

Apprendre en pratiquant

Une
série



qui s'appuie sur la recherche et les
actions de développement des capacités

L'ENGAGEMENT DE LA DIASPORA ET LA CROISSANCE ÉCONOMIQUE

Investissement de la diaspora

Financé par
l'Union européenne



Mis en œuvre par l'ICMPD



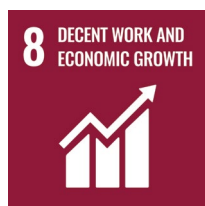
Table des matières

- 03
Contexte
- 05
Les rôles de la diaspora dans l'écosystème d'investissement
- 08
Principaux défis
- 10
L'investissement de la diaspora en matière d'action
- 11
Les agences de promotion des investissements soutenant l'investissement de la diaspora
- 15
Quelles sont les prochaines étapes ?
- 17
Pour en savoir plus



Contexte

L'investissement de la diaspora représente une piste importante pour favoriser le développement au sein des nations. Cette forme d'investissement suscite un vif intérêt auprès des gouvernements nationaux, du secteur public international ainsi que des entités du secteur privé. Défini comme des outils financiers qui génèrent des actifs¹, l'investissement de la diaspora permet aux migrants et à leurs descendants de réacheminer des fonds vers leur pays d'origine. Les avantages économiques qui en résultent sont prometteurs pour la promotion du développement durable s'ils sont exploités efficacement². Étendre des pistes de financement non traditionnelles, comme l'investissement de la diaspora, aux entrepreneurs améliore l'accès au crédit et aux capitaux. Cela permet à son tour aux entrepreneurs en herbe d'aspirer à des entreprises qui pourraient autrement être hors de leur portée. Le potentiel de transformation de l'investissement de la diaspora a attiré l'attention des gouvernements et des acteurs du secteur privé, suscitant des efforts concertés pour encourager et étendre son rôle dans le paysage de l'investissement.



L'investissement de la diaspora joue un rôle clé dans l'atteinte des ODD, en accordant une attention particulière aux ODD 8, 10 et 17. Par exemple, les investissements réalisés par la diaspora comblent des lacunes pour les micro, petites et moyennes entreprises (MPME), qui ont souvent du mal à obtenir le soutien nécessaire à la croissance (ODD 10). Cette croissance créerait des opportunités d'emploi permettant l'accès à la croissance et répondant au défi en matière de développement que représente la pénurie d'emploi, principalement pour les jeunes (ODD 8)³.

De même, la création d'un environnement propice plus dynamique et réactif, englobant le gouvernement, la société civile, le secteur privé, les institutions financières et d'autres parties intéressées œuvrant en partenariat (ODD 17), est nécessaire pour voir une activité accrue parmi les investisseurs de la diaspora.

1 S. Gelb, S. Kalantaryan, S. McMahon et M. Perez-Fernandez, *Diaspora finance for development: from remittances to investment*, JRC Technical Report, 2021 Définition d'investissement de la diaspora dans Abstract.

2 FIDA, *Forum mondial sur les envois de fonds, l'investissement et le développement*, Rapport des conclusions, 2023, p. 3.

3 P.Carter et P. Sedlacek, *How job creation fits into the broader development challenge*, Insight, impact Study:005, CDC Investment Works, 2019, p. 2

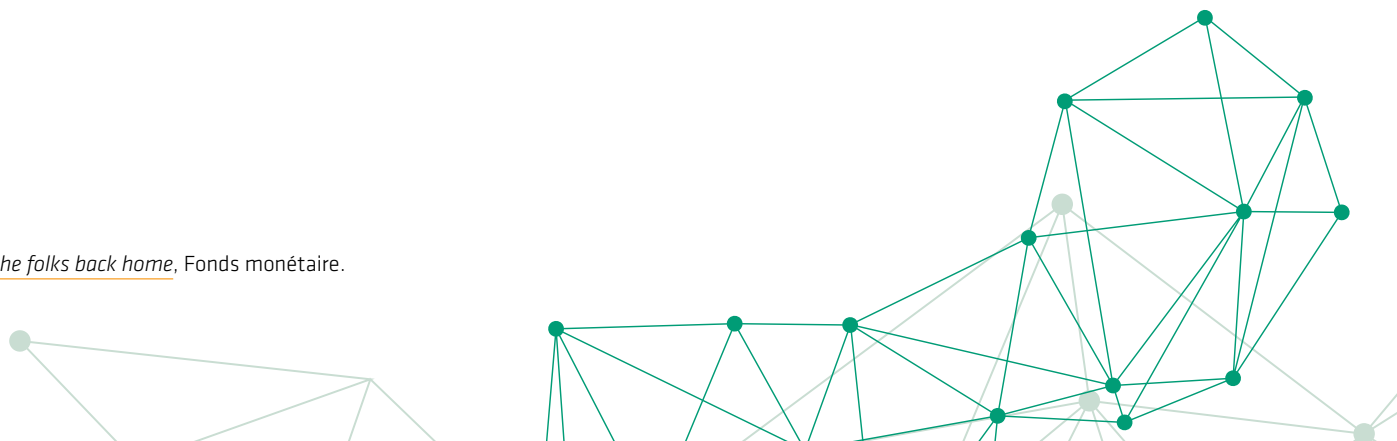
Cette publication s'appuie sur les actions de développement des capacités de l'EUDiF en **Égypte** et en **Afrique de l'Ouest**, ainsi que sur le document **Benchmark Report: Diaspora Investment Practices** pour réfléchir aux rôles joués par la diaspora dans l'investissement, la création de solutions d'investissement innovantes et l'identification de stratégies efficaces d'engagement de la diaspora. Toutes les approches explorées mettent en avant la nécessité de s'associer à des partenaires reconnus et de rechercher de l'expertise auprès de partenaires nouveaux ou non traditionnels capables de créer des pistes d'engagement efficaces.

Transferts de fonds vs investissement de la diaspora

Selon l'économiste Dilip Rathi, « lorsque les migrants envoient une partie de leurs revenus chez eux sous forme de liquidités ou de biens pour subvenir aux besoins de leur famille, ces envois sont connus sous le nom de “transferts de fonds de travailleurs ou de migrants”⁴».

Ces contributions de la diaspora à leur pays d'origine (PO) constituent un aspect précieux de leurs liens avec leur foyer. En 2022, les transferts de fonds de la diaspora ont atteint 647 milliards de dollars et d'après les estimations, ce chiffre dépassera les 5 000 milliards de dollars à l'horizon 2030. Ces fonds vont principalement destinés vers des familles de pays à revenu faible et intermédiaire (PRFI) pour offrir du soutien au développement et, si nécessaire, en cas de crise humanitaire. Ces contributions servir à lancer ou à soutenir une entreprise, et c'est là que la distinction entre transfert de fonds et investissement de la diaspora peut devenir floue. Cependant, si nous nous concentrons sur un transfert de fonds en tant que contribution et un investissement comme exercice de production d'actifs, une exploration nuancée de la contribution financière de la diaspora peut être opérée.

4 D. Ratha, *Remittances: Funds for the folks back home*, Fonds monétaire.



Les rôles de la diaspora dans l'écosystème d'investissement

La diaspora englobe des personnes possédant des compétences professionnelles et des talents qui présentent un grand avantage s'ils sont appliqués à l'investissement de la diaspora et à la création d'un environnement propice. Ci-dessous, nous explorons quelques-uns des rôles que nous avons observés dans les actions et recherches de l'EUDiF et dans l'écosystème global d'investissement de la diaspora. Les deux premiers rôles sont examinés plus en détail dans les pages suivantes, car ils ont figuré dans des actions de l'EUDiF.



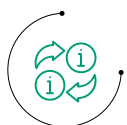
Investisseurs

La position des membres de la diaspora leur permet d'être au courant des opportunités d'investissement disponibles dans leur PO de par leurs relations sur le terrain (famille, médias, amis, réseaux, etc.). Certains recherchent activement des opportunités qui permettront un impact social ainsi qu'une croissance économique. Les investisseurs de la diaspora identifient également des opportunités au sein de leurs communautés dans leur pays de résidence (à savoir l'économie de la nostalgie : les biens de consommation rapide, les articles culturels tels que les textiles). Leur compréhension du terrain peut amener les investisseurs à percevoir des options à plus haut risque comme plus viables.⁵



Mentors

Les compétences et connaissances acquises par les membres de la diaspora qui ont investi dans leur PO ainsi que ceux ayant formalisé leur connaissance de l'écosystème d'investissement constituent une ressource importante en tant que mentors pour des investisseurs, des entrepreneurs, des sociétés et d'autres acteurs pertinents de l'écosystème, nouveaux ou en expansion.



Courtiers

Il est essentiel pour les investisseurs d'accéder à des informations en temps opportun et de manière factuelle. Les membres de la diaspora sont souvent à même de compiler ces informations et de les partager avec des parties intéressées dans leurs pays d'origine et de résidence. Ils sont également en mesure de créer ou de développer des produits d'investissement grâce à leurs connaissances et leur compréhension de l'intérêt et de la demande des investisseurs. Les courtiers apportent également une aide dans la négociation de contrats et assurent la liaison pour faciliter les transactions et l'établissement de partenariats.



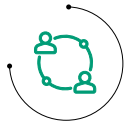
Initiateurs

Personne physique ou morale identifiant des partenariats, initiatives ou opportunités potentiels et établissant des liens ou des collaborations pour les faire avancer.

⁵ V. Yelewewere, *Diaspora transnational investments. The role of DutchGhanaian emigrants from the Northern Savannah Ecological Zone in national development*, International Institute of Social Sciences, 2020, P15

**Lobbyistes**

Les liens étroits et les objectifs communs qu'il existe entre les membres de la diaspora aboutissent à la formation d'individus et de groupes organisés qui peuvent défendre et faire pression pour des politiques soutenant le développement d'un environnement propice à l'investissement et en soutien à l'investisseur.

**Entremetteurs**

Il y a ceux qui sont restés connectés et en dialogue avec leur pays ou région d'origine et qui peuvent initier des correspondances entre investisseurs et bénéficiaires, rechercher des investisseurs en réponse à la demande dans le pays et, d'une manière générale, soutenir toutes les parties intéressées.

**Promoteurs**

Les membres de la diaspora peuvent agir comme des ambassadeurs d'opportunités nationales et promouvoir des programmes d'investissement de manière accessible et attrayante pour le marché de la diaspora et d'autres investisseurs.



Catégoriser les investisseurs

Au sein du secteur financier, il existe des catégorisations basées sur la taille d'investissement des investisseurs. Si le tableau suivant ne reflète pas totalement les niveaux d'investisseurs, il peut servir de guide utile. Il convient de noter qu'un aspect de l'investissement de la diaspora est l'investissement collectif, où les investisseurs mettent des fonds en commun pour pouvoir réaliser des investissements plus importants qu'ils ne le pourraient seuls.

Investisseur	Niveau d'investissement disponible	Types d'investissement de la diaspora	Investisseurs
<u>Retail/investisseur individuel</u> (1)	\$10 000 à \$50 000	Obligations, parts, actions, investissement participatif, investissement providentiel à l'échelle micro	Individus, collectifs et organisations de la diaspora
	\$50 000 à \$100 000	Obligations, parts, actions, investissement participatif, investissement providentiel à petite échelle	Individus, collectifs et organisations de la diaspora , sociétés de capital-investissement, gouvernement (banques centrales)
	<u>\$100 000 à \$1 million</u> (2)	Investissement participatif, investissement providentiel, capital-investissement	Sociétés de capital-investissement, gouvernement (banques centrales, API) , institutions financières, entreprises de la diaspora
<u>HNWI*</u> (3)	De 1 million \$ à 5 millions \$	Investissement participatif, investissement providentiel, capital-investissement, investissement dans des infrastructures publiques, partenariats public-privé de la diaspora (PPDP)	Sociétés de capital-investissement, gouvernement (banques centrales, API) , institutions financières, entreprises de la diaspora
<u>Very-HNWI</u> (3)	De 5 millions \$ à 30 millions \$	Investissement participatif, investissement providentiel, capital-investissement, investissement dans des infrastructures publiques, partenariats public-privé de la diaspora (PPDP)	
<u>Ultra-HNWI</u> (3)	À partir de 30 millions \$		

* **High Net worth Individual (HNWI - Individu à haute valeur nette)**

(1) <https://www.investopedia.com/terms/r/retailinvestor.asp>

(2) <https://www.dlapiperaccelerate.com/knowledge/2018/friends-and-family-round-vs-angel-round.html#:~:text=Angel%20rounds&text=Angel%20investors%20look%20for%20companies,million%20in%20such%20a%20company.>

(3) <https://www.investopedia.com/terms/h/hnwi.asp>

Principaux défis

L'investissement peut être un domaine complexe et des défis peuvent se poser et se posent en raison d'un certain nombre d'influences à l'échelle micro et macro. L'investissement de la diaspora soulève ses propres considérations. Certaines des questions clés qui ont été soulevées par des investisseurs de la diaspora sont décrites ci-dessous. Ces aspects peuvent empêcher la diaspora d'investir en toute confiance.

Défi	Qui est responsable des solutions ?	
	Rôle de la diaspora	Entité(s) principale(s) pour aborder la question
Expérience en investissement Pour une partie de la diaspora, le manque de connaissances de l'investisseur est à prendre en compte. L'intérêt et les finances sont disponibles pour participer, mais il y a un manque de connaissances et de compétences pour commencer à investir dans les différents véhicules.	Courtier et mentor	Diaspora, secteur privé et gouvernement
Connaissance des options d'investissement Les membres de la diaspora intéressés d'investir ont souvent du mal à trouver des informations pertinentes et en temps utile sur les opportunités, les processus et les données aux fins de diligence raisonnable. S'il y a parfois de l'expérience en investissement, les opportunités d'investissement peuvent ne pas être disponibles ou communiquées.	Courtier et initiateur	Diaspora et gouvernement
Infrastructures d'investissement Le contexte national et économique dicte la disponibilité des opportunités d'investissement, ainsi que des institutions (publiques et privées) qui ont été mises en place. À défaut de l'un ou l'autre de ces éléments, le potentiel d'investissement est limité.	Lobbyiste	Gouvernement
Connaissance de la diaspora Pour les entités qui ont des opportunités d'investissement, il peut être difficile d'entrer en relation avec des investisseurs de la diaspora, dans la mesure où trouver des investisseurs motivés nécessite une compréhension et une capacité d'y accéder, d'engager le dialogue avec eux et de les localiser efficacement.	Courtier, entremetteur et promoteur	Diaspora et gouvernement

Défis économiques du marché intérieur

Le marché intérieur peut ne pas encourager l'investissement de la diaspora (en raison des fluctuations de la monnaie locale, des obstacles quant à la connaissance du marché, etc.). Les investisseurs recherchent des conditions stables et propices à la croissance afin de se sentir en confiance pour intégrer des marchés émergents.

Mentor et chercheur**Gouvernement****Paysage politique et stabilité**

La confiance dans le gouvernement, la stabilité nationale et le paysage politique constituent un obstacle à l'investissement, en particulier en période électorale et en des temps d'instabilité nationale et régionale.

Courtier et lobbyiste**Gouvernement****Régulation financière**

En l'absence de politiques et d'institutions permettant d'assurer une protection financière et d'encourager l'investissement (par exemple, des incitations), le potentiel est limité.

Courtier et lobbyiste**Secteur privé****Capacité institutionnelle**

L'établissement de connexions et de liens avec la diaspora est encore une entreprise nouvelle pour de nombreuses institutions publiques (comme les ambassades, les bureaux d'investissement, les API et le potentiel inexploité de l'investissement de la diaspora).

Investisseurs et initiateurs**Gouvernement****Suivi de l'investissement de la diaspora**

L'investissement de la diaspora peut être difficile à suivre et à évaluer en raison de nombreux obstacles, notamment la capacité institutionnelle, ainsi que les systèmes de suivi disponibles, et la difficulté d'identifier la source comme investissement *de la diaspora*.

**Chercheur/gardien et
promoteur****Gouvernement**

L'investissement de la diaspora en matière d'action



ANIMA
INVESTMENT NETWORK

Renforcer la capacité gouvernementale à attirer les investissements d'expatriés en Égypte

En partenariat avec l'Autorité générale pour l'investissement et les zones franches (GAFI) et Anima

Résumé :

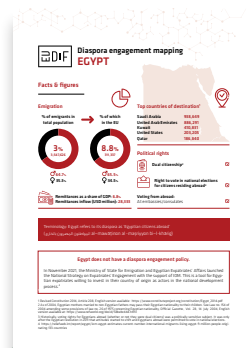
En partenariat avec l'EUDiF, la GAFI a cherché à renforcer son expertise pour attirer l'investissement d'expatriés. Cette action visait à renforcer la capacité de l'unité d'investissement d'expatriés de la GAFI à nouer le dialogue avec la communauté des expatriés à travers le développement d'outils et de méthodologies pour un engagement efficace des investisseurs expatriés.

Domaines d'activité :

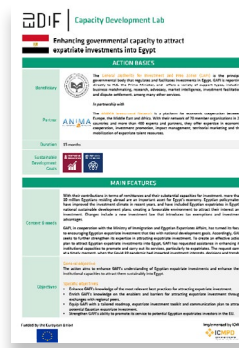
1. Conception d'une feuille de route et d'un plan de communication sur mesure pour attirer l'investissement d'expatriés.
2. Échange entre pairs avec d'autres agences de promotion des investissements et gouvernements.
3. Développement d'une campagne de sensibilisation, incluant une enquête sur mesure pour mieux comprendre les besoins et les comportements des investisseurs expatriés potentiels.



À propos
de l'Égypte



À propos
de l'action



Partenaire du progrès

La GAFI a reconnu l'intérêt des investisseurs expatriés pour des opportunités en Égypte et s'est associée à l'Egyptian Professionals Network (EPN), qui compte plus de 10 000 membres, pour mieux comprendre ces investisseurs. L'EPN a également aidé la GAFI en matière de marketing et de communication avec leurs membres.

Par le biais de ce partenariat, la GAFI a tiré des enseignements sur les intérêts de son public cible et a élaboré des stratégies de communication efficaces. Elle a mené une enquête avec l'aide de l'EPN et de l'EUDiF et a organisé des sessions en ligne avec des représentants de la GAFI. Cela a permis de recueillir des données pour la GAFI et de faire connaître son travail. Cela a également aidé l'EPN à mieux comprendre la GAFI, qui a ainsi pu soutenir ses membres plus efficacement.

À l'issue de la campagne, les réponses des participants ont contribué à la création d'une feuille de route d'engagement avec le soutien de l'EUDiF et d'experts identifiés.

Les agences de promotion des investissements soutenant l'investissement de la diaspora

Les investisseurs de la diaspora (ID) se présentent sous diverses formes, allant d'investisseurs individuels à des groupes collectifs composés de professionnels ou d'associations communautaires/locales⁶, tous unis par l'objectif d'investir dans leur pays d'origine.

La manière dont les institutions réagissent envers leur diaspora a été capturée dans la Typologie des institutions chargées de l'engagement de la diaspora de l'EUDiF : « Différents modes d'engagement sont utilisés pour impliquer la diaspora dans le développement économique, allant du simple partage d'informations à des programmes à part entière, et plus largement par le biais de la diplomatie »⁷. Les agences de promotion des investissements (API) offrent souvent une telle assistance à guichet unique aux investisseurs de la diaspora. Les API telles que la GAFI travaillent en collaboration avec d'autres entités étatiques (départements, ambassades, ministères, etc.) qui ont un impact sur la capacité des expatriés à investir confortablement et convenablement.

Afin d'approfondir sa compréhension des approches des API, la GAFI s'est associée à DMA Global à travers l'action de l'EUDiF pour comparer les pratiques d'investissement des expatriés. DMA s'est penchée sur les expériences de neuf institutions, dont cinq API, afin d'identifier des stratégies réussies et de bonnes pratiques en matière d'engagement. Le rapport généré a servi de modèle à la GAFI pour développer sa propre approche, en se concentrant sur la connexion avec les communautés d'expatriés, l'identification de leurs besoins et la création d'environnements propices à l'investissement, contribuant ainsi aux efforts de développement économique national.

Cinq éléments clés de l'approche de la GAFI :

1. **Positionner la GAFI comme la plaque tournante centrale pour les investissements d'expatriés** : la GAFI vise à être la plaque tournante centrale pour les investissements d'expatriés, accueillant tous les investisseurs, quelle que soit leur taille d'investissement. Cela implique la création de campagnes de communication ciblées pour accroître la sensibilisation et éduquer les expatriés sur les opportunités d'investissement disponibles et le rôle de la GAFI dans leur soutien.

⁶ M. Orozco and K.Welle, *Hometown Association and Development: A look at ownership, sustainability, correspondence and replicability*, Inter-American Bank, P.12

⁷ F. Tittel-Mosser, *A Typology of Diaspora Engagement Institutions*, EU Global Diaspora Facility, ICMPD, 2023, P.18

2. **Cultiver et exploiter les réseaux d'investissement** : la GAFI s'engage à cibler et à développer activement des relations avec des groupes et réseaux d'investissement existants qui manifestent déjà un fort intérêt pour l'Égypte. De plus, le fait de susciter l'intérêt pour l'investissement parmi les jeunes de la diaspora par le biais d'initiatives actuelles axées sur les jeunes aidera à constituer un futur pipeline d'investisseurs.
3. **Favoriser la coordination avec les parties prenantes internes et externes** : la GAFI continuera à travailler en collaboration étroite avec d'autres départements pour identifier et soutenir les investisseurs expatriés. Par exemple, la collaboration avec des départements chargés d'enquêtes et d'enregistrements d'entreprises peut aider à localiser des investisseurs égyptiens existants à l'étranger. De plus, le dialogue avec le European Desk et la poursuite de coordination avec les ambassades égyptiennes et le ministère d'État chargé de l'immigration et des affaires des Égyptiens à l'étranger (MoSEEA) permettront de rationaliser les efforts et d'améliorer la sensibilisation.
4. **Développer des campagnes d'éducation et de sensibilisation globales** : des campagnes innovantes et informatives sont essentielles pour éduquer les expatriés sur les opportunités d'investissement en Égypte. Ces campagnes mettent en avant les cadres juridiques et incitatifs disponibles pour les investisseurs étrangers, en mettant un accent particulier sur des secteurs tels que l'immobilier, les start-up technologiques et les fonds d'investissement. L'utilisation de différents canaux de communication et l'organisation d'événements augmentent encore la sensibilisation et l'engagement.
5. **Promouvoir les services de la GAFI à travers un renforcement de la communication** : la promotion des services de la GAFI aux expatriés implique d'assurer leur caractère attrayant et leur adéquation aux différents publics. Il s'agit notamment de veiller à ce que le site web de la GAFI démontre l'engagement envers les investisseurs expatriés et d'utiliser une combinaison de canaux de communication ciblés pour diffuser des messages clairs et axés sur des valeurs. En outre, continuer à organiser des événements et à collaborer avec des personnalités publiques et privées permet de mobiliser et d'informer les investisseurs potentiels sur les opportunités disponibles en Égypte.



Développement de la capacité de la diaspora à mobiliser des fonds pour les PME africaines



En partenariat avec la [Fondation Africaine pour le Développement \(AFFORD\)](#)

Résumé :

Dans cette action, AFFORD soutient la diaspora intéressée par l'investissement au [Bénin](#), au [Ghana](#), au [Nigeria](#) et au [Sénégal](#). L'EUDiF a soutenu AFFORD pour développer la capacité des investisseurs de la diaspora à lever et à investir des fonds ainsi qu'à soutenir financièrement des PME à travers le développement de compétences, le mentorat et des formations en crowdfunding et en crowdlending. Cette action contribue au travail de l'AFFORD Business Club (ABC) qui soutient les investisseurs et les entrepreneurs de la diaspora.

Domaines d'activité :

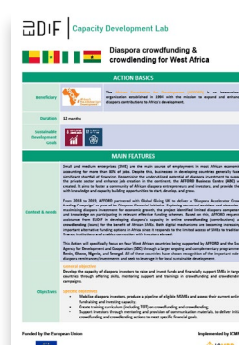
1. Recherche sur le paysage, les défis et les opportunités du crowdfunding en Afrique et dans l'écosystème d'investissement de la diaspora.
2. Production d'un programme d'investissement participatif adapté à l'expérience de la diaspora, disponible en anglais et en français.
3. Développement des compétences pour le personnel d'AFFORD et des bénévoles de la diaspora sur la manière de tirer parti de plateformes de crowdfunding et d'aider des PME à développer et à déployer des campagnes de crowdfunding pour lever des fonds.



À propos
de l'Afrique



À propos
de l'action



Parlez la langue !

AFFORD collabore avec des groupes et des individus de la diaspora depuis plus de trois décennies. Cependant, s'aventurer dans le domaine innovant de l'investissement et du financement participatif de la diaspora a nécessité de dialoguer avec un nouveau segment de la diaspora d'une manière différente.

Dans un souci d'efficacité, l'EUDiF a aidé AFFORD à établir des partenariats avec le secteur privé et à rechercher de l'expertise. Ils ont collaboré avec un expert en marketing d'investissement de la diaspora qui a fourni des informations précieuses sur des stratégies de sensibilisation efficaces, la présentation d'informations et le langage qui résonne avec le public cible.

Une stratégie de communication a été élaborée pour guider AFFORD, parallèlement à une assistance dans le développement et l'exécution de diverses activités dans le cadre de leur plan d'action. La collaboration avec l'expert a non seulement permis de s'assurer que la portée d'AFFORD était appropriée sur les plans culturel et linguistique, mais a également facilité la formation du personnel tout au long du processus collaboratif de développement des activités.

Pour en savoir plus sur la diaspora et la communication, veuillez consulter la publication [Communication for Diaspora Engagement](#) dans cette série.

Des mentors de la diaspora soutiennent la croissance des PME

Les petites et moyennes entreprises (PME) africaines sont confrontées à une série de défis qui entravent leur croissance. Deux obstacles importants se démarquent. Le premier est l'accès limité au financement⁸, les systèmes bancaires traditionnels négligeant souvent les PME en raison des risques perçus et des exigences de garantie. Le deuxième est le manque de formation et de connaissances⁹ pour renforcer leur infrastructure et concurrencer efficacement sur le marché mondial. La diaspora s'est penchée sur des moyens à la fois pratiques et innovants de fournir de l'aide.



Lors de discussions sur les contributions de la diaspora, on entend souvent parler des trois T : le temps, le talent et le trésor. Pour ce qui est du mentorat, il aborde les deux premiers : le temps et le talent. La diaspora apporte une richesse de connaissances, d'expériences, de réseaux et de compétences pouvant aider de manière significative à combler les lacunes mentionnées ci-dessus. AFFORD en a vu la valeur et a fait du mentorat un élément central de sa collaboration avec l'EUDiF. Les mentors de la diaspora s'associent avec des entrepreneurs locaux pour les guider sur des moyens d'utiliser le crowdfunding pour leurs entreprises. Ils proposent également des conseils sur des moyens d'améliorer les structures d'entreprise pour attirer les investisseurs. L'un des aspects les plus bénéfiques de ce programme de mentorat est la compréhension du mode de fonctionnement des entreprises dans les pays de mentors. Cela inclut la compréhension de la demande du marché, des stratégies de marketing, des styles de branding et des besoins des clients de la diaspora. Il s'agit de partager les connaissances et de donner aux entrepreneurs les moyens de réussir !

“ Les entrepreneurs ont vraiment apprécié le temps passé avec des mentors de la diaspora en Europe. Ce serait formidable de continuer à nouer ces liens, car l'exposition fait une telle différence.

- MDF Afrique de l'Ouest (partenaire local d'AFFORD)

8 S. Cooper, *Why priming Africa's SMEs for growth needs more than money*, World Economic Forum (weforum.org), 2023

9 S. Cooper, *Why priming Africa's SMEs for growth needs more than money*, World Economic Forum (weforum.org), 2023

Quelles sont les prochaines étapes ?

Évolutivité et reproductibilité

Sur le plan géographique :

Les plans de sensibilisation de la diaspora, les orientations en matière de communication et les stratégies de sensibilisation élaborés et mis en œuvre dans le cadre de ces actions fournissent les outils nécessaires pour que les partenaires puissent les adapter et les utiliser afin de pénétrer de nouveaux lieux et d'élargir leur engagement auprès des communautés de la diaspora. La GAFI a l'intention d'appliquer les ressources et les outils pour aborder sa diaspora au Moyen-Orient et en Amérique. AFFORD a déjà dispensé le programme de crowdfunding à la diaspora soudanaise au Royaume-Uni et prévoit de faire de même au Nigeria et au Sénégal.

Éventail de services :

Sur la base des informations recueillies au cours des actions, les partenaires ont l'intention d'utiliser les connaissances pour améliorer leur façon de travailler avec leur public de la diaspora et de le soutenir. AFFORD prévoit d'établir des relations directes avec des plateformes de crowdfunding pour les aider à mieux répondre aux besoins des investisseurs de la diaspora au sein du marché africain.

Éventail de bénéficiaires :

Grâce aux études menées, la GAFI a acquis des informations sur les besoins et les intérêts des investisseurs expatriés, ce qui lui a permis d'adapter ses stratégies d'engagement (y compris la cartographie des préférences linguistiques et les réseaux de courtiers) pour les expatriés égyptiens dans le monde entier. En outre, les recherches et les programmes pilotes d'AFFORD ont libéré un potentiel plus large au-delà des investissements financiers, tirant parti des compétences, des connaissances et du temps des membres de la diaspora. Cette approche holistique a été mise en œuvre dans la phase pilote, ce qui a conduit à une sensibilisation étendue qui englobe désormais les membres de la diaspora intéressés à soutenir des entrepreneurs basés en Afrique et à explorer des opportunités d'investissement participatif pour améliorer les efforts de financement. Les enseignements tirés dans le cadre des deux actions fournissent des orientations à d'autres parties intéressées et à des pairs pour imiter ou intégrer les informations dans leur propre travail.



Recommandations

S'associer à de nouveaux acteurs – Les deux activités ont bénéficié de l'expérience, des connaissances et des compétences de partenaires issus de secteurs différents du leur. Cela a enrichi les actions en apportant de nouvelles perspectives et approches d'engagement et des façons de travailler différentes.

Comment : identifier des partenaires et engager le dialogue avec eux pour travailler ensemble afin de pénétrer de nouveaux marchés ou d'atteindre des publics plus larges est un processus consistant à effectuer des recherches, développer des connexions et être clair sur les attentes et les motivations. Ce **guide sur les partenariats** développé par l'EUDiF est une ressource utile pour commencer.

Adapter l'engagement – L'importance d'identifier des pistes de mise en relation qui font sens était essentielle, car cela a permis aux partenaires de l'action d'accéder à leur public cible : les investisseurs de la diaspora. Utiliser le bon langage, les bonnes plateformes, les bons initiateurs et les bons déclencheurs de motivation a un impact significatif sur l'atteinte des objectifs en matière d'engagement.

Comment : il est essentiel d'obtenir des informations auprès de personnes qui ont de l'expertise et de l'expérience pour aider à façonner des stratégies réussies. Ces informations peuvent être obtenues auprès de pairs au sein de votre secteur ou par l'intermédiaire de courtiers et de chercheurs. Une combinaison de ces pistes est capturée dans la ressource de l'EUDiF développée en partenariat avec [DMA Global A benchmark report: Diaspora Investment Practices](#).

Tirer parti des ressources des partenaires – En tant que partenaire technique, l'EUDiF est en mesure d'aider à identifier des experts, des pairs et des conseillers avec lesquels engager le dialogue ainsi que de fournir des conseils pour accélérer le travail et les objectifs de ses partenaires.



Pour en savoir plus

La Facilité mondiale de l'Union européenne pour la diaspora (EUDiF) a travaillé avec un certain nombre de partenaires et d'experts pour produire des documents et des ressources afin de soutenir ses partenaires et de contribuer à l'acquisition de connaissances par ses pairs. Certaines de ces ressources ont contribué au présent document.



Benchmark Report: Diaspora Investment Practices (2023)

DMA Global a identifié neuf agences de promotion des investissements qui ont développé des pratiques utiles pour engager le dialogue avec leur diaspora. Ces pratiques ont été capturées, analysées et partagées avec nos partenaires en Égypte. Ce rapport est une extension de ce travail compilé à partager avec les personnes intéressées à s'engager envers les communautés de la diaspora.

Diaspora Driven Green Practices: Curated practices from Comdu.it and Zidi Circle (2023)

Pour approfondir les options et les pratiques de partenariat vert avec la diaspora, ce document de recherche complémentaire fournit des informations pratiques tirées de l'expérience de deux organisations : Comdu.it et Zidicircle.

EUDiF Fondamentaux des partenariats avec la diaspora (2023)

Ce guide sur les partenariats a été élaboré sur la base de l'expertise et de l'expérience vécue en matière de partenariat afin de fournir un aperçu des principes fondamentaux de la création et du maintien de partenariats, en particulier au sein de l'écosystème de la diaspora.

Une typologie des institutions chargées de l'engagement de la diaspora (2023)

EUDiF has devised a typology of diaspora engagement institutions to enhance public understanding of this dynamic ecosystem and complement its work supporting institutions to grow, adjust and engage the diaspora in ever more innovative ways.

Future Forum 2022 : Capital humain – Améliorer les compétences d'investissement de la diaspora : perspectives du gouvernement et de la diaspora (2022)

Future Forum est l'événement annuel de l'EUDiF pour partager des connaissances et des pratiques au sein de l'écosystème de la diaspora. Dans le cadre de l'édition 2022 du forum, la session explorant l'investissement de la diaspora a fourni des perspectives et apporté une contribution au contenu du présent document.

Ressources externes



GFRID 2023 Summit: Preliminary findings and actionable outcomes - GFRID

Une série de conclusions préliminaires et de résultats exploitables ont découlé du Sommet 2023 du Forum mondial sur les envois de fonds, l'investissement et le développement. Les conclusions sont directement liées au Programme de développement durable à l'horizon 2030 et à ses Objectifs de développement durable (ODD), ainsi qu'aux Objectifs 19 et 20 du Pacte mondial pour des migrations sûres, régulières et ordonnées (PMM).



JRC Technical Report - Diaspora finance for development: from remittances to investment (2021)

Ce rapport examine différentes formes de financement de la diaspora dans le monde et identifie plus de 300 initiatives de financement de la diaspora à travers un examen systématique de plus de 500 documents de recherche, de politique et de littérature grise. L'étude met en avant la grande diversité de mécanismes de financement de la diaspora à travers le monde.



Migration, Diasporas and the Sustainable Development Goals in Least Developed Countries (2018)

Ce document des NU produit par Keith Nurse est une ressource utile qui explore le potentiel de développement de la migration capturé dans quatre Objectifs et cinq Cibles dans les Objectifs de développement durable (ODD). Ce document examine ensuite les enjeux économiques ainsi que les opportunités pour le commerce et l'entrepreneuriat de la diaspora.



THE WORLD BANK

Diaspora for development in Africa (2011)

Dilip Ratha et Sylvia Plath explorent le lien entre migration et développement à travers l'impact des transferts de fonds. Ils étudient le potentiel des transferts de fonds pour encourager les investissements directs étrangers (IDE), améliorer l'accès aux marchés de capitaux étrangers, accorder des subventions pour le développement et d'autres avantages aux pays d'origine.

European Union Global Diaspora Facility

ICMPD
2 Place du Champ de Mars
1050 Brussels
Belgium



www.diasporafordevelopment.eu



EU-diaspora@icmpd.org



[@diaspora4devEU](https://twitter.com/diaspora4devEU)

© – 2024 – ICMPD. Tous droits réservés. Licence d'utilisation accordée à l'Union européenne sous certaines conditions. Cette publication a été financée par l'Union européenne. Son contenu relève de la seule responsabilité de l'EUDiF et ne reflète pas nécessairement les opinions de l'ICMPD ni de l'Union européenne.

Citation : Quaison E., (2024) Diaspora engagement and economic growth: Diaspora investment. EUDiF Learning by doing publication. Brussels: ICMPD.

Financé par
l'Union européenne



Mis en œuvre par l'ICMPD

 **ICMPD**
International Centre for
Migration Policy Development