



RAPPORT FINAL



Projet financé par
l'UNION EUROPÉENNE

SOMMAIRE

LA DIASPORA PLUS QUE JAMAIS	5
PRINCIPAUX ENSEIGNEMENTS DE DIAFRIKINVEST	6
L'ambition de DiafrikInvest : mobiliser durablement les compétences et l'investissement productif de la diaspora	6
LE CONTEXTE DE MISE EN ŒUVRE DU PROJET DIAFRIKINVEST	10
La diaspora : un gisement de ressources financières et de compétences.....	10
MOBILISER LES FLUX FINANCIERS DE LA DIASPORA AU SERVICE DE L'INVESTISSEMENT PRODUCTIF EN MÉDITERRANÉE ET EN AFRIQUE.....	10
S'APPUYER SUR LES COMPÉTENCES DE LA DIASPORA : DU BRAIN DRAIN AU BRAIN GAIN.....	12
CHAPITRE 1 ACCOMPAGNER DES ENTREPRENEURS EN AFRIQUE ET EN EUROPE.....	14
Principe et chronologie de l'accompagnement.....	15
Processus de sélection des entrepreneurs accompagnés.....	16
Profil des entrepreneurs accompagnés.....	17
Un suivi individualisé de chaque entrepreneur	18
Programme d'accélération : activités et impact.....	21
ACCOMPAGNEMENT COLLECTIF : TEMPS FORTS ET IMPACT	22
FOCUS : LE PROGRAMME DIAFRIKINVEST DE MENTORAT PAR LA DIASPORA.....	25
ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUEL POUR L'ACCÈS AUX MARCHÉS MAROCAIN, SÉNÉGALAIS ET TUNISIEN.....	26
CHAPITRE 2 INITIER UNE DYNAMIQUE DE CO-INVESTISSEMENT	30
Former les entrepreneurs à la levée de fonds et favoriser le réseautage des investisseurs africains et européens : le programme « levée de fonds » DiafrikInvest.....	31
Préparation à la levée de fonds : la dynamique collective des Investment academies	31
Accompagnement individuel : 16 entrepreneurs guidés dans leur campagne de levée de fonds.....	32
Financement de l'économie et de projets à impacts sociaux durables : vers un fonds diaspora de co-investissement.....	35
CHAPITRE 3 APPUYER LA RÉPONSE DES AUTORITÉS PUBLIQUES	36
Mieux accompagner les représentants de la diaspora souhaitant investir.....	37
Stratégies pro-diaspora actuelles au Maroc, au Sénégal et en Tunisie.....	37
Documents de plaidoyer DiafrikInvest : élaboration et principales recommandations.....	40
Mise en œuvre de plateformes multi-services pour la diaspora	41
Perspectives et recommandations.....	42



LA DIASPORA PLUS QUE JAMAIS

Le projet DiafriInvest s'achève sur des résultats remarquables, comme vous pourrez le lire tout au long de ce rapport. Le projet a permis de mettre en réseau les entrepreneurs africains et ceux de la diaspora, favorisant ainsi le développement commercial et l'internationalisation de leurs entreprises. Il a aussi permis à ces entrepreneurs de mobiliser des investissements importants grâce à l'appui de la diaspora africaine, et de capter ainsi l'intérêt de hauts talents expatriés pour des opportunités dans leurs pays d'origine. Enfin, le projet a eu un impact structurant dans les pays, en favorisant la coordination des acteurs souhaitant mobiliser la diaspora économique, et en faisant émerger une offre et des services à destination de cette cible.

L'accompagnement offert par DiafriInvest, à la fois opérationnel, concret, ambitieux et structurant, est plébiscité par les entrepreneurs ainsi que par l'ensemble des acteurs associés au projet : partenaires, bénéficiaires et financeurs. Sa force fut de mettre en réseau et de coordonner les acteurs qui interviennent, en Europe comme en Afrique, sur la chaîne de valeur de l'accompagnement des entrepreneurs.

La coordination du projet a été facilitée par les autorités nationales et leurs agences au Maroc, au Sénégal et en Tunisie, qui sont sensibles aux revendications de la diaspora économique et s'attachent à améliorer le climat des affaires et de l'investissement pour les attirer. De même, l'adhésion des autorités locales à la démarche a constitué un succès du projet. La Métropole Aix-Marseille-Provence, le Grand Tunis, la ville de Dakar

et celle de Rabat, sièges des organisations partenaires du projet, ont accueilli avec engagement de nombreux événements entre 2016 et 2020.

Enfin ce projet a été conduit dans une relation de confiance avec la Commission européenne (DG NEAR) et avec le soutien actif des délégations en Tunisie, au Sénégal et au Maroc. La participation récurrente de l'Agence Française de Développement (AFD) et de son homologue allemand la GIZ aux activités du projet est également à saluer. Les représentations consulaires, réseaux des diasporas, associations, groupes professionnels, se sont aussi vivement engagés dans la démarche en sensibilisant leurs réseaux et membres, ce qui a permis à DiafriInvest de bénéficier d'une forte visibilité auprès de la diaspora.

Les obstacles à la liberté de circulation demeurent (visas, accès au foncier, etc.), ce qui a parfois entravé le bon déroulement du projet. Mais la motivation des entrepreneurs de la diaspora à investir en Afrique est plus forte, et les projets des entrepreneurs africains présentent des potentiels avérés pour répondre aux problématiques du continent.

DiafriInvest démontre plus que jamais que la diaspora est un levier de développement pour l'Afrique et l'Europe, et qu'elle doit s'inscrire dans les radars des Etats et des organismes de référence en Europe comme dans les pays africains.

Abdelkader Betari,
Président d'ANIMA Investment Network

Zineb Rharrasse
CEO Startup Maroc

Douja Gharbi
Vice-présidente de CONECT (Tunisie)

Ibrahima Dione
Président du CJD Sénégal



PRINCIPAUX ENSEIGNEMENTS DE DIAFRIKINVEST

L'ambition de DiafrikiInvest : mobiliser durablement les compétences et l'investissement productif de la diaspora

DiafrikiInvest s'est fixé 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 contribuer ainsi au développement économique. Il visait ainsi à renforcer durablement l'engagement des hauts potentiels et des entrepreneurs de ces diasporas dans la création d'initiatives à fort impact local, que ce soit par le soutien à l'entrepreneuriat, le renforcement des initiatives de développement local ou l'investissement.

Le projet DiafrikiInvest était articulé autour de trois axes principaux :

- **Microéconomique** : les entrepreneurs sélectionnés dans le cadre du projet ont bénéficié d'un accompagnement personnalisé portant sur la création d'entreprise, sur le cadre d'investissement et les opportunités pour s'impliquer dans le développement des pays d'origine. Ce programme était destiné à renforcer les capacités des entrepreneurs locaux et de la diaspora à travers l'organisation de prestations d'accompagnement collectif (Masterclasses, voyages de prospection et forum d'affaires, événements B2B, etc.) et individuel (mentorat, suivi individualisé par pays). L'enjeu était de fournir aux entrepreneurs une assistance en matière d'accès aux marchés au Maroc, au Sénégal et en Tunisie.
- **Financier** : pour connecter entrepreneurs et investisseurs et faciliter l'investissement productif via des instruments innovants. Grâce à la mise en réseau d'investisseurs privés (business angels notamment) de la diaspora et d'investisseurs des pays d'origine, DiafrikiInvest a créé une dynamique de co-investissement. Des « Investment Academies » et un parcours de préparation à la levée de fonds destiné à 16 entrepreneurs à impact issus du programme d'accélération ont permis d'accompagner les entrepreneurs en matière d'accès aux financements, notamment lors de rencontres entre entrepreneurs et investisseurs.
- **Stratégique** : pour accompagner les institutions des pays d'origine dans le développement de nouvelles stratégies à destination des diasporas. DiafrikiInvest visait à identifier des hauts talents, des entrepreneurs et des investisseurs de la diaspora du Maroc, du Sénégal et de Tunisie ainsi que les réseaux d'affaires en Europe pouvant être mobilisés pour les activités du projet afin de mener des concertations sur les politiques d'attractivité économique et les dispositifs de soutien à l'entrepreneuriat. Ces concertations ont donné lieu à de nouvelles stratégies de mobilisation des diasporas économiques à travers trois offres de services pour la diaspora qui renforcent significativement l'attractivité économique du Maroc, du Sénégal et de la Tunisie.

Ainsi, une quarantaine d'opérations à destination des entrepreneurs locaux et de la diaspora, des business angels et des institutions du Maroc, du Sénégal et de la Tunisie ont été réalisées pendant près de 36 mois, de décembre 2016 à octobre 2020, pour un budget de 2,2 millions d'euros, cofinancé à hauteur de 90% (soit 2 millions d'euros) par l'Union européenne, à travers la Direction générale du développement et de la coopération (Task Force Migration).

DiafrikiInvest a été mis en œuvre 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. Le projet traduit plus particulièrement les engagements de la Déclaration de Rome (2017), qui a initié une nouvelle phase du processus de Rabat, dont l'un des axes principaux est de renforcer le lien entre migration et développement. DiafrikiInvest a ainsi contribué à la



création du cadre nécessaire pour une contribution organisée et durable des diasporas au développement économique, social et environnemental des pays d'origine, en agissant à trois niveaux, pour accompagner des entrepreneurs en Afrique et en Europe (chapitre 1), pour initier une dynamique de co-investissement autour d'une sélection resserrée de projets accompagnés via le parcours de préparation à la levée de fonds « investment readiness » (chapitre 2) et pour déployer des outils de concertation, d'information et de sensibilisation en faveur de la diaspora, auprès des autorités publiques des pays cibles (chapitre 3).

Afin de renforcer l'attractivité des territoires locaux vis-à-vis des diasporas économiques et ainsi gagner en compétitivité, les territoires, régions ou autres organisations locales étaient encouragées à imaginer, formuler et concrétiser sur le terrain des stratégies destinées à mieux « vendre » leurs atouts et opportunités économiques vis-à-vis des talents expatriés. L'élaboration d'une offre de services mutualisés entre les différents acteurs territoriaux dans le but d'accueillir, de guider et d'accompagner les porteurs de projets de la diaspora de la manière la plus efficace, semble indispensable pour orienter les flux financiers de la diaspora vers le développement local. DiafriInvest a contribué à structurellement améliorer la façon dont les acteurs sénégalais se coordonnent pour adresser la diaspora qualifiée, et déve-

lopper de nouveaux services à destination des talents expatriés et des entrepreneurs en Tunisie et au Maroc. Le projet a accru la mobilisation de la diaspora économique dans l'investissement productif de la Tunisie, du Maroc et du Sénégal, en agissant sur l'ensemble de la chaîne de valeur de l'accompagnement, et en associant dans la mise en œuvre les secteurs public et privé.

Des stratégies nationales ont émergé pour mobiliser la diaspora grâce à la création de groupes de liaison nationaux rassemblant une pluralité d'acteurs au service de la mobilisation des diasporas économiques, à l'émergence de plateformes de services, guichet diaspora, portail de recherche de financements, plateforme de mentorat, et a ouvert des perspectives de co-investissement à travers la mobilisation de réseaux d'investisseurs d'Afrique du Nord, d'Afrique de l'Ouest et de la diaspora, business angels africains ou de la diaspora, venture capital (VC), secteur privé, etc.

DiafriInvest a également constitué un portefeuille d'entrepreneurs à fort potentiel dans des secteurs d'avenir qui répondent aux besoins de l'Afrique – agroalimentaire, distribution, transport et logistique, digital, green tech, santé, éducation. 5 millions d'euros d'investissement étaient visés par la cohorte DiafriInvest en recherche de levées de fonds dans le cadre du parcours « investment readiness ».



Au terme du projet :

- 50 financeurs ont été connectés aux projets sélectionnés ;
- 16 entrepreneurs ont été accompagnés par la plateforme d'equity crowdfunding Afrikwity en matière de préparation à la levée de fonds dans le cadre d'un parcours de préparation à la levée de fonds « investment readiness » ;
- 15 start-ups ont obtenu des subventions / prêts d'honneur de la Caisse Centrale de Garantie au Maroc ;
- Plus d'un million d'euros de promesses d'investissement de financeurs ont été recueillies au 1^{er} septembre 2020.

Le dispositif d'accompagnement proposé par DiafriInvest, au travers des événements de formation et de réseautage, a donné des résultats concrets :

- 94% des entrepreneurs accompagnés par DiafriInvest ont pu développer leur réseau ;
- Un entrepreneur sur trois a signé un ou plusieurs partenariats grâce à DiafriInvest ;
- En moyenne, chaque entrepreneur a fait 6,20 rencontres déterminantes grâce aux événements DiafriInvest.

A la suite de leur participation au programme d'accélération DiafriInvest :

- 86% des entrepreneurs accompagnés ont modifié leur stratégie ;
- 43% des entrepreneurs ont lancé de nouveaux produits ou services ;
- 23% des entrepreneurs ont développé leurs ventes ;
- Plus de 10% des entrepreneurs accompagnés ont connu une hausse de leur chiffre d'affaire significative et directement liée à l'accompagnement DiafriInvest ;
- 1 entrepreneur accompagné sur 10 a recruté et créé de nouveaux emplois.



LE CONTEXTE DE MISE EN ŒUVRE DU PROJET DIAFRIKINVEST

La diaspora : un gisement de ressources financières et de compétences

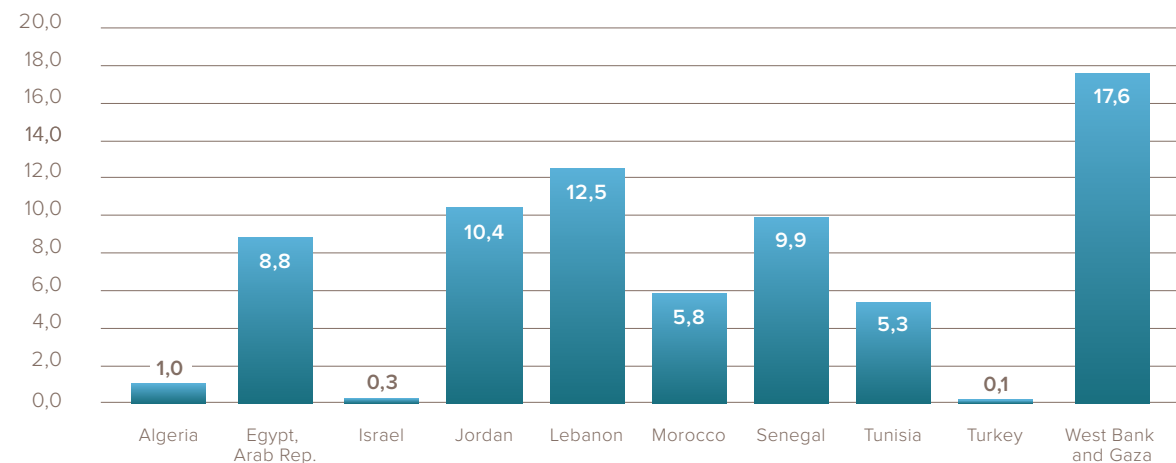
MOBILISER LES FLUX FINANCIERS DE LA DIASPORA AU SERVICE DE L'INVESTISSEMENT PRODUCTIF EN MÉDITERRANÉE ET EN AFRIQUE

Les études les plus récentes de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) estiment à près de 10 millions le nombre de migrants originaires des pays des rives Sud et Est de la Méditerranée installés à l'étranger, tandis qu'une étude de 2009 de l'agence de recrutement République Arabe Talent révèle que plus de la moitié (54%) des étudiants et cadres supérieurs de pays arabes formés à l'étranger (en particulier en Europe) ne reviennent pas s'installer dans leur pays d'origine. De même, la diaspora africaine est considérée aujourd'hui comme « la sixième région de l'Afrique », en raison de son poids démographique, politique et économique.

Le développement économique de la Méditerranée et de l'Afrique apparaît donc intimement lié à la mobilisation de sa diaspora économique, définie comme l'ensemble des personnes expatriées ou issues de l'immigration, organisées en réseau ou non, possédant un capital économique (en fonds propres, en capacité d'entreprendre, en force d'innovation, en connaissance ou compétence économique transférable) acquis dans un ou plusieurs pays de résidence. Pragmatiques et proactives, ces diasporas économiques œuvrent depuis longtemps, et souvent dans l'ombre, au développement économique de « leurs deux pays » de résidence et d'origine, inventant des ponts et des méthodes pour créer de la valeur, et, par extension, des valeurs partagées. Dans les pays du Sud, elles endossent naturellement le rôle d'ambassadeur de leurs pays de résidence, de leur savoir-faire et de leurs représentations, et accélèrent ainsi efficacement la coopération entre l'Europe, l'Afrique et le Moyen-Orient.

Dans la région MENA (Afrique du Nord et Moyen-Orient), les transferts des migrants représentent par exemple plus de 22% du PIB du Liban, plus de 8% pour le Maroc et plus de 5% pour la Tunisie. Avec des envois de 3,9 milliards d'euros, trois pays du Maghreb, l'Algérie, le Maroc et la Tunisie, captent 41 % de l'ensemble des transferts opérés depuis la France et 78 % des envois vers l'Afrique. Le Sénégal perçoit quant à lui 451 millions d'euros par an, soit 10 % de son PIB, en provenance d'Europe principalement, et de France, ce qui en fait un des trois pays récipiendaires de transferts de fonds les plus importants de la diaspora en Europe. Ces transferts ont considérablement augmenté au cours des deux dernières décennies, passant de 11 milliards de dollars en 2000 à 41 milliards en 2010 dans les seuls pays de la rive Sud de la Méditerranée. Cette augmentation des transferts est davantage imputable à la forte augmentation des montants envoyés par les immigrés qu'à la hausse du nombre de ces derniers. Selon l'African Institute for Remittances (AIR), la diaspora africaine a transféré près de 65 milliards de dollars vers l'Afrique en 2017. On répète à l'envi que cette somme représente plus du double de l'aide publique au développement pour l'Afrique, estimée à 29 milliards de dollars pour l'année 2017.





ENVOIS DE FONDS DE LA DIASPORA EN POURCENTAGE DU PIB EN 2019 (SOURCE : BANQUE MONDIALE)

S'APPUYER SUR LES COMPÉTENCES DE LA DIASPORA : DU BRAIN DRAIN AU BRAIN GAIN

L'Europe constitue aujourd'hui encore la principale région d'installation des diasporas marocaines, tunisiennes et sénégalaises. Depuis plus d'un demi-siècle, ces diasporas contribuent à l'économie des pays européens et à celles de leurs pays d'origine. Elles sont caractérisées par des profils de plus en plus qualifiés, une jeunesse dynamique et une féminisation accrue. Nourries de flux migratoires successifs, elles conservent un attachement particulier à leurs pays d'origine qui se manifeste sous différentes formes, culturelles, familiales et économiques, avec un intérêt grandissant depuis une quinzaine d'années, en particulier des jeunes générations, pour une contribution active au développement économique et sociétal. Le Maroc, la Tunisie ou le Sénégal offrent des opportunités d'investissement et d'innovation considérables, ouvrant de nouveaux marchés avec un climat des affaires de plus en plus favorable aux jeunes entreprises innovantes.

S'il n'éclipse en aucun cas la réalité de la fuite des cerveaux (brain drain), un nouveau paradigme apparaît ainsi : celui du retour des cerveaux (brain gain), c'est-à-dire d'un mouvement international de travailleurs qualifiés qui reviennent investir et entreprendre dans leur pays d'origine. **Les talents de la diaspora sont conscients des opportunités qui émergent dans leurs pays d'origine**, et sont de plus en plus nombreux à retourner dans leurs pays d'origine pour occuper les premiers postes des entreprises multinationales ou investir dans les marchés émergents d'Afrique notamment. La diaspora ne se signale pas seulement par ses compétences et son potentiel, mais elle peut aussi se positionner en

tant qu'investisseur, en utilisant sa force intellectuelle, politique et financière pour déclencher l'émergence de nouvelles industries et donc de nouvelles opportunités d'investissement. Les contributions de ces diasporas économiques au développement sont ainsi multiformes : transferts de compétences, de savoir-faire et de technologies, animation de réseaux transnationaux (professionnels et scientifiques), contribution au développement local, aux dépenses des ménages et à l'éducation, etc. Le rôle fort des diasporas au sein de ce « double espace » est ainsi reconnu en matière de philanthropie, d'entrepreneuriat et d'innovation. La double culture qui caractérise des appartenances identitaires multiples, européennes, méditerranéennes, africaines est un atout majeur pour relier et mettre en commun.

Les diasporas apparaissent donc comme de véritables « ambassadeurs » économiques de la Méditerranée et de l'Afrique, et à ce titre comme des relais de croissance et d'attractivité forts. Contributeurs nets aux flux économiques (investissements, partenariats stratégiques, relais d'opportunités, facilitateurs d'affaires, etc.), **les diasporas influencent les relations entre pays de résidence et d'origine**. Elles portent des actions concrètes, visibles et mesurables qui participent, si tant est que l'on arrive à les identifier et les mobiliser, à la structuration d'un dialogue constructif et équilibré.

Les gouvernements ont dès lors une responsabilité forte pour lancer et maintenir des initiatives susceptibles d'encourager la diaspora à s'engager davantage, sans toutefois surestimer les attentes à leur endroit. D'un côté, les talents expatriés sont motivés à l'idée de jouer un rôle vis-à-vis du pays d'origine et gardent un lien affectif fort ; de l'autre, la plupart de ceux qui sont bien insérés dans leur vie sociale et professionnelle à l'étranger n'ont pas nécessairement d'intention de « retour » à court et moyen terme. Il convient donc d'élargir le champ des propositions pour mobiliser ces talents de l'étranger. De multiples innovations réglementaires sont possibles, notamment afin de réduire le coût des transferts de fonds, d'améliorer l'accès aux marchés (Doing business) méditerranéens et africains, ou d'encourager la portabilité des droits sociaux de certains migrants. De nombreuses interrogations demeurent en effet dans l'esprit des candidats à la « repatriation » : quel apport réel les cadres qualifiés peuvent-ils fournir à leur pays d'origine ? Comment contribuer au développement économique ou au développement local de ces pays ? Dans quelle mesure investir et s'investir dans des actions de soutien à l'entrepreneuriat en faveur de jeunes entrepreneurs locaux ?

Au-delà du cadre réglementaire, des dispositifs tels que le « diaspo-mentorat », testé pendant plusieurs années au Liban, en Jordanie, en Egypte, et désormais en Tunisie, au Maroc et au Sénégal à travers DiafrikInvest, ont le double avantage de renforcer les capacités d'entrepreneurs locaux grâce à l'expérience et aux réseaux de mentors diasporiques. La relation mentorale fait évoluer favorablement les perceptions mutuelles entre talents résidant à l'étranger, entrepreneurs locaux et acteurs des écosystèmes entrepreneuriaux, et construit une confiance mutuelle – dont le déficit est souvent présenté comme un frein majeur lorsqu'il s'agit d'investir – tout en offrant un canal pertinent pour sensibiliser les cadres expatriés à la réalité entrepreneuriale de leur pays d'origine.

L'enjeu est donc bel et bien de réinventer le mode d'engagement de la diaspora vis-à-vis du pays d'origine en lui permettant de « s'investir » et non plus seulement « d'investir ».



CHAPITRE 1

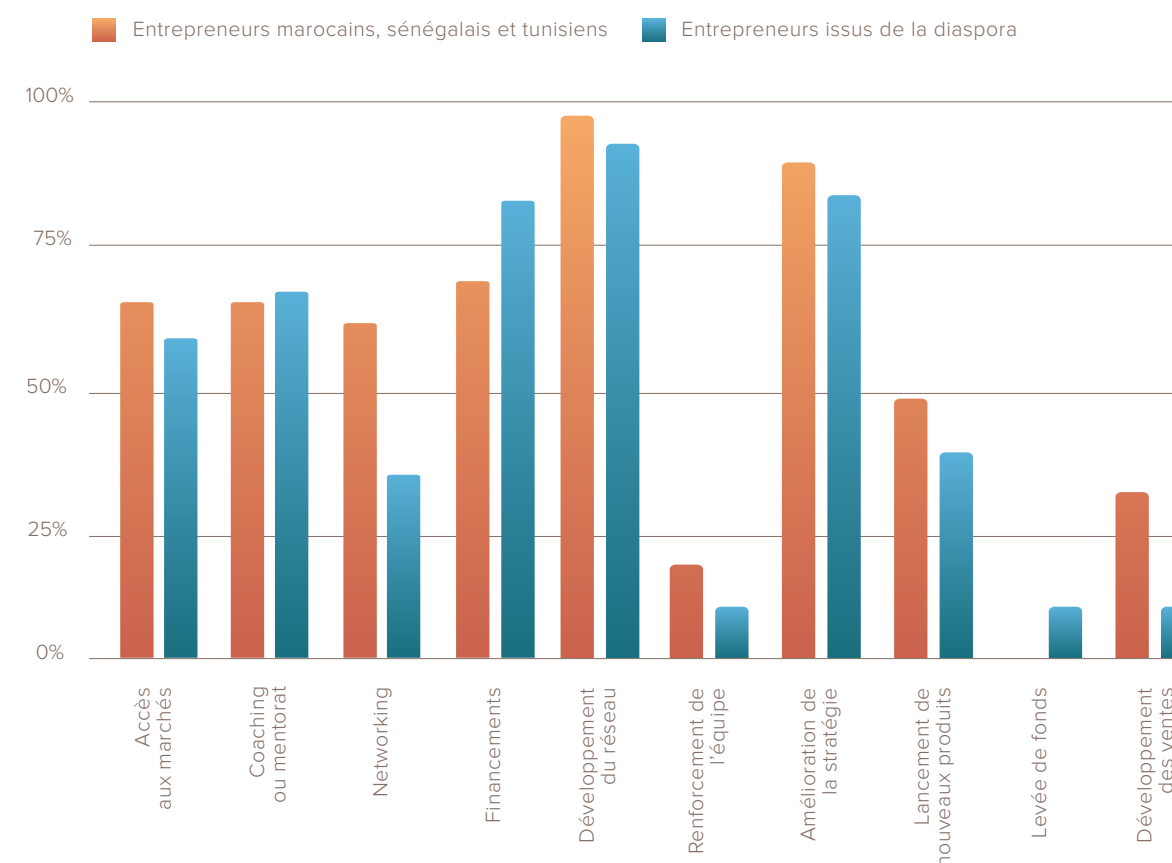
ACCOMPAGNER DES ENTREPRENEURS EN AFRIQUE ET EN EUROPE

Principe et chronologie de l'accompagnement

Afin de mobiliser des compétences et des flux financiers en faveur de l'investissement productif en Méditerranée et en Afrique, DiafrikInvest a d'abord identifié et aidé des entrepreneurs marocains, sénégalais, tunisiens et de la diaspora en capacité de générer un impact positif local : création d'emplois, transferts de compétences et de technologies, retombées économiques et sociales pour les communautés, etc. Un programme d'accélération international sur mesure a été défini pour répondre aux besoins de ces entrepreneurs ciblant les marchés marocain,

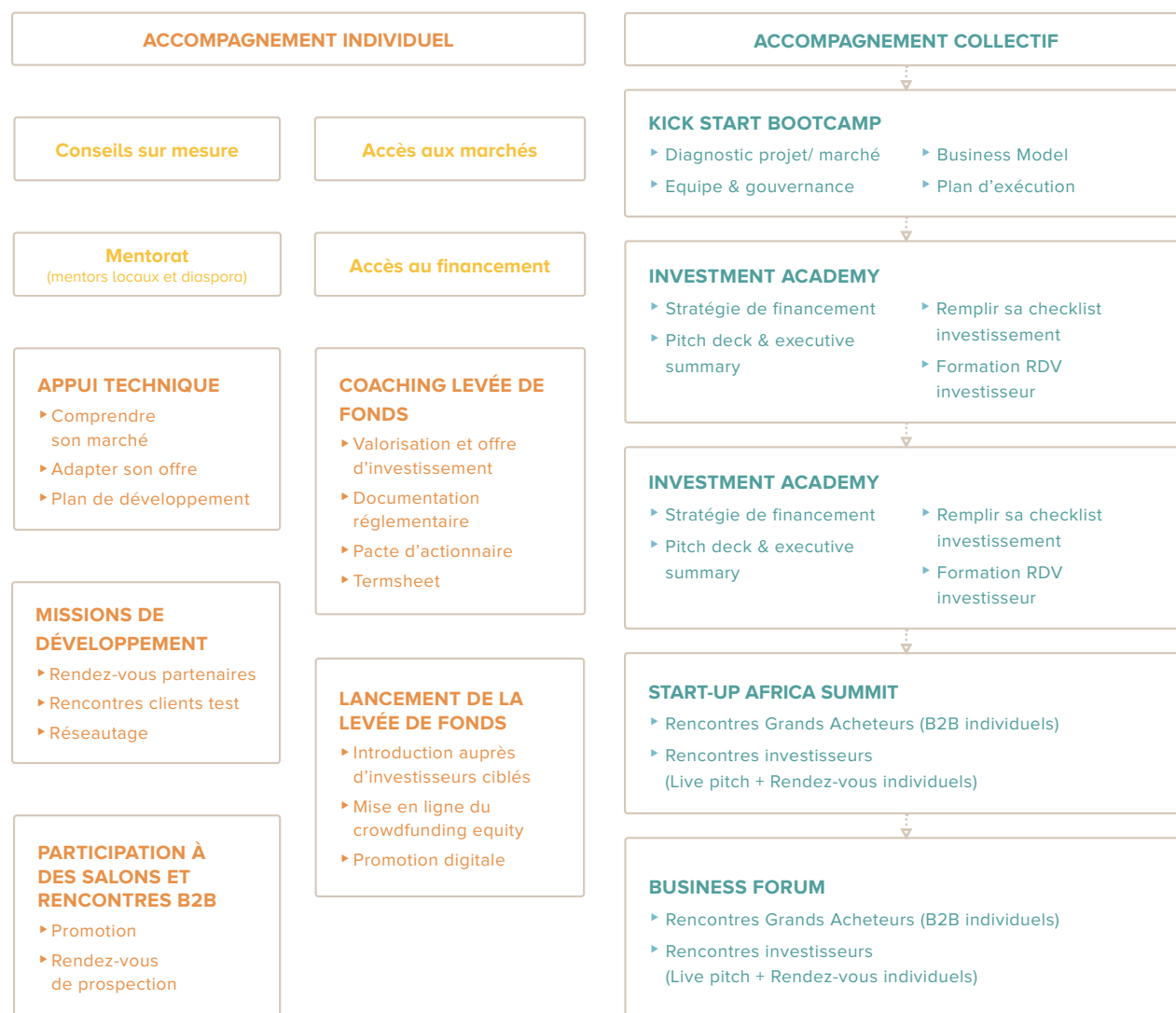
sénégalais ou tunisien. A leur entrée dans le programme, les principaux besoins exprimés étaient de mieux comprendre les marchés pour construire une offre adaptée, de développer leur équipe et leur plan d'exécution grâce au soutien des talents de la diaspora, d'élargir leur réseau en participant à des événements internationaux, de promouvoir leur entreprise et de rencontrer des clients potentiels, et enfin de préparer leur dossier de financement en vue d'une introduction auprès d'investisseurs ciblés, notamment ceux de la diaspora.

BESOINS EXPRIMÉS PAR LES ENTREPRENEURS À L'ENTRÉE DU PROGRAMME D'ACCÉLÉRATION



Un programme combinant accompagnement individuel (suivi par un coach en Europe ou en Afrique) et collectif (participation aux événements du programme) a ainsi été élaboré pour cibler l'accès aux marchés et l'accès aux financements d'entrepreneurs de la diaspora et « locaux ». La mise à disposition d'experts de l'accompagnement entrepreneurial, la mise en œuvre de formations axées sur les capacités de leadership et de gestion, et l'organisation d'événements de réseautage ont été décisifs pour identifier des débouchés, accéder à de nouveaux marchés, ou encore développer des réseaux d'affaires et nouer des partenariats techniques et financiers. Le programme a été mis en œuvre selon deux

phases successives et complémentaires, qui ont vu les activités mises à jour en fonction de l'évolution du consortium de mise en œuvre du projet et les partenariats noués avec des organisations d'appui à l'entrepreneuriat en Europe et en Afrique. Ces dernières ont joué un rôle crucial dans la mobilisation des bénéficiaires et partenaires et la mise en œuvre des activités tout au long du projet. Une charte d'accompagnement a été définie afin de formaliser les prestations et services offerts dans le cadre de DiafrikInvest et de garantir ainsi la qualité de l'accompagnement, les conditions nécessaires à une bonne gouvernance de l'initiative et le respect des législations en vigueur.



Des collaborations ont dans le même temps été établies avec des partenaires locaux dans les pays européens afin de renforcer la mobilisation des acteurs et de la diaspora. Plus de 120 réseaux et organisations ont ainsi été identifiés et contactés : associations, réseaux d'affaires et personnes-ressources de la diaspora, organisations de coopération internationale, acteurs des écosystèmes de l'entrepreneuriat, consulats et ambassades, bureaux de représentation des agences nationales de promotion de l'investissement, etc. L'ensemble du consortium a également contribué à la promotion des dispositifs d'accompagnement DiafrikInvest par différents biais (réseaux sociaux, web, etc.) ainsi qu'à l'identification de hauts talents, de représentants des réseaux économiques et des entrepreneurs des diasporas marocaine, sénégalaise et tunisienne.

Au contraire, la mobilisation de hauts talents de la diaspora en tant que relais d'opinion à travers des contacts personnalisés, la diffusion via les réseaux sociaux, et l'implication d'ambassadeurs et Consuls à l'étranger ont constitué des canaux pertinents et efficaces pour la mobilisation de la diaspora.

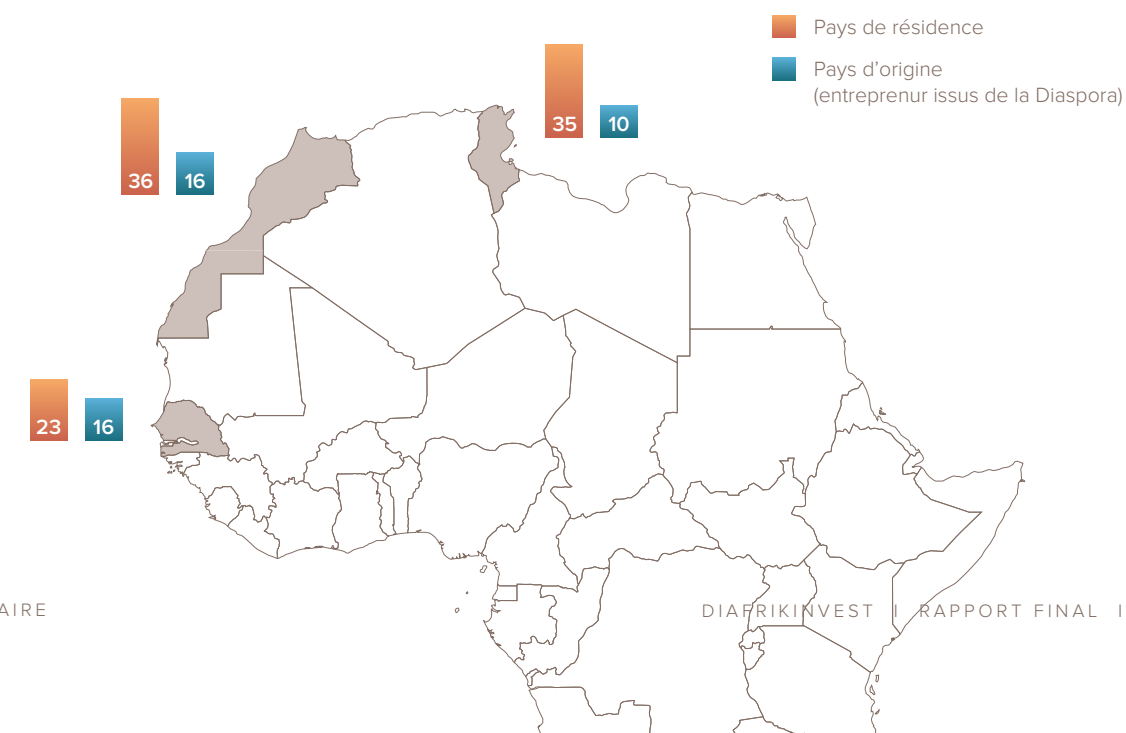
La sélection a ensuite été conduite suivant des critères d'évaluation portant sur le profil du porteur de projet, la pertinence du projet, l'état d'avancement, le caractère innovant du produit ou du service, la réalité du marché, le montage financier et les opportunités de financement. Ont ainsi été prioritairement sélectionnés des candidats disposant d'une première expérience entrepreneuriale réussie, d'un produit / service opérationnel ou d'une preuve de concept. Un bonus a en outre été attribué aux projets portés par des femmes et/ou des jeunes (-30 ans), ainsi qu'aux projets à fort impact social et environnemental, identifiés grâce à des critères de notation de l'outil EDILE pour l'évaluation de l'impact de projet, issu d'une initiative mise en œuvre par ANIMA entre 2014 et 2016 en Méditerranée, cofinancée par l'Union européenne et labellisée par l'Union pour la Méditerranée.

Ces démarches ont permis de recueillir un total de 235 candidatures pour les trois appels à candidatures. Le nombre relativement faible de candidatures issues des participations aux réunions physiques laisse présumer que ces dernières ne constituent pas un levier décisif pour l'engagement des acteurs de la diaspora en Europe.

Profil des entrepreneurs accompagnés

136 entrepreneurs africains ou de la diaspora ciblant les marchés marocain, sénégalais ou tunisien ont bénéficié du programme d'accélération DiafrikInvest : 36 entrepreneurs marocains, 23 entrepreneurs sénégalais, 35 entrepreneurs tunisiens et 42 entrepreneurs résidant en Europe (France, Allemagne, Belgique, Pays-Bas, Suisse, Italie) et issus de la diaspora de ces 3 pays. Ainsi, comme le montre l'infographie ci-dessous, 31% des entrepreneurs accompagnés proviennent de la diaspora.

ORIGINE DES ENTREPRENEURS ACCOMPAGNÉS



Un total de 450 porteurs de projet et entrepreneurs ont pris part à une ou plusieurs activités s'inscrivant dans le cadre du programme d'accélération DiafrikInvest, depuis la phase de présentation de l'initiative à l'accompagnement individuel et collectif. Parmi eux, 136 entrepreneurs, considérés dans la suite du rapport comme les bénéficiaires directs de DiafrikInvest, ont participé activement aux activités en prenant part à au moins deux prestations d'accompagnement.

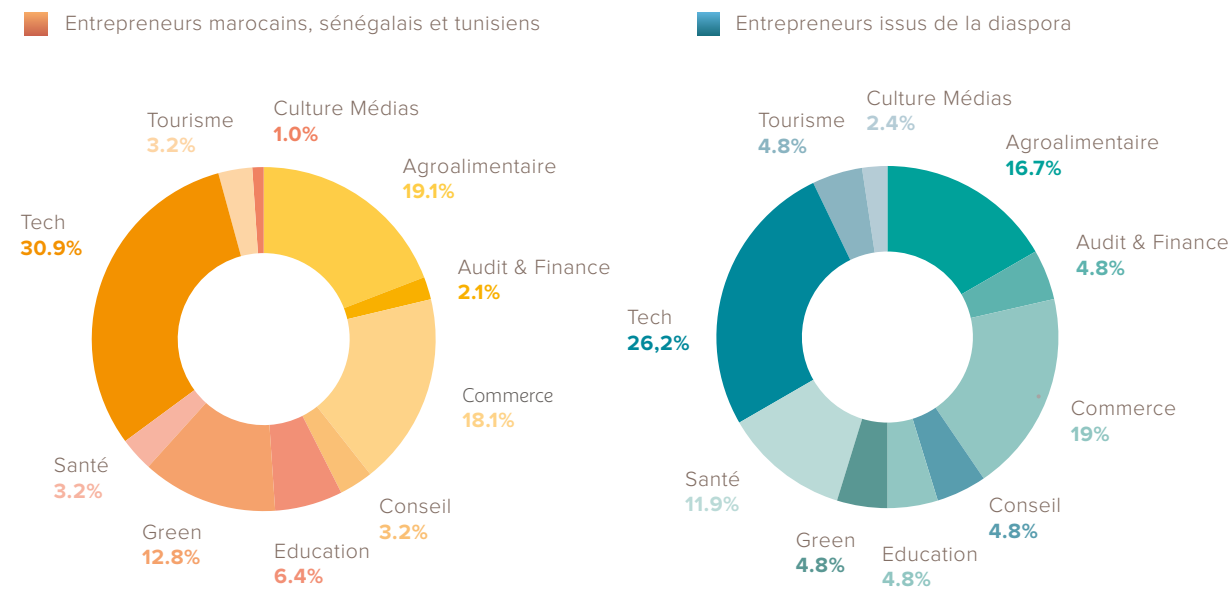
Processus de sélection des entrepreneurs accompagnés

Sept réunions d'information sur le climat des affaires dans les pays d'origine et de sensibilisation à travers la promotion de parcours d'entrepreneurs de la diaspora ont été organisées en Europe en amont de la sélection des bénéficiaires de DiafrikInvest. Elles ont permis de présenter DiafrikInvest à plus de 200 porteurs de projet des trois diasporas et de les sensibiliser au climat des affaires de leur pays d'origine, d'identifier de potentiels partenaires, et d'assurer la diffusion des appels à projet auprès des entrepreneurs de la diaspora susceptibles

de bénéficier du dispositif. Ces réunions se sont tenues à Paris, Marseille, Milan, Turin, Bruxelles, Amsterdam et Lyon de 2016 à 2018, avec un recours privilégié à des prestataires (salles, restauration) issus de l'économie sociale solidaire. Le choix de ces villes et pays s'est opéré en concertation avec les partenaires, après un travail d'identification des talents issus des trois diasporas marocaines, sénégalaises et tunisiennes et en lien avec des institutions et réseaux locaux.

Ces entrepreneurs opèrent majoritairement dans les secteurs tech, commerce et agroalimentaire, aussi bien en Afrique qu'en Europe.

SECTEURS D'ACTIVITÉS DES ENTREPRENEURS ACCOMPAGNÉS



Un suivi individualisé de chaque entrepreneur

Les partenaires du projet DiafriInvest ont assuré un suivi individualisé de chaque entrepreneur tout au long du projet afin de les orienter vers les services les mieux adaptés à leurs besoins, de suivre et d'ajuster le contenu de l'accompagnement lorsque nécessaire, et d'en dresser le bilan, à travers :

- Un plan d'action opérationnel d'accompagnement (axes identifiés et experts/ mentors à mobiliser) et un plan de financement de chaque entrepreneur ;
- Un diagnostic et un plan de développement détaillés (volume horaire de l'accompagnement, calendrier de travail et priorités thématiques) ;
- Un rapport de mission (constats et recommandations principales des coaches) et une fiche d'évaluation de chaque projet.



« Je souhaite étendre la plateforme de part et d'autre de la Méditerranée, pour conquérir l'Afrique et l'Europe »

PORTRAIT D'ENTREPRENEUR

MAHER CHAKROUN, OPTIMALOGISTIC (TUNISIE)



La plateforme Optimalogistic met à disposition des services de transports de marchandises et de location de camions en optimisant les coûts de transport terrestre de marchandises. Cette solution numérique révolutionne le transport de marchandises en connectant les transporteurs aux opérateurs économiques (B2B, transitaires, usines etc.) grâce à des critères d'optimisation tels que la géolocalisation, pour éviter les embouteillages et réduire les délais

Optimalogistic est installé en Tunisie où l'entreprise renforce désormais ses activités. Grâce à une levée de fonds et des manifestations d'intérêt de plusieurs investisseurs, son fondateur Maher Chakroun souhaite continuer l'expansion de la plateforme en Afrique et conquérir l'Europe en commençant par la Méditerranée.



« L'accès aux subventions va me permettre de lancer une marketplace globale aux pays du Maghreb »

PORTRAIT D'ENTREPRENEUR

NOURA MOULALI, BYNORA (MAROC)



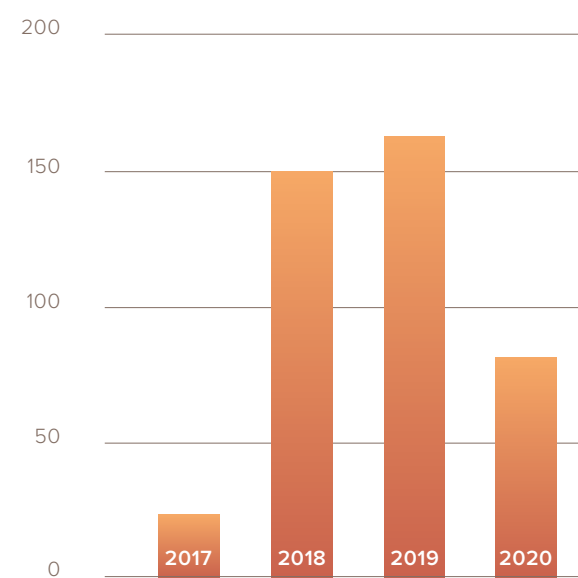
Noura Moulali, franco-marocaine, a fait le pari d'allier l'artisanat des produits marocains à l'impact social et solidaire. La plateforme ByNora propose aux Marocains expatriés et amoureux du Royaume de bénéficier de produits cosmétiques et alimentaires de qualité, locaux et authentiques. En tant qu'entrepreneure engagée, pour chaque produit acheté, une somme est reversée au programme ZEHRA qui soutient l'employabilité des femmes dans les pays du sud de la Méditerranée.

Le programme Diafrikinvest a permis à Noura de finaliser la structuration financière de son entreprise et d'obtenir des subventions. L'accompagnement marocain lui donne accès au prêt d'honneur à taux zéro, véritable moyen d'accélérer le développement de ByNora. Aujourd'hui, Noura ouvre sa marketplace dans les trois pays du Maghreb, après le Maroc, elle conquiert les marchés algérien et tunisien et souhaite désormais travailler avec les grandes surfaces avant de s'étendre au marché européen.

Programme d'accélération : activités et impact

- > 450 entrepreneurs sourcés avec l'aide de 50 associations de la diaspora en Europe et de 50 partenaires des écosystèmes en Afrique ;
- > 136 entrepreneurs (start-ups, TPE et PME) coachés en matière d'accès aux marchés et d'accès aux financements;
- > 50 hauts talents de la diaspora mobilisés dans le cadre d'un programme de mentorat au bénéfice d'entrepreneurs tunisiens, marocains et sénégalais ;
- > 42 entrepreneurs de la diaspora accompagnés pour la création ou le développement de leur entreprise en Tunisie, au Maroc ou au Sénégal.

NOMBRE D'ACTIVITÉS
(ÉVÉNEMENTS D'AFFAIRES, FORMATIONS,
MASTERCLASSES, ETC.)



136 entrepreneurs ont pris une part active au programme d'accélération Diafrikinvest en bénéficiant d'au moins 2 activités d'accompagnement, en Afrique ou en Europe. L'accompagnement des entrepreneurs installés en Europe et en Afrique s'est fait au travers de formations (Diaspora Labs à Marseille en juillet 2017, Bruxelles en février 2018 et à Paris en juin 2018), de masterclasses (à Tunis les 26 et 27 avril 2018, à Dakar les 18 et 19 juin 2018 et à Rabat les 20 et 21 juillet 2018), de rencontres B2B (Forum des Diasporas Africaines des 16 juin 2018 et 21 juin 2019 à Paris), de salons professionnels (Futurallia en octobre 2018 à Tunis), de mentorat et coaching individuel, de missions de développement sur les marchés ciblés (FIELD, octobre 2019 à Dakar), de participation à de grands événements d'affaires (Emerging Valley en décembre 2019 à Aix-en-Provence et Marseille), de formations à la recherche de financement et de rencontres avec des grands acheteurs et investisseurs (Investment Academies du 20 juin 2019 à Paris et du 22 octobre 2019 à Dakar, mais aussi Startup Africa Summit des 14 et 15 février 2020 à Rabat).

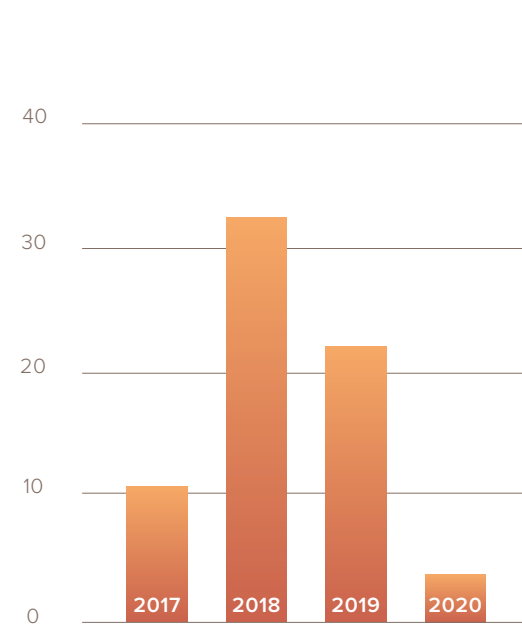
LOCALISATION DES ACTIVITÉS



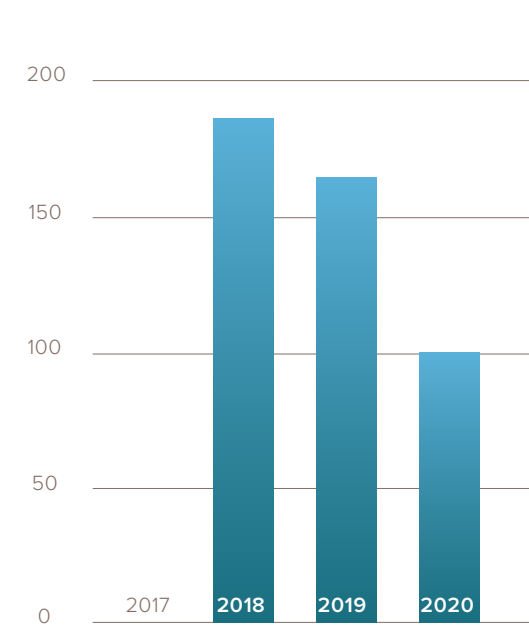
ACCOMPAGNEMENT COLLECTIF : TEMPS FORTS ET IMPACT

Les ateliers DiasporaLab, organisés à Marseille en juillet 2017, à Bruxelles en février 2018 et à Paris en juin 2018 ont permis aux porteurs d'idée ou de projet de la diaspora d'amorcer leur projet et de préparer le lancement de leur activité. Le Diaspora Lab a donné l'opportunité aux entrepreneurs l'opportunité de développer leur réseau, renforcer leurs compétences managériales et confronter leur projet à la réalité du marché et du climat des affaires local. Plusieurs experts pays (juristes, experts-comptables, CCI, banques, coachs-accompagnateurs, entrepreneurs de la diaspora, etc.) ont animé des sessions « Doing business » et participé à des rencontres B2B. Les participants ont bénéficié de sessions de coaching en petits groupes : Pitcher son projet / Elaborer son Business Canvas / Dépasser ses freins.

NOMBRE DE JOURS D'ACTIVITÉS



NOMBRE DE BTOB ORGANISÉS



Les business tours et forums d'affaires ont été organisés dans chacun des pays cibles. Ces événements ont également rassemblé les entrepreneurs locaux et les mentors hauts talents de la diaspora, qui ont ouvert leur réseau aux entrepreneurs présents. Chaque événement a réuni de hauts responsables, des acteurs économiques locaux des pays partenaires, ainsi que des bailleurs internationaux opérant dans la zone (GIZ, Agence Française de Développement, Expertise France, ENABEL, etc.) afin de présenter et discuter des divers programmes d'accompagnement de la diaspora en adéquation avec les besoins des entrepreneurs, ainsi que des propositions de politiques publiques visant à faciliter et à accélérer l'implication de la diaspora pour l'entrepreneuriat et l'investissement productif. La cohorte d'entrepreneurs invités a en outre pu profiter d'une ou plusieurs visites de sites (technopôle, zone franche, projet urbain, etc.).

En guise d'illustration, le Business Forum Diafrikinvest organisé à Tunis en 2018 a ainsi rassemblé plus de 600 entrepreneurs de 40 secteurs différents, avec plus de 30 pays représentés, pour un total de 8 000 rencontres d'affaires en deux jours.

En Europe, les entrepreneurs accompagnés ont été invités à participer au Forum des Diasporas Africaines à Paris en 2018 et en 2019, événement qui a pour objectif de valoriser le rôle des diasporas créatrices de valeur dans tous les domaines : économique, scientifique, culturel. Les participants ont pu participer à des ateliers de travail thématiques, mais aussi pu présenter leurs produits sur un stand dédié.





Le bootcamp du programme d'accélération organisé à Aix-en-Provence en 2019 a constitué l'un des temps forts de la mise en réseau, en rassemblant près d'une centaine de personnes, entrepreneurs marocains, sénégalais, tunisiens et de la diaspora, coachs et mentors. De nombreux acteurs économiques locaux, programmes d'accélération, experts internationaux de l'entrepreneuriat et de l'innovation étaient également présents pour dispenser six sessions d'accompagnement personnalisé et concret avec des conseils en matière de recrutement, une mise au point sur les stratégies de marché par pays cible et sur leurs pratiques commerciales, la création de leur business plan et du plan d'exécution, ainsi que la préparation à la levée de fonds.

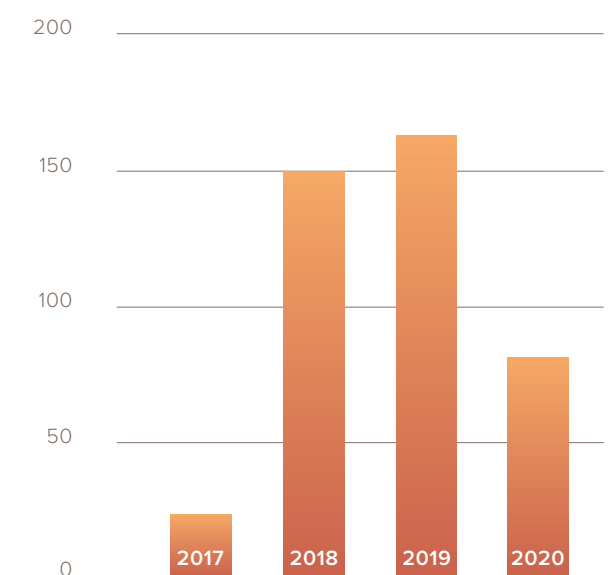
- > Les événements de formation et de réseautage ont permis à 94% des entrepreneurs accompagnés par DiafrikInvest de développer leur réseau
- > Un entrepreneur sur trois a signé un ou plusieurs partenariats grâce à DiafrikInvest
- > En moyenne, chaque entrepreneur a fait 6,2 rencontres déterminantes grâce aux événements DiafrikInvest

FOCUS : LE PROGRAMME DIAFRIKINVEST DE MENTORAT PAR LA DIASPORA

Le programme de mentorat par les hauts talents de la diaspora constitue l'un des succès les plus remarquables du projet DiafrikInvest. Il a été rendu possible par le travail d'identification et de mobilisation des talents de la diaspora marocaine, sénégalaise et tunisienne initié dès le début du projet, ayant permis de nouer des contacts individualisés avec de nombreuses personnes de la diaspora installées en France, en Suisse, au Royaume-Uni, au Danemark, en Italie ou encore en Allemagne. Ces hauts talents ont été mis en relation avec des entrepreneurs locaux à fort potentiel afin de former des binômes de mentorat, à l'occasion de master classes de lancement d'un programme de mentorat à Tunis, à Rabat et à Dakar en 2018.

Durant 9 mois, la relation mentorale mise en œuvre a permis aux hauts talents d'apporter leur expérience aux entrepreneurs locaux de façon personnalisée en matière de développement entrepreneurial, de leur faire bénéficier de leurs réseaux d'affaires et de leur expertise sur un ensemble de thématiques spécifiques. Le programme de mentorat a par ailleurs permis de sensibiliser les entrepreneurs et les mentors à l'environnement des affaires et aux opportunités

NOMBRE DE PERSONNES FORMÉES



sur les marchés ciblés notamment à l'aide de rencontres d'affaires et de networking qui ont été organisées avec des représentants du secteur privé et des autorités publiques compétentes en matière d'investissement et de services d'appui aux entreprises. Outre leurs rencontres avec des entrepreneurs locaux, les hauts talents de la diaspora ont été invités à rencontrer les autorités tunisiennes, marocaines et sénégalaises et ont eu l'occasion de discuter avec des entrepreneurs « repats » opérant dans leur pays d'origine, mais aussi des représentants d'organisation de soutien au secteur privé (fédérations patronales, banque, etc.) ou

encore du monde universitaire. Cette activité a également permis de nourrir le travail stratégique lié à l'élaboration de stratégies de mobilisation des diasporas qui seront abordées dans le chapitre 3. L'évaluation du programme par ses participants montre que ce dispositif de mentorat s'est avéré aussi profitable pour les entrepreneurs bénéficiaires que pour les hauts talents mentors : 83% se sont déclarés prêts à investir dans leur pays d'origine à l'issue de leur participation (17% ayant déjà franchi le pas avant de devenir mentor).

ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUEL POUR L'ACCÈS AUX MARCHÉS MAROCAIN, SÉNÉGALAIS ET TUNISIEN

ENTREPRENEURS IMPLANTÉS DANS DE NOUVEAUX PAYS



20%

En plus des événements cités précédemment qui ont concentré l'essentiel de l'accompagnement collectif, les entrepreneurs ont été accompagnés individuellement à travers des prestations d'assistance technique et de conseil individualisé, déployées de la manière suivante : i) recrutement des projets accompagnés par voie d'appel à candidatures – ouvert aux entrepreneurs disposant de preuves de concept (POC) et/ou de produits minimum viables (MVP), d'un premier accès au marché local et/ou de clients ; ii) sélection et participation à un bootcamp international rassemblant 60 porteurs de projet ; iii) accompagnement individuel en matière d'accès aux marchés par l'intermédiaire des partenaires pays et en matière d'accès aux financements par le biais d'un coaching personnalisé pour préparer les entrepreneurs à développer ou consolider leur stratégie de levée de fonds.

Au Maroc, un cycle d'accélération de 14 sessions hebdomadaires a été mis en place de manière à inclure tous les aspects nécessaires à la croissance d'une start-up, en guidant les entrepreneurs dans la validation de leurs idées, le développement de la clientèle, la constitution d'une équipe, la préparation d'un financement, etc. Ce programme d'accélération, directement mis en œuvre par Startup Maroc sous le nom de « Startup Maroc Booster », a permis d'identifier et d'accélérer les start-ups marocaines locales et de la diaspora les plus prometteuses et leur permettre d'accéder au marché et au capital, de franchir les frontières et de se propulser sur les marchés mondiaux. Cet accompagnement intensif s'est articulé autour de trois grands piliers : i) financement, avec l'octroi d'une subvention comprise entre 200 000 MAD et 500 000 MAD en prêt d'honneur à taux zéro, dans le cadre du programme Innov Invest de la CCG ; ii) accompagnement au Maroc au

travers de séances individuelles et collectives, de mentorat, de mise en relation avec des acheteurs, investisseurs, experts, et iii) exposition aux opportunités internationales grâce à des événements ciblés.

Au Sénégal, les prestations d'accès aux marchés ont été pilotées par le CJD Sénégal, avec la mobilisation des entrepreneurs du réseau des « Jeunes Dirigeants » et l'appui de la société ENABLIS, organisation non gouvernementale canadienne ayant aidé plus de 2 500 entrepreneurs dans 6 pays depuis sa fondation en 2003, avec plus de 20 000 emplois créés à la clé. A l'issue d'entretiens personnalisés, des prestations sur mesure ont été définies et assurées pour chaque entrepreneur, qu'il soit local ou issu de la diaspora : conseils spécifiques sur les caractéristiques et la façon de pénétrer le marché sénégalais, les possibilités d'accompagnement juridique sur la

création de la société, sur le droit du travail local, les relations avec les pouvoirs publics locaux, accompagnement managérial, etc.

En Tunisie, cet accompagnement personnalisé a été réalisé par le biais du recrutement de coaches et experts internes à la CONECT et a donné lieu pour chaque bénéficiaire à un diagnostic initial (vision de l'entreprise, objectifs stratégiques, stratégies opérationnelles, plan d'action, tableau GANTT de planification chronologique, analyse SWOT, étude du marché, plan d'action financier) puis des rapports de suivi hebdomadaires. Les thèmes abordés étaient principalement liés aux enjeux de stratégie de structuration et de commercialisation internationale, de levées de fonds, d'assistance en propriété intellectuelle, d'évaluation du savoir-faire, de gestion commerciale et financière, d'études de marché et autres thématiques managériales.



Suite à leur participation au programme d'accélération DiafrikInvest :

- > 86% des entrepreneurs accompagnés ont modifié leur stratégie
- > 43% des entrepreneurs ont lancé de nouveaux produits ou services
- > 23% des entrepreneurs ont développé leurs ventes
- > Plus de 10% des entrepreneurs accompagnés ont connu une hausse significative de leur chiffre d'affaire directement grâce à l'accompagnement DiafrikInvest
- > 1 entrepreneur accompagné sur 5 s'est implanté dans de nouveaux pays
- > 1 entrepreneur accompagné sur 10 a recruté / créé de nouveaux emplois

Le consortium DiafrikInvest est particulièrement heureux et fier de l'impact de son programme d'accélération (tel que caractérisé par les bénéficiaires ayant répondu à l'enquête d'évaluation conduite à l'été 2020) et du succès rencontré par plusieurs entreprises accompagnées, qui ont eu l'opportunité d'être sélectionnées dans le cadre de plusieurs concours, challenges et prix internationaux, récompensant leur caractère innovant ou leur potentiel de développement, parmi lesquelles :

CloudFret, lauréat du Concours de Pitch de La Banque Postale en France. La start-up d'optimisation des tournées de fret, créée par Driss Jabar (Maroc) a remporté une dotation de 1500 €. Ce prix a été remis lors du Forum des Diasporas Africaines le 21 juin 2019, à Montrouge.

Green Watech, lauréat du Prix Mare Nostrum remis lors de la Méditerranée du Futur, par le Président de la Région Sud Provence-Alpes-Côte d'Azur le 26 novembre 2019 à Marseille. Green Watech, fondé par Salma Bougarrani (Maroc), offre à la population rurale le droit fondamental à l'accès au service d'assainissement en utilisant une nouvelle solution pour le traitement et la réutilisation des eaux usées.

SEN Or'Dur, lauréat du concours Med'Innovant Africa, lancé par l'EPA Euroméditerranée et destiné à faire émerger les solutions qui répondront aux défis urbains de demain en Afrique. Le Prix du jury a été attribué à Ababacar Thiam (Sénégal), qui porte un projet de valorisation des ordures dans une approche globale des filières de collecte, tri, traitement, transformation et commercialisation. Le prix a été remis lors d'Emerging Valley 2019, à thecamp (Aix-en-Provence) le 5 décembre 2019.



CHAPITRE 2

INITIER UNE DYNAMIQUE DE CO-INVESTISSEMENT

Former les entrepreneurs à la levée de fonds et favoriser le réseautage des investisseurs africains et européens : le programme « levée de fonds » DiafrikInvest

Si l'on se penche sur les besoins de financement estimés des TPE / PME en Afrique, ce sont environ 380 milliards de dollars qui sont recherchés, dont moins de 1% pourvu dans l'absolu¹. Moins de 20% des PME (secteur formel) en Afrique ont accès aux prêts bancaires et 87% des start-ups n'ont accès à aucun financement. Une variété de dispositifs doivent être testés pour combler ce « chaînon manquant » du financement des petites entreprises, mais aussi pour inciter la diaspora à investir et créer de la valeur dans les pays d'origine. L'accroissement de la part de l'investissement productif

interviendra en préparant les entrepreneurs à recevoir des investissements y compris en provenance de l'étranger, en favorisant des instruments financiers innovants et adaptés aux pratiques d'investissement de la diaspora, et donc en créant des synergies entre investisseurs traditionnels et de la diaspora autour des projets à fort impact local. Une dynamique de co-investissement peut ainsi être créée entre investisseurs privés (Business Angels) africains et européens et investisseurs de la diaspora, en favorisant le réseautage : DiafrikInvest y a consacré le deuxième volet de ses activités.

« L'accès au financement pour les start-ups en Afrique est limité. Cela s'explique par le manque de financements en fonds propres, mais aussi par l'incapacité des entrepreneurs à comprendre les attentes des investisseurs. Préparer une levée de fonds passe par l'élaboration d'une stratégie, la préparation du dossier de financement et de la documentation nécessaire, mais surtout par la préparation des rendez-vous avec les investisseurs... »,

Explique Thameur Hemdane, formateur dans le cadre de DiafrikInvest et fondateur de la plateforme Afrikwity qui permet aux entrepreneurs de mobiliser du capital par le biais du financement participatif (crowdfunding).

Préparation à la levée de fonds : la dynamique collective des Investment academies

50 entrepreneurs suffisamment matures pour recevoir des financements ont été sélectionnés pour être formés à la levée de fonds en participant à deux Investment Academies à Paris en juin 2019 et à Dakar en octobre 2019 – qui ont mobilisé chacune 25 entrepreneurs. En plus des sessions de formation et de coaching, ils ont été mis en relation avec des investisseurs européens et africains, diaspora comprise. Ces investisseurs, réseaux de business angels et ceux de la diaspora, sensibles au caractère responsable des projets et par extension de leurs investissements, se sont ainsi engagés dans une démarche de co-investissement autour de ces projets à forte valeur ajoutée sur le continent africain, notamment autour de la plateforme de crowdfunding Afrikwity.

« L'Investment Academy DiafrikInvest vient précisément apporter une réponse au manque de compétences des entrepreneurs pour valoriser leur start-up, construire leur business plan financier et savoir vers quelles sources de financement se tourner. Elle prépare les entrepreneurs à lever des fonds, mais facilite aussi la rencontre entre entrepreneurs et investisseurs, et entre investisseurs eux-mêmes », précise Léonard Lévêque, coordinateur du projet DiafrikInvest pour ANIMA Investment Network.

Au sein de cadres inspirants, des start-ups, des investisseurs, des experts et des leaders des écosystèmes de l'innovation d'Europe et de la région MENA, du Sénégal, d'autres pays africains et de la diaspora africaine en

1. « Financement des PME en Afrique », Revue Secteur Privé et Développement, 2019

Europe, ont été réunis afin de travailler sur les sujets de l'internationalisation en Afrique, et de discuter des opportunités de business et d'investissement, lors de deux journées de coaching spécifiques, à Paris et Dakar lors de deux Investment Academies, puis à Rabat et à Tunis lors de rencontres investisseurs / entrepreneurs. La première rencontre de ce type a été organisée dans le cadre du Start-up Africa Summit, un événement international de référence de la scène start-up africaine offrant 3 journées de conférences, workshops et sessions de

B2B, axés sur le networking, l'échange d'expériences et l'apprentissage intensif des codes de l'entrepreneuriat en Afrique. L'édition 2020 a permis l'organisation d'un atelier pour les Business Angels, organisé par MedAngels, le premier réseau de Business Angels méditerranéen qui vise à faciliter les investissements transfrontaliers parmi les membres du réseau. Cette mise en réseau entre investisseurs d'une même région est une première étape décisive vers la mise en œuvre d'une dynamique pérenne et structurée de co-investissement.

Accompagnement individuel : 16 entrepreneurs guidés dans leur campagne de levée de fonds

Pour faciliter l'accès aux financements des entrepreneurs sélectionnés, les partenaires DiafriInvest ont travaillé à la conception et à l'animation d'un accélérateur innovant « d'investment readiness » à destination des entrepreneurs en Afrique et de la diaspora avec du coaching collectif et un coaching individuel « taillé sur mesure » pour chaque entrepreneur. La société Afrikwity, qui propose une plateforme d'equity crowdfunding dédiée à l'investissement en Afrique en plus de services d'expertise, a été retenue pour piloter cet accompagnement. 16 entrepreneurs, sélectionnés pour la qualité de leur projet et leur niveau « d'investment readiness », ont bénéficié de cet accompagnement individuel spécifique afin d'affiner leur stratégie de levée de fonds et de préparer leur dossier de financement ainsi que la documentation nécessaire en vue de leur introduction auprès d'investisseurs ciblés. Ils ont été aidés pour lancer leur campagne de levée de fonds, par le biais de i) l'introduction du projet auprès d'investisseurs ciblés (tests, anchor), ii) la préparation à la due diligence du projet, iii) la préparation de la campagne de crowdfunding equity (création de la holding, outils communication et web), si pertinent.

Un total de 50 financeurs ont ainsi été mis en relation avec les 16 projets accompagnés dans le cadre du programme « levée de fonds » DiafriInvest : business angels africains ou de la diaspora, VC, secteur privé, etc. En plus des rendez-vous physiques organisés avec les projets accompagnés, ces financeurs ont été invités à discuter

des dispositifs de financement adaptés aux pratiques d'investissement et des modalités de mise en réseau optimale des acteurs du financement, pour formuler des propositions destinées aux autorités publiques notamment (chapitre 3). La présence d'investisseurs nationaux aux côtés des start-ups accompagnées ayant parfois déjà été financée dans leur pays d'origine, a en quelque sorte constitué un agrément et a renforcé la confiance des investisseurs étrangers notamment de la diaspora, qui se sont dit prêts à investir en Afrique.

A l'issue de ces activités, 15 bénéficiaires marocains ont reçu un financement de la Caisse Centrale de Garantie (CCG), sous la forme de subventions ou de prêts d'honneur compris entre 200 000 Dh (Innov Idea) et/ou de 500 000 Dh (Innov Start) co-gérés avec Start-up Maroc, pour un montant total de 3,68 millions de dirhams (0,34 million d'Euros).

Trois autres projets bénéficiaires de DiafriInvest ont reçu environ 1 million d'euros de promesses de levées de fonds, de la part de business angels locaux, de la diaspora, et de fonds d'investissement : CloudFret (Maroc), Shop Me Away (Sénégal), Optimalogistic (Tunisie). DiafriInvest a ainsi démontré le potentiel de cette dynamique de co-investissement, qu'il reste désormais à structurer et faciliter à travers la création d'instruments financiers attractifs et sécurisés, dédiés au financement de l'économie et de projets à impact sociaux durables.



Suite à leur participation au programme d'accélération DiafriInvest :

- > 50 financeurs connectés aux projets accompagnés (business angels africains ou de la diaspora, VC, secteur privé, etc.)
- > 16 entrepreneurs accompagnés par Afrikwity en matière de préparation à la levée de fonds
- > 15 start-ups bénéficiaires de subventions / prêts d'honneur de la CCG au Maroc
- > +1 million d'euros de promesses d'investissement par des financeurs recueillies au 1^{er} septembre 2020



Financement de l'économie et de projets à impacts sociaux durables : vers un fonds diaspora de co-investissement

Si seulement 10 % des transferts de la diaspora étaient dirigés vers des investissements structurants ou des créations d'entreprises, une source de financement de 7 milliards d'euros par an serait disponible, soit près de 15 % des investissements étrangers en Afrique, selon le Conseil français des investisseurs en Afrique (CIAN). L'enjeu est d'autant plus fort dans le contexte actuel de décroissance de l'aide publique au développement.

Les échanges qui se sont tenus lors des événements DiafriInvest ont souligné le besoin d'un véhicule financier innovant permettant de mobiliser l'épargne de la diaspora en faveur de l'investissement productif, afin d'encourager le développement des pays, notamment des zones rurales, mais aussi d'apporter des réponses innovantes à la problématique du financement des PME et start-up en Méditerranée et en Afrique. Soutenu par les gouvernements ou des institutions financières internationales, un tel véhicule d'investissement devrait

associer des acteurs financiers, experts comptables, fonds de pension, PME, associations gouvernementales, chambres de commerce et fédérations d'entrepreneurs dans les pays cibles, ainsi que des banques et des réseaux de business angels de la diaspora, en lien avec des business angels locaux, afin de sélectionner les projets qui seraient ensuite financés par le secteur privé.

Un tel « fonds diaspora » serait ainsi doté d'un comité d'engagement mixte composé d'acteurs du financement, de chefs d'entreprises des diasporas, de structures d'accompagnement de projets. Afin de coupler les capacités d'investissement, notamment de la diaspora, aux écosystèmes innovants de la région Méditerranée / Afrique, et agréger leurs efforts pour mobiliser les banques de développement et les grands opérateurs privés, le fonds diaspora pourrait intervenir en co-investissement. Cette recommandation a été portée dans le cadre des actions de plaidoyer DiafriInvest (chapitre 3).

« Un accompagnement correspondant à mes besoins en matière de levée de fonds m'a permis de clarifier ma stratégie et de développer de nouveaux services. »

PORTRAIT D'ENTREPRENEUR

RACINE SARR, SHOP ME AWAY (SÉNÉGAL)



La plateforme de e-commerce ShopMeAway créée par Racine Sarr révolutionne le commerce international ! Le concept part du constat de Racine, franco-sénégalais, que pour les Africains, acheter des produits en Europe est très contraignant et cher, en comptant le coût du transport ou de la livraison.

ShopMeAway numérise les services de commande et de livraison de la majorité des marques de distribution, que ce soit pour l'ameublement, la mode, le sport, l'électronique afin de les livrer en Afrique. Aussi bien sur son catalogue international que sur les sites des marques qu'il déploie, ShopMeAway rend accessible et bon marché la livraison de produits d'exception du monde entier en Afrique.

Forte d'une équipe de 12 personnes, la plateforme a signé en 2019 un partenariat avec DHL pour un groupage des livraisons vers Dakar. ShopMeAway permet en effet de simplifier les coûts et les transactions entre continents pour offrir les produits du monde entier à l'Afrique en un clic ! Racine travaille aujourd'hui sur le développement d'un service de remboursement des commandes au sein des pays européens.



CHAPITRE 3

APPUYER LA RÉPONSE DES AUTORITÉS PUBLIQUES

Mieux accompagner les représentants de la diaspora souhaitant investir

Parallèlement à la mobilisation d'entrepreneurs et d'investisseurs au sein de la diaspora (chapitres 1 et 2), DiafrikInvest a travaillé à l'élaboration de propositions structurantes à destination des autorités publiques et des institutions nationales des trois pays cibles, tout en veillant à inscrire ses activités dans le cadre de l'action publique afin d'avoir un impact durable.

Alors que de fortes préoccupations sur les liens entre migration et sécurité agitent les débats en Europe, on assiste à une prise de conscience de l'importance des diasporas pour le développement et à une multiplication des initiatives dans ce domaine dans les pays africains, en particulier sous l'impulsion de l'Union européenne. La mobilisation et l'engagement de la diaspora doivent s'inscrire en tant que pratique récurrente du secteur public dans les pays de résidence comme d'origine. Il existe en effet un intérêt clair à adopter et décliner une stratégie nationale faisant de la diaspora un partenaire stratégique du développement du pays, aussi bien au niveau humain qu'économique. Beaucoup de représentants de la diaspora souhaitent lancer des projets, notamment entrepreneuriaux, dans leur pays d'origine. Or il n'existe aujourd'hui pas assez d'instruments dans les pays de Méditerranée, du Moyen-Orient et d'Afrique de l'Ouest pour organiser cette dynamique. Il importe donc d'accompagner ceux qui désirent investir dans leur pays

d'origine en les connectant aux écosystèmes locaux, en les mettant en lien avec des entreprises mais aussi avec des administrations, afin d'obtenir des informations sur l'aide à l'installation des entrepreneurs ou bien sur les différentes démarches (administration fiscale, intégration, santé, éducation, etc.) et procédures que les représentants de la diaspora maîtrisent généralement assez mal dans leur pays d'origine.

La circulation des compétences en Méditerranée et en Afrique doit en outre être facilitée et soutenue par le secteur public pour accélérer le transfert de compétences et de technologies. Les dispositifs de « mobilité-business » pour les diasporas économiques (appui à des voyages d'étude, participation à des événements d'affaires, etc.) doivent être mis au jour, tout comme l'accès à la propriété et au foncier, qui constitue une véritable entrave à l'investissement des diasporas, notamment des nouvelles générations. Des concertations sur les politiques d'attractivité économique et les dispositifs de soutien à l'entrepreneuriat, telles que mises en œuvre dans le cadre de DiafrikInvest, doivent être poursuivies pour donner lieu à de nouvelles stratégies pro-diaspora. Les stratégies pro-diaspora préparées par DiafrikInvest mettent en lumière différents efforts entrepris par le Maroc, le Sénégal et la Tunisie en la matière.

Stratégies pro-diaspora actuelles au Maroc, au Sénégal et en Tunisie

Le recensement des pratiques et des besoins de la diaspora n'est pas aisé, bien qu'étant un préalable essentiel à l'adoption d'une stratégie structurante de mobilisation de la diaspora pour l'investissement productif.

Au **Maroc**, la diaspora représente en 2018 environ 10% de la population, soit 4 à 5 millions de personnes, se classant ainsi à la dixième place des groupes d'émigrés les plus importants au monde et à la première place parmi les pays la région MENA. Elle est majoritairement concentrée en Europe (environ 90%), mais se déploie et se diversifie depuis plus d'une décennie vers l'Amérique

du Nord et le Moyen-Orient. Le poids des transferts de la diaspora marocaine sur l'économie nationale est conséquent : le Maroc se classe au 3^{ème} rang des pays de la région MENA en termes de transferts d'argent de ses ressortissants à l'étranger, avec 7,5 milliards de dollars en 2017, soit l'équivalent de 6,7% du PIB, ce qui témoigne de la persistance des liens de la diaspora marocaine avec son pays d'origine.

Conscients de l'importance de cette ressource, les pouvoirs publics mettent en place des politiques de connexion avec leurs ressortissants à l'étranger depuis les années 1990 :



constitution d'un Ministère dédié, création de la Fondation Hassan II pour les Marocains Résidant à l'Étranger (MRE) et du Conseil de la Communauté Marocaine à l'étranger, mise en œuvre de différents programmes comme le FINCOME, le dispositif Maghrib Entrepreneurs ou le projet Sharaka. Ces politiques ont pour objectif tant de renforcer le lien avec les nouvelles générations de MRE que d'encourager la mobilisation des transferts vers l'investissement productif. La part de l'investissement productif n'atteint en effet que 7,7% des transferts de fonds totaux de la diaspora, le reste étant principalement déployé vers la consommation et les placements immobiliers. L'amélioration des stratégies nationales à l'égard de la diaspora pourrait donc considérablement optimiser l'exploitation du potentiel qu'elle représente. Plusieurs démarches tentent également de mieux accueillir et structurer l'engagement des « MRE », qui peuvent compter le fonds étatique MDM Invest pour promouvoir leurs investissements, et sur l'initiative de la 13^e région, qui permet aux MRE entrepreneurs d'accéder aux différents services proposés par la CGEM.

Au **Sénégal**, la diaspora représentait près de 3,7% de la population totale du pays en 2015, soit 585 392 personnes. Elle est présente essentiellement en Afrique, en Europe (destination choisie par 46% de la diaspora) et en Amérique du nord (7,6%). Le poids des transferts de la diaspora sénégalaise à l'économie nationale est considérable : 1,8 milliard d'euros en 2016, soit près de 13,5% du PIB, un montant supérieur à celui de l'aide internationale au développement. Cette contribution demeure principalement dirigée vers la consommation courante, alors que la part dirigée vers l'investissement productif se situe à moins de 5% de la totalité des transferts.

Les diasporas économiques, constituées de cadres dirigeants, entrepreneurs, investisseurs, scientifiques et relais d'opinion, tissent également des liens économiques diversifiés entre le Sénégal et leurs pays de résidence. Elles représentent un potentiel additionnel de contribution au développement économique, qui pourrait être amplifié par la structuration de stratégies et d'outils facilitateurs, par leur mobilisation plus systématique et par certaines modifications du cadre des affaires et de l'investissement.

La Présidence de la République a lancé en 2014 le Plan Sénégal Emergent, stratégie économique et sociale qui prévoit la mise en place d'outils de vulgarisation et d'ac-

compagnement destinés à stimuler l'investissement de la diaspora. Cette vision s'est traduite par de nombreuses évolutions institutionnelles comme la mise en place d'un guichet unique et de services dédiés par l'Agence de Promotion des Investissements et Grands Travaux (APIX), la création d'un fonds (FAISE), l'ouverture de Bureaux d'Accueil, d'Orientation et de Suivi (BAOS) des Sénégalais de l'Étranger en région, la mise en œuvre du dispositif pour le co-développement (PAISD) ou encore l'installation d'une structure relais pilote à Milan, en Italie.

En **Tunisie**, la diaspora représente près de 12% de la population (soit 1,3 million de personnes en 2017). Elle est majoritairement concentrée en Europe (84,5%), bien que présente également dans les pays arabes (12,3%) et en Amérique du nord (3%). Les parcours et les profils des Tunisiens de l'étranger sont hétérogènes, avec des projets de vie, des attentes, des ambitions très variables vis-à-vis du pays d'origine. Alors que sa contribution au développement national prend différentes formes, on observe une volonté d'implication croissante depuis la Révolution tunisienne. Sur le plan économique, les transferts représentaient en 2016 un montant de 3,5 milliards de dinars (environ 1,6 milliard d'euros), soit près de 4,6% du PIB. Bien que largement dirigés vers la consommation courante, l'éducation, la santé voire l'épargne, ils représentent un vaste potentiel pour le développement économique du pays.

La Stratégie Nationale Migratoire tunisienne actuelle compte, parmi ses cinq priorités, la contribution de la migration au développement socioéconomique à travers les Tunisiens résidents à l'étranger (TRE). Cette vision s'est traduite par l'instauration de dispositifs institutionnels tels qu'un guichet unique pour les Tunisiens ayant un projet de retour pour entreprendre, des mesures d'incitations fiscales aux investisseurs, et l'instauration de députés représentant les TRE. Afin d'accroître cette mobilisation, il est essentiel d'intensifier le rapprochement des politiques publiques avec les actions et les attentes du secteur privé. Un signal très positif a été donné avec l'adoption du Start-up Act en 2018, premier texte législatif d'un pays africain ayant permis la mise en place un cadre pour faciliter le lancement et le développement de start-up. Le Start-up Act est le fruit d'une collaboration exemplaire entre le ministère des TIC et l'écosystème start-up. Depuis son adoption, la Tunisie a connu une augmentation de 30% des créations de jeunes pousses, ces dernières s'orientant de plus en plus directement vers les marchés africains. De fait la Tunisie a plusieurs atouts pour jouer un rôle de hub dans le développement de l'écosystème innovation et start-up en Afrique.

Documents de plaidoyer DiafrikInvest : élaboration et principales recommandations

DiafrikInvest a établi une série de propositions de mesures concrètes visant à faciliter et accélérer l'implication des diasporas économiques au sein de différents canaux d'engagement pour les trois pays cibles, sous forme de documents de plaidoyer. Ce travail s'est en particulier appuyé sur des consultations du secteur privé, menées à la fois auprès de hauts talents de la diaspora en Europe et aux Etats-Unis et de « repats », les entrepreneurs de la diaspora réinstallés dans leur pays d'origine, et sur les travaux d'étude sur les diasporas et leurs réseaux menés par ANIMA depuis 2009.

Trois focus groupes ont ainsi été organisés au Maroc, en Tunisie et au Sénégal, afin de recueillir le retour d'expérience d'entrepreneurs de la diaspora réinstallés dans leur pays d'origine sur l'accompagnement des entrepreneurs de la diaspora et leur mobilisation. Ces réunions ont rassemblé un total de quarante entrepreneurs de la diaspora réinstallés dans leur pays d'origine ainsi que des hauts talents de la diaspora entre 2016 et 2018. Elles ont été complétées par la réalisation de 20 entretiens qui ont permis d'alimenter les propositions sur les stratégies et dispositifs de mobilisation de la diaspora pour entreprendre ou investir dans les pays d'origine.

Les échanges ont porté sur l'identification des freins à lever, les forces et faiblesses des dispositifs et modalités d'engagement de la diaspora économiques existants (investissement, soutien à l'entrepreneuriat, relai à l'export, etc.), et le recensement des besoins et propositions sur ces dispositifs et plus largement sur les stratégies d'attractivité économique pro-diaspora.

Trois documents de plaidoyer disponibles sur le site web du projet DiafrikInvest synthétisent ces propositions de la diaspora pour l'investissement productif pour le Maroc, le Sénégal et la Tunisie. Ils ont été présentés aux acteurs locaux dans le cadre de réunions associant acteurs publics, privés, organisations non gouvernementales et organisations de développement économique et d'appui au secteur privé. Les participants ont sélectionné dans chaque pays une proposition ayant ensuite fait l'objet d'un soutien opérationnel du projet DiafrikInvest, suivie à travers un groupe de liaison en charge de veiller à la pérennité des dispositifs ainsi créés. La création de plateformes multi-services pour la diaspora a été plébiscitée.

Mise en œuvre de plateformes multi-services pour la diaspora

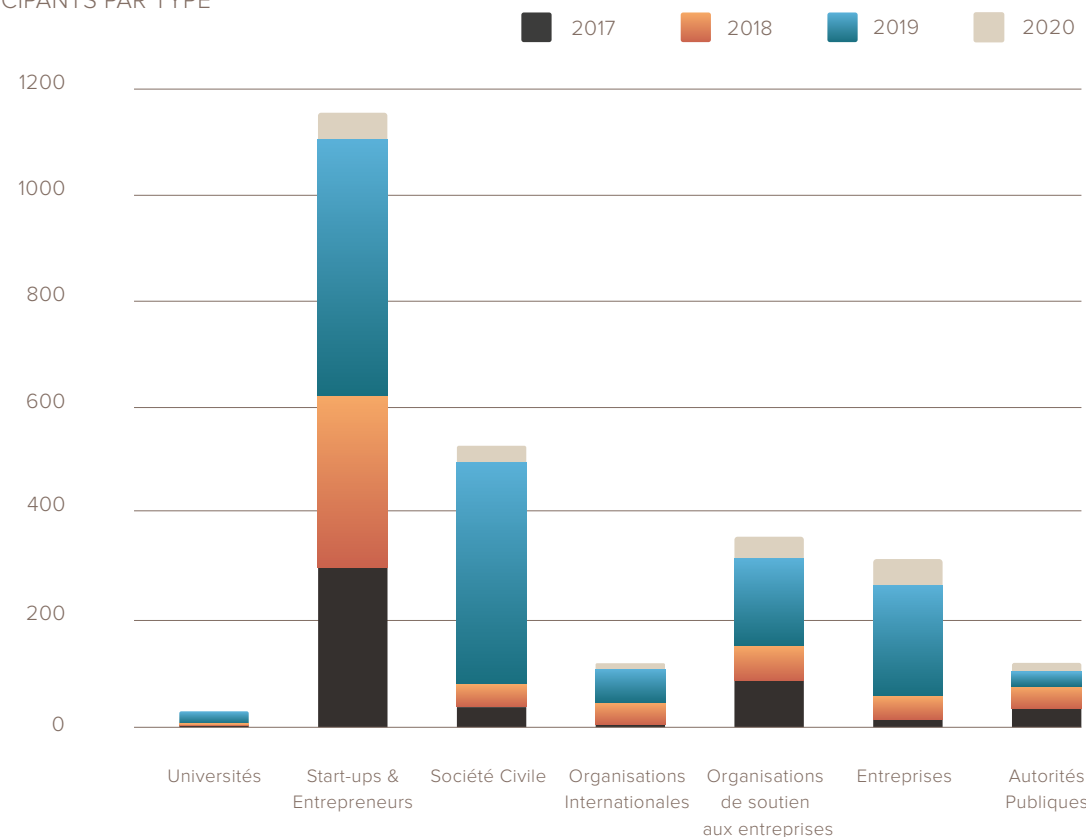
Au Maroc, les parties prenantes ont choisi en priorité de structurer et organiser le transfert des compétences des talents de la diaspora et faciliter l'entrepreneuriat et l'investissement productif au travers de réseaux de confiance. Cette proposition a abouti au lancement d'une plateforme digitale recensant les compétences des talents de la diaspora marocaine installés en Europe disponibles pour des missions de mentorat (bénévoles) et d'expertise / coaching (payantes). La plateforme MentorMe (mentorme.startupmaroc.org) permet également de connecter les entrepreneurs de la diaspora qui désirent lancer des entreprises dans leurs pays d'origine avec les mentors et experts locaux afin de faciliter la compréhension des marchés. Cette plateforme, livrée en septembre 2020, intègre les données sénégalaises et tunisiennes sur les hauts talents de la diaspora, dans l'optique de développer une plateforme régionale, qui pourrait être soutenue par d'autres dispositifs promouvant la mobilisation des diasporas économiques. La plateforme à dimension régionale permettra l'accès aux communautés des mentors et experts du Maroc, Sénégal et Tunisie. Une opportunité unique d'accéder à des réseaux de confiance pour mieux appréhender les enjeux des marchés africains.

Au Sénégal, la proposition retenue par les acteurs mobilisés lors des ateliers est de créer une structure de coordination associant les secteurs public et privé, pour mieux structurer les canaux d'information et d'accompagnement, cartographier les dispositifs existants et ainsi améliorer leur lisibilité. Il s'agit donc d'une plateforme d'information sur les capacités des acteurs institutionnels, financiers, du développement en matière d'entrepreneuriat de la diaspora. Cette plateforme facilite également la mise en contact des entrepreneurs ou investisseurs de la diaspora avec les structures d'accompagnement compétentes. Afin d'assister les entrepreneurs de la diaspora face aux difficultés liées à l'accès au financement bancaire, au financement de l'entrepreneuriat (levée de fonds), à la segmentation (structuration des parcours par domaine d'activités), à la lisibilité des structures d'appui à l'entrepreneuriat, à la facilitation du réseautage, ou encore aux

enjeux liés au marketing territorial national, la plateforme – www.entrepreneurausenegal.org – officiellement lancée en octobre 2019, propose une cartographie des dispositifs existants. Cette plateforme permet d'échanger sur les pratiques locales, approfondir les informations, connaître les actualités relatives aux sujets entrepreneuriaux. Depuis son lancement en octobre 2019 à Dakar, et sans promotion spécifique, la plateforme a accueilli : 1458 visiteurs uniques ; 2107 connexions ; 5 principaux pays de connexion : Sénégal (54,3%), France (22,6%), USA (4,3%), Canada (3,6%), Maroc (1,7%). La fréquentation de la plateforme augmentera dès le démarrage de la campagne de communication en septembre 2020.

En Tunisie, à l'issue de plusieurs ateliers de concertation, les acteurs publics et privés impliqués ont finalement opté pour une proposition favorisant l'accès au financement des entrepreneurs pour inciter la diaspora à entreprendre et investir. Cette démarche s'est concrétisée lors du lancement officiel de la plateforme FINANCINI (financini.org.tn) en novembre 2019, qui recense l'ensemble des opportunités de financement en matière de soutien à l'entrepreneuriat : fonds publics et privés, dotations, concours, etc. Cette plateforme répertorie aujourd'hui 200 mécanismes de financement et d'appui qui couvrent 16 catégories sectorielles, avec l'objectif de guider le porteur de projet à chaque étape de sa création d'entreprise, et d'identifier les possibilités de financement. Elle réunit les données relatives aux institutions, aux mécanismes de financement et aux procédures réglementaires et législatives pour tous les secteurs d'activités ainsi que les opportunités d'investissement en Tunisie. FINANCINI (« finance moi » en tunisien) est actuellement animée par la CONECT mais fait l'objet de diverses manifestations d'intérêt, notamment de la part du secteur public, tant la question du financement est un enjeu important en matière de création et de développement des entreprises tunisiennes, et pas seulement de la diaspora. Il serait souhaitable que cet outil devienne un véritable dispositif de droit commun, bénéficiant à l'ensemble des acteurs de la chaîne de valeur, nationaux et de la diaspora.

PARTICIPANTS PAR TYPE



Perspectives et recommandations

La diaspora africaine est considérée aujourd'hui comme « la sixième région de l'Afrique », en raison de son poids démographique, politique et économique. Ce rapport illustre une fois de plus le potentiel colossal que représente la mobilisation de cette diaspora pour contribuer au développement des pays d'origine. Diafrikinvest a contribué à structurellement améliorer la façon dont les acteurs publics et privés se coordonnent pour répondre aux attentes de la diaspora qualifiée, et développer de nouveaux services à destination des talents expatriés et des entrepreneurs en Tunisie, au Maroc et au Sénégal. Le projet a accru la mobilisation de la diaspora économique dans l'investissement productif en agissant sur l'ensemble de la chaîne de valeur de l'accompagnement, et en associant dans la mise en œuvre les secteurs public et privé. Il a permis de proposer un socle minimum de compétences entrepreneuriales à des porteurs de projets qui souhaitaient formaliser un projet de développement économique en Afrique, notamment grâce à une bonne coordination entre les partenaires pour l'accompagnement des projets. Les hauts potentiels de la diaspora ont adhéré à la démarche de soutien aux entrepreneurs locaux, dont les besoins de formation étaient en rapport direct avec leurs compétences, leurs secteurs d'intervention et les différentes ressources qu'ils ont pu mobiliser. Le projet a également permis un accroissement de la portée, de l'utilisation et de la notoriété des guichets adaptés à la diaspora en Afrique, et proposé des recommandations pour le développement de nouveaux véhicules financiers en faveur d'investissements responsables en Afrique.

Diafrikinvest offre un fort potentiel restant encore à exploiter : la qualité du sourcing et du pipeline de projets accompagnés, le potentiel de projets identifiés mais non intégrés aux activités du projet du fait des limites budgétaires ou pour des raisons de calendrier, les promesses de levées de fonds de la part d'investisseurs sont autant d'atouts qui justifient une poursuite de l'effort pour poursuivre cette démarche pilote. L'approche régionale – Tunisie, Maroc, Sénégal – a démontré sa pertinence et sa cohérence, tant dans la constitution de réseaux d'affaires transnationaux que dans la mise au jour d'opportunités entrepreneuriales dans ces trois pays aux écosystèmes matures. Le contexte actuel de pandémie mondiale liée au COVID-19 n'épargne pas les entrepreneurs de la diaspora et ceux des pays africains. Il impose en particulier que ces derniers revisitent leur stratégie de marché, leur chaîne de production et leur business plan financier. La poursuite de Diafrikinvest devra nécessairement accompagner ces entrepreneurs en phase de « pivotement » stratégique. Ainsi, comme pour les entrepreneurs accompagnés par cette initiative, la stratégie et le déploiement de Diafrikinvest doivent s'adapter et nécessairement passer à l'échelle. Autant d'opportunités qui justifient de poursuivre le travail de plaidoyer initié et d'organiser une seconde phase de mise en œuvre de Diafrikinvest.

L'organisation ANIMA Investment Network

ANIMA Investment Network est un réseau international de développement économique souhaitant œuvrer ensemble à la promotion et au développement de la Méditerranée et Afrique. Le réseau ANIMA réunit 80 membres présents dans 18 pays de la zone euro-méditerranéenne et fédère les agences gouvernementales et régionales de promotion de l'investissement et de développement économique, des fédérations d'entrepreneurs, des pôles d'innovation, des investisseurs internationaux et des instituts de recherche. L'objectif d'ANIMA est de contribuer à une amélioration continue du climat des affaires et de l'investissement et à un développement économique durable et partagé en Méditerranée et en Afrique.

Depuis 2006, ANIMA accompagne ses membres et partenaires afin de mobiliser les talents de la diaspora pour la création d'entreprise et l'investissement, ce qui a donné lieu à l'élaboration de différents dispositifs et expériences : financement, mise en réseau, formation, voyage d'études, etc. et ce dans plusieurs régions de Méditerranée (Maghreb, Machrek, Sénégal, France, Europe). ANIMA a ainsi déployé et testé un éventail d'actions dans plusieurs pays et accompagné les acteurs nationaux pour collaborer avec ces talents de manière coordonnée et dans le cadre de stratégies concertées.

Ces expériences lui ont permis de mieux comprendre les attentes des différentes diasporas économiques, de développer une expertise sur l'accompagnement aussi bien de ces diasporas et que des territoires et d'appréhender la question de manière globale.

Confédération des Entreprises Citoyennes de Tunisie

CONNECT est une organisation syndicale patronale qui rassemble les petites, moyennes et grandes entreprises tunisiennes et étrangères de toutes les régions de la Tunisie exerçant dans les différents secteurs de l'économie tunisienne. Sa mission principale est de défendre

les intérêts de ses adhérents, de les représenter auprès des pouvoirs publics et des différents partenaires et d'agir pour la promotion de l'entreprise et de l'initiative privée afin d'enrichir le tissu économique du pays et de le développer.

Startup Maroc

Startup Maroc est un accélérateur de startups labélisée par la Caisse Centrale de Garantie dans le cadre du Fond Innov Invest et qui a pour objectif d'accélérer la création d'emploi et stimuler le développement économique du Maroc à travers l'entrepreneuriat et l'innovation.

Startup Maroc opère dans 16 villes à travers le Maroc et a accompagné plus de 20 000 entrepreneurs à différentes phases de leurs entreprises ; de l'idée au MVP Go to Market en partenariat avec des organisations nationales et internationales de renom. Startup Maroc compte plus de 400 experts et mentors dans

son réseau du Maroc de l'international et la Diaspora Marocaine à travers le Monde.

Depuis 2011, Startup Maroc a organisé plus de 100 activités, des milliers de jeunes initiés à l'entrepreneuriat, de nombreux écosystèmes impactés à travers le Maroc et de nombreuses startups identifiées, financées et accompagnées qui ont su développer leurs marchés et lever des fonds. En 2019, une startup fintech accélérée et financée par Startup Maroc via Innov Fund et accompagné dans le cadre du programme Diafrikinvest a levé 15 millions de dirhams pour étendre ses activités à l'Afrique.

Le Centre des Jeunes Dirigeants (CJD) Sénégal

Le Centre des Jeunes Dirigeants (CJD) est présent dans plus de 15 pays à travers les 5 continents et compte plus de 5 000 adhérents dans le monde. Le CJD Sénégal a été créé en 2011. C'est une association à but non lucratif regroupant des jeunes dirigeants d'entreprise, qui par l'innovation, l'expérimentation, la recherche et la forma-

tion, vise à améliorer la performance globale des entreprises et à les préparer aux enjeux de demain dans le cadre d'une économie au service de l'Homme. Il a pour mission d'accompagner les entrepreneurs afin d'inscrire au cœur de leur stratégie d'entreprise une dynamique responsable, viable et durable



Contact :

info@diafrikinvest.com

Léonard Lévêque, Coordinateur DiafrikInvest, ANIMA Investment Network

Email : leonard.leveque@anima.coop

Tél : (+33) (0)4 96 11 67 63

Auteurs :

Ce document a été rédigé par Léonard Lévêque, coordinateur du projet DiafrikInvest, Emmanuel Noutary, Zoé Luçon, Inmaculada Ruiz et Julie Palacin (ANIMA Investment Network). Zineb Rharrasse, (StartUp Maroc), Douja Gharbi (CONNECT) et Sabrina Coulibaly Seck (CJD Sénégal) ont également contribué à la préparation de ce rapport.

Création graphique : www.stickstudio.net

DiafrikInvest, septembre 2020 - www.diafrikinvest.com / www.anima.coop

La présente publication a été élaborée avec l'aide de l'Union européenne. Le contenu de la publication relève de la seule responsabilité de ANIMA Investment Network et ne peut aucunement être considéré comme reflétant le point de vue de l'Union européenne.

DiafrikInvest (2016 -2020) 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, la Tunisie et le Sénégal et contribuer ainsi au développement économique. Une quarantaine d'opérations à destination des entrepreneurs locaux et de la diaspora, des business angels et des institutions du Maroc, du Sénégal et de la Tunisie ont été réalisées pendant 4 ans, de décembre 2016 à octobre 2020. Doté d'un budget de 2,2 millions d'euros, le projet est cofinancé à hauteur de 90% (soit 2 millions d'euros) par l'Union européenne, à travers la Direction générale du développement et de la coopération suite aux engagements pris dans la Déclaration de Rome qui a initié une nouvelle phase du processus de Rabat pour 2015-2017, dont l'un des axes principaux est de renforcer le lien entre migration et développement. Le projet est mis en œuvre par un consortium euro-africain composé d'ANIMA Investment Network, chef de file, le Centre des jeunes dirigeants (CJD) du Sénégal, la Confédération des entreprises citoyennes de Tunisie (CONNECT), et Startup Maroc. L'Agence Marocaine de Développement des Investissements et des Exportations (AMDIE) est également associée au projet. Le projet DiafrikInvest a bénéficié du soutien exceptionnel de la Région SUD.

L'Union européenne est constituée de 27 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.





