

Mobiliser l'épargne de la diaspora africaine

Contribuer au financement de l'Afrique que nous voulons

Melanie Keita Mariame

Avec les contributions de :

Organisations de la diaspora africaine · Institutions financières publiques · Acteurs du financement de développement · Plateformes fintech africaines

SOMMAIRE

À propos de JMA	03
Résumé	04
Note d'intention	05
I. Le paradoxe : 100 milliards par an qui ne travaillent pas pour l'Afrique	06
II. Pourquoi la diaspora n'investit-elle pas encore suffisamment ?	08
III. Construire le continuum : de l'épargne à l'investissement productif	10
IV. Le rôle des politiques publiques et des réformes	12
V. De la vision à l'action : recommandations et taxonomie	14
VI. Cas pratique : modèles émergents de mobilisation de l'épargne diaspora	16
VII. Appel à l'action	17
VIII. Références	18

À PROPOS DE JMA

Je m'engage pour l'Afrique (JMA) est une association indépendante à but non lucratif, fondée en 2021. Sa mission est de mobiliser et d'outiller une nouvelle génération engagée pour l'avenir du continent africain et du Sud global. JMA s'appuie sur une communauté de 200 experts issus d'une dizaine de pays francophones et déploie ses actions à travers deux piliers complémentaires :

Un incubateur de politiques publiques (think tank) : il accompagne de jeunes acteurs du changement, des étudiants, des entrepreneurs, des intrapreneurs, des responsables associatifs dans la production d'idées et de recommandations sur trois enjeux clés : croissance inclusive, durabilité et engagement citoyen. Ces travaux se traduisent par des publications, événements, podcasts et interventions ciblées. Plus d'une douzaine d'ouvrages ont déjà été publiés.

Une fabrique des savoirs : Elle transforme les réflexions en programmes pédagogiques accessibles à toutes et tous pour comprendre les grandes transitions africaines et d'agir en citoyens engagés. Sa pédagogie, participative et ancrée dans la diversité africaine, y compris la diaspora, combine des débats pour approfondir la compréhension des enjeux, des mises en situation pour confronter les idées à la réalité ainsi que la création d'outils pour transformer ces réflexions en actions concrètes.

Plus de 2 000 jeunes ont déjà été formés, en ligne ou en présentiel, à travers différents formats. Aujourd'hui, plus de 60 % de la population du continent africain a moins de 25 ans. Ainsi il est primordial d'inclure la jeunesse dans les tables de décision pour réfléchir, débattre et proposer des leviers afin d'accélérer la mise en œuvre des politiques énergétiques justes et durables. Les politiques énergétiques qui se dessinent aujourd'hui façonneront les économies, les villes et les opportunités professionnelles de demain.

C'est dans cette perspective que s'inscrit cette note, l'idée de rassembler des jeunes experts, des militants, des leaders et des passionnés par le développement énergétique en Afrique pour produire une réflexion collective et structurée sur les enjeux énergétiques du continent.

A travers ce projet, l'idée de JMA est de créer un hub où les expertises techniques et l'engagement citoyen se rencontrent pour établir des propositions concrètes, réalistes et adaptées aux contextes du continent africain pour un développement énergétique juste, durable et souverain.

RÉSUMÉ

Chaque année, la diaspora africaine transfère plus de 100 milliards de dollars vers ses pays d'origine un montant qui dépasse l'aide publique au développement et se situe au même niveau que les investissements directs étrangers. Pourtant, moins de 5% de ces flux sont orientés vers des instruments d'investissement structurés. L'immense majorité finance la consommation familiale plutôt que la création d'emplois, le financement des PME ou la transition énergétique.

Ce paradoxe repose sur trois blocages structurels : un déficit de confiance et d'information vis-à-vis des produits d'investissement africains ; une absence de produits adaptés, accessibles et distribués depuis les pays d'accueil européens ; et un vide réglementaire des deux côtés de la Méditerranée qui empêche la formalisation de l'investissement diaspora.

Ce brief propose cinq recommandations prioritaires : **(1)** lancer des programmes d'éducation financière dédiés à la diaspora; **(2)** développer des produits d'épargne accessibles via les canaux numériques européens (open banking); **(3)** créer des instruments de garantie publics pour amorcer la confiance; **(4)** réformer les cadres réglementaires pour permettre la distribution de fonds africains d'impact en Europe; **(5)** intégrer formellement la diaspora comme pilier du NAFAD avec des indicateurs de suivi dédiés.

NOTE D'INTENTION : LEVER LES VEROUS POUR FAIRE DE LA DIASPORA AFRICAINE UN ACTEUR STRUCTUREL DU FINANCEMENT DU DÉVELOPPEMENT



Mélanie KEITA,
Co-Founder & CEO Melanin Kapital

Ce Policy Brief s'inscrit dans le cadre de l'initiative **Finance Africa We Want** portée par Je m'engage pour l'Afrique, et fait suite à une série de sessions de travail menées en 2025-2026 avec des représentants d'organisations de la diaspora africaine, d'institutions financières publiques européennes et africaines, d'acteurs du développement et de plateformes fintech innovantes.

Notre intention n'était pas de produire un énième diagnostic du potentiel de la diaspora. Les chiffres sont connus. L'enjeu est d'identifier avec précision **les verrous** qui empêchent ce potentiel de se transformer en capital productif et de proposer des leviers concrets, réalistes et actionnables à court terme.

Cette note adopte une approche volontairement **pragmatique et non-normative**. Elle ne cherche pas à imposer un modèle unique, mais à identifier les conditions minimales à réunir pour que la diaspora africaine puisse devenir un acteur structurel et non ponctuel du financement du développement africain.

La question n'est pas de savoir si la diaspora veut investir en Afrique. Les sondages sont unanimes : elle le veut. La question est de savoir pourquoi les conditions ne sont pas encore réunies pour qu'elle le fasse massivement et structurellement.

I- LE PARADOXE : 100 MILLIARDS PAR AN QUI NE TRAVAILLENT PAS ASSEZ POUR L'AFRIQUE

1) Un capital considérable, une mobilisation insuffisante

Les envois de fonds de la diaspora africaine représentent aujourd'hui le premier flux financier externe vers le continent, devant l'aide publique au développement et les investissements directs étrangers dans de nombreux pays. Selon la Banque mondiale, ces flux ont atteint plus de 100 milliards de dollars en 2024, avec une croissance régulière de 5 à 7% par an depuis 2010.



Pourtant, une fraction infime de ces flux est orientée vers des investissements productifs. L'immense majorité finance des besoins immédiats : logement, santé, éducation des enfants, soutien aux parents. Ces dépenses sont essentielles et légitimes. Mais elles ne créent pas d'emplois durables, ne financent pas les PME, ne capitalisent pas les transitions énergétiques.

Par ailleurs, les coûts de transfert restent structurellement trop élevés. Envoyer 200 dollars depuis la France vers le Sénégal ou le Cameroun coûte en moyenne **entre 7 et 10% de la somme envoyée**, soit 14 à 20 dollars perdus en frais de transaction. Pour la diaspora africaine dans son ensemble, cela représente **7 à 10 milliards de dollars gaspillés chaque année** qui pourraient être investis dans l'économie africaine.

2) Un potentiel d'investissement structuré sous-estimé

Au-delà des transferts familiaux, la diaspora africaine constitue un réservoir d'épargne structurée considérable. Les Africains résidant en Europe et aux États-Unis ont des revenus médians souvent supérieurs aux moyennes de leurs pays d'accueil dans plusieurs secteurs professionnels (ingénierie, médecine, finance, technologie). Ils disposent de comptes épargne, de plans de retraite, et d'une capacité d'investissement mensuel qui, si elle était partiellement canalisée, générerait des milliards supplémentaires par an.

Une estimation conservative : si seulement **10% des envois de fonds annuels** étaient redirigés vers des instruments d'investissement structurés fonds de crédit aux PME, obligations vertes africaines, fonds de capital-investissement cela représenterait **10 milliards de dollars supplémentaires par an** de financement productif pour le continent une contribution importante dans une période où l'aide au développement diminue considérablement chaque année.

3) Le déficit de financement des PME : l'angle mort

Les petites et moyennes entreprises africaines représentent **90% des entreprises privées** du continent et génèrent **80% des emplois**. Pourtant, le déficit de financement formel qui les affecte est estimé à **331 milliards de dollars** par an, selon la Société financière internationale (IFC).

Dans le segment spécifique de l'économie verte, secteur vital pour l'Afrique énergies renouvelables, agritech climatique, mobilité électrique ce déficit atteint **12 milliards de dollars** par an rien que pour les PME, les plus grands projets disposant de canaux de financement institutionnel existants.

Le défi n'est pas un problème de capital global. L'Afrique épargne, la diaspora épargne, et les fonds de pension africains gèrent des centaines de milliards. Le problème est un problème de mobilisation : l'absence de canaux structurés, transparents et accessibles qui connectent cette épargne aux opportunités d'investissement africaines.



“Chaque année, la diaspora africaine épargne et transfère plus de 100 milliards de dollars. Le défi n'est pas de mobiliser ce potentiel, mais de créer les ponts financiers qui transforment cette épargne en capital pour nos PME. L'épargne de la diaspora n'attend pas qu'on l'aide, elle attend qu'on lui fasse confiance.”

Stéphane Tiki

1er Vice Président et Porte Parole du Groupement
du Patronat Francophone

II - POURQUOI LA DIASPORA N'INVESTIT-ELLE PAS ENCORE SUFFISAMMENT ?

1) Le déficit d'information et de confiance

La première barrière est psychologique et informationnelle. Les enquêtes montrent que la grande majorité des membres de la diaspora souhaitent investir dans leurs pays d'origine mais ne savent pas comment, dans quoi ni avec quelles garanties. Les produits financiers africains leur sont largement inaccessibles depuis l'Europe : non distribués dans les réseaux bancaires européens, non disponibles en français ou en anglais sous forme standardisée, non vérifiables via des sources indépendantes.

Cette opacité génère une défiance légitime. Les mémoires d'investissements informels perdus, de fonds mal gérés ou de projets bloqués par l'instabilité institutionnelle sont présentes dans tous les groupes diaspora. Sans **transparence vérifiable, données auditables et mécanismes de recours**, l'épargne reste dans les banques européennes.

2) L'absence de produits adaptés à l'investisseur diaspora

La deuxième barrière est l'absence d'une offre adaptée. Il n'existe pas aujourd'hui de gamme de produits d'investissement conçus spécifiquement pour la diaspora africaine et distribués depuis l'Europe. Les lacunes identifiées lors de nos sessions de travail sont les suivantes :

- Pas de fonds de crédit africain distribué via les canaux bancaires européens courants
- Pas de plans d'épargne programmés permettant d'investir 50 à 500€ par mois dans des PME africaines vérifiées
- Pas d'interface numérique multilingue reliant l'épargne d'un membre de la diaspora à un entrepreneur africain avec suivi d'impact en temps réel
- Pas de produits hybrides épargne-impact (compensation carbone, dons en abonnement) intégrés à la banque du quotidien

Il manque une couche intermédiaire entre les produits trop complexes (fonds institutionnels à ticket minimum de 100 000\$) et les transferts informels. Des produits régulés, numériques, accessibles dès 50 euros et à impact mesuré n'existent pas encore à l'échelle dans ce segment.

3) Le vide réglementaire de part et d'autre

La troisième barrière est structurellement réglementaire. En Europe, les directives AIFMD et MiFID II créent des obstacles significatifs à la distribution de fonds africains auprès d'investisseurs retail. Les coûts de conformité sont prohibitifs pour des fonds de taille modeste, ce qui exclut la plupart des véhicules africains du marché européen.

En Afrique, très peu de pays ont créé des instruments spécifiques pour les investisseurs de la diaspora : pas d'obligations diaspora souveraines dans la majorité des pays francophones, pas d'incitations fiscales dédiées, pas de fonds de garantie ciblés. La **sur-allocation de l'épargne institutionnelle aux titres souverains y contribue** : au Ghana, 72,9% des actifs de pension étaient investis en obligations d'État en 2024, laissant les PME sans accès à des capitaux patient. Au Kenya, les fonds de pension sont autorisés à allouer jusqu'à 15% en capital-investissement, mais n'en utilisent que 0,66%.

“La diaspora est prête à investir. Elle attend des produits dans lesquels elle peut avoir confiance, des plateformes utilisables depuis son téléphone, et des résultats qu'elle peut vérifier. Les outils techniques existent. Ce qui manque, c'est la volonté institutionnelle de les assembler..”

Représentant d'une organisation de la diaspora africaine en Europe
Session de travail JMA, 2026

III-CONSTRUIRE LE CONTINUUM : DE L'ÉPARGNE À L'INVESTISSEMENT PRODUCTIF

La solution ne réside pas dans un seul produit ou un seul instrument. Elle repose sur la construction d'un **continuum cohérent** qui accompagne le membre de la diaspora de la sensibilisation à l'investissement : éducation financière, accès numérique, produits régulés, garanties institutionnelles, suivi d'impact. Chaque maillon est nécessaire. L'absence de l'un d'eux brise la chaîne.

1) L'éducation financière : le préalable indispensable

Aucun instrument financier ne fonctionnera sans une diaspora éduquée sur ses droits, ses options et ses risques. L'éducation financière dédiée aux investisseurs diaspora est quasi-inexistante dans les pays d'accueil européens, et très limitée dans les pays d'origine africains. Les programmes existants couvrent rarement les spécificités de l'investissement transfrontalier Afrique-Europe : risque de change, risque réglementaire, fiscalité croisée, lecture d'un fonds africain.

Un programme d'éducation financière efficace pour la diaspora doit couvrir : les fondamentaux de l'investissement responsable en Afrique, la compréhension des risques spécifiques (liquidité, change, gouvernance), l'impact mesurable de ses investissements sur les PME africaines, et les droits et protections de l'investisseur dans différentes juridictions.

2) L'open banking européen : l'infrastructure d'accès sans friction

La directive PSD2 européenne a créé une opportunité décisive. L'open banking permet à un tiers agréé (AISP/PISP) de lire les données bancaires d'un utilisateur avec son consentement et d'initier des paiements directement depuis son compte bancaire existant. Appliqué à l'investissement diaspora, cela signifie qu'un membre de la diaspora peut connecter son compte courant européen à une plateforme d'investissement africaine et programmer un virement mensuel vers un fonds africain **aussi simplement que déposer sur un Livret A**.

Des prestataires comme Tink (filiale de Visa), Yapily ou TrueLayer proposent ces connexions à plus de 3 500 institutions financières à travers l'Europe. Côté africain, les API ouvertes des grandes banques panafricaines (telles que Ecobank présentes dans 33 pays) offrent une infrastructure comparable. Cette architecture réduit le coût d'entrée de l'investissement diaspora de plusieurs ordres de grandeur et élimine les frictions qui font abandonner l'acte d'investissement.

3) Les véhicules d'investissement structurés adaptés

Trois catégories de véhicules sont particulièrement adaptées au profil de l'investisseur diaspora :

- **Les fonds de crédit aux PME africaines** : domiciliés dans une juridiction reconnue (Maurice, Luxembourg), ils déploient des lignes de crédit vers des PME africaines pré-vérifiées. Avec des rendements cibles de 6 à 8% par an et des garanties institutionnelles, ils constituent le produit le plus adapté pour la diaspora à budget intermédiaire (500 à 50 000€).
- **Les plans d'épargne en valeurs mobilières africaines** : donnant accès à des paniers d'actions et obligations africaines cotées, pour les investisseurs souhaitant une exposition plus liquide aux marchés financiers du continent.
- **Les obligations souveraines diaspora** : plusieurs États ont émis avec succès des obligations spécifiquement destinées à leur diaspora (Israël, Inde, Éthiopie). Ce modèle reste largement inexploité en Afrique francophone et devrait être prioritaire.

4) La garantie publique : l'élément catalyseur

Le maillon le plus souvent absent est la garantie. Même avec une éducation financière adéquate et un produit bien conçu, l'investisseur diaspora hésitera sans protection minimale. Les mécanismes de garantie, garanties de premières pertes, fonds de contrepartie, mécanismes de bonification ont fait leurs preuves dans le financement du développement pour catalyser des capitaux privés 5 à 10 fois supérieurs à leur valeur nominale.

Appliqués à l'investissement diaspora, des garanties institutionnelles à hauteur de **2 à 5 millions de dollars par fonds** suffiraient à débloquer 10 à 25 millions de capitaux privés diaspora. Ce rôle catalyseur est précisément celui des institutions comme la GIZ-WIDU, le Fonds Africain de Garantie ou Proparco.

5) La donnée et la traçabilité : la condition de la confiance

La confiance de l'investisseur diaspora se construira sur la traçabilité. Il doit pouvoir voir, en temps réel : où son argent a été investi, à quel entrepreneur, dans quel secteur, avec quel impact mesuré (emplois créés, CO₂ évité, femmes financées). Cette traçabilité suppose une infrastructure de données robuste : KYC/KYB automatisé, open banking pour la collecte de données financières des PME, dMRV pour les données d'impact carbone, et reporting standardisé (IRIS+, 2X Challenge, HIPSO) pour les investisseurs institutionnels.

La traçabilité n'est pas un luxe réglementaire. C'est le fondement économique de la confiance de la diaspora. Sans elle, chaque euro investi reste un acte de foi. Avec elle, chaque euro investi devient un acte éclairé.

IV-LE RÔLE DES POLITIQUES PUBLIQUES ET DES RÉFORMES

La mobilisation de l'épargne diaspora ne peut reposer sur les seules initiatives privées. Elle nécessite un cadre réglementaire et institutionnel volontariste de part et d'autre de la Méditerranée.

1) Réformes dans les pays d'accueil européens

Les pays européens abritant de grandes diasporas africaines France, Royaume-Uni, Allemagne, Belgique, Portugal, Italie ont un rôle à jouer en créant les conditions réglementaires pour que cette épargne travaille pour l'Afrique.

- **Régime de distribution allégé pour les fonds africains d'impact** : Un régime de distribution simplifié pour les fonds africains certifiés (2X Challenge, Article 6, IRIS+) permettrait à ces véhicules d'accéder aux investisseurs retail européens de la diaspora avec des obligations de conformité allégées, similaires au National Private Placement Regime pour les investisseurs professionnels.
- **Incitations fiscales sur l'investissement diaspora d'impact** : Sur le modèle des dispositifs de déduction fiscale sur les dons caritatifs (loi Coluche en France), une incitation fiscale sur les investissements diaspora dans des fonds africains certifiés constituerait un levier puissant à coût budgétaire limité.
- **Coordination européenne sur le coût des transferts** : L'objectif ODD de ramener le coût des transferts à 3% d'ici 2030 nécessite une action réglementaire coordonnée en Europe pour accroître la concurrence dans le secteur des paiements transfrontaliers.

2) Réformes dans les pays africains

Trois niveaux de réforme sont identifiés comme prioritaires :

- **Obligations diaspora souveraines** : La création d'obligations étatiques spécifiquement destinées aux membres de la diaspora libellées en devises fortes, avec des rendements garantis et une protection explicite constitue l'instrument le plus simple et le plus crédible pour capter une part de l'épargne structurée de la diaspora. L'Inde (« India Investment Bonds »), Israël et le Ghana ont ouvert cette voie.
- **Réforme des ratios bancaires pour le financement des PME** : Dans de nombreux pays africains, les banques commerciales allouent une proportion excessive de leurs actifs aux titres souverains. Des ratios réglementaires minimaux de crédit aux PME inspirés du Community Reinvestment Act américain permettraient de libérer des milliards vers les entrepreneurs locaux.
- **Déblocage de l'épargne institutionnelle africaine** : Les fonds de pension africains gèrent plus de 1 800 milliards de dollars d'actifs sur le continent, mais en allouent moins de 2% aux PME et au capital-investissement local. Réformer les mandats d'investissement et créer des véhicules de financement mixte (blended finance) répondant aux exigences fiduciaires est un préalable à toute mobilisation sérieuse.

3) Le NAFAD comme cadre stratégique

La Nouvelle Architecture Financière Africaine pour le Développement (NAFAD), consacrée par le Consensus d'Abidjan en avril 2026, constitue le cadre politique idéal pour ancrer ces réformes. Le NAFAD vise à mobiliser **4 000 milliards de dollars** d'épargne domestique et institutionnelle africaine en coordonnant DFI, banques, fonds de pension, assureurs et explicitement la diaspora.

Pour que cet objectif ne reste pas une déclaration d'intention, le NAFAD doit se doter de : **(a)** mécanismes dédiés à la diaspora avec des indicateurs de suivi spécifiques ; **(b)** instruments de garantie accessibles aux fonds de taille modeste ciblant la diaspora retail ; **(c)** plateformes de données standardisées permettant la traçabilité de l'investissement du donneur de fonds à l'entrepreneur africain.

Le NAFAD trace la carte. Le Consensus d'Abidjan fixe le cap. Ce qui manque, c'est l'infrastructure opérationnelle qui transforme ces ambitions en transactions vérifiables, traçables et reproductibles à l'échelle.



Hatoumata Magassa
Board Fursa Advisory

“Les économies ne prospèrent pas parce qu'elles disposent de davantage de capital. Elles prospèrent parce qu'elles savent l'allouer. L'enjeu n'est donc plus seulement de mobiliser des ressources, mais de bâtir les institutions qui permettent au capital de circuler efficacement vers les usages les plus productifs.”

V - DE LA VISION À L'ACTION : TAXONOMIE ET PRIORITÉS

Sur la base de notre analyse et des sessions de travail menées avec les acteurs du secteur, nous proposons une **taxonomie des instruments de mobilisation de l'épargne diaspora**, organisée par profil d'investisseur, niveau de risque et horizon de placement, ainsi que cinq recommandations prioritaires à l'attention des décideurs publics et des institutions financières.

Profil investisseur	Instrument	Horizon	Modèle	Bénéfice
Diaspora retail (50–500€/mois)	Plan d'épargne automatisé	Court terme (0–12 mois)	Open banking + application mobile + money market africain	Liquidité, initiation à l'investissement africain
Diaspora intermédiaire (500–5 000€)	Fonds de crédit PME vertes	Moyen terme (1–3 ans)	Fonds dédié + garantie institutionnelle (DFI)	Rendement 8–12%, impact emplois et CO ₂
Diaspora avancée (5 000€+)	Valeurs mobilières africaines	Long terme (3–7 ans)	Fonds réglementé distribué en Europe via licence locale	Diversification, exposition aux marchés africains
Organisations diaspora	Co-investissement institutionnel	Moyen-long terme	Véhicule AIF, co-souscription collective	Crédibilité, effet de levier sur les membres
États africains (souverain)	Obligations diaspora	Long terme	Emprunt souverain réservé à la diaspora, en devises	Financement stable, lien économique diaspora-pays

Cinq recommandations prioritaires

R1 Lancer des programmes nationaux d'éducation financière dédiés aux investisseurs diaspora

Les gouvernements africains et leurs partenaires (AFD, GIZ, Union européenne) doivent financer des programmes structurés d'éducation financière spécifiquement conçus pour la diaspora : investissement transfrontalier, risque de change, lecture d'un fonds africain, droits et protections de l'investisseur. Ces programmes peuvent être délivrés par des organisations de la diaspora en partenariat avec des acteurs fintech.

R2 Créer un régime européen de distribution allégé pour les fonds africains d'impact certifiés

Les régulateurs européens (AMF en France, BaFin en Allemagne, FCA au Royaume-Uni) devraient créer un régime de distribution simplifié permettant aux fonds africains certifiés (2X Challenge, IRIS+, Article 6) d'accéder aux investisseurs retail de la diaspora, avec des obligations allégées de reporting et de conformité.

R3 Déployer des instruments de garantie publics pour catalyser l'investissement diaspora retail

Les institutions du développement (GIZ-WIDU, Proparco, African Guarantee Fund, BAD) doivent développer des instruments de garantie de premières pertes spécifiquement calibrés pour les fonds ciblant la diaspora retail (tickets de 50 à 5 000€). Une garantie de 2 millions de dollars peut catalyser jusqu'à 20 millions de capitaux privés diaspora.

R4 Émettre des obligations souveraines diaspora dans les pays africains francophones

Les États africains en particulier ceux disposant d'une large diaspora en France (Sénégal, Côte d'Ivoire, Cameroun, Mali) doivent créer des obligations spécifiquement destinées à la diaspora, libellées en euros, avec des rendements garantis, une protection juridique explicite et une fiscalité harmonisée avec les pays d'accueil.

R5 Intégrer la diaspora comme pilier formel du NAFAD avec des indicateurs de suivi dédiés

La BAD et les États africains doivent reconnaître formellement la diaspora comme acteur stratégique du NAFAD, avec des mécanismes dédiés, des objectifs chiffrés (par exemple : mobiliser 10 milliards de dollars de capitaux diaspora d'ici 2030) et des indicateurs de suivi annuels intégrés dans les rapports NAFAD.

“ Il est important de distinguer plusieurs profils d'investisseurs : les transferts de la diaspora ciblent souvent des proches, et sont marqués par une forte dimension affective et des montants unitaires limités. A l'inverse, les investisseurs de la diaspora prêts à mobiliser une épargne plus importante chercheront des produits plus diversifiés avec un risque maîtrisé”

Représentant d'une institution financière publique

Session de travail JMA 2026

VI- CAS PRATIQUE : MODÈLES ÉMERGENTS DE MOBILISATION DE L'ÉPARGNE DIASPORA

Pour illustrer la faisabilité des recommandations précédentes, nous présentons ci-dessous deux exemples de modèles concrets en cours de développement, à des stades d'avancements différents.

Cas pratique 1 - Obligations diaspora : le modèle ghanéen

Le Ghana a été l'un des premiers pays africains francophones/anglophones à structurer une obligation souveraine ciblant explicitement sa diaspora.

Le « Ghana Infrastructure Investment Fund » a émis des instruments permettant à la diaspora d'investir directement dans des projets d'infrastructure nationale. Malgré des difficultés de mise en oeuvre, ce modèle a démontré l'appétit de la diaspora pour ce type d'instrument lorsque la gouvernance et la transparence sont au rendez-vous.

Enseignement clé : la gouvernance et la traçabilité des fonds sont des préalables non-négociables à la confiance de la diaspora.

Cas pratique 2 - Melanin Kapital – Plateforme intégrée épargne-investissement : le modèle fintech africain

En tant que Startup Africaine et Européenne, Melanin Kapital expérimente depuis 2021 des modèles d'investissement diaspora combinant open banking européen, fonds de crédit régulés en juridiction africaine francophone (Maurice), et distribution via licence allégée en Europe (§34f en Allemagne, entrée CMA au Kenya).

La structure type comprend : (1) une entité de distribution licenciée en Europe, (2) un fonds Expert Fund réglementé à Maurice, (3) une infrastructure de données collectant KYB, données financières et impact des PME financées, (4) des partenariats de garantie avec des DFI (Fonds Africain de Garantie, GIZ-WIDU).

L'élément déclencheur identifié : une garantie institutionnelle de premières pertes de 2 à 5M\$ est nécessaire pour amorcer la confiance des premiers investisseurs retail diaspora et atteindre la masse critique.

Enseignement clé : Ces modèles sont encore en phase de développement et font face à des défis réglementaires réels. Ils constituent néanmoins un terrain d'expérimentation précieux pour éclairer les politiques publiques.

Points de vigilance communs aux deux modèles

- La réglementation européenne (AIFMD, MiFID II) reste le principal obstacle à la distribution de produits africains à des investisseurs retail en Europe. Toute solution durable nécessite un dialogue avec les régulateurs européens.
- L'éducation financière préalable des investisseurs diaspora est systématiquement identifiée comme condition de succès, notamment pour gérer les attentes sur les rendements et les risques de change.
- La traçabilité des fonds investis jusqu'à l'entrepreneur africain final est le premier facteur de fidélisation des investisseurs diaspora dans les deux modèles.

VII-APPEL À L'ACTION

La diaspora africaine n'est pas un potentiel à explorer. C'est une force existante, prête à agir, qui attend les instruments adéquats. Le capital est là. La motivation est là. Les technologies le permettent. Ce qui manque, ce sont les ponts institutionnels et réglementaires entre l'épargne diaspora et les opportunités d'investissement africaines.

Aux États africains et aux institutions régionales : Créez les instruments. Émettez des obligations diaspora. Réformez les mandats des fonds de pension. Intégrez la diaspora dans les cadres NAFAD avec des mécanismes concrets et des incitations fiscales. Traitez la diaspora comme un partenaire stratégique du développement, et non comme une source de transferts.

Aux partenaires du développement (DFI, Trésor Public, agences de coopération) : Déployez vos instruments de garantie comme catalyseurs non pour remplacer le capital privé de la diaspora, mais pour réduire le risque perçu et déclencher le premier investissement. Co-construisez avec les régulateurs européens un cadre de distribution allégé pour les fonds africains d'impact.

Aux acteurs de la société civile et aux organisations diaspora : Éduquez, informez, mobilisez. L'éducation financière est le premier investissement à faire pour que chaque membre de la diaspora devienne un investisseur éclairé. Portez le plaidoyer pour les réformes auprès des gouvernements de part et d'autre de la Méditerranée.

Aux membres de la diaspora : Informez-vous sur les options disponibles. Exigez la transparence et la traçabilité des produits dans lesquels vous investissez. Et souvenez-vous que chaque euro investi dans une PME africaine vérifiée crée un emploi, réduit des émissions de CO₂, et contribue à l'Afrique que vous voulez voir.

La diaspora africaine a construit des ponts humains et culturels entre le continent et le reste du monde depuis des générations. L'heure est venue de construire aussi les ponts financiers. Finance Africa We Want - c'est maintenant.

VIII-RÉFÉRENCES

- Banque mondiale, Migration and Development Brief : Remittances in Sub-Saharan Africa, 2024
- Banque africaine de développement, Consensus d'Abidjan sur le NAFAD, avril 2026
- FMI, Capital Flows and Diaspora Remittances in Sub-Saharan Africa, 2024
- IFC, MSME Finance Gap Report, Afrique subsaharienne, 2024
- Climate Policy Initiative, Global Landscape of Climate Finance, 2024
- FSD Africa, Green Jobs in Africa: Potential and Barriers, 2025
- Commission européenne, Directive PSD2 (2015/2366/UE) sur les services de paiement
- OCDE, Perspectives des migrations internationales, 2025
- Banque mondiale, Remittance Prices Worldwide, Q4 2024 — coûts de transfert vers l'Afrique
- IFC, Diaspora Bonds for Development Finance: Lessons from Country Experience, 2023
- FSC Maurice, Financial Services (Consolidated Licensing and Fees) Rules, mise à jour 2024
- CMA Kenya, Capital Markets Licensing Requirements (General) Regulations, 2025
- BaFin Allemagne, Merkblatt zur Erlaubnispflicht nach §34f GewO, 2024
- African Guarantee Fund, Annual Report 2024
- KNOMAD/Banque mondiale, Rapport sur les coûts de transfert de fonds, 2025
- Africa50, The Role of African Institutional Investors in Closing the Infrastructure Gap, 2025

CONTRIBUTEURS

Équipe JMA : Rufus Ahounou, Ileana Santos

Participants aux sessions de travail (2025–2026) : Représentants d'organisations de la diaspora africaine en Europe · Institutions financières publiques européennes et africaines · Partenaires de développement · Plateformes fintech africaines.