

III

Quelles conditions de reconnexion ?



Diaspora et création d'entreprises en Afrique : recherche de facteurs d'incitation environnementale

Louis Ndjetchou

Introduction : les actions de la diaspora entre incertitude et renouveau

Au début du XXI^e siècle, les statistiques des Nations unies montrent qu'environ 3 pour cent de la population mondiale (soit environ 175 millions de personnes) vivent et travaillent en dehors de leur pays d'origine. Avec leurs ascendants, conjoints et descendants qui restent attachés aux pays d'origine des parents, ils forment ce qu'on appelle communément diasporas¹.

Ces diasporas sont aujourd'hui au centre des relations entre les pays du Nord et ceux du Sud. Celles-ci concernent les transferts de fonds², la mobilisation des biens matériels, de savoir-faire et de réseaux au profit des pays d'origine. En 2005, l'aide publique au développement se chiffrait à 105 milliards de dollars tandis que les transferts de fonds de la diaspora atteignaient 167 milliards de dollars. L'action de ces diasporas a un impact tellement bénéfique sur les conditions de vie (électrification rurale, hydraulique villageoise, soutien financier des familles restées au pays, etc.) de certaines populations dans les pays en développement (PED) qu'elle a mérité une reconnaissance internationale au cours de ces dernières années³.

Cependant, malgré ce volume important de transfert de fonds et cette reconnaissance internationale, les multiples crises qu'ont connues ces PED ces derniers jours traduisent parfaitement les énormes difficultés que ceux-ci éprouvent sur le plan social. Ces crises ont pour corollaire le chômage massif des jeunes, la baisse drastique ou même la perte du pouvoir d'achat, l'inflation

des prix de certains produits de première nécessité. Cette situation paradoxale montre que la politique actuelle d'intervention de la diaspora est inefficace et incompatible avec les préoccupations de la croissance dans les pays bénéficiaires. Aussi nous conduit-elle à explorer d'autres pistes d'intervention de la diaspora sur le développement et la croissance dans les PED. Quelle logique de partenariat favoriser pour créer une nouvelle dynamique d'intervention de la diaspora qui soit capable d'enrayer les fléaux sociaux qui minent ces PED et qui ont pour nom le chômage, la pauvreté, l'émigration massive de sa population active ? Cet article tente d'apporter une réponse à cette question. Après avoir défini le concept de diaspora, nous essaierons de montrer les limites de l'intervention actuelle de la diaspora sur la croissance des pays du Sud et proposerons de nouvelles pistes et des recommandations en matière de politique de co-développement, en insistant sur la création de PME/PMI et sur la mise en place d'un environnement favorable à l'investissement.

Diaspora : comment la saisir ?

La diaspora africaine désigne les populations africaines, toutes catégories confondues, en exil volontaire ou involontaire, dispersées aujourd'hui dans les quatre coins du monde et qui y travaillent, vivent ou survivent tant bien que mal. Cette diaspora a tendance à s'organiser sur la base du pays ou de la localité d'origine. Dès lors, se développe parmi ses membres une « culture d'émigré » dont les valeurs fondamentales sont l'importance de la communauté d'appartenance, les ambitions de réussite pour soi-même et pour sa progéniture, l'esprit d'initiative, la propension à épargner, l'esprit de solidarité du groupe, etc. Afin de proposer, dans cette section, le rôle de la diaspora, nous commencerons par relater le cadre théorique, en tant que fondement de notre analyse. Ensuite, nous présenterons l'émergence de la diaspora africaine et, enfin, nous décrirons les implications actuelles des interventions de la diaspora sur les économies africaines.

L'analyse de la diaspora ; quel ancrage théorique ?

L'étude de la diaspora est récente dans les recherches en sciences sociales. Certains auteurs situent son apparition au cours des années quatre-vingt (Tchouassi 2005). Avant cette période, ce concept n'était pas un champ de recherche privilégié des universitaires du fait de la vision trop étriquée qui l'appariait simplement à la migration juive⁴.

De par son caractère protéiforme et/ou multiforme, le concept de diaspora perd en outre toute validité scientifique lorsqu'il désigne tout phénomène migratoire caractérisé par la dispersion de populations originaires d'un espace national dans plusieurs pays d'accueil (Médam 1993). L'intérêt des chercheurs pour l'étude de la diaspora remonte à l'étude de Sheffer (1986) qui montre l'existence de diasporas

plus anciennes que celle des Juifs⁵ et conclut, par conséquent, qu'il serait erroné de considérer que le terme diaspora ne peut s'appliquer qu'à la dispersion des Juifs. Cette recherche anglo-saxonne a donné un coup d'accélérateur à l'analyse de ce phénomène dans les pays en voie de développement, d'autant que la période coïncide avec la mise en application dans ces pays de la politique du Programme d'ajustement structurel (PAS), dont les conséquences néfastes ont été les multiples liquidations et/ou privatisation des entreprises publiques, les compressions massives dans les secteurs publics et privés, la baisse drastique du pouvoir d'achat, les crises politiques et sociales... L'ampleur de la migration des populations qui en a résulté a été telle qu'aucun pays au sud du Sahara n'échappe aujourd'hui à ce phénomène, raison pour laquelle certains pays du Nord ont d'abord considéré la migration comme une menace à leur économie. Les politiques anti-migration ou le concept de migration choisie participent de cette option. Plus tard, certains organismes internationaux reconnaîtront que les migrants sont des acteurs économiques dans le développement de leur pays d'origine et des pays d'accueil.

D'une manière générale, la recherche de l'impact des interventions de la diaspora semble pouvoir prendre appui sur le corps théorique des « 5 T », développé par Orozco (cité par Muteta 2005). Pour cet auteur, les interventions de la diaspora peuvent être analysées sous l'angle de cinq variables essentielles : Transfers ; Tourism ; Transport ; Télécommunication ; Nostalgic Trade⁶.

En somme, la théorisation du concept de diaspora dans les recherches en sciences sociales, l'intégration du concept de diaspora dans les politiques de certains pays et organismes internationaux et l'existence d'un cadre de référence prenant en considération les intérêts de toutes les parties prenantes constituent les fondements de notre cadre théorique de base. En donnant une reconnaissance scientifique à ce concept, les différents facteurs décrits précédemment nous permettent de mieux circonscrire l'émergence d'un tel phénomène en Afrique.

L'émergence du phénomène de la diaspora en Afrique

De tout temps, le monde a connu le phénomène de l'immigration. Mais le phénomène migratoire compte parmi les grandes questions qui jalonnent le XXI^e siècle. En Afrique, ce n'est qu'avec les multiples crises politiques et économiques des années quatre-vingt qu'il devient véritablement une problématique publique. Cette problématique s'est accentuée avec le printemps arabe de 2011. En effet, ces crises entraînent d'énormes difficultés sur le plan social, notamment les emprisonnements politiques, la baisse du pouvoir d'achat, la montée du chômage, etc. Ainsi, la jeunesse du Sud voit le Nord comme un Eldorado capable d'apporter une solution à ses nombreux problèmes.

Cette décision de migrer de la part de la population africaine n'est pas totalement rationnelle en ce sens qu'elle n'est pas la résultante d'une pondération exacte entre les avantages et les inconvénients de la migration. Ce processus de

migration est aussi bien guidé par les croyances, les aspirations personnelles, les rumeurs, les illusions et les stéréotypes. L'attrait de l'inconnu, le côté aventureux de la migration entrent aussi en ligne de compte parmi les facteurs qui influencent les décisions de migrer. Ce phénomène prend de l'ampleur dans les économies africaines, comme le montre le tableau 1 ci-dessous.

Tableau 7.1 : Répartition des émigrés par pays en Afrique de l'Ouest en 2004

Pays	Population	Émigrés	Pourcentage
Bénin	5 200 000	104 000	2
Burkina Faso	12 800 000	128 000	1
Cap-Vert	500 000	320 000	64
Côte d'Ivoire	17 900 000	716 000	4
Gambie	1 500 000	105 000	7
Guinée	9 200 000	184 000	2
Sénégal	11 500 000	1 150 000	1
Togo	8 200 000	164 000	2
Ghana	21 700 000	1 519 000	7
Mauritanie	3 000 000	120 000	4
Mali	13 100 000	393 000	3
Nigeria	129 000 000	2 580 000	2
Niger	13 500 000	67 500	5

Source : Conçu par l'auteur à partir des données de la Banque mondiale, CSAO et OCDE 2006

En définitive, on pourrait dire que le processus migratoire débute par une impulsion⁷ qui se traduit par différentes étapes de voyages, une entrée par des moyens réguliers ou irréguliers, une installation et/ou un retour, une intégration, d'où, notamment, l'apport possible de la diaspora au développement économique du pays d'origine. L'analyse de cet apport fera l'objet des développements qui suivent.

Les implications actuelles des interventions de la diaspora sur les économies africaines

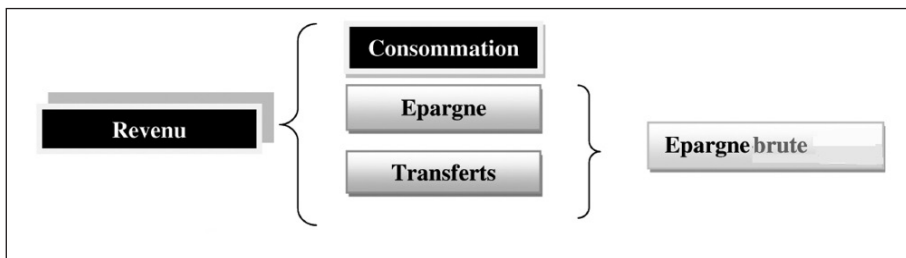
Chaque diaspora a des spécificités qu'il faut identifier pour pouvoir créer un lien productif entre elle et son pays d'origine. Qui sont les migrants investisseurs et qu'est-ce qui les incite à investir dans leurs pays d'origine ? Quel est l'impact de leur intervention actuelle sur le développement et la croissance dans leurs pays d'origine ?

Profil du migrant investisseur dans le pays d'origine

La migration ne prédispose pas au transfert de fonds. Les transferts de la diaspora vers les pays d'origine ne peuvent qu'être le fruit d'une multitude de causes. La décision d'investir dans le pays d'origine est étroitement liée à l'itinéraire de la migration. Le bien-être du migrant dans le pays d'accueil aurait une influence directe sur ses capacités et ses démarches en faveur du pays d'origine. Sa contribution au développement du pays d'accueil peut être renforcée par les investissements rentables réalisés dans le pays d'origine. La mise en œuvre de toutes ces actions suppose que le migrant dispose de ressources financières suffisantes pour entretenir des relations dans les deux espaces géographiques et qu'il ait aussi la possibilité de voyager entre le pays d'accueil et le pays d'origine⁸. En effet, la théorie économique classique montre que le revenu d'un agent économique comprend deux composantes principales : la consommation et l'épargne. En faisant une transposition dans le comportement d'un migrant, on retrouve :

- la consommation dans le pays d'accueil ;
- et l'épargne brute qui se subdivise en épargne dans le pays d'accueil (il s'agit des cotisations dans une ou plusieurs associations de migrants, de remboursement de dettes contractées, des investissements, comptes d'épargne dans les institutions financières, etc.) et transferts vers le pays d'origine.

Le graphique 1 ci-dessous traduit fidèlement les différentes rubriques constitutives du revenu des migrants.



Graphique 7.1 : Répartition du revenu du migrant en fonction de l'emploi

Source : Conçu par l'auteur

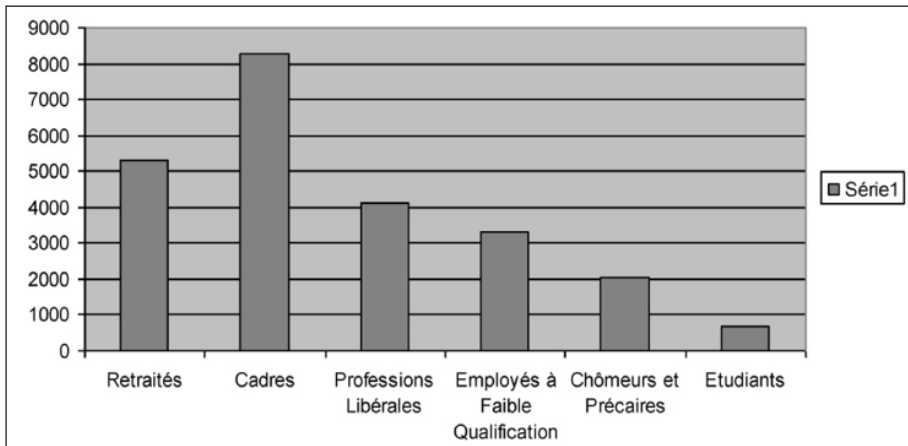
Les résultats des recherches montrent que les transferts peuvent être regroupés en deux grandes catégories. C'est ainsi que l'on distingue les transferts destinés à la consommation familiale des bénéficiaires, principalement les dépenses d'alimentation, de santé, d'éducation et les dépenses liées aux cérémonies religieuses et collectives, de ceux correspondant à une épargne individuelle ou destinés à l'investissement dans des activités économiques ou dans l'immobilier dans le pays d'origine. En effet, selon les résultats d'une étude menée par la Banque africaine de développement (voir tableau 2), il ressort que les transferts

de fonds à des fins de consommation représentent 60 à 85 pour cent du volume et, d'autre part, qu'il existe une forte corrélation entre le niveau de qualification, l'âge des migrants et l'utilisation des fonds transférés. Les migrants d'une catégorie socioprofessionnelle inférieure transfèrent de 10 à 15 pour cent de leurs revenus (soit entre 100 et 160 euros par mois et par migrant), au titre de l'appui à la consommation des familles bénéficiaires dans le pays d'origine.

Tableau 7.2 : Sommes transférées annuellement selon le statut socioprofessionnel vers certains pays africains à partir de la France (chiffres en millions d'euros)

Catégories socioprofessionnelles	Montant
Retraités	5 292
Cadres	8 286
Professionslibérales	4 131
Employés à faible qualification	3 303
Chômeurs et précaires	2 020
Étudiants	700

Source : Enquête BAD 2007 en France



Graphique 7.2 : Transferts par catégorie socioprofessionnelle

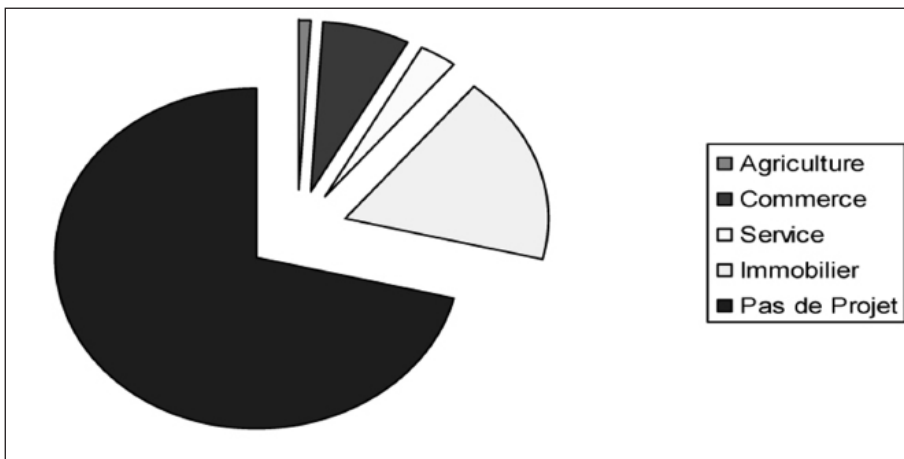
Plusieurs causes expliquent ce comportement : les réponses aux pressions familiales, le remboursement des dépenses consenties par la famille pour financer le déplacement du migrant, l'augmentation du bien-être de la famille par l'octroi d'un revenu complémentaire, l'assurance de la survie des parents en âge avancé, la préparation de son retour au pays d'origine, l'intérêt personnel dans la mesure où le migrant cherche à conserver de bons rapports avec sa famille afin de bénéficier de toutes les opportunités qui peuvent se présenter, notamment le droit à l'héritage.

De même, la part des fonds consacrés à l'immobilier et au secteur productif dans le volume des transferts augmente lorsque l'âge du migrant se situe au-dessus de 40 ans. En revanche, les migrants les plus qualifiés ou les mieux rémunérés consacrent l'essentiel de leurs transferts à l'investissement dans leur pays d'origine. En effet, les migrants des catégories socioprofessionnelles supérieures sont moins réactifs à la pression sociale de leurs parents restés dans leurs pays d'origine et recherchent davantage leur bien-être individuel. Actuellement, leurs transferts sont surtout orientés dans les projets immobiliers locatifs ou destinés à la vente, et dans le commerce, comme le montre le tableau 3 ci-dessous. Cette catégorie de migrants possède les plus importantes capacités d'épargne.

Tableau 7.3 : Affectation des transferts de fonds par secteur (en pourcentage)

Secteur	Pourcentage
Agriculture	1
Commerce	7
Service	3
Immobilier	18
Pas de projet	71

Source : Enquête BAD 2007 en France



Graphique 7.3 : Affectation des transferts par secteur

Il ressort clairement du Tableau 3 que 71 pour cent des sommes transférées ne sont orientées vers aucun projet d'investissement productif et rentable. Ces transferts financent en grande partie la consommation finale des ménages et le financement des infrastructures collectives telles que la construction des écoles, des centres

de santé, des bornes-fontaines, des points d'eau potable, de l'électrification villageoise. Ce type d'investissement, qui occasionne pourtant une amélioration sensible des conditions de vie des populations bénéficiaires, n'enclenche pas la croissance avec ses effets redistributifs en termes d'emplois créés, de distribution ou d'accroissement de pouvoir d'achat, etc.

Cette présentation du profil du migrant investisseur individuel s'accompagne aussi d'une évolution du mode d'exercice du transfert de fonds. La considération du migrant ne se fait plus sous un angle individuel, comme c'était le cas jusqu'à présent. L'établissement de projets communs devient le moyen d'une nouvelle forme de transferts de fonds. À cet effet, les migrants de la même communauté d'origine ou du même pays d'origine se regroupent en associations. C'est le cas de IDEAL autour duquel s'organisent les Africains de la diaspora pour réfléchir sur les problématiques du développement de leur continent en maintenant des liens qui peuvent être sociaux, culturels, politiques, religieux ou économiques, ou favoriser la politique de jumelage entre les villes du Nord et celles du Sud. Dès lors, les transferts peuvent être réalisés pour des objectifs sociaux, économiques, collectifs ou une combinaison de ces facteurs. Les objectifs sociaux se rapportent aux activités non productives et non créatrices de richesse telles que la consommation, la migration des autres membres de la famille⁹, l'éducation, les soins de santé, l'achat de terrains, la construction. Les objectifs économiques reposent sur la création d'activités économiques génératrices de revenus.

Globalement, les Africains de la diaspora contribuent, pour une part non considérable, à l'effort de développement du continent africain. Une étude des Nations unies montre que de 1970 à 1995, l'apport de la diaspora africaine est passé de 2 milliards de dollars US à plus de 70 milliards, soit une augmentation de l'ordre de 272 pour cent en vingt-cinq ans. Ce volume de transfert est de loin supérieur à l'aide publique au développement reçue par tous les pays du tiers monde¹⁰.

En somme, il ressort de cette analyse que le phénomène de transferts de fonds de la diaspora est une dynamique qui génère d'importantes sommes d'argent. Mais cette manne financière ne profite pas judicieusement aux pays africains.

Ainsi, malgré cet important effort d'intervention de la diaspora, le cliché qu'offrent la plupart des pays africains au sud du Sahara est celui de la pauvreté, du chômage massif des jeunes, des « boat people » qui succombent en pleine mer sur des pirogues de fortune ou qui échouent sur les barbelés de fer aux portes de l'Europe à la recherche d'un paradis réel ou chimérique en Occident. Le système actuel de transferts de fonds de la diaspora présente encore des limites dont il est intéressant de relever quelques-unes dans le cadre de cette étude.

Les limites des transferts de la diaspora sur le développement des pays africains

La nature des transferts de fonds entre la diaspora et le pays d'origine peut être une source de réussite ou d'échec de la politique de développement des migrants.

Cette réalité reste vérifiée lorsque l'on s'appuie sur le bilan actuel de l'intervention de la diaspora en Afrique en général et au Cameroun en particulier. À cet égard, trois constats peuvent être tirés de l'analyse précédente.

Lorsque l'on considère les différents impacts des transferts financiers sur le développement, il apparaît clairement que malgré le volume important des transferts, l'effet de redistribution n'est pas assuré, car c'est dans les investissements non productifs sociaux que ces transferts sont généralement orientés. On note d'abord une orientation quasi exclusive des investissements de la diaspora vers les secteurs de l'immobilier et de la consommation des ménages. Des domaines qui ne créent pas d'emplois directs et ne génèrent pas non plus une plus-value pour l'économie nationale. Le système actuel de transfert de fonds aux familles restées au pays n'aide pas les économies bénéficiaires. Il traduit plutôt la vision misérabiliste des pays africains et rend leur population encore plus dépendante¹¹.

On relève ensuite, la faiblesse de la part consacrée aux investissements productifs ou activités génératrices de revenus et le type d'investissement en question avec une orientation quasi exclusive des investissements des migrants vers les secteurs de l'immobilier et du commerce. Des créneaux qui ne créent pas d'emplois et ne génèrent pas non plus une plus-value pour l'économie nationale, sinon d'une manière marginale. Il ressort du tableau 3 qu'un faible montant de transferts est consacré à l'investissement productif (soit moins de 10 pour cent). Cette situation s'explique soit par la capacité limitée d'entreprendre et de gérer des activités productives des populations bénéficiaires, soit par le manque de confiance des migrants (à tort ou à raison selon les cas) dans les structures intermédiaires. Ces deux facteurs expliquent en grande partie les difficultés rencontrées par les actions visant à développer l'investissement productif à partir de la diaspora entreprises par les gouvernements de certains pays africains (Sénégal, Togo, République Démocratique du Congo, etc.).

Enfin, on relève la faiblesse des statistiques relatives au volume publié des transferts de fonds de la diaspora. Les résultats des recherches montrent que les volumes transférés sont en réalité bien plus élevés que les estimations qui sont faites actuellement. Cela s'explique par le poids considérable de l'informel encore mal appréhendé.

Ainsi, en dehors de la satisfaction des besoins de leurs familles restées au pays, les économies nationales n'en tirent presque pas d'effets d'entraînement. C'est en ce sens que la Banque mondiale et le Fonds monétaire international (FMI) pensent que, si les transferts étaient bien conduits, ils pourraient non seulement aider à réduire la pauvreté, mais aussi faciliter l'intégration d'une bonne partie de ce flux dans l'économie formelle.

En définitive, la misère des populations africaines fait que la prise en compte des questions sociales devient de plus en plus un défi qu'il faut relever. Dès lors, en se fondant sur les variables qui sous-tendent les questions sociales, à savoir

l'éradication de la pauvreté, la réduction du chômage, la création d'emploi, l'accroissement du pouvoir d'achat, nous pensons que la réorientation de l'intervention de la diaspora vers la réalisation des investissements productifs pourrait permettre à l'Afrique de ne pas rester sur le quai de la gare où le train de la mondialisation embarque tous ceux qui voudraient bien non seulement prendre le ticket, mais accéder à bord du train, avec ou sans place assise. Il est donc intéressant de voir si le passage aux investissements productifs dans le cadre de création de PME/PMI peut donner des résultats satisfaisants sur le plan de la croissance économique et de la résolution des fléaux sociaux cités plus haut.

Quelles stratégies pour une implication optimale de la diaspora dans le développement des pays africains ?

Depuis la chute du mur de Berlin avec ses conséquences sur le volume de l'aide publique au développement, il faut redéfinir la problématique de développement des pays africains et les solutions à lui apporter. Face à la proportion considérable des transferts de fonds tant par rapport au PIB qu'à l'aide publique au développement de la plupart des pays africains, l'espoir de développement de l'Afrique doit reposer sur les épaules de la diaspora dès lors que leur appartenance peut les pousser à être plus sensibles aux problèmes de leurs pays d'origine que les organismes internationaux de financement.

Les pays africains doivent mener des réflexions touchant aux moyens de transformer les membres de la diaspora en une classe spéciale d'investisseurs. Une des pistes d'orientation majeure semble être celle de la création des PME/PMI. En effet, des recherches empiriques ont montré que les PME constituent un pôle de croissance économique par son volet de création d'emplois, de richesses et de solution aux épineux problèmes de chômage et de la pauvreté. Toutefois, il est admis que la migration ne prédispose pas à l'entrepreneuriat. Leur adhésion à cette nouvelle stratégie demande une réelle volonté politique et des conditions environnementales favorables à l'investissement.

Diaspora et création des PME/PMI : les nouveaux enjeux de leur intervention

Le chômage constitue un des principaux facteurs d'exclusion sociale et une des causes majeures de la pauvreté en Afrique. En conséquence, la lutte contre le sous-emploi devrait devenir une priorité pour ces pays. Dans cette optique, différentes mesures ont été adoptées, mais qui sont demeurées inefficaces sur la croissance¹². Face à la faiblesse des résultats obtenus, se profile la solution de la création des PME/PMI pour les pays africains.

Il faut noter que la création d'entreprises a toujours été le maillon faible des politiques de co-développement. Les résultats antérieurs en la matière se sont soldés par un niveau très élevé d'échecs dus principalement à une mauvaise

identification des porteurs de projet et à un environnement moins incitatif. En effet, tous les migrants ne disposent pas de réflexes de créateurs d'entreprises. Ce constat est renforcé par le fait qu'il est encore plus difficile d'entreprendre à distance, dans un pays qu'on a souvent quitté depuis plus de dix ans, et où les réalités et contraintes quotidiennes des entreprises ont forcément changé.

En matière d'entrepreneuriat, les stratégies élitistes sont généralement payantes. Partant du constat que certains migrants réussissent à entreprendre dans leurs pays d'accueil, parfois de façon spectaculaire, nous proposons une stratégie qui consisterait non pas à vouloir faire de tous les migrants des entrepreneurs potentiels, mais à concentrer les efforts sur les personnes capables de porter un véritable projet d'entrepreneuriat, disposant de capacité technique, de gestion, des qualités humaines, d'un capital et d'un réseau professionnel minimum. Les connaissances et les compétences acquises par ces membres de la diaspora peuvent se révéler des atouts qui, capitalisés et soutenus, contribueraient efficacement au processus du développement de leurs pays d'origine.

Les recherches académiques montrent que la création d'emplois est surtout le fait de l'émergence de nouvelles entreprises (Guyot et Van Rompay 2002). Au regard des potentialités que représente le volume de transferts de fonds de la diaspora et aux limites relevées précédemment, les gouvernements des pays africains devraient informer et sensibiliser les migrants sur les opportunités d'investissement et de partenariat dans leur pays d'origine et solliciter leur implication dans la création des PME/PMI. Dans ce cadre, la PME constitue un vecteur, d'une part, de valorisation des ressources locales et de satisfaction des besoins des populations locales et étrangères et, d'autre part, de création d'emplois dans la mesure où elles sont des unités à très faible intensité capitalistique. Des secteurs comme l'agroalimentaire, le tourisme, la pêche, les produits de rente (cacao, café, coton, bois, etc.), non pas en produits bruts exportés, mais transformés, peuvent servir de pistes pour développer et/ou créer des PME afin de profiter au mieux des avantages de la coopération internationale. Leur forte expérience accumulée sur les marchés du Nord est un atout pour relever le défi des normes internationales rigoureuses de sécurité alimentaire mises en œuvre dans les marchés des pays développés, notamment l'exigence de traçabilité, de normes sanitaires et de qualité.

La marche inéluctable de la mondialisation de l'économie commande à l'Afrique beaucoup de clairvoyance pour profiter des bonnes opportunités à temps. Contrairement aux institutions de Bretton Woods dont les conditionnalités à travers le Programme d'ajustement structurel ont accentué la paupérisation des populations, l'African Growth and Opportunity Act¹³ (AGOA) et l'Accord de partenariat économique (APE) semblent être des portes ouvertes à l'investissement et à l'emploi. En effet, la problématique de l'intégration régionale en Afrique¹⁴ et la faiblesse du pouvoir d'achat ne peuvent aider à bâtir des marchés où les

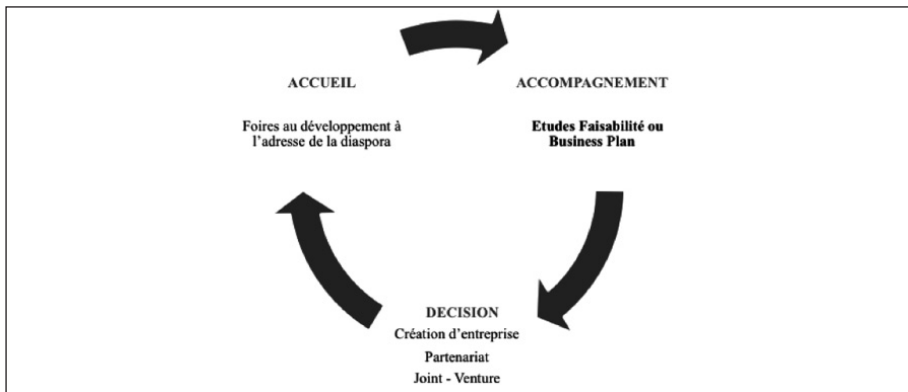
concepts d'économie d'échelle, de retour d'investissement auraient un sens réel et stimuleraient la croissance économique et la création de l'emploi. Les pays africains sont-ils prêts à saisir cette opportunité ? Ce n'est pas le cas pour de nombreux pays qui souffrent encore des contraintes liées à la faiblesse de l'environnement des affaires, de lourdeurs administratives, de comportement de corruption généralisée, d'une forte pression fiscale, etc. C'est d'ailleurs en ce sens que Covin et Slevin (1989) pensent qu'un environnement hostile est dangereux pour la PME. Le nouveau défi du développement est donc d'encourager l'investissement productif de la diaspora en créant un environnement institutionnel et fiscal incitatif.

La mise en place d'un environnement favorable à la mobilisation de la diaspora pour l'entrepreneuriat

C'est face à la montée en puissance des capitaux oisifs de la diaspora que la question de leur mobilisation et de leur orientation vers des investissements productifs se pose aujourd'hui dans la problématique de développement des pays africains. Dès lors, la grande difficulté que rencontre cette diaspora vient d'abord de l'absence de structures de contact qui lui permettrait d'entretenir un dialogue franc avec les autorités des pays d'origine afin que celles-ci puissent mettre à disposition un environnement institutionnel et fiscal incitatif propice à l'éclosion d'un entrepreneuriat des migrants en Afrique.

Création d'un environnement favorable à la mobilisation de la diaspora pour l'entrepreneuriat.

En se référant au processus entrepreneurial d'Hernandez (1999), il convient de recentrer la stratégie des pouvoirs publics africains sur la personne du migrant et l'opportunité d'affaires qu'offre l'environnement. Pour cela, le modèle de mobilisation des migrants devra reposer sur trois phases, comme le retrace le graphique 4.



Graphique 7.4 : Les techniques de mobilisation et de création de l'intention entrepreneuriale aux migrants africains

Source : Conçu par l'auteur

Phase 1 : Accueil des migrants

L'organisation des foires au développement est une occasion pour sensibiliser les migrants sur l'option prise par les pouvoirs publics africains d'intégrer l'entrepreneuriat de la diaspora dans leur schéma de développement. Ces foires leur donnent l'information nécessaire pour comprendre plus ou moins ce qu'est la création d'entreprise. Ils peuvent ensuite mener une réflexion stratégique au regard de leurs potentialités intellectuelles et financières. Il faut noter, pour le regretter, que certains pays africains accusent encore un retard dans l'organisation de sa diaspora. La création de structures propres pour gérer cette diaspora peut marquer le début d'une réelle volonté politique d'associer la diaspora au développement des pays africains. Cette structure aura en charge, entre autres, l'élargissement du droit de vote aux Africains de la diaspora, l'amélioration des systèmes bancaires pour faciliter les transferts de fonds et d'octroi de crédit, l'établissement de la double nationalité, l'organisation de « Foire au développement » pour favoriser la promotion des projets d'investissement de la diaspora, saisir les opportunités présentes dans les organisations internationales et ayant trait aux aides et aux appuis de l'entrepreneuriat des migrants dans leurs pays d'origine.

Phase 2 : Accompagnement

C'est pendant cette phase que sont réalisées l'étude de marché et l'élaboration du business plan.

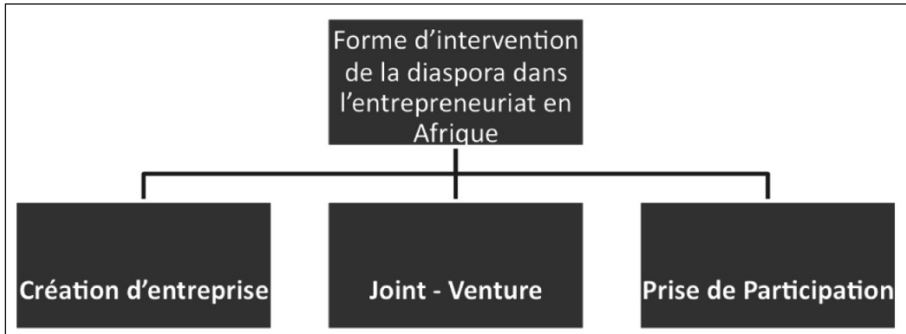
Phase 3 : Décision

C'est le démarrage réel de l'activité. Les procédures administratives, juridiques, fiscales sont déclenchées. Le migrant choisit sa forme d'intervention dans l'entrepreneuriat en Afrique. Il peut :

- créer sa propre entreprise ;
- opérer en joint venture ;
- prendre des participations dans les entreprises existantes.

Sur les deux derniers points, le carnet d'adresses du migrant et la qualité de son réseau relationnel sont une condition importante de sa réussite (Verstraete et Saporta 2006). À cet égard, l'entrepreneur n'est plus perçu comme le fruit d'une détermination culturelle, mais comme « encadré ». Szarka (1990) définit trois types de réseaux de relations sociales dans lesquels le créateur d'entreprise est encadré : le réseau personnel (contact avec la famille, les amis, les connaissances...), le réseau commercial (les organisations avec lesquelles le migrant effectue des transactions commerciales), le réseau de communication (consultants, institutions locales, etc.). Julien et Lachance (2006) ajoutent le réseau social, qui facilite l'insertion de l'entreprise créée dans son environnement. Ces réseaux permettent d'avoir de multiples contacts pour créer des joint-ventures ou faire des prises de participation dans les entreprises, ce qui limite les risques liés à la création

d'entreprise. En définitive, les formes d'intervention possible de la diaspora à la politique entrepreneuriale des pays africains peuvent donc s'opérer selon les trois stratégies suivantes :



Graphique 7.5 : Les formes possibles de l'intervention de la diaspora dans la promotion de l'entrepreneuriat en Afrique

Source : Conçu par l'auteur

Cependant, l'étude de l'entrepreneuriat de la diaspora africaine ne peut être réduite à l'influence de ces quelques facteurs cités plus haut. Nous devons la resituer dans une approche systémique. Car l'intention d'investir dans le pays d'origine peut être déclenchée par une succession de changements relatifs à des variables affectant la personne même du migrant¹⁵ et/ou de l'environnement des affaires dans le cadre de pratiques incitatives incluant des mesures sur le plan juridique et fiscal.

Mise en place d'incitants pour attirer les transferts financiers des migrants et les amener à investir dans la création des PME/PMI

L'environnement juridique et fiscal des affaires en Afrique au sud du Sahara est fortement marqué par l'harmonisation croissante de ses dispositions au sein d'organisations régionales, en particulier l'OHADA, d'une part, qui uniformise le cadre juridique de la vie des entreprises dans les États-membres et la CEMAC et l'UEMOA d'autre part, qui réglementent la pratique fiscal-douanière dans chacune des sous-régions. Par conséquent, toute réforme ne devrait s'opérer que dans le cadre de ces organisations pour éviter le phénomène de dumping fiscal entre les États.

L'environnement juridique des affaires en Afrique : un arsenal en pleine mutation

Dans la perspective de créer un environnement des affaires plus sécurisant et plus favorable au développement, certains pays africains francophones ont ratifié le Traité de l'Organisation pour l'harmonisation en Afrique du droit des affaires¹⁶ (OHADA). Ce Traité apporte l'uniformisation et la simplification d'un régime

juridique homogène applicable dans tous les États parties à l'Organisation, ainsi qu'une modernisation des règles qui, dans certains pays, n'étaient plus adaptées à la vie des affaires, à travers l'adoption de textes qui sont d'application directe et ont force de loi dans les États membres, appelés « Actes Uniformes ». Ce Traité repose sur un certain nombre d'Actes uniformes. On peut relever :

- l'Acte uniforme relatif au droit des sociétés commerciales et du GIE. S'inspirant de la loi française du 24 juillet 1966 sur les sociétés, ce texte a modernisé le droit des sociétés des États membres en assurant une plus grande protection des droits des actionnaires et des tiers ;
- l'Acte uniforme sur l'organisation des sûretés régleme les différentes formes de garanties offertes aux créiteurs afin de renforcer les droits qu'ils détiennent sur leurs débiteurs. Il distingue les sûretés personnelles (cautionnement, lettre de garantie), des sûretés mobilières et immobilières. Sa principale innovation est la dotation de la lettre de garantie d'un statut légal ;
- l'acte Uniforme sur l'organisation des procédures simplifiées de recouvrement et des voies d'exécution régleme le recouvrement des dettes et les voies d'exécution, notamment les procédures de saisies. Cet Acte met en place des procédures simplifiées, rapides et efficaces de recouvrement des dettes (injonction de payer) et de restitution des biens (cas d'un bien impayé) ;
- l'Acte uniforme sur l'arbitrage introduit un droit commun de l'arbitrage dans les États membres¹⁷ et pallie de ce fait au vide juridique qui existait dans certains de ces États où l'arbitrage n'avait pas cours ;
- l'Acte uniforme sur l'organisation et l'harmonisation des comptabilités des entreprises¹⁸. Il établit trois types de procédures uniformes de tenue des comptes et de présentation des états financiers en tenant compte de la taille de l'entreprise à la fin de l'exercice (système normal, système simplifié, système minimal de trésorerie). Cet Acte est entré en vigueur le 1er janvier 2001 pour les comptes personnels des entreprises et le 1er janvier 2002 pour les comptes consolidés et les comptes combinés.

Dans le domaine de la propriété intellectuelle, l'Organisation africaine de la propriété intellectuelle¹⁹ (OAPI) établit une législation uniforme relative à la protection des droits de propriété intellectuelle et industrielle et organise une procédure centralisée de dépôt. Ce cadre juridique en pleine mutation et favorable à l'investissement doit être complété par d'autres mesures incitatives sur le plan fiscal.

La mise en place d'un environnement fiscal incitatif qui encourage la création des PME

Les pays membres de la CEMAC et de l'UEMOA ont développé, dans le cadre des garanties et des avantages accordés aux investisseurs, des mécanismes d'incitation aux investissements, soit dans le cadre de la législation fiscale, soit dans le cadre

des « codes des investissements », dont plusieurs variantes se sont généralement succédé depuis l'indépendance de ces pays.

Ces codes des investissements comportent à la fois des garanties générales accordées à tout investisseur et des avantages fiscaux octroyés aux investissements répondant à des critères spécifiques, notamment le nombre d'emplois créés, le montant de l'investissement réalisé, les effets d'entraînement sur l'environnement immédiat de la firme concernée.

Les garanties portent généralement sur la liberté d'entreprendre toute activité économique et la liberté pour tout investisseur d'organiser à son gré son entreprise à travers la liberté d'embauche, la liberté de licenciement, la liberté de choix des fournisseurs, la liberté de transfert de capitaux, la garantie des droits acquis ou de droit de propriété qui exclut toute mesure de nationalisation ou d'expropriation, sans une procédure préalable de déclaration d'utilité publique et sans une indemnisation juste et équitable.

Les avantages fiscaux et douaniers reposent sur :

- les avantages relatifs à l'exploitation, tels que l'exonération d'impôt sur les bénéfices et d'autres impôts directs pendant les premières années d'exploitation ;
- les avantages relatifs à la création de l'investissement, à l'instar des exonérations de droit de douane et des impôts indirects sur les équipements importés ou produits localement dans le but de réduire le coût initial du projet (voir les annexes I et II pour apprécier toutes les formalités administratives et fiscales à remplir par le promoteur d'une entreprise).

Toutefois, malgré ces avancées notables sur le plan législatif, réglementaire et fiscal, on note encore des faiblesses dans un certain nombre de domaines qui pourraient nuire au développement des entreprises. Premièrement, la multiplicité et la dispersion des organismes intervenant dans les différentes procédures juridiques et fiscales, auxquels les entreprises doivent se conformer, créent ainsi des coûts additionnels à engager en termes d'argent et de temps. Deuxièmement, les lenteurs administratives, la corruption retardent considérablement les procédures de création d'entreprise et créent ainsi des coûts additionnels à engager par l'initiateur du projet. Cette dernière situation trouve déjà un début de solution dans certains pays avec la création d'un « Guichet Unique » dont le but est de centraliser et de faciliter l'ensemble des démarches administratives. Troisièmement, malgré la création de l'École régionale supérieure de la magistrature (ERSM) dans le cadre du Traité OHADA, on note presque partout une absence de magistrats spécialisés en droit des Affaires ou en fiscalité des entreprises. Dès lors, en cas de contentieux, les juges se réfèrent généralement aux avis des experts financiers ou aux services des impôts par défaut, alors que généralement les entreprises sont en litige avec les clients de ces cabinets ou avec la Direction des impôts, ce qui pose le problème de la crédibilité du système judiciaire et de la transparence des décisions

rendues. À cela, il convient d'ajouter l'absence d'informatisation des tribunaux et greffes dans la plupart des pays africains. Cette situation est à l'origine de lenteurs procédurières dans les décisions et dans leur publication. En somme, les pays africains doivent lever tous ces obstacles pour attirer les résolutions de la diaspora à entreprendre en Afrique.

Conclusion

En définitive, il ressort de l'analyse qui précède que les transferts de la diaspora africaine contribuent au bien-être des familles restées au pays. Ces transferts ont un impact positif indéniable sur les revenus des bénéficiaires et sur leurs conditions de vie et non sur la croissance et le développement économique national des pays africains. L'absence d'effets d'entraînement réels sur les structures économiques de ces pays a eu pour conséquence le maintien du niveau de pauvreté et l'accroissement du phénomène de l'immigration. Ces limites imposent une refondation des interventions de la diaspora articulée sur la création d'activités génératrices de revenus au regard des opportunités d'investissement rentable offertes par les bailleurs de fonds internationaux (l'AGOA pour les USA, l'APE pour l'Union européenne, etc.).

Dans cette nouvelle dynamique, la qualité de la gouvernance administrative de la diaspora, certains obstacles liés à l'environnement des affaires en Afrique et aux systèmes fiscaux, qui se prêtent facilement à la fraude et à l'évasion fiscale, constituent des freins majeurs à une sensibilisation efficace pour orienter les transferts des migrants aux créations d'entreprises. En effet, cette création peut améliorer significativement les conditions de vie des populations par le biais de la création des emplois et de la distribution de pouvoir d'achat. Les contraintes de mise en application de cette nouvelle politique, dans le contexte des pays africains, imposent une formulation de quelques pistes de réflexion à exploiter et à approfondir, notamment :

1. sur le plan de la gouvernance administrative de la diaspora. Il s'agit de la création, dans les pays africains, d'une structure dédiée de gestion de la diaspora. Cette structure jouera le rôle de contrôleur et d'animateur de la relation d'agence qui s'établira ainsi entre le migrant et les différents partenaires. Cette structure accompagnerait les migrants dans leurs choix de projets d'investissement rentables et assurerait la transnationalité des acteurs et la mise en réseau des différents partenaires impliqués dans la création d'entreprises en Afrique ;
2. les conditions de création d'un environnement juridique et fiscal favorable et incitatif à l'investissement. Il est indispensable que certains goulots d'étranglement, tels que la bureaucratie, la multiplicité des centres de décision en matière de formalités administratives et fiscales, la corruption qui gangrène les comportements des acteurs, les lenteurs dans les décisions

judiciaires du fait de l'absence d'informatisation des tribunaux et greffes, du déficit en formation des Magistrats en droit des affaires et en fiscalité des entreprises, soient levés pour rendre encore plus attrayant l'environnement des affaires en Afrique.

En somme, le sauvetage économique de l'Afrique passe aujourd'hui par la promotion de l'entrepreneuriat de la diaspora après ces années sombres d'application du PAS avec les corollaires de la liquidation, de la privatisation, de la compression massive des effectifs dans la fonction publique, etc. Cet entrepreneuriat de la diaspora peut être un début de solution aux problèmes de chômage massif dû aux « déflatés » des entreprises publiques et/ou de la fonction publique, sans oublier le flux croissant des diplômés que les universités africaines déversent chaque année sur le marché du travail.

Notes

1. La migration n'aboutit pas toujours à la formation d'une diaspora. Raison pour laquelle, dans le cadre de cette étude, la diaspora aura trait à la migration internationale et non au déplacement de personnes à l'intérieur d'un pays.
2. Ces transferts de fonds dépassent largement dans certains pays africains le montant de l'Aide publique au développement (APD) octroyé par les pays développés.
3. Il apparaît clairement que la Communauté internationale voudrait faire reposer le développement de l'Afrique sur les épaules de la diaspora.
4. En effet, l'association entre diaspora et peuple juif restait trop évidente pour que les chercheurs l'appliquent à d'autres groupes sociaux.
5. Il s'agit des diasporas nabatéenne, phénicienne ou assyrienne.
6.
 - a - Les Transferts financiers internationaux des migrants constituent une des sources de financement externes des PED.
 - b - Le Tourisme : les migrants qui sont en visite dans leurs pays d'origine sont également des touristes qui dépensent considérablement dans des divertissements en famille ou entre amis.
 - c - Le Transport : un des moyens de communication entre les migrants et leurs familles est l'utilisation du transport aérien. D'où un trafic aérien dense entre les pays d'origine des migrants et leurs pays d'accueil.
 - d - La Télécommunication : elle est stimulée par l'interconnexion entre les communautés vivant à l'étranger et leurs pays d'origine.
 - e - Le Nostalgic Trade : le migrant continue généralement à consommer les biens de son pays d'origine. L'achat de ces biens dits « nostalgiques » est une manière de conserver ses traditions culturelles. Certains migrants sont souvent obligés d'investir dans la fabrication de tels biens dans leurs pays d'origine.
7. Elle se réfère aux causes de la migration, aux facteurs d'incitation et d'attraction, à son caractère forcé ou volontaire.
8. Une migration non circulaire conduit les personnes, une fois arrivées au Nord, soit à rester et à s'intégrer, soit à ne pas avoir accès au territoire et donc à retourner dans le pays d'origine.

9. La migration est un phénomène auto-entretenu. La présence d'anciens appelle l'arrivée de nouveaux immigrés. Cette présence facilite leur installation et diminue le risque attaché à l'expatriation.
10. La chute du mur de Berlin et l'éclatement de l'Empire soviétique ont mis fin à plusieurs décennies de guerre froide. Dès lors, les crédits versés aveuglement aux pays du Sud par le Nord durant cette période de guerre froide ont fondu considérablement du fait de la disparition des enjeux de positionnement.
11. Un proverbe chinois ne dit-il pas qu'il faut *apprendre à pêcher plutôt que de donner du poisson* ?
12. C'est le cas du Cameroun qui a procédé à deux recrutements massifs de plus de 3 000 diplômés de l'enseignement supérieur dans la fonction publique en 1982 et en 1985 et 25 000 en 2011, pour essayer de faire face à la faible capacité d'absorption de l'économie camerounaise.
13. L'AGOA a été adopté par le Congrès américain dans le but de soutenir l'économie des pays africains en facilitant l'accès de leurs produits au marché américain s'ils suivent les principes de l'économie libérale. C'est en quelque sorte une porte d'entrée dans la mondialisation.
14. Les statistiques du commerce international montrent la réalité, cachée ou ignorée, à savoir que la plupart des pays africains font plus de commerce avec l'Europe qu'avec leurs voisins. C'est le cas du Cameroun qui réalise avec l'Union européenne 61 pour cent des exportations et 55 pour cent des importations ; le Ghana, 49 pour cent des exportations alors que ses exportations vers son voisin le Bénin ne représentent que 2,6 pour cent.
15. Sur ce point, le problème de la gestion de la migration se pose avec acuité. En effet, dans la plupart des pays africains, il n'existe pas de structure organisationnelle pour gérer la migration. Compte tenu de l'importance de la diaspora dans le développement des PVD, les pouvoirs publics africains doivent mettre les questions relatives à la migration sous la tutelle d'un ministère ou d'un secrétariat d'État autonome. Cette centralisation rassure quant à la cohérence et à la coordination en matière de gestion des migrations. Il convient dans ce sens de partager l'expérience du Mali qui constitue l'une des références africaines en matière de gestion de la migration. Dans ce pays, le gouvernement a mis en place un dispositif performant de suivi permanent des migrants maliens à l'étranger à travers la création d'un ministère dédié. Cette approche mériterait d'être connue et partagée par tous ces États. C'est aussi le cas de la France qui, dans le cadre de sa politique de co-développement, a créé un ministère de l'Immigration.
16. Le Traité créant l'OHADA a été signé en 1993 à Port-Louis en Ile Maurice. Il est entré en vigueur le 1^{er} septembre 1995.
17. La cour d'Arbitrage de l'OHADA se trouve à Abidjan.
18. En Afrique Centrale, l'Acte uniforme portant sur le droit comptable vient remplacer les procédures mises en place par le Plan comptable UDEAC de 1970 et en Afrique de l'Ouest, il vient s'harmoniser avec le Plan comptable « SYSCOA » adopté par l'UEMOA peu avant l'Acte OHADA.
19. L'OAPI a été créée par l'accord de Bangui du 2 mars 1997.

Bibliographie

- Assogba, Y., 2002, « Diaspora, mondialisation et développement de l'Afrique », *Nouvelles Pratiques Sociales*, Vol. 15, n° 1, pp. 98-110.
- BAD, 2007, « Les transferts de fonds des migrants, un enjeu de développement : les Comores, Mali, Maroc, Sénégal », Rapport provisoire.
- Covin, S. G. & Slevin, D. P., 1989, « Strategic management of small firms in hostile and benign environments », *Strategic Management Journal*, Vol. 10, p. 75-87.
- De Bruynt, T. & Wets, J., 2004, Remittances as a development tool : what governments of remittance sending countries can do. Draft summary, NOVIB International Expert Meeting, Bridging the gap. Noordwijk, The Netherlands.
- Dembélé, Moussa, D., 1999, « Le rôle des immigrés dans le développement national du Sénégal : implications socio-économiques et perspectives », Communication au Colloque sur *L'émigration sénégalaise : Situations et Perspectives*, organisé par l'Assemblée Nationale et la Fondation Friedrich Ebert, 10 au 11 juillet à Dakar.
- Dembélé, Moussa D., 2001, « Le financement du développement et ses alternatives : le rôle des mouvements sociaux et politiques », *Alternatives Sud*, Vol.8, n° 3, pp. 80-88.
- Dieng, S. A., 2002, « Pratiques et logiques de l'épargne collective chez les migrants maliens et sénégalais en France », *Afrique et Développement*, Vol. XXVII, n°s 1 et 2, pp. 144-174.
- Ekoué, Amaïzo, Y., 2008, « Visa diaspora et initiative concertée de co-développement », Colloque sur *S'investir en Afrique et Entreprendre en France*, Ministère de l'Économie, des Finances et de l'Emploi, France.
- Guyot & Van Rompay, 2002, « Entreprenariat et création d'entreprise : revue de la littérature et état de la recherche », Discussion paper n° 0201, Services des études et de la statistique du ministère de la Région wallonne.
- Hernandez, E.-M., *Le processus entrepreneurial : vers un modèle stratégique d'entrepreneuriat*, l'Harmattan, 1999.
- Ionescu, D., 2007, « Engaging Diasporas as Development Partners for Home and Destination Countries : Challenges for Policymakers », *Ion Migration Research Series*, n° 26.
- Julien, P A & R. Lachance, 2006, « Réseaux personnels d'affaires et informationnels : une dynamique complexe », 8^e Congrès international francophone en entrepreneuriat et PME, Fribourg, Suisse, 25 au 27 octobre.
- Ketkar S. & Ratha D., 2005, « Securisation of future, Remittance Flows : A Global overviews », *Inter-American Development Bank*, Washington D.C., June.
- Muteta, N., 2005, « Transferts financiers des migrants congolais, de la Belgique vers la République Démocratique du Congo », programme VALEPRO d'OCIV/Migration et Développement.
- Szarka, J., 1990, « Networking and small firms », *International Small Business Journal*, Vol. 8, n° 2, p. 10-22.
- Tchouassi, G., 2005, « Argent de la diaspora et financement du développement des infrastructures urbaines de base en Afrique », Communication, 11^e Assemblée générale du CODESRIA, Maputo, Mozambique, 6 au 10 décembre 2005.

Annexe I

Les principaux documents administratifs exigés lors de la création d'une entreprise¹ en Afrique

Formalités	Organisme en charge	Documents exigés
constitution de société	notaire/fondateurs	bulletins de souscription, mobilisation des fonds, évaluation des apports en nature, statuts société, constitution de l'assemblée générale
enregistrement de l'acte	direction des impôts	statuts société, timbre fiscal, registre de commerce
immatriculation au registre de commerce	tribunal de commerce	statuts société, déclaration d'immatriculation, liste des gérants, extrait de casiers judiciaires des gérants/associés, timbre fi
numéro identifiant unique ou carte de contribuable	direction des impôts	demande d'immatriculation, registre de commerce, statuts société, contrat de bail, certification d'imposition à la patente, certificat d'imposition à la caisse de sécurité sociale, timbre fi
ouverture d'établissement	ministère du Travail et de l'Emploi	déclaration d'établissement
affiliation caisse sécurité sociale	caisse de sécurité sociale	formulaire de demande, NIU, statuts société, déclaration d'établissement, registre de commerce, document d'information sur le personnel employé (dipe)
immatriculation au ministère de l'Économie et de la Planification	direction de la prévision / institut national de la statistique	demande d'immatriculation, registre de commerce, NIU
ouverture de compte bancaire bloqué pour dépôt montant du capital social	institutions financières ou banques	statuts sociétés – signatures des mandataires sociaux – photos 4x4 – photocopie carte nationale d'identité

Source : Conçu par l'auteur

1. D'autres formalités particulières sont exigées pour les entreprises engagées dans certains secteurs d'activité, à l'instar du tourisme, des industries minières, de la pêche, etc., sans compter aussi toutes les demandes de branchement pour les services d'infrastructure (électricité, eau, acquisition de terrains ...).

Annexe II

Principaux impôts et taxes exigés aux entreprises en Afrique

Libellés	Dispositions fi
A – Impôts et Taxes liés à la création d'une entreprise	
Droits d'Enregistrement	Taux proportionnel et/ou Taux dégressif
Droit de Timbre	Timbre fiscal fixe par Folio
Honoraires du Notaire	Taux dégressif et/ou Taux proportionnel
TVA/Honoraires Notaire	Taux variable selon les pays entre 15 et 20 pour cent
Greffe du Tribunal	Une partie Fixe et une partie Variable par Tranche de Capital
Insertion au Journal d'annonces légales	Variable selon le journal
B – Impôts Appliqués aux Sociétés	
Patente	Barème variable en fonction des tranches de chiffre d'affaires HT
Licence	Barème variable en fonction du type de boissons alcoolisées « Alcool – Vins – Boissons Hygiéniques » ou boissons non alcoolisées
Enregistrement du droit au bail	Taux proportionnel en fonction du montant du bail
Impôts Contemporains/Acompte d'Impôt sur les sociétés/Précompte sur les Achats/Précomptes sur loyers	Taux proportionnel du CAHT Taux proportionnel des achats Taux proportionnel des loyers bruts payés
Contribution Foncière/Taxe Foncière	Taux proportionnel en fonction de la valeur du terrain plus la valeur de l'immeuble
l'Impôt sur les Revenus des Capitaux Mobiliers (IRCM)	Taux proportionnel sur les Revenus de Capitaux Mobiliers
Taxe sur la Valeur Ajoutée (TVA)	S'applique sur la valeur ajoutée dégagée par les sociétés ou les achats des personnes physiques
Contribution Patronale sur Salaires	Applicable sur la masse salariale totale versée à l'exception des allocations à caractère familial
Droits d'Enregistrement	Acquisition des éléments de l'Actif immobilisé
Droit de Douane – Droit d'Accises – Tarif Extérieur Commun	Applicable aux importations extérieures aux espaces économiques d'appartenance

C – Impôts Spécifiques sur les Personnes Physiques ou sociétés de personnes	
Impôts et Taxes sur les Traitements, Salaires, Pensions et Rentes Viagères	Applicable aux salariés de l'entreprise
Impôt sur les Revenus des Personnes Physiques (BIC–BNC–BART– BA –RF)	Applicable aux sociétés de personnes réalisant une certaine tranche de CAHT
Impôt Libérateur	Applicable au secteur Informel et/ou aux Personnes Physiques réalisant des CAHT en deçà d'un certain seuil fiscal par le législateur

Source : Conçu par l'auteur

