



Document de synthèse

“Les émigrants sénégalais en Italie et les possibilités de canalisation des envois de fonds vers les *mutuelles* au Sénégal”

Anna Ferro, Daniele Frigeri, Andrea Stocchiero

Introduction

Nous présentons ci-dessous un résumé opérationnel des résultats de la recherche du CeSPI sur le lien entre les envois de fonds des émigrants sénégalais en Italie et la microfinance, les caisses de crédit agricole, au Sénégal.

Le parcours de recherche s'est articulé autour de différents moments et activités, qui ont été au-delà de ce qui était prévu au début du projet et qui ont impliqué des partenaires de centres de recherche sénégalais et l'équipe CeSPI compétente sur les dimensions migratoires et financières.

La première partie du travail a consisté en la classification systématique et la mise à jour de la littérature qui a permis de délimiter les principales caractéristiques et problématiques du cas. Ce travail s'est traduit par une contribution (*document de travail 01*) d'Andrea Stocchiero avec la collaboration de José Luis Rhi-Sausi et Marco Zupi, qui a servi de cadre général de l'état de l'art et pour l'identification des principaux acteurs et des principales initiatives à mettre en évidence. Une analyse approfondie des données relatives aux comportements financiers de la composante sénégalaise relative à l'échantillon faisant l'objet du relevé ABI-CeSPI sur les besoins financiers des immigrants (*document de travail 02*) a été menée à côté de cette première étude par Daniele Frigeri.

La seconde partie a consisté en la réflexion sur les scénarios et modèles possibles qui pourraient relier et articuler le rapport entre les envois de fonds et la microfinance, au vu de l'importance de soutenir un processus d'inclusion financière en Italie et de canalisation et de valorisation des envois de fonds au Sénégal. Ceci s'est traduit par la contribution (*document de travail 03*) d'Anna Ferro et Daniele Frigeri, qui s'est développée suite aux séminaires internes avec José Luis Rhi-Sausi, Marco Zupi et Andrea Stocchiero.

La recherche sur le terrain a eu lieu à la fois en Italie et au Sénégal. Dans le premier cas, nous avons conduit une recherche qualitative et d'exploration quant aux besoins financiers des émigrants dans le cadre du rapport entre microfinance et versements, qui a donné lieu à la contribution (*document*

de travail 04) d'Anna Ferro. Au Sénégal, la recherche a impliqué l'étude de certaines *mutuelles* (6 cas ont été sélectionnés) dans le cadre de leur rapport avec les émigrants et les envois de fonds depuis l'étranger, pour vérifier la possibilité que des initiatives qui canalisent les envois de fonds vers les Unions des Caisses UFM et URMECS, soutenues par les ONG CISV et CRA dans le cadre du projet Fondazioni4Africa, puissent être explorées et réalisées. Le résultat consiste en deux études du professeur Papa Demba Fall de l'Institut Fondamental d'Afrique Noire (IFAN) et du Professeur Papa Beye de l'École Nationale d'Économie Appliquée (ENEA) (*document de travail 05*).

Principaux résultats

Considérations de base et état de l'art

- La littérature concernant l'inclusion financière et de valorisation des envois de fonds et les enquêtes empiriques sur le terrain, à partir de l'enquête ANI-CESPI sur les besoins financiers des immigrants italiens, semblent confirmer que **les envois de fonds constituent uniquement une des stratégies possibles d'allocation de l'épargne**. Ils répondent à la fois à des besoins liés aux parents dans le pays d'origine et à des facteurs liés au propre projet migratoire, mais ils répondent également à **des choix d'allocation de l'épargne, de diversification des investissements et du risque avec fonction également d'assurance**.
- La constance substantielle dans le temps de l'envoi de fonds confirme la nécessité de **considérer la canalisation des envois de fonds au sein d'une approche plus large de valorisation de l'épargne de l'émigrant et d'allocation de ses ressources pour le développement local dans le pays d'origine**. Dans ce sens, deux éléments semblent déterminants : **le développement d'instruments financiers** appropriés orientés vers la définition de la meilleure allocation possible des ressources au vu des besoins au sein d'un horizon temporel de moyen-long terme (actuellement développés dans aucun des deux contextes de référence, ni celui italien ni celui sénégalais) et **le développement des conditions** (à la fois en termes de normes que de renforcement des opérateurs et systèmes financiers respectifs de référence) afin de créer une mobilité de l'épargne entre les deux pays et l'offre d'instruments et de produits pour favoriser l'accumulation de l'épargne et l'allocation en investissements pour le développement local dans le pays d'origine. La canalisation de l'épargne et donc également des envois de fonds au sein des deux systèmes financiers constitue la première condition pour les valoriser réellement.
- **Les envois de fonds de l'Italie vers le Sénégal dépassent les 250 millions d'euros** ; il a été estimé que la capacité d'épargne moyenne par individu est d'environ 4.000 euros par an, dont 1/3 reste en Italie et 2/3 est envoyé au Sénégal; 20% à 30% des 2.700 euros annuels envoyés par individu est épargné et investi dans des activités immobilières et/ou de travail autonome et en petites entreprises, surtout en environnement urbain.
- En ce qui concerne la **crise économique**, bien que n'ayant pas à disposition de données sur le canal sénégalais, nous pouvons indiquer que, dans les flux d'envois de fonds vers l'Afrique, l'Italie (tout comme l'Europe) a subi une baisse moindre par rapport à la moyenne internationale. On estime une réduction des montants moyens et un recours aux épargnes accumulées en Italie, mais pas tellement un changement en termes de fréquence d'envoi. En même temps, quelques pas en arrière ont été enregistrés en termes d'intermédiation financière, c'est à dire l'intérêt de la part des banques pour ce segment de clientèle, surtout à cause du risque plus important associé aux émigrants. La recherche sur le terrain a confirmé que la période de récession économique actuelle a attaqué la capacité de transfert des émigrants et surtout la possibilité de pouvoir destiner des sommes à d'autres fins par rapport aux besoins de consommation des parents restés dans la patrie.

- Les principaux Opérateurs de Transfert Monétaire (**OTM**) **dominent le marché du service de transfert et de paiement des remises** entre l'Italie et le Sénégal. Il existe un certain niveau de concurrence qui a entraîné ces dernières années une réduction du coût de transfert. La variable critique est la ramification du service.
- On enregistre une **bancarisation croissante des émigrants sénégalais en Italie**, mais les économies d'échelles insuffisantes limitent l'intérêt des banques à créer des produits et des services consacrés à des nationalités spécifiques et à s'internationaliser vers les pays plus pauvres et donc également vers le Sénégal. Seules les **banques du circuit des caisses de crédit et des banques populaires au niveau territorial** semblent les plus disposées, pour des raisons de responsabilité sociale, à investir dans des initiatives de valorisation des épargnes des émigrants pour le développement local.
- La **faible bancarisation au Sénégal** est connue (environ 6% de la population) ainsi que l'insuffisance du système bancaire qui démontre, cependant, un dynamisme émergent ces dernières années. Les émigrants présentent un taux de bancarisation plus élevé.
- En général, **les Institutions de MicroFinance (IMF) sont faibles** sauf, en partie, les réseaux plus forts qui se sont dotés d'un organisme financier qui les assimile aux banques et qui peuvent gérer directement les envois de fonds en accord avec les OTM.
- **Il existe un large espace pour les IMF dans la canalisation des envois de fonds** : en quelques années, elles ont atteint 8% du total envoyé. D'un autre côté, les IMF, légalement, ne peuvent pas gérer de transferts monétaires supérieurs à 5% du total des opérations financières.
- On remarque toutefois **l'absence de produits financiers pour les émigrants**, à part les opérateurs tels que la Banque de l'Habitat pour l'investissement immobilier et certaines petites IMF créées par des émigrants telles que la MEC/Confesen en Italie.
- Ni les banques ni les IMF sénégalaises ne répondent aux besoins des émigrants et aux petites initiatives d'entrepreneur pour le développement local, faisant naître la nécessité de créer de **nouveaux instruments financiers pour la mésofinance**. Plusieurs Coopérations Internationales soutiennent ce secteur, dont récemment également la Cooperazione Italiana avec le programme Plasepri de crédits d'aide et de soutien à la microfinance, en support aux initiatives d'entrepreneur des émigrants. Un groupe de travail souhaité par la Coopération française a fait l'intéressante proposition d'une création de fonds de garantie de filière.
- On enregistre en outre **l'orientation des émigrants vers l'investissement dans de petites initiatives d'entrepreneur en environnement urbain plutôt que rural**. Ces décisions renforcent les processus migratoires internes et affaiblissent les perspectives de développement rural et du rôle que peuvent jouer les IMF. On note la nécessité de démontrer que les interventions pour la construction de filières agro-pastorales peuvent avoir du succès, de sorte à attirer les investissements des émigrants et à valoriser le rôle des IMF.

Besoins financiers et rapports des émigrants avec les IMF

- On enregistre une diversification croissante des profils des émigrants (base, moyen et évolué) en tant que clients des instituts bancaires et comme articulation de leurs propres besoins financiers. En général, on remarque un **besoin fondamental de petite épargne**, qui dans un futur proche évoluera en une demande plus articulée (déjà présente pour le profil évolué, qui est cependant numériquement réduit).
- Il y a une utilisation croissante des banques, **mais l'on souligne une faible alphabétisation financière et offre de produits** consacrés à cause des économies d'échelles insuffisantes.

- **La grande importance de l'investissement immobilier est confirmée.**
- **Les émigrants sénégalais démontrent un intérêt diffus pour les services et produits financiers, pour le travail autonome et la petite entreprise.** De plus, l'on souligne le besoin d'accéder à des parcours d'orientation et de formation à l'idée d'entreprise, assistance technique et tutorat, utile tant bien pour qui souhaite réaliser un projet d'entrepreneur - en Italie ou à échelle transnationale - que pour qui souhaite rentrer au pays définitivement.
- **Les émigrants ont une faible connaissance et expérience à l'égard des IMF au Sénégal.**
- Les émigrants font usage d'une rhétorique positive par rapport aux IMF mais ont un niveau de **confiance bas** (les raisons sont la faible confidentialité, la titularité et possibilité réduite de contrôle des comptes, la lenteur des opérations, la difficulté à offrir des produits financiers adaptés). Les IMF sont perçues comme éloignées des propres intérêts, en-dehors du fait que peu d'émigrants et de familles d'émigrants ont ouvert des comptes auprès des IMF.
- Également certaines associations d'émigrants, qui ont dans le passé promu et soutenu les IMF, se sont éloignées à cause de conflits entre les groupes dirigeants, l'absence de transparence et de capacité à répondre aux besoins.
- Malgré cela, les émigrants démontrent un **intérêt pour les IMF comme terminal possible de la canalisation des envois de fonds** pour réduire les coûts indirects et par besoin de sécurité, et de lien direct avec les familles auxquelles envoyer l'argent pour les dépenses liées à la consommation quotidienne.
- **Il existe un intérêt quant à l'ouverture de comptes** auprès des caisses de crédit agricole à **partir du moment où** les conditions pour un rapport financier seront satisfaites et surtout à partir du moment où un **rapport étroit entre IMF et banques sénégalaises** se réalisera - entendu donc comme intégration financière croissante du marché.
- **Les produits demandés sont** le compte épargne et comme service la carte de débit prépayée (qui, par contre, est limitée à la disponibilité de distributeurs automatiques bancaires sur le territoire). La possibilité de créer des produits de micro-assurance agricole pour faire face à l'instabilité climatique est en outre intéressante.

MODELES POUR LA CANALISATION DES ENVOIS DE FONDS

- Au sein d'un large éventail de solutions possibles, trois modèles ont été choisis afin de permettre au mieux une vérification des considérations initiales, par rapport aux acteurs et au contexte sénégalais où la recherche a eu pour objectif de mettre les feux sur les points de force et de faiblesse apparus sur le terrain.

Modèle 1 : Accord OTM et IMF au Sénégal

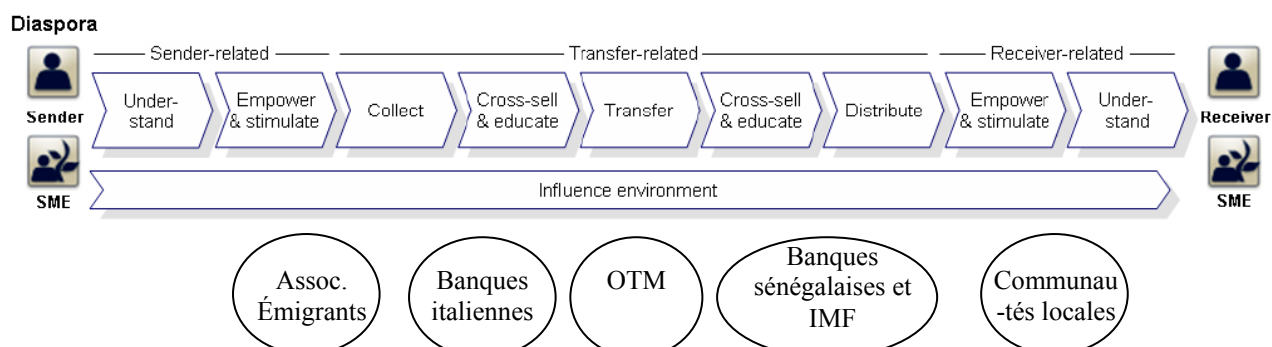
- Il s'agit d'un accord direct entre un opérateur de transfert monétaire et les institutions de microfinance au Sénégal (également celles qui se constituent avec un organisme financier) pour le transfert des remises depuis l'Italie directement vers les contextes de référence, en permettant aux IMF de gérer (en tant qu'agents des OTM) les épargnes des émigrants.
- Il représente le modèle le plus simple et le moins coûteux à réaliser, mais naturellement il comprend certaines limites liées aux exploitations différentes et relativement limitées en termes de produits et services pour l'épargne et les investissements des sujets impliqués, et ne résout pas les faiblesses des IMF du côté de l'offre et de l'accès au système financier.

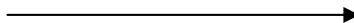
Modèle 2 : Accord banque italienne avec banque sénégalaise avec possibilité d'accord entre cette dernière et une IMF

- Le modèle prévoit un accord interbancaire direct entre la banque italienne et celle sénégalaise pour le transfert de l'argent et en général pour le transfert de l'épargne et la création de produits financiers ad hoc entre les deux banques.
- Si d'un côté le modèle présente un potentiel important car il implique les banques sur les deux territoires, il y a d'importantes étapes à suivre afin que le modèle soit stable et efficace, à la fois du côté des banques italiennes (en termes de participation au marché des envois de fonds, de valorisation de l'épargne des émigrants également dans une optique transnationale) et à la fois du côté des banques sénégalaises, peu orientées vers les segments de clientèle plus rurale et de petites dimensions et avec un rapport encore faible avec les émigrants. Pour cela, un accord entre la banque sénégalaise et le réseau d'IMF devient nécessaire. En outre, des volumes appropriés sont là-aussi nécessaires pour en garantir l'aspect économique.
- L'analyse conduite a cependant amené à remettre **en question l'application des Modèles 1 et 2 au contexte des mutuelles sénégalaises** par rapport aux considérations initiales sur la valorisation des envois de fonds en termes d'accumulation d'épargne et d'allocation pour les investissements sur le développement local. Ces dernières montrent, en effet, encore plusieurs fragilités pour développer avec succès le modèle : il existe des problèmes à caractère opérationnel et de capacité de gestion du risque, elles ne semblent pas encore en mesure de gérer le flux des remises avec des produits d'épargne et d'investissement appropriés pour les exigences des émigrants (en plus des problèmes de trésorerie liés au service de paiement des remises), ni d'entrer en partenariats directs avec les banques sénégalaises et italiennes, elles ont des problèmes d'accès au système financier et donc aux financements à moyen-long terme nécessaires afin de soutenir une activité d'emploi nécessaire aux exigences de la clientèle.

Modèle 3 : Accord banque italienne et IMF avec l'intervention d'OTM et de banques commerciales au Sénégal.

- **C'est le modèle le plus complexe, mais également celui qui offre l'éventail le plus large d'instruments et de canaux de valorisation de l'épargne, complémentaire pour les différents opérateurs qui composent la chaîne de valeur de l'envoi de fonds (voir figure).** L'élément de base est un accord entre la banque italienne et un réseau d'IMF au Sénégal pour le développement de produits joints, pour la transférabilité de l'épargne en général et le soutien aux projets d'entreprise de la part des émigrants et de leur famille. L'accord avec une banque sénégalaise lui succède afin de pouvoir développer des produits plus complexes (en élargissant la capacité d'offre de l'IMF tant bien du côté de l'épargne que de celui du crédit), de donner accès aux IMF aux marchés financiers, d'offrir une assistance technique et en général de pouvoir bénéficier de services centraux qui permettent d'exploiter les économies d'échelle. Alors que l'accord avec un OTM permet de conserver les caractéristiques de l'aspect économique et la rapidité du service de transfert des remises que seuls ces opérateurs sont capables d'assurer.





- Plus compliqué à réaliser, le modèle comprend tous les ingrédients et les instruments nécessaires pour une valorisation appropriée de l'épargne des émigrants dans une optique de développement, potentiellement en mesure de combler les lacunes encore existantes par rapport à un rôle leader de chaque acteur impliqué dans le processus de valorisation. Un travail de sensibilisation et d'**implication des intermédiaires financiers italiens plus sensibles** représente une condition nécessaire.
- Le Modèle 3 semble constituer la stratégie qui s'adapte le mieux au contexte et qui apparaît potentiellement en mesure de soutenir une **croissance des mutuelles** et de leur rôle effectif dans le processus de canalisation et de valorisation des envois de fonds de la diaspora sénégalaise. Le Modèle permet en effet aux *mutuelles* d'accéder au système financier sénégalais et donc à ses capitaux à des conditions durables, d'accéder aux ressources techniques et opérationnelles d'**une banque sénégalaise** (qui aura à son tour la possibilité de se placer en même temps sur un marché et un segment de clientèle nouveaux, sur un modèle d'intermédiation typique des IMF, et au patrimoine informatif qu'un opérateur sur le territoire est capable de fournir), d'augmenter sa capacité d'offre de produits et d'en dessiner de nouveaux, de dialoguer avec le système financier italien à travers une banque sénégalaise, sans devoir développer toutes les infrastructures nécessaires à la confrontation avec un intermédiaire d'un système financier étranger.
- **L'implication d'un OTM** pour offrir le service de recueil et de transfert de l'argent évite aux instituts de crédit italiens de réaliser tous les investissements fixes qui seraient nécessaires pour implémenter un système de gestion des remises qui soit à la fois efficace et bon marché et qui requiert de larges volumes afin que les économies d'échelle le rendent durable. Il serait ainsi possible de garantir la rapidité et la sécurité appropriées pour les exigences effectives des émigrants.
- Naturellement, une fois identifié le modèle de référence, il convient d'identifier et de mettre en œuvre les actions et les stratégies afin que les obstacles de toute nature puissent être repérés et éliminés et réaliser les interventions adéquates pouvant déterminer l'efficacité ou surtout influencer les coûts de réalisation du modèle, dont le succès dépend en dernière analyse.

Mécanismes pour la canalisation des envois de fonds

Afin que les modèles ci-dessus puissent prendre forme dans des contextes et des conditions telles que celles difficiles caractéristiques du Sénégal et qu'ils orientent l'épargne vers les investissements pour le développement local, il semble nécessaire de mettre en œuvre des **initiatives à caractère public et solidaire**. Dans ce sens, des produits et des mécanismes sur lesquels le projet Fondazioni4Africa Sénégal pourrait investir ou se compléter peuvent être :

- certificats de dépôts éthiques consacrés (Banque Etica et Etimos)
- envoi de remises d'entreprise avec des systèmes *peer to peer* (Etimos)
- fonds de garantie (initiative pour la création de la Fondation des sénégalais du Nord de l'Italie et autre projet de la Région Veneto financé par la Commission européenne)
- Banque éthique de la diaspora (initiative Unicontinental Bank)
- accès aux crédits du programme Plasepri de la Cooperazione Italiana

Orientations exécutives pour le projet Fondazioni 4 Africa

1. **Le renforcement des IMF**, surtout en termes de capacité de gestion des liquidités et de l'épargne, de concession et de récupération du crédit, de la transparence, d'infrastructures nécessaires, est propédeutique et essentiel pour le développement opérationnel de tout modèle de canalisation des remises vers les *mutuelles*.

Dans cette optique, l'UFM semble être en meilleure position en ce qui concerne l'avancement vers l'expérimentation de modèles grâce au rapport avec Ecobank et Banque Rurale de Solidarité. Évidemment le premier pas pour se familiariser avec le marché est celui de **devenir sous-agent d'un, ou mieux, de plusieurs Opérateurs de transfert d'argent**. Si l'URMECS se trouve encore largement inséré dans un parcours de renforcement qui résulte évidemment prioritaire, il peut dans tous les cas commencer à considérer la future implication d'opérateurs de transfert d'argent.

2. En général, pour la création d'un modèle de canalisation et de valorisation des envois de fonds, il est important de souligner le rôle que pourrait jouer le projet Fondazioni4Africa dans la **facilitation, promotion et soutien à la gouvernance** entre émigrants, leurs associations et les IMF, entre les IMF et les banques sénégalaises et entre ces dernières et les banques italiennes potentielles (Caisses de crédit et Banques Populaires). Ceci favoriserait une plus grande intégration des émigrants et des IMF avec les banques, en soutenant la création de partenariat sur le territoire et de canaux de financement à moyen et long terme pour les *mutuelles*.

Cela pourrait se traduire par la possibilité d'**expérimenter l'application du modèle 3 en référence à certains contextes territoriaux** qui présentent des conditions favorables, en Italie, à partir de la présence d'immigrés et de banques intéressées (par exemple dans la zone de Brescia-Bergame, le Credito Cooperativo et les Banques populaires), en impliquant des OTM sensibles tels que Moneygram ou Ria. A ce sujet, on signale également l'initiative de Microfinanza SRL liée à l'OTM Money2Money.

Le même travail devra être réalisé dans les territoires sénégalais liés aux chaînes migratoires, en particulier avec UFM et Ecobank et la Banque Régionale de Solidarité. Il faudrait donc faciliter la liaison entre ces partenaires, en promouvant l'élaboration de tables d'échange, d'accords, de procédures et de produits.

3. Dans le cadre de la précédente orientation, il pourrait être possible de développer de **nouveaux produits d'épargne et d'assurance**.

- a. produits d'épargne à échéance moyenne ou longue, crédit et transfert d'argent, avec l'implication/la collaboration des instituts bancaires et des émigrants, et test par rapport à certaines caisses et certaines associations d'émigrants ;
- b. d'éventuels produits d'assurance dont ceux pour les émigrants qui investissent dans des campagnes agricoles, pour faire face aux fortes irrégularités du climat ;
- c. en donnant la priorité aux produits d'épargne (à moyen et long terme) qui garantissent la collecte de fonds (pour soutenir ensuite des produits de financement).

Ce qui compte, c'est que la définition de tels produits naisse de tables de collaboration et d'échange où sont appelés : les banques sénégalaises, les banques italiennes, les IMF et les émigrants (voir par exemple l'identification de certaines associations, surtout celles liées aux *mutuelles* au Sénégal), dans le cadre d'un accord entre les sujets (une sorte de pacte pour le co-développement) qui puisse servir comme **instrument de lobby et de mobilisation également au niveau politique**.

4. Une aide importante pour le travail des différents partenaires financiers, visés plus haut, pourrait être la constitution (ou la prise en considération) **d'un fonds de garantie** pour soutenir les exigences de liquidité et de trésorerie des mutuelles, ainsi que les opérations de crédit et l'épargne recueillie, même si la capacité des IMF est avant tout à renforcer.

Dans ce sens, nous pouvons chercher des **complémentarités avec le programme Plasepri** de la Cooperazione Italiana et avec d'autres initiatives qui agissent également dans l'optique d'une aide et d'un soutien aux activités, projets et investissements productifs de la part de la diaspora au Sénégal. On pense par exemple au projet de la **Fondation des sénégalais du nord de l'Italie** (FASNI) qui prévoit la création d'un fonds de garantie pour soutenir les initiatives d'entreprise transnationales et des activités au Sénégal, comme également le projet de création d'un fonds de garantie soutenu par la **Région Veneto**, à travers un cofinancement de l'Union Européenne. Etant donnée la présence d'actions et d'intérêts, il est donc utile de pouvoir valoriser des initiatives qui pourraient s'aligner sur le projet Fondazioni4Africa. Une telle action tient compte, et trouverait son intérêt, à la fois des émigrants en Italie qui veulent réaliser ou soutenir des activités créatrices de revenu à travers les parents et à la fois de ceux qui ont un projet de retour à la patrie.

5. En Italie, mais en partie également au Sénégal, il est utile de prévoir des **parcours d'accompagnement pour rapprocher les individus seuls et les associations d'émigrants des IMF**. Puisqu'en Italie le manque d'information (ou information vague et imprécise) quant à la nature, le rôle et les activités et les possibilités de la microfinance est apparu, il est utile d'imaginer des moments et des initiatives qui puissent rapprocher les émigrants des IMF par une implication directe ou indirecte (à travers les associations, avec des formes de collaboration et de soutien, à travers les parents au Sénégal). Ceci peut inclure, par exemple, des campagnes de marketing et de sensibilisation (à la fois du côté des émigrants que de celui de la population locale), mais surtout des **parcours d'alphabétisation financière** (voir à ce sujet la complémentarité avec le site mandasoldiacasa géré par le CeSPI, qui ouvrira prochainement et avec le projet **Oxafm Novib-INAFI** auquel le CeSPI a été invité à collaborer).