



Working Paper 1

**Rimesse e microfinanza in Senegal:
stato dell'arte e ipotesi di modellizzazione**

Andrea Stocchiero

Novembre 2009

INDICE

1. INTRODUZIONE: IL QUADRO GENERALE	3
2. GLI ATTORI.....	7
3. ANDARE OLTRE LE ASSUNZIONI: QUALI OPPORTUNITÀ REALI?	28
4. QUALI MECCANISMI FINANZIARI PER CONNETTERE IL RISPARMIO E LE RIMESSE DEI MIGRANTI ALLO SVILUPPO LOCALE?	32
ALLEGATO 1. TABELLA DI COMPARAZIONE DEI COSTI DI TRASFERIMENTO MONETARIO PER IL CORRIDOIO ITALIA - SENEGAL.....	36
ALLEGATO 2. I PRODOTTI DI RISPARMIO OFFERTI DALLE IMF	37
ALLEGATO 3. I PRODOTTI DI MICROCREDITO OFFERTI DALLE IMF	38
ALLEGATO 4. I PRODOTTI DI MEC/CONFESEN PER I MIGRANTI	39
ALLEGATO 4. I PRODOTTI DI MEC/CONFESEN PER I MIGRANTI	39
ALLEGATO 5. PRODOTTI E SERVIZI CON UN ALTO POTENZIALE DI ALLEANZE PUBBLICO-PRIVATO.....	40

Lo scopo del documento è quello di raccogliere e distillare le principali informazioni e gli orientamenti che emergono dalla recente letteratura specializzata sul tema del rapporto tra rimesse dei migranti e microfinanza in Senegal, al fine di orientare l'analisi del CeSPI nel quadro del progetto delle Fondazioni Africa Senegal. L'analisi oltre a sistematizzare diversi documenti di ricerca specialistici sul rapporto tra rimesse e microfinanza in Senegal è frutto di una serie di confronti e seminari interni al CeSPI, con José Luis Rhi-Sausi, Marco Zupi, Anna Ferro e Daniele Frigeri.

1. INTRODUZIONE: IL QUADRO GENERALE

Questo paper ha il fine di sistematizzare le conoscenze esistenti sul possibile rapporto tra le rimesse dei migranti e il mercato finanziario, con particolare riguardo alla microfinanza nel paese di origine, e su questa base discutere alcune questioni di fondo e identificare alcune ipotesi di lavoro rispetto all'obiettivo finale della valorizzazione dei risparmi dei migranti per lo sviluppo locale in Senegal.

Uno dei principali aspetti del dibattito su che strategie adottare per lo sviluppo economico locale nei paesi africani riguarda i meccanismi finanziari da promuovere per favorire l'allocazione dei risparmi dei migranti, attraverso le loro rimesse, verso le opportunità di investimento del paese di origine. La letteratura mostra come il flusso di rimesse possa rappresentare una risorsa rilevante a livello macroeconomico e microeconomico. Un flusso che in alcuni paesi supera e risulta meno volatile dell'aiuto pubblico allo sviluppo e degli investimenti diretti esteri. Un flusso che raggiunge direttamente le famiglie relativamente povere che vivono nelle aree rurali ed urbane, e che viene impiegato per consumi essenziali, per lo sviluppo del capitale umano attraverso la spesa per l'istruzione e la salute, per l'abitazione e attività di carattere produttivo.

Le analisi dell'impatto delle rimesse sullo sviluppo e in particolare sulla lotta alla povertà rilevano in generale una correlazione positiva anche se limitata, essendo solo uno dei fattori che possono concorrere a questo risultato. Le rimesse contribuiscono alla riduzione della povertà. "Prima facie our findings indicate that a 10 percent rise in the inflow of remittances is associated with about a 1 percent fall in headcount poverty and the poverty gap." Ma nel caso dell'Africa sub-sahariana:

"While the overall poverty reducing effect of remittances remains, the coefficient on the interaction term comes in with a positive sign. Although this effect is not always significant it raises the possibility that in SSA the severity of poverty might be motivating greater out-migration, so that poverty is positively associated with remittances"¹.

Si rileva così che se le rimesse hanno un impatto positivo sulla riduzione della povertà, il livello di quest'ultima continua a motivare flussi di emigrazione.

La rilevanza delle rimesse può essere espressa in rapporto al prodotto interno lordo (PIL) che in alcuni paesi raggiunge percentuali molto elevate. Nel caso del Senegal nel 2002 si è stimato che le rimesse erano pari al 7% del PIL, all'82% dell'aiuto pubblico allo sviluppo (APS) e all'88% degli investimenti diretti esteri e movimenti di portafoglio, mentre rappresentavano dal 30 al 80% del bilancio familiare, e addirittura il 90% dei redditi familiari nella regione di Louga². Nel 2005 la Banca Africana per lo Sviluppo (BAD) ha registrato un flusso di 1.254 milioni di euro pari al 19% del PIL e a più del doppio dell'APS³.

Riguardo l'impatto delle rimesse sulla povertà, una recente indagine del Ministero dell'economia senegalese ha stimato come esista un effetto positivo significativo:

"Au niveau national, les envois de fonds des migrants réduisent significativement le nombre de ménages en dessous de la ligne de pauvreté à hauteur de 30,74%. Autrement dit, 30,74% des ménages avec migrants auraient été pauvres s'ils ne recevaient pas de transferts"⁴;

¹ S. Gupta, C. Pattillo e S. Wagh, 2007, *Impact of Remittances on Poverty and Financial Development in Sub-Saharan Africa*, IMF Working Paper WP/07/38.

² International Labour Office (ILO), 2003, *Etude sur le transfert d'argent des émigrés au Senegal et les services de transfert en microfinance*, Social Finance Programme, Document de Travail n. 40.

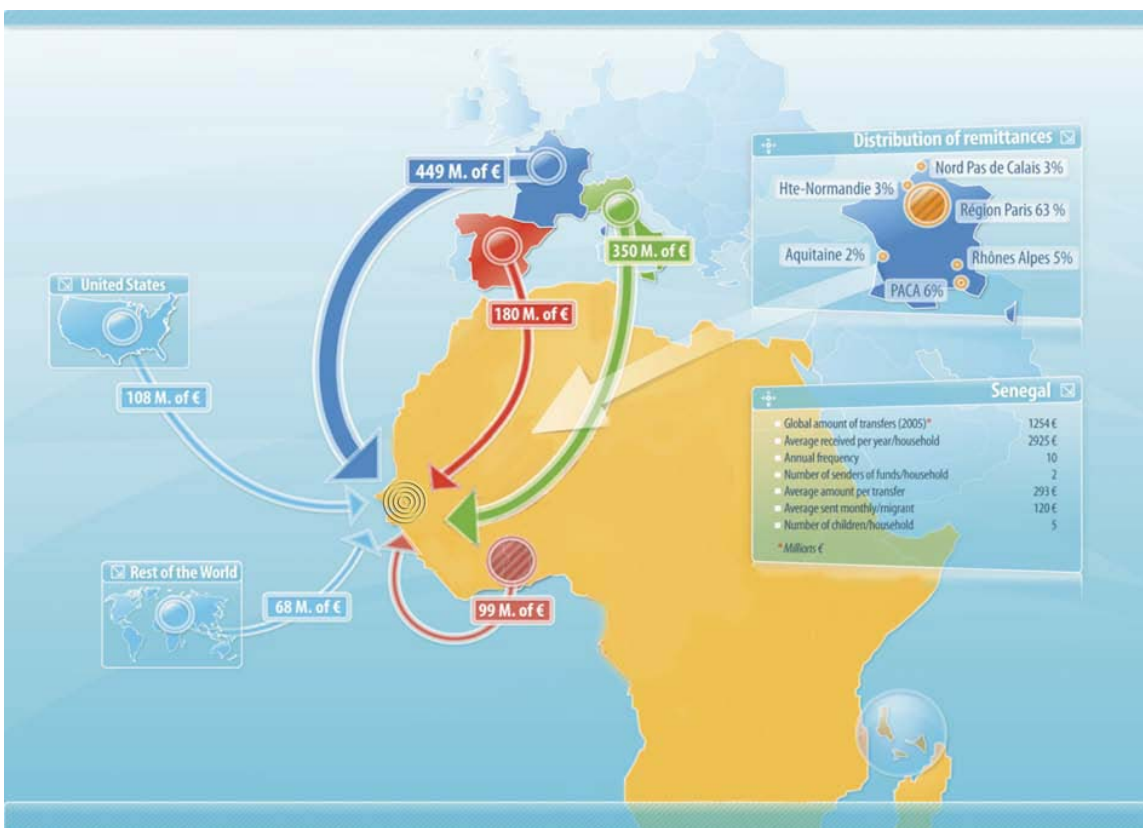
³ African Development Bank, 2007, *Migrant Remittances. A Development Challenge*.

⁴ Diagne Y.S. et F. Diane, 2008, *Impact des Transferts des Migrants sur la Pauvreté au Sénégal*, Ministère de l'Economie et des Finances, Direction de la Prévision et des Etudes Economiques, Document d'Etude n. 07, DPEE/DEPE, Mai 2008.

che però si concentra in ambito urbano e che avvantaggia le famiglie relativamente meno povere. Ne deriva una raccomandazione affinché si incentivi l'investimento delle rimesse nello sviluppo locale, in particolare in ambito rurale attraverso la collaborazione tra strutture specializzate nel servizio di trasferimento e le società di credito e le casse mutue.

Nel caso del corridoio tra l'Italia e il Senegal la BAD indica un flusso di 350 milioni di euro nel 2005 (si veda la figura 1 sui principali corridoi), mentre l'Ufficio Italiano Cambi della Banca d'Italia contabilizza 157 milioni che sono aumentati a 252 milioni nel 2007 e a quasi 263 milioni nel 2008 (tabella 1). È importante ricordare che i dati forniti dalla Banca d'Italia sono da considerarsi inferiori al reale volume di rimesse sia in quanto rilevano esclusivamente i trasferimenti di denaro effettuati attraverso i canali formali e non quelli transitati attraverso i canali informali, sia poiché non inseriscono nelle rilevazioni relative alle rimesse una parte delle transazioni del sistema bancario e degli operatori di trasferimento monetario, dal momento che questi sono obbligati a comunicare in forma disaggregata (specificando paese e causale) alla Banca Centrale solo le operazioni di ammontare superiore ai 12.500 euro: molti invii dei migranti, che raramente raggiungono tale importo, non sono perciò rilevati. Tuttavia, dal momento che la Banca d'Italia costituisce l'unica fonte ufficiale sui volumi di rimesse inviate dal nostro paese, questi dati costituiscono la base principale su cui si è basata la nostra analisi.

Figura 1. I principali corridoi delle rimesse senegalesi



Fonte: BAD, 2007.

Tabella 1. Volume dei flussi di rimesse dall'Italia verso i principali paesi non OCSE in migliaia di euro

		2005	2006	2007	2008	% sul tot. rimesse 2008	var. % su 2006	var. % su 2007
1	CINA	947.533	700.492	1.687.443	1.540.271	24,2	140,9	-8,7
2	FILIPPINE	245.424	519.899	727.926	922.556	14,5	31,9	34,6
3	ROMANIA	652.534	792.518	789.529	767.836	12,0	-0,2	-2,4
4	MAROCCO	244.021	294.806	339.404	332.891	5,2	16,9	-1,7
5	SENEGAL	157.371	207.854	252.266	262.725	4,2	21,5	4,2

Fonte: Elaborazione CeSPI su dati Banca d'Italia (2009)

Il corridoio delle rimesse tra l'Italia e il Senegal è tra i più importanti tra quelli dal nostro paese verso i paesi in via di sviluppo (tabella 1), e di gran lunga il primo verso l'Africa sub-sahariana (tabella 2). È di particolare interesse il caso senegalese sia per le caratteristiche dell'immigrazione in Italia (la comunità senegalese, di antica immigrazione, ha dimostrato un notevole dinamismo dal punto di vista delle iniziative culturali e imprenditoriali, oltre che per la capacità di creare in Italia un variegato tessuto associativo)⁵, sia per il relativo elevato ammontare di rimesse procapite inviato annualmente (5.200 euro circa)⁶, evidenziato dal rapporto tra “peso” della presenza di migranti e “peso” del volume di rimesse (*ratio* 2,3) (tabella 2). Degli altri paesi di quest'area, solo Nigeria, Costa d'Avorio e Ghana coniugano una presenza significativa con volumi di invio non trascurabili.

Tabella 2. Africa sub-sahariana: volume dei flussi di rimesse e numero di immigrati regolari

	RIMESSE (in migliaia di euro)			NUMERO IMMIGRATI		Ratio (1) / (2)*	Invio medio annuale di rimesse (€) **
	2007	var. % su 2006	% su tot. Italia 2007 (1)	2007	% su tot. immigrati in Italia 2007 (2)		
SENEGAL	252.266	21,4%	4,2%	62.620	1,8%	2,3	5.184,7
NIGERIA	48.443	58,8%	0,8%	40.641	1,2%	0,7	1.534,1
COSTA D'AVORIO	28.050	12,2%	0,5%	17.132	0,5%	0,9	2.107,2
GHANA	25.025	-2,5%	0,4%	38.400	1,1%	0,4	838,7
CAMERUN	12.923	15,2%	0,2%	6.940	0,2%	1,1	2.396,5
BURKINA FASO	12.059	17,9%	0,2%	8.960	0,3%	0,8	1.732,1
KENYA	7.360	15,0%	0,1%	1.277	0,0%	3,3	7.417,6
CAPO VERDE	3.722	20,9%	0,1%	4.482	0,1%	0,5	1.068,7

Fonte: Elaborazione CeSPI su dati Banca d'Italia e Istat (2008)

*Il valore è dato dal rapporto tra la percentuale del volume di rimesse del paese considerato sul totale dei flussi in uscita dall'Italia e la percentuale della popolazione immigrata del medesimo paese sul totale dei migranti regolari presenti in Italia. Valori pari a 1 mostrano una perfetta corrispondenza tra il peso della componente migratoria di quel paese presente in Italia e il peso delle rimesse inviate dalla medesima comunità dall'Italia verso il proprio paese d'origine; valori minori di 1 mostrano flussi inferiori rispetto alla presenza relativa e valori maggiori di 1 mostrano, al contrario, flussi maggiori.

**Il valore medio è calcolato su una stima della popolazione adulta: non disponendo del numero dei minori ripartito per ogni nazionalità di migranti presenti in Italia, ma solo del dato Istat a livello aggregato (i minori rappresentano il 23% della popolazione immigrata regolarmente presente in Italia), si è ipotizzato che tutti i gruppi nazionali presentino la medesima quota di adulti che si registra nella popolazione migrante considerata a livello nazionale.

⁵ Per il caso dell'immigrazione senegalese in Italia si rimanda a Ceschi, S., Stocchiero, A., (a cura di) (2006), *Relazioni transnazionali e co-sviluppo. Associazioni e imprenditori senegalesi tra Italia e luoghi di origine*, Torino, Harmattan Italia.

⁶ La Banque Africaine de Développement (BAD) ha calcolato che l'ammontare medio annuo ricevuto dalle famiglie senegalesi sia stato di quasi 3.000 euro con una frequenza annua di 10 invii (BAD, 2007). http://www.afdb.org/fileadmin/uploads/afdb/Documents/Publications/70000012_EN_Transfert%20des%20fonds%20A-NG.pdf.

Le indagini sul campo hanno mostrato che le rimesse vengono destinate in gran parte al consumo, ma una quota comunque significativa viene rivolta a risparmi e investimenti, soprattutto di carattere immobiliare.

Box 1 Indagini sull'utilizzo delle rimesse in Senegal

Lo studio ILO (2003) ha stimato che la quota rivolta al risparmio sia attorno al 10% del totale delle rimesse a cui si aggiunge l'8% per l'investimento in servizi commerciali, nella casa e nella piccola produzione agricola.

A sua volta la BAD (2007) rileva come l'11% delle rimesse sia utilizzato in investimenti produttivi e quasi il 20% in investimenti immobiliari, mentre il rimanente copre le spese familiari essenziali tra cui quelle per l'istruzione e la salute. Si stima che in Senegal **424 milioni di euro siano investiti nell'immobiliare** e 66 milioni in investimenti produttivi.

Una indagine condotta presso gli operatori finanziari⁷ ha registrato che **il 15% delle rimesse viene risparmiato in banca o tesaurizzato**, il 10% investito in beni immobiliari sia per la propria famiglia che come forma di rendita⁸, e il 5% investito in attività produttive, soprattutto in servizi di trasporto, commercio e in agricoltura. L'investimento produttivo non si deve tanto a progetti di ritorno dei migranti quanto per sostenere la famiglia nel creare una nuova fonte di reddito.

L'indagine ABI-CeSPI⁹ ha permesso di analizzare l'uso delle rimesse in modo più disaggregato, ne emerge il seguente quadro: il 31% viene utilizzato per spese di consumo, **il 34% per il capitale umano** (spese sanitarie e per l'educazione), il 14% per l'abitazione, il 10% per rimborso di debiti (tra cui quello per pagare il viaggio per venire in Italia), il 6% per iniziative imprenditoriali e il rimanente 5% per sostenere attività sociali e religiose.

Tabella 3. Risultati delle indagini sull'utilizzo delle rimesse in Senegal

	Indagine ILO 2003	BAD 2007	Diop 2007	ABI-CeSPI 2009
Risparmio	10%		15%	
Investimento immobiliare	8%	20%	10%	14%
Investimento in attività produttive		11%	5%	6%
Spese familiari di consumo	82%	69%	70%	31%
Spese per il capitale umano				34%
Altro				10% rimborso debiti 5% attività sociali e religiose

Le analisi evidenziano però che a livello micro e meso economico, e cioè relativamente alla tematica dello sviluppo locale, vi sono sia casi positivi che casi negativi di correlazione tra rimesse,

⁷ Diop Aliou, 2007, *Stratégies d'offre de services de transfert d'argent et mécanismes financiers pour une réorientation des envois des migrants sénégalais vers des secteurs productifs*, Cooperazione italiana e IOM.

⁸ Si stima che 6 migranti su dieci acquisti casa in Senegal e che mentre l'età media di accesso alla casa dei senegalesi è di 49 anni, per i migranti si riduce a 30 anni (Diop, 2007 op. cit.).

⁹ Rhi-Sausi J.L e M. Zupi (a cura di), 2009, *Banche e nuovi italiani. I comportamenti finanziari degli immigrati.*, ABI e CeSPI, Bancaria Editrice, Roma.

crescita economica e distribuzione del reddito¹⁰. Sono diversi i fattori che influenzano questo rapporto. Nel caso senegalese e del vicino Mali alcune ricerche hanno evidenziato la creazione di rapporti di dipendenza dalle rimesse che inibiscono lo sviluppo locale. La valorizzazione del risparmio dei migranti, attraverso la canalizzazione delle rimesse verso prodotti finanziari che consentano l'allocazione in investimenti produttivi locali, è dunque una questione di grande importanza che merita una attenta analisi soprattutto in contesti come quello senegalese dove le rimesse costituiscono una massa monetaria ingente.

2. GLI ATTORI

Occorre però partire da una considerazione di fondo, che viene solitamente ricordata ma raramente approfondita nelle sue implicazioni: le rimesse sono risorse private dei migranti, fanno parte del loro risparmio. È indispensabile tenere bene a mente questo punto di vista. Come hanno recentemente messo in evidenza analisi di ABI-CeSPI (Rhi-Sausi e Zupi, 2009) la scelta razionale dei migranti è volta a garantirsi la sicurezza del risparmio e un rendimento sufficiente, assieme all'obbligo morale al sostentamento della famiglia e poi della comunità di origine. Questo non è detto coincida con l'idea dello sviluppo locale nel paese di origine e con le finalità e gli interessi degli altri attori, tra cui le istituzioni di microfinanza (IMF). In generale, comunque, le analisi mostrano un effetto positivo dell'impatto delle rimesse sullo sviluppo finanziario: "In all instances remittances are significant as a positive determinant of financial development" (S. Gupta, C. Pattillo e S. Wagh, 2007).

Il punto di vista dei migranti si deve confrontare con quello dei diversi operatori finanziari, tra cui le istituzioni di microfinanza, e con l'obiettivo dello sviluppo locale. A questo riguardo è utile l'approccio della catena del valore delle rimesse. Il Gruppo consultivo per assistere i poveri, sostenuto da diverse istituzioni internazionali, ha proposto questo approccio per identificare i ruoli e le funzioni che i diversi operatori finanziari possono svolgere durante il percorso della rimessa (figura 2)¹¹.

A sua volta, un recente studio sostenuto dall'agenzia di cooperazione tedesca GTZ¹², ha ripreso il concetto della catena ampliandolo per comprendere altre attività complementari importanti per cercare di assicurare un maggiore impatto a favore dello sviluppo locale. Non si tratta solo di identificare processi e prodotti volti a ridurre il costo di invio della rimessa ma anche, e soprattutto, di definire modelli diretti a dare maggiore capacità e potere ai migranti (*empowering migrants*) e alle loro comunità e istituzioni locali di gestire le risorse per lo sviluppo locale.

"This study provides a methodological framework for conceptualising a more holistic, end-to-end remittance process, a process not limited to efficiently moving money from passive point A to passive point B, but incorporating and actively engaging a broader set of stakeholders in a wider range of activities. For this purpose, a value chain analysis is introduced below, separated into sections on senders, transfers and receivers and following seven steps: (1) understanding the diaspora; (2) empowering the diaspora, particularly individual senders; (3) collecting remittances; (4) transferring remittances, including cross-selling opportunities and education in sending and receiving country; (5) distributing remittances; (6) understanding the receivers; and (7) empowerment the receivers. The

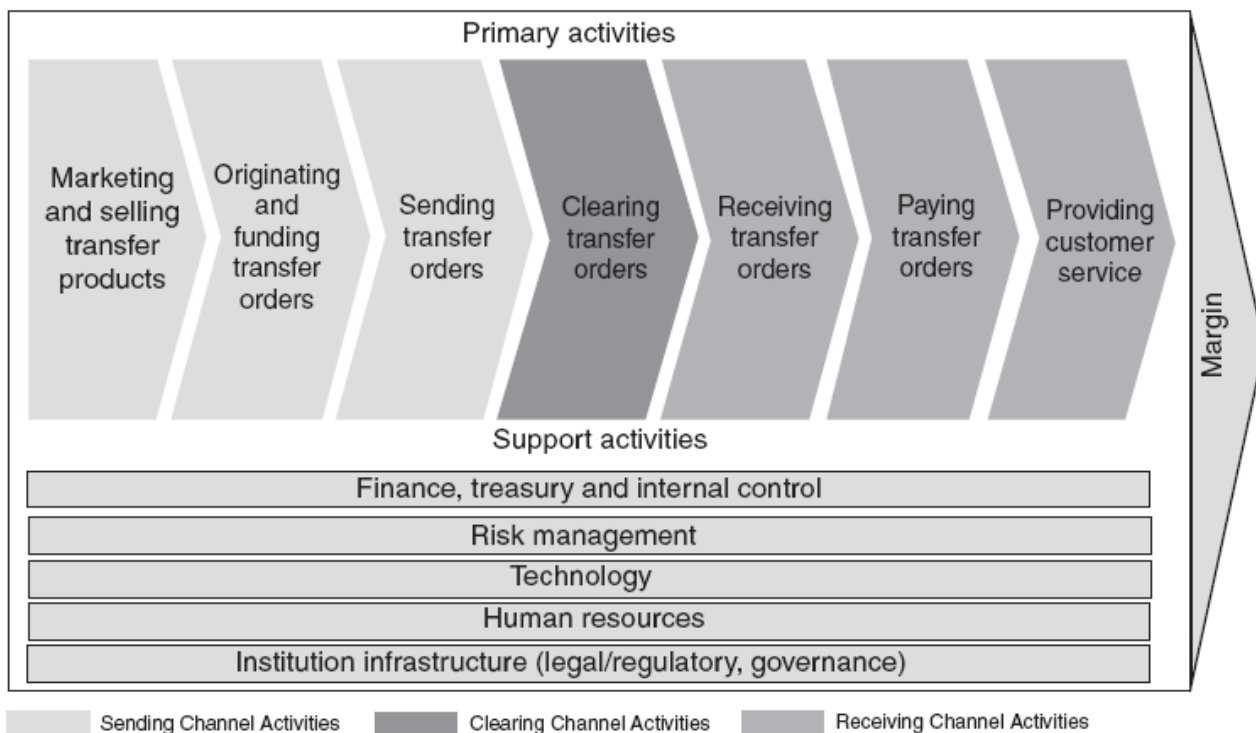
¹⁰ Mazzali A., Stocchiero A. e M. Zupi, 2002, *Rimesse degli emigrati e sviluppo economico*, Laboratorio CeSPI 9, Roma.

¹¹ Consultative Group to Assist the Poor (CGAP), 2008, *Making Money Transfers Work – Technical Guide*, CGAP/The World Bank, Washington.

¹² Merkes U., C. Schniepper, J. Schwegler (2009), *Transferplus – Value- Adding Remittance Services that Expand the Development Potential of Money Transfers*, GTZ, Economic Development and Employment.

analysis is thereby not restricted to the value chain itself, but incorporates the regulatory, institutional and political framework.”

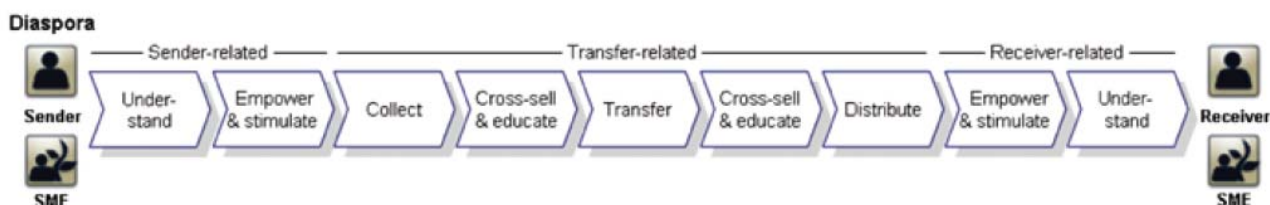
Figura 2. La catena del valore del trasferimento monetario



Fonte: CGAP, 2008.

La figura 3 illustra la sequenza delle attività che possono corrispondere a diversi attori. L’attenzione è posta sul processo nel suo insieme e non su singole istituzioni. Considerando poi che in molti paesi il mercato delle rimesse è debole, con scarsi servizi e costi alti, risulta più efficiente ed efficace identificare alleanze tra gli attori. Alleanze che forniscono soluzioni *win-win*, a somma positiva, dove ogni attore ottiene un beneficio sulla base del proprio vantaggio comparato, e che sono guidate da considerazioni di mercato. In particolare l’accoppiamento di servizi a valore aggiunto al semplice trasferimento monetario offre una maggiore opportunità di collegare le rimesse all’inclusione finanziaria e allo sviluppo locale.

Figura 3. Approccio olistico alla catena del valore delle rimesse

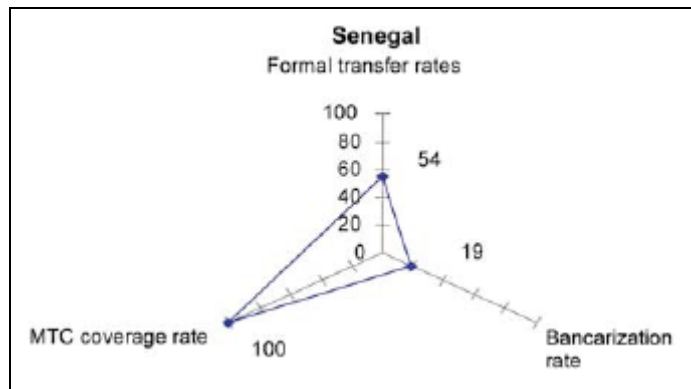


Fonte: Merkes, Schniepper e Schegler, 2009.

Prima di considerare le posizioni dei diversi operatori finanziari nel caso del corridoio Italia-Senegal, è necessario ricordare che si è stimato come il 46% delle rimesse verso il Senegal transiti attraverso canali informali, il 36% via operatori di trasferimento monetario (OTM), il 10% tramite banca e l’8 via ordini postali (BAD, 2007). La Banca Africana per lo Sviluppo indica come

l'utilizzo dei canali formali dipenda fondamentalmente dal tasso di bancarizzazione e dal tasso di copertura degli OTM. La Figura 2 mette in evidenza come nel caso del Senegal la formalizzazione dei trasferimenti monetari si debba sostanzialmente al tasso di copertura degli OTM.

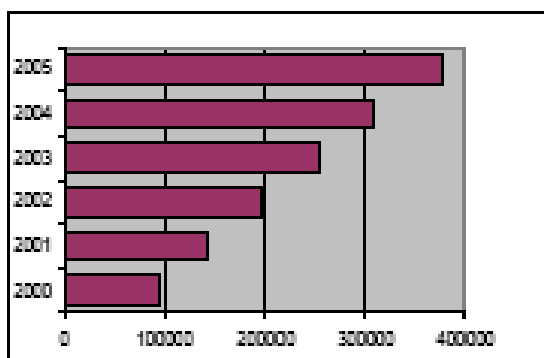
Figura 4. Il rapporto tra bancarizzazione, copertura degli OTM e formalizzazione delle rimesse



Fonte: BAD, 2007.

Infatti questi operatori in pochi anni hanno accresciuto considerevolmente l'accessibilità dei migranti al servizio di trasferimento: dal 2000 al 2005 si stima una crescita del flusso del 304,45% (Diop, 2007). D'altra parte risulta ancora essenziale sviluppare la bancarizzazione e la rete delle IMF, cercando di favorirne l'inclusione in modo da superare il dualismo che caratterizza il mercato finanziario senegalese. Le variabili di carattere culturale e sociologico non appaiono invece significative nello spiegare la scelta di canali informali. La questione è quindi prettamente economico-finanziaria e comprende criteri di scelta come il costo, l'accessibilità, la sicurezza, la rapidità dell'invio, la disponibilità di servizi e prodotti.

Grafico 1. Evoluzione dei trasferimenti monetari effettuati dagli OTM



Fonte: BCEAO; i dati non comprendono i trasferimenti delle Poste.

Di seguito si presentano gli operatori finanziari in Italia e in Senegal mettendo in evidenza le principali questioni che afferiscono la canalizzazione delle rimesse, l'offerta di servizi e prodotti per il risparmio e il credito, e l'allocazione per lo sviluppo economico locale.

2.1 Gli operatori di trasferimento monetario

Gli OTM offrono ai migranti le migliori condizioni di invio (diffusione degli sportelli, semplicità e velocità nell'invio, offerte speciali su commissioni, donazioni per interventi di carattere sociale, guadagnando in particolare sulla gestione del tasso di cambio). La preminenza di questi operatori si

deve fondamentalmente alla capillarità del servizio sia nel paese di emissione che in quello ricevente l'ordine di trasferimento, alla rapidità del servizio e all'assenza di pesanti richieste burocratiche.

In Italia stime non ufficiali indicano in oltre il 90% la quota di mercato dei trasferimenti in mano agli operatori specializzati. Le banche commerciali e le poste gestiscono la quota rimanente. Nel caso del corridoio con il Senegal una indagine non rappresentativa registra come il 54% degli immigrati senegalesi intervistati utilizzi agenzie specializzate, l'8% esclusivamente la posta (ma non è chiaro se via MoneyGram o i propri ordini postali), il 4% solo la banca e un altro 4% solo canali informali. La maggior parte dei migranti utilizza più canali¹³. Appare un quasi monopolio della Western Union (WU), i cui costi relativamente più elevati sono più che compensati dalla capillarità dei suoi sportelli e dalla popolarità (Cisv, 2008).

Ciò corrisponde ai risultati di alcuni *focus group* condotti dal CeSPI in questi ultimi anni: i migranti sono attori razionali, anche se abituarini, e scelgono il canale più appropriato a seconda delle esigenze, per invii urgenti e di basso e medio importo preferiscono gli OTM, mentre per quelli di ammontare più elevato e programmabile nel tempo scelgono le banche.

L'indagine ABI CeSPI ha consentito di stimare in modo rappresentativo come in generale quasi l'80% dei migranti utilizzi il canale degli OTM. Nel caso specifico dei senegalesi il 57% dichiara di preferire gli OTM, il 29% i servizi informali e il 14% le banche. La maggior parte di loro utilizza inoltre un unico canale di trasferimento: gli OTM. La ragione determinante della scelta è la velocità dell'invio (circa il 60% dei rispondenti), seguono a distanza i costi (16%) e la facilità di accesso (13%).

L'analisi sulla comparazione dei costi di trasferimento delle rimesse condotta dal CeSPI in un altro recente studio rivolto alla creazione del sito www.mandasoldiacasa.it, ha consentito di identificare i principali operatori e i loro costi. Gli OTM più importanti per il corridoio Italia Senegal sono Western Union, MoneyGram, Coinstar, Money Express e Ria. La crescente concorrenza tra questi operatori fa sì che il costo dell'invio di una somma di 150 euro sia compreso tra il 5 e l'8%, mentre per un ammontare di 300 euro si riduce dal 3 al 5% (vedi allegato 1). In entrambi i casi il più conveniente è Ria e quello più costoso è WU. La rapidità dell'invio è immediata per quasi tutti gli operatori. D'altra parte occorre tenere presente che la rete di sportelli di WU è ancora più diffusa rispetto a quella degli altri operatori e quindi consente di ridurre i costi di accessibilità dei riceventi. Costi questi che non è possibile calcolare ma che possono rappresentare un aggravio rilevante specialmente per le famiglie dei migranti che vivono in aree rurali.

In Senegal la legge vincola le operazioni degli OTM ad accordi con le banche commerciali: la quota dei trasferimenti gestiti dagli operatori specializzati si stima superi il 90% del mercato formale. Secondo una stima del 2001 solo la WU copriva il 68% dei flussi, seguita dalle Poste con il 24% e da MoneyGram con il 7%¹⁴. La BAD (2007) indica la WU con il 71% del mercato, seguita da MoneyGram con il 26% e il rimanente 3% coperto da altri operatori.

L'analisi condotta dal CeSPI per la creazione del sito sulla comparazione dei costi di trasferimento monetario ha permesso di verificare come questo mercato sia in forte evoluzione, anche in un periodo di crisi finanziaria come quello attuale: vi sono processi di specializzazione dei servizi su base geografica con la nascita di nuovi operatori, e operazioni di accorpamento ed acquisizione per raggiungere maggiori economie di scala visto che la concorrenza riduce i margini unitari di guadagno.

¹³ Cisv, 2008, *Indagine sulle abitudini dei migranti senegalesi residenti in Piemonte nell'invio di rimesse nel paese di origine*.

¹⁴ Capaf, 2006, *L'offre de services des transfert d'argent par des institutions de microfinance : le cas du Sénégal*. <http://www.lamicrofinance.org/content/article/detail/18908>.

Rimane comunque evidente la percezione che WU continui ad essere l'operatore principale (lo studio di ILO stimava addirittura che WU possedesse da sola "il 90% del mercato dei trasferimenti formali esteri al Senegal"). WU sfrutta il suo posizionamento strategico nei rapporti con le banche e le IMF imponendo contratti in esclusiva, è considerata come poco trasparente e con costi più alti. Altri operatori stanno cercando di erodere il vantaggio di WU con politiche di riduzione dei costi e di attenzione alla clientela, tra questi soprattutto MoneyGram (MG) e Money Express (ME).

L'azione della comunità internazionale è rivolta a stimolare la concorrenza per ridurre i costi di trasferimento e favorire quindi la clientela migrante. Recentemente in occasione del G8 con presidenza italiana, il Global Remittances Working Group coordinato dalla Banca Mondiale ha lanciato la proposta 5x5, e cioè di promuovere la riduzione al 5% del costo medio di invio delle rimesse in 5 anni. La proposta è stata assunta dal G8 e presentata nella dichiarazione ufficiale conclusiva¹⁵. In effetti, grazie allo stimolo della concorrenza e alla pressione della comunità internazionale si registra una certa diminuzione dei costi anche in Senegal, che però ha ancora margini di miglioramento (lo studio Capaf cita come esempio la riduzione dei costi che sta avvenendo a causa della concorrenza di MoneyGram e Money Express rispetto a WU nel corridoio Italia-Senegal). A questo fine il CeSPI nell'ambito di progetti dell'Organizzazione Mondiale per le Migrazioni (OIM) e del Laboratorio Migrazioni e Sviluppo¹⁶, con il cofinanziamento della Cooperazione italiana, ha creato il primo sito italiano di comparazione dei costi di trasferimento, www.mandasoldiacasa.it. D'altra parte si segnala come nel caso di Money Express (operatore senegalese) al minor costo non corrisponda una pari qualità di servizio (Capaf, 2006). Occorre tenere conto del rapporto costo/qualità del servizio, che sembra andare a vantaggio degli operatori più grandi.

Gli OTM non offrono però prodotti di risparmio e di credito, e non incidono sull'allocazione finanziaria a favore dello sviluppo locale. Essi sono un anello della catena del valore (figure 2 e 3 precedente) e appaiono, per ora, nel caso del Senegal, come indispensabili alleati per il servizio di trasferimento in considerazione della capillarità e rapidità del loro servizio, e quindi della scala di operazioni che gestiscono (l'ammontare dei trasferimenti gestiti dai MTO "si è moltiplicato per 4 in cinque anni raggiungendo i 380 miliardi di FCFA nel 2005, pari al 67% dell'aiuto pubblico e a dieci volte il volume di IDE" – Capaf, 2006), ma con questo non si esaurisce la questione del rapporto del risparmio dei migranti con lo sviluppo locale.

2.2 Le banche commerciali

Le banche tanto del paese di origine che del paese di residenza dei migranti, possono offrire rispetto agli OTM una maggiore varietà di prodotti e servizi finanziari, mentre in generale sono meno competitivi nel servizio del trasferimento monetario in sé, come si vedrà più avanti. Le banche svolgono un ruolo essenziale nelle economie di mercato per la funzione di allocazione del

¹⁵ G8 From La Maddalena to L'Aquila Summit 2009, "Responsible Leadership for a Sustainable Future (...) Given the development impact of remittance flows, we will facilitate a more efficient transfer and improved use of remittances and enhance cooperation between national and international organizations, in order to implement the recommendations of the 2007 Berlin G8 Conference and of the Global Remittances Working Group established in 2009 and coordinated by the World Bank. We will aim to make financial services more accessible to migrants and to those who receive remittances in the developing world. We will work to achieve in particular the objective of a reduction of the global average costs of transferring remittances from the present 10% to 5% in 5 years through enhanced information, transparency, competition and cooperation with partners, generating a significant net increase in income for migrants and their families in the developing world.

http://www.g8italia2009.it/static/G8_Allegato/G8_Declaration_08_07_09_final,0.pdf

¹⁶ Il Laboratorio Migrazioni e Sviluppo raggruppa alcune delle principali associazioni del terzo settore (ACLI, ARCI, WWF), organizzazioni non governative (ARCS, IPSIA, Ucoped), il CeSPI e il consorzio di associazioni di microfinanza ETIMOS, impegnati nel promuovere riflessioni e azioni per la valorizzazione dei migranti per il co-sviluppo.

risparmio, di moltiplicatore monetario e quindi per la crescita economica. Una funzione che con la globalizzazione e i processi di liberalizzazione del movimento dei capitali è andata oltre i confini delle singole nazioni abbracciando assieme i mercati più importanti ed emergenti, ma in minor grado i mercati poveri come quelli dei paesi dell'Africa sub-sahariana. Anche in Italia alcune banche hanno accresciuto il loro grado di internazionalizzazione ma in misura minore rispetto ai concorrenti di altri paesi occidentali e non verso i paesi africani. Il nuovo mercato del trasferimento monetario delle rimesse non appare finora sufficiente e conveniente, da solo, per motivare una internazionalizzazione delle banche italiane verso i paesi africani. Sono invece realistiche strategie di alleanze con OTM¹⁷.

Recentemente in Italia si sta affermando una maggiore attenzione delle banche alla responsabilità sociale, che in qualche modo dovrebbe renderle più sensibili a soddisfare la clientela più svantaggiata, così come sta crescendo la consapevolezza della crescente importanza del mass market rappresentato dai migranti.

Negli ultimi anni infatti è cresciuta la bancarizzazione dei migranti. Secondo l'indagine ABI-CeSPI la percentuale di popolazione dei migranti adulti non OCSE bancarizzata rispetto al totale è cresciuta dal 61.3% (2005) al 67,9% (2007) per effetto sia del processo di integrazione, soprattutto lavorativa, dei migranti, sia per una maggiore attività delle banche verso questa clientela. La bancarizzazione, analizzata sulla base di una rilevazione statisticamente rappresentativa della domanda espressa dai migranti, è correlata soprattutto all'anzianità di residenza, alla stabilità (l'accredito dello stipendio è il primo motivo di bancarizzazione) e al miglioramento della condizione lavorativa, mentre meno significativa è la relazione con l'invio del denaro al proprio paese. Il 78% dichiara di inviare denaro ai propri familiari nel paese di origine almeno una volta al mese tra i 100 e i 200 euro con preferenza attraverso gli OTM.

D'altra parte l'analisi sul lato dell'offerta ha evidenziato che le banche valutano il trasferimento delle rimesse (e la carta di debito pre-pagata) come il servizio più utilizzato dai migranti e sul quale investire nel futuro, senza però che questo porti ad un più alta propensione all'internazionalizzazione. Il divario tra la domanda e la auto-percezione dell'offerta riguardo l'utilizzo della banca per il trasferimento monetario delle rimesse sembra indicare un sostanziale margine per il miglioramento di questo servizio che, come vedremo più avanti, in mancanza dell'internazionalizzazione delle banche italiane, deve prevedere un ruolo importante per gli operatori di trasferimento monetario.

Tra le nazionalità dei migranti, quella senegalese risulta essere come una delle più bancarizzate (quasi il 60% del campione intervistato), nonostante che le banche abbiano segnalato una diminuzione dei conti correnti accesi dal 2005 al 2007. A ciò si deve però aggiungere che le banche non considerano il Senegal come una nazionalità su cui investire nel futuro, non prevedendo una crescita della presenza di questa clientela in Italia.

La bancarizzazione dei migranti è naturalmente legata alla loro capacità di risparmio. L'indagine ABI-CeSPI ha stimato che per la nazionalità dei senegalesi il 60% riesce a risparmiare fino ai 200 euro mensili, il 31% dai 200 ai 500 euro, il 2% oltre i 500 euro, mentre il rimanente non risponde. I senegalesi presentano peraltro la più alta percentuale di risparmiatori (77%) che si spiega con il profilo migratorio caratterizzato dalla presenza di uomini soli, che hanno un lavoro autonomo o che sono impiegati in fabbrica, impegnati nel sostentamento della famiglia rimasta in patria, e che beneficiano del vivere in comunità in Italia. A proposito del risparmio è interessante evidenziare come quasi il 30% dei senegalesi abbia chiesto un correlato finanziamento per l'acquisto di casa in Italia. Segno questo di come diversi migranti scelgano di risparmiare e investire in Italia e non solo

¹⁷ A questo proposito si ricorda la recente alleanza di Banca Popolare di Milano con Western Union così come in Spagna l'acquisizione dell'operatore di trasferimento monetario Latinoenvios da parte del Banco Santander, che sembra aver avuto un particolare successo.

in Senegal, mostrando quindi un approccio razionale transnazionale, uno sguardo e una valutazione bifocale di come distribuire il proprio portafoglio.

I migranti senegalesi mostrano indici di transnazionalità tra i più alti: quasi il 40% ha il nucleo familiare in patria, il 75% utilizza internet per informarsi e comunicare, il 50% frequenta luoghi di aggregazione dei connazionali, il 25% partecipa ad associazioni e il 20% riceve visite dal paese di origine, il 70% ritorna almeno una volta all'anno in Senegal. Si è così calcolato un indice sintetico che pone i senegalesi tra le nazionalità più transnazionali, dopo i filippini e i cinesi.

Il servizio di invio di denaro viene offerto da tutti gli operatori bancari, alcuni lo offrono a costo zero per attirare la clientela migrante e portarla ad utilizzare altri prodotti e servizi, ma in generale il servizio non è concorrenziale rispetto a quello offerto dagli OTM a causa della lentezza, dell'assenza di informazioni sull'effettivo costo finale e della scarsa prossimità ai ricettori nel paese di origine. Questo, salvo che l'invio delle rimesse non abbia necessità di urgenza e sia di un ammontare relativamente alto. In generale si è stimato che solo il 6% dei migranti utilizzi le banche per inviare denaro a casa¹⁸. Come già scritto, l'indagine ABI CeSPI ha registrato che il 14% dei senegalesi utilizza il servizio di trasferimento offerto dalle banche contro il 57% degli OTM. Lo scarso utilizzo delle banche italiane dipende, nel caso del Senegal, anche dalla bassa bancarizzazione dei familiari nel paese di origine, dai costi e dalla ridotta capillarità del servizio di pagamento delle banche senegalesi, come si vedrà più avanti.

D'altra parte è interessante notare come esista un trend ascendente di bancarizzazione transnazionale dei migranti nel passaggio temporale dal Senegal, all'Italia e nel rapporto che si rielabora con il paese di origine. I migranti mostrano un iniziale basso livello di bancarizzazione nel paese di origine (il tasso dei senegalesi è stimato dal 5 all'8%) che, poi, aumenta in Italia (60%) e quindi anche in Senegal (40%). L'esperienza migratoria è molto importante perché favorisce l'accesso al mondo finanziario sia nel paese di destinazione che in quello di origine, creando una nuova clientela per le banche senegalesi.

Come si è accennato precedentemente, la bancarizzazione dei migranti in Italia si deve anche all'attenzione che gli operatori stanno dando all'entrata nel mercato di questi nuovi clienti. In generale l'offerta dei servizi e dei prodotti è del tipo mass market con alcune specificità come nel caso dei prestiti per il rimpatrio della salma e dei servizi di trasferimento monetario a costo zero. La definizione di prodotti e servizi specifici per nazionalità di migranti e paesi di origine non è conveniente a livello di costi unitari, soprattutto nel caso di numeri di migranti non particolarmente alti provenienti da paesi poveri, come il Senegal. La dimensione delle rimesse nel corridoio Italia-Senegal in totale è di oltre 250 milioni di euro. La scala è importante rispetto ad altri flussi come gli aiuti pubblici allo sviluppo e gli investimenti diretti rivolti al Senegal, ma non lo è per il mercato italiano: secondo una indagine del Cisl¹⁹, statisticamente non rappresentativa, ogni migrante invia in media attorno ai 100 euro al mese, pari a circa il 10% del reddito, se poi si aggiungono trasferimenti in occasioni di feste ed eventi sociali, si può arrivare dai 1.000 ai 2.000 euro all'anno. Mentre, da una semplice operazione sui dati di Banca d'Italia, si può stimare un invio medio annuo, per difetto, di circa 5.000 euro (vedi la precedente tabella 2).

¹⁸ Fondazione Giordano dell'Amore, Fondazione Europea Guido Venosta, Placet Finance, 2007, *Il mercato delle rimesse e la microfinanza. Analisi della realtà italiana*, Giuffrè Editore.

¹⁹ L'Indagine sulle abitudini dei migranti senegalesi residenti in Piemonte nell'invio di rimesse nel paese di origine di Cisl mostra che "nel 50% dei casi l'importo medio inviato in un anno risulta superiore ai 1.000 euro. Nel 35% dei casi è compreso tra i 500 e i 1.000 euro". La maggior parte dei migranti invia le rimesse una volta al mese. Lo studio di NIDI Eurostat del 2000 indica all'incirca le stesse cifre per i migranti senegalesi residenti in Francia: dai 1000 ai 1350 dollari all'anno pari al 15% del reddito (ILO, 2003). Come già segnalato lo studio della BAD (2007) stima invii procapite più alti, attorno ai 3.000 euro all'anno, e una indagine condotta presso gli operatori finanziari in Senegal indica attorno ai 2.000-2.500 euro (Diop, 2007).

Di questi ammontari una percentuale dal 20% al 30% massimo può andare al risparmio (comprendendo l'investimento immobiliare come forma di risparmio) nel paese di origine, quindi circa dai 600 ai 900 euro all'anno (considerando un invio medio annuo di 3.000 euro), il resto viene consumato dai familiari. Su queste basi informative si può indicare una distribuzione transnazionale del reddito individuale del migrante senegalese che sebbene non possa essere considerata come una stima accurata, consente di dare un'idea approssimativa delle dimensioni su cui si sta ragionando.

Tabella 4. Distribuzione transnazionale del reddito individuale del migrante senegalese

	Mensile	Annuo
Reddito medio netto	1.000 euro	13.000 euro
Risparmio totale	300 euro	4.000 euro
Risparmio trattenuto in Italia	100 euro	1.300 euro
Risparmio inviato con la rimessa	200 euro	2.700 euro
Risparmio operato in Senegal (comprendendo l'investimento immobiliare)	40 euro	600 euro

Fonte: elaborazione dell'autore

Rispetto a queste cifre è importante capire quali sono e quali potrebbero essere i prodotti di risparmio che si offrono in Italia e in Senegal, in modo da poter considerare la possibilità di allocare una quota di queste risorse per investimento nello sviluppo locale in Senegal.

È evidente che di fronte a questi ammontari la convenienza per un operatore finanziario dipende dalle economie di scala che si possono raggiungere offrendo prodotti semplici e di ampia diffusione, prodotti di mass market. Dal punto di vista degli operatori finanziari italiani vi sono già offerte di questo tipo che, come già evidenziato, non hanno specificazioni nazionali ed elementi transnazionali importanti, perché non vi è convenienza di scala e per la scarsa propensione ad internazionalizzarsi verso paesi poveri.

Grazie all'analisi condotta dal CeSPI per la realizzazione del sito mandasoldiacasa.it (www.mandasoldiacasa.it) si sono individuati gli operatori bancari²⁰ relativamente più utilizzati nel corridoio Italia-Senegal sulle piazze finanziarie di Roma e Milano che sono: Unicredit e Agenzia Tu, Banca Intesa San Paolo, Monte dei Paschi di Siena (conto Paschi senza Frontiere), Bnl – Gruppo Bnp Paribas, Banca popolare di Sondrio, Banca Popolare di Milano (Conto Extraordinario), Banca Popolare di Bergamo (Conto InItaly), Banca Popolare di Novara (Formula Friend Account), Banche di credito cooperativo (Bonifico friendly e Conto InItaly) tra cui la Banca di credito cooperativo di Roma e quella di Sesto San Giovanni.

Nella maggior parte dei casi non è possibile rilevare il costo totale dell'invio delle rimesse perché le banche italiane non hanno l'informazione e il controllo sulle commissioni e tassi di cambio applicati

²⁰ La scelta degli operatori bancari si è basata sulla combinazione di tre criteri:

1. il numero di correntisti stranieri di ogni singola banca calcolati su base nazionale (per semplicità si sono considerate le banche con almeno 1.000 correntisti stranieri).
2. la quota di sportelli di ogni singolo istituto sul totale sportelli bancari nell'area in cui è compiuta la rilevazione (le province di Roma e Milano);
3. l'offerta specifica da parte della banca nei confronti della clientela immigrata e, in particolare, rispetto all'invio delle rimesse.

Mentre i primi due criteri sono puramente quantitativi, il terzo è qualitativo e ha richiesto una specifica rilevazione fra le banche presenti sul territorio italiano per verificare la presenza di un'effettiva offerta complessa e articolata da parte della banca per la clientela immigrata e, nello specifico, rispetto alle rimesse. Il criterio qualitativo ha consentito di comprovare e sostenere la selezione avvenuta in base ai criteri di carattere quantitativo che, come già evidenziato, presentano alcune carenze dovute alla disponibilità dei dati.

dalle banche corrispondenti senegalesi (si veda allegato 1). Solo la Banca Popolare di Sondrio e la Banca di credito cooperativo di Sesto San Giovanni consentono il calcolo del costo totale avendo negoziato le condizioni con le corrispondenti senegalesi: il costo totale è rispettivamente del 1,81% e del 7,10% su un invio di 300 euro. Sono costi parzialmente in linea rispetto a quelli degli OTM (ricordiamo che il costo totale per WU e MG è attorno al 4-5%), e però sono le condizioni di accessibilità e di velocità che fanno ancora la differenza a favore dei secondi. Le commissioni applicate dalle banche italiane vanno da un minimo di 5,5 euro nel caso del conto Paschi senza frontiere ai 23 euro di Bnl, il valore mediano del costo della commissione è attorno ai 10 euro. La velocità dell'invio è di 1 giorno garantito dalla Banca Popolare di Sondrio (cash-conto e conto-conto) ai 2/4 giorni (cash-conto ma soprattutto conto-conto), e in alcuni casi dai 3 ai 5 giorni (sempre conto-conto). Questi dati sono riferiti alla rilevazione compiuta dal CeSPI in Aprile 2009.

Accanto a queste banche, altri operatori che possono mostrare una maggiore attenzione verso il corridoio specifico Italia-Senegal sono quelli dove si rilevano forti concentrazioni di clientela e che hanno tra gli scopi un orientamento sociale e al territorio. Alcuni gruppi bancari hanno aperto delle banche specializzate in finanza sociale (si possono citare ad esempio Banca Prossima²¹ ed Extrabanca²²) che hanno come clienti soggetti del terzo settore e anche soggetti migranti. Banca Prossima, ad esempio, ha lanciato "Pr.im.i" che mette a disposizione fino a 30 mila euro per l'avvio di imprese di immigrati, avendo un fondo di garanzia di 350 mila euro (sostenuto da Provincia di Milano, Fondazione Ethnoland e Fondazione Lombarda Antiusura), mentre Intesa San Paolo è la banca convenzionata. L'obiettivo è di sostenere entro il primo anno 100.000 imprese con oltre 3 milioni di euro di credito grazie all'effetto leva del fondo di garanzia²³.

A sua volta Banca Etica ha recentemente avviato una esplorazione delle opportunità volta a identificare il suo possibile impegno sul versante del sostegno alle iniziative di migranti per il co-sviluppo. Banca Etica è impegnata in diverse iniziative di microcredito in Italia tra i cui beneficiari vi sono gli immigrati, partecipa alla Fondazione La Casa di Padova che sostiene l'accesso degli immigrati alla casa, e al Consorzio Etimos che sta indagando le opportunità di legare la canalizzazione delle rimesse alla microfinanza, e sta collaborando in alcuni progetti rivolti all'alfabetizzazione finanziaria dei migranti, alla creazione di una Fondazione dei senegalesi con fondo di garanzia per l'accesso al credito lanciata dalla Federazione delle associazioni dei senegalesi del Nord Italia (FASNI) e appoggiata dalla Ong IPSIA, in collaborazione con Consorzio Etimos e sostenuta dal Comune di Milano e da OIM, alla creazione di un fondo di garanzia per l'avvio di attività produttive in Senegal in accordo con la Regione Veneto e quella di Kaolack e su cofinanziamento della linea migrazioni e asilo della Commissione europea.

I prodotti e servizi con rilevanza sociale finora proposti riguardano il mercato italiano e non quello di origine, anche se vi è la possibilità di inserire nei pacchetti di offerta ai migranti anche prodotti della microfinanza rivolti al paese di origine (ad esempio i certificati di deposito Microcredito

²¹ Si veda l'articolo "Terzo settore, nasce Banca Prossima. Guazzetti chiama a raccolta le Fondazioni", <http://www.ilsole24ore.com/art/SoleOnLine4/Finanza%20e%20Mercati/2007/10/Banca-Prossima-principale.shtml?uuid=89d75434-863e-11dc-87eb-00000e251029&DocRulesView=Libero>.

²² "Banche: ok di Bankitalia, nasce Extrabanca per gli immigrati (Panorama) Giovedì 26 Marzo 2009. Soci istituzionali Fondazione Cariplo e Generali (Il Sole 24 Ore Radiocor). Gli immigrati in Italia ora hanno il loro istituto di credito: si chiama Extrabanca e la Banca d'Italia ha dato l'autorizzazione all'apertura dei suoi primi sportelli a Milano e in Lombardia. Ne dà notizia Panorama, nel numero in edicola domani. Presidente della Extrabanca è Andrea Orlandini, vicepresidente l'imprenditore camerunense Otto Bitjoka, che diventa così il primo banchiere extracomunitario in Italia. Nel consiglio di amministrazione siedono Paolo Morerio e Corrado Giammattei, in rappresentanza, rispettivamente, dei due soci istituzionali: Fondazione Cariplo e Assicurazioni Generali, principali azionisti del neonato istituto di credito. I 44 soci della banca degli immigrati, il cui capitale sociale è di 23,6 milioni di euro, sono gran parte industriali del Centro-Nord, con attività che vanno dalla meccanica al tessile, dall'alimentazione alle costruzioni". <http://archivio-radiocor.ilsole24ore.com/articolo-689158/banche-ok-bankitalia-nasce/>.

²³ http://archivistorico.corriere.it/2008/giugno/05/Banca_Prossima_per_imprese_degli_co_9_080605052.shtml.

Etimos proposti da Banca Etica e altri possibili certificati di deposito dedicati). Alcune banche hanno infatti manifestato un interesse di questo genere, ad esempio, verso il Consorzio Etimos, che però finora non ha deciso di accordarsi preferendo indagare più in profondità le opportunità esistenti attraverso iniziative progettuali. I certificati di deposito dedicati sono una buona opportunità anche perché possono essere utilizzati come una forma di garanzia per mobilitare credito, ma i costi di gestione sono alti e vi è quindi bisogno di poter contare sulle economie di scala di un vasto bacino di clientela.

Un'altra opportunità che si sta aprendo è quella di utilizzare i sistemi *peer to peer* per il trasferimento monetario collegandoli alla microfinanza. In questo modo i migranti potrebbero canalizzare una quota delle proprie rimesse verso iniziative produttive dei propri famigliari potendo attingere anche a microcrediti. Tra i sistemi più noti vi sono Kiva e Babyloan, Questi sistemi prevedono anche servizi di assistenza tecnica e formazione ai piccoli imprenditori.

All'interno del mondo bancario italiano vi sono alcuni operatori che per fini statuari hanno un obbligo morale alla solidarietà, sono le Casse di credito cooperativo e le Banche popolari. Alcuni di questi soggetti stanno cercando di rivolgersi alla clientela migrante con prodotti e servizi attenti alle loro esigenze, pronti anche a sperimentare collegamenti con il mondo cooperativo e di microfinanza dei paesi di origine (si può citare l'esempio della Cassa di credito cooperativo di Treviglio con la Ong ACRA, così come di Aemilbanca con Ghanacoop, la cooperativa creata dall'associazione di migranti ghanesi di Modena per il commercio di frutta tropicale con investimenti di carattere sociale nel paese di origine).

Si tratta di iniziative che pur partendo da sperimentazioni micro possono avere un effetto moltiplicatore importante, soprattutto se possono contare su reti di appoggio e promozionali. Ghanacoop ad esempio, grazie alla rete del cooperativismo, ha triplicato il suo bilancio in pochi anni, arrivando a un volume d'affari di 6 milioni di euro, ma soprattutto ha indicato una strada a migranti e loro associazioni. Le analisi di fattibilità dovrebbero quindi verificare l'esistenza della disponibilità degli operatori sul corridoio Italia-Senegal e indagare i meccanismi finanziari e le idee d'affari.

È inoltre da verificare in Senegal la convenienza e quindi l'interesse degli operatori finanziari ad entrare nel mercato dei trasferimenti monetari legando le rimesse a prodotti e servizi per il risparmio e l'investimento, che dipende dalle dimensioni dei flussi potenzialmente intercettabili e dal tipo di clientela. La questione fondamentale è come valorizzare i risparmi dei migranti attraverso la funzione di allocazione delle risorse per lo sviluppo locale dell'intermediazione finanziaria.

A questo proposito occorre evidenziare il bassissimo livello di bancarizzazione della popolazione senegalese, pari a circa il 4-8% del totale, che si spiega da un lato con la povertà e scarsa alfabetizzazione della popolazione e dall'altro con l'assenza delle banche commerciali nelle aree povere e rurali (si contano 1,5 sportelli ogni 100.000 abitanti, concentrati soprattutto a Dakar), a cui si aggiunge "lo scarso interesse per la clientela dei beneficiari dei trasferimenti" (ILO, 2003). La stessa considerazione si rileva in una analisi più recente: "Le banche commerciali dimostrano un assoluto disinteresse per i piccoli risparmiatori così come per l'attività di credito rivolta alla piccola impresa"²⁴.

Negli ultimi anni sono entrate nel mercato cinque nuove banche che hanno aumentato a 17 il numero delle banche commerciali e il volume d'affari. Dal 2000 al 2005 il credito è cresciuto dai 639,6 miliardi di FCFA ai 1006 miliardi. I crediti sono però per il 67% concentrati sul breve termine, mentre il 28% sono a medio periodo e solo il 5% a lungo termine, rivolti soprattutto alle

²⁴ Etimos, 2008, *Studio del settore della microfinanza in Senegal*, dicembre.

grandi imprese, alle filiali delle multinazionali e al finanziamento delle campagne agricole²⁵. Nonostante la crescita della capitalizzazione, della redditività e della liquidità delle banche, si registra come il rischio più elevato sia costituito dalla forte concentrazione del credito in poche grandi imprese (nel 2002 il 68% del patrimonio totale della banche era impiegato nella sola grande impresa statale di esportazione Sonacos).

Le piccole e medie imprese (PMI) non rappresentano un target importante per due motivi: per l'insufficienza e opacità delle informazioni sulle aziende e sulle loro operazioni e quindi l'alto costo dell'analisi del rischio; per la scarsa disponibilità di garanzie reali. Di conseguenza poche banche, come quella islamica che offre crediti specificamente rivolti alle PMI, e la Banque Sénégal-Tunisienne (BST) che privilegia il rapporto di conoscenza diretto, appaiono relativamente più accessibili. In generale dunque i criteri di finanziamento non colgono la specificità delle PMI.

A questo proposito, sempre più emergente è l'importanza di creare delle istituzioni di mesofinanza. Se infatti da un lato le grandi imprese hanno un rapporto stretto con le principali banche commerciali e organismi finanziari internazionali, e dall'altro è crescente la diffusione delle istituzioni di microfinanza rivolte alle persone e alle comunità a basso reddito, quello che manca è il finanziamento alle piccole e medie imprese²⁶ che rappresentano il principale soggetto capace di coniugare crescita dell'occupazione e della produttività, e quindi uno sviluppo economico e sociale diffuso in grado di trasformare la lotta alla povertà in inclusione sociale.

Diverse cooperazioni sono impegnate a trovare una risposta alla domanda su come sviluppare il finanziamento alle PMI in Africa sub-sahariana. Finora infatti gli approcci adottati da banche e IMF sono stati poco efficaci. Nel caso delle banche i limiti indicati nell'attività di mesofinanza sono: l'assenza di risorse di lungo periodo, di concertazione e di trasparenza, la disorganizzazione delle PMI, la mancanza di informazioni affidabili e in tempo reale e l'insufficienza delle garanzie²⁷.

Il tema della mesofinanza rappresenta nel contesto di questo studio una questione di grande rilevanza per due motivi. Innanzitutto rispetto alla possibilità di aprire l'accesso al credito ai migranti che vogliono investire i loro risparmi in attività economiche significative che oltrepassano il livello micro, e in secondo luogo con riferimento alla possibilità di mobilitare finanziamenti locali di una certa dimensione per sostenere gli investimenti necessari a strutturare le filiere di produzione e commercio appoggiate dal programma delle Fondazioni 4 Africa.

Inoltre, alcune analisi mostrano come le banche commerciali senegalesi, in generale, non siano attratte neanche dalla canalizzazione delle rimesse (ILO, 2003), perché la specializzazione del trasferimento monetario è in mano a pochi grandi operatori stranieri, e perché l'eventuale assorbimento delle rimesse in prodotti di risparmio è considerato poco significativo e redditivo.

Vi sono comunque alcune banche commerciali che sono interessate a questo mercato: creano alleanze con gli OTM per il servizio di trasferimento, aprono sportelli nei paesi di destinazione dei migranti e offrono prodotti di risparmio legandoli a domande specifiche dei migranti e dei loro familiari, come in particolare l'accesso a mutui per la casa. In quest'ultimo caso si rileva la posizione soprattutto della Banque de l'Habitat du Sénégal (BHS) che ha creato un conto e un piano di risparmio e ritorno. Questo prodotto può essere acceso all'estero nei paesi di residenza degli emigrati, presso le banche convenzionate con BHS e consente di avere accesso a un mutuo per la casa. Questo prodotto rappresenta il 50% del volume del risparmio legato ai mutui casa, e l'8% del

²⁵ PRIME (Programme de Renforcement Institutionnel de la Microfinance et de son Environnement), France coopération, Epargne sans frontière, Access Finance Gestion, 2007: *Rapport final du groupe de réflexion sur la mésofinance au Sénégal*. http://www.esf.asso.fr/portail/IMG/RapportMesofinance_ESF_versionFFD.pdf.

²⁶ Secondo la carta delle PMI in Senegal, le piccole imprese raggruppano i lavoratori autonomi e le imprese fino a 20 impiegati, con fatturati fino ai 25 o ai 50 milioni di franchi CFA a seconda siano produzioni di servizi o di beni, mentre le medie imprese raggiungono i 250 impiegati con fatturato fino ai 15 miliardi di FCFA e patrimoni di 1 miliardo di FCFA.

²⁷ PRIME, Op. cit.

totale dei conti risparmio della Banca. I migranti hanno beneficiato del 30% di tutti i mutui casa concessi dalla Banca in cinque anni (Diop, 2007). La BHS ha promosso in Italia i suoi prodotti e la possibilità di creare delle cooperative per la casa : in questo caso i migranti investono i propri risparmi nella costituzione di una cooperativa e nei lavori di costruzione di case accedendo a un mutuo collettivo.

La Banque Sénégal-Tunisienne²⁸ prevede servizi di sportello per aiutare i clienti analfabeti a compilare i formulari necessari. Si citano anche esempi di apertura di sportelli presso Telecentri e Cybercaffè (ILO, 2003). D'altra parte le circa 200 agenzie bancarie con servizio di trasferimento monetario sono concentrate per il 65% a Dakar²⁹. È quindi da verificare l'impegno di alcune banche commerciali senegalesi verso il risparmio dei migranti, ad aprire filiali prossime alle aree rurali, la tendenza a ridurre le barriere all'accesso, e l'ampliamento del servizio di pagamento dei trasferimenti monetari, che può essere in alcuni casi concorrenziale rispetto a quello delle IMF.

L'assorbimento del risparmio da parte di questi operatori può infine divergere rispetto alle iniziative per lo sviluppo locale: le banche commerciali possono impiegare il risparmio dei migranti in altri prodotti finanziari (ad esempio buoni del tesoro) e investimenti che non riguardano direttamente i territori di origine dei migranti, così come d'altra parte gli stessi migranti e i loro familiari potrebbero essere interessati ad entrare in rapporto con una banca commerciale per accedere a prestiti per acquistare terreni e costruire casa nei pressi delle città, abbandonando le campagne. Questa ipotesi è da verificare con la ricerca, assieme alla possibilità di crescita della mesofinanza per lo sviluppo locale.

2.3 Le poste

Le Poste in Italia così come in Senegal offrono sia il servizio di trasferimento monetario sia prodotti per il risparmio costituendo quindi un concorrente e/o un alleato importante per gli altri operatori. In Italia BancoPosta, oltre ai propri servizi (mandati internazionali, Eurogiro, Postagiorno Internazionale), offre quello di MoneyGram che in questo modo ha aumentato la sua quota di mercato. Si sottolinea inoltre l'utilizzo da parte dei migranti della Carta PostaPay ricaricabile (per un massimo di 2.000 euro).

In Senegal le Poste possono contare su una rete di oltre 130 sportelli e offrono il servizio del mandato internazionale che però ha costi elevati e tempi lunghi, mentre sono più utilizzati i servizi degli OTM con cui si è alleata, e in particolare di quello della WU. Infatti, nel 2004, ben il 67% del volume dei trasferimenti transitati attraverso le Poste sono stati gestiti da WU (Diop, 2007). La crescita di questo operatore (dal 1998 al 2004 si è registrato un tasso di crescita annuo dei volumi di trasferimento del 13%) dipende perciò, in realtà, dal servizio degli OTM. La quota di mercato legata ai servizi propri delle Poste è del 8% (BAD, 2007).

Nel 2005 le Poste hanno creato una sussidiaria, Postefinances, che si rivolge al settore della mesofinanza e in particolare a sostenere le casse mutue nel rafforzarsi ed accedere a finanziamenti, e ad ampliare la distribuzione dei prodotti per il risparmio. Postefinances inoltre ha appoggiato la creazione di casse mutue di risparmio dei senegalesi emigrati negli USA e in Francia. Riguardo il

²⁸ Nel mese di dicembre 2006 la Banca Sénégal-Tunisienne si è fusa con la Attijariwafa Bank Senegal dando luogo alla Attijari Bank Senegal. L'anno successivo, il gruppo marocchino Attijariwafa bank ha avviato l'acquisizione del 79,15% del capitale della Compagnie Bancaire de l'Afrique Occidentale (CBAO) che, nel dicembre 2008 ha assorbito la Attijari Bank Sénégal, diventando il primo gruppo bancario senegalese.

²⁹ Crespi V., 2008, *Etude sur le transfert d'argent Italie-Sénégal: possibilités pour l'Union Financière Mutualiste (UFM) de Louga d'accéder au marché des remises.*

servizio di trasferimento monetario utilizza gli OTM delle Poste, e propone alle IMF alleanze con Money Express o Western Union³⁰.

2.4 Le istituzioni di microfinanza e la mesofinanza

Vi sono poi le istituzioni di microfinanza (IMF) che hanno come scopo il sostegno ai gruppi sociali marginali esclusi dal mercato finanziario ufficiale. Le IMF svolgono un ruolo di grande importanza nel servire la popolazione esclusa dal mercato ufficiale bancario, consentono l'accesso a piccoli crediti per attività familiari di generazione del reddito e promuovono l'alfabetizzazione finanziaria e il risparmio. Dal microcredito tradizionale stanno muovendosi iniziando ad offrire prodotti di microfinanza diversificati e complessi, come le micro-assicurazioni, e prodotti di mesofinanza.

Nel caso del Senegal le IMF sono aumentate di numero in pochi anni da 18 nel 1993 a 944 nel 2003 con un volume di depositi di 91 miliardi di FCFA e di crediti di 110 miliardi, e con 950.000 beneficiari (Etimos, 2008)³¹. Sono riunite in reti (federazioni e confederazioni) che possono dotarsi di un organo finanziario per centralizzare la gestione assimilandole alle banche commerciali. Le reti più importanti sono state create e sostenute da agenzie di cooperazioni bilaterali, fuorché quelle che fanno riferimento all'Unione Nazionale dei Commercianti e Industriali del Senegal (UNACOIS), la UMECUDEFS e REMECU. Le reti dominanti agli inizi del 2000 erano la Crédit Mutuel du Sénégal (CMS) con il 59% del mercato, l'Agence de Crédit et d'Épargne pour la Production (ACEP) con il 7% e l'Union des Mutuelles de Partenariat pour la Mobilisation de l'Épargne et le Crédit au Sénégal (Um-Pamecas) con il 17% (ILO, 2003). Nel 2005 queste tre reti continuavano ad avere un posizione dominante, rappresentavano il 65% del sistema, l'81% dei crediti concessi e l'85% del risparmio raccolto (Diop, 2007). Tra le reti emergenti vi è la Union Financière Mutualiste (UFM) accompagnata dalla Ong Cisiv e dalla Ong Aquadev belga, con finanziamenti dell'Unione europea, e la Union Rural des Mutuelles d'Épargne et de Crédit du Sénégal (URMECS), rete appoggiata da ACRA. Queste due reti sono sostenute dal progetto Senegal Fondazioni4Africa.

Alcune reti hanno cominciato a gestire l'anello finale della canalizzazione delle rimesse³². L'interesse delle IMF a dotarsi di un servizio di pagamento dei trasferimenti monetari è legato alla possibilità di: servire il proprio target di clientela (che però non è detto combaci completamente con i migranti e le loro famiglie); accedere ad una nuova fonte di reddito; offrire, accanto al servizio di pagamento, prodotti di risparmio e di credito aumentando così il volume d'affari (Capaf, 2006).

In particolare una recente analisi ha rilevato come l'entrata delle IMF nel mercato del trasferimento monetario abbia generato una maggiore capacità di raccolta del risparmio:

“In 2006, MFIs in the LAC, EAP, SA and Africa regions that were operating on the remittances market had a significantly higher level of their “savings over assets” ratio than the other ones. In other words, a money transfer activity significantly contributes to mobilise more savings from the public.³³”.

E questo è importante perché riduce la dipendenza delle IMF dai fondi dei donatori e consente loro di innovare il servizio.

³⁰ Crespi V., 2008, ibidem, Cisiv, Cadre Régional de Concertation des Ruraux de Louga (CRCRL) e Aquadev, Projet cofinancié par la Commission européenne

³¹ La banca dati della BCEAO, a dicembre 2006, forniva dati inferiori a quelli indicati nell'analisi di Etimos (833 entità con 700.000 membri/clienti, 62 miliardi di FCFA di volume del risparmio, 92 miliardi di crediti; Diop, 2007). Allo stesso modo il documento di progetto Senegal di Fondazioni4Africa su dati della Cellule AT/CPEC del Ministero delle Finanze senegalese indica in 844 le IMF esistenti nel 2006. Nonostante queste discordanze è evidente l'importanza di queste istituzioni.

³² Per una descrizione del settore della microfinanza si veda lo studio di Etimos (2008), e riguardo al suo rapporto con i servizi di trasferimento monetario ILO (2003), Capaf (2006), Diop (2007) e Crespi (2008).

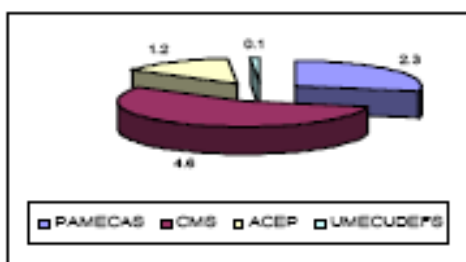
³³ R. Sukadi Mata, 2009, *Microfinance Institutions (MFIs) on the Remittances Market: Money Transfer Activity and Saving Mobilisation*, Centre Emile Bernheim Working Paper n.09/022.

Il vantaggio comparato delle IMF consiste nella prossimità fisica e sociale ai ricettori delle rimesse. Mentre gli sportelli delle banche sono concentrati per il 65% a Dakar, quelli delle IMF sono distribuiti per il 73% nelle diverse regioni senegalesi (Capaf, 2006). D'altra parte l'offerta di questo servizio necessita di una struttura logistica (connessione elettrica e informatica), amministrativa, di comunicazione e di gestione della liquidità, così come del credito e del risparmio, che presuppone la creazione di capacità adeguate.

Le norme (e in particolare la legge Parmec – Project d'Appui à la Réglementation des Mutuelles d'Épargne et de Crédit – che si applica a tutti i paesi facenti parte dell'UEMOA) stabiliscono che le IMF non possono gestire valuta estera e che quindi si devono accordare con banche e OTM per offrire servizi di trasferimento monetario, a meno che si dotino di un organo finanziario. Questo organo si deve costituire come persona giuridica morale in forma di società a capitale variabile con statuto di banca, per centralizzare e gestire il surplus delle risorse dei membri. Comunque l'attività di trasferimento monetario non può superare il 5% del totale delle operazioni finanziarie (Capaf, 2006).

Nel 2006 si è stimato che in pochi anni le principali reti di IMF (Istituzioni di microfinanza) (Union des Mutuelles d'Épargne et de Crédit - UMECUDEFS; Programme d'Appui aux Mutuelles d'Épargne et de Crédit au Sénégal - PAMECAS; Crédit Mutuel du Sénégal - CMS; Agence de Crédit pour l'Entreprise Privée - ACEP) che si sono introdotte nel mercato dei servizi di pagamento abbiano raggiunto una gestione dei trasferimenti dell'8% del volume totale, pari a quasi 39 miliardi di Fcfa su 460 mld totali (Capaf, 2006). Questo volume è ripartito come illustrato nel grafico e indica come vi siano spazi di mercato per nuove reti di IMF dotate di organismo finanziario

Grafico 2. Ripartizione del mercato del servizio di trasferimento monetario tra le IMF nel 2006



Fonte: BCEAO, 2006

A questo proposito, lo studio condotto per l'Union des Maisons Françaises - UMF (Crespi V., 2008) propone diversi orientamenti come: l'importanza di costituire un organo finanziario delle IMF per gestire un proprio servizio di trasferimento, di eliminare o evitare la clausola di esclusività con gli Operatori di Trasferimento Monetario (OTM), di far valere il valore aggiunto delle IMF (la rete degli sportelli delle IMF in aree poco o per nulla servite dal mercato e la prossimità alla clientela) nelle negoziazioni con gli OTM e le Banche, di scegliere banche senegalesi che abbiano una rete ridotta, di ricercare partenariati diretti con banche estere, di informare e sensibilizzare la clientela potenziale con una buona politica di comunicazione e l'appoggio di ONG e Associazioni di emigrati. La scelta della strategia viene demandata all'UMF sulla base di una sua attenta valutazione delle capacità istituzionali, organizzative, infrastrutturali e finanziarie e dei concorrenti sul territorio.

Rispetto a questi orientamenti e all'analisi condotta in precedenza, si indicano di seguito le principali opzioni strategiche, con i rispettivi punti di forza e di debolezza, che seguono e che potrebbero seguire le IMF per entrare nella gestione dei servizi di trasferimento monetario e per accrescere l'inclusione finanziaria dei migranti e delle comunità locali. Si rimanda comunque

all'analisi CeSPI di Frigeri e Ferro³⁴ per una discussione più approfondita dei modelli strategici. Le principali combinazioni strategiche dei diversi operatori che formano la catena del valore delle rimesse sono le seguenti:

- 1) diventare sub-agenti di uno o, in preferenza, più OTM; IMF>OTM
- 2) costituire un organismo finanziario per gestire in proprio il servizio in alleanza con uno o più OTM e in rapporto con le banche dei paesi di residenza degli emigrati; IMF>OTM>Banche italiane
- 3) costituire un organismo finanziario per gestire il servizio di trasferimento in alleanza diretta con una o più banche del paese di residenza degli emigrati, saltando quindi l'anello costituito dagli OTM; IMF>Banche italiane
- 4) diventare sub-agenti o alleati di una banca o delle poste senegalesi con servizi di trasferimento e, se possibile, di gestione del risparmio condivisi con banche italiane; IMF>Banche senegalesi>Banche italiane
- 5) essere parte di una alleanza che sfrutti appieno la sinergia tra i valori aggiunti specifici dei diversi operatori lungo la catena: dalle banche italiane, via OTM, fino alle banche senegalesi e IMF; IMF>Banche senegalesi>OTM>Banche italiane

1) La strategia principale delle IMF è quella di diventare sub-agenti di OTM. Esse cercano di negoziare un accordo, se possibile non in esclusiva, con una Banca e relativo OTM, per potersi far riconoscere una quota più alta della commissione e per proporre prodotti e servizi complementari. Il punto di forza consiste nella relativa facilità dell'operazione (soddisfatti i requisiti infrastrutturali e di capacità di gestione della tesoreria) e nella possibilità di ottenere una nuova fonte di reddito, mentre la debolezza è la ridotta capacità delle sole IMF di offrire ai migranti prodotti di gestione del risparmio e di promuovere una maggiore inclusione finanziaria.

2) In questi ultimi anni alcune reti di IMF hanno cominciato ad esplorare l'opportunità di costituirsi come organo finanziario per gestire in proprio il servizio di trasferimento monetario alleandosi con OTM e attraverso di questi con eventuali banche dei paesi di residenza dei migranti. La CMS con la rete maliana Jemeni, ha creato la Banque des Institutions Mutualiste d'Afrique de l'Ouest (BIMAO), mentre il Pamecas, con l'appoggio del Centre d'Innovation Financière (CIF), intende creare un organo finanziario a scala sub-regionale nell'Union Economique et Monétaire Ouest-africaine (UEMOA).

È importante evidenziare come queste banche legate alla microfinanza, a cui vi sono da aggiungere la Banque Régionale de Solidarité (BRS) per la sua missione sociale e Postefinances, cerchino di sviluppare prodotti di mesofinanza rivolti ad un segmento di mercato che si situa tra la microfinanza e la banca commerciale che solitamente si rivolge a "grandi" imprese .

La possibilità di gestire direttamente il trasferimento monetario è perseguita ad esempio dalla Pamecas che, in alleanza con Money Express, sta cercando di commercializzare i suoi servizi e prodotti presso i migranti.

Il punto di forza è il salto di qualità che le reti di IMF stanno cercando di perseguire avanzando nella loro finanziarizzazione, assimilandosi sempre di più alle banche, alleandosi con OTM che hanno piattaforme rodiate di gestione dei trasferimenti monetari, e con banche italiane interessate. Le debolezze sono le incipienti capacità di queste reti di IMF, e lo scarso interesse delle banche italiane per le scarse economie di scala esistenti.

³⁴ Anna Ferro e Daniele Frigeri (2009), "Modelli per la canalizzazione delle rimesse attraverso le istituzioni di microfinanza. Analisi delle variabili e ipotesi di percorsi", working paper preparato nell'ambito del progetto Fondazioni 4Africa- Senegal.

3) Altra opportunità potrebbe essere quella di una alleanza diretta tra l'organo finanziario di una rete di IMF e una o più banche italiane prossime a concentrazioni importanti di immigrati senegalesi, saltando l'anello degli OTM. Il punto di forza sarebbe la possibilità di incamerare la quota di reddito che solitamente è appannaggio degli OTM e di creare un legame diretto tra banche italiane e reti di IMF. In questo caso lo sfruttamento delle nuove tecnologie per il trasferimento, come il telefono cellulare e le carte elettroniche, potrebbe accrescere le possibilità di successo di questa strategia, consentendo di facilitare l'uso e di abbattere i costi. Si ricorda tuttavia che l'utilizzo delle carte elettroniche è limitato dall'accessibilità alle casse automatiche, assenti nelle aree rurali. Vi sono inoltre diversi elementi di debolezza.

La BAD (2007) segnala il rischio che gli OTM possano contrastare l'azione delle IMF per difendere la loro posizione di quasi monopolio nel servizio di trasferimento abbassando le commissioni, investendo in ampie campagne pubblicitarie e siglando contratti in esclusiva³⁵. Al di là delle possibili contromosse degli OTM, le reti di IMF non appaiono ancora solide finanziariamente, e sia le IMF che le banche italiane non sembra posseggano piattaforme importanti di gestione dei trasferimenti monetari. E anche in questo caso il principale elemento di debolezza è rappresentato dalle scarse economie di scala: da un lato solo le reti di IMF più diffuse sul territorio senegalese possono garantire un volume importante di distribuzione dei trasferimenti, dall'altro solo le banche italiane che hanno, o potrebbero avere, tra la loro clientela importanti quote di migranti senegalesi possono promuovere una raccolta significativa di ordini di trasferimento. Comunque, anche se fossero soddisfatte queste due condizioni, le dimensioni non appaiono significative.

4) Esisterebbe anche una quarta strategia che prevede l'alleanza tra una rete di IMF e una banca senegalese o le Poste e Postefinances a loro volta connesse a banche italiane. L'integrazione tra rete di IMF e banche sarebbe da preferire per il processo di inclusione finanziaria delle popolazioni povere: l'inserimento delle IMF nella gestione del servizio di trasferimento monetario consentirebbe di promuovere un pacchetto variegato di prodotti e servizi finanziari che potrebbe comprendere in modo complementare e progressivo quelli tipici della microfinanza con quelli delle banche.

Questa possibilità appare tuttavia poco significativa, almeno nel breve termine, per la scarsa quota di mercato che questi operatori hanno nel servizio di trasferimento monetario.

5) Infine la quinta opzione strategica è quella che unisce le migliori opportunità offerte da ogni operatore lungo la catena del valore, complementando il vantaggio delle IMF di raggiungere la clientela in particolare nelle aree rurali, quello delle banche senegalesi di offrire una maggiore solidità e diversificazione finanziaria, quello delle OTM di disporre di piattaforme di trasferimento monetario competitive, quello delle banche italiane di consentire l'inclusione finanziaria dei migranti nel paese di residenza, oltre che solidità e diversificazione finanziaria. La principale debolezza è la complessità di far funzionare questo gioco a somma positiva assicurando significative economie di scala.

Questa opzione corrisponde a quella indicata da Merkes, Schniepper e Schwegler (2009) di differenziazione/innovazione che punta sullo sviluppo di prodotti a valore aggiunto in alleanza tra i diversi attori.

“Differentiation/innovation: It will be key to focus on product add-on values, such as convenience (outreach on the receiver side) and/or value-adding product features.

a) Convenience: Find eligible partners for wide geographic coverage (e.g., mobile phone providers, local retail banks). This might lead to a temporary advantage in competing for existing formal and informal remittance flows.

³⁵ “There is a very high risk that MTCs may try to protect their market share and the de facto monopolies by lowering their charges, embarking on a media blitz, and signing exclusivity contracts. As was the case in the Philippines, it is probable that MTCs will not hesitate to reduce their profit margins for some time to nip an emerging competitor in the bud” (BAD, 2007).

b) Value-adding services/features: Develop value-adding services and products with various partners (concerning replicable/standardisable products offered by housing companies, micro-finance institutions, development agencies and capacity-building organisations please refer to the sections ‘Cross-sell and educate (in sending country)’ and ‘Cross-sell and educate (in receiving country)’). This can attract existing remittances flows, perpetuate them (higher customer loyalty) and increase volumes on a mid-term basis (e.g., by providing high-volume, high-margin real estate products).”

Le ipotesi strategiche nel caso della catena del valore delle rimesse tra l’Italia e il Senegal, e con riferimento al programma Fondazioni4Africa Senegal, sono da verificare con riferimento alle posizioni di UMF e dell’Union rurale des mutuelles d’épargne et de credit du Sénégal (URMECS) nel mercato. Comunque, le considerazioni precedentemente avanzate, l’impossibilità per URMECS e UMF di dotarsi di un organismo finanziario nel breve periodo, assieme all’esigenza di adottare un approccio che consenta un processo di apprendimento e appropriazione del servizio di trasferimento da parte delle IMF, fanno propendere per alleanze con OTM e se possibile con banche italiane prossime a concentrazioni territoriali di immigrati senegalesi e con una buona rete di sportelli e di capacità comunicative.

La tabella 5 illustra lo stato dell’arte delle alleanze tra le principali reti di IMF, le banche senegalesi e gli OTM, dove appare come le IMF offrano il servizio di trasferimento monetario soprattutto quali sub-agenti di OTM. Alcune di loro sono interessate a costituire, o hanno già costituito, organismi finanziari per gestire il servizio in rapporto con banche estere.

Tabella 5. Alleanze tra IMF, Banche e MTO

IMF	Alleanze con OTM e Banche	Condizioni	Considerazioni
Pamecas dati 2005 203 mila clienti 12,6 mln Fcfa risparmio 13,4 mln Fcfa credito	BST/MG nel 2004 con clausola di esclusività	Ripartizione delle commissioni: 80% a MG e 20% a BST (di cui 80% BST e 20% Pamecas) 48 sportelli 70 mila transazioni per 10,6 mld Fcfa pari al 2,3% del mercato 2000/3000 operazioni alla settimana per una entrata di commissioni di 5/7 mln di Fcfa Il servizio contribuisce al 10% del risultato totale	Rischio del servizio di pagamento minore che nel credito, opportunità di promuovere conti risparmio Interesse a creare un organo finanziario per gestire il servizio in proprio e in collegamento con banche estere Perlustrazione opportunità utilizzo Money Express in paesi destinazione migranti tra cui l’Italia ³⁶
Credit Mutuel Senegal Dati 2005 276 mila clienti 41,4 mld Fcfa risparmio 33,9 mld Fcfa credito	BIMAO/WU nel 2005 con clausola di esclusività	85 sportelli 118 mila transazioni per 21,4 mld Fcfa pari al 4,6% del mercato Rete di 1000 promotori	La BIMAO è organismo finanziario Alleanza giudicata equilibrata con sportelli misti CMS/WU Corridoio Francia-Senegal in rete con Credit Mutuel Francia Promozione prodotto di risparmio
ACEP Dati 2005 53 mila clienti	CNCAS ³⁷ /MG e BIS ³⁸ /Ria nel 2006, senza clausola	75%MG e 25%CNCAS (di cui 75%CNCAS e 25%ACEP)	Alleanze convenienti

³⁶ Rappresentanti di Pamecas e Money Express hanno promosso in Italia la possibilità che il risparmio dei migranti venga canalizzato direttamente attraverso l’operatore di trasferimento monetario verso conti di risparmio della rete di istituzioni di microfinanza che mobilita le risorse verso l’accesso al micro-credito locale.

³⁷ Caisse Nationale de Crédit Agricole du Sénégal.

³⁸ Banque Islamique du Sénégal.

3,7 mld Fcfa risparmio 19,8 mld Fcfa credito	esclusività	5,8 mld Fcfa nel 2006 pari al 1,2% del mercato Con Ria ha negoziato un tasso fisso del 1,4% 19 sportelli	
UMECUDEFS Dati 2005 60 mila clienti 6,5 mld Fcfa risparmio 4,8 mld Fcfa credito	BHS/ME nel 2003 ma cambio con WU nel 2007/2008	64 sportelli Nel 2006 7.000 transazioni per 810 mln. di Fcfa, pari al 0,1% del mercato	Successo iniziale ma difficoltà organizzative e di gestione della liquidità con cessazione attività in alcune casse. WU garantisce un servizio migliore e un maggiore volume d'affari. Interesse ad avviare rapporti con banche estere ad esempio attraverso conti gemelli con la BHS
DJOMECA Linguere Dati 2006 10.234 clienti nel 2007 655 mln Fcfa risparmio 640 mln Fcfa credito	BHS, CNCAS e CBAO ³⁹ per trasferimenti nazionali di salari Carta elettronica Ferlo nel 2006	5 sportelli 7000 transazioni per 312 mln Fcfa 300 persone con carta Ferlo	Esperienza passata con BHS/UNACOIS/ME problematica per difficile gestione liquidità e tesoreria La carta elettronica Ferlo può essere utilizzata in ATM di BHS e Pamecas, soprattutto per i trasferimenti nazionali. Il servizio non è ancora redditivo ma dà un'immagine moderna dell'IMF Promozione prodotti di risparmio
MEC FADEC 3 mila membri	BRS ⁴⁰ /WU	4 sportelli 75%WU e 25%BRS di cui 40% a FADEC	Versamento nel conto dei membri come stimolo al risparmio Associazioni di migranti possono versare su conto FADEC in CBAO Problemi di trasparenza tra gli operatori e di liquidità
MECE ⁴¹ 1.720 membri	Postefinances/ME Telegiros	25 sportelli Nel 2008 63271 operazioni per un trasferimento di 13 mln. di euro con Telegiros Spagna	In avvio nel 2007
MEC FAABU AJD	Postefinances/ME	2 sportelli e 2 antenne	Dopo due anni di attività soddisfazione per il servizio rivelatosi redditivo e buona gestione liquidità con fondo "tampone"

Fonte: elaborazione dell'autore da Capfas, 2006, Diop, 2007 e Crespi V., 2008

Come indicato nella tabella le IMF cercano di legare l'offerta del servizio di trasferimento a prodotti di risparmio e credito per fidelizzare la clientela e aumentare il volume d'affari. I prodotti, le condizioni e i costi appaiono abbastanza standardizzati: conti correnti, depositi a vista e a termine, liberi o vincolati, legati alla concessione di microcrediti – piani risparmio progetto come ad esempio per l'abitazione-, con tassi del 4/5% all'anno (allegato 2) (Diop, 2007); mentre sul versante del credito vi sono diversi prodotti per il consumo e per l'investimento, il credito sociale e per la micro e piccola impresa in diversi settori, si richiede un apporto o garanzia del richiedente il prestito

³⁹ Compagnie Bancaire de l'Afrique de l'Ouest.

⁴⁰ Banque Régionale de Solidarité.

⁴¹ La MECE è una mutuelle creata da emigrati in USA e in Europa che oltre a servizi di microfinanza e di trasferimento monetario gestisce fondi per la piccola impresa, tra cui una linea per l'acquisto di taxi di 1 mln. di euro.

per un valore del 20/25% dell'ammontare totale che può consistere nella capacità di risparmio, in cauzioni o avalli personali o di gruppo, ipoteche e garanzie materiali. Il tasso di interesse varia dal 14 al 20% all'anno (1,5-2% al mese), la durata del credito può variare da pochi mesi a 18/24 mesi a seconda del settore economico e con periodi di grazia di qualche mese, a seconda del tipo di credito vi sono diverse soglie minime e massime, dai 25.000 FCFA ai 15 mln. di FCFA (allegato 3) (Diop, 2007).

Non appaiono prodotti specificamente diretti ai migranti e alle loro famiglie, solo la IMF MEC/Confesen nata da immigrati senegalesi in Italia presenta una serie di servizi a loro rivolti per la creazione e il rafforzamento delle imprese, per i viaggi e le visite ai famigliari, per urgenze di carattere sociale (festività, cerimonie, pagamento di bollette, ...), per attività di import-export (allegato 4) (Diop, 2007).

Alcune analisi hanno rilevato inoltre delle iniziative di Ong, sostenute con finanziamenti della cooperazione, che hanno cercato negli ultimi dieci anni di valorizzare le rimesse per lo sviluppo locale attraverso la microfinanza. Queste esperienze però sono risultate finora insostenibili per la difficoltà di suscitare e mantenere la fiducia da parte dei migranti, la mancanza di economie di scala, e quindi il disinteresse delle banche italiane, le debolezze delle istituzioni di microfinanza locali e i costi delle banche senegalesi, la caducità dei fondi della cooperazione, e quindi in conclusione per l'inefficienza e la scarsa efficacia dei sistemi⁴².

Come già rilevato, la valorizzazione delle rimesse ai fini dello sviluppo locale, non si esaurisce nel promuovere una canalizzazione efficiente dell'invio di denaro, ma nel legare le rimesse alla accumulazione di risparmio e all'allocazione di credito verso investimenti capaci di generare occupazione con più alti livelli di reddito. È qui che si inserisce allora la necessità che le IMF rafforzino sostanzialmente le loro capacità di attrazione del risparmio, tra cui in particolare quello dei migranti e delle loro famiglie, e di gestione del credito, cercando di sostenere soprattutto operazioni di mesofinanza a favore di iniziative di investimento strutturate come quelle sulle filiere produttive e commerciali appoggiate dal progetto Fondazioni4Africa.

A questo proposito l'analisi condotta da un gruppo di lavoro coordinato dalla società Access Finance Gestion ha evidenziato come solo le reti più importanti di IMF (ACEP, CMS e PAMECAS) siano relativamente in grado di offrire prodotti per il funzionamento e l'investimento delle PMI, in considerazione delle loro risorse e capacità. In termini di volume di credito distribuito i dati relativi al 2005 e 2006 sono i seguenti.

Tabella 6. Volumi di credito delle IMF a piccole e medie imprese

IMF	Credito totale	n. imprese	Credito medio
ACEP (2006)	4 miliardi Fcfa	164	6 milioni Fcfa
CMS (2006)	6 miliardi Fcfa	438	13,4 milioni Fcfa
PAMECAS	3,5 miliardi Fcfa	526	6,7 milioni di Fcfa

Fonte: PRIME, 2007, op. cit.

Nel caso di CMS e PAMECAS le attività di finanziamento sono state sostenute da una linea di credito della Cooperazione tedesca di 1,3 miliardi di Fcfa. La CMS poi ha offerto il suo credito attraverso la BIMAO. Dopo l'anno di lancio del credito (2005) si è osservata una riduzione e stagnazione delle attività a causa della scarsa formalizzazione delle imprese.

Le condizioni di offerta vigenti nel 2006 sono riassunte nella Tabella 7.

⁴² Piperno F. e E. Reina, *Migrazioni e sviluppo nelle politiche degli enti locali*, Working Paper CeSPI 17/2005; Crespi V., 2008.

I limiti incontrati dalle IMF sono quelli già visti nel caso delle banche commerciali e che fanno riferimento soprattutto alla debolezza patrimoniale delle PMI e all'insufficiente informazione disponibile, a cui si aggiungono la scarsa capitalizzazione delle stesse IMF, il debole rapporto con le banche commerciali, la scarsa capacità di analisi tecnica dei piani economici e finanziari delle piccole imprese (quando disponibili), l'assenza di informazioni di mercato e di una centrale dei rischi.

Tabella 7. Condizioni di offerta della mesofinanza da parte delle IMF

ACEP	CMS	PAMECAS
Durata: 36 mesi massimo	36 mesi (possibile deroga a 60)	60 mesi
Tasso d'interesse: 12-12,5%	10-13,5%	20% degressivo
Plafond: 15 milioni Fcfa	50 milioni Fcfa	25 milioni Fcfa (possibile deroga a 50)

Fonte: PRIME, 2007, op. cit.

Da queste analisi risulta quindi evidente come l'asimmetria informativa, l'avversione al rischio degli operatori finanziari, soprattutto delle banche commerciali ancorate ad una gestione troppo prudente⁴³, le scarse capacità delle IMF, e la scarsa disponibilità di finanziamenti a lungo termine, rappresentino i principali ostacoli da superare per rafforzare un ruolo più importante della mesofinanza per lo sviluppo locale.

Per far fronte a questi ostacoli diverse cooperazioni internazionali sono da tempo impegnate a creare e sostenere strumenti che consentano di accrescere l'accesso al credito da parte delle PMI. Vi sono diverse linee di finanziamento (credito di aiuto), fondi di contropartita, capitali di rischio, e fondi di garanzia a cui sia banche commerciali che IMF possono appoggiarsi. Alcune di queste iniziative prevedono anche attività di assistenza tecnica alle imprese e agli operatori finanziari per dotarsi delle competenze e capacità necessarie ad analizzare e monitorare gli investimenti e il funzionamento delle piccole imprese. È in questo quadro che si situa anche il recente lancio del programma "Piattaforma d'appoggio al settore privato e alla valorizzazione della diaspora Senegalese in Italia (PLASEPRI) della Cooperazione italiana con il Senegal (box 2) che prevede la concessione di linee di credito di aiuto per le PMI e le micro imprese attraverso intermediari finanziari locali, tra cui reti di IMF, e servizi reali di assistenza tecnica. Preferenza è data ai progetti imprenditoriali nel paese di origine di emigrati senegalesi in Italia.

Box 2. Il programma PLASEPRI della Cooperazione italiana

Nel caso della Cooperazione italiana, dopo l'esperienza di un commodity aid rivolto anche ai migranti per l'acquisto di tecnologie per la creazione d'impresa, si è passati recentemente al lancio del programma "Piattaforma d'appoggio al settore privato e alla valorizzazione della diaspora Senegalese in Italia" (PLASEPRI). Il costo totale del programma è di 24,050 mln. di euro e ha una durata di 3 anni coinvolgendo il Ministero dell'Economia e delle Finanze senegalese e in specifico la Direzione della Microfinanza del Ministero della famiglia, della solidarietà nazionale, dell'imprenditoria femminile e della microfinanza, e la Direzione Generale per la Cooperazione allo Sviluppo del Ministero degli Affari esteri italiano. Gli strumenti sono una linea di credito di 12 mln. di euro per il finanziamento di PMI (contratti di acquisti di beni e servizi da 46.000 a 458.000 euro) attraverso intermediari finanziari locali (banche commerciali, società finanziarie e reti di IMF), una linea di credito di 8 mln. di euro per la microfinanza a progetti d'impresa (i crediti possono andare dai 5.000 ai 46.000 euro), una quota per attività di assistenza tecnica per la preparazione e valutazione dei business plan, l'accompagnamento delle PMI, mentre "un budget totale di 1,8 milioni di euro è allocato attraverso appositi bandi per il finanziamento di progetti di assistenza proposti dagli attori della società

⁴³ Fonte: PRIME, 2007, op. cit.

civile, da organizzazioni intermediarie del settore privato e dalla cooperazione decentrata”. Questi bandi sono rivolti ad attori italiani per “stabilire un coordinamento tra gli enti territoriali, le associazioni e le istituzioni senegalesi presenti in Italia al fine di:

- 1) strutturare e coordinare un sistema informativo rilevante per i senegalesi in Italia, unitario, sostenibile, efficace, alimentato da soggetti giuridici senegalesi già esistenti, sulle opportunità di investimento, le opportunità di questo programma (PLASEPRI), i piani di sviluppo locale e l’evoluzione normativa in Senegal;
- 2) promuovere il rapporto con le istituzioni economiche territoriali italiane (camere di commercio, associazioni dell’artigianato e della piccola industria e altre);
- 3) fornire assistenza ai senegalesi in Italia per l’accompagnamento nella redazione dei business plan e per preparare la domanda alla linea di credito in Senegal⁴⁴. Hanno preferenza i progetti di impresa di emigrati senegalesi in Italia e che partecipano con almeno il 25% al capitale sociale.

Secondo un’analisi dei limiti di questi strumenti si osserva che:

- le linee di credito vengono utilizzate soprattutto dalle grandi imprese
- non vengono coinvolte le reti di IMF emergenti, e in generale le IMF usano le linee di credito per operazioni di lotta alla povertà e non di crescita delle PMI
- i tassi di interesse non sono attrattivi per gli operatori finanziari e i tassi sussidiati distorcono la concorrenza e creano iniquità tra le PMI
- i fondi di garanzia rischiano di creare una forma di dipendenza degli operatori che limitano la propria autonoma disponibilità alla concessione di crediti alle PMI, e deresponsabilizzano gli operatori che esauriscono la dotazione dei fondi
- d’altra parte i fondi sono limitati rispetto alla domanda e il loro tasso di copertura è elevato (ad esempio del 75%) avendo quindi uno scarso effetto di leva sul credito, mentre viene richiesto alle PMI una disponibilità di fondi propri del 35% e oltre.

Infine, dall’analisi condotta dal gruppo di lavoro sono emerse le seguenti raccomandazioni:

- occorre dotare le banche commerciali e le IMF di una capacità tecnica specifica sulla concessione di credito alle PMI, attraverso la creazione di un fondo di assistenza tecnica
- sono da rafforzare i fondi di garanzia rivolti specificamente alle PMI, creandone alcuni di carattere settoriale e di filiera
- le linee di finanziamento devono avere delle condizioni favorevoli per gli operatori finanziari che li incentivi a rivolgersi alle PMI
- sono necessari studi sulle filiere e sui settori per ridurre l’asimmetria informativa e favorire l’accesso al credito
- le diverse strutture di assistenza tecnica devono sostenere la formalizzazione delle PMI a cui dovrebbero essere riconosciuti anche degli incentivi fiscali
- occorre creare un percorso di concertazione tra i diversi stakeholder , modificare alcune regole del mercato finanziario UEMOA e favorire partenariati tra banche commerciali e IMF per condividere informazioni e mutualizzare i rischi.

⁴⁴ Cooperazione Italia-Senegal, Programma: “Piattaforma d’appoggio al settore privato e alla valorizzazione della diaspora Senegalese in Italia” – PLASEPRI. Scheda di sintesi.

3. ANDARE OLTRE LE ASSUNZIONI: QUALI OPPORTUNITÀ REALI?

Solitamente si assume che vi sia una corrispondenza tra interesse al risparmio dei migranti e capacità delle IMF di assorbirlo e allocarlo in modo funzionale allo sviluppo locale. Ma l'analisi precedente mostra come non vi sia una implicita ed organica relazione tra i migranti e le IMF. Non è scontata la relazione tra i migranti, individui e associazioni, le loro rimesse e le IMF. Questo può avvenire se vi è una corrispondenza di interessi, se esistono le condizioni e le capacità, se vi è un ambiente istituzionale, economico e politico favorevole. La questione dell'ambiente economico e istituzionale favorevole o meno allo sviluppo è un tema tradizionale di analisi della cooperazione e più in generale dell'economia e della sociologia dello sviluppo.

In termini più specifici, il rapporto tra migranti, rimesse e IMF esiste se vi è una relazione di fiducia. A questo proposito la ricerca sul rapporto tra IMF ed entrata nel mercato del trasferimento monetario indica come

“Regarding the trust in institutions approximated by legal status dummies, it seems that being a bank, a rural bank or a cooperative significantly increases the “savings over assets” ratio as expected, while the coefficient of non-bank financial institutions is positive but insignificant. Banks, rural banks and cooperatives may be perceived by potential savers as strong and sufficiently secured institutions to put their money there.” (Sukadi Mata, 2009).

Le IMF devono allora attrezzarsi per rispondere alla domanda di accessibilità, sicurezza, rendimento e riservatezza dei migranti, in alternativa e in concorrenza o complementarità con altri operatori e con altri impieghi come l'acquisto di terreni e la costruzione di casa. L'analisi di un tentativo di collegare i migranti alle IMF (nel caso della Ong Acra con la Cassa di Credito Cooperativo di Treviglio) ha messo in rilievo come l'insuccesso sia stato dovuto in parte proprio alla scarsa fiducia che i migranti avevano rispetto alle IMF locali, perché giudicate non moderne (ILO, 2003 e Crespi V., 2008). Inoltre, se da un lato l'offerta di depositi a termine con tassi di interesse significativi può essere un elemento di attrazione del risparmio, dall'altro la mancanza di riservatezza del servizio di pagamento presso le IMF frena l'utilizzo da parte dei migranti e delle loro famiglie (Cisv, 2008).

Dalla sistematizzazione delle analisi e sulla base delle diverse considerazioni e riflessioni su esposte emergono alcune questioni di ricerca.

1) Qual è la domanda finanziaria dei migranti?

Una questione rilevante a cui rispondere è il grado di fiducia e preferenza che i migranti e le loro famiglie danno alle IMF rispetto ad altri operatori, indagandone le motivazioni. Ciò significa identificare la domanda di prodotti e servizi finanziari dei migranti e delle loro famiglie, evidenziandone le differenze tra di loro, rispetto ai clienti tipici delle IMF e alle famiglie senza migranti all'estero. L'ipotesi è infatti che con la migrazione la domanda finanziaria si segmenti presentando nuove sfide alle IMF e in generale agli operatori finanziari. A tale proposito è interessante rimarcare la tipologia dei prodotti offerti da MEC/Confesen che considera in modo puntuale i diversi bisogni dei migranti legati al viaggio, ai debiti che si trovano ad affrontare a causa dei comportamenti dei familiari, alle spese per cerimonie e feste, all'esigenza di sostenere le piccole attività produttive dei familiari così come le proprie ambizioni di autonomizzazione.

Le rimesse dipendono dalla propensione e capacità al risparmio dei migranti che sono alla ricerca delle migliori opportunità di impiego. I migranti rispondono a obblighi morali e solidali verso la propria famiglia e comunità, ma contemporaneamente esprimono bisogni e progetti personali che si intrecciano con i progetti migratori (ricongiungimento familiare, investimenti nell'abitazione in Italia e/o in Senegal, ritorno, iniziative imprenditoriali in Italia e/o in Senegal). Le loro domande di prodotti finanziari hanno un carattere temporale e spaziale transnazionale: domandano servizi sia

nel paese di residenza che di origine e la loro domanda varia nel tempo. Possono dividere i loro risparmi ed investimenti in entrambi in paesi. La domanda cambia dal periodo iniziale di insediamento nel paese di destinazione ai periodi successivi di integrazione più o meno stabile e di ricongiungimento familiare o circolazione e/o ritorno. Queste dimensioni devono essere prese in considerazione nell'analizzare la domanda finanziaria dei migranti.

Qual è il comportamento di risparmio dei migranti? Preferiscono risparmiare in Italia e/o in Senegal? Quali sono i servizi e prodotti richiesti, in Italia e in Senegal? Quali sono le istituzioni finanziarie considerate di fiducia? Quali sono le diversità rispetto ai clienti tipici delle IMF e rispetto ai propri familiari?

2) Qual è l'offerta finanziaria degli operatori per i migranti?

A fronte della diversificazione della domanda, si ribadisce che in termini concettuali e funzionali le rimesse devono essere considerate nell'ambito della dimensione del risparmio dei migranti rispetto alla quale gli operatori dovrebbero definire una offerta migliore e innovativa.

Occorre considerare, come evidenziato sopra, l'aspetto transnazionale dei comportamenti dei migranti, per cui la loro "scelta di portafoglio" potrebbe essere bifocale e cioè richiedere una offerta di prodotti e servizi finanziari in Senegal e contemporaneamente in Italia. In questo caso l'ipotesi, avvalorata da alcuni dati dinanzi esposti, è che il processo di bancarizzazione attraverso l'offerta di prodotti di risparmio capaci di rispondere alla domanda dei migranti possa portare a una doppia inclusione finanziaria, in Italia e in Senegal, con possibilità di accesso al credito in entrambi i paesi.

Attualmente sembra che il mercato finanziario in Italia e in Senegal non stia offrendo prodotti e servizi di risparmio e di credito appropriati alle domande dei migranti rispetto ai loro bisogni di consumo e di investimento nel capitale umano, nell'impresa e nella casa.

Qual è l'offerta potenziale dei diversi operatori finanziari per i migranti, in Italia e in Senegal? Quali sono gli operatori che più stanno investendo nell'aprire l'accesso ai migranti? Quali sono le barriere all'entrata? Quali sono i prodotti ed i servizi di successo? Gli IMF possono partecipare alla bancarizzazione dei migranti? Quale catena di valore può legare le banche, gli OTM e gli IMF?

In precedenza si sono indicati alcuni operatori italiani (come banche popolari e casse di credito cooperativo, banche di finanza sociale) e senegalesi che appaiono più implicati verso i migranti (ad esempio la BHS, Postefinances, MECE e MEC/Confesen), è possibile ancora presentare un possibile ventaglio di servizi e prodotti che potrebbero fare parte di un pacchetto bancario dedicato ai migranti così come proposto da Diop (2007).

Tabella 8. Package bancario per i migranti

PACKAGE BANCAIRE				
Compte courant	Compte épargne	Compte crédit	Compte investissement	Produits d'assurance
- Carte de paiement -Virements bancaires -Gestion des comptes en ligne	- Epargne logement - Epargne éducation -Plan Epargne Logement - Epargne automatique - Epargne salariale - Epargne projet - Plan Epargne Retour	- Crédit dépenses familiales - crédit immobilier - crédit automobile - crédit équipement - crédits sociaux (santé, éducation...)	- Objectif d'acquisition d'un bien, d'un matériel -Alimentation d'un fonds d'investissement -Investissement à distance - Fonds de garantie crédit	- assurance vie - assurance décès - assurance rapatriement - assurance maladie - assurance habitat - assurance automobile - assurance retraite

Fonte: Diop, 2007.

Vi è inoltre la possibilità di creare attraverso accordi interbancari prodotti di carattere "transnazionale", ad esempio conti gemelli, che consentano ai migranti di scegliere tra un ventaglio di prodotti più ampio per assicurare il proprio risparmio e l'accesso al credito tanto in Italia quanto

nel paese di origine. Questi conti sono già attivi tra banche francesi e senegalesi e ora anche alcune banche italiane stanno valutando la possibilità di adottarli, sempre che, però, vi siano economie di scala.

Una proposta avanzata è quella di promuovere anche in Italia il conto risparmio co-sviluppo. È un conto che è stato creato in Francia grazie a una norma che consente ai migranti di mobilitare il loro risparmio per contribuire allo sviluppo del paese di origine, attraverso il riconoscimento di un esonero fiscale sul reddito pari al 25% del risparmio depositato sul conto co-sviluppo fino al limite di 20.000 euro. Questo risparmio deve essere vincolato ad un investimento nel paese di origine e consente l'accesso al credito (Diop, 2007).

3) Qual è il ruolo che possono svolgere le IMF?

In questo quadro si situa il ruolo delle IMF. Occorre che le IMF, e in particolare UMF e URMECS, si dotino della capacità di offrire prodotti di microfinanza completi, di costituire strategie di allocazione delle risorse, di remunerare adeguatamente il risparmio proveniente dai migranti rispondendo alle diverse motivazioni sottostanti le rimesse stesse e offrendo uno stimolo per intercettare parte delle rimesse che transitano dai canali informali. Se non vi è questa possibilità e capacità nel breve-medio periodo, occorrerà individuare altri meccanismi finanziari in grado di remunerare i migranti per i loro risparmi, e di impiegare queste risorse per lo sviluppo locale.

La questione a cui rispondere è la capacità delle IMF di proporre ai migranti e alle loro famiglie prodotti e servizi per il risparmio e il credito che rispondano alla domanda, in concorrenza o complementarietà con prodotti e servizi offerti da altri operatori. Il dato di fatto è che nel caso dell'UMF e di URMECS queste capacità sono da costruire avendo chiaro i possibili spazi di mercato, le possibili alleanze e meccanismi finanziari che possono orientare la raccolta di risorse verso investimenti per lo sviluppo locale.

Si tratta quindi di capire il loro posizionamento rispetto ai diversi operatori, in termini di concorrenza o alleanza, le alternative strategiche, considerando la loro capacità attuale e futura nell'offrire prodotti che rispondano alle domande dei migranti e loro familiari.

Qual è il ruolo che possono giocare le IMF? Quali prodotti e capacità possono sviluppare? Che alleanze con altri operatori dovrebbero stabilire nella catena del valore?

4) Qual è il rapporto con lo sviluppo locale?

Tutto ciò è infine da confrontare con il punto di vista dello sviluppo locale. È un punto di vista pubblico che astrae dalle preferenze individuali dei migranti, i quali possono ritenere più conveniente investire in attività commerciali in Dakar piuttosto che in attività agricole nel villaggio di origine. Secondo la visione delle autorità locali e della cooperazione internazionale si tratta di sostenere il benessere dei cittadini di un determinato territorio, con particolare attenzione all'inclusione sociale ed economica dei gruppi più marginali. Di qui la definizione e realizzazione di diverse politiche tra le quali l'investimento di risorse a favore di operazioni di sviluppo di filiere economiche, come quelle appoggiate dalle ONG e dal progetto Fondazioni 4 Africa.

Una questione di fondo di grande rilevanza è capire se il punto di vista dello sviluppo locale corrisponde agli interessi, alle aspettative e ai comportamenti individuali dei migranti e delle loro famiglie. Si hanno già informazioni sufficienti sui fini solidaristici di associazioni di migranti impegnati sul tema dello sviluppo locale ma che si scontrano con dinamiche fuori controllo, in primis l'esodo rurale⁴⁵. Si può registrare allora una contraddizione tra azione pubblica, azione collettiva e comportamento individuale dei migranti.

⁴⁵ Si veda ad esempio Stocchiero A. (2008), *Learning by doing: il transnazionalismo dei migranti per lo sviluppo locale nel programma MIDA Italia-Ghana/Senegal*, Working Papers 48/2008/IT, CeSPI.

La convergenza tra interessi individuali dei migranti e sviluppo locale si può avere quando l'investimento nel territorio garantisce la sicurezza dei risparmi e un rendimento sufficiente. Qui è importante chiarire l'orizzonte temporale dei migranti rispetto a quello dello sviluppo locale. Date le incerte e deboli condizioni di partenza dello sviluppo locale in Senegal è evidente come vi possano essere degli scarti tra l'orizzonte di lungo periodo dello sviluppo locale e quello di breve periodo dei migranti. Molto probabilmente è impossibile garantire nel breve periodo la sicurezza del risparmio e un rendimento sufficiente ai migranti se si stabilisce una connessione diretta tra l'investimento delle risorse individuali dei migranti attraverso l'intermediazione finanziaria e lo sviluppo locale. Mentre nel medio periodo è importante che esistano e siano efficaci politiche di sviluppo locale del governo senegalese, a livello centrale e decentrato, a cui si allineano le cooperazioni dei diversi donatori. Condizione questa che non sembra ancora raggiunta. Anzi, uno dei fattori che continua a motivare i flussi migratori è l'assenza o l'insufficienza di politiche strutturali per lo sviluppo locale e in particolare nelle aree rurali.

È importante capire quali operatori finanziari allochino il risparmio raccolto verso investimenti per lo sviluppo locale. Questo, come già evidenziato, dipende dal tipo di intermediario, ci possono essere banche commerciali che preferiscono impiegare il risparmio in prodotti finanziari come buoni del tesoro o altri, o in credito verso grandi imprese, senza quindi avere un effetto diretto in termini di sviluppo locale, e altri operatori che invece hanno un legame con il territorio e quindi orientano i risparmi raccolti verso la piccola imprenditoria locale. Le istituzioni della micro e mesofinanza vanno in questo senso.

Sembra in ogni modo sia necessario introdurre dei meccanismi di intermediazione finanziaria per la diversificazione e copertura del rischio. Il risparmio dei migranti potrebbe venire canalizzato in strumenti che mischiano l'investimento nello sviluppo locale (ad alto rischio nel breve-medio termine, e possibilmente attraverso la microfinanza, con altri investimenti che possono garantire una maggiore sicurezza e relativamente un buon rendimento nel breve-medio termine. Questa ipotesi è da confrontare con gli interessi e la domanda dei migranti, considerando anche la possibilità di sostenere l'offerta attraverso una maggiore alfabetizzazione finanziaria.

Se queste considerazioni di fondo sono valide si tratta allora di capire quali potrebbero essere i modelli alternativi di meccanismi di intermediazione finanziaria da offrire ai migranti rispondendo alle loro esigenze, e nel contempo capaci di far affluire una quota delle loro risorse in investimenti per lo sviluppo locale, se possibile coinvolgendo le istituzioni di microfinanza con prodotti di mesofinanza.

I comportamenti dei migranti (le decisioni di risparmio e investimento) sono coerenti con le prospettive dello sviluppo locale? Quali istituzioni finanziarie sono dedicate o interessate a dedicare loro strumenti per connettere il risparmio dei migranti allo sviluppo locale? Quali meccanismi finanziari promuovono l'allocazione dei risparmi dei migranti verso lo sviluppo locale? Quali di questi possono avere un carattere transnazionale, favorendo la raccolta del risparmio in Italia per l'investimento in Senegal? Quale può essere il ruolo svolto dagli attori pubblici e della cooperazione nella creazione di meccanismi finanziari dedicati?

4. QUALI MECCANISMI FINANZIARI PER CONNETTERE IL RISPARMIO E LE RIMESSE DEI MIGRANTI ALLO SVILUPPO LOCALE?

Una questione centrale di ricerca è dunque l'identificazione di meccanismi finanziari, di leve finanziarie, in grado di valorizzare il risparmio e le rimesse dei migranti (ma non solo) per lo sviluppo locale. Questi meccanismi dovrebbero rispondere agli interessi dei migranti e delle loro famiglie raccogliendo un risparmio più consistente, stabile e sicuro, per allocarlo in progetti di investimento locale sia di carattere produttivo che sociale. Questi meccanismi potrebbero valorizzare il ruolo delle IMF nelle catene del valore finanziarie, soprattutto in ambiente rurale, in collegamento anche con iniziative di cooperazione come quelle sostenute dal progetto Senegal delle Fondazioni4Africa. Per questo risulta necessario attivare delle alleanze tra attori pubblici e privati che rispondano sia a finalità di profitto che sociali, si veda a questo proposito lo schema proposto da Merkes, Schniepper e Schegler (2009) in allegato 5.

La letteratura e l'analisi condotta dal CeSPI hanno speculato su alcune ipotesi di modelli di meccanismi di intermediazione finanziaria. Di seguito si illustrano alcuni esempi.

1. Una prima ipotesi riguarda la possibilità che siano le banche commerciali italiane (e tra queste le banche più propense ad assumersi finalità di carattere sociale) ad offrire ai migranti un prodotto che consenta la diversificazione del rischio e l'investimento di una quota del risparmio nello sviluppo locale.

Ad esempio già era sorta in ricerche del CeSPI l'idea che Banca Etica potesse emettere dei certificati di deposito dedicati con la possibilità per i migranti di indicare una o più preferenze per l'investimento dei loro risparmi in progetti di cooperazione che possono prevedere anche il sostegno ad istituzioni di microfinanza locali.

Una variante è la costituzione di un fondo di investimento etico a cui partecipano i migranti. Anche la ricerca di Diop (2007) indica questa possibilità: il fondo potrebbe essere costituito con i risparmi individuali e collettivi dei migranti, le sovvenzioni di attori pubblici e con linee di credito allocate da istituzioni finanziarie. Il fondo potrebbe sostenere i progetti dei migranti, offrire assistenza tecnica e formazione ai migranti imprenditori, favorire l'accesso al credito bancario.

Tabella 9. Esempio di funzionamento di un fondo di investimento dei migranti

Personnes ciblées	Nature du fonds	Source de financement	Activités	Modalités de fonctionnement
Migrants investisseurs sénégalais	Gestion hybride (financement public et privé)	-Epargne individuelle et collective des migrants -Lignes de crédit des banques et des SFD sénégalaises -Financement des partenaires au développement - Subventions de l'Etat	- Financement et appui des projets des migrants. - Conseil et formation en matière commerciale. - Développement de l'esprit d'entreprise. - Accès aux formules de prêts des banques et des SFD	à définir

Fonte: Diop, 2007.

Un altro strumento proposto da Diop (2007) è la creazione di **un fondo comune di risparmio solidale dei migranti** per finanziare la creazione di piccole infrastrutture di carattere pubblico su cui possono essere applicate delle tariffe appropriate.

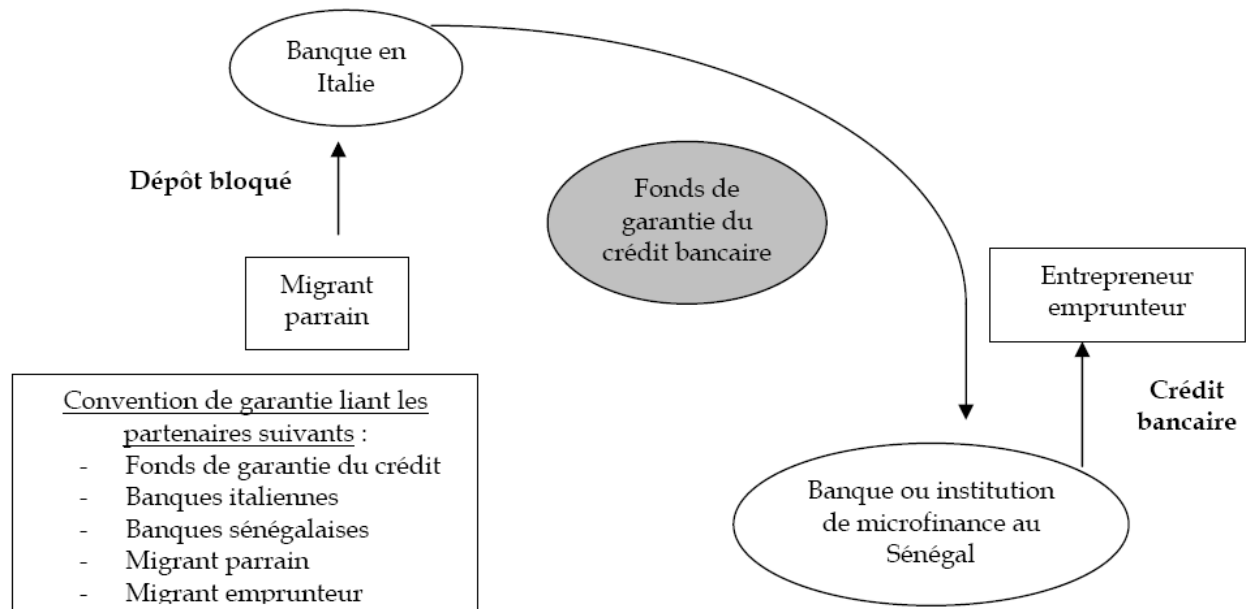
È possibile anche prevedere che prodotti come le carte di debito ricaricabili assumano una valenza etica dedicando una percentuale del costo a questi fondi di risparmio e investimento per lo sviluppo locale.

I problemi in questo caso sono la scarsa dimensione prevedibile (sia sul versante della raccolta del risparmio da soli migranti senegalesi in Italia, sia su quello delle risorse pubbliche mobilitabili), le insufficienti economie di scala e il probabile basso rendimento previsto. Di conseguenza i certificati di deposito o le quote del fondo di investimento dovrebbero avere come clientela non solo i migranti ma più in generale il pubblico italiano, inoltre, essi dovrebbero far parte di un paniere di investimenti più ampio che consenta di compensare il basso rendimento specifico ottenibile dalle operazioni in Senegal con altri prodotti a migliore performance.

Un'altra possibilità si fonda sull'interesse di alcune banche, come ad esempio la Cassa di credito cooperativo di Treviglio o la Banca popolare di Bergamo, di offrire ai migranti la gestione del loro risparmio con l'opportunità di accedere a crediti in Italia così come nel paese di origine, attraverso accordi con reti di istituzioni di microfinanza e associazioni di migranti. In questo caso occorre verificare il possibile meccanismo, il rendimento previsto e la corrispondenza più o meno stretta di questi microcrediti con le iniziative di sviluppo locale.

A questo proposito il meccanismo finanziario che può esercitare un effetto di leva è la creazione di un fondo di garanzia che può essere costituito con diverse fonti. Ad esempio, la Federazione delle Associazioni dei Senegalesi del Nord Italia (FASNI) si è impegnata nella creazione di una Fondazione che tra le sue attività ha la raccolta di donazioni provenienti dalle associazioni dei migranti per l'istituzione di un fondo di garanzia la cui gestione dovrebbe essere conferita a Banca Etica. Questo fondo dovrebbe garantire l'accesso al credito dei migranti sia in Italia che in Senegal attraverso convenzioni con Casse di credito cooperativo e IMF, esercitando un effetto leva. L'uso del fondo di garanzia può essere legato all'esistenza di un deposito vincolato del migrante presso la banca convenzionata (Diop, 2007).

Figura 6. Illustrazione del funzionamento di un Fondo di garanzia



Fonte: Diop, 2007.

2. Una seconda ipotesi, speculare alla precedente, è che siano le banche commerciali e/o le reti di istituzioni di microfinanza (riconosciute come istituzioni di credito) in Senegal a offrire ai migranti prodotti di gestione del risparmio con diversificazione del rischio che prevedono la possibilità di canalizzarne una quota verso il credito in collegamento con iniziative di cooperazione per lo sviluppo locale.

Come già evidenziato a proposito della mesofinanza, esistono diverse iniziative di fondi di garanzia e crediti di aiuto a cui potrebbero essere connessi direttamente o indirettamente i risparmi e le rimesse dei migranti. Una proposta di un esperto della Cooperazione italiana prevede la creazione di un fondo di garanzia in Senegal alimentato dai risparmi dei migranti e grazie al quale è possibile accedere, da parte degli stessi migranti e delle loro famiglie, al credito di istituzioni finanziarie senegalesi convenzionate, per la creazione di imprese. Anche in questo caso però si rilevano problemi di scala che possono rendere questo meccanismo inefficiente e inefficace.

Un'altra opportunità da analizzare è la possibilità di legare l'offerta di prodotti di risparmio ai migranti all'accesso al credito di aiuto e al microcredito sostenuto dalla Cooperazione italiana con il programma PLASEPRI. In questo senso sta andando un progetto della Regione Veneto, finanziato dalla Commissione europea, che prevede la creazione di un fondo di garanzia e di assistenza tecnica alla creazione d'impresa di migranti in Senegal. Così come potrebbe esistere la possibilità di costituire fondi per lo sviluppo locale (con fonti miste da cooperazioni e apporti di rimesse collettive dei migranti) a sostegno di progetti produttivi locali come quelli sostenuti dal progetto Fondazioni4Africa.

3. Una terza ipotesi di grande ambizione e difficoltà è la creazione di una Banca mutua e/o etica dei migranti.

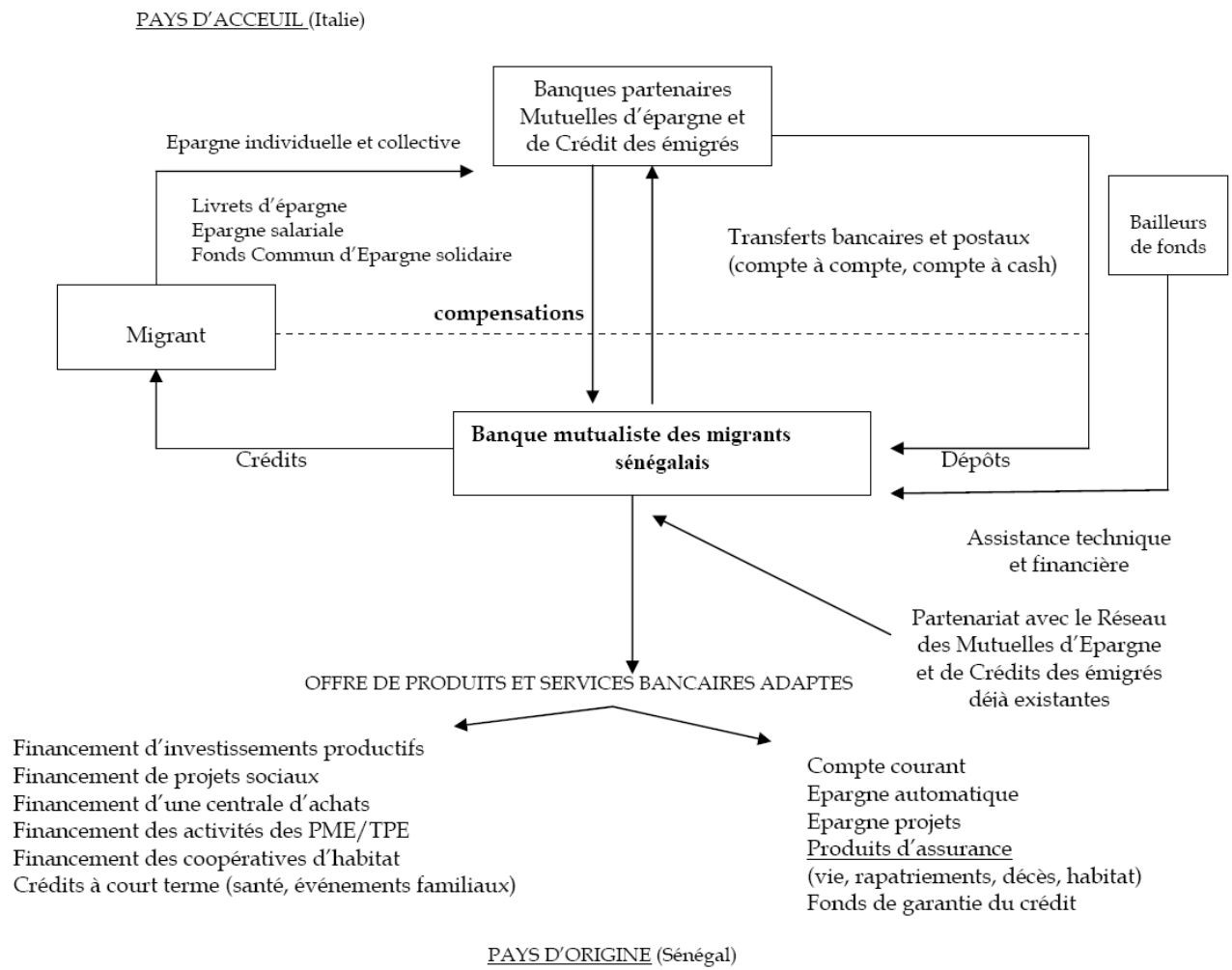
Diop (2007) trae spunto da una iniziativa pubblicizzata al Simposio internazionale dei migranti del Benin, per proporre la costituzione di una banca mutua in Senegal il cui azionariato dovrebbe essere soprattutto di migranti con la partecipazione di partner pubblici e accordi commerciali con banche in Italia per il trasferimento monetario delle rimesse. Questi trasferimenti dovrebbero essere raccolti in conti di risparmio e valorizzati in operazioni di credito attraverso strumenti come il fondo di garanzia e il fondo di risparmio solidale. L'operatività della banca dovrebbe essere complementare a quella delle IMF (figura 7).

Se la proposta precedente è una speculazione di ricerca, è invece concreta una iniziativa di un gruppo di migranti africani in Italia che ha lanciato la creazione di una banca etica della diaspora africana. Questa iniziativa è stata presentata in vari appuntamenti, tra cui una conferenza stampa presso la Camera dei Deputati⁴⁶. La Banca che è denominata Unicontinental Bank dovrebbe offrire un servizio di trasferimento monetario meno costoso di quello degli OTM, un conto gemello chiamato Conto 122, microcredito e accompagnamento alla creazione d'impresa, assicurazioni sanitarie. Il problema è ovviamente quello di raccogliere il capitale sociale necessario per costituire la banca⁴⁷.

⁴⁶ http://www.milanofinanza.it/news/dettaglio_news.asp?id=200907071602001727&chkAgenzie=PMFNW

⁴⁷ “Alla costituzione, il capitale della Società ammonterà ad 8.010.000,00 e (ottomilionidiecimila/00 euro) e sarà rappresentato da 534.000 azioni ordinarie del valore nominale di 15,00 e (quindici/00 euro) ciascuna. (...) L'operazione consiste nel permettere di prenotare un numero massimo di 534.000 azioni, del valore nominale di 15,00 (quindici/00 euro) ciascuna, destinata al pubblico sia italiano che africano ed in altri paesi volta ad ottenere adesioni per il quantitativo di azioni suddetto che dovrà essere pari ad almeno il Lotto Minimo. (...) L'offerta avrà luogo in Italia, in Africa e altri paesi; sarà coordinata e diretta dall'Associazione Africani nel Mondo - (Amo) e dalla Cooperativa Sociale Management Consulting Group Scarl - (MCG), le quali sono le uniche identità, nelle persone dei loro rappresentanti, ad essere autorizzate e responsabili della raccolta delle firme.” Dal prospetto informativo “Sintesi del progetto di costituzione della Unicontinental Bak” di Amo e Management Consulting Group.








Figura 7. Modello di creazione di una banca mutua dei migranti



Fonte: Diop (2007)

ALLEGATO 1. TABELLA DI COMPARAZIONE DEI COSTI DI TRASFERIMENTO MONETARIO PER IL CORRIDOIO ITALIA - SENEGAL

Per un invio di 150 euro, costi rilevati in Aprile 2009

Operatore	Modalità	Velocità ^ v	Costo Totale ^ v	Costo Totale %	Somma Netta	Valuta
 Banca di Credito Cooperativo Sesto San Giovanni	Conto-Conto (con accordo)	2/4 giorni	21,15	14,10%	84.520,06	XOF
 Banca di Credito Cooperativo Sesto San Giovanni	Cash-Conto	2/4 giorni	21,15	14,10%	84.520,06	XOF
 Western Union	Cash-Cash	Immediato	11,50	7,67%	90.849,49	XOF
 MoneyGram	Cash-cash	Immediato	11,00	7,33%	91.178,02	XOF
 MoneyGram via Poste Italiane	Cash-cash	Immediato	11,00	7,33%	91.178,02	XOF
 Coinstar	Cash-Cash	2 ore	10,00	6,67%	91.833,93	XOF
 MoneyExpress	Cash-Cash	Immediato	9,50	6,33%	92.161,41	XOF
 Banca Popolare di Sondrio	Conto-Conto	1 giorno	7,71	5,14%	93.334,43	XOF
 Banca Popolare di Sondrio	Cash/Conto-Cash (con accordo)	1 giorno	7,71	5,14%	93.334,43	XOF
 Banca Popolare di Sondrio	Cash/Conto-Conto (con accordo)	1 giorno	7,71	5,14%	93.334,43	XOF
 Ria	Cash-Cash	Immediato	7,00	4,67%	93.801,85	XOF

Per l'invio tramite altri canali bancari importanti per i migranti (Unicredit, Agenzia Tu Unicredit, Monte dei Paschi di Siena, Intesa-SanPaolo, ...) non è stato possibile rilevare i costi a causa di assenza di informazioni certe sul versante delle banche corrispondenti in Senegal.

ALLEGATO 2. I PRODOTTI DI RISPARMIO OFFERTI DALLE IMF

Réseaux	Produits épargne	Conditions pour être membre
PAMECAS	<ul style="list-style-type: none"> - Epargne prévoyance - Epargne bloquée rémunérée au taux de 4% à 5% l'an - Epargne nantie constitué en vue de l'obtention d'un prêt - L'épargne obligatoire constituée lors des remboursements de prêts. - Le Plan Epargne Projet - Le Club d'épargne 	Part sociale : 4000 F CFA Droits d'adhésion : 1000 F CFA Epargne minimum : 500 FCFA
CMS	<ul style="list-style-type: none"> - Compte d'épargne - Courant courant - Compte à terme - Plan d'Epargne Projet (PEP santé, éducation, habitat...) - Compte mineur 	<u>Four les personnes physiques</u> Part sociale : 3000 FCFA Droits d'adhésion : 5000 FCFA Epargne minimum : 2000 FCFA <u>Pour les personnes morales</u> Récépissé, Statuts, Règlement intérieur, Pouvoir des signataires
ACEP	<ul style="list-style-type: none"> - Epargne à terme : rémunérée au taux de 4% - Epargne à vue (non rémunérée) - Epargne garantie - Epargne spéciale - Compte courant 	<u>Personne physique ou morale</u> Part sociale : 5000 FCFA Droits d'adhésion : 5000 FCFA
RECEC	<ul style="list-style-type: none"> - Epargne à vue : épargne non rémunérée et accessible à tout moment - Epargne à terme : épargne bloquée pendant 6 mois minimum, rémunérée (4% annuel). - Epargne « Caution » : épargne bloquée, non rémunérée, versée sous forme de garantie pour l'obtention d'un prêt 	Part sociale de 4000 FCFA (individu) et de 12000FCFA (groupement) Droits d'adhésion de 2500 FCFA (individu) et 5000 FCFA
REMECU	<ul style="list-style-type: none"> - <u>Dépôts à vue ou Prévoyance</u> : 1. montant minimum à l'ouverture : 2500 FCFA 2. solde disponible sur le compte : 2500 FCFA 3. Pas d'intérêt - <u>Epargne bloquée ou à terme</u> - <u>Dépôt de caution (apport local)</u> 	Informations non fournies
UMEC Sédhiou	<ul style="list-style-type: none"> - Dépôts à vue : Epargne prévoyance non rémunérée - Dépôts à terme : Epargne à terme rémunéré à 3% - Apport : épargne nantie non rémunérée, apport pour l'obtention d'un crédit 	<u>Individu</u> Part sociale : 1000 FCFA Frais d'ouverture : 2000 FCFA Epargne minimale : 2500 FCFA <u>Groupement</u> Part sociale : 1000 FCFA Frais d'ouverture : 4000 FCFA Epargne minimale : 7000 FCFA

Fonte: Diop, 2007

ALLEGATO 3. I PRODOTTI DI MICROCREDITO OFFERTI DALLE IMF

SFD agréés	Nature du financement	Produits de crédit	Conditions du crédit	Taux d'intérêt	Durée
PAMECAS	<ul style="list-style-type: none"> - Agriculture, pêche - Commerce - Artisanat - Manufacture - Achat d'équipements professionnels et domestiques - Services, transports - Social, santé, éducation 	<ul style="list-style-type: none"> - Crédit régulier - Crédit AFESSF (Accès des Femmes Sénégalaises aux Services Financiers) - Centre Financier aux Entreprises (CFE) - Crédit Dioni Dioni 	<ul style="list-style-type: none"> - Etre membre du PAMECAS - Epargner régulièrement pendant 3 mois - Apport personnel d'au moins 25%(1^{er} prêt) ou 20% (2^{ème} prêt) ou 15% pour les autres prêts - Garanties suffisantes - Habiter ou travailler dans la zone de caisse 	14%/an	Variable
CMS	<ul style="list-style-type: none"> - Agriculture, pêche, élevage - Artisanat - Commerce - Transport - Toutes autres activités de production, de distribution et de service - Social 	<ul style="list-style-type: none"> - CréditAES (Aménagement, Equipement et Social) - Crédit Plan Epargne Projet - Crédit Campagne agricole - Crédit Elevage - Crédit Fonds de roulement - Crédit de préfinancement - Crédit conventionné - Crédit PRO 	<ul style="list-style-type: none"> Plancher : 15000 FCFA Plafond : 30.000.000. FCFA Différé : variable 	1,5% ou 1,75% ou 2% par mois appliqué au capital restant du mois	<ul style="list-style-type: none"> <u>Salariés</u> : 3 à 60 mois <u>Sociétaires</u> : 3 à 36 mois
UMEC DEF	<ul style="list-style-type: none"> - Agriculture - Commerce - Elevage - Pêche - Maraichage - Aviculture 	<ul style="list-style-type: none"> - Crédit classique - Crédits sociaux - Crédit Express 	<ul style="list-style-type: none"> - Pour les crédits classiques : les montants sont compris entre 25.000 FCFA et 15.000.000 FCFA - Pour le crédit Express, les montants accordés sont compris entre 100.000 FCFA et 10.000.000 FCFA - Pour les crédits sociaux, le montant accordé est compris entre 200.000 FCFA et 1.200.000. Francs CFA 	Informations non fournies	<ul style="list-style-type: none"> - Pour le <u>crédit Express</u> : la durée est comprise entre 45 et 90 jours - Pour les crédits sociaux destinés exclusivement aux groupements, la durée est de 6 mois
RECEC/FD	<ul style="list-style-type: none"> - Commerce - Artisanat - Pêche, agriculture - Services et Transport - Industrie 	<ul style="list-style-type: none"> - <u>Petit prêt</u> : 5000 FCFA à 25.000 FCFA (individuel) et 50.000 FCFA (groupement). Durée : 1 à 3 mois - <u>Prêt ordinaire</u> : de 50.000 FCFA à 1.000.000 FCFA (individuel) et de 250.000 à 1.000.000 FCFA (groupement) - Prêt « Evénement » 	<ul style="list-style-type: none"> - Etre membre selon les dispositions statutaires ; - Accepter de se conformer à la politique de crédit en vigueur dans les MEC ; - Avoir remboursé se crédits antérieurs ; - Accepter de bloquer une somme représentant la caution (20% du prêt) ; - Epargner trois mois avant d'obtenir le premier crédit ; - Avoir un domicile fixe à l'intérieur du territoire géographique ou y exercer ses activités 	<ul style="list-style-type: none"> - <u>Petit prêt</u> : Taux d'intérêt annuel de 2% - <u>Autres prêts</u> : Taux d'intérêt annuel de 8% à 18% 	<ul style="list-style-type: none"> - <u>Petit prêt</u> : 1 à 3 mois pour les petits prêts - <u>Autres prêts</u> : Durée de 6 à 15 mois
REMECU	Informations non fournies	Informations non fournies	<ul style="list-style-type: none"> - Etre membre et avoir un compte - Ancienneté d'au moins 3 mois dans la MEC - Epargner régulièrement - Avoir remboursé totalement ses prêts antérieurs - Avoir dans son compte 20% du montant sollicité - Plafond 50.000 F 	Taux d'intérêt mensuel : 2,25%	La durée d'un prêt est inférieure ou égale à douze mois

Fonte: Diop, 2007

ALLEGATO 4. I PRODOTTI DI MEC/CONFESEN PER I MIGRANTI

- Le Produit Jéf Jéf pour le financement des investissements pour la création d'entreprise. Les activités éligibles pour ce type de crédit concernent : les études de faisabilité, les immobilisations corporelles ou incorporelles, les biens d'équipement ou matériel d'exploitation. Les conditions économiques sont constituées d'un apport personnel de 10%, d'une durée d'un minimum de 12 mois à un maximum de 36 mois avec un taux d'intérêt 12% annuel. Les modalités d'accès sont telles que la personne doit être membre de la mutuelle, être titulaire d'un compte d'épargne opérationnel (mouvementé) pour une durée supérieure ou égale à trois mois et être porteuse d'un projet dont les activités sont éligibles à cette rubrique.

- Le Produit « Dollé Doolé » pour des lignes de financement prévues pour le renforcement de la compétitivité des entreprises. Les activités éligibles sont les suivantes : besoins en fonds de roulement, achat d'équipements et de matériels d'exploitation, renforcement des capacités et formation du personnel. L'emprunteur n'est pas tenu de disposer d'un apport personnel et la durée de remboursement est de 12 mois avec un taux d'intérêt annuel de 12%. Pour accéder au produit « Dollé Doolé », l'emprunteur doit être membre de la mutuelle, être titulaire d'un compte d'épargne opérationnel (mouvementé) pour une durée supérieure ou égale à trois mois et être porteuse d'un projet dont les activités sont éligibles à ce produit

- Le Produit « Jokoo » : Il s'agit d'une possibilité offerte aux émigrés sénégalais en vacances ou visite familiale au pays de pouvoir bénéficier d'une sorte de rallonge pour boucler leur programme. Aucune activité n'est exclue pour ce type de prêt. Toutefois, l'emprunteur doit disposer d'un montant plafond de 1.000.000 FCFA La durée requise est de 3 mois et le taux d'intérêt mensuel égal à 1,5%. Pour ce type de prêt, les modalités d'accès concernent : la qualité de membre de la mutuelle, la possession d'un compte d'épargne opérationnel, les justificatifs de domicile et de revenus (photocopie de toute les pages écrites du passeport, photocopie du titre de séjour, photocopie du bulletin de salaire ou de tout autre document justifiant un revenu régulier).

- Le Produit « sutura » qui concerne les prêts personnalisés à des urgences sociales. Les activités éligibles sont : les cérémonies familiales (baptême, mariage), les festivités religieuses (tabaski, Korité etc.), le règlement de factures (électricité, eau). Quelques conditions économiques sont subordonnées au produit « sutura » : un plafond d'intervention fixé à 250.000 FCFA, une durée de remboursement de 2 mois à compter du mois successif pour un taux d'intérêt mensuel de 2%.

- Le Produit « Yobbal » pour les lignes de financement des activités d'importation des commerçants. Les principales activités éligibles sont le commerce, l'import-export. Les conditions économiques d'obtention du produit « yobbal » concernent un apport personnel de 20%, un plafond du financement de 5.000.000 FCFA, une durée du prêt de 3 mois à compter du mois successif et un taux d'intérêt mensuel de 2%. Pour accéder à ce type de prêt, l'emprunteur doit être membre de la mutuelle, être titulaire d'un compte d'épargne opérationnel, fournir les pièces requises : carte import export en règle, état financier de l'exercice précédent, extrait de relevé de compte bancaire.

Fonte: Diop, 2007.

ALLEGATO 5. PRODOTTI E SERVIZI CON UN ALTO POTENZIALE DI ALLEANZE PUBBLICO-PRIVATO

