

CeSPI

Centro Studi di Politica Internazionale

FONDAZIONI
4 AFRICA
SENEGAL

COMPAGNIA DI SAN PAOLO
FONDAZIONE CARIPARMA
FONDAZIONE CARIPLO
FONDAZIONE MONTE DEI PASCHI DI SIENA



Modèles pour la canalisation des remises d'argent vers les institutions de micro finance

**Analyse des variables et hypothèses de parcours au Sénégal
(Extrait Working Paper 6)**

Daniele Frigeri – Anna Ferro

Novembre 2009

INDEX

ANALYSE DES COMPOSANTS DE LA REMISE	3
PRÉMISSES POUR UNE VALORISATION DES REMISES	4
i) Les acteurs du processus.....	8
ii) Les produits financiers développables.....	9
iii) Les modèles pour la canalisation des remises à travers l'IMF.....	10
MODÈLE 1 - ACCORD ENTRE MONEY TRANSFER OPÉRATEUR (MTO) ET IMF SÉNÉGALAIS.....	10
MODÈLE 2 – ACCORD ENTRE BANQUE ITALIENNE ET BANQUE SÉNÉGALAISE POUR LE TRANSFERT DES REMISES ET ACCORD SUCCESSIF AVEC UNE IMF	13
MODÈLE 3 : ACCORD BANQUE ITALIENNE ET IMF AVEC L’INTERVENTION DE MTO ET BANQUE COMMERCIALE AU SÉNÉGAL.....	16
CONCLUSIONS.....	22

ANALYSE DES COMPOSANTS DE LA REMISE

Le développement des nouvelles technologies appliquées également au transfert d'argent et l'importance prise par les volumes des flux de remises en croissance constante ont conduit à la naissance d'un secteur de marché spécifique aux remises, le développement d'opérateurs spécialisés. En exploitant des économies d'échelle liées aux technologies et grâce à des investissements considérables dans le marketing parmi les immigrants, les *Money Transfer Operators* (MTO) ont acquis un leadership au niveau mondial qui se reflète dans le chiffre, correspondant au seul continent africain, de 90% des flux formels des remises qui ont transité à travers ces opérateurs.¹

Les impacts macroéconomiques des remises, qu'ils soient positifs ou négatifs, ont été largement analysés et discutés par la littérature, à partir de la comparaison de leur dimension globale par rapport au volume des aides publiques au développement² et par rapport au Produit Intérieur Brut (PIB) de chaque pays³ de destination.

Dans l'optique de notre analyse, il semble cependant plus significatif de se concentrer sur la dimension microéconomique du phénomène des remises d'argent, qui permet d'en analyser les déterminants et les différents composants sous-jacents et, en dernier lieu, d'en identifier les meilleures stratégies pour leur valorisation afin de contribuer au développement.

Au sein de cette perspective, les envois d'argent peuvent être définis comme une partie du revenu perçu par l'émigré qui est envoyé à sa famille dans le pays d'origine et destiné là-bas à plusieurs fonctions⁴. Les remises envoyées aux parents sont une partie de l'épargne totale de l'immigrant, ayant des besoins différents, liés à son parcours migratoire et au processus d'intégration, poussé à accumuler une partie du revenu perçu sous forme d'épargne dans le pays de résidence. La duplicité située dans le rapport de l'immigrant entre le contexte d'origine et celui de destination est à la source d'un compromis constant qui se résout, à chaque fois, sur la base de son projet migratoire et de la famille, de l'évolution progressive du réseau de relations et de liens transnationaux, et du processus d'intégration.

Au même moment, l'aspect de transnationalité des relations inclut des problèmes liés d'une part à la présence d'asymétries informatives⁵ et de l'autre à une faiblesse des institutions et des instruments financiers à disposition aussi bien dans le pays de résidence que dans le pays d'origine. De plus en plus, l'exigence émerge, de la part de la diaspora, d'influencer les choix finaux de consommation de la famille, en les orientant par exemple vers l'instruction des nouvelles générations, des plans d'assistances et d'assurances ou d'autres formes d'investissement en mesure de préparer et d'assurer un futur retour (*appropriation* de l'épargne).

Cette définition de la remise comme cote part de l'épargne destinée au pays d'origine au sein d'une double perspective, permet de l'encadrer dans un processus d'affectation des ressources entre deux pays et plusieurs sujets pouvant être illustré et valorisé à travers l'approche de la création de la valeur⁶. La chaîne de la valeur (graphique 1) subdivise en effet les différents composants et les différents comportements liés à l'envoi d'une remise au sein de trois dimensions impliquées : la dimension de la personne qui envoie l'argent, celle du transfert d'argent et celle de qui le reçoit. Chacune de ces trois dimensions peut être à son tour subdivisée en activités individuelles par rapport

¹ IFAD, *Sending Money Home to Africa. Remittance markets, enabling environment and prospects*, 2009.

² World Bank, *Global Economic Prospects. Commodities and Crossroad*, 2009a in www.worldbank.org.

³ Source: élaboration CeSPI sur banque de données Banque Mondiale juillet 2009.

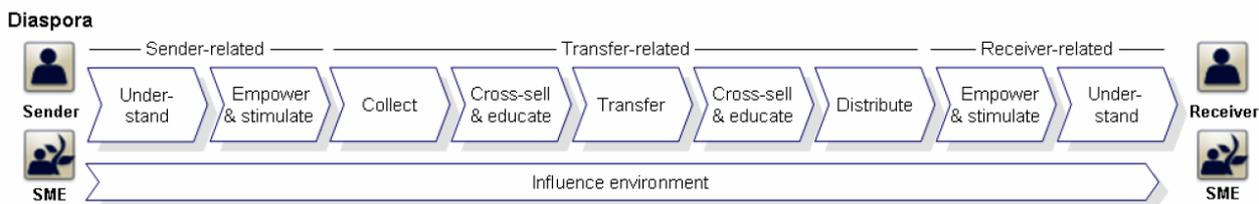
⁴ En ce qui concerne la communauté sénégalaise en Italie, une analyse de la destination finale des remises est contenue dans le *working paper n. 2, Analyse des besoins financiers et de la bancarisation des émigrés sénégalais avec les résultats des premiers relevés des coûts d'envoi des remises de Daniele Frigeri, CeSPI*.

⁵ Chami R., Fullenkamp C., e Jahjah S., *Are Immigrant Remittance Flows a Source of Capital for Development?*, "Imf Staff Papers", The International Monetary Fund, Washington, DC, Vol. 52 n. 1, 2005.

⁶ Economic Development and Employment Division GTZ, *Transfer plus – Value-adding remittance services that expand the development potential of money transfer*, 2009.

auxquelles il est possible d'agir, pour créer ou augmenter la valeur produite. Le processus, dans son ensemble, contribue à modifier l'*environnement*, c'est-à-dire le contexte général et spécifique, au sein duquel se trouve la chaîne et chacun de ses composants.

Graphique 1 – La chaîne de la valeur de la remise



Value Adding Remittance Services to expand the development potential of money transfer, GTZ 2009

Cette approche est particulièrement utile afin de pouvoir identifier d'éventuelles stratégies pour la valorisation des remises, en plaçant chaque action par rapport à une phase spécifique de l'envoi et en évaluant son impact, direct ou indirect, par rapport à chaque acteur impliqué.

Tel qu'il a déjà été souligné, la remise acquiert une pluralité de fonctions et de destinations variables dans le temps qui peuvent être regroupées dans les trois dimensions : individuelle, entrepreneuriale et collective⁷.

La remise est, en effet, avant tout une source de subsistance pour la famille d'origine, mais elle peut également constituer un investissement immobilier, le développement et le soutien d'activités entrepreneuriales, l'accès au crédit⁸ ou à des formes de prévoyance et de retraite.

La remise peut avoir un caractère social à travers le financement de projets de solidarité s'adressant à la communauté d'origine, avec un impact direct sur la vie sociale locale. L'expérience sur le terrain et les interviews avec les opérateurs réalisées au cours de ces années par le CeSPI, comme également les nombreuses études sur les déterminants des remises, menées dans des pays développés et ceux en voies de développement, ont démontré que la remise d'argent a aussi une valeur d'assurance informelle des différents niveaux de risque auxquels sont soumises les familles dans les pays d'origine, en réduisant leur vulnérabilité⁹ aussi bien par rapport aux risques personnels que systémiques. L'argent envoyé devient un contrat explicite d'assurance informelle et de diversification du risque entre l'individu immigré et sa famille d'origine¹⁰. Il s'agit donc d'une forme de « préférence pour la non liquidité »¹¹ qui émerge de manière très significative également entre les communautés immigrées.

PRÉMISSSES POUR UNE VALORISATION DES REMISES

Cette prémissse replace la remise au sein du concept plus général d'épargne et des choix d'attribution de celle-ci et devient donc un critère méthodologique important pour désigner des stratégies

⁷ Estruch E., Ferro A., Frigeri, D., *Strumenti finanziari per l'invio delle rimesse degli immigrati*, in Fondazione Ismu, Rial, *Dagli Appennini alle Ande: le rimesse dei latinoamericani in Italia*, FrancoAngeli, Milano, 2008.

⁸ Les remises d'argent sont en train de devenir un instrument d'accès au crédit pour des millions de familles dans les pays d'origine. La remise représente, en effet, un flux financier en entrée sur la base de laquelle le crédit est concédé, en particulier à travers les institutions de microfinance. Sur ce thème, voir FOMIN, *El Impacto de remesas en la Economía de Latinoamérica y el Caribe*, septembre 2006.

⁹ En définissant ici la vulnérabilité comme la capacité de l'individu de gérer le risque. Cf M. Ahmed, G.Ramm, *Meeting the special needs of women and children*, in a Microinsurance Compendium.

¹⁰ L. Anderloni, D. Vandone, *Migrants and Financial Services*, 2007.

¹¹ Cfr. Wright (2003).

opportunes et pour évaluer d'éventuels produits et instruments, en particulier liés au rôle possible des institutions de micro finance (IMF).

Les produits et les services actuellement disponibles en Italie et au Sénégal pour l'envoi des remises d'argent ne semblent pas adéquats car il manque encore un lien approprié entre les ressources et le développement du capital humain (principalement l'éducation), le support social (assistance aux enfants et aux personnes âgées, assistance sanitaire, assistance pour la retraite) et les projets d'investissement (achat de biens durables ou de biens immobiliers, démarrage d'activités de production).

Il en dérive une série d'importants préambules pour notre analyse :

- il faut reconnaître la capacité d'épargne élevée et constante de l'immigrant à laquelle est liée une capacité élevée de la destiner de manière diversifiée.
- les remises constituent un composant du comportement économique de l'immigrant dans les différentes phases de son parcours migratoire ;
- les remises répondent à une pluralité d'exigences et surtout de stratégies d'épargne et d'investissements complexes et interdépendantes, différentes de la simple consommation immédiate ;
- La remise doit être perçue comme une expression d'une capacité d'épargne plus complexe des immigrants au sein d'une stratégie d'attribution de l'épargne plus générale, dont elle représente une seule des stratégies possibles.

Il s'agit de préambules constitutifs que nous avons adoptés comme base pour notre analyse et desquels il est possible de tirer une liste de facteurs stratégiques nécessaires pour conduire des interventions à tout moment dans la chaîne de création de valeur dans une perspective de valorisation de la remise.

Au vu de ceci, certains objectifs en découlent :

- continuer le parcours de réduction des coûts de transfert des remises ;
- assurer un niveau de transparence et d'information adéquat afin de permettre l'identification et le choix de la meilleure attribution possible, selon les besoins et les opportunités offertes ;
- assurer un plus grand contrôle sur l'usage des remises ;
- développer des instruments adéquats par rapport à l'hétérogénéité et à la variabilité des remises et visant à une meilleure attribution des ressources, selon les besoins, au sein d'une échelle temporelle à moyen-long terme ;
- développer des instruments financiers adéquats qui facilitent l'achat de petits patrimoines et l'accès au crédit dans le pays d'origine ;
- développer des instruments d'assurance formelle du patrimoine des immigrants et des familles dans les pays d'origine ;
- développer les conditions (en termes de normes/opérations et d'évolution des opérateurs respectifs et des systèmes financiers de référence) pour réaliser une mobilité de l'épargne entre les pays concernés.

Le second important préambule méthodologique concerne le rôle qu'une liaison directe entre argent envoyé et micro finance peut revêtir pour favoriser le développement du pays qui reçoit. Sans aucun doute, l'impact global des remises sur le développement du pays ne peut être séparé du rôle qui peut être joué par les systèmes¹² et par les instruments et mécanismes financiers capables de le mettre en valeur (à travers l'effet de levier financier) et de le diriger vers des investissements productifs. Au transfert de l'argent, il faut en effet associer des instruments et services appropriés en mesure d'assurer et de favoriser l'entrée de ces ressources dans les circuits financiers. Seulement de cette manière, on pourra produire l'effet levier, soutenir des politiques de *constitution de patrimoine*, favoriser le développement d'instruments de création et de protection de l'épargne, canaliser vers

¹² Considérés dans le sens le plus large du terme, qui comprend tous les instituts financiers, y compris les institutions de microfinance.

des dépenses à moyen long terme pour l'amélioration de la qualité de la vie (comme l'éducation et la santé) mais surtout destiner des ressources pour la création et le soutien de processus de croissance et de développement du système entrepreneurial du pays.

S'il est vrai que la part de la remise destinée à la consommation directe constitue un important instrument de lutte contre la pauvreté, il est tout aussi vrai qu'elle représente une occasion de développement perdue à partir du moment où elle est soustraite au système financier et donc au processus vertueux du multiplicateur des investissements et de l'accumulation des ressources.

Les remises, dans une optique de soutien au développement, pourront par conséquent trouver une destination plus utile dans les pays d'origine, justement à partir de systèmes intégrés de valorisation, gestion et protection de l'épargne, à travers des instruments spécifiques et des produits qui permettent une utilisation précise et circonscrite des remises. Un processus au sein duquel les systèmes bancaires et financiers des deux pays impliqués pourront jouer un rôle actif important, en créant des opportunités de croissance pour les institutions et pour tout le système financier, qui à leur tour peuvent augmenter l'impact sur le développement. Un processus vertueux qui apporte avec lui une augmentation du niveau de bancarisation dans les deux pays, un plus grand accès au crédit, une occasion d'internationalisation et de collaboration entre les systèmes financiers impliqués, plus de ressources financières disponibles, une plus grande diversification des opérateurs et donc plus de concurrence, stimulant ainsi l'innovation financière et une réduction globale des coûts et une amélioration de l'accessibilité au système bancaire et financier en général. Il découle de ceci le besoin de reconnaître et de soutenir le rapport entre les deux processus (de développement et d'inclusion financière) qui rendent indispensable l'implication et le dialogue des systèmes financiers dans les deux pays. Des deux côtés de la chaîne de création de valeur potentielle de la remise, de ce point de vue, de nombreuses faiblesses subsistent cependant encore.

La propension à l'épargne relevée parmi les immigrants, bien qu'elle soit encore liée à des besoins de liquidités et l'envoi constant de remises d'argent constituent une source de ressource potentiellement significative pour les IMF. De récentes études ont démontré non seulement que, à la différence des clients traditionnels des IMF¹³, l'épargne des immigrants est surtout orientée vers le moyen terme, mais également qu'il existe une corrélation positive entre l'opérativité dans les remises de la part des IMF et leur capacité de recueil et de mobilisation de l'épargne¹⁴, là où les IMF avec une opérativité sur le marché des remises font preuve d'un niveau de recueil bien supérieur. Ce résultat constitue une importante cheville au sein de l'évaluation quant aux opportunités qu'un lien entre IMF et remises peut créer. Naturellement, la corrélation est directement proportionnelle à la capacité des IMF d'adapter ses propres produits financiers aux besoins des destinataires des remises.

Ce qui en ressort est une demande croissante de la part de la diaspora de produits d'épargne en mesure de garantir un certain niveau de liquidités, mais également en mesure de prévoir des mécanismes d'épargne à long terme, de protéger d'éventuels accidents¹⁵ et de fournir une *appropriation* et une finalisation de cette épargne¹⁶.

¹³ F. Ponsot, *Le rôle des institutions de micro finance dans l'offre de produits spécifiques aux migrants dans leur pays d'origine*, Rapport PRIME, 2007.

¹⁴ R. Sukadi Mata, *Microfinance Institutions on remittance market: money transfer activity and saving mobilisation*, CERMI, 2007

¹⁵ Un événement accidentel peut, en effet, avoir un impact à court terme sur le revenu d'une famille ou d'un individu, s'il est mineur, mais peut également miner définitivement la capacité de revenu de la famille et détruire son patrimoine s'il est majeur (un désastre naturel ou une maladie grave, jusqu'à l'invalidité ou la mort de l'individu qui représente la principale source de revenu).

¹⁶ En particulier en ce qui concerne les remises, afin de destiner une partie du revenu non dépensé à des formes d'épargne visant à de futurs achats (de l'achat d'une maison au démarrage d'une activité dans le pays d'origine, à l'éducation des enfants, au soutien des frais imprévus liés à la santé et à celle des parents. Voir par exemple les immigrés latino-américains aux Etats-Unis, l'enquête conduite en 2006 pour le compte du MIF-IABD de Bendixen e Associati (*Remesas de España a Latino America e Remesas en Centroamerica*, Bendixen & Associates, 2007).

Par rapport au cas de la diaspora sénégalaise en Italie, il peut être utile de fournir une synthèse de certains des facteurs importants relevés – au sein de celle-ci et de recherches précédentes réalisées par le CeSPI¹⁷ – qui reconnaissent un rôle potentiel aux immigrants sénégalais présents en Italie pour le développement du pays, s'ils sont soutenus de façon opportune :

- la capacité de production de revenu et la haute propension à l'épargne ;
- la haute propension à maintenir les relations existentielles et conceptuelles avec le Sénégal ;
- la phase déjà relativement mûre du cycle de permanence en Italie de la plupart de la communauté sénégalaise ;
- la forte cohésion mise en évidence entre les compatriotes expatriés qui engendre souvent des formes collectives d'épargne et d'investissement et à des initiatives de participation vives et de proposition ;
- la capacité d'interagir et de cogérer des initiatives auxquelles plusieurs opérateurs participent sur les deux territoires ;
- une propension élevée, et supérieure par rapport à d'autres nationalités, au recours aux banques et l'intérêt relatif vers cette nationalité démontré par certaines banques italiennes ;
- nature et dimension des remises.

La réduction des coûts de transaction et la canalisation efficace des remises sont des conditions nécessaires, mais non suffisantes pour qu'elles deviennent un moteur de développement local. Il est en effet nécessaire de développer des instruments et des modèles capables de créer un lien stable et orienté vers le moyen-long terme entre remises (individuelles et collectives), accumulation de l'épargne et allocation du crédit, vers des investissements en mesure de générer un développement local. Le but est de soutenir la naissance d'un tissu entrepreneurial stable et en mesure de devenir, en peu de temps, durable et de co-générer des ressources pour la croissance, à travers la création ou le renforcement de filières productives et commerciales proto- districts industriels et réseaux de petites et moyennes entreprises, en cherchant une liaison entre les remises et l'épargne des immigrants et la micro finance (dans les lieux d'origine) et parmi cette dernière et les systèmes bancaires et financiers des deux pays.

Les demandes de fond auxquelles nous avons tenté de répondre, afin d'identifier des parcours d'action sur la chaîne de création de la valeur des remises, sont :

- i) Quels acteurs peuvent être impliqués et à quelles conditions ?
- ii) Quels produits financiers sont en mesure de canaliser et de valoriser l'épargne des immigrants ?
- iii) Quels modèles sont réalisables pour créer le lien nécessaire entre les deux systèmes financiers impliqués ?

La réponse à de telles questions permet d'identifier des voies à parcourir dans la direction d'une valorisation des remises, qui exige de temps en temps la vérification du rôle de chaque opérateur et en particulier du rôle que les IMF peuvent avoir.

Quelques lignes de conduite fondamentales doivent être prises en compte pour notre analyse :

- chaque acteur peut jouer un rôle actif dans ce processus qui exige nécessairement une action coordonnée à plusieurs niveaux. ;
- chaque stratégie d'allocation de l'épargne doit être évaluée dans une optique de double impact dans les deux pays ;
- ce système financier doit être en mesure de canaliser les ressources pour que les entreprises puissent progresser d'une dimension micro, de subsistance, à une dimension moyenne-petite ;

¹⁷ Les *Working Paper 1 et 2* fournissent une analyse approfondie du composant sénégalais en Italie et à laquelle les conclusions du projet MIDA peuvent être intégrées, projet réalisé pour le compte de l'Organizzazione Internazionale delle Migrazioni, ou le volume qui contient les principales conclusions de la recherche ABI-CeSPI sur les besoins financiers des immigrants (de J.L. Rhi-Sausi et M. Zupi), *Banche e nuovi italiani. I comportamenti finanziari degli immigrati*, Bancaria Editrice, Roma, 2009

- un dernier effort concerne la nécessité de réduction des coûts de transfert d'argent dans les pays d'origine et le développement de nouveaux canaux et de nouvelles technologies qui permettent des transferts rapides à des coûts contenus, de sorte à permettre l'émergence des flux informels ;
- la transparence et l'information constituent certainement deux éléments clés de tout le processus, en réduisant les lacunes informatives des immigrants et en augmentant le degré de confiance envers les opérateurs et les systèmes financiers ;
- éducation financière, en particulier à l'épargne et au risque, déterminante pour résoudre certains obstacles à l'accès des immigrants aux marchés financiers et aux investissements ;
- il existe un processus vertueux entre l'accès aux services financiers de la part des immigrants, le développement du système financier dans le pays d'origine et le rôle des banques des deux pays dans le transfert de l'épargne et donc de canalisation de l'économie

i) Les acteurs du processus

Le système de la micro finance sénégalaise présente un dynamisme significatif et des canaux d'accès direct aux couches les plus pauvres de la population et aux zones rurales, à la fois en termes de capacité de recueil que de majeure accessibilité au crédit. De la même façon, les limites imposées par la réglementation bancaire, les faibles rapports avec le système bancaire traditionnel, la faible informatisation et la capacité de gestion du risque, la basse autonomie financière, en plus d'un faible niveau d'alphabétisation bancaire et d'organisation de la clientèle¹⁸ constituent d'importants obstacles à son ultérieur développement dans la direction de la méso finance.

Le système bancaire, dans le contexte sénégalais, joue un rôle déterminant dans le processus de développement du système financier et des institutions de micro finance sous différents points de vue :

- il constitue un canal d'accès important pour les institutions de micro finance à l'égard du système financier en particulier pour le repérage de capitaux à moyen- long terme nécessaires pour financer une structure entrepreneuriale plus évoluée par rapport à la micro entreprise ;
- il peut remplir une fonction de garantie et de transparence en plus de celle de contrôle des fonds ;
- il peut mettre à disposition une structure de gestion des paiements efficace ;
- il peut transférer une compétence et des modèles d'évaluation et de gestion des risques en plus de la technologie ;
- il a les ressources et l'expérience nécessaires pour développer de nouveaux instruments financiers et de nouvelles technologies (innovation financière) ;
- il peut mettre en place une action de consultation et d'assistance vers les autres opérateurs.

Bien qu'il soit possible d'imaginer certaines zones de concurrence potentielle entre le système bancaire et les institutions de micro finance (étant bien entendu que la concurrence a de toute façon en soi un important impact positif en termes d'élan vers l'innovation financière et de réduction des coûts au profit des clients finaux) et en effet, il ne semble pas que de tels éléments soient encore apparus dans le contexte sénégalais. Les zones de complémentarité et d'intégration qui agissent dans la direction d'un bénéfice pour les deux acteurs sont tout aussi importantes. Le système bancaire sénégalais se caractérise en fait encore par une basse diversification des actifs, une offre insuffisante de crédit avec des taxes élevées, une faible mobilité de l'épargne et une incapacité de s'adresser à un groupe d'utilisateurs caractérisé par des revenus moyens bas, par des activités entrepreneuriales de petites dimensions et éloignées des principaux centres urbains. Tous ces éléments mettent en évidence de larges espaces d'intégration entre les deux systèmes.

¹⁸ Le Sénégal est encore caractérisé par un niveau bas de bancarisation et par une forte préférence à la liquidité.

ii) Les produits financiers développables

La seconde variable analysée concerne en revanche les produits financiers qui peuvent être réalisés et offerts aux immigrants. Les zones de besoins financiers à l'intérieur desquelles, on peut classer les différents produits financiers, sont cinq :

- la zone de l'épargne pour favoriser son accumulation, sa valorisation et une meilleure allocation dans le temps, au sein de stratégies de constitution du patrimoine ;
- la zone du crédit qui comprend tous les instruments qui permettent un accès au crédit aussi bien immobilier, que productif, que de consommation ;
- la zone des investissements où d'un côté celui qui épargne a accès à des instruments d'investissement et de l'autre, des ressources directes aux investissements productifs sont fournies ;
- la zone des assurances, liée à la défense de l'épargne mais aussi à la sauvegarde de la santé et à la prévoyance ;
- la zone des services de transfert d'argent qui concerne directement le thème des remises.

Chaque zone présente en son sein une large typologie d'instruments financiers qui peuvent être offerts en Italie comme au Sénégal (le Tableau 1 résume les produits et les opérateurs en mesure de les offrir). Il s'agit de regarder les différents produits réalisables toujours dans une optique d'un "paquet financier" en mesure de répondre aux différents besoins et au sein duquel le client peut choisir ceux qui répondent le mieux à ses exigences sur le moment. Il s'agit en outre de produits caractérisés par des degrés de complexité, de risque et d'accessibilité différents entre eux ; qui à leur tour requièrent des dimensions financières, la capacité d'opérer sur les marchés financiers, la capacité d'évaluation et de gestion du risque différentes. Ce ne sont pas tous les opérateurs qui sont par conséquent en mesure d'offrir toute la gamme de produits. Quelques lignes stratégiques:

- promouvoir les instruments financiers et les parcours d'inclusion financière adaptés pour la conversion des ressources des émigrés sénégalais ;
- en esquisant des produits et des stratégies pour une canalisation et une valorisation de l'épargne des immigrants, certains critères doivent être considérés comme une référence nécessaire, assurant :
 - le transfert d'épargne entre les deux pays selon les besoins et les différentes stratégies d'allocation mises en œuvre par l'immigrant entre les deux pays ;
 - une rémunération adéquate qui permette la défense de la valeur de l'épargne et sa croissance dans le temps, en encourageant l'accumulation, surtout par rapport aux instruments finalisés ;
 - un risque contenu, qui garantisse une protection adéquate à l'épargne, sans augmenter la vulnérabilité des immigrants et qui tienne compte de la propension au risque et du niveau de confiance différent à l'égard des intermédiaires financiers ;
 - une sécurité adéquate par rapport à la future disponibilité des épargnes et à la protection de leur valeur ;
 - une ligne temporelle qui tienne compte des différentes exigences liées au parcours migratoire ;
 - une flexibilité des conditions qui permette d'adapter les produits et les services aux besoins financiers des immigrants ;
 - le respect des différents profils des immigrants, en prévoyant des paquets de produits et de services intégrés entre eux qui répondent aux différentes exigences financières (par rapport à la phase du parcours d'intégration et migratoire)
- faciliter et soutenir le développement et la diffusion de nouveaux instruments monétaires ;
- soutenir le développement et la promotion d'instruments et de mécanismes financiers qui favorisent la conversion des ressources en investissements productifs, en favorisant l'accès au crédit et créant un canal vers la dimension méso.

iii) Les modèles pour la canalisation des remises à travers les IMF

Une fois identifiés les opérateurs et les produits, nous avons pu analyser les modèles de canalisation des remises à travers les IMF. Au sein d'un ample panorama de solutions possibles trois modèles ont été identifiés qui répondent le mieux aux considérations et aux préambules initiaux, dans le cadre du cas sénégalais. Par rapport à chaque modèle nous avons tracé les caractéristiques essentielles, les sujets pouvant être impliqués à différents niveaux, en mettant en évidence les points de force et de faiblesse, alors que l'analyse sur le terrain a permis d'en vérifier l'applicabilité par rapport aux modèles déjà existants dans le contexte sénégalais. Nous sommes parvenus ainsi à supposer trois modèles possibles de canalisation des remises à travers lesquels les différents produits financiers pourraient être proposés et les objectifs auxquels la recherche fait référence atteints.

MODÈLE 1 - ACCORD ENTRE MONEY TRANSFER OPERATOR (MTO) ET IMF SÉNÉGALAIS

Description du modèle

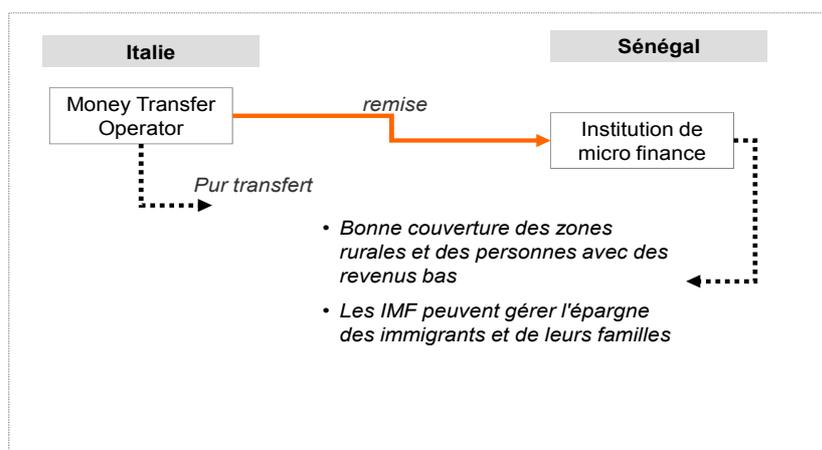
Ce cas constitue un premier type de modèle pour la canalisation des remises à travers les IMF. Un accord direct est prévu entre un opérateur de Money Transfer qui opère en Italie et les instituts de micro finance sénégalais (surtout un réseau en mesure de garantir une présence adéquate sur le territoire et dotée d'un organisme financier.) pour le transfert direct des remises aux contextes de référence.

Puisque la loi bancaire sénégalaise interdit aux IMF d'opérer directement avec les remises, le modèle rend nécessaire l'intermédiation d'une banque commerciale qui reçoit les remises et les transferts à l'IMF, ou que l'IMF se dote (ou est déjà doté) d'un organisme financier. Une solution alternative pourrait prévoir que les IMF stipulent avec le Money Transfer Operator un contrat qui les configure comme des sous-agents (là aussi il est dans tous les cas nécessaire d'avoir un compte courant d'appui auprès d'une banque sénégalaise pour effectuer la compensation entre les deux contreparties).

Le modèle permet de créer un canal direct qui permet aux IMF de canaliser les remises destinées à leur zone de compétence. Lors de l'identification de l'institution sénégalaise, il est nécessaire de garantir une dimension des flux adéquate et par conséquent une présence et une capacité opérationnelle suffisamment importante par rapport aux zones de provenance de la diaspora en Italie. D'un point de vue économique, l'application d'un contrat d'agence permettrait la reconnaissance à l'institut de micro finance, de la part du MTO, d'une commission pour le service d'intermédiaire (en général proportionnel aux volumes d'intermédiation dans un laps de temps défini), sans la prise d'un risque de change, face à une augmentation des coûts de gestion de la liquidité et aux coûts liés à la sécurité.

Le service de transfert des remises se présente essentiellement comme un service *cash to cash* ou de *cash to account* à partir du moment où l'IMF réussit à faire des destinataires des remises ses propres clients.

MODÈLE 1



Analyse des points de force et de faiblesse

Le modèle décrit présente une série de points de force importants :

- il s'agit d'un modèle très simple à réaliser, qui peut être mis en place en peu de temps, à travers un simple contrat d'agence avec un opérateur de Money Transfer. Naturellement la masse des remises canalisées est proportionnelle au degré de pénétration et à la part du marché du MTO au sein de la communauté sénégalaise en Italie ;
- il permet une bonne couverture des zones rurales et des individus à bas revenus où se trouvent les IMF qui font partie de l'accord ;
- il permet aux IMF de recevoir et de gérer les épargnes des immigrants directement sur le territoire ;
- en prévoyant un canal direct MTO – IMF, sans autre intermédiaire (là où l'intervention d'une banque commerciale n'est pas nécessaire), les coûts techniques de l'envoi des remises sont contenus, les surcoûts n'étant pas prévus et laissent le champ libre à d'éventuelles réductions de prix en présence de volumes importants ;
- il permet au Money Transfer Operator d'élargir son propre réseau de vente au Sénégal et d'accroître sa réputation et le degré de pénétration auprès de la communauté sénégalaise qui réside en Italie, en s'identifiant avec une ou plusieurs zones de présence sur le territoire ;
- il permet à la remise d'entrer au sein du système financier sénégalais à travers les IMF, en offrant une opportunité d'inclusion financière et de croissance au niveau de l'épargne à travers l'offre de produits adaptés.

En même temps le modèle présente d'importants points de faiblesse sous différents points de vue :

- il ne permet pas d'agir au sein des deux premières phases de la chaîne de création de la valeur, celle qui est liée au sujet qui envoie la remise et celle qui est liée au transfert ;
- il augmente la disponibilité de ressources pour les IMF en peu de temps, mais ne crée pas nécessairement de valorisation de l'épargne et surtout de ressources à moyen-long terme avec un impact méso. Sans une capacité d'offre adéquate de produits d'épargne qui répondent aux exigences des immigrants et de leurs familles et à un effort en termes d'inclusion financière, l'IMF pourrait, en effet, se retrouver à opérer comme un simple agent du MTO pour recevoir la remise en espèces.
- il n'améliore pas l'accès des IMF aux marchés financiers, s'agissant d'un canal direct entre MTO et IMF où transitent seulement les remises, ou bien des ressources financières essentiellement à court terme, sans l'intermédiation d'autres opérateurs financiers ;
- le modèle ne prévoit pas de canaux et de produits pour un transfert de l'épargne, dans le sens d'une possibilité de réaliser des stratégies d'allocation transnationales ;

- gérer la dernière partie du circuit des remises, surtout en milieu rural où le pourcentage du *cash-out*¹⁹ est très élevé et peut créer des problèmes de gestion de la liquidité aux IMF, en plus d'augmenter les coûts liés à la sûreté ;
- la pratique appliquée par certains des principaux MTO par rapport à la clause d'exclusivité exposerait l'IMF au risque de ne pas pouvoir exploiter pleinement le modèle ; alors que sur le territoire les IMF se retrouveraient, donc, à opérer en concurrence avec les autres agences du MTO présentes ;
- il n'offre pas aux IMF d'incitations particulières et surtout de ressources pour un développement de leur capacité d'organisation et de gestion (investissements en informatique, échange de bonnes pratiques, adaptation aux standards internationaux, accès à des circuits internationaux) et pour résoudre leur faiblesse en termes de capacité d'offre et de gestion du risque ;
- ne prévoyant pas l'intermédiation d'un opérateur financier dans le pays d'envoi, les remises, selon le modèle, n'entrent pas dans le système financier italien, ne créant par conséquent aucun impact particulier en termes d'inclusion financière et de valorisation de l'épargne par l'immigrant ;
- il ne permet pas le développement d'instruments alternatifs à la monnaie et la possibilité d'exploiter les nouvelles technologies, si ce n'est au sein des stratégies commerciales du MTO.

Cadre 1 –Le modèle 1 dans le contexte sénégalais

Si de nombreux réseaux d'IMF s'offrent sur le marché des remises comme des sous-agents des plus grands MTO (on pense au réseau Pamecas qui est sous-agent de Money Gram²⁰), un exemple plus évolué de ce modèle se trouve dans le cas d'un accord entre l'opérateur sénégalais de transfert d'argent *MoneyExpress* et le Réseau d'Institution de micro finance *Pamecas*²¹. Le partenariat entre les deux prévoit la possibilité que des sénégalais en Italie puissent utiliser le MTO pour envoyer de l'argent au Sénégal, auprès d'une quelconque agence de Pamecas à travers la modalité *cash to cash* - qui permet d'exploiter la capillarité du réseau de micro finance et d'atteindre donc la population des zones rurales où les institutions bancaires sont absentes, mais aussi en modalité *cash to account*. Ce deuxième cas représente un élément de nouveauté dans le panorama, puisqu'il prévoit la possibilité de développer des produits et des services d'épargne et de crédit au Sénégal destinés aux immigrants et à leurs parents, unissant la facilité et la rapidité d'envoi depuis l'Italie, à travers le MTO. Cet accord est rendu possible par la présence d'une banque d'appui²² (comme prévu par la loi Parmec) qui, en plus de garantir le transit des remises à travers un organisme financier reconnu, devrait soutenir le système de compensation des flux en entrée et en sortie.

A ce jour cependant, l'accord n'a pas réellement décollé. La principale raison concerne la faiblesse et l'inadéquation du MTO en Italie, qui résulte être un opérateur de petites dimensions et pas encore prêt et adéquat pour se lancer dans ce marché. Les mêmes produits et services financiers prévus (d'accumulation d'épargne, mais aussi de crédit) conçus pour répondre aux besoins des immigrants vers une canalisation des remises, une majeure *appropriation de l'argent*, une alphabétisation financière des parents et leur soutien à l'accès au crédit, ne sont pas encore actifs.

¹⁹ Prélèvement en espèces de la remise

²⁰ Avec lequel la clause d'exclusivité n'existe plus

²¹ Pamecas travaille déjà comme sous-agent de MoneyGram. Il ressort d'entretiens sur le terrain qu'également ACEP a entrepris des rapports interlocuteurs avec certains des plus importants MTO ainsi qu'avec MoneyExpress pour tester des formes de transfert cash-compte.

²² La Banque sénégalaise-tunisienne (BST).

MODÈLE 2 – ACCORD ENTRE BANQUE ITALIENNE ET BANQUE SÉNÉGALAISE POUR LE TRANSFERT DES REMISES ET ACCORD SUCCESSIF AVEC UN IMF

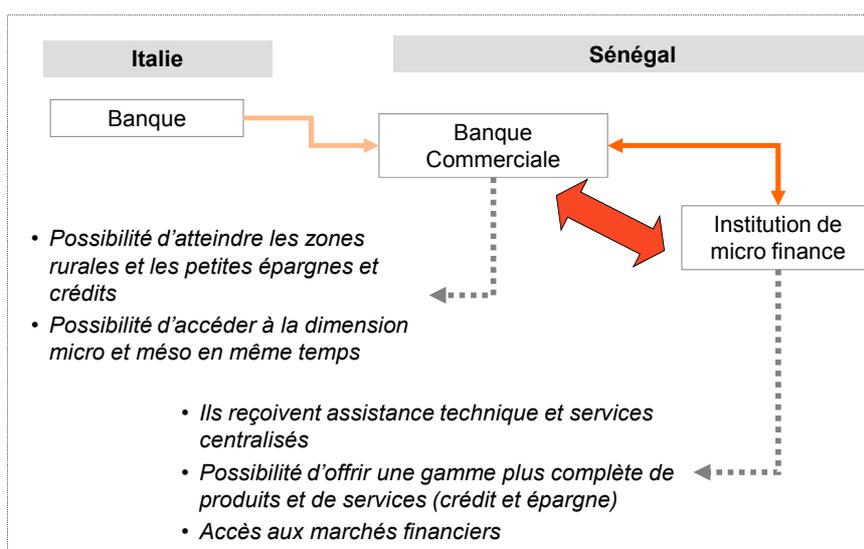
Description du modèle

Le second modèle analysé se développe sur deux différents niveaux. Un premier niveau prévoit l'implication de deux acteurs bancaires – respectivement en Italie et au Sénégal – à travers un accord interbancaire pour la gestion des flux de remises et en général pour le transfert de l'épargne et la création de produits financiers proportionnés aux exigences des immigrants.

Etant donné le bas niveau de bancarisation de la population sénégalaise, la faible propension et la capacité des banques commerciales sénégalaises d'atteindre les zones rurales du pays, les petites et les moyennes entreprises et les couches moins riches de la population, l'implication successive d'une institution de micro finance ou d'un réseau d'IMF devient indispensable pour atteindre les niveaux les plus périphériques de la population, du territoire et en dernier lieu de l'économie. D'un autre côté, les fortes faiblesses structurelles des IMF sénégalais ne permettent pas encore de dialoguer avec les banques italiennes de manière adéquate pour la réalisation et la gestion d'accords de transfert de l'épargne²³. Enfin, il convient de souligner que le manque tendanciel de confiance relevé parmi les immigrants sénégalais en Italie envers les IMF représente un autre obstacle à un rapport direct sans la présence de sujet de dimensions supérieures.

On crée ainsi deux niveaux distincts, un transnational entre les banques commerciales des deux pays impliqués dans la gestion de flux d'épargne, dans le respect de la réglementation sénégalaise et pour le développement des produits dérivés. Un second niveau, au sein du système financier sénégalais, entre la banque et un ou plusieurs IMF pour la création de produits à l'appui de l'épargne et du développement d'activités d'entreprises de petites et moyennes dimensions. Ce second niveau permettrait aux IMF de recevoir les flux des remises, mais surtout ouvrirait la possibilité d'une collaboration et de synergies entre les deux institutions qui démontrent des marges de bonne intégration.

MODÈLE 2



La collaboration entre les deux institutions au sein d'accords plus larges que le simple passage des flux de remise d'importants espaces de coopération qui, étant données les caractéristiques actuelles

²³ En termes tant bien d'informatisation, mais surtout de capacité de dialogue entre les systèmes opérationnels et entre les flux d'informations standardisés par rapport aux paramètres européens.

du système bancaire sénégalais présentent d'importantes opportunités et complémentarités, exception faite d'éventuels risques concurrentiels. L'accord pourrait ainsi prévoir le développement de produits financiers pour les petits épargnants et les petites et moyennes entreprises, l'assistance technique des banques commerciales aux IMF, ainsi que l'offre de services centralisés pour le développement et la gestion de produits plus complexes, la concession aux IMF de prêts et l'accès aux financements à moyen long terme et, en général, au marché des capitaux. Pour les banques commerciales sénégalaises l'accès à des marchés encore inexplorés s'ouvrirait, ainsi que la possibilité d'offrir leurs produits à travers le réseau des IMF, en plus de la gestion des flux des remises importantes.

En termes de coûts, la double intermédiation nécessaire pour le passage des remises et de l'épargne entre l'immigrant et sa famille à travers la banque commerciale et l'IMF comporte sûrement une double taxation et donc une charge économique et une plus grande incertitude quant aux conditions (en plus des délais de remise de l'argent). De la même façon, les deux accords interbancaires sous le modèle comportent des coûts d'implémentation et de gestion qui peuvent en partie être récupérés par les banques en termes de grandes opportunités de *cross-selling* et de volumes provenant de l'intermédiation, mais qui peuvent être significatifs pour la banque italienne par rapport à la gestion des flux d'information et financiers liés aux remises.

Analyse des points forts et faibles

Le modèle présente certains éléments importants de force et de potentialité, également par rapport au modèle précédent :

- en impliquant, grâce à l'implication de deux banques commerciales, pour la dimension transnationale (avec une capacité de développement et l'offre d'une large gamme de produits) et les IMF pour la dimension nationale (avec une présence dans les zones rurales et dans le segment micro et méso), le modèle offre l'opportunité de développer des produits d'épargne et en général des produits financiers adaptés aux exigences des immigrants (en Italie et au Sénégal) ;
- il permet une effective transférabilité de l'épargne et de l'argent des ressources entre les deux pays et donc une allocation des ressources financières des immigrants ;
- la gestion des flux à travers des institutions bancaires et financières permet leur intermédiation au sein des systèmes financiers des deux pays, en créant une opportunité de levier financier, en augmentant l'accès au crédit dans les deux pays et en générant donc une opportunité de développement ;
- l'envoi des remises au sein du canal bancaire constitue une opportunité pour accroître le niveau de bancarisation en Italie, mais surtout au Sénégal ;
- pour les banques du Sénégal le développement du modèle constituerait une occasion pour avoir accès à un segment de clientèle encore négligé, constitué par les zones rurales, les petites et moyennes entreprises, les épargnes et crédits ;
- pour les banques italiennes, la gestion des remises permettrait de fidéliser la clientèle, obtenir un flux d'informations important pour l'évaluation des capacités de revenus et d'épargne de l'immigrant, alors que le développement des produits avec la banque sénégalaise élargirait l'offre et la capacité de répondre aux exigences transnationales des immigrants mêmes ;
- le modèle respecte les limitations imposées par la réglementation sénégalaise ;
- l'implication d'une banque à un niveau transnational résout le problème de la faiblesse des IMF sénégalais par rapport à la capacité de dialogue et d'implémentation d'accords interbancaires avec des banques commerciales d'autres pays (respect de standards internationaux, de procédures d'informatisation et de transfert des informations etc.) ;
- du côté des IMF, le modèle permet de canaliser, même indirectement, les remises des immigrants, mais surtout permet de développer des accords avec une banque sénégalaise au sein de laquelle, on peut accéder à d'autres potentialités en termes de : transfert de *know how*,

de formation et de technologie, d'accès à des services centralisés, une plus grande capacité de réalisation de produits financiers adaptés aux exigences de la demande, élargir la capacité d'offre et accéder à des canaux de financement à moyen-long terme et aux marchés financiers ;

- le modèle permet d'agir dans toutes les phases de la chaîne de création de la valeur, en développant des produits et des stratégies adéquates et en offrant la possibilité de réduire les coûts d'envoi des remises à travers l'utilisation de nouvelles technologies.

Les principaux points critiques :

- il s'agit d'un modèle nécessairement plus complexe et coûteux dans la définition et la gestion des accords ;
- la plus grande difficulté dans le développement du modèle concerne la résistance auprès des banques italiennes à développer des accords interbancaires compétitifs (par rapport au canal traditionnel des MTO) pour le transfert des remises avec les banques du pays en voie de développement, en raison des coûts de mise en oeuvre élevés (procédures, définition de standards communs, flux d'informations compatibles et standardisés). De plus, le problème du contrôle des accords se pose, face à des flux de remises qui transitent à travers le canal bancaire, dont les dimensions ne semblent pas permettre une durabilité de l'accord même ;
- une deuxième limite importante concerne la difficulté, au sein des accords interbancaires pour le transfert des remises, d'atteindre les standards garantis par les MTO en termes de rapidité et de sécurité dans les délais de transfert et de connaissance *ex ante* des conditions appliquées²⁴ ;
- le modèle garde les deux niveaux séparés, transnationaux et nationaux, ne prévoyant pas un dialogue direct entre les IMF et les banques italiennes ;
- il faut sélectionner une banque italienne avec une capacité de pénétration dans la communauté sénégalaise en mesure de garantir des volumes adéquats ;
- les interviews sur le terrain ont fait ressortir un certain manque de confiance de la part de la communauté sénégalaise en Italie et de leurs familles au Sénégal, à l'égard du système bancaire sénégalais et en particulier des IMF, par rapport à la canalisation possible des remises ;
- du côté des IMF il est opportun de se doter de capacités opérationnelles et de gestion du risque appropriés, en plus d'une dimension et d'une présence sur le territoire qui permettent de profiter des opportunités du modèle et de garantir des volumes adéquats ;
- l'éducation à l'épargne constitue une clé parfois fondamentale pour faire progresser le processus d'inclusion financière dans les deux pays et permet sa juste valorisation.

Cadre 3. Le modèle 2 dans le contexte sénégalais

Les rapports entre banques sénégalaises et banques italiennes ces dernières années ont augmenté timidement, du fait des demandes de la clientèle bancarisée sénégalaise et de la consistance des flux de transfert d'argent vers le Sénégal, mais aussi grâce aux relations commerciales qui sont en train de s'intensifier et qui, lentement, amènent les banques italiennes à entreprendre des relations avec le système financier sénégalais. Ceci ne signifie pas qu'on ne puisse pas aujourd'hui trouver un rapport solide et intense entre les deux systèmes, mais simplement que certains canaux ont, en effet, été ouverts. En aucun cas, cependant, nous ne pouvons identifier des relations et conditions directes pour développer des produits financiers en mesure de canaliser et de valoriser les remises, encore moins vers les IMF.

Toutefois nous avons trouvé quelques signaux qui démontrent comment certains opérateurs bancaires pourraient effectivement s'adresser ou s'inspirer du modèle décrit ici. En particulier, les Banques de Crédit Coopératif et le Crédit Agricole sénégalais ont signé au cours de l'année 2009 un partenariat auquel, à ce jour, n'y a pas eu de suivi en termes d'initiatives ultérieures ou de projets communs.

²⁴ Les relèvements effectués en phase de construction de la base de donnée sur les coûts des remises pour le site www.mandasoldiacasa.it ont montré qu'également en présence d'accords bancaires explicites avec des banques sénégalaises, ces banques n'ont pas toujours été en mesure de fournir les délais et les coûts exacts de l'envoi (par exemple une donnée souvent difficilement relevable *ex ante* par les banques est le taux d'échange appliqué au moment de la transformation de la remise en devise locale).

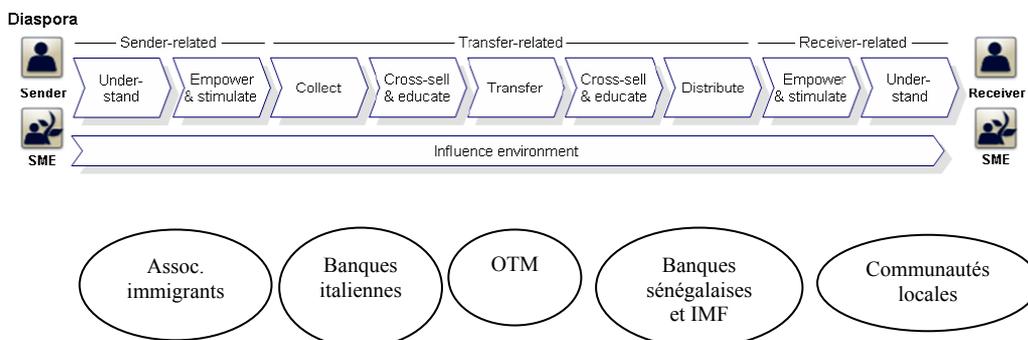
MODÈLE 3 : ACCORD BANQUE ITALIENNE ET IMF AVEC L'INTERVENTION DE MTO ET BANQUE COMMERCIALE AU SÉNÉGAL.

Description du modèle

C'est le modèle le plus complexe, mais à notre avis également le plus complet et celui qui offre le plus de potentialités de développement et d'impact, offrant la plus large fourchette d'instruments et de canaux de valorisation de l'économie à travers l'interaction des différents opérateurs qui composent la chaîne de la valeur de la remise (graphique 3). Il peut être pensé comme une évolution du modèle précédent, en résolvant quelques problèmes et en élargissant l'impact. En outre, il peut être réalisé en phases successives et avec des modalités modulaires.

Le modèle unit trois différents niveaux, qui en interagissant, permettent de développer des stratégies différentes et d'agir différemment dans chaque phase de la chaîne de création de valeur du transfert de l'épargne des immigrants dans les deux pays, et en fournissant la possibilité d'obtenir des effets positifs en termes de développement.

Graphique 3



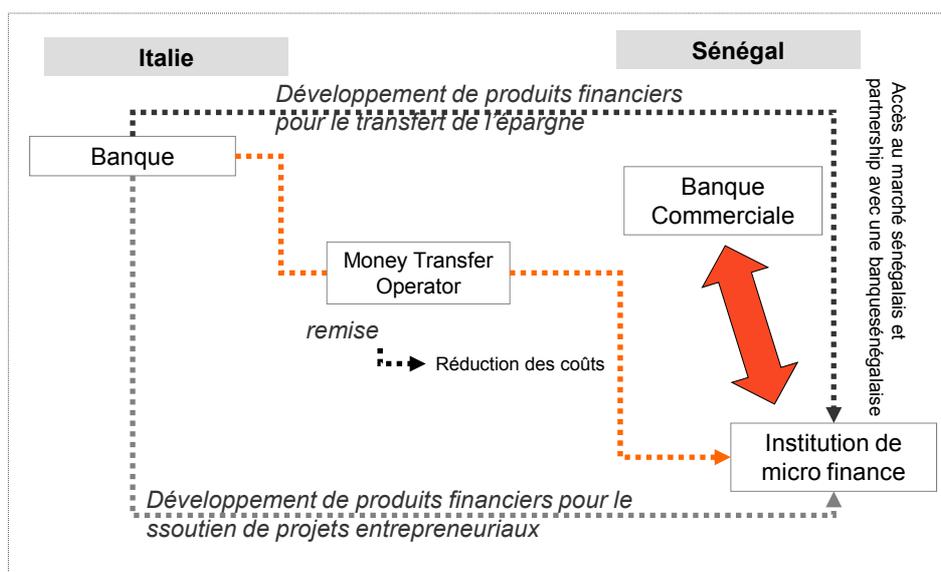
Elaboration CeSPI sur graphique extrait de Value Adding Remittance Services to expand the development potential of money transfer, GTZ 2009.

Un premier niveau, facilement réalisable à court terme, concerne la réalisation d'un accord entre la banque italienne, un Money Transfer Operator et le réseau des IMF au Sénégal pour le transfert des remises, sur la base d'un contrat de sous-agence.

Un second niveau concerne la définition et la réalisation d'un accord entre la banque italienne et la banque sénégalaise, pour le développement de produits identiques pour le transfert de l'épargne entre les deux pays.

Un troisième niveau, enfin, prévoit l'implémentation d'un accord entre la banque sénégalaise et un réseau d'IMF au Sénégal pour la gestion des remises, le développement des produits d'épargne et de crédit destinés aux familles des immigrants dans les zones rurales du pays, et aux petites et moyennes entreprises, et la réalisation de synergies entre les deux institutions.

MODÈLE 3



Les trois niveaux naturellement ne doivent pas être interprétés comme des compartiments étanches, mais ils doivent être insérés dans un projet plus large qui comprend nécessairement l'interaction des différents sujets impliqués.

En cela, il est nécessaire de prévoir un accord cadre qui unisse tous les sujets concernés et qui permette la construction du modèle par phases successives et son évaluation progressive dans le temps. De cette manière, tous les intermédiaires impliqués au sein de l'accord cadre ont la possibilité d'interagir et de créer des synergies capables de générer une valeur. Il sera en effet possible, à un stade plus avancé du développement du modèle, de réaliser des instruments de garantie, au profit direct des projets entrepreneuriaux financés par les IMF avec la contribution de la diaspora sénégalaise en Italie, grâce à la liaison directe qui existe entre IMF et banque italienne et le soutien d'une banque sénégalaise. Il s'agit d'une évolution que le modèle 2 ne prévoit pas directement, car le rôle des IMF est relégué ici au seul domaine sénégalais, au sein du rapport avec la banque locale et étant donné qu'il ne résout pas les faiblesses des IMF en termes de capacité de dialogue par rapport aux opérateurs internationaux. De la même manière, l'expérience de l'IMF sénégalaise dans le domaine du micro crédit peut être favorablement valorisée à travers la banque italienne pour développer des produits de micro crédit en Italie pour les clients sénégalais. Le modèle permet de prévoir la création de produits et de services avec l'interaction de tous les sujets impliqués et la possibilité de réaliser des produits spécifiques liés à des canaux spécifiques : par exemple des produits étudiés pour les IMF, avec le support de la banque sénégalaise, qui peuvent être vendus à travers le canal direct IMF et banque italienne. L'IMF se trouve ainsi impliqué dans un système ouvert vers l'Italie et soutenu par une banque commerciale locale. De la même manière le modèle 3 est inclusif car il prévoit la participation directe de toutes les « parties prenantes » impliquées dans le processus de valorisation de l'épargne de la diaspora, il permet une implication des associations des immigrants et des communautés locales, acteurs fondamentaux du processus de développement et dans la recherche de produits et instruments en mesure de répondre aux exigences financières de l'épargne et de l'investissement. De la même manière, des espaces se créent pour un rôle des gouvernements et de la coopération internationale.

Enfin, en créant un canal direct entre remises et développement sur le territoire, les remises collectives pourront également trouver dans le modèle des instruments et des intermédiaires et des opportunités de canalisation et de valorisation appropriées.

Il s'agit d'un modèle dynamique, qui se développe par étapes, et qui avec le temps, s'il est soutenu et accompagné comme il le faut, dans les phases évolutives, permet la pleine interaction entre les sujets, le développement de services et de produits conjoints pour la transférabilité de l'épargne et le soutien de projets entrepreneuriaux de la part des immigrants et des familles dans les deux pays. Enfin, il soutient le processus d'inclusion financière et le développement du système financier sénégalais, en particulier des IMF.

Le second aspect important concerne l'intervention d'un opérateur spécialisé, un MTO, qui prend le relais comme pur service de transfert des remises. Son intermédiation, à travers un accord de sous-agence permet de canaliser les flux des remises directement à l'IMF, en garantissant ces caractéristiques de rapidité et de certitude, principaux points de force de ce type d'opérateurs, avec des espaces avantageux également en termes économiques.

Les coûts du modèle dépendent de la succession de ses phases évolutives, naturellement plus grand est le degré d'interaction des sujets et plus grande sera la complexité, et par conséquent également les coûts des processus en jeu. En même temps, avec l'évolution du modèle, les avantages économiques liés à la possibilité d'exploiter des économies d'échelle et de synergies, aux plus grands volumes provenant de l'intermédiation, d'accroître la diversification de l'offre, de gérer un flux plus riche d'informations et d'activités de « vente croisée », sont en hausse. Chaque intermédiaire impliqué, comme nous le verrons, a une série d'avantages économiques potentiels provenant de l'accord. Il est difficile d'évaluer, en outre, l'impact général du modèle, mais on peut affirmer qu'avec le temps les opportunités de développement du modèle apparaissent plus importantes que la compensation des coûts.

Du côté du transfert des remises, en plus du MTO, une autre intermédiation a été introduite en Italie auprès de la banque italienne et au Sénégal auprès de l'IMF.

Cela comporte généralement la reconnaissance d'une commission pour chacun des intermédiaires. Il s'agit des coûts assimilables aux coûts normaux reconnus de la part des MTO à leurs propres agences de vente dans les deux pays, donc sans une réduction effective apparente des coûts d'envoi. En réalité, les avantages qui proviennent des opportunités d'offrir aux propres clients un service efficace et d'attirer une clientèle ont souvent poussé les banques commerciales européennes à renoncer à leur propre commission sur transfert d'argent en offrant, de ce fait, un service à coût zéro (c'est le cas de LaCaixa en Espagne par exemple). Egalement, l'offre du service à travers le réseau des agences bancaires déjà existantes et l'utilisation de la plateforme informatique de l'opérateur de Money Transfert ne comporte aucun coût fixe pour le réseau de vente. De la même manière, pour les IMF les avantages dérivant de l'accord proposé et les augmentations dans les volumes supposés laisseront de l'espace à une limitation des coûts également sur le plan de la distribution. Le modèle, en effet, semble par conséquent créer des espaces aussi bien pour une réduction des coûts d'envoi des remises, que pour une multiplicité de canaux alternatifs.

Analyse des points forts et faibles

Au-delà de la modularité qui en permet l'évolution pour des niveaux différents, le modèle absorbe tous les ingrédients et les instruments nécessaires pour une valorisation adéquate de l'épargne des immigrants dans une optique de développement. La dynamique du modèle et sa potentialité permettent de mettre en évidence les opportunités que celui-ci est en mesure de générer, en ce qui concerne les trois dimensions impliquées et les différents opérateurs impliqués : la dimension de qui envoie la remise, celle du transfert de l'argent et celle du destinataire.

Du côté de la dimension de celui qui envoie l'argent :

- l'immigrant a à faire à une banque lui permettant de démarrer un processus d'inclusion financière ;

- la banque peut réaliser des produits financiers adaptés aux exigences de l'immigrant, à la fois du côté de l'épargne que de celui du crédit et des investissements et accroître son niveau de bancarisation ;
- il est possible de développer des produits financiers transnationaux et garantir une transférabilité totale de l'épargne et donc sa pleine valorisation et allocation efficace ;
- banque italienne et IMF sénégalais peuvent développer des produits de micro finance ensemble également au profit des immigrants en Italie ;
- il est possible de démarrer des programmes d'éducation à l'épargne, d'alphabétisation bancaire et de soutien au démarrage d'activités entrepreneuriales dans les deux pays, à travers la collaboration des sujets concernés et l'implication des associations d'immigrants ;
- la banque italienne a la possibilité de fidéliser la clientèle sénégalaise, en créant un lien privilégié avec la communauté résidente en Italie, obtenir un flux d'informations plus important sur les comportements financiers des immigrants et élargir les possibilités d'offre de produits et de services, même plus évolués, au sein d'un processus de croissance du profil financier ;
- pour l'immigrant de nombreuses opportunités s'offrent en termes d'accumulation, d'allocation et de protection de la propre épargne dans une optique transnationale, en jouant le rôle de médiateur entre l'exigence d'intégration et celle de soutien de sa propre famille ;
- le modèle constitue une incitation et un instrument importants pour la réduction du recours aux canaux informels.

Du côté du transfert d'argent :

- le MTO, grâce à sa structure, garantit une économicité, efficacité et rapidité de l'envoi des remises que les canaux bancaires de transfert d'argent traditionnels réussissent difficilement à atteindre. Le MTO peut élargir également ses deux réseaux, en Italie et au Sénégal, réussissant à atteindre des volumes majeurs ;
- l'intermédiation du MTO, qui recueille l'argent à travers un réseau plus large d'agences par rapport à la banque italienne, permet de canaliser au sein du modèle, et donc vers les IMF, des flux de remises globalement plus importants, en amplifiant leurs avantages ;
- son implication évite aux banques italiennes et aux IMF sénégalais de devoir soutenir les coûts liés à la mise en oeuvre et à la gestion d'accords interbancaires, pour les remises, tandis que du côté des IMF, l'accord de sous-agence permet d'avoir un accès direct aux flux des remises, résolvant ainsi la faiblesse de la capacité de gestion (et la nécessité d'adapter des procédures et des langages informatiques). En effet, le MTO permet aux deux banques d'offrir un service sans aucun supplément de prix pour elles, avec l'utilisation d'un système informatique déjà testé (celui du MTO) facilement intégrable à l'intérieur des systèmes des filiales italiennes ;
- l'interaction entre les sujets impliqués permet de développer pleinement des produits de valorisation et de transfert de l'épargne, sa canalisation à travers des canaux formels et vers des projets d'épargne et d'investissement à moyen-long terme ;
- les remises sont entièrement canalisées à l'intérieur des systèmes financiers, ce qui signifie une épargne, un levier financier et un soutien au développement d'activités entrepreneuriales et de la dimension méso ;
- pour les opérateurs des possibilités de vente croisée de produits communs s'offrent ;
- au sein des accords des canaux peuvent être créés en alternative au transfert des remises et à l'utilisation des espèces au Sénégal. Par exemple, des plans peuvent être développés pour la diffusion de cartes rechargeables et de POS à travers le soutien de la banque sénégalaise, de celle italienne et du MTO même.

Du côté du destinataire de l'argent :

- le modèle constitue un stimulus important pour le renforcement et le développement des IMF au Sénégal et du système financier dans son ensemble et leur rôle effectif dans le processus de valorisation et de canalisation des remises ;

- en canalisant les remises à travers les IMF, le modèle constitue une opportunité pour démarrer et développer un processus d'inclusion financière dans les zones rurales et de création de protection de patrimoines avec des programmes d'éducation financière ;
- le modèle offre l'opportunité aux IMF de surmonter les principales faiblesses et, à travers l'accord avec la banque sénégalaise, d'avoir accès aux capitaux à moyen-long terme et au marché des capitaux à des coûts inférieurs par rapport à une hypothèse hors de l'accord ; de plus, on ajoute la possibilité de recevoir une assistance technique et en général de pouvoir bénéficier de services centraux et d'une technologie, d'un know how qui permettent d'exploiter des économies d'échelle ;
- la liaison avec les IMF permet à l'épargne de confluer directement sur le territoire et d'être canalisée dans des investissements à moyen-long terme à l'appui de la dimension méso grâce à la création de nouveaux produits et instruments financiers en collaboration avec la banque commerciale sénégalaise et italienne ;
- pour la banque sénégalaise, le modèle permet de développer de nouveaux produits, d'augmenter sa capacité d'offrir et de s'ouvrir en même temps à un marché et à un segment de clientèle nouveaux, à un modèle d'intermédiation typique des IMF et au patrimoine informatif qu'un opérateur sur le territoire est capable de fournir. Le modèle est en outre une occasion de développer un canal de relations internationales pour le transfert de l'épargne et le développement des produits ad hoc ;
- le modèle est capable d'engendrer une augmentation de l'offre et de la capacité du système financier de répondre aux exigences financières de la demande et de créer de nouveaux produits financiers (fonds d'investissements et de garantie) qui établissent un lien entre épargne et stratégies d'allocation des immigrants d'une part et de nouveaux instruments pour soutenir les secteurs économiques et les dimensions micro et méso d'une autre part ;
- la dimension du modèle, en termes de capacité d'attirer des volumes et d'opérer sur un territoire suffisamment vaste, offre la possibilité d'exploiter des économies d'échelle ;
- augmenter la disponibilité du crédit aussi bien pour les immigrants en Italie que pour les familles au Sénégal, grâce à la plus grande disponibilité d'informations, à la possibilité de créer une *credit history* partagée et de développer des produits de garantie communs ;
- la banque italienne peut avoir accès au territoire sénégalais et à une banque commerciale d'une certaine dimension ;
- au sein du cadre de collaboration réalisé par le modèle, on pourrait plus facilement étudier et développer des produits plus complexes tels que des fonds de garantie et des fonds d'investissement, en mettant ensemble épargne et développement dans des stratégies d'allocation diversifiables. En outre, des instruments en mesure de soutenir les projets de développement de filières productives (comme l'agro-alimentaire) pourraient être créés – aussi bien au niveau micro que méso – et il y aurait de grands espaces de collaboration et de complémentarité avec la Coopération Internationale et les Gouvernements.

Points critiques et faiblesses du modèle.

Le modèle met en évidence quelques points critiques importants pour les possibilités mêmes de développement et par conséquent de réussite.

- il s'agit d'un modèle plus complexe que les précédents qui requiert une identification et une sélection attentive des opérateurs à impliquer, leur motivation adéquate et, surtout, une activité de monitoring et d'accompagnement continue surtout dans les premières phases. A cela s'ajoute aussi l'importance de renforcer des relations de confiance et de collaboration entre les opérateurs qui pourraient être impliqués ;
- l'accord-cadre entre les opérateurs impliqués, qui encadre le modèle institutionnellement, constitue un instrument juridique difficile à définir. Un simple *memorandum of understanding* initial pourrait constituer un premier pas dans cette direction ;
- il faut un travail de sensibilisation et d'implication des intermédiaires financiers italiens les plus sensibles. Initialement, l'opération pour la banque italienne pourrait se profiler comme une

initiative liée à la Responsabilité Sociale (pour le développement et l'inclusion) avec de bonnes opportunités de se transformer en une activité commerciale à tous points de vue ;

- naturellement, une fois identifié le modèle de référence, il devient nécessaire de mettre en œuvre des actions et des stratégies pour identifier et vaincre les obstacles et réaliser les interventions utiles pour agir sur les coûts de réalisation, dont dépend, en dernier lieu, le succès.
- il devient nécessaire de sélectionner une banque italienne avec une capacité de pénétration dans la communauté sénégalaise qui garantira les volumes adéquats à un réseau d'IMF sénégalaises, qui soit présente dans les zones d'origine des sénégalais en Italie, et qui ait un niveau de développement du réseau et des structures financières appropriés ;
- les entretiens²⁵ sur le terrain ont fait émerger un manque de confiance entre les sénégalais en Italie et entre les familles au Sénégal à l'égard du système bancaire sénégalais et en particulier des IMF par rapport à une possibilité de canalisation des remises. Un travail préalable d'information et de sensibilisation dans la communauté sénégalaise résulte donc nécessaire pour fournir une garantie de capacité et de sécurité ;
- du côté des IMF, il convient de se doter, au-delà de la dimension et de la présence sur le terrain, d'un organisme financier qui permette d'opérer comme des institutions bancaires et de capacités opérationnelles et de gestion du risque appropriées et en mesure de générer des volumes ;
- l'éducation à l'épargne constitue une clef fondamentale pour faire progresser le processus de l'inclusion financière dans les deux pays et permettre une valorisation adéquate de l'épargne.

Cadre 4. Le modèle 3 dans le contexte sénégalais

Nous pouvons dans tous les cas retirer des entretiens avec des opérateurs financiers sénégalais un intérêt général, un partage et un soutien par rapport à ce modèle qui, en principe rencontre l'intérêt de banques et IMF. En plus de remédier aux empêchements normatifs pour l'envoi direct des remises aux IMF, l'importance du rapport avec les opérateurs bancaires au Sénégal permettrait aux IMF de pouvoir soutenir et affronter des financements d'un niveau supérieur, de développer des produits financiers plus complexes, de pouvoir s'appuyer sur des technologies et des compétences plus articulées et d'affronter les problèmes de liquidité.

Chaque modèle a montré des potentialités et des limites en termes d'impact sur la valorisation de l'épargne des immigrants. Afin d'identifier quels sont les instruments financiers qui peuvent être activés dans chaque modèle, le tableau 2 présente une synthèse des opportunités de développement des différents produits identifiés et potentiellement réalisables pour chaque modèle :

Produits financiers	Modèle 1	Modèle 2	Modèle 3
Compte courant en Italie	Non	√	√
Compte courant au Sénégal	√	√	√
Comptes courants jumelés	Non	√	√
Certificat de dépôt (en Italie)	Non	√	√
Produits accumulation épargne (en Italie)	Non	√	√
Parts fonds d'investissement clos	Non	√	√
Obligations	Non	√	√
Prêts (en Italie)	Non	√	√
Prêts (au Sénégal)	Non	√	√
Prêts personnels (en Italie)	Non	√	√
Crédit à la consommation (en Italie)	Non	√	√

²⁵ Working Paper n. 3 *Besoins financiers des immigrants sénégalais en Italie et possibilité de canalisation des remises vers les mutuelles au Sénégal*

Micro crédit (en Italie et au Sénégal)	√ Sénégal	√ Sénégal	√
Crédit à l'entreprise (en Italie et au Sénégal)	√ Sénégal	√	√
Investissements directs	Non	√	√
Fonds de garantie	Non	Non	√
Fondation	Non	√	√
Fonds d'investissement	Non	√	√
Fonds pour le démarrage d'entreprise	Non	√	√
Confidi (sociétés de garantie mutuelle) (en Italie)	Non	√	√
Fonds de pension (en Italie)	Non	√	√
Assurance vie	Non	√	√
Assurance sociale	√	√	√
Assurance des remises	√	√	√
Assurance retour dépouille	√	√	√
Envoi de remises	√	√	√
Cartes rechargeables	Non	√	√

CONCLUSIONS

Un des éléments les plus vifs dans ce débat concerne les stratégies qui pourraient rénover ou faire avancer adéquatement la base productive des économies locales des pays en voie de développement, on se réfère à la canalisation et à la valorisation des remises-ressources des immigrants vers des opportunités d'investissement et de création d'épargne dans leur pays d'origine. Le travail que nous avons présenté ici approfondit un aspect – le lien et la liaison possibles entre les remises et la micro finance – à partir de la supposition que les remises sont reconnues comme des flux d'argent privés, mais aussi qu'elles manquent aujourd'hui d'une véritable *money ownership* en plus d'une valorisation de leur rôle et de leur impact, principalement à cause des inaptitudes des systèmes financiers des pays d'origine ou de destination. Pour cette raison, il est nécessaire de stimuler et d'activer le débat sur les remises – dans l'arène privée ou publique – en partant justement de la considération que les immigrants ont la possibilité de choisir entre des instruments et des produits de valorisation et de canalisation de leur propre épargne de façon extrêmement réduite (indépendamment de la décision de l'immigrant par rapport à la destination de ses propres ressources).

Un aspect prioritaire du parcours de réflexion de cette étude se base sur la considération – en termes de conception et de fonctionnement – que les remises ne sont pas simplement des transferts d'argent, mais qu'elles doivent être considérées comme une partie de l'épargne des immigrants, donc liées en termes d'allocation (nationale et transnationale) de leurs revenus. Tel qu'il a déjà été affirmé, leur potentialité est élevée, par rapport à la possibilité de devenir un instrument de lutte réelle contre la pauvreté, si elle est capable de se transformer en un levier de soutien et de démarrage d'activités productives et entrepreneuriales (pour les familles d'origine et les collectivités) à moyen terme.

Pour conclure l'analyse des variables et des hypothèses de canalisation des remises vers les IMF, nous pouvons conclure qu'il n'existe pas de relation organique ni implicite entre les immigrants et les IMF, puisque jusqu'à présent les conditions sociales, politiques, économiques et de marché ne sont pas encore réunies pour soutenir une telle relation. Si donc il résulte indispensable de vérifier la disponibilité et l'intérêt des immigrants (en Italie) pour une option semblable (qui se présente comme une voie parmi tant d'autres), d'un autre côté on ne peut donner pour acquise la capacité des IMF de gérer directement et de valoriser les remises. La faiblesse commune dans le fait de considérer l'hypothèse de lien entre remises et micro finance se situe dans la confusion possible entre le simple fait de payer et de recevoir les remises (chose qui arrive et qui peut arriver facilement - tant bien en termes de technologie qu'en termes d'accords entre opérateurs), avec une offre de services d'intermédiation financière correspondant aux besoins réels des immigrants et de la population locale des destinataires des remises. Dans ce sens, il faut se méfier de ne pas considérer

l'hypothèse de lien entre IMF et remises, là où tous les IMF ne pourraient pas être en mesure de gérer de tels flux ou d'offrir des produits et services financiers bien construits. A cela s'ajoutent les obstacles et les barrières possibles dus aux difficultés à réussir à raccorder des intérêts économiques et de marché d'opérateurs financiers différents (banques, MTO, IMF), en Italie et au Sénégal – donc sur le plan transnational, sur le plan des aspects de développement rural et local. Les conditions réglementaires qui régulent la possibilité de destiner différemment et de canaliser les flux d'argent vers les IMF constituent un autre facteur de problème.

A partir, donc, de la reconnaissance du comportement fortement transnational des immigrants (individuel, entrepreneurial, collectif) de la nécessité de valoriser l'épargne et les ressources, de l'évidence, au sein du contexte sénégalais, d'une fragilité générale du système bancaire et du rôle central dans la fonction de soutien au développement de la part des IMF, il est possible d'affirmer que ces dernières pourraient jouer un rôle stratégique dans la construction de ce lien (pour le moment inexistant) entre les ressources des immigrants et le soutien, à travers les épargnes et les investissements, de l'économie rurale sénégalaise.

Au vu de tout ceci, nous pouvons donc suggérer que, sur la base des initiatives, des instruments et des produits analysés ici, il paraît essentiel pas tant d'en élaborer de nouveaux, mais bien d'expérimenter des schémas de valorisation de l'épargne et d'accélérer l'offre des produits d'intermédiation financière (en Italie et au Sénégal) en mesure de donner une valeur aux ressources des immigrants, en encourageant les investissements comme soutien au développement rural.

L'analyse faite, dans l'ensemble relève que les différents acteurs – qui pourraient être impliqués dans des projets et parcours de valorisation des ressources et du potentiel de développement des immigrants – sont encore trop distants et pas intégrés entre eux. Ceci sous-entend le manque d'une vision plus complexe et évoluée quant au rôle des remises de la part des instituts bancaires en Italie, qui se rabattent sur une considération réductive du segment immigré (dont on ne reconnaît pas les potentialités et la complexité des besoins financiers). Alors qu'au Sénégal, on note un « aplatissement » général dans l'offre des produits destinés aux immigrants et à leurs familles (et aux besoins financiers respectifs) reconduits et reconnus principalement dans les investissements immobiliers. Tout ceci se passe sur un terrain compétitif ou l'intérêt à s'assurer (et gérer) des parts de flux de remises fait perdre de vue la possibilité d'élaborer et d'expérimenter des produits et des instruments plus construits (vers des investissements productifs) et finit par s'éloigner du rôle et de l'implication potentiels des IMF dans le processus de valeur de la remise.

Pour cette raison – pour tous les modèles que nous avons pris en compte ici – certaines perspectives résultent centrales, comme : le **développement** (et par conséquent le dialogue réciproque) des systèmes financiers des pays d'origine et de destination – systèmes qui manquent d'intégration et de confiance – dans la direction de répondre aux exigences et aux besoins des immigrants (et des familles au Sénégal) ; le parcours de **renforcement** du rôle et des institutions de **micro finance** au Sénégal, de telle sorte à pouvoir les rendre des interlocuteurs possibles et crédibles pour la population immigrée et en les intégrant au sein du système bancaire en limitant les chevauchements compétitifs avec les banques commerciales. Enfin, en Italie, soutenir une plus grande réflexion sur le thème du transfert de l'épargne des immigrants et le démarrage de parcours et d'initiatives d'**alphabétisation** financière. Si, en effet, le succès de quelque modèle que ce soit consiste en l'utilisation effective de la part des immigrants des produits et des services financiers offerts dans les deux pays, il est nécessaire au préalable de soutenir les parcours d'éducation financière.

Les modèles que nous avons présentés – qui pourraient être interprétés sur le plan « évolutif », c'est-à-dire d'un modèle plus facilement et simplement réalisable à un plus construit – représentent des hypothèses dynamiques et diversement complexes qui ne réalisent certainement pas les possibilités et les modalités de canalisation des ressources des immigrants pour soutenir le développement local et rural, mais offrent dans tous les cas des scénarios de marchés en mesure de mobiliser les ressources et relations (financières, commerciales, économiques, familiales). Des trois Modèles proposés et analysés, en soulignant leurs avantages et points critiques, le troisième modèle est le

plus construit, mûr et complexe, en mesure d'offrir la plus large gamme d'instruments et de canaux de valorisation de l'épargne et en se présentant de façon complémentaire aux différents opérateurs de la chaîne de valeur de la remise. Le Modèle 3 apparaît en effet comme la stratégie qui pourrait le mieux s'adapter au contexte sénégalais et éventuellement soutenir une **croissance des IMF et parmi elles des *mutuelles*** et leur rôle effectif par rapport aux remises de la diaspora. Naturellement, une fois le modèle de référence repéré, il est nécessaire d'identifier et de mettre en œuvre ces actions et ces stratégies pour trouver et vaincre les différents obstacles et réaliser les interventions pour en déterminer l'efficacité et surtout pour influencer sur les coûts de réalisation, dont le succès dépend en dernier lieu.

Dans ce cadre, la question principale n'est plus – seulement – de savoir si les IMF sont capables de gérer et de valoriser les remises (au-delà donc de leur renforcement – structurel organisationnel, informatique, financier), mais quel type de relations, accords et conditions (au niveau national et transnational) pourrait mieux développer ou offrir des services et des produits adaptés aux besoins des immigrants et en phase avec les plans de développement rural pour la population locale. Pour cette raison, le renvoi au cadre institutionnel et normatif (on pense à la loi Parmec, mais également à la présence de programmes ou d'initiatives publiques pour le soutien de l'investissement des immigrants) reste un point essentiel dans la création et le soutien de relations possibles entre les opérateurs financiers (et non) entre l'Italie et le Sénégal. Beaucoup de cela dépend en outre des stratégies des divers opérateurs privés présents dans les deux pays, également des parcours d'inclusion financière et des politiques publiques (par exemple pour soutenir des parcours d'inclusion financière, d'encouragement des investissements au pays, de soutien au développement rural) dans les contextes d'origine et de destination. Dans ce sens, nous soulignons l'importance de créer des tables de discussion et de travail (dans les deux pays) entre les acteurs de la coopération, les immigrants, la population locale et les acteurs économiques financiers pour mieux mettre au point et créer des stratégies communes de valorisation des ressources des immigrants et de développement du territoire.

Enfin, un aspect important qui a été seulement esquissé ici, concerne une réflexion sur les flux informels et sur la possibilité que des instruments et des mécanismes financiers puissent offrir des alternatives adéquates en mesure de canaliser les ressources et de répondre aux besoins, stratégies et solutions d'immigrants ainsi que des associations d'immigrants. De plus, les modèles et les réflexions que nous avons élaborés ici se sont principalement concentrés sur l'envoi et sur la canalisation des remises individuelles, en négligeant les potentialités ou les hypothèses liées au rôle et aux instruments possibles en faveur des associations d'immigrants. Ces deux thèmes demanderaient de plus amples approfondissements et qui laissent ouverts des espaces de recherche et d'enquête.

Dans l'ensemble, ce que à cet article se propose de faire, est d'analyser et de fournir des perspectives de scénario (compatibles avec les acteurs et les contextes italiens et sénégalais) qui expriment différemment une canalisation des remises des immigrants à travers une implication des IMF. A l'exception du troisième modèle, l'objectif de répondre aux processus d'inclusion financière de la population immigrée en Italie et de la population non bancarisée au Sénégal n'est pas toujours pleinement accepté. Le but recherché de soutenir un double processus d'inclusion financière, répond également au but de mettre au point et d'offrir (différents) instruments adaptés aux différents besoins financiers (profil de base, moyen et évolué, et population locale au Sénégal). En respectant donc la volonté et l'exigence des immigrants d'allocation de leurs ressources et en sollicitant dans les deux pays l'offre et l'accès à des produits et à des mécanismes plus construits et proches des besoins financiers (même transnationaux) de la population étrangère, l'un des points centraux concerne la possibilité de fournir aux IMF plus d'instruments et de dotations (financières ou non) pour soutenir le développement d'activités productives locales. A travers un modèle intégré et participatif (par des instituts bancaires et IMF) on pourrait réaliser l'objectif de soutenir le passage d'un développement enraciné dans les services et les produits de micro finance, vers un

développement à l'appui de la méso finance – où les investissements productifs des immigrants pourraient trouver un appui important.

ANNEXE: LISTE DES INTERVIEWS

Opérateurs économique-financiers

Iccrea Holding – Credito Cooperativo - Italia

Banca di Credito Cooperativo di Treviglio - Italia

Banca Popolare di Bergamo, Gruppo UBI Banca - Italia

Money Express - Italia (Roma), Sénégal

Pamecas - Italia (Milano), Sénégal

Attijari Bank - Sénégal

Alliance de Crédit et d'Epargne pour la Production (ACEP) - Sénégal

Crédit Agricole - Sénégal

CBAO Groupe Attijariwafa Bank - Sénégal

Crédit Mutuel du Sénégal - Sénégal

TelegirosAfrica - Sénégal

Politico-Institutionnels

International Labour Organization (ILO)

Agence National Statistique Démographie Sénégal

Agence de Développement et d'Encadrement des Petites et Moyennes Entreprises (ADEPME)

Ministero del lavoro, della funzione pubblica e delle organizzazioni professionali - Sénégal

Agence nationale pour l'Emploi des jeunes (ANEJ)

Council for the Development of Social Science Research in Africa (CODESRIA)

DPME – Ministero per la piccola e media impresa

Ministère des Sénégalais de l'Extérieur

Ministero della Finanza Senegalese

Mutuelle d'Epargne de Crédit des Emigres

Cooperazione Italiana – Unità Tecnica Locale Sénégal

ONG-Troisième secteur

ACRA (Associazione di Cooperazione Rurale in Africa e America Latina)

CISV

Banca Etica

Consorzio ETIMOS - Italia e Sénégal

ADA

Sujets-Institutions experts en remises

Microfinanza SRL

International Network of Alternative Financial Institutions (INAFI)

Oxfam Novib

The Dialogue – Migrant Remittances Program

Microfinance International Corporation/Arias

Inter-American Development Bank (IADB)

World Bank

Consultative Group to Assist the Poor (CGAP)

Accion International

AUXFAM

International Fund for Agricultural Development (IFAD)
