



LA VALORISATION ÉCONOMIQUE DE L'ÉPARGNE DES MIGRANTS

ÉPARGNER ICI, INVESTIR LÀ-BAS,
UN ÉTAT DES LIEUX

ÉTUDE RÉALISÉE PAR LE GROUPE DE TRAVAIL
« *VALORISATION ÉCONOMIQUE DE L'ÉPARGNE DES MIGRANTS* »
RASSEMBLANT LE FORIM, FINANSOL ET LE CFSI

Rédaction Aude Penent – CFSI
décembre 2003

Avant-propos

Les transferts financiers des migrants, installés en France, vers leurs régions d'origine représentent des montants très importants, quoique mal estimé. Traditionnellement, la majeure partie de ces transferts vient financer en priorité des dépenses familiales ou encore les infrastructures liées aux services de proximité (école, centre de santé, aménagements hydrauliques, etc.).

De l'avis du FORIM, le Forum des organisations de solidarité issues de l'immigration, les ressources épargnées par les migrants pourraient être employées de façon plus efficace dans l'objectif de contribuer au développement économique et social durable de leurs régions d'origine. Il n'est bien sûr pas question de remettre en cause les transferts d'argent vers les familles, ni le principe de financement d'infrastructures sociales. Il y a en revanche le constat d'une sous-activité économique chronique dans les principales zones d'émigration, liée notamment à un déficit de ressources destinées à financer l'activité économique locale.

D'où l'idée récurrente, lancée depuis maintenant près de dix ans, de relier l'épargne disponible collectée auprès des migrants avec le besoin du financement du développement économique local.

Depuis dix ans, de nombreuses Osim (organisations de solidarité internationale de migrants), souvent en lien avec des OSI (organisations de solidarité internationale), se sont penchées sur la question. Des études par zone ou par pays ont été réalisées. Des initiatives nouvelles ont été lancées par les Pouvoirs publics français, des collectivités territoriales, des OSIM et des OSI tant dans le champ de l'épargne solidaire que dans l'appui au développement économique des zones d'origine.

Dans ce cadre, le FORIM a proposé en janvier 2003 la mise en place d'un dispositif pluriacteurs, regroupant des associations de migrants, des Ong de développement et des organismes de l'économie solidaire. L'ambition d'un tel dispositif est d'initier et/ou de renforcer les liens entre l'épargne des migrants et l'épargne solidaire et de favoriser, ainsi, la mise en place d'outils sur les trois thèmes, jugés prioritaires par les migrants, que sont **la sécurisation des transferts, le logement et l'appui aux initiatives économiques dans le pays d'origine.**

La première étape de ce travail collectif de recherche-action consistait en la rédaction de cet état des lieux. Listant les outils et dispositifs existant dans ce domaine, ce document a pour objectif de mutualiser les connaissances sur le sujet et, ainsi, de faciliter le travail à venir au sein des groupes constitués autour des trois thèmes retenus.

Méthodologie utilisée

La recherche d'information s'est articulée autour de trois sources :

- Internet pour la plupart des outils ou projets existant à l'étranger ;
- les entretiens afin de dégager les perspectives de certains projets ;
- une recherche bibliographique de type universitaire pour venir appuyer la partie théorique.

Limites de l'exercice

Compte tenu de la méthodologie, de la forme de l'exercice et d'un accès partiel à l'information, ce travail n'est pas exhaustif.

Des exemples sont proposés sous forme d'encadré, venant préciser ou éclairer le discours général.

La description de certains dispositifs offre, parfois, une vision plus « promotionnelle » que véritablement opérationnelle et technique. Deux raisons principales à cela :

- la mise en œuvre trop récente de certains dispositifs diminue les possibilités de retour satisfaisant d'expérience,

- la réelle difficulté à obtenir de l'information pour certains d'entre eux.

Enfin, il est utile de préciser que seules ont été reprises, dans le cadre de ce travail, les informations concernant les dispositifs déjà mis en place. Lors des entretiens, de nombreuses initiatives et ou hypothèses de travail ont été évoquées mais n'ont pu, de ce fait, être présentées ici. Celles-ci seront reprises au sein des groupes de travail et permettront, nous l'espérons, d'alimenter les discussions.

L'Épargne des migrants, levier de développement?	6
1. Les montants sont très importants, leur estimation est difficile	6
2. Les motifs de transferts.....	7
3. L'impact sur le développement économique reste limité.....	7
Mobilisation et emploi de l'épargne	9
1. Les emplois de l'épargne	9
2. Transferts individuels, motivations et affectations.....	10
3. Transferts collectifs, motivations et affectations.....	16
4. L'impact des transferts.....	20
Les mécanismes de transferts financiers	23
1. les transferts formels.....	23
2. Les transferts informels.....	25
3. Les initiatives privées et les systèmes de transferts semi-formels	27
Epargner ici, investir là-bas, quelles pratiques?	30
1. Les banques françaises: pas d'offre de produits bancaires spécifiques.....	30
2. Les banques étrangères présentes en France : grande diversité de l'offre.....	33
3. Des initiatives intéressantes en Espagne et aux États-Unis	36
4. Une solution originale : épargner directement dans une IMF du pays d'origine.....	40
L'incitation à l'épargne et sa valorisation	44
1. la valorisation de l'épargne collective.....	44
1.1 L'action des Organisations de Solidarité Internationale.....	44
1.2 L'action publique.....	49
2. Épargne individuelle et investissements économiques	53
2.1 Investir à distance	53
2.2 Investissement et retour dans le pays d'origine	57
3. Épargne individuelle et accès au logement.....	62

conclusion	67
ANNEXES : FICHES "MÉMENTO" DES INITIATIVES OU DISPOSITIFS MIS EN PLACE EN FAVEUR DU PUBLIC MIGRANT	68
Fiches 1 : Formalisation et sécurisation des transferts.....	68
Fiches 2 : Valorisation des transferts collectifs	74
Fiches 3 : Initiatives économiques	77
Fiches 4 : Promotion de l'habitat	82
BIBLIOGRAPHIE	84

L'ÉPARGNE DES MIGRANTS, LEVIER DE DÉVELOPPEMENT?

1. Les montants sont très importants, leur estimation est difficile

Le Fonds Monétaire International estime le montant global des envois de fonds effectués par les migrants en direction des pays en développement à plus de 105 milliards de dollars pour la seule année 1999¹. Ce chiffre est probablement très en deçà de la réalité puisqu'il ne tient compte ni des envois en nature ni des transferts qui échappent aux circuits formels. Le Centre de développement de l'OCDE estime pour sa part que ces transferts représentent, en moyenne, 50 % des sommes reçues par les pays du Sud au titre de l'aide publique au développement². Pour certains pays, ces transferts d'économies des travailleurs sont considérables.

Selon le PNUD les transferts migratoires représentent :

Pour le Maroc	5 milliards de dollars/an <=> aux recettes totales d'exportation <=> 6 fois le déficit de la Balance Commerciale <=> 2 fois l'APD reçue annuellement
Pour le Mexique	4 milliards de dollars /an <=> 1/15 ^{ème} des recettes totales d'exportation <=> 15% du déficit de la balance Commerciale <=> 10 fois l'APD reçue
Pour l'Inde	5 milliards de dollars/an <=> 1/5 des recettes totales d'exportation <=> 2 fois le déficit de la Balance Commerciale <=> 3 fois l'APD reçue

¹ Cahier Français, les migrations internationales, N° 307, 2003.

² OCDE, Tendances des migrations internationales, 2002

2. Les motifs de transferts

Les motifs de transferts sont intrinsèquement liés aux raisons qui ont poussé à l'émigration. Le désir d'émigration est principalement lié aux conditions de pauvreté de la région d'origine ainsi qu'au désir d'améliorer le niveau de vie de la famille. Alors le motif premier de transferts financiers est l'aide à la famille ou au village d'origine. *En Afrique subsaharienne, l'affirmation de la primauté du groupe sur la personne est toujours la règle*³. *En Asie, celui ou celle qui émigre vers les pays occidentaux sait qu'il se sacrifie pour améliorer le bien être de sa famille*⁴.

Au-delà des transferts financiers, il existe d'autres types de transferts tels que les transferts de technologies, de compétences, de modes d'organisation. Ces derniers types de transferts peuvent prendre corps lors du retour des anciens migrants. Leurs effets ne sont pas à négliger. Il faut également noter l'importance des transferts culturels qui constituent, incontestablement, un enrichissement pour les habitants des deux espaces. De nouvelles valeurs peuvent également être introduites dans un pays par le biais des émigrés, telles que les valeurs démocratiques (cf. la résistance haïtienne à la dictature de Duvalier jusqu'en 1986), le principe d'éducation pour tous, le principe d'égalité entre les hommes et les femmes, etc.

3. L'impact sur le développement économique reste limité

L'impact des transferts des travailleurs migrants sur le développement économique des pays d'origine comporte des limites. Les facteurs clés du développement économique, tels qu'énoncés classiquement, à savoir l'investissement, l'équipement, les infrastructures, l'énergie et les télécommunications, la bonne gouvernance et le renforcement juridique, ne sont pas les secteurs habituels d'intervention des migrants⁵. De plus, touchant exclusivement la sphère du microéconomique, ces transferts financiers, même supérieurs à l'APD mondiale, ne peuvent être à eux seuls facteurs de développement. Les programmes de soutien aux transferts des migrants ne peuvent donc, ce qui est déjà énorme, qu'enrichir les modes de coopération traditionnels entre les nations et non s'y substituer.

Dans son "Rapport sur le financement du développement 2003", la Banque Mondiale affirme que : *" Les pays en développement doivent moins compter sur les capitaux extérieurs "*. En effet, depuis 1997-1998, les prêts du secteur privé aux pays en développement sont moins importants que les sommes remboursées par ces pays au titre des emprunts contractés antérieurement. Pour le financement extérieur de leur développement, les pays du Sud doivent donc compter sur les investissements étrangers directs, établis à 143 milliards de dollars en 2002, mais en recul de 30 milliards par rapport à l'exercice précédent. Sachant que l'Aide Publique au Développement en direction des pays les moins développés est en diminution constante (12,1 milliards de dollars en 1999 contre 16,6 milliards de dollars en 1995) il reste donc comme alternative une source de financement souvent sous-estimée : les transferts réalisés par les travailleurs migrants. Comme on l'a vu, pour beaucoup de pays cette forme d'aide privée supplante l'aide publique et devient la principale source de financement des pays émergents. Selon la Banque mondiale, dans les pays les plus pauvres de la planète, pour un dollar de capitaux étrangers, six autres dollars proviennent des travailleurs émigrés.

Alors il semble que les transferts financiers de migrants ont l'avantage indéniable d'être beaucoup plus stables que les capitaux privés. Ils exercent un effet stabilisateur car ils augmentent dans les périodes de crise économique, au moment où, à l'inverse, les capitaux spéculatifs s'échappent. Si dans les pays où les opportunités d'investissement sont faibles ou trop risquées, les fonds envoyés par les travailleurs migrants répondent à des besoins de consumma-

³ Ababacar Dieng, Comportements d'épargne des migrants maliens et sénégalais, thèse de doctorat, Université de Lyon, 2000.

⁴ Sally Rousset, membre de Babaylan, association des femmes philippines de France

⁵ OCDE Panos « la contribution des migrants au développement de leur pays d'origine, 6 études de cas », 1996

tion ponctuels, là où le climat des investissements est favorable, ces sommes vont à l'exploitation des terres agricoles ou à la capitalisation des petites et moyennes entreprises.

L'étude plus précise des comportements de transferts et d'épargne des migrants confirmera le rôle important des transferts migrants dans certains pays en développement. De nombreuses actions existent et sont à favoriser. Selon l'OCDE⁶, même si la contribution des migrants ne constitue nullement la panacée, son renforcement est souhaitable et nécessaire non seulement pour des raisons d'efficacité de la coopération mais aussi pour la mise en œuvre d'un développement plus participatif, donnant une place adéquate à la société civile et à tous les acteurs concernés. Même s'il n'y a pas de rapport mécanique ni de lien de cause à effet évident entre les transferts de salaire et le développement, des effets positifs sont indéniables et restent à développer.

⁶ OCDE, Les migrants partenaires du développement, 6 études de cas, Panos Paris, 1996

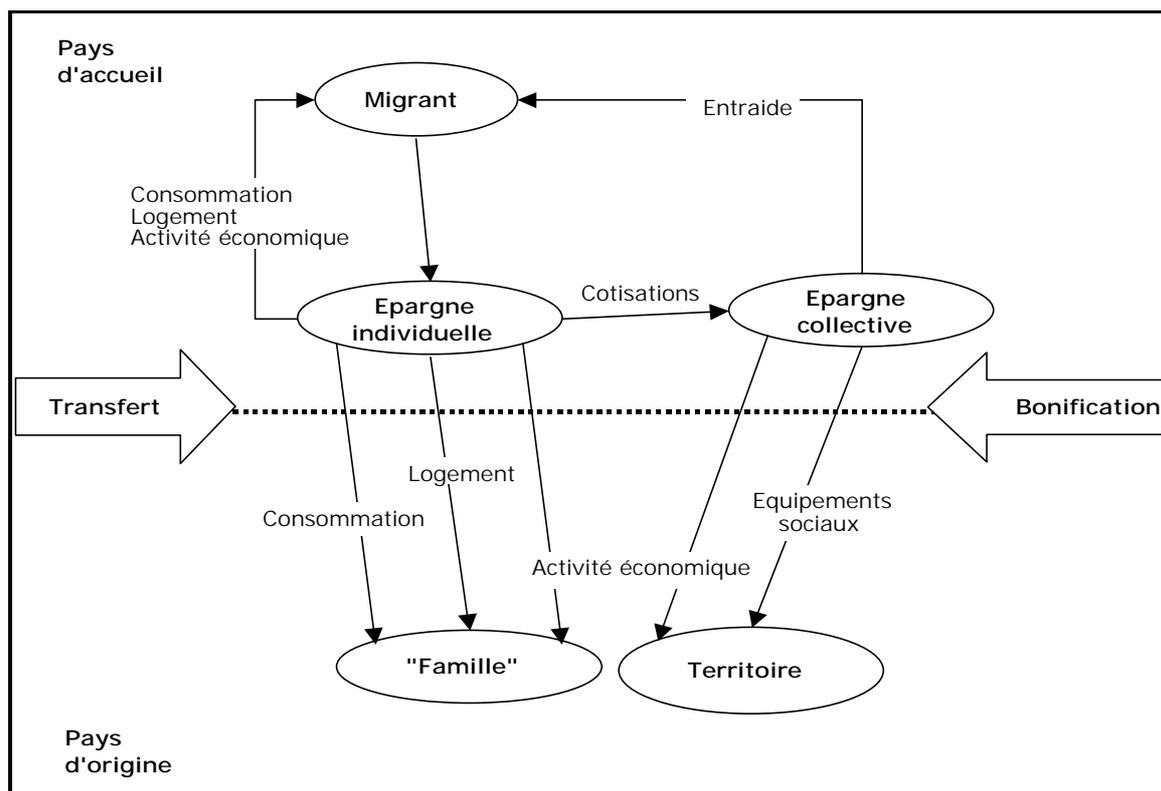
MOBILISATION ET EMPLOI DE L'ÉPARGNE

1. Les emplois de l'épargne

Le revenu des immigrés a deux emplois possibles : la consommation dans le pays d'accueil et l'épargne brute. L'épargne brute est composée de l'épargne dans le pays d'accueil et les transferts vers le pays d'origine. Ces transferts sont donc comptabilisés dans les statistiques du pays d'accueil comme une épargne brute même si cette forme d'épargne correspond parfois à une consommation différée dans l'espace, celle de la famille ou des parents restés au pays d'origine.

L'épargne du pays d'accueil est destinée à plusieurs usages : remboursements de dettes, investissement dans un réseau social de solidarité (cotisations dans une tontine ou une association de migrants) et investissement sur place (placements financiers ou création de petites activités⁷).

Les transferts vers le pays d'origine sont également destinés à plusieurs usages : consommation dans le pays d'origine (soutien des familles) et investissement futur (immobilier ou activités économiques).



⁷ Ababacar Dieng, Comportements d'épargne des migrants maliens et sénégalais, thèse de doctorat, Université de Lyon, 2000.

La répartition du revenu entre ces trois affectations que sont la consommation, les transferts et l'épargne dans le pays d'accueil dépend du comportement de transfert du migrants, c'est à dire de son projet migratoire.

Pour mesurer les différentes affectations de l'épargne, il est indispensable d'analyser le comportement de transfert et les variables qui affectent les volumes transférés. Si la capacité d'épargne des immigrants dépend, comme tous ménages, du niveau de revenu et de la stabilité du travail, elle est également fortement liée aux variations du projet migratoire définissant les comportements de transferts.

Différents pays d'origine, différents pays d'accueil et différentes capacités d'épargne

50% des migrants ukrainiens travaillant en Slovaquie épargnent 30 à 50% de leur revenu

20% des migrants ukrainiens travaillant en Slovaquie épargnent de 50 à 70% de leur revenu

Sachant que le salaire moyen est faible et se situe entre 200 et 300 \$US par mois, cela confirme que la capacité d'épargne n'est pas uniquement liée aux revenus. Dans ce cas, la volonté de transfert des migrants ukrainiens leur impose une compression forte de leur dépense.

40 % des migrants slovaques travaillant en Autriche épargnent moins de 30% de leur revenu.

50% des migrants slovaques travaillant en Autriche épargnent entre 30 et 50% de leur revenu.

Même si le salaire moyen est plus élevé en Autriche qu'en Slovaquie, on voit que les migrants slovaques épargnent moins que les migrants ukrainiens.

Source : Williams Allan et Bala Vladimir, *Mobilité internationale en Europe Centrale : Migrants, Touristes et Commerçants, Revue Européenne des migrations internationales, 2002*

Les migrants maliens et sénégalais travaillant en France ont une capacité d'épargne égale à 30% de leur revenu. Ils épargnent effectivement en moyenne 10% de leur revenu et on note une corrélation assez nette existe entre d'une part le montant total des envois vers le pays d'origine et le niveau moyen des soldes d'épargne

2. Transferts individuels, motivations et affectations

Les motivations

Les motivations qui sont à la base des envois de fonds relèvent d'un contrat informel entre le migrant et sa famille restée au pays. Ce contrat est mutuellement profitable et comprend l'accord tacite de se procurer l'un à l'autre une assurance sur le revenu⁸. Il existe différentes traductions de ce contrat informel qui préside aux transferts. Les envois de fonds peuvent être la traduction partielle des "nécessités symboliques de marquer sa réussite" et "sa présence malgré son absence"⁹. Ces transferts peuvent être davantage le résultat d'un schéma décisionnel différent, fortement déterminés par la nature et les objectifs assignés par le migrant à son projet migratoire.

De façon plus schématique, il existe quatre types de transferts¹⁰:

- *les transferts contraints* ou encore dits d'épargne-consommation différée dans l'espace parce qu'ils sont destinés à l'entretien de la famille au sens strict (femmes et/ou enfants). Il ne s'agit donc pas à proprement parler d'épargne ;
- *les transferts-soutiens à la famille au sens large* (père, mère, frère(s), sœur(s), cousin(s), tous les parents). L'aide financière aux parents se fonde certes sur la solidarité et sur l'éducation reçue mais aussi sur la reconnaissance de cette dette familiale. Nombreux sont les migrants qui ont été soutenus par leur famille pour pouvoir migrer (billet d'avion) ;
- *les transferts aux amis et parents d'amis*, se situant dans une perspective proche de celle de la famille au sens large

⁸ Luc Heinfibrant, Les migradollars, état des (mé)connaissances, Fondation Baudouin, CIRE, Juin 2001.

⁹ M. Sayad cité par Luc Heinfibrant

¹⁰ Ababacar Dieng, Comportements d'épargne des migrants maliens et sénégalais, thèse de doctorat, Université de Lyon, 2000.

- et les transferts pour constituer une épargne financière ou épargne-investissement dans le pays d'origine.

Si l'on peut facilement admettre que les transferts contraints sont plus réguliers et plus importants, rien ne peut être avancé quant aux autres types de transferts.

En ce qui concerne les migrants maliens et sénégalais, les trois premiers types de transferts correspondent à des investissements sociaux pour entretenir des réseaux de relations de solidarité familiale et communautaire. Ces investissements constituent une protection de l'immigré qui souhaite rentrer ultérieurement dans son pays contre tout ostracisme familial et/ou communautaire. L'incertitude liée notamment à la précarité de l'emploi incite certains immigrés à s'assurer contre le risque d'exclusion et de non-assistance en cas de besoin de la part de leurs proches. A cet égard, les dons envoyés aux parents et amis peuvent être assimilés à une prime d'assurance.

Certains auteurs s'attachent à classer les nombreuses variables qui peuvent affecter aussi bien la propension ou la décision de transférer que le volume des montants transférés. Une des rares études consacrées à ce sujet est récente¹¹. L'analyse des données issues de trois enquêtes, réalisées dans les communautés latino-américaines des USA, identifie six catégories de variables pouvant influencer le comportement d'envoi de fonds des migrants.

- les caractéristiques démographiques du migrant,
- le statut socio-économique du migrant tant dans le pays d'origine que dans le pays d'accueil (comme on l'a vu, le niveau et la stabilité du revenu du migrant lui confèrent une capacité d'épargne brute plus forte).
- le nombre de parents (et le type de lien de parenté) restés au pays. Le nombre de membres de la famille directe ou proche à charge dans le pays d'origine ainsi que le niveau de revenu de cette famille sont des "variables familiales" fondamentales dans le comportement de transfert.)
- les facteurs économiques dans le pays d'origine. "Lorsque la monnaie du pays d'origine fait l'objet de spéculations à la baisse, les migrants préfèrent suspendre leurs transferts dans l'attente d'une prochaine dévaluation. La moindre crise financière ou politique entraînera un ralentissement des envois de fonds"¹². De même, la perception d'opportunités d'investissements rentables dans le pays d'origine ou l'attractivité et la fiabilité des services financiers influent sur la décision ou le mode de transfert.
- l'objectif et la durée de la migration. L'appartenance du migrant à deux espaces différents constitue un des éléments déterminant du comportement de transfert. Selon que le projet migratoire s'oriente vers le pays d'origine, notamment en terme de retour ou s'oriente vers le pays d'accueil, en terme d'installation ou d'intégration, le comportement de transfert variera considérablement.
- Les mesures prises dans le pays d'origine et dans le pays d'accueil. Ces exemples de mesures seront détaillés empiriquement ultérieurement mais elles concernent les offres de services bancaires spécifiques au public migrant par les institutions financières du pays d'accueil comme du pays d'origine.

On est en présence d'un grand nombre de variables pouvant affecter le comportement de transferts. Au-delà du seul niveau de revenu, c'est le déroulement du projet migratoire qui donne les meilleures explications sur les variations des montants de transfert entre différentes catégories de migrant. L'arrivée dans un pays s'accompagne généralement de taux de transferts élevés (à l'exception de situations d'extrême précarité), donc d'un taux d'épargne brute élevé, essentiellement atteint par une compression des dépenses de consommation. Cette capacité d'épargne brute s'affaiblit par la suite, avec le regroupement familial et l'augmentation conséquente des dépenses courantes. L'établissement durable et la meilleure

¹¹ Louis De Sipio "Sending money home for now : remittances and immigrant adaptation in the united states", janvier 2000 cité dans Luc Heinfibrant, Les migradollars, état des (mé)connaissances, Fondation Baudouin, CIRE, Juin 2001.

¹² OCDE, Migration et développement : un nouveau partenariat pour la coopération, 1994.

insertion induisent une hausse du niveau de vie et/ou des dépenses dans le pays d'accueil. Il diminue également les besoins de transferts (puisque le regroupement familial entraîne la diminution des personnes à charge dans le pays d'origine) et in fine la capacité d'épargne brute.

Évolution

Les prévisions portant sur l'évolution à la baisse ou à la hausse des transferts des migrants vers leur pays d'origine sont difficiles à obtenir. Selon les différentes communautés de migrants les analyses diffèrent.

L'analyse¹³ qui s'attache aux comportements des immigrés maliens et sénégalais en France estime la tendance des transferts de fonds à la baisse. A l'inverse des années 1970-1980, les communautés de migrants ne sont plus exclusivement composées d'hommes seuls, vivant comme en transit, sans leur(s) femme(s), sans leurs enfants, organisés par village et consommant ici un minimum pour envoyer là-bas la plus grosse part possible de leur revenu. D'une part, les effets du chômage et de la précarisation tendent à compromettre la capacité d'épargne des personnes issues de l'immigration et rendent les transferts financiers de plus en plus aléatoires. D'autre part, le verrouillage sans cesse plus perfectionné des frontières entraîne, pour corollaire, des logiques d'installation définitive qui absorbent la quasi-totalité des ressources des travailleurs immigrés et installe une distance spatiale et temporelle de plus en plus importante avec le pays d'origine.

En ce qui concerne les pays d'Amérique Latine, le constat diffère. En effet ces pays enregistrent une hausse moyenne de leurs transferts entre 2001 et 2002 de 10% avec en tête des pays comme la Colombie, la Jamaïque ou le Pérou qui enregistrent respectivement une hausse des transferts reçus de 28%, 27% et 24%. Le Mexique, dont la tradition d'émigration vers les États-Unis est la plus ancienne, enregistre une progression des transferts reçus de 18%. Les pays d'Amérique Latine et Caraïbes sont maintenant les premiers pays de destination des transferts de fonds des travailleurs¹⁴.

Dans certains cas, les personnes issues de l'immigration et résidentes depuis plusieurs générations dans le pays d'accueil n'ont plus de famille dans le pays d'origine de leurs parents mais, les attaches culturelles ne sont pas pour autant affaiblies et conduisent dans certains cas à un engagement déterminé.

La diaspora arménienne aux États-Unis représente le premier investisseur étranger en Arménie depuis le démantèlement de l'Union soviétique. Son impact est visible à tous les niveaux, du monde des affaires à celui de la politique. La diaspora arménienne aux États-Unis a envoyé à elle seule 350 millions de dollars en 1997 et 85 % des investisseurs étrangers en Arménie en sont issus.

L'estimation des transferts de fonds dans les années à venir est donc délicate. Si certains pays d'émigration comme la France peuvent craindre, pour l'avenir, une baisse de flux migratoires et par-là même une baisse des transferts financiers¹⁵, d'autres enregistrent des hausses de transfert ou voient le maintien d'un engagement déterminé malgré l'installation d'une distance spatiale et temporelle.

¹³ FAS/GRDR, Le comportement des migrants vis à vis de l'épargne, du crédit et des transferts de fonds dans leur pays d'origine, 1994.

¹⁴ May 17-18, 2001: Regional Conference on Remittances as a Development Tool (Washington, DC) 2001 / Conference document : Remittances to Latin America and the Caribbean : comparative Statistics. Disponible sur le site :

<http://www.iadb.org/mif/website.asp?C=1&L=1>

¹⁵ FAS/GRDR, Le comportement des migrants vis à vis de l'épargne, du crédit et des transferts de fonds dans leur pays d'origine, 1994.

L'affectation de ces transferts

Les besoins de consommation

Selon les trois études de cas présentées, il apparaît que l'affectation principale des transferts monétaires est la couverture des besoins de consommation de la famille (nucléaire ou élargie) restée au pays d'origine. En moyenne, les quatre catégories de migrants affectent 51% de leurs transferts d'économie à la famille.

Cette affectation recouvre pour une part non négligeable les dépenses de santé et les besoins de consommation urgents liés à divers aléas politiques, économiques ou environnementaux. Ces dépenses sont, par définition, difficilement prévisibles. Les envois de fonds concernant ce type d'affectation sont onéreux puisqu'ils doivent se réaliser dans l'urgence et difficiles à gérer pour le migrant. Une recherche de valorisation sociale de ce type de transfert est à approfondir.

Le logement

La deuxième affectation la plus citée est la construction ou l'amélioration de l'habitat dans le pays d'origine. Ils sont en moyenne 22% à affirmer transférer leurs économies ou épargner dans cette optique. Les Maliens et les Sénégalais ne sont que 8% à affirmer épargner pour ce motif et certains blocages semblent mis en avant pour justifier les difficultés rencontrées.

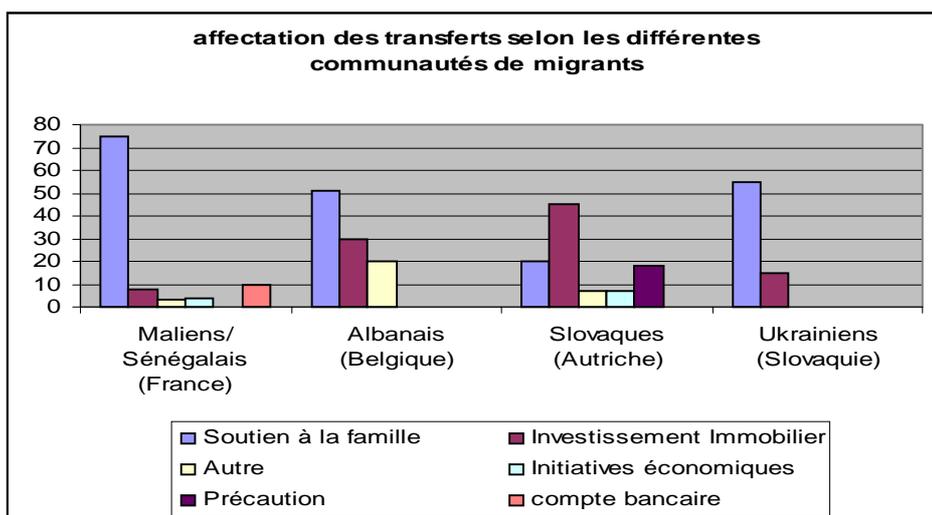
Les difficultés d'accès au crédit au logement et le coût de ce crédit freinent la réalisation de ces investissements. Les migrants maliens et sénégalais construisent tranche par tranche leur logement. C'est à dire qu'ils achètent avec leur épargne le titre de propriété et faute de crédit, ils forment à nouveau une épargne en vue de commencer les fondations. L'année suivante, ils forment une nouvelle épargne en vue de construire le premier étage de la maison "la-bas les maisons se construisent sur plusieurs années, en fonction de l'argent économisé¹⁶".

Parmi les autres contraintes évoquées par les migrants, les lourdeurs administratives, accentuées par la distance spatiale, posent problèmes. L'acquisition d'un titre foncier, l'octroi d'autorisations de construire ou les réglementations en terme de coopérative de logement entravent les possibilités de construction. Enfin, il existe des problèmes de confiance envers les intermédiaires locaux (membre de la famille chargé de la construction ou entreprise de bâtiment) liés par définition à l'absence du migrant dans le pays d'origine.

Les initiatives économiques

L'allocation des ces économies à la réalisation d'une activité économique dans le pays d'origine ne concerne (en moyenne sur les réponses obtenues) que 11% des transferts envoyés. Différentes raisons ou difficultés expliquent la faiblesse relative de cette affectation.

Les banques des pays du Sud prêtent relativement peu aux individus ou alors à des taux couvrant le risque pressenti. Il est nécessaire d'accumuler pendant des années l'épargne suffisante à l'investissement à



¹⁶ Un migrant malien.

la réalisation du projet (qu'il soit porté par le migrant ou par quelqu'un de sa famille nommé par lui). Cette contrainte diminue les réalisations effectives d'investissement économique car l'éloignement temporelle de la réalisation de l'investissement décourage le porteur de projet.

Autour de ce problème central du crédit, l'instabilité politique, la corruption, l'insécurité, le manque perçu d'opportunités d'investissements ou la faiblesse des structures d'encadrement et de conseils sont autant de freins à la réalisation d'activités économiques. Bien sûr, selon les différents pays, la hiérarchisation de ces différentes difficultés varie.

Le cas des Albanais en Belgique

Une enquête qui s'est déroulée en 2001 sur un échantillon composé de 59 hommes et 41 femmes habitant la région bruxelloise a tenté de cerner quel était l'objectif poursuivi quant à l'utilisation des fonds expédiés. Le sont-ils pour aider la famille, pour construire une maison ou pour une autre activité immobilière, pour développer une activité (commerciale, agricole, artisanale, industrielle, etc.), pour le déposer sur un compte bancaire en Albanie ? Telles étaient les questions posées.

L'écrasante majorité des réponses (66) est « pour aider la famille ». Seulement 30 déclarent que c'est pour construire une maison ou pour une autre activité immobilière. Aucun n'évoque le développement d'une activité commerciale, agricole, artisanale... Aucun, non plus, ne dépose sur un compte bancaire en Albanie.

A la question "A quoi est utilisé cet argent envoyé pour aider la famille ?", en classant selon l'ordre d'importance les différents postes d'utilisation de l'argent envoyé (plusieurs réponses possibles), les résultats suivants ont été obtenus :

Améliorer l'habitation	30
Nourriture, santé, habillement	51
Payer les impôts	0
Acheter du matériel agricole et artisanal, cheptel, engrais, semence	9
Dépenses exceptionnelles : cérémonies familiales (mariage dot, baptême, décès...), fêtes religieuses ou traditionnelles	9
Rembourser les dettes faites pour venir en Belgique	16
Autres	0

Les fonds envoyés sont destinés à servir prioritairement à la consommation familiale et à répondre avant tout aux besoins de base en matière d'alimentation, de santé et d'habillement.

Pour expliquer l'absence d'objectif d'investissements productifs à partir des fonds envoyés par les immigrés albanais de Belgique, les enquêtés ont en effet été invités à classer par ordre d'importance les raisons (plusieurs réponses possibles) pour lesquelles ils n'envoient pas d'argent pour développer ou soutenir une activité (commerciale, industrielle, artisanale...) en Albanie :

la priorité est de soutenir la famille	64
l'instabilité politique régnant dans le pays est trop grande	56
l'insécurité régnant en Albanie est trop grande	52
je n'ai pas suffisamment d'argent pour investir	40
il n'y a pas de possibilité d'obtenir du crédit nécessaire au démarrage d'une entreprise	36
la priorité est de construire une maison	24
la situation économique ne permet pas le lancement de petites entreprises	15
je préfère investir dans la création d'une petite entreprise en Belgique	12

Le soutien prioritaire à la famille vient en tête des réponses. Viennent ensuite les raisons liées au contexte d'instabilité et d'insécurité régnant en Albanie puis celles liées au contexte économique et à l'absence d'opportunités en terme de capital à investir et de possibilités de crédit.

L'on comprendra également que l'envoi d'argent pour dépôt sur un compte bancaire soit exclu des perspectives des migrants.

Un petit nombre effectue des transferts autres que financiers par l'envoi de colis de vêtements, matériel électroménager, matériel scolaire, médicaments..

Source : Luc Heinfibrant, *Les miqradollars, état des (mé)connaissances, Fondation Baudouin, CIRE, Juin 2001,*

Le cas des émigrés slovaques et ukrainiens

L'enquête a concerné un échantillon de 150 migrants. Les travailleurs migrants slovaques vivant en Autriche et les travailleurs migrants ukrainiens vivant en Slovaquie. Il ressort que le motif de l'épargne diffère entre les deux groupes de migrants.

Près de la moitié des Slovaques économisent de l'argent afin d'acheter, agrandir et réparer une maison (24 %) ou un appartement (19 %). Environ un cinquième des migrants utilise leur salaire pour couvrir les besoins courants de la famille et 18 % économisent principalement par précaution.

En revanche, pour 55% des Ukrainiens interrogés, le principal motif de l'envoi de fonds est de couvrir les besoins courants de leur famille (loyer, nourriture, vêtements, etc.). L'achat d'une maison, d'un appartement ou d'un terrain ne représente que 15 % des réponses.

Williams Allan et Bala Vladimir, Mobilité internationale en Europe Centrale : Migrants, Touristes et Commerçants, Revue Européenne des migrations internationales, 2002.

Les Maliens et Sénégalais de France

L'étude portait sur un échantillon de 201 migrants maliens et sénégalais en 1998. L'analyse de l'enquête a permis de classer les motifs d'épargne et de transfert de ces populations. 80 % des immigrés affirment transférer pour leur famille. 75 % montants effectivement transférés sont destinés à la famille, 10 % destinés à un compte bancaire, 8 % pour une activité immobilière et 4 % à une activité économique. La fréquence de ces envois est comprise entre uns et trois mois. Les familles consacrent l'essentiel de ces transferts à la consommation courante, la construction de l'habitat, l'entretien du cheptel ou la l'organisation de cérémonies...

Pour ceux qui envoient cet argent sur un compte bancaire, ce dernier, très souvent domicilié dans le pays d'origine; servira dans 50 % des cas à une activité immobilière et 50 % des cas à constituer une réserve d'argent quand ils rentreront ou encore pour que la famille puisse disposer d'une réserve de précaution. Les soldes de ces comptes sont élevés (de 3 800 à 12 200 €) mais rappelons qu'ils ne concernent que 10 % des immigrés sénégalais et maliens.

Les envois pour les activités immobilières se font principalement en faveur de l'habitat familial et non dans le but d'asseoir une activité génératrice de revenus. Les envois destinés aux activités commerciales servent dans 70 % des cas au soutien d'une activité faite par un tiers, cette activité soutient de toute façon la famille restée au pays puisque dans un tiers des cas les revenus générés par cette activité lui sont destinés.

De toute façon, que se soit directement ou indirectement, les transferts sont destinés à couvrir les besoins de la famille restée au pays.

Reynald Blion – Cimade, co-auteurs Véronique Verrière – Europact, Michel Rondepierre – ABPCD, Epargne des migrants et outils financiers adaptés, Ministère de l'emploi et de la Solidarité, Direction de la population et des migrations, juin 1998.

3. Transferts collectifs, motivations et affectations

Certaines communautés pratiquent des transferts collectifs destinés généralement au financement d'infrastructures sociales et sanitaires comme la construction d'écoles de dispensaire ou d'aménagements hydrauliques. L'agrégation de plus grandes sommes d'épargne permet d'entreprendre la réalisation de projet de développement de plus grande envergure. Ce type de transfert permet aux émigrés de contrôler l'utilisation de leur épargne, tandis que les décisions d'affectation de l'argent directement envoyé aux familles relèvent du chef de famille, qui n'est pas forcément le migrant lui-même.

La communauté comorienne de France

Selon la Banque Mondiale, les émigrés comoriens sont des investisseurs incontournables pour le pays. Ils ont transféré près de 42 millions de FF en 1996 (soit 6.4 millions d'euros). Conjugués aux flux financiers qui passent par les réseaux informels, ces transferts équivaldraient à 160 millions de Franc soit 24.3 millions d'euros. Ce montant est équivalent au budget national comoriens¹⁷.

Les immigrés comoriens sont massivement tournés vers leur village et leur famille restée aux Comores. Les coutumes et les exigences communautaires nécessitent un effort financier important. Ces dernières sont toujours accomplies par les immigrés comoriens et les français d'origine comorienne, *car c'est une question d'honneur pour l'individu*.

"C'est surtout dans la vie associative que les Comoriens maintiennent dans la migration leur formes d'action sociale, politique et économique"¹⁸. Les premières associations furent créées dans les années 60 telle que l'Asec (Association des stagiaires et des étudiants comoriens) et l'ATC (l'Association des travailleurs comoriens). Ensuite, se sont développées les associations villageoises. Il y en aurait plus de 350 en France, c'est à dire autant que de villages aux Comores¹⁹. Une grande majorité d'entre elles restent informelles mais toutes ont pour objectif de favoriser la participation des comoriens de France à la vie de leur village d'origine. Elles dégagent des fonds via les cotisations mensuelles des membres et les recettes d'évènements culturels. Les associations loi 1901 (une soixantaine en France) ont tendance à dépasser la simple participation à la vie villageoise pour s'ouvrir à la réalisation de véritables actions de développement social et sanitaire.

Une revue de Médecins du Monde²⁰ décrit comment plusieurs de ces associations sont à l'origine d'un programme de développement sanitaire mené dans le Sud des Grandes Comores depuis 1996. Elles financent 20% de cette action, soit environ 77 000 €. Lorsque l'épidémie de choléra s'est répandue dans les Iles, elles ont créé un collectif afin d'enrayer cette épidémie aux Comores et ont assuré, en janvier 98, une partie importante de la mission d'urgence : 110 000 Francs soit 17 000€ ont ainsi été récoltés en trois mois.

Ces associations permettent la création de dispensaires, d'écoles, de coopératives agricoles ou la construction de routes, d'adductions d'eau, de réseaux d'électrification. Elles *pallient l'absence de l'État et les communautés de bases sont, de fait, les premiers acteurs du développement²¹ aux Comores.*

¹⁷ Sophie Blanchy, les Comoriens une immigration méconnue, Hommes et migrations n°1215, septembre-octobre 1998

¹⁸ op.cité

¹⁹ op.cité

²⁰ Philippe Granjon, "Comores : la prévention contre le choléra" médecins du monde, n°51, juin 98, cité par Sophie Blanchy dans Hommes et migrations n° 1215, sept 98.

²¹ Op.cité

Les communautés malienne et sénégalaise en France

Les communautés malienne et sénégalaise sont organisées suivant différents groupes ou associations.

- Les groupes d'entraide, morale ou financière;
- Les tontines;
- Les groupes investissant dans le développement local regroupant des ressortissants d'un même village ou de communauté de village.

Ces groupes ont donc plusieurs mobiles d'épargne (précaution, projet, solidarité sociale) et combinent différentes formes d'épargne (officielle, semi officielle non officielle) ;

Les groupes d'entraide

Les groupes d'entraide forment une épargne de précaution qui alimente un système de sécurité sociale et d'assurance rapatriement sous forme de dons ou de prêts. Les cotisations sont mensuelles, trimestrielles ou annuelles. L'épargne collectée est ensuite redistribuée aux membres à une date choisie. A ces cotisations s'ajoutent les ressources issues de manifestations payantes organisées par le groupe.

Les tontines

Toutes les tontines sont de type mutualiste, c'est-à-dire qu'elles disposent d'un fonds d'épargne rotatif, alimenté par des cotisations régulières des membres. Chaque trimestre ou chaque année selon l'organisation de la tontine, un des membres se voit attribué la somme totale épargnée par la tontine. Elles s'organisent en générale autour de personnes de conditions similaires (étudiants, femmes, travailleurs).

La tontine apparaît comme l'un des seuls lieux d'intégration possible ou l'échange monétaire n'est qu'un prétexte. Motivations plus "nostalgiques" pour les personnes âgées et stables et motivations plus financières pour les jeunes qui ont moins facilement accès au crédit.

Les groupements de développement local dans le pays d'origine.

Le but du groupe est essentiellement axé sur les projets collectifs. Le groupe décide des investissements à réaliser, rassemble les fonds et les envoie. Il arrive que certains membres du groupe se rendent sur place pour assister à la réalisation du projet.

Au début, les projets réalisés concernaient essentiellement l'hydraulique. En effet, les premières formes d'association de développement sont nées au lendemain de la grande sécheresse que connu le Sahel durant l'année 1973-1974. Les années 80 ont révélé aux immigrés investis dans ce type d'organisation l'incapacité des États des pays d'origine à développer des infrastructures utiles à la collectivité telles que les écoles, les centres de santé ou l'amélioration des pistes. C'est à partir de ces constats que les réalisations se sont diversifiées. Elles appuient maintenant le développement social et sanitaire de ces régions.

Des enquêtes²² mettent en évidence le fondement socioculturel des ces pratiques : d'une part leur rôle extra-économique est dans bien des cas prédominant, d'autre part, elles répondent à des logiques d'épargne spécifiquement africaines. Les immigrés de France continuent d'épargner dans des groupements d'immigrés ou des tontines alors qu'ils ont accès à un système officiel. Cela est particulièrement illustratif. L'hypothèse de "frustration financière" fréquemment évoquée pour expliquer les pratiques d'épargne non officielles semble donc inadéquate.

²² Reynald Bliou- CIMADE, co-auteurs Véronique Verrière – EUROPACT, Michel Rondepierre - ABPCD, Épargne des migrants et outils financiers adaptés, Ministère de l'Emploi et de la Solidarité, Direction de la Population et des migrations, juin 1998.

Les actions de ces associations de développement.

Ce type de transferts est essentiellement pratiqué par la communauté des Maliens de France et a eu un impact décisif sur le développement de la région de Kayes. Ceux-ci consacrent plus de 20 % de leur salaire mensuel au développement de leur pays²³.

Les émigrés de la région de Kayes au Mali sont les premiers acteurs du développement local par le biais des associations villageoises; on leur attribue 60 % des infrastructures de la région. La communauté malienne a parfaitement su se structurer sur le modèle de l'organisation des villages, le chef de village a son représentant parmi les émigrés et chaque association créée en France reprend la structure hiérarchique et l'ordre social du village.

Il est assez difficile de mesurer l'impact en terme de développement de ces réalisations. Néanmoins il est certain que ces actions améliorent les conditions de vie des populations tout en assurant une allocation utile des transferts des immigrés.

Des besoins particuliers

Malgré les montants en jeu, une association sur cinq effectue encore des transferts en liquide et plus d'une association sur trois, échaudée par de mauvaises expériences déclarait, il y a 10 ans, ne pas avoir confiance dans les banques africaines²⁴. Elles ont des besoins particuliers : garder de grosses sommes d'argent puis les transférer jusqu'au village avec dans les deux cas un maximum de sécurité et de transparence (services que n'offrent pas aujourd'hui les banques africaines cantonnées aux grandes villes).

Mais déjà elles identifient des besoins de crédit et des formes de crédit et de placement adaptées à leurs besoins. Elles se lancent souvent en effet dans des projets d'investissements importants pour lesquels elles prélèvent des cotisations particulières sur plusieurs années. Elles se trouvent parfois à la tête de sommes importantes, mais, cet argent "fait rarement des petits". A l'inverse, quand les coûts dépassent les prévisions, les projets s'arrêtent jusqu'à ce que des cotisations supplémentaires permettent son redémarrage avec souvent de nombreux surcoûts. Elles auraient donc besoin dans ces situations de pouvoir disposer de "prêts-relais".

Un exemple empirique : l'association Gidimaxa Jikké¹

Cette association a été créée en 1988 et regroupent 3000 Maliens originaires de l'arrondissement d'Aourou, dans le cercle de Kayes. L'arrondissement d'Aourou regroupe 24 villages et compte 45000 habitants qui s'adonnent pendant les deux à quatre mois de saison des pluies à l'activité agricole (culture de céréales tels que le mil, le sorgho, le maïs ou le riz) qui ne couvre les besoins en consommation de l'arrondissement qu'à hauteur de 75 ou 80 % selon les cas. En terme d'infrastructures collectives, cette zone est l'une des moins dotées de la région.

Les projets et programmes réalisés :

Dans le domaine de la maîtrise de l'eau : creusement de puits dans 5 villages et construction de digues filtrantes, protégeant des inondations, dans 4 autres villages.

Dans le domaine de la santé : réalisation de campagnes régulières de vaccination préventive, notamment contre les maladies infantiles telles que la rougeole, la coqueluche et la poliomyélite; financements destinés au fonctionnement de douze centres de santé communautaires; envoi de médicaments en urgence à la suite d'épidémies de méningites ou de choléra.

Dans le domaine de la formation et de l'alphabétisation : des sessions régulières sont organisées et financées par l'association en vue de former les populations aux techniques d'animation, afin de permettre de définir leurs priorités, de les analyser et d'organiser les actions susceptibles de les mettre en place; près de 120 femmes ont été formées aux techniques de teinturerie, de fabrication du savon et des pommades; des classes d'alphabétisation ont été mises en place dans plusieurs villages bénéficiant de l'achat de 430 manuels d'alphabétisation. La formation des moniteurs de ces centres est assurée grâce à un partenariat avec une ONG américaine, Paro-Mali.

Dans le domaine des micro-projets : ce domaine bénéficie considérablement des résultats obtenus dans le domaine de la formation et de l'alphabétisation. Les projets sont surtout centrés sur l'action maraîchère (l'association paie ou subventionne des quantités importantes de semences de tomates, d'oignons, de laitue...), la conservation des récoltes et l'aménagement des mares.

Dans le domaine des opérations de désenclavement : de nombreux radiers ont été construits permettant la traversée des rivières et des marigots pendant la saison des pluies.

²³ OCDE Panos « la contribution des migrants au développement de leur pays d'origine, 6 études de cas », 1996.

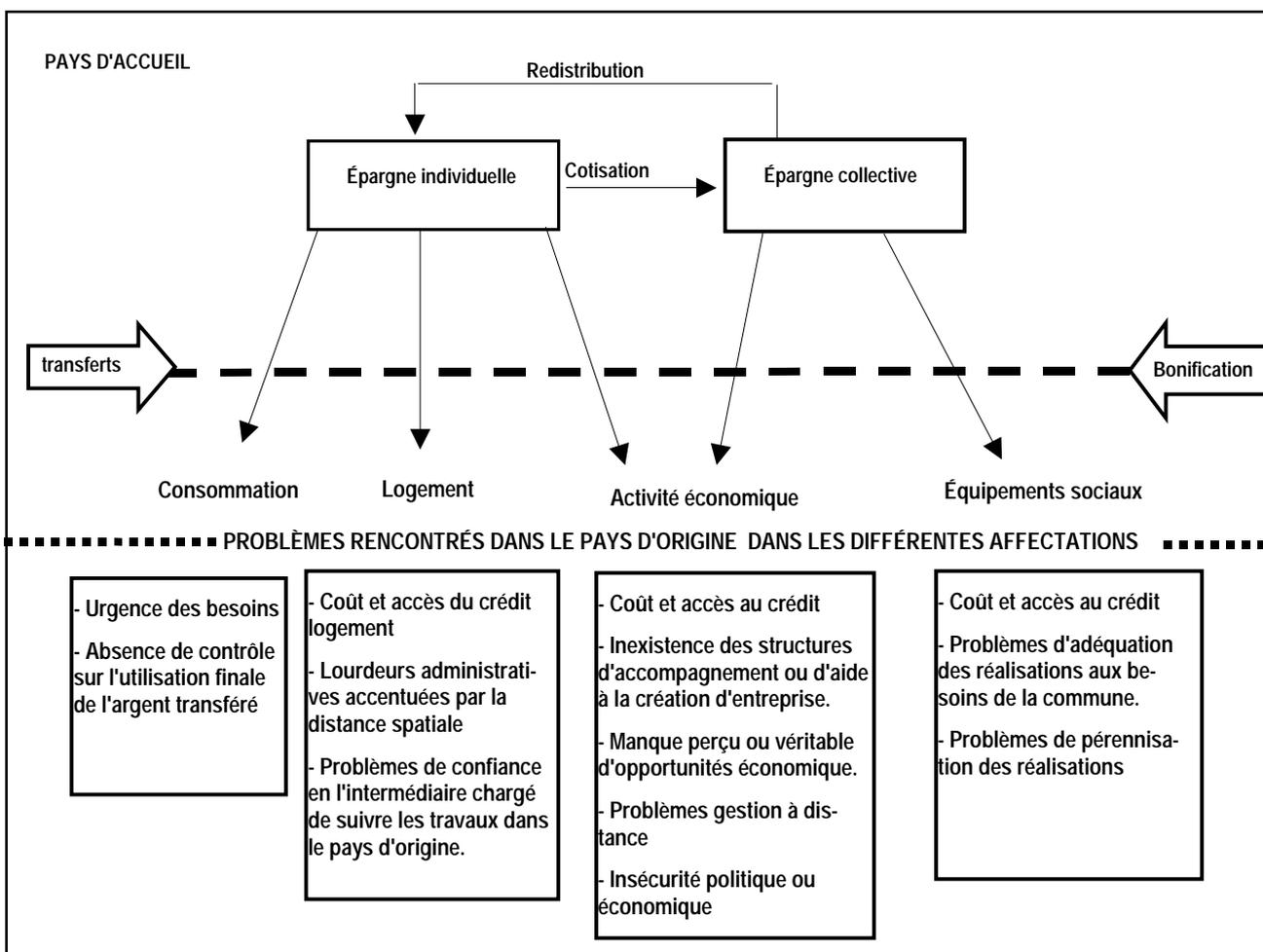
²⁴ FAS/GRGR, Le comportement des migrants vis à vis de l'épargne, du crédit et des transferts de fonds vers leur pays d'origine, 1994.

Les associations de migrants et le développement territorial de leur région d'origine²⁵

Il semblerait que les associations de migrants du bassin du fleuve Sénégal soient en train de subir une profonde mutation de leur environnement économique et social dans leur zone d'intervention. En effet, le processus de décentralisation, le renforcement des associations locales de développement, la constitution de systèmes financiers décentralisés modifient aujourd'hui profondément les relations que les migrants entretiennent avec les villageois et leur imposent de redéfinir l'objet et les modalités de leurs transferts financiers. Le rôle du migrant "se déprécie", il n'a plus le monopole de développement de la zone.

Les innovations consécutives aux approches de développement local mettent en exergue les limites de ces relations passées migrants/villageois. Elles supposent en effet de « dépasser le strict réseau de la parenté et de l'inter connaissance au profit d'actions plus globales ». Il faut inciter et appuyer les migrants pour qu'ils travaillent, plus encore, avec les opérateurs techniques, les élus communaux et les organisations villageoises. Il convient d'accompagner les migrants vers un rééquilibrage de l'objet de leurs transferts de fonds.

Schéma récapitulatif des difficultés rencontrées par les migrants dans les différentes affectations des transferts vers le pays d'origine



²⁵ Husson Bernard et Sall Babacar *migration et développement*, novembre 2000.

Nous voyons que les affectations finales des transferts financiers des migrants posent différents problèmes que les produits et services financiers, en partenariat avec des programmes spécifiques en faveur du public migrant, devront impérativement lever s'ils souhaitent en inciter la réalisation.

4. L'impact des transferts

L'impact des transferts migratoires sur le développement des pays d'origine des migrants est controversé. S'il est un consensus, c'est sur le fait qu'ils représentent à l'échelle macroéconomique, comme nous l'avons montré, une source non négligeable de devises. Par delà ce consensus des visions positives et négatives s'opposent.

Les effets positifs

Amélioration des conditions de vie des familles

Les transferts peuvent couvrir, dans une proportion plus ou moins grande, les besoins de consommation de la famille restée au pays dont les revenus monétaires sont souvent faibles et instables. En augmentant les revenus et en diversifiant leurs sources, l'argent des émigrés contribue à améliorer la vie au quotidien des familles et permet de faire face à des situations de crise telles que les sécheresses ou les famines.

Une forme d'assurance face aux incertitudes

La nouvelle économie de la migration du travail prend en compte les spécificités des zones de départ, essentiellement rurales, et les contraintes et aléas qui pèsent sur ces populations. Sachant la quasi-inexistence des marchés d'assurance ou de crédit dans ces zones, les transferts migratoires constituent une forme de protection, d'assurance face aux incertitudes et à la précarité des populations résidant dans ces zones²¹. Cet argent peut également faciliter l'accès des membres de la famille et des proches aux services essentiels de base comme la santé et l'éducation. Servant de filet de sécurité et compensant (en partie) l'absence de système de protection sociale et d'assurance, ces transferts contribuent à la réduction de la pauvreté et au renforcement des capacités des populations à participer au processus de développement.

Diminution du chômage

La migration du travail permet également d'alléger la concurrence sur le « marché local du travail », la migration résorbant les tensions liées à l'étroitesse de ce marché²⁶.

Réalisation d'investissement sous certaines conditions

Les transferts peuvent être affectés à la réalisation d'investissements, de projets précis dans le pays d'origine, dont l'intérêt peut être strictement privé (construction ou acquisition de logement, création de petites entreprises, d'un commerce, etc.). Dans ce cas, les revenus de la migration stimulent l'activité économique locale et se substituent en quelque sorte au crédit et aux autres modes de financement, trop souvent inaccessibles aux populations pauvres et peu adaptés à leurs besoins. En desserrant la contrainte financière particulièrement forte en milieu rural, ces revenus permettent d'engager des investissements dans de nouvelles activités ou techniques favorables à une augmentation de la productivité agricole, par exemple.

Au Mexique, les « migradollars » soutiennent largement la production agricole locale¹. Au Botswana, au Malawi ou en Zambie, il existe un lien incontestable entre les transferts d'épargne et l'amélioration des zones rurales, et particulièrement en matière d'irrigation.

²⁶ Daum Christophe, Développement des pays d'origine et flux migratoires : la nécessaire déconnexion, *Homme et Migration* N° 1214, juillet-août 1998.

Il faut ajouter que dans bien des cas, la réussite économique individuelle est surdéterminée par les contextes socio-économiques régionaux²⁷. Si dans les circonstances adéquates, un pourcentage significatif des envois de fonds peut être affecté à des entreprises productives, il est approprié de se demander pourquoi une telle orientation de l'épargne ne se produit que dans certaines communautés (Durand et Massey (1992)). Il est évident que les facteurs qui ont poussé les gens à migrer sont aussi très souvent ceux qui vont limiter le potentiel productif des envois de fonds. Ainsi la carence des services publics ou le mauvais état des infrastructures limitent sérieusement les potentialités "productives" des envois de fonds. Beaucoup de zones d'émigration sont des villages éloignés des marchés et manquent d'infrastructures de base, aux terres de qualité médiocre, morcelées et inégalement distribuées. Lorsque, infrastructures, services, conditions écologiques, etc. sont aussi défavorables, il est irréaliste d'attendre que la migration promeuve le développement et d'espérer que les migrants transforment leur épargne en investissement productif. La migration est susceptible d'avoir un plus grand impact sur le développement là où un minimum de conditions est rempli, grâce à l'intervention notamment des institutions locales, et lorsque l'on n'attend pas du migrant qu'il joue, tout seul, à la fois les rôles de travailleur, d'épargnant, d'investisseur et de producteur...

Répartition plus égalitaire des revenus

Ces transferts peuvent favoriser une répartition plus égalitaire des revenus. C'est le cas lorsque les migrants sont issus des couches les plus pauvres de la population. Même si certains auteurs démontrent que ce sont les catégories les plus favorisées dans le pays d'origine qui sont le plus à même, financièrement, de supporter les coûts et les risques inhérents à la migration, ce n'est pas généralisable. Les migrants mexicains par exemple sont issus de familles pauvres et sans terres. La migration semble alors accessible aux catégories défavorisées et permet à ces dernières d'améliorer leur situation en terme absolu et relatif.

Le développement local

Les réalisations effectuées par certains groupes d'immigrés en faveur du développement local de leur région d'origine (écoles, centres de santé communautaire, forages...) ont eu un impact non négligeable quant à l'amélioration des conditions sociales et sanitaires des populations. Ce point sera détaillé dans la partie suivante.

Les effets négatifs

Prédominance des logiques de consommation sur celles de l'accumulation et augmentation des importations

Parmi les effets négatifs de la migration, on cite souvent la prédominance, chez les familles d'émigrés, des logiques de consommation sur celles de l'accumulation. De plus, les transferts de modes de consommation et de styles de vie, qui semblent fréquents selon des études menées dans le programme de recherche de l'OCDE, ne sont pas bénéfiques d'un point de vue économique. La satisfaction de nouvelles habitudes de consommation implique le plus souvent une augmentation des biens importés, qui compense alors en partie l'impact positif des transferts des émigrés sur les réserves en devises.

Les transferts migratoires se substituent à l'offre de travail

Selon Flore Gubert, le passage en revue des études empiriques réalisées sur des pays en développement montre que si l'importance des transferts dans le revenu des ménages ne fait guère de doute, il en est tout autrement de leur impact sur la production et la productivité agricole. Dans certains cas, les envois de fonds compensent la perte de force de travail consécutive à la migration en autorisant l'embauche de salariés agricoles et l'acquisition d'équipements. Dans d'autres, les transferts s'avèrent néfastes pour l'agriculture dans la mesure où ils offrent aux familles la possibilité de conserver un même niveau de revenu tout en réduisant leur offre de travail. Un tel phénomène, que l'on peut qualifier de rentier, s'accompagne d'une contraction de la production agricole. Dans le cas de la région de Kayes,

²⁷ Daum Christophe, Développement des pays d'origine et flux migratoires : la nécessaire déconnexion, Homme et Migration N° 1214, juillet-août 1998.

les données montrent qu'en dépit d'une meilleure dotation en équipement agricole, les familles participant à la migration internationale atteignent des niveaux de production significativement inférieurs à ceux obtenus par les familles sans migrants, et cela sans que ce résultat soit imputable à un manque de main d'œuvre.

Création de tensions inflationnistes

L'effet inflationniste²⁸ : De nombreux travaux réalisés mettent en évidence l'effet inflationniste qui résulte d'une demande dont la solvabilité est sans commune mesure avec celle du reste de la population ne recevant pas de ressources de l'extérieur. Les exemples pourraient être multiples et tous les pays d'émigration se trouvent concernés. On n'en retiendra que quelques-uns pour illustrer les principaux effets de la pression exercée par l'utilisation individuelle des envois de fonds :

-une spéculation sur le foncier²⁹ liée à l'achat de terrain pour la construction d'une maison et/ou pour y investir l'argent disponible. L'étude sur le nord du Portugal indique que la valeur vénale des terres est deux fois supérieure à sa valeur économique ;

-une spéculation analogue sur l'immobilier, une hausse du prix des matériaux de construction et une augmentation inconsiderée du montant des loyers (qui, bien souvent, découragent la demande autochtone).

-une propension à la consommation et aux dépenses élevées qui, par contrecoup, nuit aux consommateurs locaux incapables de suivre la hausse des prix

Augmentation de la dépendance des familles

Ces transferts se substituent parfois à d'autres formes de revenu, plus qu'ils ne les complètent, créant par-là une forme d'assistanat et de dépendance des familles de la part des travailleurs migrants.

²⁸ Wets Johan, Migration et Asile : plus question de fuir, rapport de synthèse d'un projet de recherche en matière de politique d'immigration et d'asile en Belgique, fondation Roi Baudouin, 2001.

²⁹ op.cite

LES MÉCANISMES DE TRANSFERTS FINANCIERS

Les canaux de transfert sont relativement peu étudiés, les enquêtes se centrent surtout sur les "expéditeurs" et sur les "récepteurs" comme acteurs principaux des transferts et très peu sur les "intermédiaires". Or, un nouveau marché et de nouveaux acteurs sont apparus dans certains pays parallèlement à l'augmentation des besoins d'envois de fonds³⁰.

L'étude de ces canaux de transferts ne manque pourtant pas d'intérêt car ils peuvent avoir une influence non négligeable sur :

- **les montants** effectivement transférés (puisque un pourcentage plus ou moins élevé du montant épargné en vue du transfert peut être "perdu" au profit des intermédiaires et notamment des sociétés spécialisées qui se sont développées sur ce marché).
- **l'utilisation des fonds transférés**. Le passage par le circuit bancaire peut favoriser l'épargne mais aussi accroître la possibilité de crédit et favoriser ainsi les investissements productifs.

Il existe plusieurs canaux de transferts répertoriés et utilisés par les migrants à travers le monde :

- Les sociétés de transferts
- Les mandats postaux
- Le réseau bancaire
- les transferts informels ("la valise")
- les initiatives privées

1. les transferts formels

Les sociétés de transferts, une forte part de marché³¹

En réponse au volume croissant des transferts financiers effectués à partir des Etats-Unis, de nouvelles institutions sont apparues dans les années 1990, particulièrement dans le secteur des institutions financières non bancaires (nonbank financial institution - NBFi). Ces institutions gèrent la majorité des transferts des migrants. Des quelques 11 milliards de dollars US transférés en 1996, le secteur du transfert de fonds a tiré des revenus estimés à 1.2 milliards US\$. Le montant moyen transféré vers l'étranger par opération est de 320 US\$. Les frais et commissions s'élèvent de 6 à 15 % du montant transféré et les coûts additionnels peuvent faire augmenter ces frais jusqu'à 20 % ou plus (Meyers, 1998). Il n'est pas difficile de comprendre que les transferts sont une source de profits pour ces intermédiaires. Ils offrent un service rapide et sécurisé et ils se rémunèrent par les commissions appliquées, mais également de l'investissement temporaire de ces fonds avant transfert. Des services complémentaires divers (comme la livraison porte à porte) et, dans certains cas, les pratiques de taux de change défavorables fixés artificiellement, peuvent également augmenter les profits de ces intermédiaires.

Western Union est une des plus grandes sociétés de transferts de fonds aux Etats Unis et à travers le monde. Depuis qu'elle a commencé à offrir ses services en dehors de l'Amérique du Nord en 1989, elle est aussi devenue une des principales sociétés internationales du secteur.

³⁰ Luc Heinfibrant, Les migradollars, état des (mé)connaissances, Fondation Baudouin, CIRE, Juin 2001.

³¹ Luc Heinfibrant, 2001.

En 1993, Western Union introduisait son service "Dinero en Minutos - Money in Minutes" permettant de rendre les fonds disponibles immédiatement après leur expédition. La procédure est d'une grande simplicité : l'expéditeur donne en cash à l'agence WU le montant à transférer ainsi que les frais, l'agence procède au transfert électronique et donne à l'expéditeur un code, le money transfert control number (MTCN). Il suffit alors à celui-ci de le communiquer au destinataire qui n'aura plus qu'à aller retirer l'argent dans une des nombreuses agences locales implantées dans le pays. Les agences Western Union sont présentes dans les supermarchés, les agences de voyage, les stations d'essence, les aéroports, les bureaux de change et autres institutions financières. Western Union a plus de 1 700 agences au Mexique, plus de 160 au Salvador, 150 au Guatemala, 200 en République dominicaine, etc.

Malgré ce réseau très dense, Western Union ne détient pas pour autant une position monopolistique. Sur l'axe USA-Mexique, par exemple, on trouve aussi Moneygram, The U.S. Post Office (et son service "Dinero seguro") et d'autres sociétés qui rivalisent en offrant des avantages spéciaux comme une carte téléphonique gratuite permettant un appel international de 3 minutes pour informer le destinataire du numéro de code de la transaction et confirmer que l'argent est arrivé et disponible chez un agent local.

Les mandats postaux

Les mandats postaux ont comme avantage de proposer des transferts simples, puisqu'ils se font à partir de n'importe quel bureau de poste et à faible coût. Le principal inconvénient de ce mode de transfert est qu'il suppose un délai de réception de plusieurs jours. *D'après les migrants, il arrive souvent que les fonds ne soient pas disponibles, ce qui pose des problèmes lorsque les transferts sont effectués pour des besoins de consommation urgents. Au cours de cette période d'attente certaines familles sont obligées d'emprunter à leurs amis ou voisins pour assurer leurs dépenses quotidiennes³².*

Une "class action" contre Western Union et Moneygram

De nombreux clients se sont plaints des taux pratiqués par Western Union et MoneyGram, particulièrement des taux de change défavorables pour les fonds délivrés en monnaie locale. Une autre plainte fréquente est que les utilisateurs ne sont pas conscients de l'ensemble des coûts liés à la transaction. Cela a conduit des organisations latino-américaines et des clients à lancer une "class action" contre les deux sociétés pour "charge de frais exorbitants lors des transferts d'argent des USA vers le Mexique" (Romney, 1999). Cette action a conduit MoneyGram et Western Union à accorder des coupons de réduction à chaque client qui a transféré de l'argent au Mexique depuis 1987 et ceci potentiellement pour une valeur totale de 375 millions de US\$. Moneygram a accepté de créer un fonds de 317,460 US\$ pour des organisations d'aide aux Mexicains aux États-Unis. Western Union fit une promesse initiale de donation de 2.3 millions de US\$ qui fut portée ensuite à 4.7 millions US\$.

Suite à l'action en justice, Western Union aurait perdu près de 10 % de ses clients. Pour les regagner et redorer son image, la société a lancé des programmes d'assistance et de coopération avec les migrants latino-américains et des organisations en Amérique Latine. Un de ces programmes aide les nouveaux migrants à trouver du travail et à se familiariser avec les transports, l'aide sociale, et autres services. Pour les clients résidents en Amérique Latine, WU a inauguré un nouveau programme appelé "Helping Hands".

Des associations de défense des consommateurs (comme la Procuraduria Federal del Consumidor) ont dénoncé les abus des grandes compagnies et ont développé des campagnes d'information sur les coûts des transferts. En 1999, un parlementaire américain a proposé le "Wire Transfer Fairness and Disclosure Act" afin de garantir à chaque client qui recourt au transfert de fonds électronique une information complète sur les commissions et frais et sur le taux de change exact pratiqué dans les transactions d'envoi de fonds.

Coûts des transferts effectués par Western Union en France¹ :

Montant du Transfert	Western Union
100€	18€
275€	24€
530€	38€

Tarifs appliqués pour les mandats postaux en France¹⁷

Montant du Transfert	Mandat Postaux
100€	5€
275€	6€
530€	8€

³² Ababacar Dieng, Comportements d'épargne des migrants maliens et sénégalais, thèse de doctorat, Université de Lyon, 2000

Selon certains migrants sénégalais, les détournements des mandats par les postes sénégalaises sont fréquents. Ces détournements se font soit par la ponction d'une partie des fonds soit par la pratique de coût de retrait des mandats exorbitants³³.

Malgré ces inconvénients et d'après une enquête, les immigrés maliens et sénégalais affirment utiliser ce mode de transfert pour 15% de leurs envois³⁴.

Les transferts bancaires

Les transferts bancaires sont les plus sécurisés. Les commissions appliquées varient d'une banque à l'autre mais sont en général d'un fixe et d'un pourcentage (au delà d'un certain montant). Il devient ainsi intéressant d'ordonner des virements sur des sommes élevés. Comme le souligne une enquête sur les comportements des immigrés maliens et sénégalais³⁵, les virements bancaires permettent de transférer en moyenne 1968€ par transfert contre 108€ en moyenne pour les autres types. Ces virements, peu nombreux (7% des transferts déclarés), captent quand même 14 % du montant total des envois des migrants maliens et sénégalais et devancent, en terme de montant, les mandats postaux.

Exemple de taux pratiqués par la BRED en 2000¹

Montant du Transfert	Banque BRED
100€	15€
275€	15€
530€	15€

L'inconvénient majeur de ce type de transfert est que le destinataire doit être titulaire d'un compte bancaire dans le pays d'origine. Concernant les régions d'émigration enclavée et éloignée des centres urbains, cet inconvénient rend particulièrement difficile l'utilisation de ce mode de virement.

L'attitude volontariste des banques marocaines a permis de canaliser une très grande partie des transferts des migrants marocains depuis les années 1980. En moyenne, 66.4% des transferts effectués par les ressortissants marocains de France se font par virement bancaire³⁶ (dont 62.4 % par l'intermédiaire de banques marocaines et 4,4% par une Banque étrangère).

2. Les transferts informels

Les migrants ont tendance à utiliser ces moyens "informels" pour différentes raisons : habitudes enracinées depuis longtemps, méfiance envers le système bancaire, besoins réels ou perçus de secret, souhait d'éviter l'enregistrement d'opérations par méfiance envers les autorités, difficultés d'accès au système bancaire dues au séjour illégal, coût moindre du transfert d'argent par soi-même ou par des amis ou parents.

Lorsqu'un migrant retourne au pays, il est alors sollicité par un ou plusieurs autres qui lui donnent de l'argent pour leur famille. *Dans ce mode de transfert, confiance et proximité jouent le rôle de garantie*³⁷.

Lorsqu'il s'agit d'un intermédiaire proche, ce qui est souvent le cas, la pression sociale collective offre des garanties supplémentaires. Toutefois, ce type de transfert présente quelques limites. Il ne peut en aucun cas répondre à des besoins urgents dans la mesure où il dépend des opportunités de déplacement de l'entourage familial ou amical. Ce comportement rend impossible la mesure exacte de ces montants transférés et la définition précise des contours

Une étude sur les pays asiatiques indique que les transferts "informels" pourraient se situer entre 13 et 50 % du montant total des transferts (Puri et Ritzema, 1999). Une étude de cas portant sur les migrants mexicains indique qu'entre 28 et 46 % des transferts de fonds seraient effectués "manuellement" vers le Mexique (Alarcon, 2000)..

³³ Dieng, 2000, op cité

³⁴ Etude CIMADE EUROPACT ABPC, « épargne des migrants et outils financiers adaptés", juin 1998

³⁵ Etude CIMADE EUROPACT ABPC, « épargne des migrants et outils financiers adaptés", juin 1998

³⁶ Institut National de Statistiques et d'Economie Appliquée, Les Marocains résidents à l'étranger, une enquête socio économique, 2000.

³⁷ op.cité

de ce marché. Enfin, confiance et pression sociale n'excluent pas complètement les risques de détournement. *Il arrive que la personne chargée de la commission en utilise une partie pour faire face à des besoins urgents –notamment des besoins de santé³⁸.*

Tableau résumant les principaux avantages et inconvénients des différents types de transferts

Instruments	Avantages	Inconvénients
Virement Bancaire	<ul style="list-style-type: none"> - rapidité - sécurité 	<ul style="list-style-type: none"> - coût élevé - le destinataire doit avoir un compte bancaire - réseau bancaire peu étendu dans les régions rurales
Mandats Postaux	<ul style="list-style-type: none"> - coût faible - simplicité 	<ul style="list-style-type: none"> - délai parfois très long - existence de détournement des postes locales
Société de transfert	<ul style="list-style-type: none"> - simplicité - sécurité - rapidité extrême - réseau très étendu 	<ul style="list-style-type: none"> - coût très élevé - manque de transparence au niveau des tarifs appliqués
Intermédiaire	<ul style="list-style-type: none"> - simplicité - coût faible - discrétion vis à vis des autorités du pays d'origine 	<ul style="list-style-type: none"> - délais variables (en fonction des départs au pays) - existence de détournement malgré la pression sociale

Les exemples empiriques disponibles (Maroc, Mali et Sénégal, Chine)

Les immigrés marocains de l'extérieur

Canaux de transfert	% dans les transferts déclarés
Banque marocaine	62.4
Banque étrangère	4.4
Poste	16.1
Intermédiaire	3.4
Lors des visites au Maroc	13.7
Total	100

Source : INSEA, une enquête sur les Marocains résidant à l'étranger, 2000

Les immigrés chinois en France

Canaux de transfert	% des réponses obtenues
Banque de Chine	12
Banques	2
Poste	20
Banques souterraines*	36
intermédiaire	33

Source : La circulation des nouveaux migrants chinois en France et en Europe, Ministère de l'emploi et de la solidarité, 2002
*Banque souterraine : réseau informel organisé

Les immigrés maliens et sénégalais en France

Canaux de transfert	% des réponses obtenues (des 82% qui transfèrent)
Banques commerciales	7
Poste	15
Intermédiaire	56
Autre	7
total	82

Source : Etude CIMADE EUROPACT ABPC, « épargne des migrants et outils financiers adaptés », juin 1998

³⁸ op.cité

3. Les initiatives privées et les systèmes de transferts semi-formels

Face à l'inadéquation des services de transferts bancaires (faible couverture bancaire des pays du Sud, délai de transferts, non-respect du secret bancaire ou encore coût du transfert trop élevé) face aux coûts pratiqués par les sociétés de transferts et face à la lenteur et l'insécurité des transferts informels, des systèmes de transferts semi-formels se sont créés. Des systèmes de compensation entre associés dans le pays d'accueil et dans le pays d'origine ont été mis en place à l'instigation des migrants. Se sont des structures formelles ou semi-formelles lorsqu'elles ont un statut officiel (type G.I.E) mais ne sont pas pleinement reconnues par la réglementation institutionnelle bancaire³⁹. Ainsi les problèmes de délai ne se posent plus (système de compensation) et les coûts sont inférieurs à ceux pratiqués par des sociétés de transferts puisque ces structures sont tenues par des migrants.

Les entreprises de transferts mises en place par les Haïtiens en Amérique du Nord⁴⁰

En raison de la diversité des filières utilisées, il est difficile d'arriver à autre chose qu'une évaluation plutôt sommaire des transferts monétaires de Montréal vers Haïti.

Sachant l'importance de ce marché des transferts, sous la rubrique "Transfert d'argent", il n'existe pas moins de douze entrées dans le "Bottin La Liberté" (éd. 1994), un annuaire commercial de la communauté haïtienne de Montréal. Il s'agit d'entreprises qui se consacrent, entièrement ou en partie, à faire parvenir à des personnes en Haïti des sommes que leur destinent parents ou amis à Montréal. Ce sont des institutions que l'on retrouve un peu partout dans l'émigration haïtienne. L'idée originale est venue de la communauté haïtienne de New York où se trouve le siège social de la première de ces "maisons de transfert", la HATREXCO, qui a également des enseignes à Montréal. Le système est simple : on remet une somme d'argent à une de ces maisons qui avise son correspondant en Haïti de verser l'équivalent à la personne désignée, moyennant certains frais bien sûr. Ainsi, même la personne qui n'a pas de compte en banque en Haïti peut recevoir facilement et sûrement de l'argent de l'extérieur.

Le géographe G. Anglade estime à 180 millions de dollars la contribution annuelle du million et demi d'émigrés haïtiens au pays d'origine. Cela représente une somme à peu près équivalente à l'aide internationale que reçoit Haïti en temps normal (200 millions). En arrondissant un peu, on arrive à une moyenne de 100,00 \$ par émigré. En appliquant cette moyenne à la communauté haïtienne du Grand Montréal, et en tenant compte du fait que le regroupement familial est presque complété, on peut avancer que cette communauté, sur une base individuelle, transfère chaque année au moins cinq millions de dollars en Haïti.

Le Groupement d'Intérêt Économique (G.I.E) Sénégal Conseils⁴¹

Le groupement s'associe à un réseau de correspondants à Dakar et à Paris pour proposer aux migrants sénégalais de France, voire d'Europe, de transférer des fonds et de livrer divers produits (électroménagers, produits alimentaires, mobiliers, etc.) à leurs familles et parents restés au pays. Son correspondant à Dakar, la compagnie Mbaysinger qui est un groupement d'entreprises familiales, assure la livraison des produits ou de l'argent.

Le destinataire choisit les produits dont il a besoin après que le paiement a été effectué en France par virement bancaire ou par chèque. Le G.I.E a aussi mis en place,

Ce système de transferts en nature ressemble à bien des égards à celui de certaines associations de migrants. En effet, ces associations ont mis en place des groupements d'achats dans leurs villages d'origine qui leur permettent de faire des commandes de divers types de produits - sacs de mil, de riz, et autres. Le migrant paie en France et les produits sont livrés quelques heures après au village. Par exemple à Kayes, le destinataire est informé à travers la radio rurale de la mise à disposition des produits au magasin du groupement d'achats. Ce système pratique de transfert en nature constitue en même temps un moyen de contrôle de l'usage des fonds de transfert.

³⁹ Ababacar Dieng, Comportements d'épargne des migrants maliens et sénégalais, thèse de doctorat, Université de Lyon, 2000

⁴⁰ Icart Jean-Claude, La communauté haïtienne de Montréal : Contribution au développement de leur pays d'origine, 1995

⁴¹ Ababacar Dieng, Comportements d'épargne des migrants maliens et sénégalais, thèse de doctorat, Université de Lyon, 2000.

au profit de sa clientèle, un système de paiement à terme selon un échéancier préétabli. Parallèlement, ce même système existe pour les transferts de fonds vers le Sénégal. Il n'y a pas de transfert régulier de fonds, seulement des livraisons de matériels en grande quantité deux ou trois fois par an : les deux structures fonctionnent ensuite par simple compensation, ce qui assure la rapidité des transactions.

Outre le transfert de matériel, le G.I.E offre aux migrants deux types de services financiers. Le premier service peut être assimilé à un crédit à terme accordé aux acheteurs de matériel. Le client peut payer en plusieurs fois, le paiement pouvant être échelonné sur six mois selon les montants. La différence entre le prix comptant du produit acheté et la somme totale versée à l'échéance constitue le coût du service ou le coût du crédit. Ce coût est donc différent d'un produit à l'autre, mais il représente un taux qui varie entre 10 % et 50 % du montant du produit acheté, pour des montants variant entre 122 et 610 €. Il est difficile de comparer ce taux avec les taux pratiqués par les banques, dans la mesure où le crédit s'accompagne d'un ensemble de prestations. C'est tout d'abord la rapidité des transferts qui est appréciée. La dispense des tracasseries de l'expédition et la lenteur des procédures administratives des services de la douane sont évitées, ainsi que le coût de dédouanement du matériel vendu.

Le second service est relatif aux transferts de capitaux des migrants, voire de certains Français, moyennant frais et commissions. Les taux sont dégressifs, variant entre 3 et 10 % selon les montants transférés. Le G.I.E envoie un fax ou téléphone à son correspondant de Dakar et l'argent est remis au destinataire désigné sur place. Une demande effectuée le matin en France peut être réalisée le soir même y compris le week-end. Cette activité a démarré fin 1995, le montant global des transferts financiers s'est élevé à 15 533€ entre le 22 avril et le 28 novembre 1996, soit 1902€ par mois en moyenne. Ces transferts, qui représentent 3 % du chiffre d'affaires total du G.I.E en 1995 et 7 % en 1996, ne concernent que des particuliers. Le groupement n'a pas encore effectué un transfert pour une quelconque association humanitaire ou de migrants.

Notons également que le G.I.E. propose également un service de conseils et d'appui gratuit. Le service conseil qui s'adresse aux migrants en difficultés administratives, aux personnes désireuses d'obtenir des informations sur le Sénégal et aux porteurs de projets d'investissement. Le groupement facilite les échanges techniques et commerciaux, non seulement à travers le service de fret de biens personnels, de matériels industriels et commerciaux, mais aussi en mettant en relation des partenaires potentiels français ou migrants avec des entrepreneurs sénégalais. L'offre de ce service est gratuite. Cette gratuité de l'activité de conseils confère au groupement un réel avantage par rapport aux institutions financières.

Les produits proposés ici répondent ainsi à plusieurs types de demandes. La rapidité et la sécurité des transferts, la possibilité d'avance, le service conseil, et l'affectation de l'épargne à une dépense particulière sont autant d'éléments recherchés et appréciés. On retrouve une épargne de type « épargne projet » : compte tenu des sollicitations diverses, les personnes ont besoin de « cloisonner » leur épargne lorsqu'elles ont un besoin précis. Un tel procédé constitue en même temps un gage pour que l'usage prévu des fonds transférés soit effectif.

Les activités du G.I.E, notamment les services financiers, intéressent de plus en plus de migrants, notamment originaires d'autres pays. Mais actuellement les services proposés se limitent au Sénégal, et ne sont intéressants que pour des transferts à destination de Dakar, puisque le correspondant y est basé.

Les canaux de transferts utilisés par les migrants varient d'un pays à l'autre mais des tendances se dégagent. A l'exception du Maroc, les transferts informels ou les transferts effectués par les sociétés de transfert semblent prédominants. Cela confirme la nécessité de penser des outils et services financiers adaptés aux besoins des migrants.

En agissant sur certains facteurs, plus particulièrement sur l'amélioration des services et la diminution des coûts, il serait possible d'accroître le flux des transferts à travers des organis-

mes financiers, encourageant ainsi les ménages à l'utilisation des services bancaires ce qui peut favoriser les comportements d'épargne, voire renforcer les capacités de crédit.

ÉPARGNER ICI , INVESTIR LÀ-BAS, QUELLES PRATIQUES?

La problématique propre au comportement financier des migrants est celle du double espace bancaire, celui du pays d'origine et celui du pays d'accueil. Valoriser l'épargne des migrants revient donc à favoriser la constitution d'une épargne dans le pays d'accueil ou le pays d'origine et valoriser (par le crédit ou le cofinancement) son utilisation dans le pays d'origine. Les produits et services financiers permettant la valorisation de l'épargne des migrants ou l'accès aux crédits à l'investissement ou au logement revêtent plusieurs formes.

Il existe alors:

- les produits interbancaires classiques des banques françaises (Dépôts et droits se faisant sur le territoire français).
- Les produits bancaires mis en place par les banques des pays d'origine en France (dépôt dans le pays d'accueil et droits ouverts dans le pays d'origine)
- Les produits bancaires nés d'un partenariat entre les banques des pays d'accueil et les banques des pays d'origine (dépôt dans le pays d'accueil et transfert des droits dans le pays d'origine).
- Les produits bancaires mis en place par les systèmes financiers décentralisés dans les pays d'origine ou les Institutions de Microfinance.

Tous ces produits financiers répondent de manière plus ou moins parfaite aux besoins des migrants tant dans l'affectation des envois de fonds que dans l'acheminement de ces économies.

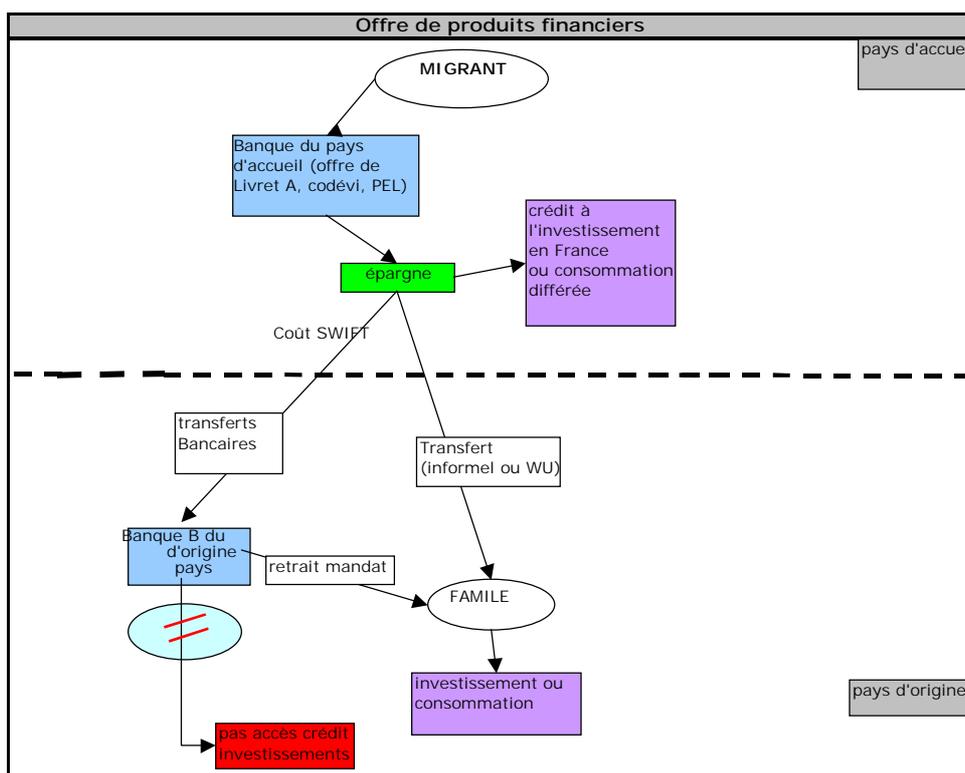
1. Les banques françaises: pas d'offre de produits bancaires spécifiques

Les banques commerciales françaises proposent des produits financiers d'épargne tels que les livrets et Codévi qui autorisent les retraits et offrent une rémunération de 2% par an. Ces comptes suffisamment liquides pour que les migrants puissent retirer en cas d'urgence. Une étude sur les comportements financiers des maliens et des sénégalais en France confirme que ces comptes sont les plus utilisés : *40% des immigrés maliens et sénégalais ont un compte-chèque et 75% possèdent au moins un compte épargne auprès d'une banque; ils sont donc plus nombreux à posséder un compte épargne qu'à détenir un compte-chèques. Ce sont principalement des comptes épargne à forte liquidité qui sont utilisés par ces populations. Sur le nombre total des comptes épargne ouverts, 69% sont des comptes épargne de type livret A et ils sont détenus par 90% des individus ayant ouvert un compte épargne, représentant les deux tiers des immigrés maliens et sénégalais. 24% sont des comptes épargne logement, tout aussi liquides que les comptes livret mais dont une partie des intérêts est bloquée, ouvrant le droit à un crédit bancaire à taux préférentiel ultérieurement. Enfin, 7% des comptes épargne ouverts correspondent à d'autres formes de placement (PER, SICAV, CODEVI...); cela concerne moins de 10% des détenteurs de compte épargne et représentant moins de 6% des immigrés maliens et sénégalais résidant en France. Ainsi, une nette préférence se dessine*

pour une épargne liquide puisque plus de 90% des comptes ouverts correspondent à ce type d'épargne⁴². L'utilisation des produits financiers d'épargne proposés par les banques françaises est généralisée dans les communautés malienne et sénégalaise. Si les offres de crédit existent, elles sont généralement peu utilisées par les migrants. Pour les Maliens et les Sénégalais, l'obtention d'un crédit passe souvent par un ami ou un membre de la famille. Ces crédits, étant souvent destinés à une utilisation dans le pays d'origine, ne correspondent pas aux conditions d'octroi des crédits des banques françaises. Le passage par un intermédiaire de la famille ou ami est alors l'unique solution.

Produits financiers des banques françaises et valorisation de l'épargne dans le pays d'origine

Les banques françaises offrent des produits d'épargne dont l'utilisation et la valorisation par l'accès au crédit se font sur le territoire français. Pour utiliser son épargne dans le pays d'origine, le migrant peut soit ordonner un transfert bancaire, soit retirer une partie de son compte épargne (si celle-ci est liquide) et transférer ce montant par voie autre que bancaire. La valorisation de cette épargne, c'est à dire l'obtention d'un crédit à l'initiative économique ou au logement dans le pays d'origine, est presque impossible. Les garanties exigées par les banques sont fortes sachant les risques inhérents à l'octroi de crédits individuels dans les pays en développement. L'épargne transférée peut être utilisée pour soutenir les dépenses de consommation ou pour engager un investissement (logement ou initiative économique) mais limité au montant d'épargne disponible.



⁴² Etude CIMADE EUROPACT ABPC, " épargne des migrants et outils financiers adaptés", juin 1998

Les réflexions des banques publiques ou mutualistes françaises⁴³

Certaines banques publiques ou mutualistes ont investi le champ de la réflexion depuis quelques années. Le *Club des banquiers* s'est formé en 1998. Il est composé du crédit mutuel, du crédit coopératif, de la caisse des dépôts et consignations, du centre national des caisses d'épargne et de prévoyance (CENCEP) et de la Banque Populaire.

L'objectif de ce groupe est d'être une force de réflexion et de propositions sur les thématiques du financement du développement international. Les propositions qui ont été faites dans ce cadre étaient davantage destinées à amorcer le débat sur les transferts des migrants. Le club avait comme objectif de proposer une méthode de travail, de mettre en œuvre une démarche commune avec des partenaires identifiés.

Le statut de ce club est particulier. Il est informel et représente la réflexion des hommes qui le compose, en ce sens il est autonome. Mais il agit également au titre des institutions financières qu'il représente. Depuis deux ans, le groupe ne se réunit plus.

Le 17 novembre 1998, ce club a soumis à la MICOMI (Mission Interministérielle au codéveloppement et aux migrations internationales), quelques mois après la création de cette dernière, des propositions sur l'adaptation des produits d'épargne au public migrant. Ces propositions, si elles avaient été rendues public à l'époque, représentent aujourd'hui un exemple plus qu'une prise de position quelconque de la part des institutions membres du club.

Proposition pour l'adaptation d'un produit d'épargne au public migrant

Quels produits d'épargne?

Dans les trois familles de produits d'épargne disponibles que sont l'épargne salariale, les livrets et l'épargne logement, auquel il convient d'ajouter le CODEVI et les Clubs d'investissement, seule une partie d'entre eux bénéficie d'exonération fiscale. Il s'agit du Livret A, Livret Jeunes, Livret d'épargne entreprise, PEL, CEL, CODEVI, auxquels on peut rattacher le livret bleu du crédit Mutuel dont l'impôt est pris en charge par l'établissement. Ce groupe de produit étant diffusé par tous les organismes bancaires français (ainsi que par La Poste) on se trouve de fait devant une offre interbancaire.

Quelle attractivité?

En plus de l'exonération fiscale maintenue après transfert et durant l'existence du plan, il pourrait être allouée une prime comparable à celle du PEL au terme d'une durée minimale de détention, ou une prime *in fine* dans le cas de réalisation d'un investissement (non-cumulable avec une éventuelle aide au retour).

Quels sont les grands principes?

- Tout détenteur d'un de ces produits peut les affecter à des projets de développement dans un des pays liés à la France par une convention de co-développement. C'est la détention d'un produit d'épargne qui crée le droit (toutefois il serait utile de le conditionner à une durée minimale de détention de 2 ou 3 ans)
- Tout détenteur de ces produits peut les affecter soit à un projet individuel ou collectif, dans les domaines de la création d'entreprises, de l'habitat ou des équipements d'intérêt général, soit à des souscriptions de parts de société de développement, de fonds communs ou tout autre instrument financier reconnu par les pouvoirs publics pour son action dans l'aide au développement de pays visés par les politiques de co-développement.
- Tous les établissements financiers diffusant ces produits sont susceptibles de promouvoir ces dispositifs et les intégrer à leur stratégie commerciale.

Quels emplois possibles?

Tout détenteur de produits énumérés plus haut aura la faculté :

- D'investir directement dans un ou des projets dans le domaine de la création d'entreprises, de l'habitat ou des équipements d'intérêt général;
- De transférer son épargne vers des produits d'épargne ayant les mêmes finalités, mis en place par les banques ou coopératives d'épargne et de crédit des pays concernés, en bénéficiant d'avantages fiscaux comparables, de primes et de droits à prêts s'il y a lieu;
- De souscrire au capital de banques ou d'institutions financières spécialisées, coopératives d'épargne et de crédit, sociétés d'investissement dans la microfinance, de sociétés de développement, sociétés de caution mutuelle, fonds de garantie, fonds d'équipement des collectivités...
- De souscrire aux emprunts municipaux ou régionaux;
- De souscrire des parts d'OPCVM ayant vocation à drainer de l'épargne vers les pays en développement ou vers les ONG engagées dans ces pays.

⁴³ D'après M. Hocine Tandjaoui de la Caisse des Dépôts et Consignation

2. Les banques étrangères présentes en France : grande diversité de l'offre

Les gouvernements des pays d'origine ont intérêt à canaliser ces transferts vers les banques. Ainsi certaines banques qui ont des enseignes en France (bureaux de représentation ou enseignes soumises à la loi bancaire française) offrent des produits financiers spécifiques en direction du public migrant.

Les bureaux de représentation

Beaucoup de banques des pays à fort taux d'émigration ont ouvert des bureaux de représentation dans les pays d'accueil de leurs ressortissants. Ces bureaux permettent d'alimenter un compte courant ou un compte épargne logé dans le pays d'origine et libellés en monnaie locale. Les dépôts d'argent sur compte ne sont pas gratuits. Les coûts sont variables d'une banque à l'autre mais pour les bureaux de représentation maliens, chaque versement coûte 8€ . Le compte est logé dans la banque du pays d'origine, libellé en F CFA pour l'Afrique francophone. Les risques pays, la méfiance envers le système bancaire du pays d'origine ainsi que les risques de change ou de dévaluation pour la zone CFA limitent le recours à ce type de compte.

Cette solution est fréquemment choisie par les migrants en situation irrégulière car l'ouverture du compte n'exige que la carte d'identité du pays d'origine.

Pour les mêmes raisons que précédemment, ces banques des pays d'origine n'octroient que très rarement des crédits individuels à la création d'entreprise ou à la construction de logement. Les montants ainsi épargnés ne sont pas valorisés par l'accès au crédit à l'investissement et sont rémunérés à des taux inférieurs à ceux pratiqués par les banques françaises.

La banque de l'habitat du Sénégal⁴⁴

En matière de mobilisation de l'épargne, la capacité novatrice de la Banque de l'Habitat du Sénégal et sa recherche d'adéquation aux besoins de ses clients l'ont conduite à mettre en place des produits spécifiques, comme le compte et le plan d'épargne retour (CER / PER), dans le cadre de sa spécificité immobilière.

Ces produits, mis en œuvre sur le territoire français, offrent, sur la base d'un capital constitué, l'accès à un crédit aux ressortissants de l'UEMOA ou à des personnes de nationalité française. Ils s'inspirent des plans d'épargne logement mais leurs modalités de fonctionnement ainsi que leur rémunération sont différentes. Le CER exige un montant d'ouverture de 75€, un dépôt mensuel obligatoire de 45€ sachant que les retraits sont libres. Le PER exige un montant d'ouverture de 120€, un dépôt mensuel obligatoire de 45€ sachant que les fonds sont bloqués pour quatre années. Ces deux comptes sont rémunérés à 3,5% selon les taux fixés par la législation bancaire française pour les livrets A et B (cette rémunération est donc inférieure à celle des banques françaises). Bien sûr, ils ne bénéficient pas de la prime de l'État français puisque les constructions et le crédit immobilier se font au Sénégal.

Les produits bancaires spécifiques de la BHS représentent moins de 8 % de ses comptes épargne. Sachant l'importance de la population sénégalaise sur le territoire français, il apparaît clairement que la spécificité nationale de la BHS n'attire pas davantage les populations sénégalaises désireuses d'ouvrir un compte bancaire, que celui-ci soit un compte courant ou épargne. L'analyse de l'évolution du nombre de comptes ouverts et de leurs soldes moyens montre une forte variabilité des sommes disponibles sur ces comptes et d'autre part une préférence pour les formes d'épargne "liquide".

⁴⁴ Véronique Verrière d'un voyage à l'autre des voix de l'immigration pour un développement pluriel, Paris, Karthala, 2001.

La préférence pour la liquidité, y compris pour l'épargne effectuée en vue d'un projet de retour, conduit à s'interroger sur la réalité même de ces projets de retour. *Ceci tend à souligner deux choses : d'une part l'utilisation particulière des comptes épargne par la population immigrée s'apparente davantage à celle d'un compte courant. D'autre part, toute volonté politique, économique ou encore commerciale, ne peut, à elle seule, garantir une captation stable, suffisante et régulière des revenus de la migration.*⁴⁵ D'après plusieurs migrants sénégalais ayant utilisé ces comptes épargne logement de la BHS, des problèmes de gestion ont été signalés. Les intérêts semblent avoir été versés de façon aléatoire. De plus, aucune condition particulière d'accès au crédit n'était associée à ce type de compte logement.

L'État marocain et son secteur bancaire très volontariste.

Les transferts immigrés marocains représentent près de 7 % du PIB, 53 % de la valeur des exportations et 30 % des importations. Sur la totalité des transferts, 70 % sont réalisés par virements bancaires et 65 % proviennent de France.

Le Maroc a semble-t-il fait le choix de ne pas négliger l'apport en devises que représentent ces transferts migratoires. Dans les années 1980, suite à la chute des prix des marchés des matières premières et, en conséquence, des recettes en devises, le gouvernement a même multiplié les produits en direction de ses ressortissants à l'étranger. Les mesures pouvaient aussi bien accompagner le retour que tout simplement associer les ressortissants marocains de l'étranger au développement économique de leur pays.

Les banques marocaines présentes à Paris sont la Banque marocaine du Commerce extérieur, le Crédit du Maroc, la banque commerciale du Maroc, la Banque marocaine du Commerce et de l'Industrie et la Banque Chaabi (détenue à 100 % par l'Etat marocain).

Le souci de collecter les ressources des Marocains en France entraîne au sein de toutes les banques présentes à Paris, la mise en place, sur la base de comptes ouverts au Maroc, de produits financiers tels que des comptes chèques, des crédits à l'équipement ou à la consommation, des comptes sur livret (rémunérés à 6,5 %), des comptes d'épargne et des comptes convertibles en dirhams.

La Banque nationale, la Banque Chaabi, aidée par la rémunération excellente des comptes en devises (9 % par an), propose également des comptes retraites au Maroc, des comptes en devises convertibles, des services permettant l'achat de titres marocains dans le cadre de la privatisation⁴⁶, des crédits à la consommation, à l'équipement et des prêts immobiliers. La banque Centrale Populaire du Maroc propose également un Fonds Commun de Placement, le FCP Atlas Maroc, créé en 1994 pour soutenir le mouvement de privatisation au Maroc dans les secteurs de la construction, l'agroalimentaire, le secteur bancaire ou les produits de consommation de base.

Si la simple présence des bureaux de représentation des banques des pays d'origine sur le territoire français symbolise la prise de conscience, par ces dernières, de l'enjeu financier que représentent les transferts migratoires, elle ne remédie ni aux problèmes d'accès au crédit dans le pays d'origine ni aux problèmes de coût et délai des transferts. Ces bureaux n'étant pas autorisés à faire autre chose qu'alimenter divers type de comptes logés dans le pays d'origine, ils sont soumis aux modes d'octroi du crédit de leur enseigne nationale. Sachant les problèmes d'accès au crédit dans les pays en développement, les bureaux de représentation ne peuvent se soustraire à cette règle.

Le secteur bancaire marocain s'appuie sur un réseau bancaire (ainsi qu'une bancarisation) très dense au Maroc. Les produits financier qu'il propose semblent couvrir tous types d'épargne et de crédits à l'investissement (surtout les crédits immobilier). Cette attitude très volon-

⁴⁵ Op Cité

⁴⁶ aujourd'hui, les RME représentent 23 % des acheteurs à la bourse de valeur de Casablanca.

tariste de la part de l'État marocain permet aujourd'hui de voir transiter, par le système bancaire, 68% des transferts monétaires en direction du Maroc.

3. Des initiatives intéressantes en Espagne et aux États-Unis

Certaines banques et anciennes IMF du Sud ont mis en place, sur la base d'un partenariat inter-bancaire avec une banque au Nord, un système permettant de drainer à moindre coût, les transferts financiers de leurs ressortissants. Ainsi elles ont pu adosser à cette épargne transférée divers produits financiers dans leurs pays d'origine.

L'expérience de Banco solidario en Équateur avec la Caja Madrid et la Caja de Murcia en Espagne⁴⁷

La Banco Solidario est une banque équatorienne 100 % privée, créée en 1996 sous l'impulsion de l'ONG Fundacion Alternativa.

Elle est toujours considérée comme une petite banque qui possède quand même un total d'actif au 31 décembre 2001 de 112,3 millions de dollars et compte 57 076 clients. A cette date les encours de crédits atteignaient les 71 millions de dollars et le montant moyen des crédits était de 1248 dollars (montant qui reflète aussi bien la mission de la banque que sa clientèle). Les crédits en souffrance de plus de 30 jours ne représentent que 0,74 % du total des crédits attribués.

Cette banque a conçu un programme complet de produits et services financiers destinés au soutien des immigrés équatoriens en Espagne : le Programme "mi país, mi familia, mi regreso". Ce programme fonctionne grâce au partenariat qu'elle a mis en place avec deux enseignes bancaires espagnoles que sont la Caja Madrid et la Caja de Murcia.

L'importance de cette expérience réside dans le point de vue qu'elle adopte. En plus de faciliter la création d'un canal sécurisé pour les transferts de fonds entre l'Espagne et l'Équateur (produit pivot du programme), la banque offre aux immigrés les mécanismes (outils) permettant le contrôle de l'utilisation de leur argent depuis l'Espagne. La Banque les appuie également dans leurs investissements en matière de logement ou de création (amélioration) d'entreprises en Équateur.

Même si on note des réponses positives en terme de rapidité et de sécurité de la part de beaucoup d'entreprises spécialisées dans les transferts de fonds, Banco solidario estime que pour augmenter l'impact de ces flux financiers sur l'économie équatorienne et surtout pour encourager la croissance du taux d'épargne privée, la canalisation de ces flux à travers des institutions de crédit est essentielle.

Description du programme "mi familia, mi país, mi regreso"

Un compte épargne en dollar

L'ouverture de ce compte se fait par la souscription d'un contrat entre le mandataire équatorien du migrant et la Banco Solidario. La réception des données concernant le migrant s'effectue à travers Enlace Andino (bureau de représentation de Banco Solidario en Espagne).

Le dépôt initial à l'ouverture du compte se fait par le transfert d'argent réalisé par le migrant en Espagne via la Caja de Murcia ou la Caja Madrid.

Les dépôts ultérieurs peuvent se faire soit par le migrant en Espagne soit par la personne autorisée en Équateur.

⁴⁷ Étude collective de Caja de Murcia, Caja de Ahorros el Monte, CECA y SADAI, *Las remesas de emigrantes entre España y Latinoamérica*, parrainé et financé par le Ministère de l'économie espagnol, le fonds de coopération espagnol et la Banque Inter-américaine de développement, nov.2002.

Le compte épargne s'ouvre au nom du migrant en y incluant la signature du mandataire en Équateur.

Le mandataire est en mesure d'effectuer des retraits uniquement sur le solde que le migrant définit comme "disponible". Par contre, il peut effectuer des dépôts à volonté.

Ce compte offre quatre services :

-Un compte courant : le mandataire en Équateur peut retirer l'argent qu'il souhaite sur le solde définit par le migrant comme "disponible".

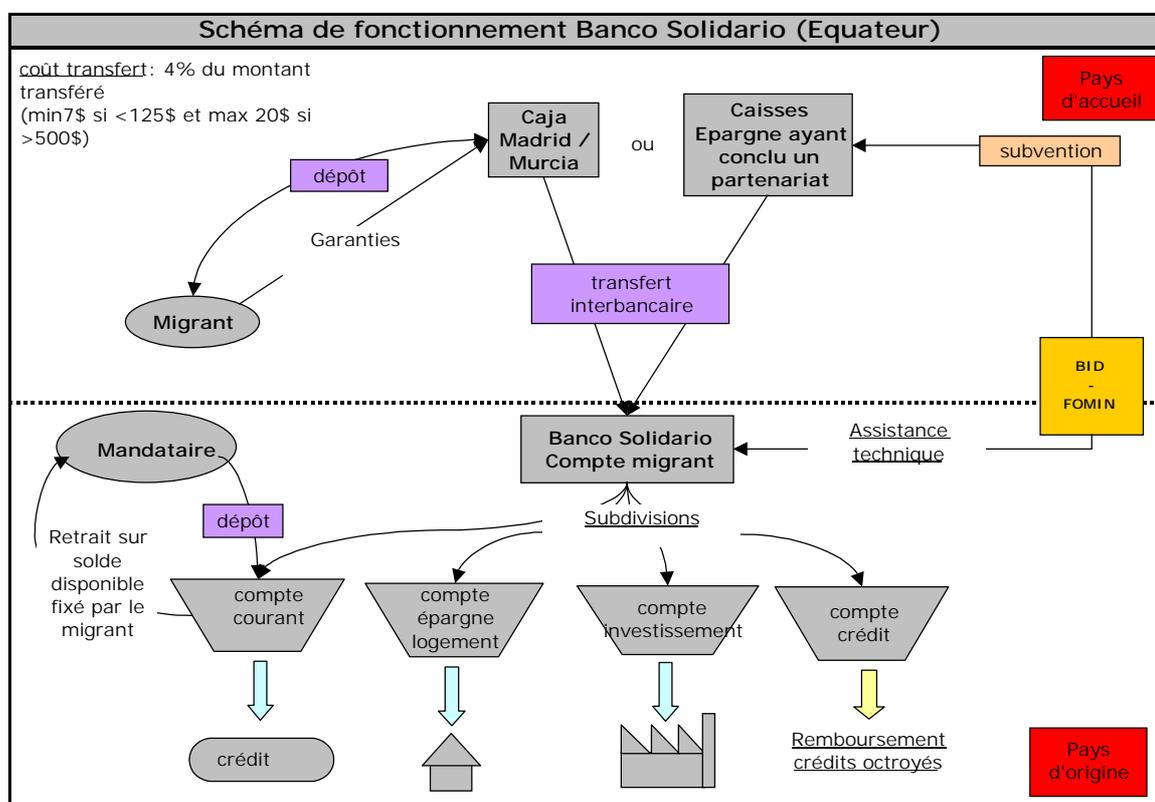
-Un compte épargne logement : Le migrant décide volontairement de bloquer et alimenter un dépôt dont la finalité est l'acquisition d'un logement.

-Un compte d'investissement : Le migrant décide de bloquer et alimenter un compte dont la finalité est l'acquisition d'un bien ou l'alimentation d'un fonds d'investissement pour la création d'une entreprise.

-Un compte crédit : Ce compte reçoit les dépôts qui ont comme finalité de faire face aux obligations de remboursement d'un crédit octroyé par la Banco Solidario au mandataire ou au migrant.

Les transferts d'argent entre l'Espagne et l'Équateur

- La personne qui envoie de l'argent n'est pas tenue d'être en situation régulière en Espagne.
- Le transfert est interbancaire.
- Le transfert s'effectue à partir de n'importe quelle agence de la Caja Murcia en Espagne.
- Le coût total du transfert est de 4 % du montant transféré sachant que ce coût est impérativement compris entre un minimum de 7\$ et un maximum de 20\$. Tout transfert inférieur à 125 \$ sera soumis à une commission fixe de 7\$ et tout transfert supérieur à 500 \$ sera soumis à une commission fixe de 20\$; entre ces deux montants, la commission sera de 4 %.



Description du plan à travers un exemple empirique :

Un crédit pour le voyage

Madame A a connu le plan " Mi Familia, Mi Pais, Mi regreso" par une publicité diffusée à la radio de Riobamba juste au moment où elle planifiait son départ pour l'Espagne. En se rapprochant d'une des agences de Banco Solidario, elle a pu partir en Espagne avec un crédit de 2500 \$ en remboursant 229 \$ par mois.

Crédit voyage

	Crédit de Banco Solidario	Prêt à taux usuraire
Montant	2500 \$	2500 \$
Taux d'intérêt annuel	18 %	144 %
Durée	12	12
Remboursement mensuel	229.20 \$	408.59 \$
Valeur mensuelle des intérêts	37.5 \$	300 \$

Achat d'un logement en Équateur

Pour les prêts au logement il faut que le migrant soit en situation régulière de travail et de résidence. Le migrant doit faire une demande de logement en Équateur qui soit à "caractère social". Le prêt maximum est de 28000\$ et correspond au maximum à 60 % du prix de la maison. Banco Solidario exige une garantie hypothécaire.

Dans le Plan " Mi Familia, Mi Pais, Mi regreso" Madame A est entrain d'épargner 100 \$ par mois pour l'achat de sa maison. Elle a déjà choisi son logement dans une résidence à Riobamba. En décembre elle aura de quoi payer la "entrada" et elle a déjà obtenu un crédit égale à 60 % du prix de son logement remboursable en 10 ans

Crédit logement

Montant	10.800 \$
Taux d'intérêt annuel	18 %
Durée (mois)	120
Remboursement mensuel	194.60 \$

Crédit pour améliorer son entreprise

Comme pour le prêt au logement, ce crédit s'adresse aux personnes en situation régulière. Le crédit est d'un montant maximum de 5000\$et la période de remboursement est de 1 an.

Madame A est aussi entrain d'épargner pour acheter un nouveau four et améliorer la boulangerie qu'elle a laissée avant de partir pour l'Espagne. Elle épargne donc 160 \$ mensuels et Banco Solidario lui a offert un crédit de 2000 \$. Avec cet argent sa famille pourra agrandir et étendre les activités de la boulangerie.

Transferts d'argent

Madame A est aussi entrain d'envoyer 500 \$ par mois à sa famille pour couvrir leurs dépenses courantes. Ils retirent l'argent dans les agences de Banco Solidario à Riobamba ou dans les guichets automatiques de Banred avec la carte de crédit qu'ils reçoivent. Elle fait ses transferts depuis n'importe quelle agence de la Caja Murcia ou Caja Madrid et cela à un coût très avantageux.

Transferts d'argent

	Transferts via Caja Madrid et Caja de Murcia	Transferts usuels
Montant du transfert en Euro	500 Euros	500 Euros
Change de l'Euro au Dollar	520.83 \$	446.43 \$
montant de la commission	20 \$	20 \$
Montant qui arrive en équateur	500.83 \$	426.43 \$

Quand l'argent arrive en Équateur, une personne est en charge d'appeler la famille pour les informer de la mise à disposition de cet argent. Entre le moment où Ma Damme A envoie l'argent et le moment où ses enfants le reçoivent, il ne se passe pas plus de 48 heures. Ainsi, Madame A dispose d'un contrôle total sur l'argent qu'elle envoie. Elle est entrain de payer pour sa propre maison, prend en charge les dépenses de ses enfants, paye la dette liée à son voyage et investi dans son entreprise en Équateur.

Disponible sur le site del banco Solidario, <http://www.solidario.com.ec>

L'expérience de FONKOZE, Haïti⁴⁸

FONKOZE est une banque haïtienne qui se définit comme "une banque alternative pour les pauvres". Elle a pour vocation de collecter de l'épargne et octroyer des crédits aux populations n'ayant pas accès aux services bancaires classiques. C'est donc une IMF. A travers ces 18 antennes dans toutes les régions de Haïti, FONKOZE compte 25000 épargnants et 10000 emprunteurs organisés en 2000 groupes solidaires. Son portefeuille de crédit s'élève approximativement à 1 million de dollars. Les transferts des diasporas haïtiennes représentent près de 720 millions de dollars par an (essentiellement en provenance des États-Unis et du Canada). Les coûts de ces transferts sont très élevés au regard des commissions appliquées et des pertes de changes constatées. Alors, FONKOZE a mis en place un système de transferts s'adressant aux Haïtiens vivant aux États-Unis.

Pour obtenir un coût de transfert plus faible, FONKOZE a négocié un accord avec la City National Bank of New Jersey (CNB) dont le président est d'origine haïtienne. A l'aide d'un service clientèle fonctionnant aussi bien par téléphone avec un numéro gratuit que par Internet via un compte AOL, les ordres de transferts sont facilités:

Pour tout transfert vers Haïti et quel que soit le montant transféré, FONKOZE applique une commission fixe de 10 \$. Pour recevoir cet argent, le mandataire doit ouvrir un compte épargne chez FONKOZE dont l'accès est gratuit. Le migrant quant à lui doit appeler le numéro vert ou envoyer un mail au service clientèle pour ordonner le virement du montant à transférer sur le compte épargne de FONKOZE. Dès que l'argent est déposé à la CNB (ou transféré, si le migrant n'a pas de compte à cette enseigne), il est immédiatement disponible en Haïti.

Pour gagner la confiance de la diaspora haïtienne résidant aux USA, FONKOZE a organisé des cours d'alphabétisation gratuits pour les migrants potentiellement amenés à utiliser ce service.

Pour le moment, les plus gros clients de ce service sont les ONG dont les activités en Haïti les obligent à transférer des fonds pour le financement de leurs programmes.

FONKOZE, qui est à l'origine une fondation à but non lucratif, est en train de transformer ces services financiers en banque commerciale.

Ces deux expériences reposent sur un partenariat original entre une enseigne bancaire au Nord et une banque au sud. Les deux banques étudiées s'appuient alors sur un réseau bancaire dense dans le pays d'origine assurant la proximité avec les familles et un réseau bancaire proche des migrants dans le pays d'accueil (toute l'Espagne pour Banco Solidario et le New-Jersey pour Fonkoze). Ainsi elles valorisent ces fonds transférés en offrant au mandataire, désigné par le migrant, des crédits à l'investissement ou immobilier qui peuvent être remboursés soit par le mandataire, soit par le migrant.

⁴⁸ Sander Cerstin, sur le forum finance et développement de l'Université d'Ohio, devfinance@ag.ohio-state.edu et sur le site www.fonkoze.org

4. Une solution originale : épargner directement dans une IMF du pays d'origine.

Sachant que les transferts de fonds des immigrés du pays hôte vers leurs pays d'origine ne se passent pas toujours dans les meilleures conditions (coûts élevés, faible sécurité des canaux informels), l'amélioration de l'acheminement des fonds ainsi que leur valorisation dans le pays d'origine est un angle d'action étudié par les IMF.

S'agissant d'une population vulnérable, souvent marginalisée, l'intervention directe d'une IMF du pays d'origine dans le pays d'accueil (soit par la création d'un guichet auprès d'une banque du pays d'accueil, soit par la création d'une filiale) peut rendre plus facile et moins coûteux le transfert de fonds. Dans ces deux cas l'émigré a l'avantage de pouvoir construire une relation stable avec l'institution financière de son pays et utiliser à son avantage et celui de sa famille les services offerts par cette dernière.

Très souvent les fonds transférés sont facilement absorbés par la famille pour des besoins de consommation courante. Les besoins de la famille augmentent avec l'amélioration de la qualité de vie, ce qui peut créer une spirale de dépendance et aboutit à l'incapacité pour l'immigré de retourner au pays. Le fait d'offrir à ce dernier la possibilité de bloquer une partie de son revenu sur un compte épargne dans son pays d'origine peut remédier à cette situation.

Les systèmes financiers décentralisés des pays du Sud ou les instituts de microfinance tentent parfois de drainer les transferts financiers des migrants vers les comptes des caisses villageoises. Ils offrent alors des produits financiers d'épargne et de crédit susceptible d'attirer ces capitaux.

Le Programme d'Appui à la mise en place d'un Système d'Épargne et de Crédit Auto-géré au Mali⁴⁹

Le mode de fonctionnement

Le Programme d'Appui à la mise en place d'un Système d'Épargne et de Crédit Auto-géré dans le Cercle de Kayes « PASECA – Kayes » a pour objet principal de favoriser l'accès des populations des villages du Cercle de Kayes à des services financiers en vue de développer des activités productives génératrices de revenus.

Le PASECA Kayes a été initiée par trois associations inter-villageoises opérant dans le Cercle de Kayes en partenariat avec le GRDR, ORDIK (Organisation Rurale pour le Développement Intégré de la Kolimbine), ADD (Association Diama Djigui), Association Benkadi. Dès l'origine de ce programme, l'objectif était de valoriser l'épargne financière des migrants.

La première phase du programme a démarré en avril 1998 et s'est achevée fin 2002. Une nouvelle phase de trois ans a démarré début 2003. Elle s'appuie sur le montage suivant :

- le CIDR (Centre International de Développement et de Recherche) est le maître d'œuvre d'un programme de diffusion de réseaux de CVECA (Caisse Villageoise d'Épargne et de Crédit Autogérées) au Mali. Le cercle de Kayes est l'une des régions concernées par ce programme.
- le bailleur de fonds est l'AfD (Agence française de Développement)
- le maître d'ouvrage est la BNDA (Banque Nationale de Développement Agricole)
- les trois associations intervillageoises avec lesquelles le CIDR avaient signé un contrat d'opérateur pour la première phase, se sont retirées du montage au profit de nouvelles structures : CAMIDE (Centre d'Appui à la Microfinance et au Développement) qui est le service d'appui technique au réseau et deux associations de CVECA créées en 2002 ont signé le contrat d'opérateur de la nouvelle phase.

La CVECA (Caisse Villageoise d'Épargne-Crédit Autogérée) est un instrument financier décentralisé au service du développement local et régional. Elle a pour base territoriale le périmètre de solidarité et de pression sociale le plus large qui est, dans la plupart des cas, le village. Elle repose de ce fait sur une base sociale cohérente, organisée et reconnue par ses membres comme par son environnement. Elle peut alors s'appuyer sur les mécanismes socio - écono-

⁴⁹ Entretien avec M. Christian Baron du CIDR (Centre International de Développement et de Recherche)

miques qui régissent la vie du village. Dans ce sens, la caisse est perçue comme un outil financier de solidarité au sein du village, en même temps qu'un des principaux instruments de son développement.

Les CVECA se structurent au niveau régional en *Unions de CVECA* après quelques années de fonctionnement des premières caisses. Elles ont pour mission de veiller au bon fonctionnement des caisses membres, de vérifier qu'elles respectent la réglementation nationale et certaines règles communes définies au niveau de l'Union, de leur apporter des appuis et conseils, et de jouer le rôle d'intermédiaire financier avec les partenaires bancaires pour le refinancement si cela est nécessaire, en faisant en particulier jouer la caution solidaire en leur sein.

Un service d'appui technique privé indépendant composé des cadres les plus motivés et les plus performants de l'équipe initiale est mis en place pour fournir les services nécessaires au bon fonctionnement du réseau : le contrôle régulier des caisses et des Associations, la production des états financiers et des indicateurs, la réalisation de certaines formations, l'appui pour le montage des dossiers de refinancement et les relations avec certains partenaires, des animations dans les villages,...

La fourniture de ces prestations fait l'objet d'un *contrat annuel*, renouvelable après évaluation par les deux parties, prévoyant un cahier des charges à remplir par le service d'appui technique et les modalités de paiement de ces prestations par le réseau.

Chaque structure doit obtenir un statut officiel et un agrément de la part des autorités chargées de veiller à l'application et au respect de la réglementation sur le secteur de la microfinance.

Le taux de pénétration est faible (20% de la population villageoise en âge d'adhérer) mais progresse régulièrement. Les villageois du cercle de Kayes sont méfiants en raison d'expériences malheureuses en matière de gestion d'argent et de la nouveauté que constitue pour eux ce type d'instrument.

Les montants moyens des dépôts sont trois à quatre fois supérieurs à ceux qui ont été constatés dans d'autres réseaux de CVECA au Mali. Ce résultat est la conséquence des flux financiers importants en provenance des migrants. Néanmoins les CVECA sont encore loin d'exploiter tout le potentiel d'épargne monétaire des villageois.

Les crédits sont globalement bien gérés. Ils concernent des montants de l'ordre de 83600 FCFA (130 €) destinés principalement au financement de petites activités de commerce et d'agriculture. Après un démarrage timide, la transformation des ressources collectées en crédit s'est améliorée : le taux de transformation a atteint 84 %, ce qui est un niveau comparable à celui des autres réseaux de CVECA. Cependant, contrairement aux autres réseaux de CVECA, on peut noter que le réseau de Kayes n'a pas eu recours jusqu'à maintenant au refinancement bancaire, les ressources collectées étant restées suffisantes pour satisfaire les demandes de crédit.

Au 31/12/2002, 646 migrants avaient adhéré à une CVECA. Leur utilisation directe des services d'épargne et de crédit reste marginale. On peut quand même noter que certains d'entre eux sont amenés à prendre des crédits congés quand ils sont en visite au village, en raison des fortes sollicitations sociales dont ils sont l'objet

Le fonctionnement des CVECA s'appuie sur les organes suivants :

- L'organe de décision est l'*Assemblée Villageoise*.
- Un *Comité de Gestion* choisi par le village et représentatif des différents quartiers et catégories socio-économiques, composé de 6 à 8 personnes est chargé de l'octroi et du recouvrement du crédit, de la gestion des ressources, de la promotion de la caisse dans le village, et de sa représentation.
- Deux ou trois *caissiers* enregistrent les opérations, et un *contrôleur interne* vérifie les enregistrements des caissiers.

Des suivis et contrôles externes sont réalisés régulièrement par la structure d'appui (équipe Projet dans un premier temps puis service d'appui technique).

Au 31 décembre 2002 le réseau comptait trente CVECA, regroupées en deux associations de CVECA (unions). A la même date, Le réseau regroupait 7300 membres dont 36 % étaient des femmes. Le réseau a collecté 407,8 millions de FCFA au cours de l'année 2002 sous forme de dépôts à terme, de dépôts à vue et de plan d'épargne. Au cours de la même période, le réseau a octroyé 4169 crédits pour un montant de 348,4 millions de FCFA. Le taux de créances en souffrance était de 1,4%.

Compte tenu du potentiel d'épargne lié aux transferts des migrants, la question de la capacité de transformation locale des ressources est un enjeu important. En effet le potentiel de développement d'activités économiques villageoises a des limites et le risque de saturation des marchés locaux en cas d'injection trop importante de crédit dans un secteur (commerce par exemple) est réel.

Le rôle des caisses villageoises dans les transferts financiers.

Depuis le démarrage de ce programme, les migrants ont souhaité que les CVECA jouent un rôle dans les transferts de fonds. Dans un premier temps la priorité a été donnée à l'enracinement villageois des CVECA afin d'éviter qu'elles n'apparaissent comme un outil des migrants. Des expériences de transfert ont néanmoins été tentées car la captation des flux financiers en provenance de la migration est un enjeu essentiel pour le développement de ce réseau.

La demande des migrants porte sur la mise à disposition du destinataire villageois le plus rapidement possible des fonds transférés, très souvent pour faire face à une situation d'urgence. La facturation de ce service ne semble pas être la contrainte majeure.

L'équipe a essayé de mettre en place un système de "transferts groupés" :

- les migrants ont ouvert un compte collectif à la CVECA de leur village sur lequel ils ont fait un dépôt bloqué de 200 000 FCFA destiné à jouer un rôle de garantie.
- Les migrants de chaque village ont désigné en leur sein deux responsables chargés d'organiser les transferts une fois par mois.
- Ces deux responsables étaient chargés de collecter les montants à transférer, de les déposer sur le compte bancaire ouvert à cet effet au Crédit Agricole en France et d'ordonner un virement sur le compte de la CVECA à la BNDA à Bamako.
- Les CVECA concernées ont ouvert un compte bancaire fonctionnant avec la signature de deux responsables à l'agence de la BOA (Bank of Africa) à Kayes. Elles ont également ouvert un compte à l'agence de la BNDA à Bamako (jusqu'à récemment la BNDA n'avait pas d'agence à Kayes). Elles ont adressé une lettre de virement permanent de leur compte BNDA / Bamako vers leur compte BOA / Kayes pour accélérer le processus.
- Les responsables des CVECA devaient alors retirer les montants transférés à Kayes et les amener dans le village.
- Il était aussi possible de suivre le même circuit pour des transferts individuels.
- Une tarification de ce service a été mise au point.

Ce système a été très peu utilisé pour les raisons suivantes :

- Il est apparu relativement compliqué.
- le délai de 10 à 12 jours pour que l'argent transféré arrive sur le compte de la caisse à Kayes est trop long.
- Les migrants considèrent la nécessité de s'organiser pour ces transferts comme une contrainte peu compatible avec leur besoin qui est de pouvoir réagir rapidement à une sollicitation de leur famille.
- le système de transfert traditionnel (informel) est finalement assez performant si on le confronte aux attentes des migrants et des populations et il est certainement une source de rémunération pour les intermédiaires qui ne souhaitent pas être concurrencés.

Les réflexions se poursuivent pour essayer de mettre en place une réponse adaptée et de nouveaux tests pourraient être réalisés prochainement :

- L'ouverture récente d'une agence de la BNDA à Kayes pourrait faciliter certaines opérations.
- L'évaluateur de la première phase du projet a recommandé de mettre en place un système basé sur le transfert de chèques. Au lieu de transporter de l'argent li-

guide, les migrants pourraient remettre des chèques et demander qu'ils soient déposés sur le compte bancaire de la CVECA à Kayes. On gagnerait alors en sécurité en évitant le transport d'argent liquide entre la France et Kayes. Cependant, cette proposition n'a pas reçu d'écho favorable de la part des migrants et des villageois.

- On voit depuis quelques temps les villages s'équiper de téléphone et de fax. Le circuit de l'information migrant / CVECA pourrait ainsi être raccourci : le migrant pourrait faxer la copie de son ordre de virement sur le compte bancaire de la CVECA à Kayes aux gestionnaires de la caisse qui pourraient alors mettre immédiatement les fonds à disposition du mandataire. Cela suppose la constitution d'un fonds de roulement au niveau de la CVECA pour ne pas être obligé de faire le déplacement à Kayes à chaque opération. Les migrants semblent prêts à le constituer.
- On peut aussi réfléchir à des produits d'épargne destinés aux migrants permettant à leur mandataire villageois de retirer une somme sur une base régulière, convenu d'avance (exp : un dépôt de 1,2 MFCFA pouvant faire l'objet d'un retrait de 100 000 FCFA/mois par le mandataire).

UNLAD : l'expérience philippine

L'UNLAD-KABAYAN est une IMF basée aux Philippines. Elle est une des rares organisations dont l'objectif est de drainer les ressources des travailleurs itinérants vers le développement d'intérêt local et la production. Elle mobilise et centralise l'épargne des émigrés, identifie les investissements adéquats et facilite les démarches de crédit en ayant pour objectif de soutenir des entreprises viables susceptibles de favoriser la création de nouveaux emplois. Trois services sont à la disposition des travailleurs migrants :

- les comptes d'épargne,
- les investissements dans des entreprises existantes,
- les fonds spéciaux destinés à la création d'entreprises.

Outre la mobilisation de l'épargne, l'UNLAD développe d'autres activités : elle propose des formations, des aides et des réseaux logistiques tout en soutenant l'éducation et l'organisation des travailleurs itinérants par un programme d'aide sociale approprié.

Le "Migrants Savings and Investment Fund" MSIF est un fonds qui recueille l'épargne des travailleurs itinérants avec pour objectif le développement local. Il est directement géré par ses membres⁵⁰.

Le rôle des systèmes financiers décentralisés est capital pour les régions d'émigration qui sont peu couvertes par le réseau bancaire traditionnel. Ces IMF, par la création de produits spécifiques pour les migrants ou leur famille (compte congés, crédit d'urgence..) tentent de drainer ces ressources que sont les transferts migratoires afin d'augmenter les possibilités d'intermédiation et de transformation épargne/crédit. Dans le cas du Paseca, les produits qu'ilq cherchent à mettre en place (ex: compte épargne avec retrait plafonné) permettront t une meilleure adéquation entre les transferts des migrants et les besoins des familles.

⁵⁰ Très peu d'informations disponibles pour cette initiative

L'INCITATION À L'ÉPARGNE ET SA VALORISATION

Les comportements de transfert des migrants vers leur pays d'origine témoignent de l'attachement qu'ils portent à améliorer la situation économique et sociale de ceux qui sont restés au pays d'origine. Si produits financiers qui ont été mis en place par les institutions financières des deux espaces on comme objectif d'accroître la fluidité et l'efficacité des transferts nous allons maintenant étudier les programmes qui ont pour objectif d'inciter une affectation particulière de l'épargne transférée tels que : Les réalisations communautaires, l'investissement économique ou l'investissement immobilier. L'incitation prendra alors différentes formes : bonification, subvention, accompagnement ou accès au crédit en fonction des contraintes exprimées par les migrants.

1. la valorisation de l'épargne collective

Les migrants se sont organisés en groupement de ressortissants d'un même village et cotisent, à périodicité variable, dans des fonds de développement locaux permettant de réaliser des projets sanitaires et sociaux dans leur village d'origine (projets hydrauliques, construction d'école, de CSCOM...). Ces premières mutualisations des ressources des migrants ont bien évidemment une incidence importante dans ces régions où l'État n'a pas (ou plus) les moyens d'offrir les infrastructures sanitaires et sociales de base. Les associations de migrants expriment deux grands types de difficultés dans ce type de d'affectation de leur épargne :

-Le problème du financement au comptant d'investissements parfois colossaux qui nécessitent plusieurs années de cotisation de la part des membres. Ainsi les réalisations se font par "tranche" avec les risques inhérents de dégradation des constructions non-achevées au fil des ans et les coûts supplémentaires que cela engendre.

-Le problème de la pérennisation des réalisations (par exemple électrification ou adduction d'eau) au fil des ans.

Les OSI, les coopérations décentralisées ou les coopérations bilatérales ont mis en place des programmes de cofinancement et d'accompagnement dont l'objectif est à la fois la structuration, dans la durée, des associations de migrants et le soutien financier des réalisations.

1.1 L'action des Organisations de Solidarité Internationale

L'accompagnement des associations de migrants se fait essentiellement dans l'accompagnement et le cofinancement de projets sanitaires et sociaux. Même si ces types de projets ne sont pas par définition créateurs de richesse, ils ne sont pas non plus improductifs. Ils sont alors exemplaires dans l'optique développement local d'une zone d'immigration. L'objectif de ces partenariats est d'accroître l'efficacité des réalisations des migrants. Le cofinancement permet que les réalisations ne se fassent plus "par tranche", au fil des ans et des cotisations récoltées. L'encadrement accroît l'organisation et la structuration des associations et assure une meilleure adéquation des réalisations aux besoins des villages et communes.

L'association "Migration et développement"

Chacune des actions lancées par Migrations & Développement répond à un besoin repéré dans les villages et exprimé par les villageois et/ou les immigrés originaires de ces villages. Ces projets sont menés selon une démarche participative de développement local intégré impliquant conjointement le secteur associatif, les immigrés et les communes rurales.

La démarche de Migrations & Développement s'appuie sur des principes tels que :

- La mobilisation systématique des migrants dans tous les projets, leur initiation à la vie associative, l'éducation au développement;
- La participation des villageois à toutes les étapes des projets (choix des solutions, travaux, gestion des installations, apports financiers directs, tarification des services...). Les bénéficiaires jouent donc un rôle moteur en tant qu'initiateurs de l'action, financeurs, mais aussi propriétaires et gestionnaires de certains équipements.

Les actions de Migrations & Développement reposent également sur une approche partenariale visant à entretenir l'implication constante de tous les acteurs du développement sur le territoire concerné (État, élus régionaux, autres ONG...).

La constitution d'une association villageoise pour la gestion et le suivi du projet est une des conditions indispensables au démarrage de chaque action. Cette association villageoise devient une instance démocratique légale et reconnue regroupant immigrés, villageois, jeunes et vieux et représente un véritable outil de développement qui intègre à la fois les connaissances et les techniques traditionnelles, les techniques véhiculées par les immigrés, la volonté d'innovation et le dynamisme des jeunes.

Depuis 15 ans, des actions ont été conduites dans de nombreux villages marocains selon les principes préalablement établis. Ces projets, initialement concentrés sur la mise en place d'équipements et d'infrastructures de base (électrification, hydraulique, santé), englobent désormais l'éducation, la formation et les échanges divers entre populations du Nord et du Sud.

Les activités à petite échelle, caractérisées par leurs ancrages sur un territoire restreint (commune rurale ou village), sont principalement centrées sur la mise en place et la construction d'équipements de base (puits, école, centre de santé, électricité, routes). En axant ces actions sur une population donnée et un territoire précis, Migrations & Développement appuie ainsi une nouvelle organisation d'associations villageoises en les incitant à se fédérer.

Ainsi, les villageois, amenés à s'organiser collectivement, deviennent de véritables interlocuteurs et des partenaires solides ayant une réelle place à prendre et à jouer. Ces activités à petites échelles, dont la maîtrise technique et financière est à la portée des associations villageoises, sont donc porteuses d'un fort potentiel de renforcement des capacités.

Tous les projets mis en place par Migrations & Développement émanent de besoins repérés et exprimés par la population locale. Ces projets sont amenés à être gérés par la structure locale partenaire. Le choix de mettre en place des actions sur un territoire précis repose donc sur les premiers critères suivant :

- Existence d'une demande exprimée par l'ensemble de la population concernée ;
- Capacités organisationnelles démontrées par les comités de villages, les associations villageoises et les communes ;

Axées depuis le début sur le sud du Maroc, les actions de Migrations & Développement s'étendent depuis l'an 2000 à l'Algérie, dont l'immigration présente des caractéristiques similaires, des besoins à couvrir du même ordre (équipements de proximité) et une organisation villageoise traditionnelle encore forte. C'est la similitude des problèmes rencontrés par les villageois algériens et marocains qui a amené les membres de la communauté immigrée algérienne, relais des organisations villageoises, à solliciter le soutien de M&D pour réaliser des actions sur leur territoire.

- Capacités d'autofinancement liées en particulier à l'implication des émigrés ;
- Capacités des associations et des communes à travailler ensemble.

Le Comité Catholique contre la Faim et pour le Développement⁵¹

Le programme d'appui aux initiatives des migrants pour le développement de leur pays d'origine (1999-2002) s'est appuyé sur des dynamiques existantes mises en œuvre par 5 associations de migrants et leur village d'origine. L'objectif central était de renforcer ces organisations en tant qu'acteurs de leurs projets dans un nouveau cadre de concertation : la décentralisation. En particulier, il s'est agi de fournir à ces associations (villageoises et de migrants) le soutien nécessaire pour développer des initiatives productives d'intérêt public dans leur village d'origine et renforcer leur organisation et capacité d'intervention concernant le développement local.

Le programme s'est articulé autour de 2 objectifs spécifiques :

- réaliser des infrastructures hydrauliques et des aménagements vétérinaires identifiés par les populations comme étant nécessaires au développement de leurs activités d'élevage et de maraîchage
- renforcer les capacités des organisations villageoises et de migrants à s'organiser ensemble afin d'identifier, de réaliser, de gérer et maîtriser ultérieurement d'autres projets économiques d'intérêt public. Trois axes orientent la démarche :

Dans les villages, un programme de formations techniques et socio-économiques qui inclut entre autres des échanges d'expérience avec des organisations villageoises d'autres régions et pays limitrophes.

En France, une formation des associations de migrants pour qu'elles découvrent leur nouveau rôle dans un contexte évolutif.

En France, des actions de sensibilisation de l'opinion publique grâce à des échanges entre associations villageoises, associations de migrants et le réseau de militants du CCFD.

Une demande cofinancement formelle de ce programme a été déposée au MAE en décembre 1998. Son budget total était de 960 428 € dont 50 % ont été pris en charge par le MAE, 31 % par le CCFD, 14 % par les migrants et 4 % par le Conseil régional du Nord pas de Calais.

La Promotion de l'Implication des Migrants dans le Développement de leurs Régions d'Origine (PIMDERO) : une initiative du GRDR.

Le GRDR a mis en place deux programmes d'accompagnement des initiatives de ressortissants originaires du Bassin du Fleuve Sénégal (B.F.S.) résidents en France.

A l'échelle collective, le programme de Promotion de l'Implication des Migrants dans le Développement de leur Région d'Origine (P.I.M.DE.R.O.) qui vient en appui aux ressortissants organisés en associations villageoises et inter-villageoises.

A l'échelle individuelle, le Programme d'Appui aux Porteurs de Projets Économiques (P.A.P.P.E.) qui accompagne les initiatives économiques à différentes étapes de l'itinéraire personnel du porteur de projet.

⁵¹ Propos recueilli auprès de Fabienne Michalon, chargée de mission au CCFD.

Le PIMDERO a pour objectif d'accompagner les ressortissants de la zone du Bassin du Fleuve Sénégal pour qu'ils valorisent les contacts et les ressources disponibles en France dans le champ du développement local. Ce programme s'adresse principalement aux associations villageoises et aux fédérations d'associations de migrants – regroupées le plus souvent à l'échelle communale du pays d'origine dans le cadre de la décentralisation récente.

Les objectifs spécifiques de ce programme sont de promouvoir une meilleure communication entre les deux espaces, de faire évoluer les pratiques des associations de migrants dans le développement de leur pays d'origine et de favoriser les échanges d'expériences et la construction de partenariats entre le Nord et le Sud (coopération décentralisée, partenaires techniques...).

Les moyens mis en œuvre pour atteindre ces objectifs se concentrent autour de la formation, l'information et la mise en relation des différents acteurs.

- Organisation de missions de maires et de responsables associatifs des communes du Bassin du Fleuve Sénégal en France.
- Mise en relation des associations de migrants avec les acteurs de la solidarité internationale.
- Organisation de formations sur les thématiques "développement local, décentralisation et partenariats communaux.

Ce programme P.I.M.DE.R.O. est intrinsèquement lié au Programme d'Appui aux Initiatives de Développement Local (P.A.I.DE.L.). mis en œuvre par le GRDR au Mali, en Mauritanie et au Sénégal.

Ce programme s'adresse aux collectivités territoriales (communes, communautés rurales) de la sous-région du Bassin du Fleuve Sénégal et plus précisément aux élus, aux associations villageoises et inter-villageoises, aux coopératives féminines, aux Organisations Paysannes d'Appui et aux organisations qui sont, sur le terrain, le relais des migrants.

Il a pour objectif d'amener tous ces acteurs à concevoir et réaliser ensemble des Plans de Développement Locaux à l'échelle récemment créée de la commune. Ce programme vise à renforcer la connaissance du territoire communale, promouvoir la concertation entre les différents acteurs de la commune et consolider les capacités d'organisation, d'animation et de gestion des organisations locales. Pour parvenir à l'élaboration et à la mise en œuvre de ces Plans de Développement Locaux (P.D.L.), le GRDR assure :

La création d'outils méthodologiques nécessaires à la mise en œuvre des différentes étapes du développement local (enquêtes, monographie, diagnostic, cahier de procédures, etc.)

- La formation des agents de développement local capables d'appuyer les acteurs dans la réalisation des Plans de Développement Locaux.
- La mise en place de mesures d'accompagnement, d'outils d'aide à la décision et de cadre de concertation où chacun des acteurs trouve un espace d'expression.

Ces Plans de Développement Locaux, élaborés à la suite d'enquêtes de terrain et de campagnes de sensibilisation-information auprès des acteurs se déclinent successivement sous la forme d'une monographie communale et d'un Plan d'Actions Prioritaires (P.A.P.). La monographie – « carte d'identité de la commune » - est un diagnostic qui caractérise notamment les atouts et les contraintes ainsi que les besoins et les ressources exprimés à l'échelle variable de chacun des villages, du conseil municipal et des associations locales, dans les domaines sectoriels de première nécessité (adduction d'eau potable, centres de santé, écoles, désenclavement...). Ce n'est que dans un second temps que la concertation entre les différents chefs villageois et les acteurs communaux permet d'établir les critères de priorisation des projets et le Plan d'Actions Prioritaires réalisable à court terme (deux ans).

L'intervention des associations de migrants se fait alors par l'intermédiaire de leurs représentants dans les cadres de concertation communaux établis à la fin de la démarche et est accompagnée par le P.I.M.DE.R.O. lors de la validation des P.D.L., des P.A.P. par les associations durant les missions des maires et des présidents de Cadre de Concertation Communales (C.C.C.) en France. Les associations de migrants se positionnent alors en « ambassadeur permanent » de leur commune en France et assurent l'entretien des partenariats établis entre le Nord et le Sud dans le cadre de la réalisation des projets inscrits dans les P.A.P.

La coopération décentralisée

Les actions des coopérations décentralisées entre les communes ou régions françaises et les communes ou régions des pays en développement sont extrêmement nombreuses et diverses.

L'Office Montreuillois des Relations Internationales : OMRI⁵²

Le jumelage - coopération de la mairie de Montreuil avec le Cercle de YELIMANE (Mali) a été conclu en 1985. La majorité des Maliens résidant à Montreuil est originaire de ce cercle. C'est un ensemble de 90 villages, situés dans la région de Kayes, comptant une population de 137 407 habitants (recensement de 1996) sur une superficie de 5 700 km². La Ville de Montreuil, en accord avec ses partenaires maliens, a mis en œuvre, dès 1990, 3 plans triennaux de développement du Cercle de Yélimané, et un 4ème est en cours.

Actuellement en phase finale, le 3ème plan triennal, a été confiée à l'OMRI (Office Montreuillois des Relations internationales). Au début de la phase, la gestion des activités de l'OMRI a été assurée par la ville de Montreuil au sein de son administration. A partir de 1999, cette gestion a été sortie de l'administration de la ville et un bureau indépendant a été mis en place. La ville de Montreuil s'est engagée à financer les frais de fonctionnement du bureau. Ces plans ont obtenu l'apport financier du Ministère des Affaires Étrangères (coopération et francophonie), de l'Union européenne et, pour des actions ponctuelles, celui des Grands Lacs de Seine et du Syndicat des Eaux d'Île de France.

La participation des migrants se fait aussi bien à travers l'identification des projets, en partenariat avec les communes et les associations villageoises, que par leur participation financière. Les migrants sont donc co-financeurs et co-décideurs depuis 1985. Ils sont impliqués dans les décisions par leur participation au comité de pilotage. Les associations qui représentent les migrants sont l'A.D.C.Y.F. (Association de développement du Cercle de Yélimané en France) et l'A.F.M.M. (Association des Femmes Maliennes de Montreuil).

La participation financière des migrants, qui s'élève à près d'un quart du budget total (soit 1 202 000 FRF sur 5 407 500 FRF⁵³), est considérable. Cet effort finance exclusivement les projets de développement.

Aujourd'hui encore, les associations villageoises de ressortissants ne financent, à travers l'AD-CYF, que des projets servant l'intérêt de leur village. Pour la construction d'un centre de santé, plusieurs villages peuvent être concernés, alors seules les migrants de ses villages vont cotiser pour la réalisation de ce projet.

Néanmoins, selon le directeur de profonds changements sont en train de naître.

Avec les processus de décentralisation, la coopération décentralisée devient une composante essentielle de la relation nord/sud. Mais les collectivités du sud ont une légitimité à conquérir. Aussi leurs maires sont-ils très vigilants et entendent-ils gérer directement ces jumelages. Les migrants peuvent contribuer à construire ces relations mais il convient de veiller à ne pas faire de leurs associations des structures de décision parallèles aux celles qui sont issues des populations ou mises en place dans le cadre de la décentralisation. Les migrants, qui affectent leurs actions à leur village d'origine, sont par ailleurs peu sensibles aux dynamiques de développement local, à l'intervillageois, a fortiori à l'intercommunalité, alors que les autres opérateurs financiers ont saisi l'enjeu de ces nouveaux espaces (Husson Bernard et Sall Babacar, Évaluation de la stratégie du GRDR en lien avec les questions de migration et développement Mali, Mauritanie, Sénégal, avril 2001)

⁵² D'après l'évaluation du F3E, Office Montreuillois des Relations Internationales - Évaluation du jumelage coopération Montreuil - Yélimané (Mali), Amari R. Agnéroh, Elisabeth Meyer (Institutions et Développement), janvier 2002.

⁵³ Budget prévisionnel 2002 présenté dans la convention entre l'OMRI et le MAE (source F3E)

D'une part une identité communale commence à prendre forme. Cela laisse à penser que le passage de l'intérêt villageois ou communautaire à l'intérêt collectif ou général est possible. En plus, il faut ajouter que le processus de décentralisation implique la mise en place de plans de développement communaux. Ces derniers, contraignent et orientent les réalisations des migrants qui ne peuvent plus financer des projets sanitaires, sociaux et culturels sans l'accord de la commune.

Pourtant le débat reste ouvert, l'exemple d'une initiative de création "d'un fonds de développement local" financé par les migrants d'une zone du Sénégal est révélateur. Ce fonds devait permettre de financer des projets se situant dans les leviers de développement du territoire répertoriés par les acteurs locaux. Les migrants ont approuvé l'utilité de l'outil proposé, mais ils ont tous affirmé que cet outil était en contradiction avec leur projet migratoire (soutien à la famille, maintien d'un statut social différencié...) ⁵⁴.

1.2 L'action publique

Le FSP codéveloppement Mali et le PraOsim

Le FSP codéveloppement ⁵⁵ est doté d'un montant global de 1,7 milliards FCFA. Il a pour vocation de valoriser les projets des associations de migrants mais également des projets individuels, dont le maître d'œuvre est le PMIE ainsi que des projets jeunes. Le FSP permettra de financer 30 projets de développement local, 180 entreprises et 20 projets d'échanges de jeunes de deuxième génération, mais également d'appuyer des échanges, des études et des formations entre les deux espaces.

Les bénéficiaires de ce fonds sont les populations des zones d'origine des migrants, les migrants eux-mêmes porteurs de projets associatifs et/ou individuels et enfin les jeunes issus de l'immigration en France.

Il s'inscrit dans le cadre du Comité franco-malien sur les migrations créé en mai 1998. Il comprend un comité d'orientation politique (comité franco-malien sur le codéveloppement), un comité de pilotage et d'attribution, deux cellules opérationnelles (au Mali et en France), trois comités d'avis technique (développement local, entreprise et jeunesse) et des opérateurs techniques.

Les instruments du FSP codéveloppement Mali sont des outils de cofinancement de projets portés par les migrants, des outils de facilitation (études de faisabilité, formations, missions entre la France et le Mali) et un service d'accueil et d'orientation des migrants et de leurs partenaires.

Le but étant de faire connaître les actions des migrants dans le domaine du Codéveloppement au Mali et en France, et d'identifier les termes du partenariat avec les migrants ainsi que les exemples et les bonnes pratiques et les procédures qui seront appliquées au-delà du FSP Codéveloppement Mali, par l'ensemble des acteurs de développement (Coopération décentralisée, Coopération bilatérales européennes, multilatérales...) pour un nouveau modèle de coopération avec les zones de migration et entre sociétés civiles.

⁵⁴ Exemple donné par M. Pierre Soetard de Cité Unies France

⁵⁵ Kaba Olivier, Note de présentation du FSP Codéveloppement Mali, 2003.

Le PRA-OSIM⁵⁶ est un dispositif d'accompagnement et de cofinancement des projets de développement local **portés par les OSIM de base à hauteur de 50 % et plafonné à 15 000 euros.**

Facteur d'intégration et de citoyenneté ici et là-bas, la solidarité internationale issue de l'immigration peut être un " thème mobilisateur " face aux phénomènes d'exclusion liés à la mondialisation.

Ce dispositif a plusieurs objectifs d'inciter les OSIM à inscrire leurs actions dans les politiques publiques de coopération internationale, de développer le partenariat pour le développement local et de répondre à la volonté des pouvoirs publics de permettre aux OSIM de jouer pleinement leur rôle parmi les acteurs de la coopération internationale.

Les projets doivent s'inscrire dans les domaines suivants : santé, développement social, jeunesse et sport, eau (hydraulique, assainissement, environnement), éducation et formation professionnelle, développement économique et activités génératrices de revenus, développement local, appui au renforcement des capacités de la société civile (y compris accès aux droits légaux et humains) et culture.

Le pilotage du PRA-OSIM est assuré par un comité d'examen paritaire (pouvoirs publics, collectivités locales, OSI/OSIM). Les OSIM ressortissantes du Mali sont quant à elles soumises au financement du FSP codéveloppement Mali.

Il faut souligner que depuis 1982, les associations de ressortissants sont reconnues juridiquement "association loi 1901". A ce titre elles ont le droit de soumettre leurs projets de développement aux fonds européens et français de coopération. Alors l'action du PRA-OSIM (et celle du FSP codéveloppement) sont davantage des programmes visant à reconnaître, légitimer et mettre politiquement en avant les actions des migrants.

L'expérience du Canada⁵⁷

Les efforts de la communauté haïtienne, qui ont débuté au début des années 1970, ont connu un développement spectaculaire au lendemain du 7 février 1986, soit après le départ de Jean-Claude Duvalier. L'ACDI (Agence Canadienne de Coopération Internationale) a alors été inondée de demandes d'appui et a proposé un "financement global délégué". Elle confia à l'Association Québécoise des Organismes de Coopération Internationale, l'AQOCI, la responsabilité fiduciaire d'un fonds d'un million et demi de dollars pour trois ans (dont 125 000,00 \$ fournis par les groupes canado-haïtiens, ce fonds a depuis été augmenté à 700 000,00 \$ l'an)

C'est ainsi qu'est né le fonds délégué AQCOI-Haïti, une structure unique au monde, suite à une consultation menée par l'AQOCI auprès de la communauté haïtienne.

Un comité consultatif, composé majoritairement de membres de la communauté canado-haïtienne, est chargé d'évaluer les projets reçus et de les soumettre au Conseil d'administration de l'AQOCI pour approbation. Une unité-terrain assure le suivi en Haïti. Un projet ne peut pas dépasser 32 000 \$/an. Il doit être élaboré par une association en Haïti et parrainé par une association canado-haïtienne (ce qui implique aussi le versement de la contre-partie). Les projets visent à contribuer au renforcement de la société civile haïtienne et à augmenter la capacité

A titre d'exemple¹, aujourd'hui le Rocahd (le Regroupement des organismes canado-haïtiens pour le développement) dispose sur les trois premiers mois de l'exercice 2002 d'un fonds de 272 958 \$. Sur ce fonds, la participation des organisations de migrants est de 19 863 \$ (7,3 %), celle du ministère des relations internationales du Québec est de 50 780\$ (18,6 %) et celle de l'ACDI (via le fonds AQCI-Haïti) est de 157 922 \$ (67,8 %). Les quelques 17 % restant proviennent d'activités culturelles, loteries, dons.... Plus de 70 % de ces fonds sont alloués aux projets de développement en Haïti.

⁵⁶ plaquette de présentation du PRA/OSIM

⁵⁷ Icart Jean-Claude, La communauté haïtienne de Montréal : Contribution au développement de leur pays d'origine, 1995.

des communautés haïtiennes à se prendre en charge. Le Fonds délégué AQOCI-Haïti travaille aussi à la sensibilisation du public canadien à la réalité haïtienne et à l'établissement de mécanismes de concertation entre les organisations haïtiennes et canado-haïtiennes et les organismes canadiens de coopération internationale. Enfin, il comporte un volet "formation" dans ses activités, tant en Haïti qu'au Canada.

Aujourd'hui le Rochad (le Regroupement des organismes canado-haïtiens pour le développement) utilise les moyens financiers dont il dispose afin d'agir dans différents domaines :

- Le Rochad appuie la concertation et la réflexion entre les organismes-membres, les organisations québécoises et canadiennes de solidarité, le milieu de l'aide publique au développement, les organismes partenaires haïtiens;
- il assure la gestion de fonds-projets et/ou fonds-programmes, en accord avec les bailleurs de fonds;
- il fournit des services d'appui et de support aux organisations-membres et à leurs partenaires en Haïti;
- il assure un niveau d'information et d'analyse sur la conjoncture haïtienne;
- il réalise des activités de sensibilisation et d'éducation du public canadien aux réalités de la société haïtienne;
- enfin, il réalise des activités de représentations et/ou de lobbying auprès des autorités canadiennes, des instances internationales et autres.

La mise sur pied du fonds délégué a permis d'ouvrir une ère nouvelle. Il contribue grandement à établir un véritable partenariat entre la communauté canado-haïtienne et les organismes de coopération œuvrant en Haïti. De ce fonds est né l'idée, toujours en chantier, d'une coalition regroupant les associations canado-haïtiennes, les organismes canadiens de coopération internationale, des syndicats québécois, des églises et des centres communautaires haïtiens. Réunir, dans une même structure et sur une base paritaire, les principaux intervenants non-gouvernementaux en matière de coopération, tel est l'objectif. Cet effort concerté viserait à favoriser, parmi les associations haïtiennes, l'émergence de véritables institutions pouvant permettre à la société civile haïtienne de se doter de structures solides. L'analyse de ce réseau, qui fonctionne déjà de manière informelle et a même quelques réalisations à son actif, est que la force de la société civile constitue un élément fondamental pour la démocratie et le développement, perçus comme deux aspects d'un même processus, *la prise en charge d'un peuple par lui-même*.

L'initiative "Transferts au service du développement" portée par l'USAID

Les USA participent aux " Transferts au service du développement " *Article de l'Haïti Presse network le 18 décembre 2002.*

L'Ambassade américaine à Port-au-prince a annoncé que les États-Unis se sont portés partenaires d'un programme d'utilisation des transferts de fonds de la diaspora pour financer des projets de développement.

Dans un communiqué rendu public, l'Ambassade américaine a indiqué que ce programme novateur de développement, intitulé "Transferts au service du développement ", avait été lancé à New York au cours du mois de novembre 2002.

Selon la note, cette initiative regroupe la diaspora haïtienne, des communautés locales, l'Agence américaine pour le développement international (USAID), le secteur privé (UNIBANK) et la Fondation panaméricaine de développement (PADF). Cette dernière, une organisation non gouvernementale, est chargée de l'exécution du programme.

"Ces différentes entités travaillent ensemble en vue de mobiliser des fonds liés aux transferts de la diaspora vers Haïti et de les investir, ainsi que mobiliser des subventions complémentaires, dans des activités de développement en Haïti ", écrit le bureau des Affaires publiques de l'Ambassade. Il a ajouté que les parties concernées avaient mis en place un mécanisme ex-

ceptionnel pour servir de levier aux fonds et canaliser des ressources additionnelles pour financer des projets émanant des communautés haïtiennes elles-mêmes et visant des objectifs bien définis. Ces démarches devraient contribuer à augmenter la valeur des transferts de la diaspora haïtienne vers Haïti, soit environ 750 millions de dollars.

"En vue d'augmenter la part du marché des transferts qu'elle détient, UNITRANSFER (filiale de UNIBANK) apportera une contribution d'un 1 dollar U.S. sur tout transfert de fonds provenant de la région métropolitaine de New York afin de financer des activités de développement ciblées dans le cadre du projet ". En échange, la banque entreprendra une campagne de promotion du programme aux États-Unis et en Haïti, dans le but d'accroître sa part de ce marché qui se développe rapidement et qui devient de plus en plus compétitif. De plus, les clients de UNITRANSFER auront la possibilité de participer à ce programme, en y apportant leur propre contribution que l'institution se chargera d'acheminer à la PADF pour le financement de ces activités. Cet apport de fonds complémentaires permettra à la Mission de l'USAID en Haïti de couvrir les coûts initiaux - proportionnellement plus élevés pour les projets pilotes -, d'augmenter l'impact immédiat de ce nouveau modèle d'intervention et du même coup, expérimenter ce nouveau programme sur le plan de la maximisation et de l'intégration des flux de transferts dans la région de la Caraïbe.

La première activité consistera en la réhabilitation d'une école primaire à Garde Champêtre, près de Limbé, dans le département du Nord. L'école sera réhabilitée de façon à résister aux cyclones de Catégorie II. Cinq cents enfants pourront bénéficier de ce centre d'éducation améliorée et jusqu'à 250 personnes auront accès à ce centre d'hébergement en cas de catastrophe naturelle. Des réservoirs d'urgence, des latrines et des installations de cuisson d'aliments seront ou améliorés ou construits à cette fin.

"ce programme est un excellent modèle d'utilisation par l'USAID de fonds modestes, soit \$37 500, pour servir de levier aux ressources du secteur privé. Ce modèle a aussi la capacité de mobiliser des investissements de la diaspora et des communautés locales afin de les motiver à collaborer avec une organisation non gouvernementale dans le but d'améliorer de manière durable le niveau de vie de la population haïtienne".

2. Épargne individuelle et investissements économiques

Les projets de soutien aux initiatives économiques des migrants dans leurs pays d'origine se décomposent en deux grands types de programmes. Ceux dont l'objectif est l'appui financier et technique des migrants désireux de créer une activité économique dans leur pays d'origine et ceux dont l'objectif est de permettre aux migrants de soutenir financièrement des activités économiques créées par un tiers dans le pays d'origine. Ces initiatives tentent de lever une plusieurs des contraintes que rencontrent fréquemment les migrants dans leur désir d'investissement :

- accès impossible au crédit dans le pays d'origine;
- inexistence des structures d'accompagnement ou d'aide à la création d'entreprise;
- manque d'opportunités économiques;
- éloignement : problèmes de gestion à distance et de confiance en l'intermédiaire chargé du suivi des réalisations; problèmes administratifs.

2.1 Investir à distance

Les programmes d'investissement à distance ont pour objectif de valoriser l'épargne des migrants qui, pour diverses raisons, n'ont pas l'intention de retourner au pays d'origine. Deux programmes seront présentés :

-Le Programme Migration Investissement Économique porté par l'ONG Programme Solidarité Eau (pS-Eau)

-Le programme IntEnt porté par la fondation du même nom au Pays-Bas

Les deux programmes s'appuient sur la mobilisation de l'épargne des migrants dans le pays d'accueil afin de permettre à un tiers dans le pays d'origine de créer ou renforcer une activité économique.

Le premier programme fonctionne sur l'immobilisation d'une partie de l'épargne du migrant servant à hauteur de 50% de garantie du crédit accordé à un tiers dans le pays d'origine. Le second repose sur la prise de participation d'un migrant au Pays-Bas à l'entreprise d'un tiers au Sud. Cette mise en relation fonctionne grâce à la fondation IntEnt qui visualise des entreprises économiquement rentables dans les pays du Sud et propose aux migrants du Nord d'investir dans ces dernières.

Programme Migration Investissement Économique, PsEau, France

Le Programme Migrations et Initiatives Economiques (PMIE), mis en œuvre depuis 2001 par l'ONG pS-Eau, a pour objectif d'appuyer les projets économiques des migrants originaires d'Afrique sub-saharienne et d'Afrique du Nord : les projets de réinstallation dans le pays d'origine, les projets d'investissement à distance et les projets de création en France.⁵⁸

Il anime un réseau d'une dizaine d'opérateurs d'appui (le Groupe d'Appui à la Création d'Entreprise). Il propose :

⁵⁸ Le pS-Eau assure, depuis 1996, le secrétariat en France / service d'appui et de réflexion du Programme développement Local Migration (PDLM), dispositif public d'appui à la réinsertion par la création d'activités économiques au Sénégal, au Mali et en Mauritanie. Les partenariats noués au Nord et au Sud et les actions menées dans ce cadre depuis 1996 ont permis de définir les objectifs et le contenu du Programme Migrations et Initiatives Economiques qui s'est ouvert à la création en France et sur les deux espaces.

-des informations et une orientation pour le montage de projets en France et dans les pays d'origine ;

-des dispositifs d'appui aux créateurs : les bourses d'étude de faisabilité pour vérifier la viabilité du projet dans le pays d'origine, l'action « Investissement à distance » en œuvre au Sénégal et au Mali.

L'action « Investissement à distance »

L'action « Investissement à distance » permet à des migrants d'utiliser leur épargne comme garantie d'un crédit pour démarrer une activité économique dans leur pays d'origine.

Pour le migrant : il s'agit de sécuriser les investissements économiques au Sénégal ou au Mali (ces investissements sont à la fois une alternative aux transferts financiers destinés à la consommation, et un complément des investissements sociaux des associations).

Pour le promoteur sénégalais ou malien lié au migrant : il s'agit d'un accès facilité au financement d'une activité économique.

Pour l'organisme bancaire : il s'agit d'un « nouveau produit » et d'un service spécifique à proposer aux migrants.

Ce type d'investissement répond aux attentes des migrants généralement installés en famille en France, et bénéficiant d'une situation professionnelle et familiale stable. Il concerne des migrants ayant une épargne disponible et souhaitant investir dans une activité économique plutôt que d'effectuer des transferts récurrents pour la consommation familiale.

Cette action a bénéficié du soutien du Ministère des Affaires Etrangères, du Ministère des Affaires Sociales, de la Caisse des Dépôts et Consignation, d'associations de migrants et d'organismes bancaires.

Les étapes d'identification

Deux études menées en 2000 ont permis d'identifier les modalités d'un appui aux projets d'investissement à distance.

La première a été réalisée en partenariat avec l'association Migrants Africains⁵⁹. Elle a mis en évidence le profil des migrants investisseurs à distance ainsi que les pratiques, les stratégies d'investissements, les domaines d'activités, les modes de gestion, et les principales difficultés rencontrées. Ces résultats concernent 20 migrants entrepreneurs, qui ont investi dans 30 activités économiques sur une période de 10 ans, avec des niveaux d'investissements moyens de 15 000 € / projet. Cette étude a mis en exergue le manque d'accompagnement technique et la déconnexion avec le système bancaire.

La seconde étude a été réalisée avec le Centre International du Crédit Mutuel.⁶⁰ Elle a permis de recueillir les réactions de 8 organismes financiers au Sénégal et 7 au Mali, sur les contraintes d'une procédure de garantie « Nord-Sud » et sur leur implication potentielle.

Les limites concernent principalement :

La localisation de la garantie : peu d'accords inter-bancaires existent. Aucun organisme bancaire n'est prêt à accorder un crédit dont il ne maîtrise pas la garantie.

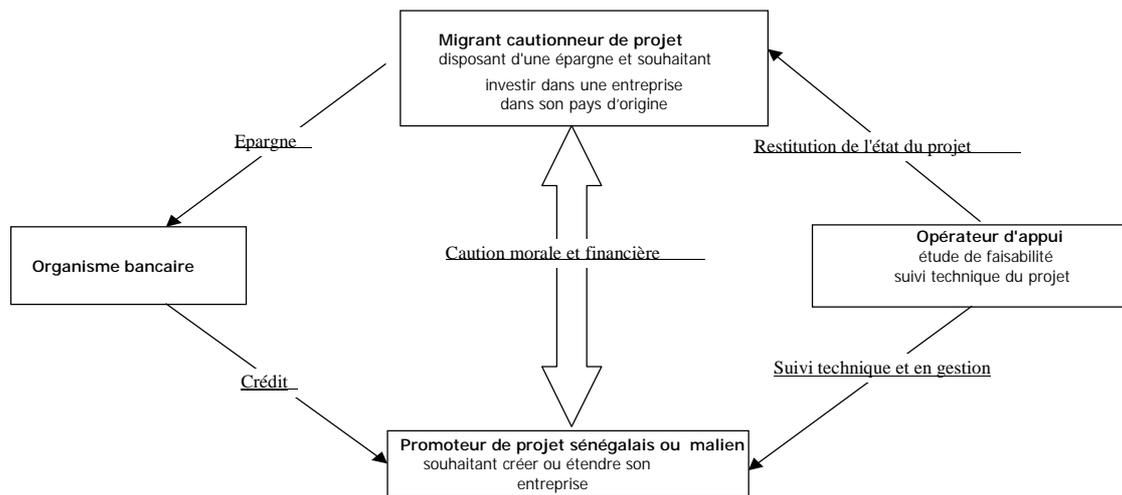
La prise de risque de change : aucune banque n'est prête à assurer ou même à partager le risque de change, la garantie doit être établie en FCFA.

⁵⁹ Les investissements économiques des migrants dans leur pays d'origine : rencontre avec 20 entrepreneurs, Migrants africains et Programme Solidarité Eau, août 2000

⁶⁰ Diagnostic préalable sur les procédures de garantie bancaire Nord/Sud, Centre International du Crédit Mutuel et Programme Solidarité Eau, juin 2000

Objectifs et principes

Cette action vise à soutenir les projets économiques mis en œuvre par les migrants dans leur pays d'origine en partenariat avec un promoteur local. Il s'agit d'expérimenter **des procédures de garantie bancaire et d'appui technique**. Les organismes bancaires partenaires sont le Crédit Mutuel du Sénégal et la BICIM (Banque Internationale pour le Commerce et l'Industrie du Mali), filiale de la BNP Paribas.



Le **migrant cautionne, moralement et financièrement**, le projet économique porté par un proche dans le pays d'origine. Son épargne est bloquée sur le compte rémunéré d'un organisme bancaire dans le pays d'origine. Cette épargne sert de garantie au crédit alloué. La garantie doit être de la moitié du montant du crédit. Le crédit peut aller jusqu'à 8 Millions de FCFA.

Le promoteur local est le porteur de projet. Le crédit qui lui est accordé est hébergé sur son compte au sein de l'organisme bancaire.

(Deux contrats distincts sont donc signés dans la même banque : un contrat de dépôt au nom du migrant, un contrat de crédit au nom du promoteur local.)

Un opérateur d'appui local est en charge de l'étude de faisabilité et, une fois le crédit accordé, du suivi des projets.

Un opérateur de recouvrement du crédit peut-être associé si la banque n'est pas elle-même capable d'assurer cette fonction (en particulier dans les zones rurales enclavées).

IntEnt Programme, Pays Bas

La fondation IntEnt opère à partir des pays Bas; elle propose son soutien aux entrepreneurs immigrés pour la création de coentreprises et de nouvelles entreprises dans leurs pays d'origine.

L'objectif de la Fondation IntEnt est d'encourager les immigrés à créer des entreprises. A cet effet, elle met l'accent sur le soutien d'entrepreneurs qui désirent développer des initiatives commerciales présentant des éléments transfrontaliers. Pour cela IntEnt diffuse l'information nécessaire aux entrepreneurs, développe l'esprit d'entreprise, soutient la rédaction de propositions commerciales et participe à l'évaluation des situations et assure un service de conseil après la mise en route.

Les initiateurs d'IntEnt sont Facet BV (un cabinet de conseil), la Triodos Bank (banque qui finance les entreprises et les projets qui engendrent un excédent social) et la Fondation SEON (organisme de soutien aux entrepreneurs défavorisés). Ce sont trois structures qui s'emploient à la promotion du secteur privé, dans le but d'aider les personnes désirant participer à l'édification d'une société équitable.

La fondation dispose de deux programmes :

- *IntEnt Joint Ventures Programme (IJVP)*

IntEnt soutient la création de coentreprises promues par des entrepreneurs émigrés prospères aux Pays-Bas, désireux de coopérer avec des entrepreneurs de leur pays d'origine. Après que les partenaires potentiels ont été sélectionnés, IntEnt fournit un programme d'orientation commerciale, prête son assistance pour la rédaction du projet d'entreprise préliminaire au financement proprement dit, et procure également des services de conseil d'entreprise ainsi que des formations spécifiques à la gestion lors de la phase qui fait suite au lancement.

- *IntEnt Starters Programme (ISP)*

(Programme IntEnt pour les Entrepreneurs Débutants (PIED))

La fondation offre également son assistance aux entrepreneurs qui ont l'intention d'exploiter leur nouvelle entreprise dans leur pays d'origine.

Le soutien et les conseils fournis aux participants dans le cadre de ce programme vont du développement de l'esprit d'entreprise et du conseil au projet d'entreprise aux Pays-Bas, en passant par l'intermédiation avec les institutions financières et le soutien également du suivi dans le pays d'origine. Au cours du programme, les participants bénéficient également de conseils juridiques et d'une assistance globale.

Ces deux programmes (ISP, IJVP) peuvent aider les entrepreneurs à trouver un cofinancement par le biais des institutions financières existantes. Le financement est acheminé par les banques locales, et accordé selon les modalités commerciales courantes. IntEnt collabore avec des organismes professionnels qui se chargent de promouvoir la création d'entreprises et qui fournissent des conseils. Les pays admissibles sont dans un premier temps le Ghana, le Maroc, le Surinam et la Turquie. S'il s'avère fructueux dans ces pays pilotes, le programme pourra être étendu à d'autres pays.

Ces deux programmes, PMIE et Intent programme offrent une aide à la création de projet dans le pays d'origine, un accès au crédit et un accompagnement du porteur de projet.

L'originalité du programme PMIE repose sur le principe de cautionnement du migrant. Les migrants financent souvent des activités génératrices de revenus portées par un membre de leur famille resté au pays d'origine. Afin d'alléger la charge financière du migrant tout en augmentant le niveau d'investissement et la responsabilisation du porteur de projet, le PMIE offre au migrant la possibilité de bloquer une partie de son épargne (sur un compte en banque au Mali) afin qu'elle serve de garantie pour un crédit octroyé au mandataire.

L'originalité du programme IntEnt réside dans le principe de la "coentreprise". IntEnt "labelise" en quelques sortes des entrepreneurs fiables dans le pays d'origine et propose ensuite des possibilités de partenariat aux migrants résidents aux Pays-Bas. Ce dispositif permet de palier aux problèmes de confiances en l'intermédiaire souvent exprimés par les migrants.

2.2 Investissement et retour dans le pays d'origine

Cette forme de soutien aux initiatives économiques est mise en place à travers l'Europe sous l'impulsion des différents organismes publics de coopération de ces pays. Des projets migrants sont également soutenus par les fonds de garanties internationaux. Il sera détaillé quatre initiatives :

- les projets soutenus par la Cofides Nord-Sud, fonds de garantie internationale
- le programme OCIV-Entreprendre de la coopération flamande
- le programme Migr'action de la coopération fédérale belge
- le Programme Développement Local et Migration de la coopération française.

La Cofides fonctionne sur le principe de la garantie du crédit qu'une banque locale octroie au migrant.

Les trois derniers programmes fonctionnent sur l'épargne-projet préalable (mais pas nécessaire) des migrants, complétée par une subvention et/ou un crédit pour le développement du projet dans le pays d'origine. A des degrés différents, ces programmes sont basés sur l'orientation des migrants, l'aide à la définition du projet, la mise à disposition d'outils informatiques, la formation à la gestion et l'encadrement dans le pays d'origine. Selon les programmes et les chiffres disponibles ces projets appuient au retour entre 100 et 200 migrants par an.

Les initiatives économiques garanties par la Cofides Nord-Sud

En 1995, Peuples Solidaires et Terre des Hommes-France ont créé la Coopérative financière pour le développement de l'économie solidaire Nord-Sud (COFIDES Nord-Sud) société anonyme coopérative à capital variable.

Fonctionnement

La COFIDES Nord Sud est un fonds de garantie international logé en France dont l'objectif est d'inciter les systèmes bancaires des pays du Sud à accorder des prêts aux acteurs locaux : intermédiaire entre les banques et les populations locales porteuses de projets, elle mobilise ici l'épargne solidaire pour alimenter des fonds propres destinés à servir de caution pour une partie des prêts.

La COFIDES Nord Sud est une forme novatrice de coopérative, une Union d'Economie Sociale. Ce statut lui permet d'accueillir des acteurs du secteur de l'économie sociale, des comités d'entreprises, des personnes physiques, des collectivités locales, des sociétés privées...

Deux participations sont possibles :

- l'acquisition de parts sociales, conférant la qualité de sociétaire
- et, sous réserve d'être sociétaire, l'ouverture d'un Compte Courant Solidaire pour lequel les montants sont garantis (rémunérés au taux de l'inflation).

Les épargnants plus "engagés" parrainent des projets au Sud. Pour ce faire, ils choisissent d'affecter leur épargne à un ou plusieurs petits projets en particulier: le financement d'un moulin collectif, l'achat de machines à coudre pour un GIE de couturière, le soutien d'une caisse locale d'épargne et de crédit, etc.

L'élaboration du dispositif financier

Un comité d'évaluation examine la viabilité économique, sociale et financière des projets. Il est composé de membres d'associations ou de professionnels experts sur le métier ou le projet à financer. La COFIDES travaille aussi en collaboration avec les associations locales de développement qui coordonnent des programmes de formation sur place afin de s'assurer que les bénéficiaires ont un projet cohérent et qu'ils rembourseront le crédit. Les projets soutenus sont exclusivement liés à des activités génératrices de revenus, qu'il s'agisse de création ou de développement d'entreprises (entreprises individuelles, groupements villageois, groupements de femmes, etc..) ou de refinancement d'institutions de micro crédit.

Une fois l'aval du Comité d'Évaluation et du Conseil d'Administration obtenu et après négociations, un projet de protocole d'accord est préparé pour être envoyé à l'ensemble des partenaires : l'emprunteur, l'organisme d'appui, le parrain et bien sûr la banque.

Le protocole vise à proposer à la banque un niveau de garantie, sachant que la COFIDES complète la garantie du parrain. Les taux de garantie actuellement pratiqués sont de l'ordre de 50% à 60% du prêt. L'emprunteur est parfois sollicité pour un dépôt de garantie représentant environ 20% du crédit demandé. Enfin, la COFIDES Nord Sud essaie d'insérer dans son projet de protocole, une disposition concernant l'allègement du taux d'intérêt pour l'emprunteur.

La production d'une lettre de garantie

La dernière étape, après la signature du protocole et avant l'octroi du prêt par la banque, consiste pour la COFIDES à lui faire parvenir une lettre de garantie certifiée. Le principe est le suivant:

La somme relative à l'opération est déposée dans une banque partenaire de la COFIDES. Cette banque joint à la lettre de garantie, une attestation relative à l'existence de la somme et à son blocage dans ses comptes jusqu'au remboursement total du prêt. Le tout est transmis à l'organisme financier du Sud qui va octroyer le crédit au plan local. Cette procédure évite le transfert de fonds en Afrique.

La COFIDES est engagée actuellement au Mali, au Togo, au Burkina Faso, et des accords sont en préparation au Cameroun et en Côte d'Ivoire.

Ces dernières années ont été marquées par une ouverture accrue aux projets de création d'activités dans les pays d'origine portés par des migrants (deux projets en cours de réalisation et trois en examen) et une réflexion est en cours sur les modalités d'implication de l'épargne des migrants au Nord dans le soutien aux activités productives dans les pays d'origine à travers la garantie COFIDES et le parrainage de projets.

Programme OCIV-Entreprendre, Belgique

ENTREPRENDRE est un programme qui a pour vocation d'appuyer les initiatives de création d'entreprise " au Sud " portées par des populations immigrées en Belgique. Ce programme est depuis mars 1998 accueilli par l'organisation OCIV ou Conseil Flamand pour l'Intégration des Réfugiés. L'OCIV est une organisation parapublique qui chapeaute l'ensemble des associations de la région flamande et Bruxelloise œuvrant au service des demandeurs d'asile et des réfugiés.

C'est en 1998, avec le soutien de la Commission Européenne, que le montage du projet s'est développé et c'est en mars 1999, grâce à l'appui relais du Secrétariat d'État Belge à la Coopération au Développement, que le programme Entreprendre a démarré.

Les objectifs généraux du programme sont la création de passerelles entre les immigrés porteurs d'initiatives économiques et des dispositifs en Belgique et au Sud, capables de les épauler dans la réalisation de leurs projets et en ce sens favoriser un auto-développement familial et local.

Les objectifs spécifiques du programme sont l'accompagnement et l'appui des initiatives de création d'entreprise des immigrés qui se réalisent dans les PED par des actions d'aide à la conception de projet, par des formations et par une mise en réseau.

Ce programme offre :

- Un service de conseil et d'orientation destiné aux entrepreneurs pour les aider à formuler leurs idées, identifier leurs compétences et tester leurs motivations pour entreprendre.
- Un séminaire qui donne les outils indispensables pour mener à bien une étude de marché et élaborer un plan d'affaire.
- Un accès à l'ordinateur, à l'Internet et à l'e-mail.
- Un accès à une demande de subvention ou de crédit pour le démarrage de l'activité.
- Un encadrement dans le pays d'installation assuré par un organisme d'appui à la micro-entreprise capable d'épauler l'entrepreneur dans le montage et le développement de son entreprise.

Mettre en réseau les entrepreneurs avec, dans le pays de création, des structures qui travaillent dans le domaine du conseil et de l'appui à l'entrepreneuriat peut être déterminant dans la réussite ou le développement futur de certains projets d'entreprise.

Le programme OCIV- Entreprendre s'appuie ainsi, dans certains pays (Bénin, Cameroun, Côte d'Ivoire, Ghana, Guinée Conakry, Niger, RDC, Sénégal, Togo), sur la collaboration d'organismes d'appui à la PME qui jouent le rôle de relais dans la mise en œuvre de son programme Entreprendre. Ces organismes interviennent en amont et en aval de la création d'entreprise et peuvent être de précieux partenaires pour les entrepreneurs.

Le programme Migr'actions du CIRE, Belgique⁶¹

Le programme Migr'actions est opéré par le CIRE⁶² depuis 1998, sur base de fonds propres, de financements de la DGCD (coopération Belge) et de l'Union Européenne

Jusqu'en 2001, le programme présenté par le CIRE s'inscrivait dans une ligne budgétaire de la coopération fédérale belge dénommée "aide au retour et à la réinsertion positive". Le programme mettait à la disposition d'un public d'illégaux tout un dispositif pour pouvoir rentrer au pays et s'assurer une réinsertion socioprofessionnelle en montant une petite entreprise (formation, counseling, financement, suivi sur place...).

Depuis lors, les politiques et les volontés, tant au CIRE qu'à la coopération fédérale, ont changé. Désormais, le CIRE veut ancrer ce programme dans une dimension de développement et non plus de "simple" retour. Le programme Migr'actions vise à promouvoir le développement des pays du Sud grâce à l'action des migrants. Le migrant est ici considéré comme un vecteur de développement et un acteur à part entière du processus, assurant un transfert de savoir et de savoir-faire⁶³. La ligne budgétaire de la coopération belge s'appelle maintenant "Migration et développement".

Depuis 3 ans, plus de 400 promoteurs ont bénéficié en Belgique de l'appui du CIRE pour se former à la gestion d'une petite entreprise et développer leur projet d'entreprise.

Deux cents d'entre eux ont effectivement démarré leur petite entreprise dans leur pays d'origine où ils sont conseillés par des structures locales partenaires du CIRE.

Ce programme est réalisé avec l'appui de la Direction Générale de la Coopération Internationale (D.G.C.I.)

Conditions d'accès :

- Être originaire d'un Pays en Voie de Développement,
- être demandeur d'asile dont la demande a été rejetée ou qui souhaite abandonner la procédure,
- ou être en situation illégale en Belgique,

⁶¹ Lepla Fabrice, note de présentation de migr'action, CIRE 2003.

⁶² Coordination des Initiatives pour Réfugiés et Étrangers.

- séjourner depuis au moins 1 an en Belgique.

Le programme offre :

- Un accompagnement dans le projet de retour des candidats
- Une formation à la création et gestion d'une petite entreprise et à l'élaboration d'un plan d'entreprise
- Un conseil et une analyse des plans d'entreprise
- L'appui et le suivi des entreprises par des structures locales dans les pays de retour
- Une aide financière et éventuellement un appui logistique pour le démarrage de l'entreprise

Le programme a mis en place une procédure de sélection qui tient compte des motivations et compétences des candidats et de l'impact que peuvent avoir leurs projets d'entreprises sur le développement de leurs pays.

Le Programme Développement Local et Migration⁶⁴

Afin de répondre à certaines demandes des immigrés en cours de réinsertion et devant les difficultés qu'ils rencontraient pour accéder à un financement (difficultés compromettant la réussite de leur réinsertion), une opération expérimentale a été menée conjointement par la Mission de Coopération, le Ministère des Affaires Sociales, l'OMI et le GRDR. Celle-ci devait instruire et financer 20 projets individuels de réinsertion sur la zone de la haute vallée du fleuve Sénégal (région de Bakel au Sénégal, de Kayes au Mali, de Guidimakha en Mauritanie). Elle a duré un peu plus de 2 ans, de 1993 à 1995.

Forts de l'expérience acquise par cette action expérimentale, les pouvoirs publics français ont souhaité élaborer et mettre en place un véritable programme d'aide à la réinsertion des migrants. Celui-ci s'intitulait Programme Développement Local Migration (PDLM) et était mené par le Ministère de la Coopération, le Ministère des Affaires sociales et l'OMI. Il concerne tout migrant originaire du Mali, de la Mauritanie et du Sénégal (quelle que soit la région d'origine, dans ou hors du bassin du fleuve Sénégal).

Le programme a deux objectifs :

- Participer à l'élaboration d'une stratégie de développement économique et contribuer à des actions locales de développement, actions de structuration du milieu ou génératrices d'emploi dans les pays d'origine: diagnostics économiques, financement d'actions locales de développement et appui aux filières
- Aider les immigrés qui se réinsèrent et les accompagner afin qu'ils puissent se stabiliser dans leur pays et dans leur nouvelle activité : financement de projet (plafonnée à 3 660 €), financement d'études (de faisabilité, de marché), formation des promoteurs, suivi technique et de gestion pendant 1 an après le démarrage du projet. Cette aide n'est pas systématique, elle dépend de la qualité du projet économique proposé et peut être dispensée à tout migrant ayant séjourné au moins 2 ans en France et rentré au pays depuis moins de 6 mois.

D'autres projets d'aide au retour ont été mis en place en Europe :

- Le projet de NMI au Pays Bas, sur le retour des demandeurs d'asile d'origine angolaise et éthiopienne.
- Le projet de conseil au retour volontaire de Caritas Autriche
- Le projet ODA de Refugee Action au Royaume Uni, d'appui au retour des Kossovars
- Le projet Solartech en Suède, de formation de migrants d'origine africaine dans le domaine de l'énergie solaire.

Le PDLM permet à environ une centaine de migrants de se réinsérer chaque année (400 entre 1996 et 2000). Pour les 120 projets de réinstallation en 2000 / 2001, la répartition géogra-

⁶⁴O. Kaba, E. Force, *Pratiques et politiques d'aide au retour au niveau européen*, Analyse de la situation française, Ed. PMIE & PsEau, 2002.

prique est la suivante : 70 projets pour le Mali dont 55 à Bamako (zone urbaine) et 15 à Kayes(zone rurale), 50 pour le Sénégal.

Même si tous les immigrants du Mali, de la Mauritanie et du Sénégal peuvent bénéficier du PDLM, on note qu'il y a deux grands types de situations pour les retours ; les chiffres de l'année 2001 montrent que :

- 53 % sont des "IQF" (Invités à quitter le territoire français) ou des "RH" (Rapatriement humanitaire); Ces personnes sont pour la plupart des "sans papiers";
- 47 % sont des retours « spontanés » (personnes disposant d'une carte de résident) et quittant la France « volontairement ».

Il est essentiel de souligner que cette aide à la réinsertion que constitue cette initiative, ne signifie pas pour les migrants en situation régulière, la restitution de leur carte de séjour. Si le migrant le souhaite, il peut revenir sur le territoire français.

Des ONG et bureaux d'étude maliens et sénégalais comme AFIDRA Bamako et Dakar, CIDS à Kayes, GRDR, sont impliqués dans le dispositif du PDLM en tant qu'experts et opérateurs de suivi des porteurs de projets. Avec la multiplicité des projets de retour, ils développent une expertise pointue en matière de création d'entreprise et une connaissance fine des contextes économiques et institutionnels propres à chaque zone géographique. Ces prestataires ont aujourd'hui la capacité et l'expérience pour conseiller judicieusement les migrants pour redimensionner et adapter les projets qui leur sont proposés avec les zones spécifiques dans lesquelles les migrants vont se réinstaller. L'apport de ces opérateurs s'avère être aujourd'hui un élément clé du dispositif PDLM.

L'intérêt du PDLM doit être recherché dans la qualité des démarches de réinsertion qu'il facilite. Il répond à une demande limitée mais bien réelle qui traduit un mouvement continu de « retour ». Ses enjeux résident plus dans l'amélioration des conditions des réinsertions effectuées et, surtout, dans leur impact en matière de développement⁶⁵. Il faut donc bien voir que le PDLM n'est pas un outil d'incitation au retour mais un dispositif visant à améliorer qualitativement un flux continu des retours.

Cela étant, l'objectif pour le PDLM dans les années à venir reste l'amélioration de l'accompagnement des migrants, notamment pour que la réinsertion soit réussie pour un maximum d'individus.

Le Programme d'Appui aux Porteurs de Projets Économiques du GRDR

Le PAPPE est un programme initié par le GRDR en 2000. L'objectif est d'accompagner des migrants porteurs d'une idée de projet pendant le processus de concrétisation de ce projet. Ce n'est donc pas un projet de valorisation de l'épargne des migrants via le cofinancement de projet ou la garantie d'un crédit mais c'est un programme qui soutient en amont de la réalisation, la conception et la mise en forme des projets migrants. Ce programme, financé par le Fonds d'Action et de Soutien pour l'Intégration et la Lutte contre les Discriminations (FASILD) dispose de trois outils d'accompagnement :

-un outil d'information et de sensibilisation (réunions d'échanges et animation thématiques avec les migrants, contacts réguliers avec des acteurs sociaux en France...)

-un outil d'accueil et d'accompagnement des migrants (diagnostic des besoins, conseil sur l'élaboration et la rédaction d'un document de projet, appui pour mener des expertises, mise en relation avec les structures adéquates)

-un outil de formation double offrant :

- une formation longue de deux mois à plein temps orientée sur les projets agricoles proposant des formations en gestion financière, en gestion des techniques agricoles ainsi qu'un stage dans une coopérative agricole française (cette formation est subventionnée par divers bailleurs sociaux tels que l'ANPE ou la DASS)

- une formation courte d'un mois sous forme de cours du soir permettant d'aider à l'authentification et à la conception d'un projet économique ainsi que de familiariser les porteurs de projets à l'utilisation d'outils de gestion simplifiés.

En 2002, le GRDR a accueilli et conseillé 151 migrants et près de 60 ont participé à des formations spécifiques. Les migrants ont entre 25 et 65 ans et sont presque tous en situation de précarité donc sans épargne préalable. Les projets portés par les migrants concernent à 40% la petite agriculture à forte valeur ajoutée comme les cultures maraichères ou l'aviculture et à 60% le commerce comme les transports, l'artisanat ou la restauration.

Le PAPPE n'a pas comme objectif de subventionner ces projets. Il se concentre sur l'aide à la réalisation technique du projet avant son démarrage. Lorsque ces éléments techniques et financiers sont définis et que le migrant a acquis les notions de gestion nécessaires, le PAPPE oriente le migrant vers diverses sources de financement telles que le PDLM ou des programmes portés par des bailleurs bilatéraux ou multilatéraux dans le pays d'origine.

⁶⁵ Extrait du rapport d'évaluation de Daniel Neu et Christophe Daum.

3. Épargne individuelle et accès au logement

Dans l'affectation des transferts de fonds, les migrants affirment en forte propension avoir l'intention de construire un logement dans le pays d'origine. On rappelle les chiffres donnés par diverses enquêtes. A la question *pour quelle utilisation transférez-vous de l'argent dans votre pays d'origine?* Dans les motifs les plus cités, après l'aide à la famille, l'achat ou l'agrandissement d'une maison dans le pays d'origine est évoqué par :

- 24% des immigrés slovaques vivant en Autriche
- 15% des immigrés ukrainiens en Slovaquie
- 8% des immigrés maliens et sénégalais vivant en France
- 30% des immigrés albanais en Belgique

Si la construction d'un logement dans le pays d'origine n'est pas économiquement synonyme de création de richesse, elle stimule le secteur du bâtiment. Les programmes permettant aux migrants d'investir dans l'immobilier de leur pays d'origine assurent ainsi la valorisation des transferts migratoires tout en offrant une réponse aux problèmes les plus fréquemment rencontrés par les migrants (Coût et accès du crédit logement, lourdeurs administratives accentuées par la distance spatiale et les problèmes de confiance en l'intermédiaire chargé de suivre les travaux dans le pays d'origine).

Le programme ADER/Fondation Abbé Pierre/MAE en partenariat avec le crédit coopératif⁶⁶

La Fondation Abbé Pierre pour le Logement des Défavorisés (FAP), en partenariat avec l'association ADER (Association pour le Développement Économique Régional), a initié en 1995 un programme de développement intégré dans un quartier spontané de Bamako et en région de Kayes. Ce dernier comportait entre autre un programme de construction de logement en matériaux locaux à Kayes avec une association de migrants de la région de Kayes (à titre d'exemple les autres projets concernaient la construction de logements sociaux à Bamako, la construction d'une maison de quartier, la réalisation de nombreuses formations aux métiers du bâtiment...)

L'association KTF (Ka Tegeye Fede qui signifie en langue Soninké « Association pour la Promotion de la construction), partenaire du projet, regroupait 22 migrants, propriétaires d'une parcelle à Kayes, à la recherche de moyens financiers pour construire leur maison .

La Fondation Abbé Pierre pour le Logement des Défavorisés a axé son programme sur les migrants d'une part pour répondre aux besoins exprimés par ces derniers et d'autre part pour maximiser un effet de levier de développement que la fondation avait pressenti.

Le terrain choisi se situe dans la ville de Kayes, sur le quartier de Lafiabougou Sud Extension. Un système de valorisation des matériaux de construction locaux a tout de suite été mis en place. Le banco stabilisé permet de réaliser une réduction des coûts de l'ordre de 30 % par

Les partenaires du projet :

- La fondation Abbé Pierre pour le logement des défavorisés : co-conception et financement
- L'ADER (Association pour le Développement Economique et Régional) assumant, pour le compte de KTF une mission de Maitrise d'Ouvrage Déléguée.
- Le MAE, co-financier du projet
- le Conseil Régional Ile de France pour les formations techniques aux métiers du bâtiment
- La Banque Française du Crédit Coopératif en tant que partenaire financier de KTF (prêts individuels aux bénéficiaires avec la garantie morale de KTF et la caution de FAP),
- Architecture et développement (A&D) assumant une mission de Maitrise d'œuvre des constructions (association sélectionnée par appel d'offres)

⁶⁶ Entretien avec M. Charles Bonhomme de la Fondation Abbé Pierre pour le logement des défavorisés

rapport à une construction en ciment, le tout pour une résistance et une durabilité identiques et un confort thermique et esthétique accentués. Néanmoins, les coûts de construction restent élevés dans la région de Kayes très enclavée.—Les charges fixes que sont le transport des matériaux et le ciment affectent fortement le coût total de l'habitation.

Un montage simple mais néanmoins novateur

-Le coût de construction de la maison est entièrement à la charge des migrants (matériaux, main d'œuvre). Le coût de la maîtrise d'œuvre était à la charge de l'ADER. Le coût de la maison était de 9200 € en 1995, mais suite à quelques problèmes sur le chantier le coût final de la construction s'élève à 12 200 €. Cette différence de coût a été subventionnée par la FAP.

-La Fondation Abbé Pierre prend en charge l'ingénierie, la maîtrise d'œuvre, et l'accompagnement d'ADER.

-La Fondation Abbé Pierre assure la garantie d'accès au crédit à KTF, qui compte 22 membres)

-C'est le Crédit Coopératif qui accorde le crédit aux migrants. Cela lui a donc coûté 12 200*22 soit 268400 €. Soulignons que le crédit coopératif a été extrêmement solidaire, même si la FAP donnait sa garantie.

-Le crédit coopératif a des accords avec tous les partenaires, c'est à dire avec la Fondation Abbé Pierre qui garantie le crédit, avec KTF et avec ADER. Cette dernière apporte un accompagnement social et un suivi du projet ici avec les migrants et là bas pour les chantiers. La forme d'organisation même des migrants assure une forme de pression sociale sur chaque membre afin de garantir les remboursements..

-Le crédit coopératif attribue collectivement les crédits aux 22 migrants. KTF a délégué sa maîtrise d'ouvrage à ADER (qui dispose d'antennes à Bamako et à Kayes) car elle n'a pas les moyens de suivre les chantiers.

-Sur les montants des prêts attribués, les migrants ont déjà un apport personnel. Sur 12200 € que coûte la maison, certains ont mis un apport personnel de 4600€ à l'ouverture. Le crédit a alors été accordé sur 3 ans. Pour d'autres, l'apport a été de 90€; le crédit a alors été accordé sur 7 à 10 ans.

-KTF vire, par tranche, l'argent reçu par la BFCC pour financer les chantiers. Ensuite, chaque membre rembourse individuellement à la BCCF.

-En cas de retard ou de non-remboursement d'un migrant, le crédit Coopératif signale le défaut de paiement à la FAP qui le signale à l'ADER. Cette dernière exerce alors une pression dans les foyers pour que le remboursement s'effectue dans les plus brefs délais. Si un des membres de KTF n'a pas les moyens de rembourser, KTF rembourse pour lui grâce au principe de cautionnement mutuel.

Ce programme KTF, qui a été précédé de la construction d'une maison témoin faisant office de chantier école (financée par le Conseil Régional d'Ile de France), a permis de former des jeunes maliens aux techniques de construction en matériaux locaux. L'objectif était également de mettre en place une véritable filière de construction de ce type, matérialisée, par la création de deux GIE de construction. et l'appui à des entreprises de construction locales

Parallèlement et en partenariat avec ADER et FAP, des associations de migrants ont financé 78000€ d'investissements en apports et crédits pour l'électrification solaire de concessions villageoises et de lieux collectifs. Progressivement, ce mode d'organisation (qui regroupait les commandes, finançait les crédits, envoyait les panneaux une fois par an...) est devenu un système économique privé autonome.

La société GD Distri Elec a été créée en 2000 par Monsieur Diaby Gandega, un migrant malien disposant d'une expérience reconnue en produits électriques. Elle a pour objet la vente à l'export, et notamment vers les pays d'Afrique de l'Ouest, de matériel électrique et solaire. A ce titre, la société a bénéficié d'un appui technique et financier d'ADER (prêt pour son installation). Elle est maintenant partenaire du volet solaire des projets de l'ADER. Cette société permet la prise en compte des commandes toute l'année avec un stock délocalisé à Kayes

Évaluation

Ce premier chantier qui comportait une valeur expérimentale a donné satisfaction malgré quelques difficultés techniques.

-Il s'agit d'un exemple probant d'investissements collectifs de migrants dans le développement de l'habitat de leur région d'origine, alors que les investissements individuels dans la construction de logements étaient particulièrement difficiles et aléatoires du fait de nombreuses contraintes financières (accès au crédit), techniques et logistiques.

-Il a permis de valoriser une association de migrants, dont le but est l'investissement collectif. Elle n'est donc plus centrée sur les intérêts du village mais sur l'agrégation d'intérêts individuels.

-Il a permis de rendre visible le poids des migrants comme promoteurs du développement de leur pays d'origine. La preuve est faite de leur capacité de remboursement.

-Le projet a créé un dispositif financier et un partenariat inédit avec le Crédit Coopératif

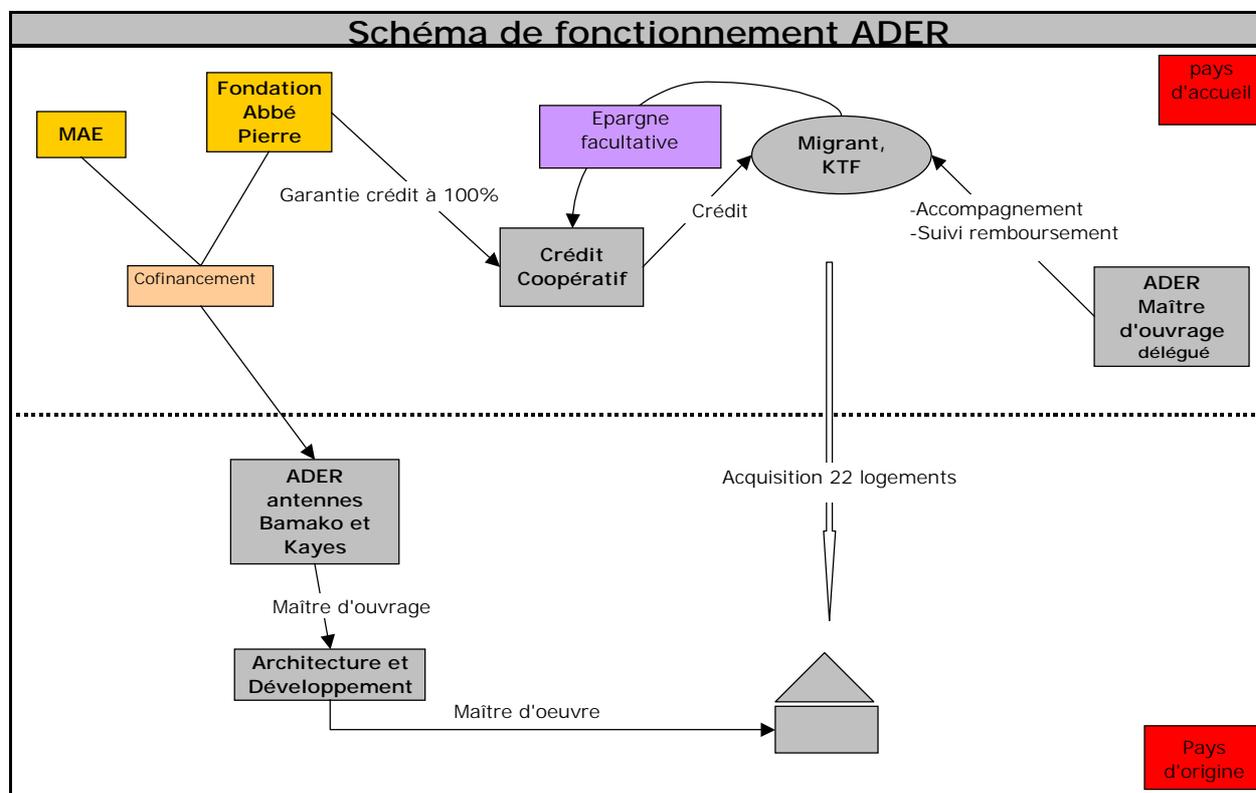
Les problèmes majeurs rencontrés sont liés à l'électrification et à l'adduction d'eau qui ne sont toujours pas faites. L'écoulement de l'eau n'a pas non plus été assuré. Ce sont des problèmes de conceptualisation à la base, et cela a augmenté le coût de la construction.

Perspectives⁶⁷

Depuis cette action en faveur des migrants, l'ADER a participé à de nombreux programmes de construction ou de réhabilitation des logements au Mali. Elle a ainsi acquis une très grande expertise. Elle est aujourd'hui capable, grâce aux innovations techniques telle que la généralisation de l'utilisation de la presse hydraulique et grâce aux partenariats avec des constructeurs maliens d'une très grande fiabilité, de construire des maisons standards de 47 M² pour moins de 3811 € et des maisons plus élaborées pour les migrants à moins de 9200 €. Elle est aussi capable d'assurer le respect des délais de construction.

Au Mali, il existe des instruments de financement à long terme via le crédit hypothécaire du Fonds de Garantie Hypothécaire Maliens (FGHM) mis en place par l'Agence Canadienne de Développement (ACDI) et les caisses Desjardins. Ce crédit fonctionne à condition que 15 % du financement total soient avancés.

Aux Etats-Unis, des migrants maliens ont obtenu un crédit hypothécaire à Bamako géré par les caisses mutualistes Nyésigiso. Par un accord entre une Banque américaine et la caisse Nyésigiso, les migrants remboursent mensuellement à cette banque aux Etats-Unis. Ce système pourrait être étudié en France.



L'avant projet "construction de logements migrants" au Mali : une réflexion menée par l'ADCYF.

L'Association de Développement du Cercle de Yélimané (l'ADCYF, une association de ressortissants maliens originaires de Yélimané), la Banque de l'Habitat du Mali et d'autres bailleurs institutionnels et non-gouvernementaux se sont récemment rencontrés à l'instigation de M. Gaharo Doucouré. Ce dernier a été chargé de réflexion dans le cadre de "*l'atelier logement*" du groupe de travail sur la valorisation économique de l'épargne des migrants et des épargnants solidaires. Suite à cette rencontre et suite à une mission de l'ADCYF au Mali, un avant projet de construction de 600 logements migrants au Mali est en cours d'élaboration.

Le Ministère des *Finances* malien a alloué trente hectares de terrain à 6000 FCFA le m² non-viabilisé à Bamako afin de mettre en place un programme de logement migrants.

Le principe du dispositif serait le suivant

Les migrants doivent justifier d'une épargne préalable servant à financer l'achat de 250m² de terrain viabilisé, ce qui équivaut à 4500€ (cette somme représente **30 % du coût final** de construction estimé par l'urbaniste du projet). Ce préalable est la condition d'éligibilité au produit. Ensuite, une série de critères d'ordres administratifs ou financiers sera exigée. L'ADCYF sera chargée de remplir et transférer ces dossiers migrants à la Banque de l'Habitat du Mali.

La garantie de l'opération se pose sur les **70% du coût restant** (soit à peu près 10500€*600=6,3 millions d'euros). Ils seraient garantis par le Fonds de Garantie Hypothécaire du Mali.

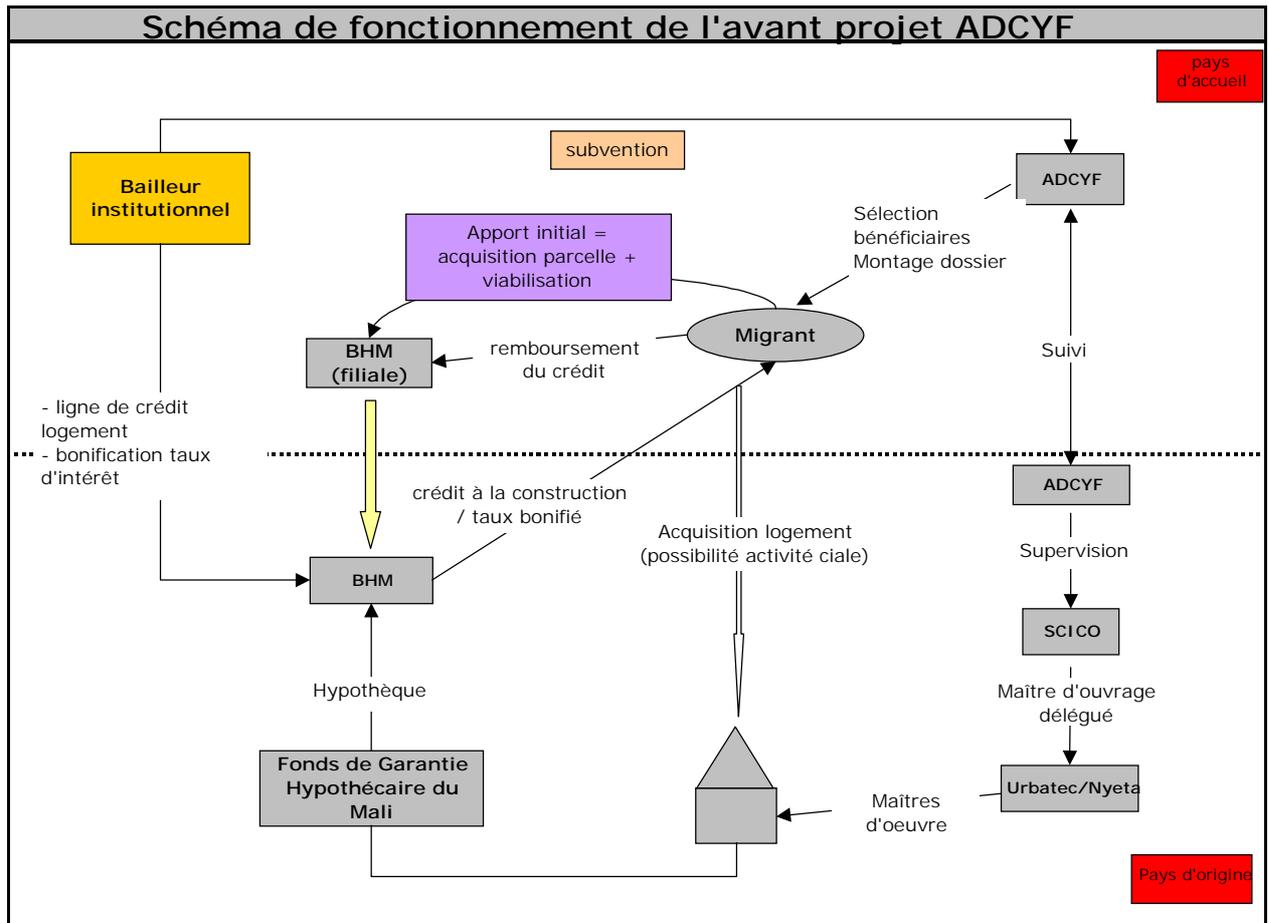
La Banque de l'Habitat du Mali serait chargée de l'octroi des crédits pour les 600 logements. Le crédit serait accordé aux migrants sur une période de 10 ans. Étant donné que la Banque de l'Habitat du Mali financent 80% des constructions immobilières au Mali, elle ne dispose pas actuellement des ressources longues nécessaires. Elle est donc en attente d'un partenaire qui serait en mesure d'assurer le pré-financement de cette opération.

Le taux d'intérêt de ce crédit serait bonifié par un partenaire. Il serait ainsi équivalent au taux du marché français et inférieur de 4 points au taux en vigueur au Mali. L'ADCYF assurerait en outre la fonction de pression "sociale" sur les migrants afin de garantir les remboursements.

L'entreprise en charge de la construction des logements sera choisie après une sélection faite par appel d'offre.

Cet avant-projet est en cours de réalisation. La participation de nouveaux partenaires désireux de participer aux recherches-actions de *l'atelier logement* est envisageable.

⁶⁷ D'après M. Salvoni et Mme Jouanny de l'association ADER.



CONCLUSION

Les comportements de transfert des migrants vers leur pays d'origine témoignent de l'attachement qu'ils portent à améliorer la situation économique et sociale de ceux qui sont restés au pays d'origine. Les transferts sont individuels ou "collectifs", c'est à dire par l'intermédiaire d'une association de ressortissant dont le but est la réalisation d'infrastructures sanitaires et sociales dans le village d'origine (actions de solidarité villageoise). Les transferts financiers des migrants ont comme principal objectif l'accroissement des ressources monétaires des familles restées dans le pays d'origine. Ces transferts dit de soutien à la famille couvrent aussi bien les dépenses de consommation courantes, que les dépenses de santé ou d'éducation et couvrent les aléas économiques (sécheresse, parasite...). Le second motif de transfert d'épargne est l'investissement dans le logement dans le pays d'origine. Enfin, une part plus ou moins grande de ces économies du travail est affectée au financement d'une activité économique dans le pays d'origine (portée par le migrant lui-même ou un membre de sa famille), au remboursement des dettes liées au départ en immigration ou à l'alimentation d'un compte courant. Selon les communautés de migrants et selon les catégories de migrants, la hiérarchisation de ces différents motifs de transferts d'épargne diffère.

L'impact économique des ces transferts pour le pays d'origine est l'objet de nombreuses analyses économiques ou sociologiques rarement unanimes. Comme nous l'avons vu, des visions positives ou négatives s'opposent. Quoiqu'il en soit, ces transferts d'argent se heurtent à diverses contraintes et difficultés qui grèvent leur valorisation dans le pays d'origine. Ces contraintes s'articulent essentiellement autour de cinq points :

- -L'inadéquation des modes de transferts bancaires aux demandes des migrants (en terme de coût, de rapidité et de proximité);
- -l'impossibilité d'accès au crédit dans le pays d'origine;
- -le manque d'accompagnement et d'encadrement du porteur de projet;
- -l'éloignement : le manque de confiance en l'intermédiaire chargé du suivi de l'investissement et plus généralement la manque de confiance envers le système administratif des pays d'origine;
- -le manque d'accompagnement financier et organisationnel des associations de migrants dans leurs réalisations d'infrastructures sanitaires et sociales.

Les programmes mis en place ayant comme objectif la valorisation de l'épargne des migrants revêtent donc plusieurs formes : L'épargne peut être valorisée par l'effet de levier de l'accès au crédit et de l'accompagnement des projets individuels (initiatives économiques, PMIE, IntEnt ou promotion de l'habitat, ADER), par l'adéquation des outils de transferts ou des produits financiers aux attentes des migrants et aux réalités économiques de leur double environnement (Banco Solidario, et les partenariats entre SFD et Banques dans le pays d'accueil) ou par les actions renforçant l'organisation des associations de migrants ainsi que leur capacité à soutenir et mobiliser des fonds pour leurs projets de développement (cofinancement, aide à la structuration).

Beaucoup d'initiatives sont donc engagées pour tenter de lever l'une ou l'autre des contraintes que rencontrent les migrants du fait de leur appartenance à un double espace. Toute initiative nouvelle devrait s'inspirer de ce qui existe en approfondissant les connaissances capitalisées par tel ou tel outil. Il appartient maintenant aux acteurs qui ont investi (parfois depuis longtemps) ce champ de réflexion de porter leur regard critique sur les outils que nous avons présentés afin de venir enrichir et mutualiser les enseignements que nous pouvons tirer de ces actions.

L'initiative du FORIM, relayée par FINANSOL et le CFSI, a pour objectif de rassembler ces acteurs afin de réfléchir aux modes de valorisation conjoints de l'épargne des migrants et l'épargne solidaire. Il ressort de cet état des lieux deux expériences menées en ce sens. L'une est portée par la COFIDES Nord Sud et l'autre par la Triodos Bank, au sein du programme IntEnt au Pays Bas. Ces deux actions mettent l'épargne solidaire au service de la garantie d'un crédit à l'investissement porté par un migrant. Le champ d'action portant sur la mutualisation de l'épargne des migrants et l'épargne solidaire reste encore à investir.

Annexes : Fiches "mémento" des initiatives ou dispositifs mis en place en faveur du public migrant

Fiches 1 : Formalisation et sécurisation des transferts

Pays : Sénégal

Nom du dispositif : Plan Épargne Retour (PER) et Compte Épargne Retour (CER)

Banque porteuse de l'initiative : Banque de l'Habitat du Sénégal

Date de mise en œuvre : juillet 1995

Principe : la BHS offre des comptes épargne spécifiquement adaptés à sa clientèle immigrés.

CER : montant d'ouverture de 75€, dépôt mensuel obligatoire de 45€ et les retraits sont libres.

PER : montant d'ouverture de 120€, dépôt mensuel obligatoire de 45€ et les fonds sont bloqués pour quatre années.

Ces deux comptes sont rémunérés à 3,5% selon les taux fixés par la législation bancaire française pour les livrets A et B (cette rémunération est donc inférieure à celle des banques françaises)

Ces produits ne bénéficient pas de la prime de l'État français ni d'une prime de l'État sénégalais.

Il n'est pas impératif d'acquérir un logement au Sénégal, le client a le droit de choisir l'affectation de ces fonds épargnés.

Remarques: Ce dispositif n'a pas réellement conquis le public migrant sénégalais puisqu'en 1998 ces produits ne représentaient pas plus de 8% des comptes épargnes ouverts à la BHS Paris.

Contact : BHS/ PARIS (siège) 22, rue Hamelin 75016 Paris. Tel: (331) 45.53.34.60. Agence du 19^{ème} arrondissement Mme Konaté, tel : 01 44 72 88 91

Pays : Maroc

Nom du dispositif : mise en place de produits bancaires en faveur des Ressortissants Marocains de l'Extérieur.

Banques porteuses de l'initiative : Banque Marocaine du Commerce Extérieur, le Crédit du Maroc, la Banque Commerciale du Maroc, la banque Chaabi.

Date de mise en œuvre : fin des années 80

Principe : quelques exemples de produits offerts par ces banques aux RME sur la base de comptes ouverts au Maroc.

-crédits à l'équipement ou à la consommation

-comptes sur livret rémunérés à 6,5%

-comptes épargne convertibles en dirhams

-des comptes retraite (*proposée par la Banque Chaabi*)

-Des Fonds Commun de Placement (FCP Maroc Atlas créé en 1994) pour soutenir le mouvement de privatisation au Maroc

Remarques:

Les transferts des immigrés marocains représentent près de 7% du PIB et 30% de la valeur des importations. Sur la totalité de ces transferts, 70% sont réalisés par virement bancaire et 65% proviennent de France.

Contact : M. Bendourou FADD, conseiller économique de l'Ambassade du Maroc en France, tel : 01 44 14 59 75 ou 01 45 20 69 35 et

Fondation Hassan II au Maroc : <http://www.alwatan.ma/html/club/bienvenue.asp>

Pays : Italie

Nom du dispositif : Mise en place de services bancaires s'adressant directement au public migrants

Banques porteuses de l'initiative : Banque Popolare di Milano, Banco Ambrosiano Veneto et Banca Commerciale Italiana

Date de mise en œuvre : NC

Principe :

-Matériel d'information sur produits financiers proposés rédigé en italien, français, anglais, espagnol et arabe;

-Transferts financiers vers l'étranger à coûts réduits via des accords inter-bancaires;

-Mise à disposition d'un service gratuit d'assistance téléphonique pour les appels en direction du pays d'origine;

-Possibilité de souscrire des polices d'assurances pour le rapatriement dans le pays d'origine ou pour l'indemnisation en cas d'hospitalisation;

-Comptes courants facilités pour les associations de ressortissants

Remarques :

Ces informations sont communiquées par l'ONG italienne la Lunaria. Cette dernière, en collaboration avec la Direction Générale Emploi et Affaires Sociales de la Commission Européenne, a publié un guide sur les services bancaires existants en Italie en faveur des immigrés de tous les continents.

Contact : <http://www.lunaria.org/docs//4EUREPORT.pdf>

Pays : Équateur/Espagne

Nom du dispositif : "mi familia, mi pais, mi regreso"

Banque porteuse de l'initiative : Banco Solidario en partenariat avec Caja Madrid et Caja Murcia

Date de mise en œuvre : décembre 2001

Principe : création d'un compte et de services bancaires destinés aux immigrants équatoriens

-L'ouverture de ce compte se fait par la souscription d'un contrat entre le mandataire équatorien du migrant et la Banco Solidario. La réception des données concernant le migrant s'effectue à travers Enlace Andino (bureau de représentation de Banco Solidario en Espagne).

-Le migrant n'est pas tenu d'être en situation régulière en Espagne

-ce compte en dollar offre quatre services :

-*Un compte courant* : le mandataire en Équateur peut retirer l'argent qu'il souhaite sur le solde défini par le migrant comme "disponible".

-*Un compte épargne logement* : Le migrant décide volontairement de bloquer et alimenter un dépôt dont la finalité est l'acquisition d'un logement.

-*Un compte d'investissement* : Le migrant décide de bloquer et alimenter un compte dont la finalité est l'acquisition d'un bien ou l'alimentation d'un fonds d'investissement pour la création d'une entreprise.

-*Un compte crédit* : Ce compte reçoit les dépôts qui ont comme finalité de faire face aux obligations de remboursement d'un crédit octroyé par la Banco Solidario au mandataire ou au migrant.

-possibilité d'effectuer des transferts d'argent à partir de n'importe quelle agence de la Caja de Murcia ou Caja Madrid.

-le coût total du transfert est de 4 % du montant transférée sachant que ce coût est impérativement compris entre un minimum de 7\$ et un maximum de 20\$. Tout transfert inférieur à 125 \$ sera soumis à une commission fixe de 7\$ et tout transfert supérieur à 500 \$ sera soumis à une commission fixe de 20\$; entre ces deux montants, la commission sera de 4 %.

-possibilité d'obtenir un crédit voyage au taux annuel de 18% (le taux usuraire annuel en Équateur est de 144%)

-possibilité de crédit à l'initiative économique ou au logement

Remarques :

Il semble que cette initiative est fructueuse en terme de transfert entre l'Espagne et l'Équateur. En ce qui concerne les facilités de crédit et les comptes épargne, la nouveauté de ce dispositif ne permet pas l'analyse.

Contact : Juan Carlos Peñafiel Banco Solidario - Ecuador Jefe de Producto Migrantes Tel : 593-2-2260260 ext.3036 site internet : www.banco-solidario.com

Pays : Haïti

Nom du dispositif : mise en place d'un système de transfert USA-Haïti à faible coût.

Association porteuse de l'initiative : FONKOZE, "banque alternative pour les pauvres", une institution de micro-finance.

Date de mis en œuvre : NC

Principe: accord avec la City National Bank of New Jersey (CBN)

-commission fixe de 10\$ quel que soit le montant à transférer.

-Le mandataire doit ouvrir un compte épargne chez FONKOZE (accès gratuit)

-Le migrant effectue le dépôt du montant à transférer sur un compte à la CBN

-il doit appeler un numéro vert ou envoyer un mail sur un compte AOL pour ordonner le virement du montant à transférer sur le compte épargne FONKOZE

-L'argent est alors immédiatement disponible en Haïti.

-Pour gagner la confiance de la diaspora haïtienne résidant aux USA FONKOZE a financé des cours d'alphabétisation gratuits pour les migrants.

Remarques:

Cette initiative souligne le rôle que peuvent tenir les IMF, en partenariat avec des banques dans le pays d'accueil, dans la sécurisation et la formalisation des transferts. De plus, cette initiative permet l'orientation de ces transferts vers des comptes épargne dans le pays d'origine.

Contact : www.fonkoze.org

Pays : Mali (cercle de Kayes)

Nom du dispositif : Programme d'Appui à la mise en œuvre d'un Système d'Épargne et de Crédit Autogéré

Association porteuse de l'initiative : maître d'œuvre CIDR, maîtrise d'ouvrage Banque Nationale de Développement Agricole, partenaire financier AFD

Date de mise en œuvre : avril 1998

Principe :

-Création progressive de 30 Caisses villageoises d'épargne et de crédit autogérées

-Une caisse villageoise a par définition une dimension villageoise (1000 à 3000 habitants dont la moitié d'adulte). Le système de caisse villageoise a pour grande qualité de respecter le mode d'organisation traditionnel du village. Les villages se dotent alors, avec l'appui logistique du "comité de pilotage", d'un règlement intérieur, d'un comité de gestion, de deux caissiers, d'un coffre. Le système est celui d'une banque simple.

-Taux de transformation des ressources utilisables est de 84% mais le CIDR constate une forte hausse des dépôts qui ne trouve pas d'emploi en crédit.

-Montant moyen des crédits : 150€ destinés principalement au financement de petites activités de commerce et d'agriculture familiale.

Remarques:

Des réflexions sont actuellement en cours sur la possibilité d'ouvrir des comptes spéciaux pour les migrants :

-Un dépôt à vue, alimenté par le migrant, que le mandataire (nommé par ce dernier) pourrait utiliser dans une proportion mensuelle fixée d'avance.

-La possibilité d'assortir à ce type de dépôt "un crédit d'urgence".

-Créer un compte type "dépôt congé"

Contact CIDR

60350 AUTRECHE

Tel : 03 44 42 71 40

e-mail : cidr@compuserve.com

web : www.groupecidr.org (en construction)

Fiches 2 : Valorisation des transferts collectifs

Pays : France

Nom du dispositif : NC

Association porteuse de l'initiative : Migration & Développement

Date de mise en œuvre : NC

Principe :

Pays concerné : **Maroc**

La mobilisation systématique des migrants dans tous les projets, leur initiation à la vie associative, l'éducation au développement ;

La participation des villageois à toutes les étapes des projets (choix des solutions, travaux, gestion des installations, apports financiers directs, tarification des services...). Les bénéficiaires jouent donc un rôle moteur en tant qu'initiateurs de l'action, financeurs, mais aussi propriétaires et gestionnaires de certains équipements.

Les actions de Migrations & Développement reposent également sur une approche partenariale visant à entretenir l'implication constante de tous les acteurs du développement sur le territoire concerné (État, élus régionaux, autres ONG...).

Remarques: Axées depuis le début sur le sud du Maroc, les actions de Migrations & Développement s'étendent depuis l'an 2000 à l'Algérie, dont l'immigration présente des caractéristiques similaires, des besoins à couvrir du même ordre (équipements de proximité) et une organisation villageoise traditionnelle encore forte

Contact : M. Jamal Lahoussain,

Tel : 04 91 59 82 70

Mèl : md.France@migdev.org

Pays : France

Nom du dispositif : Programme d'Appui aux initiatives migrants

Association porteuse de l'initiative : Comité Contre la Faim et pour le Développement

Date de mise en œuvre : 1999

Principe :

Pays concerné : le Mali

L'objectif central était de renforcer ces organisations en tant qu'acteurs de leurs projets dans un nouveau cadre de concertation : la décentralisation. En particulier, il s'est agi de fournir à ces associations (villageoises et de migrants) le soutien nécessaire pour développer des initiatives productives d'intérêt public dans leur village d'origine et renforcer leur organisation et capacité d'intervention concernant le développement local.

Le programme s'est articulé autour de 2 objectifs spécifiques :

- réaliser des infrastructures hydrauliques et des aménagements vétérinaires identifiés par les populations comme étant nécessaires au développement de leurs activités d'élevage et de maraîchage
- renforcer les capacités des organisations villageoises et de migrants à s'organiser ensemble afin d'identifier, de réaliser, de gérer et maîtriser ultérieurement d'autres projets économiques d'intérêt public. Trois axes orientent la démarche :

Une demande cofinancement formelle de ce programme a été déposée au MAE en décembre 1998. Son budget total était de 960 428 € dont 50 % ont été pris en charge par le MAE, 31 % par le CCFD, 14 % par les migrants et 4 % par le Conseil régional du Nord pas de Calais.

Remarques: Ce projet a été évalué en août 2003 par le F3E

Contact : Mme Fabienne Michalon

Mèl : f.michalon@ccfd.asso.fr

Pays : France

Nom du dispositif : La Promotion de l'Implication des Migrants dans le Développement de leurs régions d'Origine (PIMDERO)

Association porteuse de l'initiative : GRDR

Date de mise en œuvre : NC

Principe :

Le PIMDERO a pour objectif d'accompagner les ressortissants de la zone du Bassin du Fleuve Sénégal pour qu'ils valorisent les contacts et les ressources disponibles en France dans le champ du développement local.

Ce programme s'adresse aux associations villageoises, aux fédérations d'associations de migrants ainsi qu'aux acteurs de la solidarité internationale concernés par les échanges Nord-Sud (coopération décentralisée, partenaires techniques...)

Les objectifs spécifiques de ce programme sont de promouvoir une meilleure communication entre les deux espaces, faire évoluer les pratiques des associations de migrants dans le développement de leur pays d'origine et favoriser les échanges d'expériences et la construction de partenariats entre le Nord et le Sud.

Remarques:

Contact : M. Olivier Lemasson

Tel : 01 48 57 65 90

Mèl : pimdero@grdr.org

Fiches 3 : Initiatives économiques

Pays : Belgique

Nom du dispositif : ENTREPRENDRE

Association porteuse de l'initiative : Conseil Flamand pour l'Intégration des réfugiés (OCIV) en partenariat avec la Commission Européenne et le Secrétariat d'État Belge à la Coopération

Date de mise en œuvre : 1999

Principe : accompagnement et appui des initiatives de création d'entreprise des immigrés qui se réalisent dans les PED par des actions d'aide à la conception de projet, par des formations et par une mise en réseau. Ce programme offre :

-Un service de conseil et d'orientation destiné aux entrepreneurs pour les aider à formuler leurs idées, identifier leurs compétences et tester leurs motivations pour entreprendre.

-Un séminaire qui donne les outils indispensables pour mener à bien une étude de marché et élaborer un plan d'affaire.

-Un accès à l'ordinateur, à l'Internet et à l'e-mail.

-Un accès à une demande de subvention ou de crédit pour le démarrage de l'activité.

-Un encadrement dans le pays d'installation assuré par un organisme d'appui à la micro-entreprise capable d'épauler l'entrepreneur dans le montage et le développement de son entreprise.

Remarques : Ce programme d'aide à l'investissement dans le pays d'origine implique le retour du migrant.

Contact : Vanton.vanassche@ociv.org, elsa@ociv.org

Pays : Belgique

Nom du dispositif : Migr'action

Association porteuse de l'initiative : Coordination des Initiatives pour les Réfugiés et Étrangers (CIRE) en partenariat avec la Direction Générale de la Coopération et Développement (DGCD) et l'Union Européenne

Date de mise en œuvre : 2000

Principe : Le programme Migr'actions vise à promouvoir le développement des pays du Sud grâce à l'action des migrants. Le migrant est ici considéré comme un vecteur de développement et un acteur à part entière du processus, assurant un transfert de savoir et de savoir-faire. Le programme offre :

- Un accompagnement dans le projet de retour des candidats
- Une formation à la création et gestion d'une petite entreprise et à l'élaboration d'un plan d'entreprise
- Un conseil et une analyse des plans d'entreprise
- L'appui et le suivi des entreprises par des structures locales dans les pays de retour
- Une aide financière et éventuellement un appui logistique pour le démarrage de l'entreprise

Depuis 3 ans, plus de 400 promoteurs ont bénéficié en Belgique de l'appui du CIRE pour se former à la gestion d'une petite entreprise et développer leur projet d'entreprise. Deux cents d'entre eux ont effectivement démarré leur petite entreprise dans leur pays d'origine où ils sont conseillés par des structures locales partenaires du CIRE.

Remarques : Ce programme d'aide à l'investissement dans le pays d'origine implique le retour du migrant.

Contact : M. Fabrice Lepla, migractions@cire.be

Pays : France

Nom du dispositif : Programme Développement Local et Migration (PDLM)

Organismes porteurs de l'initiative : Ministère de la Coopération, Ministère des affaires sociales et l'Office des Migrations Internationales

Date de mise en œuvre : 1996

Principe : Aider les immigrés qui se réinsèrent et les accompagner afin qu'ils puissent se stabiliser dans leur pays et dans leur nouvelle activité. Le programme offre :

-Le financement du projet à hauteur de 3660€, la formation des promoteurs, le suivi technique et de gestion pendant 1 an après le démarrage du projet.

-Cette aide n'est pas systématique, elle dépend de la qualité du projet économique proposé et peut être dispensée à tout migrant ayant séjourné au moins 2 ans en France et rentré au pays depuis moins de 6 mois.

-Le PDLM permet à environ une centaine de migrants de se réinsérer chaque année (400 entre 1996 et 2000). Pour les 120 projets de réinstallation en 2000 / 2001

Remarques : /

Contact : Gilles Cressan, Programme Solidarité Eau

Mèl : cressan@pseau.org

Pays : France

Nom du dispositif : Programme Migration et Investissement Économique

Association porteuse de l'initiative : Programme Solidarité Eau (PsEau)

Date de mise en œuvre : 2001

Principe : aide à la création d'une entreprise dont l'activité est basée sur les deux espaces géographiques (France-Mali ou France-Sénégal)

-Le migrant cautionne, par son épargne, le projet économique porté par un proche dans le pays d'origine. Son épargne est bloquée sur un compte rémunéré ouvert auprès d'un organisme bancaire local, identifié par le PsEau. Cette épargne sert de garantie au crédit alloué par l'organisme bancaire au promoteur local.

-Le promoteur local est le porteur de projet qui réside au Mali ou au Sénégal. Le crédit qui lui est accordé est hébergé sur son compte au sein de l'organisme bancaire.

-Deux comptes distincts sont donc ouverts dans la même banque : un au nom du migrant, l'autre au nom du promoteur local.

-Un opérateur d'appui local est en charge de l'étude de faisabilité et du suivi des projets pendant un an, une fois le crédit accordé.

-les partenaires sont entre autres : des organismes d'appui au montage de projet, la Banque Internationale pour le Commerce et l'Industrie (BICIM), une filiale de la BNP, le Crédit Mutuel du Sénégal, filiale du crédit mutuel, l'AFIDRA (Association pour la Formation, l'Insertion et le développement Rural en Afrique).

Remarques : Ce dispositif vise à s'élargir aux autres pays d'Afrique. Une réflexion à ce sujet est en cours avec des acteurs de l'économie solidaire.

Contact : Melle Déborah Galliot de PsEau, galliot@pseau.org

Pays : Pays-Bas

Nom du dispositif : IntEnt Joint Venture Programme (IJV) et IntEnt Starters Programme (ISP)

Association porteuse de l'initiative : La fondation IntEnt (composée d'un cabinet de conseil, Facet BV d'une banque qui finance des projets qui engendre un excédent social, la Triodos Bank et un organisme de soutien aux entrepreneurs défavorisés, la fondation SEON)

Date de mise en œuvre : NC

Principe :

- IntEnt Joint Venture Programme soutient la création de coentreprises promues par des entrepreneurs émigrés prospères aux Pays-Bas, désireux de coopérer avec des entrepreneurs de leur pays d'origine. Après que les partenaires potentiels ont été sélectionnés, IntEnt fournit un programme d'orientation commerciale, prête son assistance pour la rédaction du projet d'entreprise préliminaire au financement proprement dit.

- IntEnt joue principalement le rôle d'identificateur d'opportunités d'investissements pour les migrants et procure également des services de conseil d'entreprise ainsi que des formations spécifiques à la gestion lors de la phase qui fait suite au lancement.

- Le financement est acheminé par les banques locales, et est accordé selon les modalités commerciales courantes. IntEnt collabore avec des organismes professionnels qui se chargent de promouvoir la création d'entreprises et qui fournissent des conseils.

Remarques :

L'originalité de ce programme réside en mise en place d'un système de "co-entreprise". Dans ce système, le migrant investit dans une entreprise de son pays d'origine parce que celle-ci est en phase de croissance ou présente un intérêt social important. Il n'y a donc pas de lien de famille ou d'amitié entre le migrant et le chef d'entreprise.

La deuxième originalité de ce programme est qu'il offre aux migrants intéressés à investir dans son pays d'origine une "bourse d'opportunité d'investissement". Cette remontée d'informations qualitatives sur les entreprises existantes dans le pays d'origine permet de faciliter et sécuriser le choix de l'investissement.

Contact : http://www.seon.nl/download/Folder_fr.doc

Fiches 4 : Promotion de l'habitat

Pays : France

Associations porteuses de l'initiative : Fondation Abbé Pierre, l'Association pour le Développement Économique et Régional (ADER) en partenariat avec le Crédit Coopératif et Architecture et Développement.

Nom du dispositif : Association pour la promotion de la construction.

Date de mise en œuvre : 1995

Principe :

-Le projet concerne 22 migrants qui doivent justifier d'une épargne en vue de la construction d'un logement (l'apport était variable, sur 12200 € que coûte la maison, certains avaient un apport personnel de 4600€ à l'ouverture d'autres de 90 €.).

-Le Crédit Coopératif a accordé les crédits à la construction aux migrants, qui, organisés en association, assument collectivement le rôle pression sociale sur leurs membres afin d'assurer le remboursement.

-La fondation Abbé Pierre s'est portée garante des migrants.

-ADER assure la fonction de maître d'œuvre sur le terrain. Les maisons ont été construites, avec des matériaux locaux, par Architecture et Développement (suivant le principe d'un chantier formation).

Remarques :

Les maisons sont maintenant construites, certains migrants sont encore liés au Crédit Coopératif par le remboursement. Même si des dysfonctionnements telles que l'augmentation du coût de construction (pris en charge par la FAP) ou l'augmentation du délai de construction ont eu lieu, aucun défaut de paiement de la part des migrants n'est signalé à ce jour. Ce projet aura permis de prouver la solvabilité de la demande des migrants.

Des réflexions sont actuellement en cours afin de pérenniser cette action sans le cautionnement du crédit par FAP.

Contact : M. Charles Bonhomme de la Fondation Abbé Pierre, Mme Nicole Jounany et M. Innocente Salvoni de l'ADER.

Pays : France

Organismes porteurs de l'initiative : l'Association de Développement du Cercle de Yélimané (l'ADCYF)

Nom du dispositif : /

Date de mise en œuvre : en cours de création

Principe : Ce projet concernerait la construction de 600 logements pour les migrants à Bamako et Kayes. Le projet, en cours de réflexion, se déroulerait comme suit :

-les migrants justifient d'une épargne préalable servant à financer l'achat de 250m² de terrain viabilisé, ce qui équivaut à 4500€. Cette somme représente 30 % du coût final de construction.

-Les 70% restant seront garantie par le Fonds de Garantie Hypothécaire du Mali.

-La Banque de l'Habitat du Mali, grâce au pré-financement d'un bailleur institutionnel, octroierait le crédit pour les 600 logements. Le taux d'intérêt de ce crédit serait bonifié par ce même bailleur. Il serait ainsi équivalent au taux du marché français et inférieur de 4 points au taux en vigueur au Mali. Le crédit serait accordé sur une période de 10 ans.

-L'ADCYF aura pour rôle de monter les dossiers de demande de logement des migrants afin de les soumettre à la Banque de l'Habitat du Mali. Elle assurera en outre la fonction de pression "sociale " sur ces derniers afin de garantir les remboursements.

-L'entreprise en charge de la construction des logements sera choisie après une sélection faite par appel d'offre.

-Une attention particulière est portée sur l'utilisation de matériaux de construction locaux.

Remarques :

Ce projet est à l'étude. Il reste ouvert à l'entrée de nouveaux partenaires.

Contact : M. Gaharo Doucouré, AFTAM

Bibliographie

- ADRI/CNRS, *Nouvelles stratégies familiales chez les immigrés sahéliens*, 2001.
- BIT Genève, *Utiliser au mieux la globalisation : Travailleurs migrants, envois de fonds et microfinance*, Rapport de colloque, 2000.
- Bourchavhen Jamal, *Apports des transferts des résidents à l'étranger à la réduction de la pauvreté au Maroc*, 2000.
- Cahier Français, *les migrations internationales*, N°307, 2003.
- CCFD, *Faim et développement*, N°171, décembre 2001.
- Cerem-Lux, *Microfinance et migration*, document de travail, 2001.
- Commissariat au Plan, *Immigration, marché du travail, intégration*, rapport, 2002.
- Condamines Charles, *Migration et coopération internationales : intégration ou exclusion ?* 1999.
- Daum Christophe, *Développement des pays d'origine et flux migratoires : la nécessaire déconnexion*, Homme et Migration N°1214, juillet-août 1998.
- Daum Christophe, *Les migrants partenaires de la coopération internationale : le cas des maliens de France*, 1995.
- De Tapia Stéphane, *Les migrations internationales dans les sources administratives et documentaires turques*, 1998.
- DGCID, *Évaluation du programme PDLM 1991-1998*, rapport, 2001.
- Dieng Ababacar, *Comportements d'épargne des migrants maliens et sénégalais*, thèse de doctorat, Université de Lyon, 2000.
- Domenach Hervé, *Migrations internationales*, IRD 1997.
- FAS/GRGR, *Le comportement des migrants vis à vis de l'épargne, du crédit et des transferts de fonds vers leur pays d'origine*, 1994.
- Fritz Jean, *La diaspora haïtienne : sa contribution à l'économie nationale*, actes des colloques de La semaine de la Diaspora 1999.
- Gubert Flore, *L'effet des transferts des émigrés maliens sur leur famille d'origine*, 2001.
- Gubert Flore, *Migration et gestion collective des risques. L'exemple de la région de Kayes (Mali)*, Thèse de doctorat, Clermont-Ferrand, Université D'Auvergne, 2000.
- Guengant Jean-Pierre, *Migrations internationales et développement : Les nouveaux paradigmes*, RMIE n°12, 1996.
- HCCI, *Le rôle des migrants, éléments essentiels d'une nouvelle politique de coopération*, Avis du Haut Conseil, 2002.

Henkinbrant Luc, *Les migradollars, état des (mé)connaissances*, Fondation Baudouin, CIRE juin 2001.

Hommes et migration, *Marocains de France et d'Europe*, n°1242 mars-avril 2003.

Husson Bernard et Sall Babacar *migration et développement*, novembre 2000.

Icart Jean-Claude, *La communauté haïtienne de Montréal : Contribution au développement de leur pays d'origine*, 1995.

Institut Panos Paris, *D'un voyage à l'autre, des voix de l'immigration pour un développement pluriel*, Paris, Karthala, 2001.

IRD/OIM, *Participation des migrants au développement, contexte et objectif*, 1999.

Kaba Olivier, *Note de présentation du FSP Codéveloppement Mali*, 2003

Lalou Richard, *Les migrations internationales en Afrique de l'Ouest face à la crise*, IRD-Orstom, 1996.

Lebercier M-H et Schneider H, *Les migrants partenaires du développement, 6 études de cas*, OCDE/Panos Paris, 1996.

Lepla Fabrice, *note de présentation du programme migr'action*, Cire 2003.

F3E, *Office Montreuillois des Relations Internationales - Évaluation du jumelage coopération Montreuil - Yélimané (Mali)*, Amari R.Agnéroh, Elisabeth Meyer (Institutions et Développement), janvier 2002.

Migrance africaine et Programme Solidarité Eau, *Les investissements économiques des migrants dans leur pays d'origine : rencontre avec 20 entrepreneurs*, août 2000.

Migration et Société, *Économie solidaire et migration*, Vol 10, n°56, mars-avril 1998.

Migration et société, *La coopération et l'immigration*, vol 9 n°51, mars-juin 1997.

Nair Sami, *Politique de codéveloppement liée aux flux migratoires*, 1997.

OCDE, *Les politiques migratoires : intégration et régulation des flux*, synthèse, 2003.

OCDE, *Migration et développement, un nouveau partenariat pour la coopération*, 1994.

OCDE, *Tendances des migrations internationales*, 1999.

OIM, *Conférence inter-régionale sur la participation des migrants au développement de leur pays d'origine*, rapport, 2000.

PNUD, *Rapport sur le développement humain*, New York, 1996.

Revue Européenne des migrations Internationales, *Émigrés internationaux maliens face aux marchés fonciers bamakois : connivences et concurrences*, 1999.

Reynald Blion- CIMADE, co-auteurs Véronique Verrière – EUROPACT, Michel Rondepierre - ABPCD, *Épargne des migrants et outils financiers adaptés*, Ministère de l'Emploi et de la Solidarité, Direction de la Population et des migrations, juin 1998.

Russell Sharon, Jacobsen Karen, Stanley William, *International migration and development in Sub-Saharan Africa*, Washington, Banque Mondiale, 1990.

Sidibe Mamadou, Djefal Sabrina, Keita Alou, Diop Matar, *Étude sur les outils financiers dans le Bassin du fleuve Sénégal*, PsEau, GRDR, REFA, avril 2000.

Tapinos Georges, *Mondialisation et migrations internationales*, Conférence de l'OCDE à Lisbonne, IRD, 1998.

Williams Allan et Bala Vladimir, *Mobilité internationale en Europe Centrale : Migrants, Touristes et Commerçants*, Revue Européenne des migrations internationales, 2002.

Kaba Olivier, Force Eric, *Pratiques et politiques d'aide au retour au niveau européen, Analyse de la situation française*, Ed. PMIE & PsEau, 2002

Force Eric, *Les associations villageoises de migrants dans le développement communal : un nécessaire repositionnement ?* groupe initiatives, Traverse n° 10.

Régional Conference on Remittances as a Development Tool, May 17-18, 2001, Washington, DC) et document de conférence, *Remittances to Latin America and the Caribbean : comparative Statistics*, 2001.

Étude collective de Caja de Murcia, Caja de Ahorros el Monte, CECA y SADAÍ, *Las remesas de emigrantes entre España y Latinoamérica*, parrainé et financé par le Ministère de l'économie espagnol, le fonds de coopération espagnol et la Banque Inter-américaine de développement, nov.2002.