



Ministère des Maliens de  
l'Extérieur et de l'Intégration  
Africaine



Centre d'Information et de  
Gestion des Migrations

## Etude de capitalisation des initiatives et mécanismes en matière de transferts de fonds au Mali

25 mars 2010

### Rapport final

Frédéric Ponsot

Bruno Obegi

Source de financement : FED

Numéro de projet :

9 ACP ROC 23 – 20840 (engagement FED\2008\197-707)

*« Le contenu de la présente publication relève de la seule responsabilité de l'expert et ne peut en aucun cas être considéré comme reflétant l'avis de la Commission européenne, du CIGEM ou du gouvernement malien ».*



Ce projet est financé  
par l'Union Européenne

eunida

## TABLE DES MATIERES

<b>CONTEXTE GÉNÉRAL .....</b>	<b>5</b>
Approche générale .....	5
Méthodologie.....	5
Objectif global .....	6
Objectifs particuliers.....	6
Contexte institutionnel.....	6
Importance et caractéristiques du courant migratoire vers la France .....	8
Importance et caractéristiques des transferts de fonds des migrants de la France vers le Mali .....	11
<b>CADRE ANALYTIQUE GÉNÉRAL.....</b>	<b>13</b>
Niveau Micro : impact sur les ménages et préférences des migrants en matière de produits financiers .....	13
Impact .....	13
Affectation des transferts .....	18
Bancairisation et comportements des migrants .....	25
Préférences financières .....	28
Enjeux au niveau micro .....	30
Niveau Méso : canaux utilisés, stratégie des acteurs, infrastructure de marché .....	31
Éléments de compréhension et définitions préalables .....	31
Canaux de transferts au mali.....	38
Canal informel.....	39
Canal des sociétés de transfert d'argent.....	42
Canal bancaire .....	47
Canal postal .....	51
Canal des sfd.....	53
Canaux reposant sur la monétique et les TIC .....	59
Récapitulatif des coûts, des modalités de tarification et d'utilisation par canal de transfert.....	66
Organismes d'accompagnement à l'investissement.....	68
Mutuelles de santé .....	73
Organismes de paiement des retraites.....	73
Recommandations pour le niveau meso .....	75
Niveau Macro : flux et suivi statistique, incitations publiques, réglementations .....	77
Flux et suivi statistique .....	77
Incitations publiques .....	79
Réglementation .....	83
Enjeux au niveau macro .....	86
Information et statistiques .....	86
Incitations publiques .....	86
Enjeux réglementaires.....	87
<b>BAISSE DES COÛTS ET IMPACT SUR LE DÉVELOPPEMENT : PROBLÉMATISATION.....</b>	<b>88</b>
Principaux moteurs et déterminants de la baisse des coûts.....	88

Impact sur le développement ..... 88  
    Renforcement de l'intermédiation financière .....89  
    Dispositifs favorables au financement d'entreprises des migrants.....90  
    Dispositifs favorables au financement d'investissements collectifs .....90

**RECOMMANDATIONS..... 92**

**ANNEXES..... 98**

Glossaire ..... 98  
Sigles et abréviations ..... 100  
Bibliographie ..... 102  
Personnes et institutions rencontrées ..... 104  
Groupe de travail sur les transferts de fonds des migrants en grande bretagne..... 106

## LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 : Montants reçus depuis la France	11
Tableau 2: Affectation des transferts	18
Tableau 3 : Infrastructure financière sur le corridor France Mali	35
Tableau 4 : Répartition des établissements de crédits dans les Etats de l'UEMOA (Rapport BCEAO 2007)	36
Tableau 5: Canaux et couverture des besoins financiers des migrants au Mali	37
Tableau 6 : Répartition des points de paiement par canal	43
Tableau 7 : Répartition des points de paiement par STA	45
Tableau 8 : Points de paiement des STA par type d'institutions	45
Tableau 9 : Tarifs des principales STA pour envoyer 150€ de la France vers le Mali	46
Tableau 10: Récapitulatif des options de transfert sous l'angle des coûts et des modalités de tarification et d'utilisation	67
Tableau 11 : Statistiques sur envois de fonds des travailleurs (en millions de FCFA)	77
Tableau 12 : Stratégies des acteurs et intermédiation financière	89

## LISTE DES ENCADRES

Encadré 1 : Impact des transferts transnationaux des migrants au Guatemala .....	14
Encadré 2 : L'accès aux communications des familles des migrants par rapport aux familles sans migrant au Burkina Faso et au Ghana.....	15
Encadré 3 : Comment les ménages éthiopiens recevant et ne recevant pas d'aide de migrants se distinguent-ils face à une crise alimentaire ?.....	15
Encadré 4 : Effets mitigés des transferts sur les inégalités à l'échelle d'un territoire : illustration à partir de la production agricole dans la région de Kayes.....	17
Encadré 6 : Expérience du Sénégal en matière de limitation de l'imposition de clauses d'exclusivité dans les contrats de représentation des STA .....	47
Encadré 7 : Mécanisme de transfert des banques maliennes en France à partir de comptes « loro-nostro » .....	48
Encadré 8 : La réglementation des SFD limitant les transactions au niveau domestique crée une situation de rente pour les banques.....	54
Encadré 9 : Plan d'action national de la microfinance et diversification des produits .....	55
Encadré 10: Exemple d'un SFD en zone rurale de forte migration : les CVECA de Kayes-Yelimane .....	57
Encadré 11 : Interopérabilité et transferts internationaux par téléphone portable au Kenya..	63
Encadré 12 : Financement de migrants par une banque de la place : 3 expériences, 2 échec, 1 succès .....	69
Encadré 13: Avantages fiscaux et douaniers dans le cadre du code des investissements .....	82
Encadré 14 : Proposition pour un dispositif facilitant la bancarisation des migrants et des associations de migrants.....	91

## LISTE DES FIGURES

Figure 1 : Evolution sur le long terme des transferts de fonds de migrants vers le Mali .....	11
Figure 2 : Répartition des transferts par pays.....	19
Figure 3 : Ratio d'utilisation des fonds.....	20
Figure 4 : Caractéristiques d'un produit de transfert .....	28
Figure 5 : Cycle de vie migrant de première génération et services financiers.....	29

## CONTEXTE GÉNÉRAL

### APPROCHE GENERALE

L'approche générale adoptée pour accomplir cette étude est d'analyser les pratiques maliennes en matière de transfert de fonds et de valorisation de l'épargne des migrants sur le corridor dominant France-Mali et à la lumière de références internationales en utilisant des cadres d'analyse directement appropriables par les responsables du CIGEM pour la formulation de recommandations. La finalité de ces recommandations est d'améliorer l'impact des transferts sur le développement, de diminuer les coûts des transferts et de valoriser les efforts d'épargne des migrants.

La baisse des coûts des transferts est en général la résultante d'un niveau de concurrence important entre une diversité d'intermédiaires financiers et de la mise en place d'une infrastructure de paiement la plus large possible, tant dans les pays sources que les pays de réception. Ainsi la baisse des coûts relève-t-elle à la fois de la stratégie des acteurs privés et d'incitations publiques, voire de la mise en œuvre de programmes d'appui publics-privés.

La valorisation de l'épargne des migrants peut être appréhendée sous deux angles :

- Optimiser les ressources des migrants en les affectant à leurs priorités directes (individuelles, familiales et sociales) et éviter les déperditions liées à la pression sociale, aux manques de compétences, aux carences institutionnelles locales
- Drainer ces ressources par des canaux formels générateurs d'externalités positives pour le développement des secteurs financiers, de la santé, de l'éducation, des infrastructures comme pour les finances publiques aux niveaux national et local.

L'impact sur le développement nous paraît découler de ces deux premiers axes qui devront en conséquence être traités en priorité dans le travail d'analyse des pratiques en œuvre au Mali.

### METHODOLOGIE

L'étude s'est déroulée d'octobre à décembre 2009, au Mali et en France.

Un travail bibliographique a été effectué pour se saisir des travaux précédents, des problématiques soulevées et des mécanismes de transfert identifiés. Il a été suivi par une série d'entretiens en France (Paris et Montreuil) et au Mali (Bamako et Kayes) auprès d'une grande diversité d'acteurs publics et privés (cf. annexe liste personnes rencontrées) comprenant une quarantaine de personnes différentes : 36% provenait d'organismes d'appui, 36% d'intermédiaires financiers ou de paiement et le reste de représentants des ministères, de la banque centrale et des bailleurs de fonds.

L'analyse sur les deux géographies, des études bibliographiques et les entretiens en face à face ont permis de croiser les informations et de donner du relief à cette problématique nécessitant une confrontation des vues sur le « double espace », pays d'origine et pays d'accueil (en l'occurrence la France pour l'essentiel).

Une limite à cette méthodologie est toutefois d'intégrer un tropisme franco-malien alors même que les autres corridors sous-régionaux ou inter-continentaux sont déjà mal documentés.

## OBJECTIF GLOBAL

Proposer un cadre analytique global des flux de transferts de fonds des migrants qui mette en perspective les pratiques en œuvre sur le corridor France-Mali à la lumière d'autres expériences internationales cohérentes avec le contexte et permettre la formulation de politiques et d'incitations publiques par le CIGEM et sa tutelle.

## OBJECTIFS PARTICULIERS

1. Améliorer les connaissances du CIGEM et de sa tutelle sur les pratiques des associations de migrants, des opérateurs financiers et des partenaires techniques et financiers en matière de transferts de fonds des migrants, sur l'environnement réglementaire et les stratégies commerciales des acteurs.
2. Formuler des propositions pour la baisse des coûts et l'amélioration de l'impact des transferts de fonds des migrants sur le développement

## CONTEXTE INSTITUTIONNEL

L'importance du phénomène migratoire au Mali est incarnée au niveau institutionnel par la mise en place d'un Ministère des Maliens de l'Extérieur et de l'Intégration africaine et reflète une vision claire et affirmée de la problématique<sup>1</sup>. Le Haut Conseil des Maliens de l'Extérieur créé lors de la conférence nationale de 1991 et profondément remodelé en 2003 est un organe représentatif des associations et autres formes de regroupement des maliens à l'étranger présent dans 62 pays avec plus de 1000 membres. Il se veut apolitique, laïque et sans but lucratif. Il est reconnu d'utilité publique depuis 2009. En outre, la migration est inscrite dans la politique de développement au sein des documents cadres (CSLP, DSLP). Au total, le phénomène migratoire commence à être pris en compte par les autorités dans le processus de développement du Mali et rejoint en cela la vision de la Commission européenne.

Celle-ci a défini le cadre de sa politique des migrations dans la communication de la Commission du 1er septembre 2005 "Migration et développement: des orientations concrètes" et vise à positiver la migration pour le développement tout en mettant l'accent sur les avantages et la nécessité d'une migration légale et structurée. Une conférence euro-africaine au niveau ministériel «Migration et développement» tenue à Rabat les 10-11 juillet 2006 a donné

---

<sup>1</sup> Cf. Etude CIVIPOL pp. 41 et suivantes

lieu à un ensemble de recommandations concrètes et à un plan d'actions. Ces initiatives ont été prolongées par un ensemble de rencontres aboutissant à une position conjointe entre l'UE et la CEDEAO notamment.

Au niveau bilatéral et avec les Etats concernés de l'Union Européenne en particulier, la concertation s'établit autour de négociations d'accords bilatéraux avec le Mali dans un contexte de durcissement des politiques d'immigration des pays hôtes et la mise en place de programmes d'appui dédiés à la question migratoire au Mali<sup>2</sup>.

Plus généralement, au sein des arènes internationales, notamment africaines (UA, BAD, CEDEAO), le rôle de la diaspora sur le financement et la contribution au développement des Etats africains renouvelle les stratégies d'actions liées aux migrations. Cette dernière sous-thématique constitue également un champ d'investigation de la Banque Mondiale et constitue un point récurrent de l'agenda des pays membres du G8 depuis 2004 qui a abouti en 2009 à l'objectif dit « 5/5 » de faire descendre les tarifs des commissions sur les transferts à 5% des montants envoyés d'ici 5 ans.

La mise en place du CIGEM s'inscrit en cohérence avec ce contexte national et international. Le CIGEM constitue une initiative innovante unique en Afrique francophone à l'initiative des autorités maliennes, conjointement avec la CEDEAO, la Commission européenne, la France et l'Espagne.

Le CIGEM a pour objectif principal la *définition et la mise en œuvre d'une politique migratoire malienne adaptée aux dynamiques nationales, régionales et internationales en constante évolution, mettant un accent particulier sur le lien entre migrations et développement.*

Le CIGEM se veut être à la fois :

- un think-tank au service de son autorité de tutelle comme des autres services du gouvernement pour la définition de sa politique migratoire et en conseil aux accords bilatéraux ;
- une interface directe avec les migrants candidats au départ, de retour et/ou déjà établis à l'extérieur proposant des services d'information, de conseil, d'accompagnement pour ces trois catégories ;
- une interface en synergie avec les agences gouvernementales<sup>3</sup> et non gouvernementales<sup>4</sup> en faveur de l'emploi et de la formation professionnelle ou avec les projets

---

<sup>2</sup> Essentiellement avec la France dans le cadre du programme CODEV, programme novateur initialement centré sur la région de Kayes et récemment déployé à l'ensemble des régions d'émigrations du Mali sans exclusive.

<sup>3</sup> L'Agence Nationale pour l'Emploi (ANPE), de l'Agence Nationale pour l'Emploi des Jeunes (APEJ), du Fonds d'Appui à la Formation Professionnelle (FAFPA) et des Unités de Formation et d'Appui aux Entreprises (UFAE) placées sous la responsabilité du Ministère de l'Emploi et de la Formation Professionnelle.

<sup>4</sup> PAPESPRIM programme soutenu par la coopération danoise mis en place en 2008, l'Office Français de l'Intégration et de l'Immigration (OFII) qui gère notamment les migrations de travail entre le Mali et la France.

et organismes d'appui en faveur de la mobilisation et de la valorisation des compétences des migrants (CODEV, TOKTEN<sup>5</sup> notamment).

Compte tenu de son rôle pivot sur la problématique des migrations et de l'importance stratégique des flux financiers des migrants, il est demandé au CIGEM de « *formuler des mesures pouvant être prises par le gouvernement pour réduire les coûts de transaction et pour augmenter l'impact de ces transferts sur le développement du Mali, y compris la création d'instruments financiers appropriés* ».

Le CIGEM est doté pour la période 2007-2013 d'un budget opérationnel de 10 millions d'euros dans le cadre du 9ème FED prévoyant la mobilisation d'une équipe de 25 personnes.

Le CIGEM est en relation directe avec la Délégation Générale des Maliens de l'Extérieur (DGME), créée en 2000, de son ministère de tutelle, le Ministère des Maliens de l'Extérieur et de l'Intégration Africaine.

Le maître d'ouvrage du projet est le Ministère des Affaires Etrangères et de la Coopération Internationale (MAECI), Ordonnateur National du FED.

La responsabilité globale de l'exécution de la présente étude de *capitalisation des initiatives et mécanismes en matière de transferts de fonds* au Mali incombe à Eunida, positionnée en assistance technique du CIGEM.

## IMPORTANCE ET CARACTERISTIQUES DU COURANT MIGRATOIRE VERS LA FRANCE

Les flux migratoires des maliens sont très largement intracontinentaux. Sur un total d'environ 4 millions de Maliens émigrés, on estime que 3,5 millions résident en Afrique de l'Ouest, contre environ 200.000 en Europe<sup>6</sup>.

Le corridor France-Mali constitue le couloir d'émigration historique vers l'Europe et demeure jusqu'à présent le plus important tant en termes de flux, de stocks migratoires que de transferts financiers malgré une redistribution vers l'Italie et l'Espagne, notamment.

---

## HISTORIQUE DES COURANTS MIGRATOIRES VERS LA FRANCE

Les migrants établis en France proviendraient à 80% de la région de Kayes<sup>7</sup>. Les ressortissants d'origine Soninkés en constituent une large partie mais pas l'intégralité. Pour les Soninkés, le voyage à l'étranger a une vocation initiatique et fait partie intégrante de leur culture. Les Soninkés dominaient politiquement, religieusement et économiquement cette région avant la colonisation en développant des activités commerciales à longue distance et en préle-

---

<sup>5</sup> Transfer of Knowledge through Expatriate Nationals

<sup>6</sup> Cf. Etude CIVIPOL, 2007.

<sup>7</sup> Gubert, 2000

vant l'impôt tandis que les activités agricoles étaient assurées par une classe d'hommes captifs.

La colonisation a largement déstructuré cette organisation et affaibli économiquement la zone en imposant les cultures de rente (et leur pendant, le prélèvement de l'impôt monétaire), en cassant les réseaux commerciaux et les ressources politiques des Soninkés contraints de se recentrer sur leurs activités agricoles. Les Soninkés ont été forcés pour pourvoir à l'impôt et compenser le déficit agricole vivrier de chercher des revenus additionnels par des migrations d'abord saisonnières et de courte distance dans les pays voisins<sup>8</sup>.

A la décolonisation, la migration vers la France constitue un prolongement des migrations saisonnières structurelles avec une réorientation des besoins de main d'œuvre des bassins arachidiers et travaux d'infrastructure coloniaux vers l'industrie française<sup>9</sup>. La sécheresse de la fin des années 60 renforce le besoin de migration dans un cercle vicieux de dépopulation des bras vigoureux et de déficit vivrier chronique. Le durcissement de la politique migratoire en France de la fin des années 70 (à la fin des trente glorieuses) contribue à parachever la mutation de migrations saisonnières en migrations de longue durée et familiale.

Désormais, la population malienne immigrée enregistrée par l'INSEE en 2005<sup>10</sup> est à 64% masculine et 36% féminine et est marqué par une plus forte qualification des nouvelles générations comparativement à leurs aînés.

---

## STOCKS ET FLUX MIGRATOIRES

Le durcissement de la politique migratoire (introduction de la carte de séjour) accompagné de la régularisation massive en 1982 a contribué à l'augmentation des stocks et à une certaine clandestinité des flux. Il est difficile de quantifier précisément le nombre de Maliens en France mais le chiffre de 150 000 semble être un minimum acceptable même si l'INSEE fait état de 54 000 immigrés maliens<sup>11</sup>.

---

## FOYERS DE MIGRATION ET D'IMPLANTATION EN FRANCE

Le corridor France-Mali présente une caractéristique forte qui est celle d'une double concentration en amont (Ile de France) et aval (Région de Kayes). Cette concentration ne doit toutefois pas contrarier l'analyse en maintenant le tropisme « kayesoïse » -pour ne pas dire Soninké- qui marque globalement l'analyse des flux humains et financiers sur le corridor France-Mali.

Les ressortissants maliens sont également présents dans les anciens sites industriels de Normandie et dans les grandes villes françaises.

---

<sup>8</sup> Lavigne Delville 2004.

<sup>9</sup> Les Soninkés faisaient également partie des contingents militaires coloniaux.

<sup>10</sup> L'INSEE retient comme définition d'immigrés, les personnes nées étrangères à l'étranger. Cette catégorie statistiques ne comprend donc pas l'essentiel des enfants d'immigrés dits « de seconde génération ».

<sup>11</sup> INSEE, enquêtes 2004-2006

Les foyers d'émigration malienne internationale sont aussi concentrés, outre la région de Kayes, dans la région de Bamako<sup>12</sup>.

Il est important de retenir que la migration malienne en France est marquée par une forte concentration de populations rurales ayant un historique migratoire et souvent un réseau social important.

---

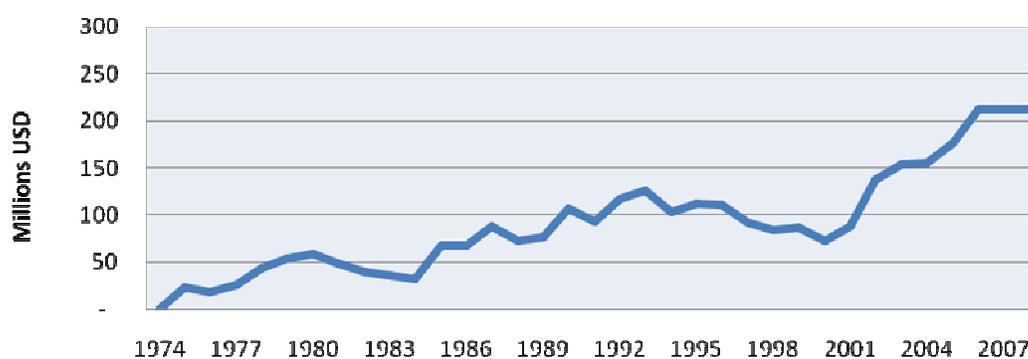
<sup>12</sup> On constate que 49 % du volume des migrations en provenance de Kayes et 45 % des flux migratoires en provenance de Bamako se dirigent vers les pays hors REMUAO. Ces deux régions ne sont suivies que de très loin par Ségou (23 %), Koulikoro (20 %) et Gao (18 %). Etude CIVIPOL, 2007, p. 19.

## IMPORTANCE ET CARACTERISTIQUES DES TRANSFERTS DE FONDS DES MIGRANTS DE LA FRANCE VERS LE MALI

### DYNAMIQUES DES FLUX

Sur le long terme, et sur la base des statistiques de la balance des paiements de la BCEAO compilées par la Banque Mondiale, les transferts de fonds (enregistrés) des migrants croissent de façon significative avec un doublement entre 1990 et 2008 pour s'établir à 212 millions USD en 2008.

Figure 1 : Evolution sur le long terme des transferts de fonds de migrants reçus au Mali



Source : Banque Mondiale, base de données sur les envois de fonds des migrants, mars 2009

Il convient toutefois de compléter ces éléments tendanciels par des analyses statistiques à la fois plus complètes sur l'ensemble des flux formels et informels et plus spécifiques relativement au corridor France-Mali comme dans l'étude de la BAD de 2007.

Tableau 1 : Montants reçus depuis la France

€	Formel + informel	% informel
<b>Mali</b>	<b>295 000 000</b>	<b>73 %</b>
Sénégal*	449 000 000	46 %
Comores*	70 000 000	82 %

\* A titre d'information et de comparaison

Source : BAD 2007

Le Mali recevrait ainsi depuis la France en 2007 près de 300 millions d'euros soit 200 milliards de FCFA par an dont près des trois quarts par des canaux informels.

Le corridor France Mali est le plus important et représente les 2/3 des transferts reçus au Mali sur un total de 456 millions d'euros / 300 milliards FCFA. Le montant des transferts représente 11% du PIB et 80% de l'aide publique en 2005. Compte tenu de la concentration des bassins d'émigration, l'impact sur la monétarisation et l'économie locale est extrêmement fort. Le Mali est ainsi un pays stratégiquement dépendant des transferts de fonds des migrants.

---

## CARACTERISTIQUES DU CORRIDOR

Le corridor France-Mali est particulièrement marqué par la domination des flux informels. La prégnance de l'informel est liée à plusieurs facteurs, notamment :

- la concentration rurale des populations récipiendaires et son corollaire, la carence d'implantation d'intermédiaires financiers locaux,
- l'implantation récente<sup>13</sup> de sociétés de transfert d'argent (Western Union, Money Gram, etc.),
- l'implantation restreinte des banques dans les zones de réception, la mauvaise qualité de leurs services jusque dans le milieu des années 2000, la faible éducation financière de base des migrants ruraux auto-entretenant une certaine défiance réciproque,
- l'implication relativement limitée des institutions de micro finance dans le transfert d'argent et leur faible implantation dans les zones de forte migration,
- le réseau limité des points de paiement de la poste et ses antécédents en termes de qualité de services
- la force des réseaux sociaux et commerciaux.

Le paysage financier est train d'évoluer vers davantage de concurrence améliorant la qualité des services et l'infrastructure de paiement.

---

<sup>13</sup> Depuis la fin des années 90.

## CADRE ANALYTIQUE GÉNÉRAL

- Micro : impact sur les ménages et préférences des migrants en matière de produits et services financiers
- Méso : canaux utilisés, stratégie des acteurs, infrastructure de marché
- Macro : dynamiques des flux, politiques publiques, réglementations

## NIVEAU MICRO : IMPACT SUR LES MENAGES ET PREFERENCES DES MIGRANTS EN MATIERE DE PRODUITS FINANCIERS

### IMPACT

Au niveau micro, l'impact des transferts d'argent des migrants peut s'analyser au travers de leurs effets sur la pauvreté et la vulnérabilité des ménages récipiendaires et sur les inégalités à l'échelle du territoire d'origine des migrants. La prise en compte de ces différentes dimensions permet de donner des points de repères en confrontant des références internationales (africaines et non africaines) et maliennes sur l'impact sur le développement des transferts d'argent des migrants.

De façon générale, il est important de mentionner l'impact positif des transferts de fonds sur la pauvreté et la réduction de la vulnérabilité à condition qu'ils soient stables dans le temps et de souligner l'aspect déterminant de l'environnement politique local pour limiter les effets négatifs de la migration et des transferts en termes de renforcement des inégalités sociales et spatiales.

### IMPACT SUR LA PAUVRETE

L'impact sur la pauvreté peut s'appréhender sous un angle quantitatif (effets mesurables sur les revenus) et qualitatif (effets sur les capacités à générer et gérer des revenus à court ou moyen terme).

### IMPACT QUANTITATIF

Le programme de recherche de la Banque mondiale sur les migrations internationales a montré que les transferts d'argent des migrants transnationaux contribuent à réduire la pauvreté de deux façons :

- En réduisant le niveau de pauvreté global : le nombre de personnes vivant en-dessous du seuil de pauvreté diminue avec les transferts des migrants

- En réduisant l'intensité de la pauvreté : l'écart du revenu moyen par rapport au seuil de pauvreté diminue avec les transferts des migrants.

Selon la Banque Mondiale, une hausse des transferts internationaux au niveau mondial de 10% entraînerait une réduction de 3,5% de la population se situant en deçà du seuil de pauvreté.

#### Encadré 1 : Impact des transferts transnationaux des migrants au Guatemala

Dans ce pays proche des Etats-Unis, les transferts des migrants ont réduit le niveau de pauvreté de 1,6% et son intensité de 12,6%.

Au Guatemala, les transferts des migrants représentent plus de 60% des revenus des 10% des ménages les plus pauvres.

## IMPACT QUALITATIF : UN FILET DE SECURITE POUR LES PLUS PAUVRES

Bien que la plus grande part des transferts soit allouée aux besoins fondamentaux de la famille (incluant la santé), une part est allouée à l'épargne et l'investissement (incluant ici l'éducation).

Au Mali, plus de 75% des montants reçus sont alloués aux dépenses familiales quotidiennes<sup>14</sup> (nourriture, logement, habillement, factures, soins et médicaments).

La part résiduelle sur les dépenses courantes, consacrée à de l'épargne ou de l'investissement du fait du migrant lui-même est consacrée à l'éducation, au financement d'une AGR, à l'épargne ou au remboursement d'un crédit et l'investissement dans l'habitat. En outre les familles récipiendaires peuvent épargner à la marge sur les montants reçus et /ou développer des activités complémentaires.

En réduisant la pression de la dépense quotidienne sur les ménages récipiendaires, l'argent reçu permet la mise en place de stratégies de réduction des risques et d'investissement pour les familles récipiendaires. La régularité des transferts en fréquence et montants et leur propension à augmenter pour compenser les périodes de crises ou de soudures sont alors déterminantes<sup>15</sup>.

Les transferts reçus contribuent ainsi à la réduction de la pauvreté et de la vulnérabilité pour les ménages récipiendaires.

---

<sup>14</sup> Etude CIMADE 1998

<sup>15</sup> Dans ce cadre l'impact de la crise financière dans les pays développés sur les familles récipiendaires peut parfois avoir des effets dévastateurs. En Haïti, certains ménages dépendants d'un parent touché par la crise aux Etats-Unis ont ainsi dû renoncer en premier lieu aux dépenses d'éducation, voire à la réduction du nombre de repas par jour. GRET 2009.

## IMPACT SUR LA VULNERABILITE

Recevoir des fonds régulièrement renforce la capacité d'absorption des chocs externes par les ménages récipients et permet le développement de stratégies d'atténuation des risques ex-ante et ex-post.

Contribution des transferts à atténuer les chocs externes, ex-ante :

- Constitution d'actifs solvables, physiques et monétaires
- Consolidation de l'habitat,
- Meilleur accès aux services de communication
- Connaissance des canaux de transferts d'argent ou de biens

### **Encadré 2 : L'accès aux communications des familles des migrants par rapport aux familles sans migrant au Burkina Faso et au Ghana.**

Au Burkina Faso, les familles recevant des fonds d'un parent migrant disposent à 70% d'un poste de TV et d'une radio contre 58% pour la moyenne des individus.

Au Ghana, 69% des familles des migrants disposent d'un téléphone mobile contre 33% pour la population en général et 55% pour les ménages d'un niveau de revenu équivalent.

Contribution des transferts à atténuer les chocs externes, ex-post :

- D'après la Banque Mondiale<sup>16</sup>, les transferts augmentent en cas de catastrophe naturelle de façon générale et de façon plus marquée selon le niveau de qualification de la diaspora > maintien du revenu pour faire face.
- La contribution dépend de la zone d'implantation des populations. Les familles de migrants disposant d'une habitude de transferts réguliers ont un meilleur accès aux canaux de communication<sup>17</sup> (cf. supra).

### **Encadré 3 : Comment les ménages  thiopiens recevant et ne recevant pas d'aide de migrants se distinguent-ils face à une crise alimentaire ?**

En Ethiopie l'impact de chocs externes est moins fort pour ceux qui reçoivent une aide de migrants internationaux que de migrants nationaux et ceux qui n'en reçoivent pas. Seulement 5% des ménages recevant des fonds de migrants internationaux considèrent être exposés à des crises alimentaires contre 28% pour les ménages aidés par des migrants nationaux et 25% pour ceux qui ne reçoivent pas d'aide. La différenciation est également importante pour ce qui concerne la maladie (16% contre 23 et 25%) et la sécheresse (3% contre 4% et 11%).

Dans le cas de choc alimentaire, la capacité d'atténuation des risques des ménages recevant des fonds de migrants internationaux se démarquent des autres catégories. Il est re-

<sup>16</sup> *Remittances and Natural Disasters*, Dilip Ratha, George Joseph and Sanket Mohapatra, 2009,

<sup>17</sup> 53% des familles de migrants estiment être en relation avec leur parent au moins une fois par semaine. BID 2006.

marquable de noter qu'en situation de crise alimentaire, ces ménages ne sont pas contraints de vendre des actifs productifs pour faire face.

Source : Banque Mondiale 2009

## IMPACT SUR LES INEGALITES

Si les transferts ont un effet positif sur la diminution de la pauvreté et la réduction de la vulnérabilité, il creuse de fait les inégalités entre les catégories de ménages bénéficiant et ne bénéficiant pas de transferts familiaux. Selon les angles de vue, les transferts contribuent à limiter les inégalités ou au contraire à les augmenter. Les inégalités peuvent être entendues comme les différences de revenu, de patrimoine, de capital social, d'accès aux services et aux réseaux politiques.

Aussi convient-il d'apprécier l'effet des transferts sur les inégalités entre différentes catégories de population et de territoires d'origine selon qu'il s'agisse :

- de familles ne recevant pas l'aide d'un migrant
- de familles recevant l'aide d'un migrant d'un pays riche (France, Espagne, Etats-Unis), intermédiaire (Maroc) et entre pays africains (Afrique centrale et Afrique de l'ouest).
- de bassins de migration en zone rurale ou en zone urbaine
- de communautés où les inégalités sociales sont déjà fortes

Si les transferts contribuent indéniablement à réduire la pauvreté et la vulnérabilité des ménages, ils ont un effet balancé sur les inégalités :

- d'un côté, ils produisent des effets pervers de consumérisme (biens ostentatoires), surenchères sociales (mariages, événements sociaux) voire de manque d'initiatives économiques des familles des migrants ou encore de dépopulation à l'échelle villageoise, délaissement des zones rurales au profit des zones urbaines ;
- d'un autre côté, ils produisent des effets d'entraînements sur les économies locales, génèrent des investissements dans les services et infrastructures, des effets de redistributions/solidarités dans certains cas, une meilleure implication politique des migrants et donc une amorce de « démocratie participative » à la base sur des territoires.

A l'échelle d'un territoire ou d'une communauté, et dans le cas particulier des zones de haute migration rurales (telles que la Région de Kayes notamment), l'impact des transferts sur ceux-ci va dépendre de la capacité de ces communautés à structurer la manne financière des migrants au sein d'une dynamique de développement communautaire et local intégrant les migrants dans les processus de décision au sein des arènes politiques à l'échelon décentralisé.

**Encadré 4 : Effets mitigés des transferts sur les inégalités à l'échelle d'un territoire : illustration à partir de la production agricole dans la région de Kayes**

A partir d'enquêtes menées dans la région de Kayes, Azam and Guber (2002, 2005) montrent que si la migration contribue à certains transferts technologiques dans le domaine de l'agriculture, les familles de migrants n'ont pas de meilleures performances en matière de production agricole que les familles non récipiendaires voire que leur production serait même inférieure.

Etant moins contraintes à dégager un revenu minimum via la production agricole, les familles récipiendaires ont tendance à négliger davantage l'agriculture et la production locale sur le court terme. Néanmoins, cette tendance peut dans le même temps signifier une plus grande allocation des ressources et du temps des enfants à l'éducation ainsi que des effets de redistribution des familles récipiendaires vers les familles sans migrant produisant les biens de consommation agricoles. Sur le long terme, les transferts donnent accès aux plus pauvres à une consommation locale de biens agricoles et aux moins pauvres à des biens importés conduisant à une amélioration de la qualité de la production et de l'alimentation.

**MIGRATIONS, TRANSFERTS ET PRODUCTION  
AGRICOLE  
L'EXEMPLE DE LA REGION DE KAYES**

**Equipement agricole et main d'œuvre familiale,  
selon le statut migratoire**

	Ensemble (n=303)	Familles sans migrant (n=81)	Familles avec migrants (n=222)	z (*)	P> z
% de ménages possédant :					
une charrue	19 %	15 %	20 %	-1,07	0,28
une houe	50 %	30 %	58 %	-4,46	0,00
une charrette	45 %	25 %	53 %	-4,46	0,00
un semoir	13 %	9 %	15 %	-1,42	0,16
Main d'œuvre familiale :					
Nb. d'hommes	4,0	3,0	4,4	-4,24	0,00
Nb. de femmes	5,5	3,4	6,3	-6,21	0,00
Nb. d'enfants	1,0	0,7	1,1	-1,97	0,05

Source: Azam et Guber (2002)  
(\*): Test de comparaison de moyennes

*Pour mieux apprécier l'impact des transferts il serait utile d'intégrer dans les enquêtes de recensement au Mali des questions sur l'existence au sein du ménage de migrants à l'étranger pour disposer d'informations statistiques fiables sur les facteurs de différenciation sociale et économique induite entre famille de migrants et de non migrants, entre zones urbaines et zones rurales.*

## AFFECTATION DES TRANSFERTS

L'affectation des montants transférés varie selon chaque migrant, la structure de son ménage, du regroupement familial, de son niveau de formation et de revenu, de son parcours individuel de migration et de son âge. **Néanmoins les migrants maliens établis en France se caractérisent globalement par une forte capacité d'épargne et d'investissement collectif ou individuel.** Cette caractéristique se rattache aux populations de la région de Kayes et de la communauté Soninké marqués par une forte priorisation du support à la communauté en sus du support familial et des projets individuels.

« ma famille,  
ma communauté,  
mon retour »

Les affectations des montants transférés se répartissent par priorité selon les natures de dépenses et d'épargne-investissement suivants :

Tableau 2: Affectation des transferts

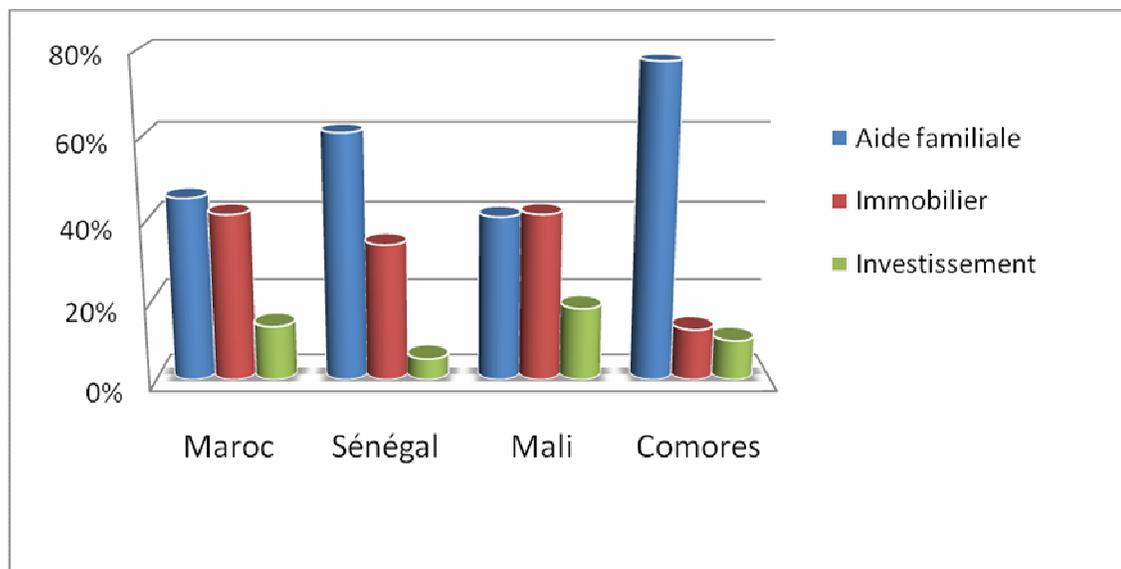
Affectation	CIMADE 1998 Rouchy-Gourvez 2006	BAD 2007
<b>Aide familiale</b>		
Dépenses courantes	75%	
Santé	Les plus grands contributeurs sont les hommes célibataires ayant leur famille directe au pays	41%
Education / formation		
<b>Investissement Individuel (ou familial)</b>		
Immobilier familial	8%	41%
Immobilier individuel		
Activité économique	4%	18%
<b>Investissement Collectif</b> (infrastructures sociales)	5%	

Les estimations diffèrent nettement concernant la part des transferts allouée à l'aide familiale (75% étude CIMADE versus 41% étude BAD). Compte tenu du niveau de pauvreté des familles des migrants, il paraîtrait normal que l'aide familiale soit plus importante que les autres postes de dépenses. Pour expliquer cela nous faisons l'hypothèse que les transferts alloués à l'habitat le sont souvent sous forme de dépôts réalisés en France ou auprès des banques maliennes et que, d'une part l'étude CIMADE inclut un montant de 10% d'épargne de précaution non ventilé dans les postes de dépenses et d'investissement, d'autre part, dans le cas de la BAD, que ces montants épargnés, souvent dans des PEL, peuvent être considérés par les migrants comme affectés a priori à de l'habitat même si l'utilisation finale pourrait en

être autrement. La méthodologie retenue pour l'étude de la BAD n'étant pas explicitée, il est difficile d'apprécier les différences méthodologiques à l'origine de ces écarts importants.

En comparant avec les autres pays à partir des données de l'étude BAD 2007, la caractéristique propre aux migrants maliens relative à la part importante des transferts qu'ils allouent à de l'épargne-investissement (en opposition aux dépenses familiales) ressort nettement. La part consacrée à des investissements immobiliers ou économiques sénégalais est nettement moindre. Ceci est encore plus remarquable avec les Comores. Les migrants Maliens se rapprocheraient du comportement d'affectation des migrants marocains qui cependant disposent de revenus globalement plus élevés et peuvent, en valeur absolue, consacrer plus à des dépenses moins urgentes que l'aide familiale.

Figure 2 : Répartition des transferts par pays



Source : BAD 2007

## UTILISATION DES TRANSFERTS PAR LES FAMILLES RECIPIENDAIRES

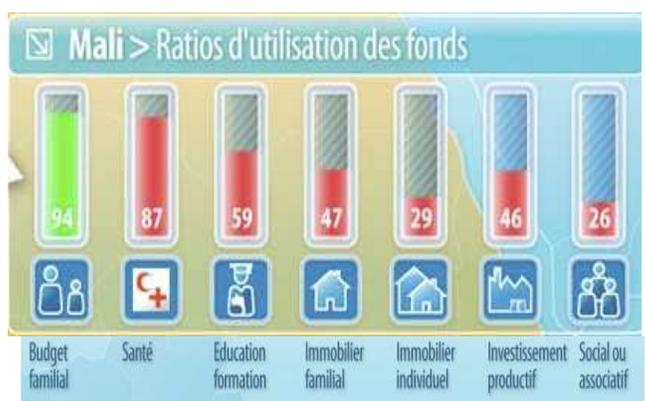
Les principaux postes d'affectation des montants transférés sont les suivants : dépenses familiales, santé, éducation/formation, immobilier familial et individuel, investissement productif et projet à caractère social/biens publics.

Sur la base des déclarations des familles récipiendaires, après le budget familial courant, le poste de dépense le plus largement évoqué est la santé. Cela ne signifie pas que ce poste constitue la plus importante dépense après les dépenses quotidiennes mais plutôt, selon

nous, il est révélateur du rôle « d'assureur »<sup>18</sup> des migrants -et de la fréquence avec laquelle les migrants peuvent être sollicités sur ce motif pour un transfert en urgence.

Le rôle d'assureur du migrant ne se limite pas aux risques de santé mais à l'ensemble des risques auxquels sont exposés les ménages ruraux.

Figure 3 : Ratio d'utilisation des fonds



Pourcentage de familles concernées par chaque poste de dépense – BAD 2007

Une autre utilisation qui ne transparait pas ici est l'épargne d'une partie des montants transférés. Dans le cas des CVECA de Kayes, l'encours d'épargne est sans rapport aux revenus dégagés localement. Une partie des montants transférés est thésaurisée par les familles bénéficiaires et certains migrants (cf. infra partie méso) dans les comptes des CVECA et les banques maliennes établies en France.

## INVESTISSEMENTS INDIVIDUELS

### Investissement immobilier

L'investissement immobilier est une des priorités de réalisation des migrants. L'aboutissement du projet immobilier est marqué par un ensemble de contraintes qui amènent les migrants à payer trois fois<sup>19</sup> le prix des constructions :

- le manque d'accès au crédit conduit à une construction fractionnée par cycle d'épargne disponible (acquisition de terrain, fondations, 1<sup>er</sup> niveau, 2<sup>ème</sup> niveau etc.) qui génère des pertes éventuelles (dégradation des étapes précédentes avec le temps, pas d'économies d'échelle dans l'achat des matériaux et la négociation des travaux) et des risques (empiètement d'autres constructions),

<sup>18</sup> Il repose sur l'hypothèse que les transferts s'inscrivent dans le cadre d'un contrat implicite d'assurance entre le migrant et sa famille d'origine, Gubert 2005

<sup>19</sup> Ce qui a été mentionné par plusieurs interlocuteurs pendant la mission.

- l'absence de contrôle direct du commanditaire (le migrant) sur l'entrepreneur sur place et le recours à un membre de la famille pour la remise des fonds et le suivi conduit souvent à des détournements et des délais supplémentaires se traduisant par des coûts additionnels importants.

Du point de vue des intermédiaires financiers et de façon générale au Mali, c'est surtout le manque de ressource longue, la durée et le coût du crédit à faire reporter sur une population solvable assez restreinte qui sont les principaux freins dans un environnement où la filière habitat n'est pas encore sécurisée et fiable.

Au niveau local, la demande des migrants en construction peut contribuer à l'émergence d'entrepreneurs en bâtiment, la structuration de filières de production ou d'importation de matériaux de construction.

Au niveau national, l'ensemble du secteur immobilier gagnerait à être renforcé pour tous les maliens et à intégrer la demande solvable des migrants comme un pan de cette stratégie : financement, prise et réalisation d'hypothèque, qualité de construction, offre immobilière et programmes d'habitat social.

Avec une croissance de la population de 6% par an, la demande à Bamako serait estimée à 12 000 nouveaux logements par an, alors que, selon le ministère de l'Urbanisme et de l'Habitat, les constructions annuelles dépassent difficilement les 3 000<sup>20</sup>. Les emprunteurs disposant d'une capacité contributive minimale sont compris dans la tranche de revenus de 150 000 à 300 000 FCFA selon les banques. Or l'habitat social est estimé entre 12 millions et 18 millions FCFA ce qui restreint l'accès à la propriété d'une large frange de la population et soutient la demande en biens locatifs.

Pour autant, l'offre immobilière -qui reste cantonnée à Bamako et Kayes essentiellement- et son financement sont loin de couvrir la demande des migrants. Par exemple, le programme ATTBougou à Bamako aurait été largement souscrit par des migrants : 5000 demandes pour 30 ou 40 obtentions<sup>21</sup>. En 2003, l'épargne-logement collectée par la BHM, comptait 25 000 clients dont la moitié des dépôts totaux (6 milliards de F CFA) étaient réalisés par des Maliens de l'extérieur. Rapporté aux 10 milliards estimés des montants d'épargne-investissement pour l'habitat des migrants, la marge d'augmentation est encore forte à condition de maîtriser la filière habitat et le risque de contrepartie à distance<sup>22</sup>.

L'accès au foncier ou à l'habitat par le biais de coopérative d'habitat n'a pas été encore tellement expérimenté<sup>23</sup> par des associations de migrants même si certains programmes de lotissement ont été largement souscrit par des migrants, de façon encore individuelle.

La crise de 2008-2009 a raisonné le boom immobilier et légèrement bridé la hausse des prêts acquéreurs qui commencent à émerger depuis 2 ans au sein de la profession bancaire.

---

<sup>20</sup> Jeune Afrique 2003

<sup>21</sup> Entretien BHM.

<sup>22</sup> Rouchy, Gourvez, 2007.

<sup>23</sup> Une association Bencounda aurait tenté l'expérience en France.

## Investissement économique individuel

Il existe peu ou pas d'informations empiriques sur les pratiques des migrants en matière de création ou de développement d'entreprise ce qui contraste fortement avec le discours d'accompagnement des migrants à la création d'activités économiques et au souhait de chaque migrant de porter un projet économique, qu'il le concrétise à terme ou pas. **Ce vide informationnel est une première carence à rapidement et prioritairement combler par des études sur le sujet.**

Une tentative de quantification estime à 5 milliards d'investissement<sup>24</sup> des migrants dans des activités économiques (soit l'équivalent de 2,5% d'encours des banques aux entreprises).

Il convient d'emblée de relativiser le potentiel de l'investissement économique des migrants à l'aune de la composition des entreprises au Mali. A peine 2000 entreprises seraient formelles dont 80% sous la forme de petites entreprises de moins de 50 salariés concentrées dans le secteur agro-alimentaire<sup>25</sup>.

La seule étude focalisée sur ce sujet, réalisée par le MAE en collaboration avec « Migrations Africaine » en 2000 était fondée sur une enquête auprès d'une vingtaine de migrants investisseurs ayant investi dans 30 activités économiques sur une période de 10 ans, avec un niveau d'investissement moyen de 15 K€ par projet (soit 10 M cfa). Il est intéressant de relever que la quasi-totalité (sauf un) ont été financés sur fonds propres.

La création d'entreprise intervient à différent stade du cycle de vie du migrant, dans le cadre d'investissement à distance et/ou dans l'optique du retour. Elle vise ainsi à substituer à l'aide familiale une AGR et/ou à préparer le retour du migrant ou encore à développer et diversifier les revenus et prend essentiellement les formes suivantes :

- AGR insérés dans les flux de revenus de l'économie familiale dans le secteur informel, dans la majorité des cas,
- Micro et petites entreprises gérées par des salariés potentiellement formelles avec une logique d'accumulation et de valorisation du capital, initiés par des catégories de migrants investisseurs disposant d'une antériorité en tant qu'entrepreneur indépendant sur un métier maîtrisé.

La relation salariale avec le gérant et ses compétences en gestion, la possibilité de contrôler à distance grâce à une certaine fréquence des allés et venues et la prééminence de la démarche individuelle sur le collectif (villageois ou familial) de l'entreprise semblent être les facteurs de succès.

---

<sup>24</sup> Gourvez, Rouchy 2007 op cite.

<sup>25</sup> AFD 2007.

A des degrés divers la création d'entreprise rencontre les mêmes problèmes que n'importe quelle démarche de création d'entreprises par des particuliers avec des facteurs aggravant spécifiques, en particulier :

- décalage des migrants avec le contexte et la connaissance du marché après plusieurs années en Europe,
- manque de fonds propres et son pendant, le besoin de financement à moyen terme (qui fait généralement défaut dans les banques africaines), difficulté accrue dans le cadre d'investissement à distance pour la prise des garanties et sécuriser le remboursement pour des migrants ne pouvant justifier de revenus réguliers sur le territoire.
- manque d'expérience dans le domaine d'activité et en management de façon générale
- le besoin de répondant de confiance pour la gestion des activités dans le cadre familial et de gérant associé tangible pour des entreprises de type plus professionnelle,
- manque d'information sur les dispositifs d'appui à la création dans le pays d'accueil (autres que l'aide au retour).

---

## INVESTISSEMENTS COLLECTIFS

Les investissements collectifs des migrants dans leur village d'origine sont essentiellement réalisés au travers d'associations villageoises créées en France et regroupant de fait les migrants maliens provenant d'un même village (Association Villageoise de Migrants ou AVM). Ces associations ont pour la plupart opté pour la forme loi 1901 depuis que le cadre législatif de cette dernière s'est étendu en 1981 aux regroupements étrangers.

Les actions des investissements collectifs visent de manière prépondérante à soutenir les projets d'équipement d'intérêt général de leur village d'origine :

- la santé (construction de centres)
- l'éducation (construction d'écoles)
- la religion (construction d'édifices)
- l'agriculture (acquisition d'équipements)
- les aménagements agricoles et les infrastructures hydrauliques
- les infrastructures de télécommunication (accès aux mobiles)
- les magasins coopératifs

Il est par contre difficile de quantifier correctement ces actions par secteur et donc d'en déterminer leur poids respectif.

Différentes études ont été réalisées sur base d'enquêtes soit auprès des associations en France soit auprès des villages bénéficiaires, mais la plupart datent des années 90 jusqu'à 2004 et font apparaître des résultats contrastés. Il faut aussi noter que les orientations des financements vers l'un ou l'autre des secteurs peuvent varier rapidement en quelques années dépendant des accents qui y sont mis ou des « modes » comme par exemple les infrastructures pour le téléphone mobile, ou bien en fonction de l'achèvement de certains chan-

fiers, comme ce fut le cas par exemple pour les édifices religieux. Toutefois, les projets les plus fréquents portent sur les infrastructures d'hydraulique, d'éducation et de santé

Les actions sont initiées et conduites de façon autonome par les AVM en relation avec le village bénéficiaire. La logique d'identification, de priorisation, et de conception des projets ainsi que leur Maîtrise d'ouvrage appartient de façon prépondérante à l'AVM qui, dans la plupart des cas assure l'intégralité du financement de l'opération, par appel aux cotisations spécifiées de ses membres (Rouchy, Gouvez, 2007).

La décentralisation mise en œuvre en 1998 a apporté de nouvelles compétences aux collectivités locales confortant les associations de migrants dans un rôle de captation de la rente du développement (Lavigne Delville 2000) et entraînant des dynamiques de regroupement calquées sur les échelles territoriales du Mali<sup>26</sup>. Les sommes levées par les AVM peuvent ainsi varier du simple regroupement de quartier/hameau à l'échelle communale de même que les réalisations.

Les tentatives d'estimation (Gouvez, Rouchy, 2007) portent à 5 milliards fca les montants consacrés aux investissements collectifs chaque année. Dans la région de Kayes plus de 80 réalisations seraient assurées en moyenne pour des projets d'un montant unitaire moyen de l'ordre de 43 millions selon des cycles de 5 ans<sup>27</sup>.

Sur trois décennies d'investissement des migrants en faveur de leur communauté et dans une certaine mesure depuis le processus de décentralisation la tendance est à la généralisation des investissements collectifs parmi les AVM produisant une certaine augmentation des montants agrégés, avec par contre une certaine baisse du montant par projet et la stabilisation de la part de cofinancement mobilisé autour des  $\frac{3}{4}$ .

La levée de fonds est décidée en AG et s'effectue au prorata des revenus et du statut familial du migrant par prélèvements fixés selon une fréquence mensuelle ou rapprochée dans le temps. Les fonds sont ainsi collectés et déposés sur un compte bancaire en France ou auprès d'une banque malienne implantée en France ouvert au nom de l'AVM ou de son président ou trésorier. Ces comptes permettent de régler les prestataires au Mali. Ils peuvent également remplir d'autres fonctions comme la collecte des fonds d'assurance pour le rapatriement de corps, le financement des fonds de roulement des boutiques villageoises, etc.

Il est notable de relever l'utilisation sous-optimale des produits financiers : ces comptes sont des comptes à usage universel alors que certains dépôts devraient être bloqués pour être rémunérés. Le recours au crédit pour le financement d'ouvrage collectif est marginal voire nul alors que d'une part la capacité de levée de fonds est relativement stable dans le temps et que par ailleurs les opérations d'investissements pourraient être accélérées ou optimiser avec des crédits relais.

---

<sup>26</sup> Codéveloppement Mali, Les projets productifs au Mali et le rôle des associations de migrants en France, 2009.

<sup>27</sup> Dans la région de Kayes, sur environ 1300 villages (regroupés en 112 communes), environ 400 ont une émanation AVM, et pratiquement toutes ces AVM ont été à un moment ou à un autre Maîtresses d'ouvrage d'une ou de plusieurs réalisations au village. L'étude FSP mesure que chaque AVM enquêtée a conduit au cours des 30 dernières années en moyenne 6 actions d'équipement.

La mise en œuvre des projets à distance posent des problèmes (difficulté à identifier les bons entrepreneurs, calibrage du projet, etc.) et l'intervention en appui d'un partenaire ONG fiable soutenu par la coopération d'Etat ou décentralisée se révèle sur ce plan d'une très grande utilité sans compter les effets induits sur une meilleure inclusion dans les plans locaux de développement.

Il faut noter à cet égard que sur la région de Kayes plus de 50 % des villages enquêtés par le FSP Codéveloppement gèrent un partenariat avec une organisation d'appui.

Les associations de migrants gagneraient à formaliser davantage leur relation avec leur partenaire financier et des partenaires techniques pour optimiser leurs investissements en faveur du développement de leur communauté et leur collectivité d'origine et trouver des effets de levier bancaires et publics en phase avec leur réel pouvoir économique et social.

---

## BANCARISATION ET COMPORTEMENTS DES MIGRANTS

Il s'agit d'observer le comportement financier des migrants en France comme au Mali afin de comprendre leurs besoins financiers dans leur pays d'origine. Les migrants concernés sont ceux qui éprouvent un attachement fort à leur pays d'origine et sont constitués majoritairement par les migrants de première génération qui effectuent 80% des transferts d'argent.

### **Bancarisation**

Les migrants en France seraient à 96% détenteurs d'un compte bancaire en (comptes chèques a minima, Rapport Milhaud 2006). Néanmoins il s'agit de relativiser cette moyenne en fonction des pays d'origine, du niveau de formation et de culture financière, du genre et du statut administratif des migrant(e)s. Il ressort ainsi que les migrants provenant de la région du fleuve Sénégal (Soninkés pour une large part) ne disposaient qu'à 60% de comptes courants/comptes chèques (1998, CIMADE) seulement. La plupart des femmes mariées n'ont pas de compte bancaire et le statut du travail joue également sur le faible niveau de bancarisation pour les détenteurs de titres de séjour périmés ou « sans papier ». A la différence des banques françaises, les banques maliennes en partenariat avec des banques françaises n'exigent pas une carte de séjour valide pour ouvrir un compte et se contente d'une pièce d'identité malienne ou d'un passeport. Ainsi, 100 000 comptes de Maliens seraient ouverts auprès des banques maliennes partenaires de la CBIP (cf. infra)<sup>28</sup>.

### **Comportement d'épargne et utilisation de produits financiers**

Si les statistiques convergent autour de montants moyens transférés par an de 1300 €, la moyenne de l'épargne nette des transferts déposée sur un compte d'épargne est de l'ordre de 10% du revenu. L'âge et la catégorie socio-professionnelle sont les déterminants majeurs de ces montants.

---

<sup>28</sup> Rapport Milhaud 2006 et Rouchy, Gourvez 2007.

Le recours aux comptes d'épargne sur livret prédomine suivis des PEL et démontre une préférence forte pour l'épargne liquide et des plans et comptes épargne orientés vers le financement de l'habitat.

Enfin, l'importance donnée à la sélection de la banque est la proximité et l'accessibilité. Banques françaises et maliennes sont ainsi sur un même pied d'égalité pour couvrir les besoins en France et au Mali sauf pour les sans papiers qui n'ont pas accès aux premières (et utilisent parfois leurs comptes dans leurs banques maliennes comme des comptes courants).

Comportement financier des communautés du fleuve Sénégal (Mali et Sénégal) :

### **Composition entre systèmes bancaires et informels, individuels et communautaires, centrés sur les transferts à la famille et l'investissement à la marge**

#### ■ **Comptes bancaires et comportement d'épargne**

- 40% ne disposent pas de comptes bancaires courants (comptes de dépôt ou comptes chèques)
- 75% disposent d'un compte épargne liquide
  - 69% de ces comptes sont détenus sous forme de livrets A
  - 24% sont des CEL / PEL
  - 7% sont des placements en titres
- +75% du stock d'épargne est détenue en livret A
- 18% du stock d'épargne est affecté à de l'épargne logement (population disposant d'un revenu supérieur)

La moitié de la population épargne régulièrement sur ce type de compte pour un montant moyen de 10% du revenu :

- Solde moyen sur livret = 21 mois d'épargne
- Solde moyen sur PEL = 32 mois d'épargne

Les populations concernées étant stabilisées en France (pour des périodes dépassant largement 3 ans), l'épargne constituée est une épargne de précaution / prévoyance pas une thésaurisation pour un investissement futur.

#### Crédits

- 12% de la population aurait un crédit auprès d'un établissement bancaire (financement de l'achat d'une automobile ou de petit équipement).
- 15% auraient un emprunt encours auprès de la famille ou d'une personne de l'entourage. Ce type d'emprunt est une sorte de crédit de dépannage pour couvrir des difficultés passagères dont le remboursement semble aléatoire.

Les services bancaires ne sont qu'une partie des services financiers formels et informels visant à la gestion de la liquidité en France pour gérer les dépenses et les transferts vers le pays d'origine. Les comptes livrets sont utilisés comme des comptes courants et d'épargne de précaution. L'épargne constituée est une épargne de précaution / prévoyance pas une thésaurisation pour un investissement futur. Les groupes de solidarité complètent l'offre de services bancaires en intégrant une dimension sociale.

« En réalité ce n'est pas la vaste panoplie des produits bancaires ou des taux d'intérêt rémunérateurs plus avantageux qui semblent orienter les immigrés vers certaines banques françaises, mais l'accès à des produits financiers simples ou encore la domiciliation d'un compte sur lequel sera versé leur salaire ».

#### ■ **Participation à des systèmes informels**

Les migrants participent à différents systèmes d'entraide basés sur des systèmes plus ou moins complexes de mutualisation combinant finalités financière et sociale :

- les groupes d'entraide (couverture des risques santé, événements sociaux, difficultés temporaires, rapatriement de corps),
- les tontines,
- les groupes d'investissement communautaires visant au développement des villages d'origine.

Les associations de migrants sénégalais originaires de la vallée du fleuve comptent en moyenne 132 membres dont les cotisations permettent d'investir environ 10 000 euros par an dans les villages d'origines.

#### ■ **Gestion de boutiques coopératives**

Certaines associations de migrants gèrent des coopératives d'achat depuis la France pour subvenir aux besoins de leurs familles au pays. Ces coopératives achètent les marchandises en gros et les revendent au détail aux familles tout au long de l'année. Les marchandises sont fournies aux membres de la famille au Mali contre paiement par le migrant en foyer. De la même façon, la boutique sert de moyens de transfert d'argent, la compensation s'opérant au niveau des migrants en France. Dans le cas précis des boutiques coopératives, les résultats après rétribution du personnel de la boutique, des collecteurs et des opérateurs de commerce sont utilisés pour des investissements collectifs. Le chiffre d'affaire de telles boutiques peut atteindre 100 à 250 000 euros par an.

En conclusion, il ressort sur les aspects de bancarisation et comportements des migrants les éléments suivants :

- Dépend du statut légal en France :
  - Réguliers ont accès aux banques et canaux formels
  - Clandestins dépendant des circuits informels ou bancarisés dans les banques maliennes
- Catégories socio-professionnelles (CSP) – revenus modestes
- Différenciation des générations (culture financière et CSP)
- Forte préférence pour la liquidité et les produits d'épargne liquide non sophistiqués
- Capacité d'épargne importante
- Importance des investissements communautaires
- Faible recours au crédit

Les priorités pour les migrants sont de disposer d'un bas de laine en France et au Mali avec vase communiquant pour l'épargne de précaution sur le double espace et transférer de l'argent rapidement à la famille.

---

## PREFERENCES FINANCIERES

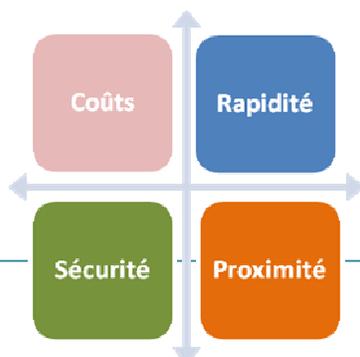
On peut caractériser les affectations des transferts en deux catégories :

- Une partie incompressible des transferts liée à la participation au budget familial dans le pays d'origine pouvant évoluer dans le temps tant en terme de montant que de fréquence (notamment en fonction du nombre d'enfants dans le pays d'origine, de la prégnance du lien familial / communautaire, de la probabilité / mythe du retour propre à chaque migrant) ;
- Une partie variable et qui irait crescendo avec le revenu et l'âge, destinée à des projets plus individuels, engageant des montants plus importants visant des activités génératrices de revenus et des projets immobiliers ou encore, pour ceux qui maintiennent une attache forte à une AVM, les cotisations destinées à des projets collectifs.

La première catégorie se traduit par des transferts d'argent répondant à un impératif de dépense à satisfaire urgemment. Les caractéristiques de tels produits de transferts sont :

- La rapidité (soulage le stress du migrant –et de sa famille- et apporte la certitude du bon dénouement de la transaction)
- La sécurité
- La proximité (à l'envoi et à l'arrivée)
- La faiblesse des coûts (y compris des coûts de transaction)

Figure 4 : Caractéristiques d'un produit de transfert

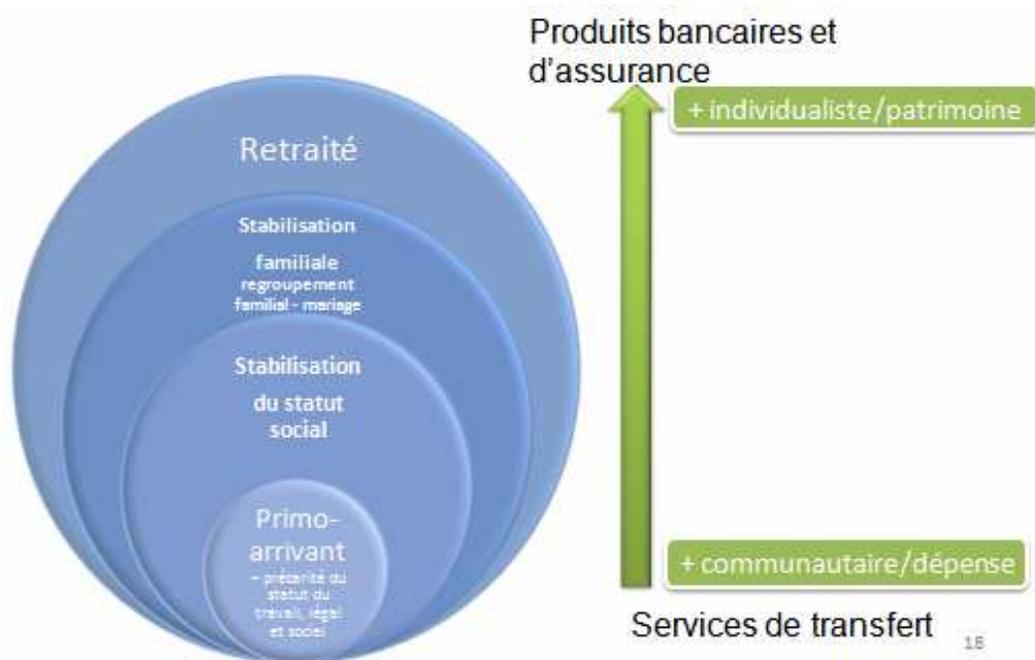


La seconde catégorie fait émerger des besoins évolutifs liés aux différentes étapes du cycle de vie du migrant correspondant à une gamme diversifiée de produits financiers accessibles depuis le pays d'accueil et dans le pays d'origine allant du simple transfert d'argent à des produits de financement de l'habitat, de crédit, d'assurance et de prévoyance.

Les années d'arrivée sont marquées par un ensemble de difficultés avec un statut social très précaire et une prédominance du filet de protection de la communauté en guise de sécurité sociale. Le primo-arrivant aura plutôt du mal à se banqueriser et préférera les transferts rapides informels et formels.

Un élément discriminant majeur et qui apparaît comme un trait commun à l'ensemble des migrants comme point d'inflexion des comportements de transferts semble être l'âge, le seuil des 35 ans étant le point médian. La sécurisation du statut professionnel et social va de paire en général avec la durée de séjour en France et le regroupement familial, synonyme de revenu accru. Les besoins s'orientent, au-delà du transfert à la famille restée au pays vers une gamme plus large de produits selon les projets et la culture financière de chacun.

Figure 5 : Cycle de vie migrant de première génération et services financiers



## ENJEUX AU NIVEAU MICRO

- Déficit d'information sur les prix, les caractéristiques, les exigences administratives et légales, les avantages ou inconvénients des différents produits et services formels auxquels ils peuvent accéder
- Offre générique encore trop limitée aux transferts pour satisfaire les autres besoins spécifiques des migrants (crédit, crédit habitat, assurance santé ou rapatriement de corps)
- Culture financière et niveau de bancarisation initiaux très faibles, restructuration de banques publiques maliennes conduisent à un manque de confiance réciproque entre banques et migrants
- Le potentiel de l'investissement collectif gagnerait à être valorisé dans le cadre de relations bancaires plus complètes et d'un appui à la maîtrise d'ouvrage.
- Les pratiques des migrants en matière de création, de développement et de gestion d'entreprises restent largement méconnues.

## NIVEAU MESO : CANAUX UTILISES, STRATEGIE DES ACTEURS, INFRASTRUCTURE DE MARCHÉ

En s'appuyant sur des concepts transversaux, ce niveau d'analyse cherche à mettre en évidence à partir des stratégies des acteurs et de leur offre de services et produits, les réponses apportées eu égard aux préférences et comportements de transferts d'argent des migrants.

### ELEMENTS DE COMPREHENSION ET DEFINITIONS PREALABLES

#### INSTRUMENTS DE TRANSFERTS

Les instruments de transferts comprennent un ensemble de moyens de paiement qui font le plus souvent intervenir un intermédiaire financier agréé en particulier s'ils sont adossés à un compte bancaire. Le tableau ci-après décrit les instruments de transferts les plus communs et les types de prestataires qui les proposent sur le corridor France-Mali.

Instrument	Descriptif	Prestataire
<b>Compte à compte</b>	Requiert que les deux parties (ou le migrant) aient ouvert un compte (deux comptes), l'un dans le pays de résidence, l'autre dans un établissement du pays d'accueil. Il s'agit le plus souvent de transferts interbancaires exécutés par des messageries sécurisées telles que SWIFT et/ou des correspondants bancaires. Les délais et les coûts (perçus par la banque récipiendaire) sont parfois mal connus. Les frais sont en général plus adaptés pour des montants importants.	Banques
<b>Cash à cash</b>	Même s'il est le plus coûteux, il est immédiat, ne nécessite pas l'ouverture de compte (mais la détention de papier d'identité officiel du pays d'origine ou d'accueil pour le donneur d'ordre et le bénéficiaire), les coûts sont transparents dans la mesure où tous les coûts sont prélevés à l'émission.	Banques, Postes, IMF, STA
<b>Compte à cash</b>	Plus fréquents dans le cas des comptes miroirs ouverts dans un établissement disposant de filiales à l'étranger, des options de mise à disposition en espèces ou à des mandataires sont possibles et permettent au migrant de couvrir les dépenses familiales en sus de l'alimentation de son propre compte.	Banques, postes, IMF
<b>Mandat postal ordinaire ou mandat express international</b>	Par dépôt d'espèces dans une poste et précision du bénéficiaire, le mandataire met de l'argent à disposition du bénéficiaire qui est prévenu par courrier (mandat postal) ou par transfert électronique (MEI). Les mandats ordinaires ne nécessitent pas de comptes bancaires. Ils peuvent se perdre/être volés; doivent être remis en mains propres. Les MEI sont disponibles en 48h. Les retraits ne sont possibles qu'auprès des postes.	Postes
<b>Carte (ou compte) à carte</b>	Permet de recharger une carte prépayée à distance via une interface internet, une GAB, à partir d'une carte bancaire ou de ce compte au guichet. L'identification du porteur de la carte prépayée peut être requise ou pas ; la carte peut être émise par une banque du pays de résidence et/ou du pays d'origine comme par des IOB.	Banques, IOB, EME

<b>TIP et autres modes de dépôts sur compte distant</b>	Plusieurs options sont possibles pour alimenter un compte distant autrement que par un virement de compte à compte : chèque, espèces, TIP. Le TIP permet de virer des espèces déposées à la Poste sur un compte à l'étranger auprès d'une banque partenaire référencée.	Postes, banques
<b>Envoi de biens</b>	L'envoi de biens à des fins de consommation ou de ventes est un mode courant de transfert vers les familles en ayant recours au fret, à la poste, aux connaissances ou lors de voyages au pays.	Informel
<b>Valise-fax-hawala</b>	Divers modes de transferts informels existent, combinant le plus souvent (1) le versement du transfert en espèces à un collecteur dans le pays de résidence, (2) un paiement immédiat aux familles par un correspondant dans le pays d'origine (3) une compensation différée via le transport physique des espèces jusqu'au correspondant devant être remboursé. Les fonds peuvent être délivrés directement par un voyageur connu transportant les espèces pour ses collègues ou par le migrant lui-même lors de son propre voyage au pays (annuellement le plus souvent). Le fax est de moins en moins utilisé comme instrument de transmission des informations au bénéfice du téléphone portable et d'internet.	Informel

## PRODUITS FINANCIERS

Les produits portent sur la gamme des produits et services autres que les simples transferts. Le tableau ci-après décrit les produits les plus communs et les types de prestataires qui les proposent sur le corridor France-Mali.

PRODUITS D'EPARGNE		
INFORMELLE		
Epargne espèces en	Maintenir un montant de liquidité mobilisable immédiatement pour un transfert à la famille, une dépense imprévue, une connaissance qui voyage. Manque de sécurité. Population non bancarisée et/ou avec une forte préférence pour les espèces / faible niveau de culture financière.	Informel
Tontine	Epargne rotative. La mobilisation de la somme peut faire l'objet de paiement de taux d'intérêt en particulier si la somme mutualisée au sein du groupe est appelée avant son 'tour'.	Informel
Cotisation groupe d'entraide	Versement d'un montant fixe en vue de la réalisation d'un investissement collectif selon une fréquence qui peut être annuelle ou liée à un événement spécifique (décès et frais d'obsèques d'un des membres par ex.) S'insère dans un cadre socio-culturel bien déterminé et limité en termes d'échelle. Peut concerner les dépenses dans le pays d'accueil comme celui d'origine.	Informel

EPARGNE BANCAIRE		
Compte épargne à terme, plan épargne	<p>N'ont pas de spécificités propres pour les migrants mis à part leur alimentation qui peut se faire à partir de la France grâce aux représentations des banques maliennes ou pendant, par des transferts informels et encore par dépôts d'espèces pendant les vacances.</p> <p>Pour le migrant il s'agit de maintenir un montant de liquidité mobilisable immédiatement pour un transfert à la famille, une dépense imprévue, une connaissance qui voyage.</p> <p>Pour les intermédiaires financiers, ils servent souvent à garantir les emprunts futurs et permettent de constituer un historique de dépôts d'épargne et d'apprécier la capacité d'endettement des migrants.</p> <p>Les plans d'épargne concernent le plus souvent l'habitat. Pour les IMF de tradition mutualiste collectant l'épargne, il s'agit d'un procédé classique de captation de l'épargne et de sélection de la clientèle éligible au crédit.</p> <p>Ils procurent des ressources stables pour les intermédiaires financiers et ouvre des droits à crédit au prorata du montant mobilisé pour les clients.</p>	Banques et IMF du pays d'origine
Compte épargne co-développement	<p>Le compte épargne co-développement a été créé par la loi du 24 juillet 2006 relative à l'immigration et à l'intégration et organisé par un décret du 19 février 2007.</p> <p>Il permet aux travailleurs immigrés qui investissent dans leur pays d'origine de placer des fonds sur un compte bloqué et de bénéficier d'exonérations fiscales en France à hauteur de 25 % du revenu net global du foyer et de 20 000 euros par personne et par année.</p> <p>Les sommes placées ne pourront être débloquées que si l'épargnant justifie d'un investissement dans les pays en voie de développement. Les investissements sur la base de déclaration portent sur la création, la prise ou la reprise de participations dans des entreprises locales ; l'abondement de fonds destinés à des activités de micro finance ; l'acquisition d'immobilier d'entreprises, d'immobilier commercial ou de logements locatifs ; le rachat de fonds de commerce ; le versement à des fonds d'investissements dédiés au développement ou à des sociétés financières spécialisées dans le financement à long terme.</p> <p>Le compte épargne co-développement ne semble pas pour l'instant rencontrer un grand intérêt de la part des banques et il est trop tôt pour préjuger de son intérêt auprès des immigrés.</p> <p>En outre, le blocage de l'épargne d'une part (assortie de pénalités en cas de déblocage anticipé), la sophistication du produit d'autre part, semble aller à l'encontre de la préférence pour les immigrés de produits d'épargne liquide, simple et à rémunération fixe.</p>	Banques du pays d'accueil

	Enfin, la mobilisation de l'épargne en France priverait les banques étrangères et françaises disposant de filiales à l'étranger de l'un de leur intérêt majeur (capter l'épargne des migrants) et limitera, en l'état, la possibilité pour elles et le migrant de constituer un historique d'épargne qui constitue le plus souvent un pré-requis à l'accès au crédit dans le pays d'origine.	
<b>CREDITS</b>		
Crédit habitat	Il constitue un produit d'appel majeur car correspondant à l'ambition de nombre de migrants de concrétiser son projet d'habitat au pays. Cinq grandes familles de produits : foncier, aménagement (petits travaux), réhabilitation (ajout d'une pièce), construction, acquisition avec chacune leurs spécificités en termes de prise de garantie, de terme, de montants etc. Le plus commun est l'acquisition dans les pays où le foncier et le marché immobilier sont sécurisés de sorte à systématiser une offre de crédit hypothécaire. Les options de leasing peuvent pallier à certaines défaillances de l'environnement immobilier ou l'absence de marché hypothécaire.	Banque du pays d'origine disposant d'une interface client dans le pays d'accueil
Crédit à la consommation	Crédit classique dont les conditions plus souples permettent aux migrants de détourner l'objet pour financer des dépenses au pays.	Banque du pays d'accueil
<b>ASSURANCE</b>		
Assurance santé	Couverture des frais de consultation, hospitalisation, médicaments.	Banque, IMF, mutuelles de santé
Assurance obsèques-rapatriement	Produit d'appel spécifique aux migrants.  Assurance hors contrat de prêt qui couvre, en cas de décès du souscripteur, les frais d'obsèques (selon un montant prédéfini) et, dans certains cas la prise en charge des billets d'avions de personnes accompagnant la dépouille.	Banques du pays d'origine, informel

## BANQUE A DISTANCE

Une des caractéristiques propres aux produits et services pour les migrants réside dans la possibilité de consulter son compte à distance et de passer des transactions à distance.

Internet	Le e-banking ou banque en ligne permet d'utiliser internet pour accéder à son compte et exécuter des ordres de paiement (entre autres services) par le biais d'une interface sécurisée par un code d'accès.	Banque
Téléphone	Comprend les interactions avec un serveur (ou un opérateur) par la voix ou par SMS s'il s'agit d'un téléphone portable. Les opérations les plus communes sont la consultation du solde d'un compte. Le m-banking (parfois opposé dans ce cas au SMS-banking) dépasse l'interaction avec un serveur, il permet de transformer un téléphone portable en porte-monnaie électronique et en instrument de paiement en conservant de la valeur, en convertissant de la monnaie électronique en espèces et en passant des ordres de paiement à des tiers.	Banque, IMF, OTM

## INFRASTRUCTURE FINANCIERE ET NOTION DE CORRIDOR

Il s'agit de l'infrastructure comprenant les institutions, les instruments, les règles, procédures, standards et moyens techniques établis pour réaliser le transfert de valeurs monétaires entre des parties respectant leurs obligations mutuelles. On peut ajouter, compte tenu de la prégnance de la préférence pour la liquidité et la faible bancarisation au Mali, le niveau de culture financière comme une autre composante de l'infrastructure financière.

Dans le domaine des transferts internationaux de particulier à particulier, l'implantation des points de paiement<sup>29</sup> est particulièrement déterminante dans l'efficacité des transferts. On parle de problématique premier km-dernier km<sup>30</sup>. Le niveau pertinent d'analyse des flux est celui de corridor défini comme les flux entre deux zones représentant des concentrations d'expéditeurs en amont et de bénéficiaires en aval.

Aussi, l'infrastructure financière doit être analysée en considérant à la fois la densité des points de paiement et la diversité des instruments de transferts proposés par les intermédiaires financiers à la fois sur un corridor donné c'est-à-dire dans le pays d'origine et de domiciliation des migrants.

Tableau 3 : Infrastructure financière sur le corridor France Mali

Mali	France
<b>Concentration de populations</b>	
Bassins d'émigration : 80% des migrants sont originaires de la région de Kayes	+90% des migrants maliens dans la région parisienne
<b>Banques à double implantation</b>	
50% des agences bancaires à Bamako	Banques maliennes : 6 agences à Paris BdE 3 + projette déploiement 50 agents BNP et Ecobank ne couvrent pas les migrants maliens

<sup>29</sup> Le FIDA 2009, définit les points de paiement comme suit: une implantation physique où des flux entrants en devises sont reçus et où les récipiendaires peuvent recevoir leur argent. Cette implantation peut être une agence bancaire, un bureau de poste ou un commerce de détail.

<sup>30</sup> Gera Voorrips; ING; "Remittances - how to shorten the long way home"; 2009

Points de paiement des STA	
+250 points de paiement 2/3 des points de paiement en zone urbaine (villes > 100 000 hab) FIDA 2009	WU +6000 points de collecte Money Gram 35 Coinstar 16
Postes	
24 WU 35 MEI	6600 points WU 12 000 MEI
Bancairisation	
6,5% de la population de + de 15 ans	96% des migrants (légaux) ont un compte bancaire
Monétique	
L'ensemble des banques maliennes sont membres du GIM-UEMOA	Emergence de solutions de cartes pré-payées

Même si le taux de bancarisation<sup>31</sup> au Mali est parmi les plus élevés dans l'UEMOA (6,5%), l'implantation de guichets bancaires reste assez faibles par rapport à ses homologues de l'UEMOA.

**Tableau 4 : Répartition des établissements de crédits dans les Etats de l'UEMOA (Rapport BCEAO 2007)**

	31/12/2006				31/12/2007			
	Banques	Etablissements financiers	Guichets		Banques	Etablissements financiers	Guichets (**)	
			P1	P2			P1	P2
BENIN	12	1	44	0	12	1	44	0
BURKINA	11	5	96	39	12	5	97	39
COTE D'IVOIRE	18	2	155	1	18	3	200	1
GUINEE-BISSAU	4	0	7	0	4	0	7	0
MALI	12	4	67	1	13	4	68	1
NIGER	10	2	28	0	10	2	56	0
SENEGAL	18	4	148	1	17	4	148	1
TOGO	10	3	81	2	11	2	81	2
<b>UMOA</b>	<b>95</b>	<b>21</b>	<b>626</b>	<b>44</b>	<b>98</b>	<b>21</b>	<b>701</b>	<b>44</b>

Source : BCEAO.

N.B. : P1 = guichets permanents ; P2 = guichets périodiques.

\* Sur la base des arrêtés d'agrément ou de retrait d'agrément.

\*\* Données provisoires.

<sup>31</sup> Dans l'UEMOA le taux de bancarisation rapporte le nombre de comptes bancaires à la population active (âgée de plus de 15 ans). Il est compris entre 3 et 7% selon le rapport d'activité 2007 de la BCEAO.

Le développement de la monétique et de l'interopérabilité interbancaire sous l'égide du GIM –UEMOA et plus globalement de la BCEAO peut aider à la consolidation de l'infrastructure de paiement de même que l'intégration par les IMF de moyens de paiement électronique (cartes de paiement / retrait, téléphones portables).

## CANAL DE TRANSFERT

La notion de canal de transfert repose sur la catégorie d'intermédiaire financier légal (et informel) et comprend également les types d'instruments de transfert voire de produits financiers le cas échéant qu'ils sont à même de proposer. Cette notion présente l'intérêt de faire apparaître les avantages comparatifs des différentes catégories de canaux selon deux directions déterminantes pour l'efficacité des transferts et la couverture des besoins financiers des migrants :

- L'implantation propre à chaque catégorie d'intermédiaire financier ;
- La possibilité d'assurer une « continuité du service financier » des transferts rapides à des produits d'épargne, de crédit ou d'assurance.

A titre d'illustration, le tableau ci-après fait clairement ressortir que les banques et les IMF sont les mieux à même de couvrir l'ensemble des besoins financiers des migrants.

**Tableau 5: Canaux et couverture des besoins financiers des migrants au Mali**

CANAUX de TRANSFERTS PRODUITS-INSTRUMENTS	Banques	STA	Poste	SFD	Opérateurs monétiques	Informels
Compte	■			■		
Transfert	■	■	■	■	■	■
Epargne	■			■		
Crédit	■					
Cartes prépayées	■					
Paiement de biens	■				■	■
Assurance	■					■
Consultation / opérations à distance	■					

### **Répartition des flux par canaux, tous corridors confondus**

Selon les statistiques de la BCEAO, les flux formels ont été plus que multipliés par 2 entre 2005 et 2008 passant de 80 milliards à plus de 180 milliards FCFA.

Or, les flux financiers sont linéairement fonction du stock de migrants, celui-ci en si peu de temps n'a guère évolué.

Si l'on maintient l'hypothèse que le stock de migrants ainsi que le montant global des envois de fonds des travailleurs sont stables et que l'on retient les estimations de la BAD en 2005 pour référence avec un total des flux formels et informels de 456 millions € / 300 milliards FCFA, **la part de l'informel se serait réduite de 73% en 2005 à 42% en 2008.**

Si les flux informels ont été **absorbés essentiellement par le dynamisme des sociétés de transfert rapide qui représenteraient 71% des flux formels en 2008**<sup>32</sup>, l'ensemble des canaux formels ont vu leurs volumes respectifs augmenter en faveur **d'une tendance générale à plus grande formalisation des flux.**

### **Répartition des flux par canaux, corridor France-Mali**

Concernant le corridor spécifique France-Mali, sur la base des statistiques collectées pendant l'étude, la tendance à la formalisation se confirme.

Le corridor France-Mali est le plus important et représenterait 2/3 des flux (BAD 2005).

Les estimations réalisées dans le cadre de l'étude pour la Banque Mondiale en France<sup>33</sup> font état d'un montant global de l'ordre de 85 milliards FCFA pour 2008 répartis comme suit :

- Les dépôts auprès des banques maliennes ayant un accord de partenariat avec la banque française CBIP représenteraient un montant de l'ordre de 56 milliards FCFA, stables par rapport à 2007.
- Pour la même période, les montants envoyés par les STA s'élèveraient à 26 milliards FCFA, et
- ceux effectués par mandats postaux à 3 milliards.

Si l'on retient ces estimations et si l'on considère que le montant global de 200 milliards FCFA reçus des maliens de France estimé par la BAD en 2005 pour les envois formels et informels est stable, **la part de l'informel pour le corridor France-Mali serait de 56%.**

**Sur le corridor France-Mali, parmi les canaux formels, les banques représenteraient 66%, les STA 31% et la poste 3%.**

---

<sup>32</sup> Statistiques BCEAO.

<sup>33</sup> Ponsot 2009, à paraître.

---

## CANAL INFORMEL

Les transferts suivant des canaux informels comptent pour la grande majorité des transferts vers le Mali, même si cette forme tend ces toutes dernières années à s'amoin-drir en proportion vis-à-vis des canaux formels.

Les envois informels sont enchâssés dans les relations sociales et communautaires du pays d'origine translatées dans les pays d'accueil et donc d'envoi. La précarité dans laquelle vit une partie des travailleurs, en particulier les primo-arrivants, amène un confinement dans un réseau limité aux personnes de confiance directement à proximité, généralement de la même origine communautaire. Proximité, solidarité communautaire, peur du contrôle, du vol en chemin ou de la dénonciation par le banquier, manque d'information sur l'existence de la diversité des moyens et de leurs tarifs sont autant d'avantages décisifs par rapport aux autres canaux.

Du côté réception, les points de paiement les plus souvent mentionnés par les opérateurs informels sont Bamako et Kayes. Il est à relever qu'il n'existe pas de concurrence en milieu rural pour amener le paiement des transferts jusqu'aux villages dans la région de Kayes. Certains acteurs imputent la large part qu'occupe l'informel dans le volume des transferts vers le Mali à la défaillance des services financiers des Postes maliennes à partir des années 80, et de citer à fortiori comme exemple le fonctionnement plus efficace des Postes sénégalaises.

### Fonctionnement

L'informel recouvre une diversité de prestataires spécialisés et d'individus dont le transfert d'argent n'est pas forcément l'activité principale. Trois types de modèles semblent dominer : (i) les particuliers ramenant de l'argent (et/ou des biens) lors de leur voyage de vacances au Mali, (ii) les envois organisés sur le mode communautaire et (iii) les systèmes commerciaux. Souvent ces modèles sont combinés et s'articulent également à des canaux formels afin d'assurer par ces divers moyens le paiement au bénéficiaire final ou aux intermédiaires qui ont avancé l'argent pour les remises aux bénéficiaires finaux.

#### *Transfert individuel*

Un travailleur migrant, lors de son voyage (annuel ou pas) ramène de l'argent de ses collègues migrants issus du même village / quartier ou pour d'autres personnes connues ou bien introduites auprès du migrant par un collecteur ou une personne de confiance. Le nom des expéditeurs et des bénéficiaires ainsi que le montant sont agrafés sur la liasse des billets. Les coûts ne sont pas fixés mais les expéditeurs paient entre 3% et 10% du montant envoyé.

#### *Système communautaire*

Un groupe de personnes du même village – quartier et vivant au sein d'un même espace (foyer, immeuble, squat) crée une « association » (formalisée ou pas) dont l'objet est de transférer de l'argent ou de gérer une boutique de proximité au village. Ils s'organisent de sorte à être toujours en mesure de financer une caisse d'avance pour le paiement des transferts et le fonds de roulement de la boutique. Les achats de marchandises sont effectués en gros à partir de la France (auprès de grossistes basés au Mali ou en France) et les marges sur

la vente ainsi que les commissions sur les transferts sont affectées au paiement du gérant de la boutique et du collecteur au foyer. Les migrants s'organisent de sorte à ce que le niveau de cash flow soit toujours suffisant pour le paiement des transferts par des versements effectués lors des voyages successifs des migrants de l'association. En complément, des transferts via des STA, des banques ou des compensations effectuées auprès des grossistes dans le pays d'accueil sont utilisés pour assurer le maintien d'un niveau de cash flow suffisant.

Les informations d'ordres de paiement (pour les transferts ou les achats de biens au profit des familles des migrants) sont passées quotidiennement par portables le plus souvent. Le fax ou internet peuvent être utilisés quand le village dispose d'une ligne de téléphone fixe.

Les associations sont composées de 15 à 20 personnes et ce modèle est particulièrement développé en zone rurale où les liens communautaires sont particulièrement forts. Les montants annuels peuvent facilement atteindre 50 000 € et nécessite une caisse d'avance mensuelle de 4 500 € pour les transferts tandis que le chiffre d'affaire d'une boutique communautaire peut atteindre 250 000 € par an.

#### *Système commercial*

La principale différence avec le système communautaire est que les activités de transfert sont effectués par des individus / prestataires selon une logique commerciale (grossistes, détaillants, collecteurs dans les foyers). Généralement, ces individus ont des membres de leurs familles dans le commerce en France, au Mali et dans d'autres pays d'Afrique centrale par exemple. Le volume de leurs opérations dépend de la force des liens entre les correspondants (familiaux en général) et de la capacité à financer le cash flow (caisses d'avance) des différents points de paiement en temps opportun grâce à différents canaux (de préférence informel mais pas seulement cf. supra). Au Mali, les détaillants sont le plus souvent implantés à Bamako et Kayes, voire dans certaines villes secondaires. En France, les fonds sont collectés soit par des collecteurs dans les foyers et/ou directement auprès des boutiques des détaillants ou grossistes. Les plus gros acteurs (commerçants, responsables d'association) jouent un rôle de chambre de compensation informelle entre les différents petits réseaux et peuvent effectuer des levées de devises en espèces au bénéfice des commerçants grossistes maliens à partir des remises des migrants. Ils disposent d'une forte reconnaissance de l'ensemble des parties prenantes au système et assurent la viabilité du système<sup>34</sup>.

Le cash flow mensuel pour des points de paiement de tels réseaux peut être de 30 000 € et les flux annuels atteignent 500 000 € pour 150 à 200 clients réguliers.

---

<sup>34</sup> Un de ces « maîtres de réseau » a été assassiné lors d'un crime crapuleux visant à lui dérober ses fonds au foyer de la commanderie à Paris. A sa disparition les investigations de la police ont fait apparaître des transactions de l'ordre de centaine de milliers d'euros. Ce personnage disposait de la reconnaissance de nombreux opérateurs y compris du secteur formel et sa disparition est mentionnée comme ayant eu un impact systémique sur l'ensemble du système informel mais également sur l'ensemble de la communauté.

## Tarifs

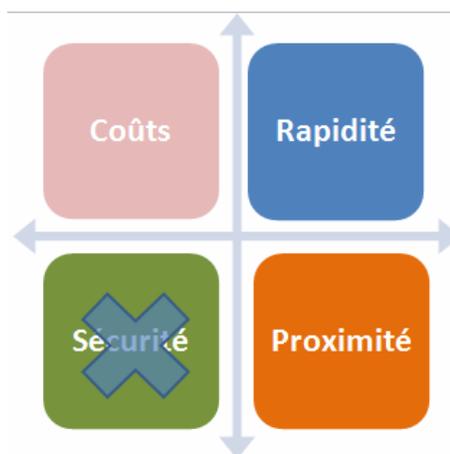
De par son caractère informel, les tarifs ainsi que la qualité de service de ce canal varient énormément suivant le type d'acteur, la « communautarisation » de la chaîne, la négociation, la rapidité, et la fréquence/volume de recours au service. Très souvent, le tarif ne reflète en aucune manière le coût réel, étant donné qu'il se base sur des opportunités : demande de flux inverse, voyageur se rendant au pays et emportant des sommes dans sa valise. Les tarifs entendus au cours de nos entretiens varient ainsi entre, « quatre fois moins cher » à « bien plus cher » que les tarifs du formel, mais le plus souvent les tarifs avancés se situent juste en deçà des services formels.

## Avantages / Désavantage

L'avantage premier du canal informel réside en sa proximité, aussi bien envers le mandataire (à domicile, au travail ou dans le foyer) que le bénéficiaire (à domicile ou presque). Il s'agit d'un avantage décisif que ne peut apporter aucun autre canal formel, d'autant que ces derniers se concentrent quasi-exclusivement dans les zones urbaines. Aussi, un service formel qui souhaiterait rivaliser sur ce terrain en voulant offrir un pareil service de proximité, pourrait voir son prix de revient augmenter considérablement en raison des nombreux intermédiaires à rémunérer.

L'autre avantage réside en la rapidité du service. En effet de nombreux acteurs fonctionnent avec une trésorerie « avancée » du côté malien, si bien que lorsque l'information de la collecte leur parvient, ils peuvent effectuer le déboursement « en temps réel ».

Cependant le canal informel, comporte une certaine insécurité quant à la garantie de bonne fin (délivrance des fonds en bout de chaîne) : un acteur de la chaîne qui détourne les fonds, un problème de liquidité dans la chaîne, l'absence d'information exacte pour le client sur l'état du transfert et surtout l'absence de recours en cas de problème. L'ensemble des opérateurs informels mentionnent l'occurrence de ce type de risque (tout particulièrement sur la partie aval de la chaîne) et constitue un facteur de stress pour le remettant tant qu'il n'a pas reçu la confirmation de la remise finale.



**ENJEU :** COMMENT AMENER TOUT OU PARTIE DES OPERATIONS REALISEES PAR LES ACTEURS INFORMEL DANS LE SECTEUR FORMEL ?

Deux stratégies, qui peuvent être complémentaires :

- 1 – Amener les remettants à se détourner des voies informelles au profit des canaux formels
- 2 – Amener les acteurs de l'informel à entrer dans des partenariats avec les acteurs du formel

Ainsi, toute stratégie qui viserait à contrecarrer le vaste recours au canal informel, devra-t-elle d'abord s'aligner sur ses attributs les plus décisifs : fournir un pareil service de proximité, tout en réussissant à garder le même niveau de tarif. Elle devra proposer de meilleures garanties en favorisant la constitution de réseaux d'agents qui dépendraient directement des acteurs formels que sont les banques ou les institutions de micro finance. La diffusion d'informations sur les droits des consommateurs et les modalités d'accès (notamment les conditions administratives) aux services financiers formels auprès des migrants (éducation financière) les aiderait à s'en approprier.

---

## CANAL DES SOCIÉTÉS DE TRANSFERT D'ARGENT

Les Sociétés de Transfert d'Argent (STA) ont connu une expansion impressionnante du nombre de leurs points de service sur le territoire malien avec pour corollaire une croissance à deux chiffres des flux transitant par ce canal. Cantonnées il y a quelques années à Bamako et dans les principales villes régionales, les STA se sont progressivement étendues pour couvrir un nombre important de chefs-lieux de Cercle et comptent aujourd'hui plus de 500 points de service, dont les deux tiers se trouvent dans la capitale. Les banques sont les principaux agents des STA. Certaines banques agents des STA contractent à leur tour avec des IMF, des stations essence et certaines boutiques qui deviennent sous-agents des STA par le truchement des banques.

Cette expansion rapide et très concentrée s'est accompagnée d'un certain nombre de problèmes :

- problèmes de gestion de trésorerie, une bonne partie des agences dans les bourgs se trouvant de manière chronique à cours de liquidités et donc incapable de payer les bénéficiaires dès la première présentation,
- saturation du marché sur Bamako avec des problèmes de rentabilité et de liquidité – entamant l'avantage principal de ce canal qui est l'instantanéité du paiement,
- sécurisation des sous-agents des agents, avec une qualité inégale des points de paiement en termes d'horaires et de disponibilité des fonds et la question de la capacité des banques à assurer un contrôle efficace sur des non professionnels de l'intermédiation financière.

A l'instar de l'ensemble des pays du monde, le marché des STA au Mali est quasi-exclusivement dominé par les deux leaders mondiaux : Western Union et Moneygram. Seul un troisième opérateur, sénégalais, Money Express, a réussi à s'associer avec une banque et disposer d'un petit réseau de points de services.

Il convient de noter que le canal STA concentre la majorité des flux de transferts formels. Pour 2008 ce volume représentait 71% du flux formel total.

## Réglementation

Au Mali, pays membre de l'UEMOA, seules les banques sont habilitées à effectuer des transferts internationaux pour compte propre ou de leurs clients. Ainsi les STA doivent-elles obligatoirement être liées à une banque partenaire pour pouvoir opérer sur le territoire. Plus concrètement, les banques proposent les services de transfert des STA comme un produit qu'elles commercialisent dans leurs agences tout en gardant le « brand name » original. Par extension de langage on parle de la banque comme est un « agent » de la STA, même si cela ne peut être réglementairement le cas. Le contrat de représentation entre les STA et les banques constitue ainsi le cadre légal des opérations de paiement de transferts rapides. Les banques proposent ainsi le service de transfert de la STA partenaire dans leurs propres agences mais peuvent également distribuer ce service en sous-traitance soit auprès de réseaux de SFD (Jemini, Kafo Jiginew, Niésigiso, Miselini, ...) ou d'officines privées (agence de voyage, station service, supermarché, ..) placés sous la responsabilité de la banque (on parle alors de réseau de « sous-agents »). Ainsi chaque point de service est-il tenu d'afficher l'enseigne de la banque partenaire qui a conclu le partenariat avec la STA.

La répartition des points de paiement entre agences bancaires et sous-agents est la suivante<sup>35</sup> :

**Tableau 6 : Répartition des points de paiement par canal**

Agences bancaires	59%
Branches SFD	17%
Agences de la Poste	9%
Autres (agences voyage, pharmacie, etc)	15%

Le faible nombre d'opérateurs STA dans le pays s'explique par la simultanéité de deux règles restrictives :

1. Seules les banques sont habilitées à « distribuer » le service d'une STA dans les pays de l'UEMOA au titre de la loi bancaire (gestion des paiements) et de leur autorisation à effectuer des opérations avec l'étranger (réglementation des changes)
2. La clause d'exclusivité qu'imposent les deux STA leaders aux banques, fait que celles-ci ne peuvent contracter qu'avec un seul opérateur STA.

Si la première relève de la réglementation bancaire (définie au niveau de la BCEAO et ratifiée par les parlements ou les conseils des ministres des finances des Etats de l'UEMOA), la seconde relève du cadre contractuel liant les STA et les banques.

---

<sup>35</sup> FIDA 2009

Ainsi le marché se trouve-t-il complètement verrouillé aux autres STA outsiders qui ne peuvent mettre pied sur le territoire puisque chacune des 12 banques présentes au Mali a déjà opté pour l'un ou l'autre des leaders.

#### Fonctionnement et modèle économique

Un opérateur STA est d'abord un réseau de transmission d'informations sécurisées sur les transferts individuels (émetteur, destinataire et montant) au sein de ses points de services établis dans le monde entier. Pour les plus grands opérateurs, la compensation du solde net (entre les montants émis et reçus) de la banque partenaire s'effectue généralement quotidiennement par un virement sur un compte dédié ouvert au sein d'une banque désignée à cet effet par les deux parties. Le montant des commissions est versé de la même manière selon une fréquence souvent moins rapprochée.

Pour les opérations entre la zone euro et le Mali, seules les commissions sur les transferts génèrent des produits. Une commission de change est prélevée pour les opérations effectuées dans d'autres devises. Les commissions sont payées à l'émission par l'expéditeur.

Les commissions se répartissent entre l'agent collecteur (pays expéditeur), la STA et l'agent payeur selon des clés de répartition qui dépendent des négociations entre les parties. La part des agents collecteurs et payeurs varient entre 20 et 50%.

Dans le cas d'une relation de sous-agent avec une banque elle-même agent d'une STA, la commission perçue par la banque est partagée avec le sous-agent. Dans ce cas, le volume d'affaire supplémentaire généré par ce partenariat doit être suffisamment important compte tenu de ce nouveau partage de commission ce qui constitue une limite au déploiement de ce type de business model (cf. supra canal IMF).

#### Répartition géographique

Les deux opérateurs disposent de manière combinée de 528 points<sup>36</sup> de services répartis sur l'ensemble du territoire. MoneyGram semblant assurer une couverture nationale plus complète et plus équilibrée avec une présence de points de services dans 48 villes/bourgs sur les 106 points qu'il dispose.

Le District de Bamako concentre à lui seul 300 points soit plus de la moitié (56%), contre 228 points répartis sur le reste du territoire. La ville de Bamako a d'ores et déjà atteint le seuil de saturation ou un nouveau point de paiement ne génère plus un courant d'affaire suffisant pour couvrir ses charges.

La région de Kayes concentre 53 des points de service, soit 10% du total, soit un déficit de couverture pour cette zone de migration avec une concentration à Kayes -tandis que le maillage est complété par la présence nombreuse et bien enracinée d'acteurs de l'informel, parfois plusieurs dans un même village.

---

<sup>36</sup> Sur base des informations publiées sur les sites des opérateurs, recueillies à la date du 22/12/2009.

A l'évidence il y a un déséquilibre notoire entre les villes régionales et le « rural » (en particulier les Cercles de Kayes et Yelimane) lorsqu'on sait que ce dernier recueille environ 80% des transferts.

Notre analyse rejoint celles du FIDA pour qui les points de paiement en milieu rural ne dépassent pas 33% (villes de moins de 100 000 habitants).

**Tableau 7 : Répartition des points de paiement par STA**

Nom de la STA	Banques Partenaires	Nombre de points de paiement au Mali (au 22/12/2009)
<b>Western Union</b>	BDM, BIM, ECOBANK, BICIM, BHM, BRS, BoA, BqA	422 points, dont - 263 à Bamako - 36 à Kayes Région
<b>MoneyGram</b>	BNDA, BMS, BCS, BSIC	106 points ; dont - 36 à Bamako - 17 à Kayes Région
<b>Money Express</b>	BHM	Une quinzaine de points

Les SFD ne jouent pas un rôle de distribution majeure en termes de nombre de points de paiement et ne disposent pas d'agences dans les zones de haute migration (à part à Kayes même).

**Tableau 8 : Points de paiement des STA par type d'institutions**

Banques (et leurs sous-agents non financiers)	82%
SFD	13%
Poste	5%

### Tarifs

La tarification des STA est sans doute la plus élevée comparée aux autres instruments de transfert. Par contre elle est sûre et rapide. Depuis une année sont apparus chez les STA majors de nouveaux services qui permettent une baisse des coûts des opérations et que l'opérateur fait répercuter sur le tarif : délai de 48h dans le paiement, envoi à partir de son

domicile par Internet en débitant sa carte de crédit ou son compte bancaire (Western Union).

Les tarifs pratiqués depuis la France pour l'envoi de 150€ font apparaître une différence nette entre WU et les autres STA :

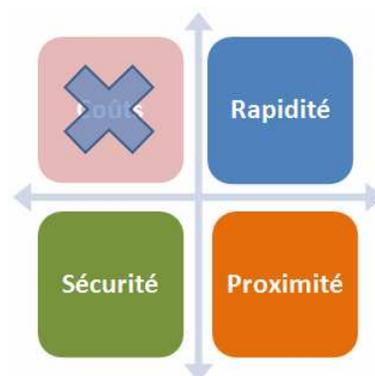
**Tableau 9 : Tarifs des principales STA pour envoyer 150€ de la France vers le Mali**

Western Union	15 €	10,0%
Banque postale WU	15 €	10,3%
Money Gram	10 €	6,7%
Coinstar (partenaire de Money Express)	11,5	7,3%

Avec une meilleure implantation en amont et en aval, il est fort probable que les STA challengers à WU tireraient les coûts vers le bas ce qui posent la question de l'exclusivité imposée par défaut par les STA majors.

Avantages / Désavantages :

- Sécurisé
- Envoi rapide (instantané) et facile
- Proximité moyenne allant jusqu'aux principaux chefs-lieux de Cercles au Mali avec des manques en milieu rural en particulier dans la région de Kayes ; bonne en France pour ce qui concerne WU avec la Poste mais qui reste faible pour les suivants (MG n'a pas plus de 35 agences et Coinstar à peine 16).
- Le plus discret
- Le plus onéreux



**ENJEU** : Limitation de fait des banques et de leurs sous-agents à une seule enseigne de STA à travers les clauses d'exclusivité et donc impossibilité pour des challengers d'entrer sur le marché et tirer les coûts à la baisse.

La Mali est un pays à économie libérale, et donc pareille clause pourrait être annulée à l'instar du Sénégal. Cette action relève du Ministère de l'Economie et des Finances.

**Encadré 6 : Expérience du Sénégal en matière de limitation de l'imposition de clauses d'exclusivité dans les contrats de représentation des STA**

A noter que le Sénégal a explicité le caractère non conforme à la législation OHADA des clauses d'exclusivité qu'imposaient les STA aux banques et permis à celles-ci d'opter pour des partenariats multi-STA basés sur des considérations commerciales. Le pays a en effet fait valoir que le régime économique libéral était incompatible avec des conditions d'exclusivité sévères. Ainsi au Sénégal, les opérateurs challengers occuperaient plus de 50% du marché (FIDA 2009) et une STA régionale comme Money Express a pu consolider son positionnement de niche et au niveau régional.

## CANAL BANCAIRE

Par canal bancaire on désigne ici essentiellement l'approvisionnement d'un compte bancaire vers le Mali depuis le pays d'accueil (même si les banques maliennes distribuent les services de STA au Mali).

Les banques disposant d'une double implantation en France et au Mali se répartissent comme suit :

- Banques maliennes en partenariat avec des banques françaises (CBIP, BdE) : BIM, BHM, BOA, BDM, Banque Atlantique. Elle capte l'essentiel de l'épargne bancaire des migrants au Mali.
- Banques à double enseigne : Ecobank (trade finance, partenariat annoncé avec Caisse d'Epargne Ile de France) et BNP-BICIM (retail haut de gamme) ne couvrent pas encore le segment migrant.

On peut distinguer deux modes d'approvisionnement de comptes bancaires :

- le virement d'un compte bancaire en France vers un autre au Mali, avec la variante d'une mise à disposition du montant au comptoir de la banque au Mali. Le transfert s'effectuera au moyen d'un virement SWIFT entre les deux banques (et/ou via une banque correspondante). Ce mode de transfert est accessible à tout détenteur de compte en France, mais elle est onéreuse en raison de commissions qui y seront prises par les 2 banques (et le correspondant le cas échéant).
- l'alimentation d'un compte bancaire dans une banque malienne par espèces, virement bancaire, TIP ou chèque. Les coûts sont les mêmes quel que soit le mode d'approvisionnement mais le délai d'approvisionnement du compte ouvert dans les livres de la banque malienne de 2 jours ouvrés augmentent pour les chèques. Une option permet également la mise à disposition d'espèces au comptoir de la banque au Mali.

La seconde solution prend avantage d'un dispositif établi (cf. encadré) pour diminuer le coût mais implique le déplacement de la personne vers les quelques guichets qui existent en France et qui sont tous concentrés à Paris et dans la toute proche banlieue Est (Montreuil).

Elle est potentiellement porteuse d'une expansion du flux de transferts à condition d'instaurer les partenariats en amont et aval pour élargir les points de collecte et de distribution qui lui font défaut. Elle pourra constituer un portage intéressant pour les SFD (voir canal SFD) et, éventuellement pour les acteurs informels.

**Encadré 7 : Mécanisme de transfert des banques maliennes en France à partir de comptes « loro-nostro »**

Les bureaux de représentation, en tant que tels, ne sont pas autorisés par la réglementation bancaire française à effectuer des opérations de banque (comme la collecte de dépôts en espèces par exemple). Leurs maisons mères au Mali ont donc passé des accords avec des banques agréées en France de telle sorte que les bureaux de représentation, considérés comme des agences de ces banques françaises au regard de la réglementation bancaire, puissent collecter les fonds des migrants. Ces fonds alimentent des comptes en cfa ouverts aux noms des migrants dans les livres des banques maliennes, tandis que pour la Commission Bancaire française ils alimentent un compte dit « loro » ouvert par la banque malienne dans les livres de son partenaire bancaire français. Ce loro est susceptible d'être nivelé par transfert international vers le Mali ou bien d'être utilisé par la banque malienne pour ses opérations de commerce international nécessitant des règlements en euros. Les bureaux de représentation accueillent donc des migrants. La contre valeur en CFA des euros déposés crédite comptablement le compte malien en temps réel ou après le transfert en batch/différé des fichiers entre la France et le Mali, selon les systèmes informatiques mis en place. Chaque opération de dépôt peut donc être assimilée à un transfert, même si, pour pouvoir être comparée aux autres modes de transfert, il faut prolonger l'opération par un retrait ou une mise à disposition d'un bénéficiaire au Mali.

Source : Rouchy, Gourvez 2004

Tarifs

- Tarifs pour un transfert de 150 euros à partir des banques de détail françaises vers une banque malienne :

Crédit Agricole : 16 euros, soit 10,7%

Caisse d'Epargne : 20 euros, soit 13,3%

En outre, les tarifs ne sont pas totalement transparents dans la mesure où les coûts des correspondants ne sont pas forcément connus par la banque émettrice du transfert. La banque malienne prélèvera également sa commission généralement autour de 5.000 fcfa pour ce montant. Enfin, les comptes courants et comptes chèques sont soumis à des frais de tenue de compte de l'ordre de 7 500 FCFA par trimestre. Ces coûts en cascade découragent souvent les clients d'avoir recours à ce type de transferts.

- Tarifs pour un même transfert de 150 euros initiés à partir de banques partenaires de la CBIP :

BIM, BDM, Banque Atlantique : 10 euros, soit 6,7%

BHM, BoA : 8 euros, soit 5,3%

Ces tarifs sont en général forfaitaire et le montant moyen de dépôt s'établit autour de 580 000 FCFA ce qui fait de ce canal le moins coûteux en proportion.

### Produits et services offerts

Les services et produits offerts par les banques maliennes aux migrants au travers des bureaux de représentations en France sont :

- Ouverture de compte (en général comptes épargne) y compris pour les migrants en situation irrégulière
- Dépôts sur un compte épargne malien par chèque, espèces, TIP
- Mises à disposition au Mali
- Cartes prépayées
- Epargne rémunérée
- Crédit habitat marginal (BHM et en devenir pour les autres)

Il s'agit en fait de l'offre générique proposée par les banques aux clients du Mali, en dehors des produits de crédit. Ainsi à l'heure actuelle aucune banque n'a encore mis en place une gamme de produits qui s'adresse spécifiquement aux migrants mis à part la collecte des dépôts. Il est à relever que la distribution de produits bancaire et d'assurance par des établissements non agréés en France est interdit en France. Cela peut être un frein sérieux à l'expansion d'une offre plus globale, même si, au stade actuelle, c'est l'offre elle-même qui est encore limitée.

A noter que les banques ne proposent pas de service de transferts groupés aux Associations, comme alternative à l'informel, en raison de leur implication encore limitée dans les réseaux communautaires. Du point de vue de la réglementation LAB-CFT, la captation de dépôts collectifs posent la question de l'identification des déposants à partir d'un certain seuil (cf. infra, réglementation) de l'ordre de 3500 €. Une alternative serait d'ouvrir des comptes à l'ensemble des membres pour identifier les transactions constitutives des montants globaux collectés sur le compte de l'association. Ces comptes individuels pourraient servir à chaque membre pour ses besoins propres.

### Tendance en cours et à venir

Les banques maliennes souhaitent renforcer leur présence en France soit directement, notamment en tirant partie de l'évolution réglementaire récente sur les établissements de paiement soit par des alliances :

- La BOA a obtenu l'agrément de Société financière spécialisée
- BDM a déposé une demande d'agrément en tant qu'EP
- BNDA a développé une alliance avec la BRED.

En outre, les banques maliennes, tout particulièrement celles affiliées à des groupes marocains (BDM, BIM) ou africains (BOA, Banque Atlantique), ont un positionnement multi-corridors (Afrique de l'Ouest et Centrale, Etats-Unis, Europe).

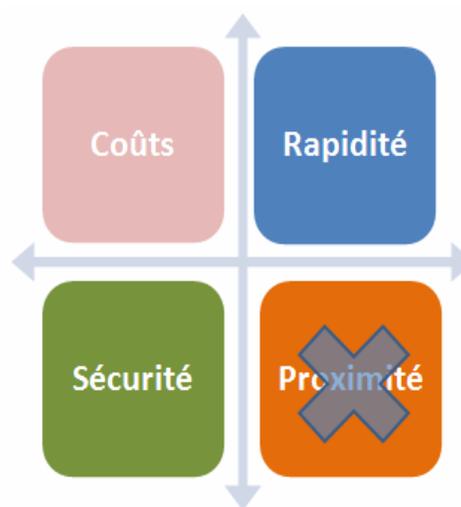
Une tendance marquée pour les banques du Mali est l'établissement de partenariats avec des banques européennes d'envergure nationale, comme la BIM avec deux banques espagnoles, la BNDA avec une banque française – pour la proposition de services ciblés à

partir de certains guichets dédiés de ces banques. Ces nouveaux partenariats sont prometteurs dans le sens qu'ils pourront sans doute aboutir à un service de bi-bancarisation pour les migrants semblables à ceux offerts entre la France/Espagne et le Maroc.

La nouvelle disposition permettant de s'établir comme Etablissement de Paiement avec un agrément obtenu auprès de la Banque de France constitue une alternative complémentaire aux banques maliennes qui souhaite maîtriser l'implantation en amont de corridor. Ce statut permet à la banque malienne qui l'obtiendrait de collecter les dépôts directement pour les transférer vers le Mali. En outre, elle ouvre la possibilité de formaliser plus facilement des virements automatiques et de la domiciliation de salaire qui sont un pré requis pour l'octroi de crédit. Enfin, elle pourrait permettre l'établissement de partenariats avec des agents complétant l'implantation pour la collecte -sous réserve de leur accréditation par la Banque de France.

Avantages / Désavantages (partenariats engagés par les banques maliennes)

- Délai de transfert moyen (généralement 48h)
- Comptent parmi les solutions les moins onéreuses
- Moyen sûr pour le transfert
- Demande à se déplacer vers le guichet de la banque, aussi bien pour le remettant que pour le destinataire.



**ENJEUX** : Permettre aux Banques, seules entités habilitées à gérer des moyens de paiement à l'international d'approfondir leur offre de produits financiers et d'élargir leur clientèle / nombre de transactions au travers de partenariats rentables et compétitifs.

- Concevoir et mettre en œuvre une gamme complète de produits qui s'adresse aux migrants, en tout premier lieu des produits de financement de l'habitat.
- Concevoir avec les SFD qui disposent d'un avantage comparatif en termes de proximité avec les migrants des partenariats qui permettent à ces derniers de proposer des services de transferts rapides et de dépôts directement dans leur compte tant pour les individus que pour les associations de migrants.
- Développer des alliances avec les banques françaises et espagnoles pour pouvoir élargir la gamme de produits possibles, notamment des opérations de crédits dont l'objet est localisé dans le pays d'origine du migrant.

Les Mandats Postaux encaissés à la Poste malienne a constitué le moyen de transfert par excellence de la diaspora et ce jusqu'au milieu des années 80. A partir de cette période, les bureaux de postes ont commencé à connaître des problèmes de liquidités qui ont éloigné lentement mais malheureusement sûrement les migrants de ce canal pourtant compétitif en termes de tarif et de proximité. Deux événements majeurs dans la mouvance de la dérégulation des Postes et des Télécommunications ont contribué à raréfier les liquidités dans les bureaux : en 1989, par la séparation des Postes et des Télécommunications, cette dernière constituant une part non négligeable de la trésorerie avec les paiements des factures téléphoniques auprès des bureaux de postes, et en 1990 avec la séparation des activités des Services Financiers (chèques postaux et comptes d'épargne) et des Services Postaux.

Aujourd'hui la Poste malienne dispose d'un réseau de 84 bureaux établis pour une bonne partie d'entre eux dans les villes chef-lieu de Cercles. Les services de mandats postaux sous leur forme classique fonctionnent toujours mais sont très peu utilisés quasi-essentiellement pour le paiement des retraites (caisses de retraites complémentaires), certains retraités recouvrant encore leur pension auprès des bureaux centraux. Il est assez symptomatique de noter aussi que la majorité des retraités résidant dans la région de Kayes sur la bande frontalière avec le Sénégal, encaissent systématiquement leurs pensions auprès des bureaux de postes sénégalais.

Enfin, le service de transfert Western Union est proposé dans 24 bureaux.

### Le Mandat Express International

Depuis 2007 une nouvelle initiative organisée avec le concours de l'Union Postale Universelle et le FIDA tente de relancer les mandats postaux. Un nouveau service appelé **Mandat Express International** a été mis sur pied entre 9 pays d'Afrique<sup>37</sup> et avec la France. Ce service garantit le transfert entre ces 10 pays de mandats postaux reposant sur le même principe que les STA (code, mot de passe et possibilité de notification par SMS) et sous un délai de 48h. Il est géré à partir de serveurs de l'UPU situés à Berne en Suisse.

Au Mali, 35 bureaux de postes sur les 84 du réseau sont équipés du logiciel et de la connexion et peuvent donc proposer ce service, mais en pratique, seuls les bureaux des principales villes possèdent un niveau de liquidité suffisant pour verser un MEI à tout moment. 20 bureaux supplémentaires pourraient être connectés par V-sat mais la couverture des charges de l'abonnement grâce à un volume d'affaire suffisant n'est pas acquise.

---

<sup>37</sup> Bénin, Burkina Faso, Mali, Mauritanie, Niger, Sénégal, Togo, Congo-Brazzaville et Gabon

Le tarif entre les pays africains varie entre 2% et 6% selon la tranche du montant transféré. Avec la France, ce tarif est plus élevé et s'établit de façon dégressive entre 8% et 5% en dessous de 300 € / 200 000 FCFA et moins au-delà.

La Poste malienne compte sur le MEI pour regagner la confiance des clients qu'elle avait perdue. Elle dispose de l'appui de l'UPU et du FIDA pour consolider sa présence dans les zones semi-rurales, améliorer ses partenariats avec les banques pour optimiser sa trésorerie, suivre en temps réel / fin de journée des liquidités par différents canaux de communication. Elle pourrait apporter une alternative crédible et attendue aux services informels (la poste a dans le passé reçu l'appui d'association de migrants pour la construction de locaux).

### Western Union

La Poste est sous-agent Western Union de la Banque BDM. Elle propose ce service dans 24 de ses bureaux. Ce sont ceux qui proposent également le service MEI en raison de l'équipement d'un PC et d'une connexion téléphonique que cela exige. Ce service semble cannibaliser les autres produits de transferts de la poste en aggravant d'avantage les tensions de liquidité.

### Avantages / Désavantages

Coûts se situant dans l'échelle inférieure des tarifs des acteurs du formel

La présence de la poste dans les villes secondaires et les bourgs constitue un atout indéniable. En France le MEI est accessible dans les 12 000 bureaux de poste en France.

La sécurité (fiabilité du paiement) est encore à démontrer.

La rapidité de même en raison des problèmes de liquidités dans les bureaux secondaires.



**ENJEU :** Amener la Poste à se positionner comme un acteur de référence sur le marché des transferts non-urgent, et offrir ce service dans l'ensemble de ces 84 bureaux de son réseau. Cela passe par :

- La réussite du développement du MEI comme première étape, grâce notamment au
  - renforcement de l'interconnexion de l'ensemble de ses bureaux
  - une meilleure gestion de la liquidité grâce à l'interconnexion et un partenariat renforcé avec les banques

- Offrir dans une seconde étape un service de livraison au dernier kilomètre grâce à des partenariats avec d'autres agents payeurs (SFD) ou des partenaires technologiques (du type Télémedia par exemple dont le modèle économique permet de mutualiser les coûts de la connexion internet de certains bureaux de poste non rattachés au réseau).

---

## CANAL DES SFD

Le Mali compte un secteur de micro finance qui est parmi le plus développé en Afrique. Promu à partir de la seconde moitié des années 80 avec des initiatives de micro-financement des campagnes agricoles dans les zones cotonnières et la création de caisses villageoises dans le Pays Dogon, le secteur s'est depuis progressivement développé pour atteindre aujourd'hui une portée de plus d'un million de membres/clients (fin 2008), équivalent à un taux de pénétration de 49% des ménages maliens<sup>38</sup>, avec 45% d'entre eux situés en zone rurale. L'encours de dépôt au 31.12.2008 approche les 50 milliards de FCFA tandis que l'encours de crédit est supérieur à 70 milliards<sup>39</sup>.

On compte environ 90 institutions qui exploitent 1110 agences/points de services présents sur l'ensemble du territoire (dans une moindre mesure dans le Nord) et établis aussi bien en milieu rural qu'urbain.

Le marché est dominé par une dizaine de leaders qui concentrent plus de 80% des clients et des implantations : Kafo Jiginew, Kondo Jigima, Niésigiso, Miselini, Soro Yiriwaso, CVECA.

Le secteur pris dans son ensemble (et donc intégrant sa diversité) peut être considéré comme globalement sain malgré certains dysfonctionnements et quelques faillites chroniques qui n'ont pas eu d'impact significatif à ce jour. Le plan d'actions 2008-2012 adopté par le Gouvernement, ambitionne de contribuer à l'assainissement et à la consolidation des acquis du secteur<sup>40</sup>.

### Réglementation des SFD

L'exercice d'activités de micro finance au Mali est régi par une réglementation spécifique commune à tous les pays de l'UEMOA, dite Loi Parmec, transposée au Mali par la loi 94-040, portant réglementation des systèmes financiers décentralisés laquelle vient d'être réformée et remplacée par une nouvelle législation en cours d'adoption par les gouvernements et parlements de chaque pays membre. Le contrôle et la surveillance des systèmes financiers décentralisés sont placés au Mali sous la tutelle du Ministère des Finances, auprès d'une cellule spécifique, la CCS-SFD.

---

<sup>38</sup> Nombre de membres de SFD / nombre de familles (sur la base de 6 personnes par famille).

<sup>39</sup> Rapport annuel 2008 sur l'évolution du secteur de la micro finance au Mali, Ministère de l'Economie et des Finances, Cellule de Contrôle et de Surveillance des Systèmes Financiers Décentralisés - CCS/SFD, décembre 2009.

<sup>40</sup> CCS / SFD 2009, op. cite

La réglementation des SFD de l'UEMOA, ne leur permet pas d'effectuer d'opérations avec l'extérieur (hors UEMOA) et notamment les opérations d'envoi ou de réception de fonds. Elles doivent donc passer par une banque pour effectuer des opérations simples avec l'extérieur (réception de virement) et contractualiser avec celles qui sont déjà agent de STA (dans le cadre de contrat de représentation) pour devenir sous-agent de STA.

Toutefois, la réglementation en vigueur laisse au Conseil des Ministres des Finances de l'UEMOA la faculté de créer une ou plusieurs nouvelle(s) catégorie(s) d'intermédiaire(s) habilité(s) à effectuer des opérations financières avec l'étranger. A ce titre, il pourrait techniquement :

- autoriser tout ou partie des SFD à effectuer certaines opérations de transfert (par exemple: opérations de réception, pour certains SFD remplissant des conditions supplémentaires de solvabilité, de fiabilité, de compétence technique, ...)
- créer une nouvelle catégorie spécialisée pour les messageries financières, EME et/ou EP, à l'image de la CEMAC, du Maroc, de l'Union Européenne<sup>41</sup>.

En pratique, la réglementation des SFD les oblige à passer par une Banque pour effectuer des opérations de paiement ou de transferts en tant que représentants de STA (dans une position de sous-agents) avec pour corollaire la captation d'une partie de la commission par les banques.

Cette situation a été assimilée par un dirigeant d'une grande SFD à « une taxation » d'office des Banques.

A l'extrême, dans le cas de marchés qui approchent le seuil de saturation comme à Bama-ko, cette rémunération des activités de transfert peut limiter l'engagement de SFD sur le marché (une SFD rencontrée dit avoir stoppé ces opérations de réception faute de rentabilité suffisante) ou, ne pas les inciter suffisamment pour implanter des agences en milieu rural de haute migration faute d'une rentabilité suffisante quand bien le potentiel de transaction existerait.

**Encadré 8 : La réglementation des SFD limitant les transactions au niveau domestique crée une situation de rente pour les banques**

Dans le cas des SFD sous-agents de banques pour des STA qui procèdent aux paiements des transferts internationaux, la relation est particulièrement inéquitable.

Les SFD n'obtiennent qu'une part résiduelle de la commission : par exemple sur une commission de 15€ / 10 000 FCFA, en faisant l'hypothèse que 70% parvenait à l'agent collecteur et à la STA, et que 30% revienne à la banque et au SFD, avec une répartition équitable de 15% pour la banque et le SFD, le revenu du SFD serait de 1500 FCFA et autant pour la banque. La banque a apporté une formation sur les techniques de transferts et assure le contrôle des opérations de transfert vis-à-vis de la banque centrale tandis que les SFD bénéficient du marketing de la STA. En contrepartie :

- ils avancent les fonds, voire immobilisent leur trésorerie ou empruntent à court terme
- ils supportent les charges de paiement<sup>42</sup> et de back office

<sup>41</sup> In "Etude réglementaire et des partenariats possibles dans la valorisation de l'épargne des migrants pour le Développement" de Programme de Renforcement Institutionnel de la Microfinance et de son Environnement (PRIME), Septembre 2008.

<sup>42</sup> Cf. Ponsot 2006

- ils exécutent les diligences relatives à la réglementation LAB-CFT

En résumé, ils endossent une large part des risques et des coûts au sein de la chaîne de valeur mais ne collectent qu'une portion réduite de la commission quand dans le même temps la banque partenaire n'en supporte que très peu pour une même part de la commission.

#### Plan National de la Micro finance au Mali

Le secteur est stimulé par un Plan National quinquennal (troisième édition à ce jour), dont la coordination du Plan d'Actions est placée sous l'autorité du Groupe Consultatif National pour la Micro finance (GCNM), composé par les principaux acteurs étatiques et de la micro finance.

Le présent Plan National a inscrit l'action suivante dans son Plan d'Actions 2008—2012 :

##### **Encadré 9 : Plan d'action national de la micro finance et diversification des produits**

**Axe stratégique 3** : Favoriser un accès large et diversifié aux services financiers par la mise en place de mécanismes et outils innovants et adaptés tout en approfondissant l'articulation SFD-SFD et SFD avec le secteur bancaire et autres institutions financières

**Objectif spécifique 3.2** : Approfondir le lien entre les SFD et le secteur bancaire et créer le lien avec le secteur des assurances

**Action 2** : Renforcer les relations entre les SFD et le secteur bancaire

- Exploiter et mettre en œuvre les recommandations de l'étude du PDSF sur relations banques- SFD - assurances et toutes autres études existantes ;
- Développer des mécanismes adaptés pour l'accès des SFD à des prêts à moyen et long terme auprès des banques commerciales ;
- Mener des réflexions et identifier les mécanismes et conditions d'une saine concurrence et complémentarité entre les SFD et les banques ;
- Identifier les segments de marché pour lesquels les collaborations entre banques et SFD peuvent se développer et élaborer les mécanismes appropriés ;
- Renforcer la collaboration pour la diffusion de produits spécifiques tels que le transfert d'argent, étudier les nouvelles opportunités.

Ainsi clairement, le nouveau Plan pousse à une collaboration étroite entre les secteurs bancaire et les SFD afin de permettre à ces derniers de bénéficier des infrastructures des banques pour les paiements et les transferts internationaux et leur permettre de les proposer à leur tour à leurs propres clients de manière la plus transparente et efficace possible grâce aux moyens informatiques.

#### Situation actuelle des SFD vis-à-vis des services de transfert

Actuellement les SFD n'exploitent pas en plein leurs avantages comparatifs sur le marché des transferts internationaux. Etant exclus par la réglementation, ils sont réduits à l'heure actuelle à être sous-agents de Banque pour assurer des points de services STA au sein de leurs réseaux. Ainsi à ce jour, les SFD gèrent 72 points de services. Avec 13% des points de paiement des STA elle assurerait 17% des paiements en espèces internationaux (contre 59% pour les banques). Lorsque l'on sait que les STA constituent le moyen de transfert sinon le plus rému-

nérateur compte tenu du contexte réglementaire, du moins un des plus onéreux pour le client, on voit que les SFD passent à côté d'un marché pourtant bien taillé à leurs spécificités : proximité physique et sociale (notamment présence en milieu rural), clients à très faibles revenus et servant 45% des foyers.

#### Avantages des SFD

- Les SFD constituent le maillage le plus dense des points de services financiers sur le territoire malien. Ses 1110 points sont en majorité situés en zone rurale. Les huit réseaux de Caisses Villageoises (CVECA) sont établis dans près de 400 villages, dont 70 dans les régions de Kayes et de Yélimané.
- Les clients des SFD constituent la population type bénéficiaire des aides envoyées par la diaspora.
- Elles sont les seules organisations à pouvoir réellement organiser et proposer un service de remise de fonds « au dernier kilomètre ».
- Les SFD comptent pour la plupart des clients et des comptes de migrants et une partie de l'épargne en gestion provient des envois de la diaspora (mais qu'il n'est pas possible de quantifier précisément).
- Au-delà de leur offre classique de produits d'épargne, les leaders commencent à proposer une réelle offre de service capable d'absorber et valoriser l'épargne qui pourra être mieux collectée : crédit habitat, crédit entrepreneurial. Mais la mise sur pieds d'une gamme adéquate de produits bien adaptés aux migrants nécessitera outre des appuis ad hoc, une période pilote d'apprentissage qui pourrait prendre plusieurs années.
- Toutes les grandes SFD du Mali cherchent à l'heure actuelle à mettre sur pied une solution de transfert, que cela soit par un partenariat avec une banque ou une société agréée comme Etablissement de Monnaie Electronique sur le segment international. Le marché régional et national reste encore des marchés complémentaires qui sont à couvrir.

**ENJEU** : Permettre aux SFD de jouer un rôle prépondérant dans l'expansion des services de transfert et la réduction de leurs coûts ainsi que dans la proposition de services pour valoriser l'épargne collectée.

- Assurer la *continuité du service financier* des simples transferts à une offre plus large de produits (épargne, crédits, micro-assurance santé, etc.)
  - Pour les migrants avec des produits et services spécifiques en phase avec leurs besoins et leurs préférences : transfert et épargne au dernier km, financement de l'habitat, opérations à distance.
  - Pour les familles par la vente croisée de produits génériques en plus du paiement des transferts

- Envisager une relecture de la réglementation et définir les conditions pour autoriser certains SFD à effectuer des opérations de cash à compte avec l'étranger moins risquées avec des STA ou des banques en tant qu'agent avec pour contrepartie un engagement sur la baisse des coûts grâce à la captation de l'intégralité des commissions côté réception.
- Etablir des partenariats avec les banques maliennes disposant d'implantation en amont de corridor, les sociétés de transferts et les opérateurs monétiques ou de téléphonie mobile pour développer une spécialisation sur les transferts afin de les arrimer progressivement à l'offre de produits pour les migrants. En particulier dans la région de Kayes, compléter le maillage par des innovations reposant sur le m-banking ou des guichets mobiles pourraient intéresser des SFD disposant d'agences en dur à Kayes.
- Jouer un rôle de péréquation entre migrants et non migrants pour améliorer l'accès à des services financiers dans les zones de haute migration
- Renforcer la capacité à mobiliser des partenariats pour offrir des services non financiers d'accompagnement comme :
  - L'appui à la création ou au développement d'entreprise
  - L'éducation financière
- Renforcer les capacités des IMF en zones rurales sur les fondamentaux (SIG informatisé, interconnexion ou centres de traitements décentralisés, gestion de la liquidité, contrôle des risques et reporting)
- Couvrir les corridors de transferts nationaux et régionaux qui constituent un marché important en termes de nombre de transactions même si moindre en volume.

**Encadré 10: Exemple d'un SFD en zone rurale de forte migration : les CVECA de Kayes-Yelimane**

Principes des CVECA

Une institution Cveca est typiquement constituée par un réseau d'une cinquantaine de caisses villageoises situées généralement dans un ou deux cercles juxtaposés. Chaque caisse villageoise collecte l'épargne et octroi des crédits aux habitants du village et des hameaux environnants. La caractéristique des caisses villageoises réside d'abord dans leur caractère d'auto-gestion : c'est l'Assemblée Villageoise qui fixe le règlement intérieur de la caisse (dont le niveau des cotisations et les taux d'intérêts pour le crédit et l'épargne), et qui élit un comité de gestion (généralement 5 à 7 personnes) en charge de la gestion des crédits et de la surveillance du fonctionnement de la caisse opérée par un caissier et un contrôleur désignés ; et ensuite dans le principe de la solidarité villageoise qui constitue en fait la caution morale pour les crédits octroyés aux bénéficiaires du village.

Les caisses d'un réseau se regroupent en Union, généralement une Union par cercle, et qui assure la représentation auprès des autorités de tutelle, administratives locales et les partenaires d'appui et financiers.

Il y a au Mali huit réseaux de caisses villageoises établis respectivement dans : le pays Dogon, l'Office du Niger, les cercles de Kita-Bafoulabé, les cercles de Macina-Tenenkou, les cercles de Kayes-Yélimané, le cercle de Ségou, les cercles de San-Djenné et les zones de Ouelesse-Bougou-Siby-Kangaba, qui regroupent au total environ 380 caisses villageoises.

Tous les réseaux de caisses villageoises (à l'exception de celui du cercle de San) ont été développés par l'ONG CIDR, qui a été le concepteur du modèle avec le Pays Dogon et qui l'a ensuite répliqué outre le Mali dans d'autres pays dont le Burkina, le Cameroun et le Tchad.

#### Le réseau CVECA de Kayes-Yélimané

L'originalité du réseau est qu'il a été promu par trois associations inter-villageoises (Diamat Djigui, Ordik, Benkadi) en relation avec les associations correspondantes de migrants en France et qui ont fondé l'association CAMIDE en charge du développement du réseau. Ce réseau opère environ cinquante caisses dans le cercle de Kayes et une vingtaine (toujours en expansion) dans le cercle de Yélimané.

Les caisses villageoises comptent environ 15 000 adhérents dont environ 1100 migrants. Le nombre de migrants en France des villages couverts par le réseau est quant à lui estimé à plus de 8000.

Les encours d'épargne de ce réseau reflètent bien son implantation dans cette zone de forte migration, réceptrice d'un flux continu pour le soutien familial et les investissements collectifs. Alors que dans les autres réseaux Cveca, l'épargne collectée (en moyenne 200 à 300 millions par réseau) ne suffit pas à satisfaire les demandes de crédits qui sont assurés par un refinancement bancaire, le réseau de Kayes se retrouve nettement excédentaire en épargne (1,9 milliards à fin 2009) si bien qu'il doit trouver des emplois pour pouvoir les rémunérer.

Enfin bien que le réseau compte un nombre certain de migrants parmi ses adhérents, ceux-ci ne semblent pas peser directement dans les volumes de l'épargne placés dans les caisses, qui, plutôt, reposent sur la contribution des bénéficiaires des transferts fonds soit pour eux-mêmes soit pour compte des migrants mais sous leur propre nom. Ainsi il est de l'aveu même de Camide, extrêmement difficile de faire la part des choses, c'est-à-dire de connaître exactement la part de l'épargne appartenant aux migrants placés dans les caisses.

#### Système de Transfert pour les Cveca de Kayes

Etant un SFD, le réseau Cveca de Kayes ne peut pas disposer d'un système de transfert international propriétaire, si bien que les fonds collectés proviennent pour la plus grande partie par les voies informelles et sont ensuite placés dans les caisses. Camide a concentré ses efforts pour pouvoir s'affranchir du monopole des acteurs formels et surtout des Banques/STA, afin de disposer de son propre système de transfert qui lui permettrait alors de proposer des produits de valorisation de l'épargne à la source même de la réception. Actuellement Camide étudie la mise sur pied d'un dispositif qui permettrait la collecte des fonds directement depuis la France auprès des associations de migrants des villages Cveca et leur remise directe dans le compte de la caisse villageoise du bénéficiaire ou du compte migrant.

La mise sur pied d'un pareil dispositif exigera forcément une alliance avec une banque (de préférence malienne) disposant d'un guichet en France. L'alliance procédera probablement en une répartition des rôles : Camide pour l'organisation de la collecte et de la remise, la Banque pour l'acheminement transfrontalier des fonds. Mais en dehors des aspects organisationnels et commerciaux, un certain nombre de points d'ordre réglementaire devraient être résolus :

Comment Camide pourra-t-il s'organiser pour la collecte des fonds en France ? sous la forme d'agent, d'IOB, pour le compte d'une banque ?

La Banque est-elle seule responsable du transfert vis-à-vis du migrant ou bien Camide ?

La Banque pourra-t-elle procéder régulièrement (vraisemblablement 2 fois par semaine) à un envoi groupé représentant un grand nombre d'envois individuels ? sur la base de quels justificatifs précis dans le cadre de l'application des dispositions de la réglementation LAB-CFT ?

---

## CANAUX REPOSANT SUR LA MONETIQUE ET LES TIC

Les nouvelles technologies de la communication et leurs multiples applications et terminaux permettent des innovations monétiques majeures et l'introduction de nouvelles opportunités pour le paiement à distance avec ou sans compte bancaire, avec ou sans agence bancaire. Elles introduisent de nouvelles alliances possibles entre les intermédiaires et opérateurs financiers classiques et les opérateurs de la téléphonie mobile notamment. Elles élargissent ainsi la frontière des possibles et ouvrent de nouvelles perspectives de bancarisation universelle dans les pays où l'infrastructure financière est défaillante.

Toutefois, en ce qui concerne les transferts internationaux, le potentiel de la banque à distance prend avant tout appui sur le déploiement sur le plan domestique d'une infrastructure de paiement large intégrant des agents non bancaires comme préalable à la mise sur pied d'alliances solides et innovantes au niveau international.

Le téléphone portable utilisé comme terminal de paiement ou porte monnaie électronique permettant le stockage de valeurs électroniques constitue une aubaine pour compléter l'infrastructure financière<sup>43</sup> et se superpose naturellement au souci permanent des migrants de rester en contact avec leur famille. Le Mali compte déjà 4 millions de cartes SIM, et la couverture des réseaux ne cesse de s'étendre dans les zones rurales. Déjà presque tous les chefs-lieux de cercles sont couverts, et dans la région de Kayes, les associations de migrants

---

<sup>43</sup> En plus du rôle de terminal monétique du portable, le réseau hertzien de téléphonie remplace les réseaux physiques de télécommunication des agences bancaires et des GAB.

avaient financé il y a déjà quelques années la couverture du réseau Orange d'une grande partie des villages situés autour de la ville.

Au Mali, les principaux acteurs et vecteurs du déploiement de cette infrastructure de paiement et de ces innovations monétiques sont principalement de deux ordres :

- L'interbancaire monétique promue par le GIM UEMOA de façon générale à l'échelle de l'UEMOA et la diffusion de cartes prépayées par des banques ou des sociétés spécialisées en ce qui concerne les migrants spécifiquement
- Les opérateurs technologiques utilisant le portable comme terminal de paiement :
  - o Avec une alliance entre l'opérateur de téléphonie mobile Orange et la BICIM : Orange money qui vise un déploiement sur le marché domestique avant d'envisager l'international (avec WU)
  - o Avec des opérateurs internationaux de niche en zone rurale ou avec les commerçants de détails à Bamako directement positionné sur le segment des transferts des migrants (ou du micro-paiement à distance pour leur famille) comme Telemedia et Tagattitude.

#### Interbancaire monétique sous l'égide du GIM UEMOA et cartes prépayées

Le GIM UEMOA est une initiative de la BCEAO visant à renforcer l'interopérabilité entre les banques pour les solutions de cartes bancaires et déployer son utilisation le plus largement possible auprès du public et des commerçants. Les 12 banques du Mali sont toutes membres du GIM UEMOA mais ne sont pas toutes encore entrées en production. Les économies d'échelle liées au développement des GAB (guichets automatiques de banque) et TPE (terminaux de paiement électronique) ne jouent pas encore sur la baisse des coûts de retraits qui restent élevés dans le réseau GIM UEMOA (marqué par le logo en forme de Cauri) de l'ordre de 500 FCFA le retrait ce qui est toutefois inférieur aux retraits tarifés selon les coûts master ou visa international.

Cette dynamique prend appui sur le développement des options de cartes de retrait (carte de débit adossée à un compte bancaire) qui semble s'imposer comme un standard dans l'offre générique bancaire au Mali depuis peu. Aussi, les banques maliennes à double implantation proposent-elles des solutions de cartes prépayées : Banque Atlantique, BOA (carte Tuncanan) et bientôt la BDM à partir des solutions proposées par Master Card ou Visa. Les cartes prépayées ne sont pas adossées directement à un compte bancaire. Souvent leur acquisition est plus facile que pour un compte bancaire et il est possible de les recharger en espèces ou par internet si l'on dispose d'une carte bancaire par ailleurs. Le migrant peut ainsi envoyer une carte de retrait prépayée à son parent et la recharger pour que celui puisse retirer dans les GAB ou payer auprès de commerçants équipés de TPE.

Les banques qui proposent cette carte considèrent qu'il s'agit d'un produit d'appel pour leur clientèle de migrants.

A côté de ses offres bancaires co-brandées<sup>44</sup>, des sociétés spécialisées proposent également des cartes prépayées visant les migrants et leur famille, émises le plus souvent par des banques, utilisant les technologies et standards Visa ou MasterCard et distribuées par des sociétés commerciales jouant le rôle d'IOB. En France, flouss.com est pionnier en la matière et une autre société TransCash vient de lancer une offre. Cette dernière présente l'avantage de proposer une solution rechargeable à partir de coupon de rechargement disponible dans les bureaux de tabac et les supermarchés ce qui apporte davantage de flexibilité et de proximité à la solution. L'identification du porteur est simplifiée avec la possibilité de ne fournir qu'un passeport ou une carte d'identité nationale.

Téléphones mobiles avec unités monétaires prépayées : Opérateurs en téléphonie mobile à portée nationale et opérateurs de niche sur des segments de marchés / services intéressants les migrants

- Orange lance plusieurs tests pilotes dans les pays d'Afrique francophone pour une solution de paiement par portable avec les filiales de la BNP (et de la Société Générale au Cameroun) en Côte d'Ivoire, au Sénégal, au Niger et au Mali. Le lancement au Mali devrait intervenir en début 2010 et concernera dans un premier temps les transferts domestiques<sup>45</sup>. Les montants sont plafonnés dans un premier temps à 150 000 FCFA et l'utilisation requiert l'ouverture d'un compte Orange money auprès des agents agréés par Orange. Un des défis pour vulgariser la solution va consister à déployer un réseau d'agent le plus large possible et un réseau d'accepteurs qui adhèrent au modèle économique (gain de commissions marginales sur les transactions à la charge du payeur essentiellement) avec la mise sur pied d'une organisation rigoureuse d'encaissement/décaissement à trois étages :
  - o petites boutiques, SFD, stations service,
  - o agents centralisateurs,
  - o Agences bancaires de la Banque associée,

pour assurer des liquidité suffisantes et surtout permanentes aux trois niveaux.

A cet effet, les SFD ont été démarchés pour jouer le rôle d'agent de rechargement (cash-in) et de déchargement (cash out) d'unités de valeur sur les portables et pour utiliser le processus dans le cadre de l'octroi et de remboursement de crédit.

---

<sup>44</sup> Vendues sous l'enseigne de la banque et du fournisseur de solutions de paiement monétique (visa, mastercard, etc.)

<sup>45</sup> A ce jour, il convient de relever que seules des mises en service de transfert au niveau national ont été effectués en Afrique, (dont Kenya, Uganda, et Afrique du Sud) et sont promises à se répandre dans beaucoup d'autres pays dont le Mali/Sénégal C.I. (avec Orange Money) pour 2010. Dans ce cas de figure c'est l'association d'un opérateur de téléphonie mobile avec une banque nationale qui est nécessaire. Les expériences de transfert international intégrant le portable ont été développés aux Philippines (G-cash) et un pilote est en cours au Kenya (cf. encadré).

- Telemedia<sup>46</sup> est une société de communication spécialisée sur le segment des migrants. Elle a développé un modèle économique appelé Telemigrants basé sur la couverture d'un ensemble de services utilisés par les migrants reposant sur l'utilisation d'internet au village et le principe du pré-paiement : appel à la famille, gestion à distance de la boutique villageoise (avec des comptes prépayés pour les familles), envoi d'argent, pré-paiement de services de santé et de médicaments. L'écosystème est conçu pour des associations de migrants et vise à rentabiliser l'accès à la connexion internet d'un village autour de différents services payants. Il requiert la mobilisation de partenariats publics et privés pour déployer l'infrastructure nécessaire, le modèle couvrant ensuite les charges courantes et l'abonnement à internet. Telemedia a lancé avec l'appui du ministère de l'identité nationale, de l'immigration et du développement un pilote qui couvrira les villes de Kersignane et Yelimane grâce à une subvention d'équipement de 227 000 €. Il est important de noter au titre des partenariats publics privés mobilisés par le programme Telemigrants que la connexion à internet n'a pu être obtenue que grâce au ministère des postes et télécommunications maliens à travers une connexion V-sat d'un bureau de poste.
- Tagattitude<sup>47</sup> a développé une solution de micro-paiement par portable basée sur la technologie analogique. Elle a un pilote au Mali avec l'appui de la Banque Mondiale visant à implémenter un système de micro-paiement par portable à distance. Le système consiste pour le migrant, à partir d'une plateforme internet à acquérir des unités de valeur sur un portable et de les transférer de portable à portable sur n'importe quel numéro dans une limite de 150 € / 100 000 FCFA. Ces unités de valeur sont utilisables par le bénéficiaire pour réaliser des paiements auprès de 25 commerçants équipés d'un terminal (un simple téléphone portable équipée d'une carte SIM data). Les paiements sont possibles dans la limite du montant crédité sur le portable du bénéficiaire et la validation de la transaction se fait en temps réel grâce à une connexion des deux portables au serveur TagPay. Les commerçants sont payés à J+1 dans un compte bancaire d'une banque malienne du montant des unités de valeur crédités à leur compte. Pour l'instant, les transferts et paiement étant réalisés sur une échelle très restreinte, Tagattitude opère sous le régime d'émission des chèques ca-deaux ce qui l'exonère de se doter d'un statut plus élaboré (EP, EME) ou sous le couvert d'une banque.

---

<sup>46</sup> [www.telemedia.fr](http://www.telemedia.fr)

<sup>47</sup> [www.tagattitude.fr](http://www.tagattitude.fr) - TagPay <http://www.tagpay.fr/> Tagattitude a été créé en 2005 par Innovacom un fonds d'innovation de France Telecom. Tagattitude a remporté un "Innovation Award" au salon World GSM de Barcelone en février 2008. Il vise le segment de marché des transferts domestiques et internationaux dans plus de 25 pays – notamment en Afrique du Sud (MobiCash qui est déjà opérationnel : [www.mobicashonline.com](http://www.mobicashonline.com)) et en Tunisie (CasyCash qui permet d'effectuer des retraits à des distributeurs à partir de son portable). Il explore également les transferts internationaux au Pakistan (provenant de GB et des EU) , en Inde (avec un pilote avec une petite banque à Delhi), au Bangladesh et au Kazakhstan.

#### Encadré 11 : Interopérabilité et transferts internationaux par téléphone portable au Kenya

L'interopérabilité entre les différentes technologies de communication appliquées à la monétique : illustration à partir des transferts internationaux par portable entre la Grande-Bretagne et le Kenya

La multiplication des technologies promues par les acteurs tels que Visa/Master, les STA, les opérateurs de GAB, et de téléphonie mobile, et leur **interopérabilité** d'ores et déjà possible, favorise les alliances entre eux et l'émergence de solutions hybrides pour les transferts internationaux qui consiste en une juxtaposition de segments d'acheminement opérés par différents opérateurs.

Ainsi une expérience pilote menée entre la Grande Bretagne et le Kenya permet à une personne d'initier un transfert avec Western Union à partir de son domicile par Internet, en débitant sa carte Visa, lequel transfert arrive sur le téléphone mobile du bénéficiaire (m-Pesa) qu'il pourra encaisser soit dans une des innombrables petites boutiques, soit retirer auprès d'un GAB sans carte (avec un code).

Il s'agit là d'un chemin qui engage 5 opérateurs (W-U, Visa, m-Pesa et la banque propriétaire du GAB, et l'opérateur du GAB).

Les solutions de ce type ne seront nécessairement pas préconçues à l'avance selon des alliances déterminées entre les opérateurs, mais bien de manière spontanée et adaptée aux préférences / choix des utilisateurs.

L'interopérabilité et la possibilité de restituer pour chaque acteur sa commission permettent à l'utilisateur d'effectuer des transferts selon des chemins décidés par lui-même.

#### Tarification

L'introduction de ces nouvelles solutions monétiques s'accompagne d'une nouvelle façon de stocker de l'argent, de payer et de transférer de l'argent qui permet le fractionnement des paiements en réalisant de petites transactions de faibles montants (à ce titre elles ont les mêmes attributs que le cash). Ceci induit une commodité d'utilisation mais également une tarification nouvelle par rapport aux moyens de paiement / transferts standards ce qui appelle non seulement à une transparence accrue sur les coûts mais aussi à une forte démarche pédagogique pour démontrer que ces solutions « valent le coût ».

**Cartes prépayés** : La tarification est la plus complexe parmi l'ensemble des supports monétiques et les brochures sont trompeuses car ne font pas apparaître l'ensemble des coûts à l'utilisateur. Il existe trois types de coûts en cascade :

- La carte de recharge possède un prix d'acquisition, elle n'est valable que pour une durée limitée (généralement une ou deux années ou paiement mensuel).

- chaque rechargement impliquera une commission, plus élevée pour les opérations de rechargement en espèces,
- en bout de chaîne le retrait auprès d'un GAB sera également assorti d'une commission.

Enfin un ensemble de coûts de fonctionnement sont chargés pour la délivrance d'un nouveau code PIN, en cas de perte de la carte, de consultation du solde. L'ensemble de ces coûts est supporté par la personne qui recharge les cartes.

Au total, le coût pour un transfert de 150 € est aussi élevé que pour les STA.

### **Paiement par portable**

Pour les solutions tels que Telemedia et TagPay les coûts sont strictement proportionnels de l'ordre de 6% et non dégressifs par tranche comme pour les STA ce qui permet de réaliser autant de micro-transactions que souhaité. Les options de pré-paiements sont également un moyen de border les dépenses des bénéficiaires qui correspond à un souhait des migrants et à leurs pratiques (boutique villageoise, achat de médicaments pour la famille).

Cependant on peut estimer que pour le Mali, après l'introduction du service au niveau national par Orange Money en 2010, un service transfrontalier pourrait être proposé dans la suite (après 12 à 24 mois ?) par les opérateurs de téléphonie mobile. L'intérêt de ce service résidera bien entendu dans la « proximité » qu'il offrira dans les sens où l'argent arrivera sur le mobile du bénéficiaire. On ne peut pas préjuger pour le moment de la compétitivité de ce service au niveau de la tarification, sachant que pareilles plates-formes technologiques coûtent chers, et que les envois transfrontaliers devront impliquer bout à bout plusieurs acteurs différents, dont au moins une banque, et qui devront être tous commissionnés.

### Avantages / Désavantages

- Proximité : pour les cartes de retrait, l'usage est limité au réseau de GAB existant qui reste concentré aux centres des capitales. Pour le paiement par portable, l'instrument est par essence « dans la poche » de l'expéditeur et du bénéficiaire mais tout dépendra du maillage des agents et des canaux disponibles pour effectuer les opérations de cash in – cash out.
- Coûts : les coûts directs restent supérieurs à ceux STA pour les cartes tant que les retraits dans les GAB ne seront pas quasi-gratuits. Par ailleurs les solutions par cartes comportent des coûts cachés parmi lesquels on peut intégrer les coûts d'utilisation pour des personnes analphabètes habituées aux interactions avec des personnes et pas forcément à l'aise avec des machines. Pour les paiements par portables, les coûts seront proportionnels mais le nombre d'intermédiaires participant à la chaîne de valeur et la nécessité d'inclure une banque dans le montage risque de limiter les possibilités de baisse des coûts ou l'attraction du modèle pour les agents si les commissions par unité de transaction sont trop faibles.
- Sécurité : les moyens de paiement par carte disposent de la crédibilité des opérateurs internationaux comme Visa et Master Card sur lesquels s'alignent les opérateurs natio-

naux ou régionaux. Pour les paiements par portable, la réglementation n'est pas complète pour encadrer les opérations en particulier au niveau international.

- Rapidité : les transactions sont immédiates.

**ENJEU : Les opportunités ouvertes par les TIC appliquées à la monétique font émerger de nouveaux modèles économiques favorables à un élargissement de la clientèle et de l'accès aux services financiers par le plus grand nombre à condition d'associer les intermédiaires financiers existants (banques, SFD, STA) dans le cadre d'alliances win-win et en promouvant l'interopérabilité entre tous les canaux**

- Les TIC présentent un potentiel important pour atteindre les bénéficiaires non banca- risés et détenteurs de téléphones portables en zones rurales.
- Les économies d'échelle et la baisse des coûts attenante ne seront possibles que si le plus grand nombre d'acteurs participent à l'infrastructure de paiement domestique et/ou internationale ce qui requiert des partenariats publics-privés pour financer les équipements et lever les barrières à l'entrée en termes d'éducation financière.
- La mise sur le marché des offres basées sur les cartes prépayées et bientôt la télé- phonie mobile ne laissera pas insensibles les opérateurs STA même si elles pourraient être insérées dans la chaîne comme expliqué ci-avant. Lors de l'annonce imminente de la mise en service de Orange Money au Mali en novembre dernier (reportée à 2010 depuis lors), la société Western Union a répliqué en proposant le transfert intra- pays « à partir de 1000 fcfa ».
- Les options offertes aux SFD d'intégrer des solutions de paiement par portable de- vraient inclure la possibilité de réaliser des opérations de portable à compte pour as- surer la continuité du service financier et ouvrir la possibilité de vente croisée de servi- ces.
- Les activités de paiement par des agents non bancaires pour compte et celles relati- ves aux transferts internationaux par téléphone portable requièrent une réglementa- tion clarifiée.

---

## RECAPITULATIF DES COÛTS, DES MODALITES DE TARIFICATION ET D'UTILISATION PAR CANAL DE TRANSFERT

Les différents canaux observés font clairement apparaître une diversité de possibilités, de coûts et d'options complémentaires de services financiers.

Le canal bancaire est de loin celui qui assure à la fois le moindre coût de transfert et les meilleures options en termes de continuité financière. Il pêche par son manque de proximité et pourrait encore se développer en dépassant cette carence et en proposant d'autres produits d'appel comme le financement de l'habitat.

Les SFD présentent un potentiel important en termes de continuité financière et de proximité mais ils sont tributaires d'alliances multiples à développer pour se positionner sur le segment des migrants. Cela requiert une vision claire de leur stratégie sur ce segment de marché et des fondamentaux bien établis.

Les options monétiques ont un potentiel important et introduisent une nouvelle proximité, de nouveaux modes de transaction, de nouvelles opportunités d'alliance au sein de la sphère financière et des télécommunications ou du paiement de détail.

Les STA sont au cœur de tout dispositif de transfert en répondant au besoin le plus basique qui est celui de mettre à disposition de l'argent rapidement.

L'informel est le canal exclusif en milieu rural enclavé. Il dispose d'avantages décisifs en termes de proximité mais comporte des désagréments non négligeables dont l'inconvénient majeur est l'absence d'articulations aux options bancaires.

Tableau 10: Récapitulatif des options de transfert sous l'angle des coûts et des modalités de tarification et d'utilisation

Coût pour un envoi de 150

Type de prestataires	Exemple	€	%	Tarification et Utilisations
STA	Western Union	15 €	10,0%	Dégressif par tranche > cher pour des petites transactions. Compensé par des coûts de transaction réduit quand les agences sont proches.
STA	Banque postale WU	15 €	10,3%	Pour des transferts urgents et en espèces uniquement.
STA	Banque postale MEI	11,5 €	7,3%	Les options espèces à compte ou espèces à portable sont encore à peine émergentes.
STA	Money Gram	10 €	6,7%	
STA	Coinstar	11,5	7,3%	
Banques maliennes partenaires de CBIP	BIM, BDM, Bq Atlantique	10 €	6,7%	Sous forme de dépôts sur un compte épargne. Forfaitaire et le plus compétitif en termes de coûts directs à partir de 100 €. Point de départ pour un ensemble de services : mise à disposition, paiement, épargne, crédit, etc.
Banques maliennes partenaires de CBIP (ou pas)	BHM, (BOA)	8 €	5,3%	
Banques de détail françaises*	Crédit Agricole NE	16 €	10,7%	Coûteux sauf pour des montants très importants. Opacité des coûts pour la partie réception. Présente l'unique intérêt de ne pas avoir à ouvrir un compte dans une autre banque que la banque habituelle.
Banques de détail françaises*	Caisse d'Epargne PAC	20 €	13,3%	
Micro-paiement par mobile	Teleme-dia+TagPay	9 €	6,0%	Coût strictement proportionnelles, très compétitif pour les micro-transactions. La proximité immédiate pour le bénéficiaire en fait un concurrent potentiel de l'informel.

Carte prépayée	Transcash, Flouss.com	13 €	8,7%	Coûts en cascade qui restent élevés et opaques dès lors que le coût du retrait n'est pas quasi-gratuit. Intéressant en ville pour des personnes à l'aise avec les GAB pour fractionner leurs retraits.
----------------	--------------------------	------	------	--

## Organismes d'accompagnement à l'investissement

### Organismes d'accompagnement à l'investissement individuel

Au travers des intermédiaires financiers rencontrés pendant la mission, peu de résultats concluants de financement de création d'entreprises de migrants ont pu être constatés. Les cas de succès portent sur des migrants en mobilité et qui avaient déjà une entreprise en cours (financement du développement) ou hors du cadre bancaire sur fonds propres.

Il apparaît clairement que les migrants constituent un public risqué du fait de leur déconnexion par rapport aux réalités du pays (cas des migrants de retour) et des réelles opportunités ou de leur distance par rapport à leur entreprise (cas des investissements à distance), de l'absence de fonds propres et d'expérience en création ou en management d'entreprises.

Face aux risques importants que constitue la création d'entreprise en général et par des migrants dans leur pays d'origine en particulier, les dispositifs en place en France ne jouent pas assez un rôle de filtre sélectif. Sans sous-estimer la difficulté que constitue l'accompagnement à la création d'entreprises des migrants, ces dispositifs ne sont pas conçus au départ selon une logique bancaire (au sens économique du terme) mais plutôt selon une logique caritative.

Les programmes d'appuis sont conçus comme des dispositifs ouverts à des personnes sans expérience en création d'entreprises ni en management, ni ne disposant de compétences commerciales ou industrielles particulières ou de fonds propres les prédisposant à entreprendre avec succès ou avec une prise de risque raisonnable. Quand ils existent, les différents niveaux de filtres ne constituent pas en soit des étapes d'apprentissage pour l'entrepreneur ni de vrais processus d'analyse des risques et des besoins de financement : les bourses d'attribution des études de faisabilité portent davantage sur une appréciation du projet réalisé par les structures d'accompagnement que sur les capacités du migrant ; les besoins de financement externes identifiés comme une contrainte clé devraient être considérés en premier pour identifier les prêteurs potentiels ce qui responsabiliseraient davantage l'ensemble des parties.

L'aide au retour ou à la réinsertion introduit un double biais dans la logique d'entrepreneuriat : elle est perçue comme une aide financière pour faciliter la réinstallation au pays comme un dédommagement pour ceux qui retournent plus tôt alors que sa vocation est de financer

une activité productive. Avec un cofinancement de l'ordre de 75% pour des montants pouvant atteindre 7000 €, le dispositif d'accompagnement s'arrête à la première tentative de création d'entreprise et ne propose pas de suivi poussé à l'entrepreneur migrant ce qui tend à renforcer la perception galvaudée de l'outil financier. Il n'y a pas de statistiques sur le taux de mortalité des entités créées. Cependant un indicateur probant du taux d'échec est le taux de retour des migrants qui ont bénéficié de cette aide et retournent dans le pays d'origine.

La focalisation sur le retour exclut de fait les migrants les plus entreprenants en mobilité ou basés en France qui sont dans une logique d'investisseurs mais ne sont pas pris en considération dans les dispositifs susmentionnés.

Enfin, les besoins en appui technique et en financement sont tout aussi nécessaires pour le développement et la diversification des entreprises existantes<sup>48</sup> et pourraient jouer très avantageusement sur la bancarisation des projets en cours déjà viables de certains migrants. Les appuis en ce sens seraient ainsi beaucoup plus efficaces mais il ne semble pas que ce soit la priorité des dispositifs d'appui qui se focalisent sur l'accompagnement à la création.

#### **Encadré 12 : Financement de migrants par une banque de la place : 3 expériences, 2 échec, 1 succès**

Une banque nous a relaté son expérience de financement de projet de migrants qui se soldent par 2 échecs sur trois tentatives.

*Transporteur* : un migrant travaillant dans le secteur public des transports en France voulait lancer un service d'autocar au Mali avec une dotation en bus de son ancien employeur. Faute d'analyse du marché et de bonne gestion des RH, l'activité a rapidement périclité et la banque a dû provisionner son prêt octroyé pour le fonds de roulement.

*Transformation* : un migrant voulait créer une usine de transformation de fruits. Après un premier essai, le migrant a changé le lieu d'implantation de l'usine mais n'honore pas son prêt faute de rentrées financières suffisantes. La banque pense qu'il est de mauvaise foi et va faire jouer la garantie d'une organisation de solidarité internationale française pour recouvrer ses fonds.

*Commerce international* : Un malien ancien migrant aux Etats-Unis pratiquait le commerce de fripes lorsqu'il était migrant et réalisait de réguliers et fréquents aller et retour au pays. Il a décidé de s'installer au Mali et de continuer ses activités de négoce. La banque lui a accordé un prêt pour augmenter son fonds de roulement. Le remboursement se passe bien.

Il apparaît que seule l'entreprise déjà en activité, par un migrant en constante relation avec le marché malien a permis à la banque de réaliser un crédit sain.

---

<sup>48</sup> « La principale difficulté est liée à la gestion à distance de ces entreprises et à l'absence d'un appui technique. Certaines d'entre elles souffrent d'un problème de gestion et d'une absence de diversification de leurs promoteurs. » Migrations Africaines 2000.

Cette même banque dispose par ailleurs d'un département financement des entreprises dédié à la mésofinance (crédits compris entre 2 et 50 millions FCFA) essentiellement pour du développement dont la qualité de l'encours de 4 milliards est contrôlé avec un PAR de 6% et un encours moyen de l'ordre de 4,5 millions FCFA.

Pour un SFD à Bamako, son expérience avec les migrants s'est soldée par un échec total et il a abandonné ce type de clientèle.

Des programmes comme le FSP Codéveloppement ou le PMIE essayent (sur d'autres géographies que le Mali, le contexte institutionnel bloquant les budgets en la matière) d'atténuer ces difficultés à la concrétisation d'un projet économique individuel en préparant le migrant depuis la France à travers l'octroi de bourses d'étude de faisabilité et la mobilisation de prestataires de services d'accompagnement en amont de projet. Le rôle de sélection et de filtre est également de plus en plus affirmé avec un déplacement du public cible vers des entrepreneurs plus professionnels et une préoccupation plus marquée sur le parcours de l'entrepreneur migrant (capacités managériales et techniques, en phase avancée de réflexion pour un retour au pays ou en capacité à être en mobilité pour suivre l'activité) s'accompagnent d'une recherche d'outils d'accompagnement pour l'analyse et la formalisation de plan d'affaires et de préparation de dossiers aux critères des banques ou d'investisseurs associés<sup>49</sup>.

Un autre montage innovant est mis en œuvre par une association entre le SIAD en France jouant le rôle de filtre et d'accompagnement préalable aux porteurs de projets, la CAMIDE comme intermédiaire financier au niveau local (Kayes) et le CIDS notamment comme structure d'accompagnement en aval pour sélectionner et financer un ensemble de porteur de projet. Le financement est apporté par le PNUD et l'Union Européenne dans le cadre d'un appel à proposition. Chaque partie se concentre sur ses avantages comparatifs pour accompagner et renforcer les porteurs de projets :

- Le SIAD valorise son attaché auprès des associations de migrants africains en France et se positionne comme identificateur des porteurs de projets en leur apportant une formation à la création d'entreprises selon deux axes : appui à la formalisation des états financiers et de plan d'affaires et recherche de cofinancements publics.
- CAMIDE est centré sur le financement des projets de création d'entreprises dans le cadre de sa caisse urbaine de Kayes dédiée au financement des TPE pour les projets émanant de migrant et non migrants

---

<sup>49</sup> Identifier les besoins de financement et les sources de financement (capital/dette) mobilisable ; identifier les besoins d'appuis et ressources afférentes pour des appuis techniques liés à la création de SA (pacte d'actionnaire, statut, enregistrement...).

- Le CIDS<sup>50</sup> fait valoir son expertise en accompagnement de projet de création d'entreprises (étude de faisabilité) et valorise les études sur les filières porteuses pour orienter les projets vers les niches les plus prometteuses, notamment les services et l'industrie. Les projets orientés vers l'agriculture seront eux suivis par Afrique Verte.

Un double filtre est ainsi appliqué par une sélection des projets en France (SIAD) et un comité de crédit au Mali (CAMIDE, CIDS) avant de mobiliser les ressources du programme pour réaliser les études de faisabilité et l'accompagnement à la mise en œuvre. 18 projets sur 50 sélectionnés étaient en passe d'être cofinancés (crédit CAMIDE en sus de l'apport des migrants) au moment des entretiens tenus lors de la mission en décembre 2010. Ce dispositif expérimental combinant services non financiers et financiers et un suivi sur les deux espaces des migrants porteurs de projet mérite de retenir l'attention pour suivre ses résultats et apprécier les innovations apportées en rupture et en réponse aux carences des dispositifs antérieurs. En effet, il met l'accent sur l'information et la formation en amont, le recours à un intermédiaire financier se spécialisant sur le segment des TPE au Mali (sans discrimination migrant/non migrant) et la mobilisation des savoirs faire développés au sein du réseau GAME mis en place par le PMIE dans le cadre du FSP Codéveloppement par l'opérateur CIDS.

## **ENJEUX**

Prendre appui sur les dispositifs existants d'accompagnement aux entrepreneurs et aux investisseurs au Mali et développer des articulations spécifiques aux publics migrants

Ouvrir les dispositifs aux migrants en mobilité et pas uniquement ceux qui ont un projet de retour.

Définir des profils de risque et les packages de services financiers (capital, prêts, syndication de prêt, dons) et non financier les mieux adaptés pour chaque type de porteurs de projets pour entrer dans une relation de complémentarité et un véritable rôle de limitation des risques pour les intermédiaires financiers.

Les SFD constituent une opportunité pour le déploiement des programmes d'accompagnement des investissements des migrants

---

<sup>50</sup> Opérateur historique pour l'accompagnement des initiatives économiques des migrants cofinancées par le FSP Codéveloppement.

---

## Organismes d'accompagnement à l'investissement collectif

Les associations de migrants ont démontré depuis une vingtaine d'année leurs capacités financières, de maîtrise d'ouvrage, d'implication dans la gouvernance locale et dans la mobilisation de partenaires pour le co-développement.

La dynamique communautaire des migrations originaires de la région de Kayes a généré des initiatives de codéveloppement remarquables tant sur le plan des réalisations (infrastructures d'accès aux services essentiels et sociales) que sur le plan de l'insertion des associations de migrants dans l'arène politique locale à la faveur de la décentralisation de la fin des années 90 et de l'appui des programmes FSP Codéveloppement de la France. Des ONG telles que le GRDR ont largement accompagné ce mouvement dans la durée et faciliter la coopération avec des collectivités territoriales en France. Cette dynamique est certainement la plus significative au niveau malien comme français pour l'appui au développement des régions d'origine et constitue une base de référence solide pour les initiatives maliennes et internationales dans ce domaine.

Le FSP codéveloppement a permis de mobiliser un ensemble de prestataires d'appuis dans les domaines du conseil à l'accompagnement d'entreprise, de l'appui à la maîtrise d'ouvrage (déléguée) et de généraliser un mode d'appui aux associations de migrants, aux collectivités locales en s'appuyant et en développant les compétences de prestataires locaux et du nord sur leurs champs d'expertise respectifs et leur faculté à articuler la problématique double espace. Au-delà des réalisations des associations de migrants, le FSP codéveloppement a permis de générer un transfert de compétences qui est actuellement poursuivi malgré l'arrêt des soutiens financiers français, avec le relais de l'UE notamment.

Néanmoins, l'appui des associations de migrants à la gestion financière et notamment à la maîtrise des relations et négociations avec les banques et les partenaires privés n'a pas été suffisamment intégré dans le champ des compétences des organismes d'accompagnement à l'investissement collectif.

Les associations de migrants gagneraient pourtant à formaliser davantage leur relation avec leur partenaire financier et des partenaires techniques privés pour optimiser leurs investissements en faveur du développement de leur communauté et leur collectivité d'origine et trouver des effets de levier bancaires et publics en phase avec leur réel pouvoir économique et social.

Le financement de leurs opérations échappe pour une large part au circuit bancaire ce qui limite leurs capacités à lever des fonds privés mais également publics du fait de ce manque de visibilité.

Force est de constater que le compte épargne co-développement n'est pas adapté pour ces associations qui ont pourtant le plus gros effet de levier sur le développement de leurs régions d'origine. Celui-ci repose essentiellement sur une incitation fiscale pour des populations qui ne sont pas ou peu taxables et pour qui le levier fiscal n'est pas significatif.

D'autres mécanismes et services d'accompagnement doivent être conçus pour renforcer l'intégration financière des associations de migrants afin de renforcer leurs capacités à financer et développer leurs projets collectifs (cf. partie macro, incitations publiques).

## **ENJEUX**

Amener les associations à formaliser davantage leurs opérations financières afin de renforcer leur visibilité et la transparence des relations auprès des partenaires privés et publics.

---

## MUTUELLES DE SANTE

Seulement 3% de la population malienne est actuellement couverte par une mutuelle de santé. La santé reste un poste de dépense important (en particulier pour les frais d'hospitalisation) et un facteur de stress majeur pour les migrants.

Les expériences de mutuelles de santé dédiées à des familles de migrants ont obtenu des résultats très mitigés. A ce jour deux expériences seulement ont vu le jour dont la Mutuelle des Maliens de l'Etranger qui comptent actuellement 600 membres après 10 ans d'existence restreint à une seule commune. Ces expériences témoignent d'une difficulté à transposer la dynamique communautaire à l'échelle supra-villageoise pour entrer dans une logique de mutualisation.

En marge de ces expériences et pour répondre à leur souci de prise en charge des risques et des frais de santé de leur famille, les migrants déploient des efforts financiers important pour prendre en charge une partie des frais de fonctionnement ou de l'infrastructure des centres de santé communautaires.

## **ENJEUX**

- Dynamique en cours de prise en charge d'une partie des cotisations d'assurance santé pour les non salariés par l'Etat par souci d'équité avec le programme de l'INPS
- Création d'une culture de la prévoyance des risques de santé en partant de l'amélioration de l'offre des centres de santé soutenus par les migrants comme préalable à l'adhésion à des dispositifs plus larges

---

## Organismes de paiement des retraites

Dans le cadre de la convention franco-malienne de 1979, l'INPS est l'agent payeur via ses caisses des pensions de retraite du régime général (Caisses nationales et régionales d'assurance maladie et d'assurance vieillesse) des travailleurs maliens de France. Entre 6500

et 7000 retraités et leurs ayants droit perçoivent ainsi mensuellement 600 millions FCFA de pensions. Ces montants sont versés par le biais des caisses de l'INPS<sup>51</sup> selon trois modes :

- En espèces jusqu'à 100 000 FCFA
- Par virement bancaire ou chèque au porteur au-delà.

En effet, ces mesures visent à développer la bancarisation et la démonétisation des transactions.

Les retraites complémentaires transitent par les postes avec des problèmes d'accessibilité pour les retraités des zones rurales.

Globalement, les retraités ou leurs ayants droit gagneraient beaucoup de temps en percevant directement sur leur compte bancaire, auprès d'une caisse du SFD la plus proche ou encore par d'autres instruments monétiques pour ceux qui ne disposent pas de compte bancaire. L'INPS encourage ce processus de bancarisation mais insiste sur la préférence pour les espèces en particulier des plus anciens et du besoin d'une communication convaincante pour changer les habitudes.

### **Enjeux**

- Amener les retraités à ouvrir des comptes bancaires pour recevoir les retraites par virement et trouver les instruments / canaux les plus commodes pour y accéder
- Promotion de la monétique pour le paiement
- Partenariats avec des SFD dans les zones enclavées ou périphériques

---

<sup>51</sup> Une par région au moins, 2 à Kayes et 3 à Bamako.

## RECOMMANDATIONS POUR LE NIVEAU MESO

### **CANAL INFORMEL**

#### **ABSORBER LES FLUX INFORMELS PAR UNE OFFRE DE PROXIMITE SECURISEE ET PLUS COMPLETE ET FORMALISER CERTAINES OPERATIONS**

1. En améliorant l'éducation et l'information financières pour optimiser les combinaisons possibles en faveur des canaux formels
2. En offrant un service complet et sécurisé via les SFD cash à compte en plus du cash à cash, notamment en renforçant les capacités des SFD en zones rurales de haute migration
3. En formalisant les activités de collecte en amont (collecteur informel devient agent pour EP-EME-Banque)
4. En promouvant la création de bureaux de change au Mali qui collectent les devises sur des comptes bancaires (incitations à mettre en place)
5. Par des montages avec des opérateurs en téléphonie mobile pour du paiement de biens à distance auprès de commerçants détaillants ayant leur contrepartie sur un compte bancaire en devises

### **CANAL BANCAIRE**

#### **RENFORCER LES AVANTAGES COMPARATIFS DES BANQUES MALIENNES DEJA IMPLANTEES EN FRANCE**

1. Constituer des réseaux d'agents grâce à des alliances avec des EP, des opérateurs monétiques ou des associations de migrants (collecteurs) en tirant partie de la nouvelle directive européenne sur les établissements de paiement
2. Concevoir une gamme de produits adaptés aux besoins des migrants, en priorité le crédit habitat
3. Approfondir les possibilités d'alliances avec les banques françaises dans des optiques de bi-bancarisation pour faciliter le montage de dossier et l'adossement de crédit à de la domiciliation de salaire

### **CANAL SFD**

#### **ACCENTUER LES AVANTAGES COMPARATIFS DES SFD IMPLANTES EN ZONE RURALE DE HAUTE MIGRATION ET / OU DEJA POSITIONNES SUR LES TRANSFERTS RAPIDES**

1. Etablir des partenariats avec des banques maliennes et / ou EP pour
2. Bâtir une solution de transfert cash à compte
3. y adosser une offre plus complète en phase avec les capacités institutionnelles des SFD
4. Envisager pour les SFD soumis à la supervision de la commission bancaire de la BCEAO la possibilité de contractualiser en tant qu'agent avec des STA notamment pour des opérations d'espèces à compte

5. Développer des spécialisations sur le transfert domestique, le crédit habitat générique en anticipant sur une future offre dédiée aux migrants
6. Pour les SFD ruraux, renforcer leurs SIG et l'interconnexion des caisses, le système de gestion des liquidités

#### **CANAL STA**

1. Examiner les conditions de levée des clauses d'exclusivité
  - > Engager un processus de concertation sous l'égide du ministère de l'économie avec les associations des banques, des SFD et les STA
2. Sécuriser et harmoniser la croissance des sous-agents des STA

#### **CANAL MONETIQUE ET TELCO**

1. Accompagner les efforts du GIM-UEMOA en promouvant la carte bancaire auprès des bénéficiaires des pensions
2. Favoriser l'implantation des nouveaux opérateurs monétiques en général et dans les zones rurales en particulier
3. Améliorer la connaissance des décideurs sur le potentiel des TIC pour les opérations financières

#### **RECOMMANDATIONS SPECIFIQUES POUR LA RÉGION DE KAYES**

1. Constituer un groupe de réflexion et d'échanges regroupant les opérateurs privés et de développement, les associations de migrants et les autorités locales pour
2. consolider les partenariats Banque-IMF-Postes afin de faciliter la gestion des liquidités pour le paiement des transferts internationaux
3. Faciliter les interactions entre intermédiaires financiers et initiatives de développement
4. Renforcer les capacités des CVECA en particulier l'informatisation de son SIG et l'interconnexion des caisses

## NIVEAU MACRO : FLUX ET SUIVI STATISTIQUE, INCITATIONS PUBLIQUES, REGLEMENTATIONS

### FLUX ET SUIVI STATISTIQUE

Les carences dans la mesure des flux financiers des migrants depuis et vers les pays en développement est une généralité qui n'est pas propre au Mali (en particulier les flux sortants) comme le souligne la Banque Mondiale depuis 2005. Concernant le Mali, seule l'étude de la BAD donne une idée des flux formels et informels tandis que les efforts de la BCEAO en général et l'agence du Mali en particulier, gagneraient à être complétés par des statistiques contradictoires des pays sources (au premier desquels la France) et des enquêtes complémentaires réalistes sur les flux informels.

Concernant les flux de population, les statistiques sont encore moins disponibles. Pourtant, c'est à partir de la connaissance pour chaque corridor de migration des stocks de populations émigrées et des flux que l'on peut estimer la masse des transferts reçus et les tendances à moyen terme.

### DYNAMIQUES ET MESURES DES FLUX

La BCEAO enregistre les flux des travailleurs migrants aux fins statistiques et d'établissement de la balance des paiements à partir de trois sources de données :

- Les transferts financiers non commerciaux ni institutionnels provenant par le canal bancaire en effectuant un retraitement à partir des objets des transferts renseignés dans les messageries bancaires.
- Les transferts rapides à partir des informations délivrées par les banques.
- Une estimation des flux informels à partir des opérations de change manuel.

Ces informations sont remontées mensuellement à partir du reporting obligatoire des banques et des bureaux de change manuels établis au Mali.

Tableau 11 : Statistiques sur envois de fonds des travailleurs (en millions de FCFA)

	2005	2006	2007	2008
<b>Envois de fonds des travailleurs</b>	<b>80 802</b>	<b>100 707</b>	<b>154 872</b>	<b>184 712</b>
via transferts rapides (Western Union, Money Gram, etc.)	59 891	81 995	123 254	131 959
via transferts bancaires	15 452	10 822	19 565	41 908
via change manuel et billets externes	5 459	7 890	12 053	10 845

Les flux globaux ont été plus que multipliés par 2 entre 2005 et 2008 sous l'effet de la formalisation des transferts de fonds de façon générale et tout particulièrement sous l'effet du dynamisme des STA (cf. section Meso).

En retenant un montant global de transfert reçu de l'ordre de 300 milliards FCFA par an (estimation BAD 2005) les flux informels représenteraient seulement 42% des flux totaux. L'ensemble de ces flux représenteraient 11% du PIB (contre 3% selon l'étude BizClim 2009 qui ne retient que les flux enregistrés dans la balance des paiements au titre des envois de fonds des travailleurs et de compensation des employés).

Les flux informels mériteraient davantage d'attention tant sur le plan qualitatif (modus operandi, cf. partie méso/canal informel) que quantitatif afin de donner les ressorts économiques et sociaux de ces systèmes afin de rechercher les voies et moyens qui permettraient de mieux les intégrer dans la sphère formelle et souligner l'enjeu commercial pour les acteurs privés.

Compte tenu de leur prégnance dans les compensations informelles transnationales, le rôle des commerçants et du négoce international « informel » devrait être mieux apprécié pour son apport dans le financement des importations au Mali. En effet, la part des importations financées en contrepartie des paiements en CFA des transferts des migrants échappe au système bancaire et prive le système financier malien de ces devises. Cet aspect est pris en compte par le BCEAO qui a allégé les procédures de création et de déclaration des bureaux de change pour contribuer à ramener ces devises vers des circuits formels. Les montants déclarés en douanes à la sortie des frontières françaises gagneraient à être agrégés pour apprécier leurs montants de ces transferts informels<sup>52</sup>.

Les échanges avec des représentants des migrants et de certaines banques maliennes disposant d'un bureau de représentation / d'accords de partenariat avec le CBIP mentionnent une légère baisse des montants déposés depuis 2007. La crise économique affecterait donc en premier lieu les montants épargnés afin de préserver la priorité à la capacité de soutien aux budgets familiaux.

---

## STOCK ET FLUX MIGRATOIRES

Du point de vue de notre analyse les populations observées sont celles qui envoient régulièrement de l'argent témoignant d'un attachement familial ou affectif avec le Mali.

Le rapport Milhaud 2006 fait état de 100 000 comptes de Maliens ouverts dans les banques maliennes ayant une convention avec la CBIP en France.

---

<sup>52</sup> La déclaration est obligatoire au-delà de 10 000 € en liquide. Lors de nos entretiens avec des prestataires informels, ces derniers ont l'habitude de déclarer régulièrement des montants de l'ordre de 20 000 €.

L'étude BAD 2007, comptabilise un montant de transferts de fonds depuis la France vers le Mali de 295 millions d'euro pour une moyenne de 1920 € par an par migrant, soit un nombre de 153 000 migrants envoyant de l'argent.

L'étude BizClim 2009 établit à 9% de la population la diaspora malienne (soit plus de 1,2 million de personne dont près de 50 000 en Europe) tandis qu'une estimation de La Délégation générale des Maliens de l'Extérieur avance le chiffre de 2,67 millions.

Concernant les flux de migrants vers la France, la politique recherchée est d'attirer une main d'œuvre plus qualifiée dans le cadre d'accords de gestion concertée des flux. Hors la région de Kayes qui est le principal fournisseur de flux vers la France et les autres pays n'est pas la zone qui comprend la population la mieux formée. Plusieurs options semblent se dessiner : une stabilisation voire une diminution des flux vers la France depuis la région de Kayes à la faveur des jeunes diplômés de Bamako ; une augmentation de la part des flux clandestins ; un arbitrage des populations Soninkés vers d'autres corridors.

Les témoignages sur le terrain semblent montrer une certaine stabilisation voire une régression des flux d'émigration et une certaine stabilisation des jeunes générations dans la région de Kayes.

---

## INCITATIONS PUBLIQUES

---

### POLITIQUES PUBLIQUES : APPROCHES DES PAYS D'ENVOIS

En Europe on distingue trois types d'approches différentes :

- **GB** : mise en place de systèmes de transferts efficaces par une meilleure information et une réglementation libérale,
- **Espagne** : « démocratisation financière », les transferts contribuent au développement d'une meilleure infrastructure financière (incitations publiques et privées) ;
- **France** : valorisation de l'épargne des migrants en mettant au centre le migrant et son rôle sur le développement, avec une évolution récente vers la bancarisation et la recherche de produits adaptés sur les « deux espaces » (Rapport Milhaud, 2006).

---

### POLITIQUES PUBLIQUES : APPROCHES DES PAYS DE RECEPTION

Le rôle des incitations publiques des pays d'origine pour drainer l'épargne de leurs ressortissants immigrés a une influence majeure sur la formalisation des flux même si, in fine, les conditions macro-économiques et politiques sont les déterminants majeurs des investissements des migrants dans leurs pays d'origine.

L'éventail des mesures déployées comprend surtout :

- la défiscalisation des dépôts,
- la bonification de la rémunération des dépôts et placements,
- la mise en place de tarifs préférentiels pour l'accès au foncier.

En dernière analyse, il semblerait que le Mali n'a pas mis en place d'incitations particulières pour attirer l'épargne des migrants par des canaux formels.

---

## INCITATIONS EN FAVEUR DE L'HABITAT

Comme évoqué dans la partie micro, l'épargne-investissement des migrants dans l'immobilier correspondrait à 8% des montants envoyés et soutiendrait déjà la constitution des ressources stables des banques maliennes en occupant une part non négligeable de leurs emplois dédiés à l'habitat particulier. Les contraintes relèvent, outre le risque spécifique de crédit lié à la différence entre lieu de perception des revenus et lieu de l'objet du crédit, des contraintes liées à la filière habitat et aux modalités de prises et réalisations d'hypothèque pour de l'acquisition clé en main.

Certaines initiatives ont déjà été prises par le gouvernement et le secteur financier maliens qui méritent encore des efforts de consolidation supplémentaires.

La stratégie d'habitat repose sur l'OHM, la BHM mis en place à la fin des années 90 et le fonds de garantie hypothécaire du Mali (FGHM SA). Les coopératives d'habitat sont encore en émergence et regroupe essentiellement des salariés<sup>53</sup> ce qui limite la mise en œuvre de programmes d'habitat social. Depuis le début de ses activités en janvier 2001, le Fonds de Garantie Hypothécaire du Mali S. A. a émis des engagements de garantie au profit de la Banque de l'Habitat du Mali (qui est l'institution bancaire nationale dédiée au financement de l'habitat), du Réseau des caisses de crédit et d'épargne Nyésigiso, (une institution de micro finance participant au financement domiciliaire) et depuis 2007, de la Bank Of Africa Mali qui a débuté l'activité de prêts hypothécaires. Près de 80% des prêts garantis relevaient en 2003 de migrants ou de personnes justifiant d'un revenu supérieur à 300 000 FCFA par mois.

Des salons de l'habitat ont été tenus à Bamako (Sahaba) en 2008 et 2009 tandis que deux salons dédiés aux migrants se sont tenus au Canada<sup>54</sup> (Montréal mi 2009) et à Montreuil en

---

<sup>53</sup> Ainsi, sur les 17.125 membres que comptent les coopératives couvertes par l'étude, 10.395, soit 60,7 % ont une domiciliation de salaire auprès des institutions bancaires. Les fonctionnaires arrivent en tête avec 34,6 %, suivis des contractuels (20,7 %). Etude FENASCOH-Mali a, en collaboration avec la Société de coopération pour le développement international (SOCODEVI) sur la faisabilité technique et financière du secteur des coopératives d'habitat du Mali, cité dans la presse.

<sup>54</sup> Le choix du Canada pour abriter ce Salon consacré à l'habitat n'est pas un hasard. En effet l'Agence Canadienne de Développement International (ACDI), à travers la Société de Développement International Desjardins, a appuyé la mise en place du Fonds de garantie hypothécaire.

France (octobre 2009) à l'initiative du Ministère du Logement, des Affaires Foncières et de l'Urbanisme en partenariat avec l'Agence de Cession Immobilière (ACI), l'Association des Promoteurs Immobiliers du Mali (APIM), les banques partenaires, le Fonds de Garantie Hypothécaire du Mali (FGHM), les assurances, les ordres professionnels et le Conseil de base des Maliens de France.

Pour attirer l'épargne des migrants et les accompagner dans leur projet habitat, au-delà des mesures générales pour promouvoir l'habitat au Mali pour les maliens et les maliens de l'extérieur, le gouvernement malien devrait, compte tenu de la forte capacité d'épargne et de la solvabilité d'une bonne partie des migrants constituer un parcours accéléré pour la sécurisation de l'accès et de l'enregistrement de titres fonciers en faveur des migrants côté client (compte tenu de leurs contraintes de temps spécifiques lors de leur présence limitée sur le territoire et de la distance), accélérer les délais d'enregistrement d'hypothèque et de leur réalisation en cas de non remboursement pour les banques et stimuler les banques à mettre en place des mesures d'incitation forte à l'épargne. Certains PTF pourraient être mobilisés pour accompagner les SFD qui souhaitent développer une diversification de produit sur des produits de financement de l'habitat en préalable à une offre pour les migrants.

---

## INCITATIONS EN FAVEUR DE L'INVESTISSEMENT INDIVIDUEL

Au niveau institutionnel malien, des efforts ont été faits par le MMEIA et l'API Mali pour produire des notes sur les filières porteuses à destination des investisseurs étrangers et nationaux, promouvoir le dispositif de guichet unique de création d'entreprises avec un accent particulier porté aux migrants. Le forum des investisseurs de la diaspora tenu à Bamako en décembre 2010 a permis de valoriser au sein des dispositions génériques en faveur des investisseurs celles qui sont directement applicables aux migrants qui souhaitent développer une entreprise au Mali. Un ensemble de propositions ont été émises à l'attention des pouvoirs publics dans le rapport le rapport «Etude diagnostique sur l'investissement des maliens de l'extérieur» qui formule 10 recommandations de mesures incitatives favorables aux investisseurs maliens de l'étranger. En particulier la recommandation n°7 recommande la création au sein de API-Mali d'une cellule *chargée de suivre les projets d'investissement des maliens de l'extérieur auprès des banques et établissements financiers jusqu'à la conclusion des accords et engagements.*

Même si l'ensemble de ces recommandations s'adresse surtout à des investisseurs professionnels notamment par le biais d'incitations fiscales, certaines sont génériques à l'ensemble des Maliens de l'étranger (voire des Maliens tout court). Notamment la proposition 9, met en cause le prélèvement de commissions sur les comptes courants ou dans le cas de transferts internationaux selon un barème manquant totalement de transparence vis-à-vis du consommateur et constitue une contrainte à recourir à des intermédiaires bancaires.

#### Encadré 13: Avantages fiscaux et douaniers dans le cadre du code des investissements

Le code des investissements instaure un régime douanier et fiscal privilégié pour inciter les investisseurs nationaux et étrangers et développer des activités de production et de prestation de services dans un cadre sécurisant les investissements.

Pour la majorité des migrants ayant la volonté de créer une activité, sous le régime A destiné aux PME dont l'investissement est inférieur ou égal à 150 millions de FCFA, les avantages accordés sont les suivants :

##### **Création**

- exonération des droits de douane d'importation de matériels pendant 3 ans
- exonération d'IS, sur les bénéfices commerciaux, patentes pendant 5 ans

##### **Développement**

exonération des droits de douane d'importation de matériels pendant 1 an pour les besoins de développement

**Entreprises développant l'innovation technologique** : 5% de réduction de charges sociales employeurs pour les salariés maliens.

Globalement, le déficit d'information sur les pratiques existantes et la pérennité des projets d'investissement économique dans le cadre d'une aide au retour reste un frein sérieux à l'élaboration de stratégies. C'est en effet à partir des dispositifs d'appui et de leurs défaillances dans le passé que l'analyse se construit.

On note ainsi une évolution palpable au sein des dispositifs historiquement conçus au Nord et exclusivement dédiés aux migrants, focalisés sur la phase du retour du migrant pour de la création ex-nihilo avec un accompagnement restreint à l'étude de faisabilité buttant sur le manque de financements commerciaux compensé par des cofinancements (dons) importants et une recherche hypothétique de garantie pour assurer le risque de crédit. Ce faisant, les projets économiques des migrants constituaient de fait un risque très important de non remboursement avec peu de réels possibilités d'atténuation des contraintes liés à la distance dans le cas d'investissements à distance pour les intermédiaires financiers. Le recours des migrants étant alors de s'adresser à des acteurs de la finance solidaire sélectifs sur la finalité des projets (vocation économique à forte valeur ajoutée sociale) ou de reposer sur leurs seuls fonds propres.

Les nouvelles approches reposent davantage sur les dispositifs génériques existants (ouverts aux non migrants comme aux migrants) et les incitations en faveur de l'investissement au Mali, notamment les études sur les filières porteuses. Ainsi, le recours à des intermédiaires financiers locaux disposant d'un savoir faire sur le financement des petites entreprises et la mobilisation de services d'accompagnement non financiers d'opérateurs spécialisés maliens en amont et aval sur les deux espaces est davantage mis en avant.

Le migrant est désormais perçu également comme un investisseur potentiel parmi d'autres. Les publics cibles parmi les migrants souhaitant développer une activité économique au pays sont davantage segmentés avec un accent porté sur le profil et le parcours des porteurs de projets, davantage de sélection en amont et d'appuis en aval, l'ouverture au public très spécifique cherchant à créer une activité sous la forme de société anonyme avec des apports en capital plus consistant et des investisseurs professionnels associés aux tours de table.

Enfin, un surcroît de réalisme amenant à différencier, d'une part, le financement du développement d'entreprises existantes par des intermédiaires financiers et, d'autre part, l'appui au retour ou à la réinsertion par le financement de projets économiques est à saluer et invite à une spécialisation renforcée des acteurs privés et publics sur leurs prérogatives respectives ou à la mise en œuvre de PPP conscients des métiers et limites de chacun.

Globalement, l'ouverture est de mise pour adapter aux différents publics de migrants *investisseurs* les montages financiers et les appuis non financiers à mobiliser pour couvrir un spectre large de projets économiques viables pour leurs initiateurs comme pour leurs partenaires.

Les autorités maliennes et en particulier l'API Mali devraient jouer un rôle moteur dans cette dynamique pour compléter et capitaliser sur les dispositifs des pays d'accueil.

---

## REGLEMENTATION

Les enjeux réglementaires se posent dans une dimension transnationale pour trois raisons :

- la dimension régionale de la réglementation des activités bancaires et financières au sein de l'UEMOA.
- la dimension internationale des opérations financières des migrants de transfert ou de financement dont l'objet se situe dans le pays d'origine tandis que l'ordre est passé dans le pays d'accueil engageant la responsabilité des parties qui sont dans le pays d'accueil, y compris celle du superviseur.
- L'évolution récente de la réglementation en Europe et France avec la transposition de la directive sur les établissements de paiement.

---

## REGLEMENTATION DANS LES PAYS DE L'UEMOA

### Catégories réglementaires pour l'intermédiation financière dans la zone UEMOA

La réglementation financière des pays de l'UMOA prévoit les intermédiaires financiers suivants :

- Les banques, pouvant réaliser toutes les opérations (y compris les transferts internationaux, sous réserve d'une autorisation complémentaire). Leur capital minimum, de 5 milliards FCFA, va être porté à 10 milliards FCFA soit 15,24 millions EUR ;
- Les établissements financiers<sup>55</sup> ;
- Les systèmes financiers décentralisés (SFD), qui peuvent (sous réserve d'autorisations complémentaires) diffuser des moyens de paiement, mais de portée nationale ;
- Les établissements de monnaie électronique (EME), au capital de 300 millions FCFA.

En outre, on note que les systèmes postaux offrent souvent des services financiers d'épargne et de transfert dans le cadre de législations nationales spécifiques.

### Réglementation des moyens de paiement dans la zone UEMOA

Dans les pays de l'UMOA, les activités de transferts de fonds relèvent essentiellement du monopole des banques, qui doivent en outre obtenir un agrément complémentaire de l'autorité monétaire. Les services financiers postaux, soumis le plus souvent à une législation spécifique, sont le plus souvent habilités à effectuer ces transferts, au plan national et international.

La nouvelle réglementation des SFD de l'UEMOA ne prévoit pas, en son article 4, la gestion et la mise à disposition de moyens de paiement. La nouvelle loi prévoit cependant que les SFD « qui envisagent d'exercer des activités ou professions régies par des dispositions spécifiques doivent solliciter les autorisations requises et se soumettre aux réglementations applicables aux opérations envisagées, sous réserve des dispositions contraires de la présente loi », ce qui pourrait ouvrir une possibilité pour les SFD.

Les virements avec l'étranger (vers ou en provenance de) peuvent être effectués, exclusivement par les opérateurs suivants :

- la BCEAO,
- les systèmes financiers postaux soumis à législation spécifique,
- les banques agréées spécifiquement pour cette opération,

---

<sup>55</sup> « Sont considérées comme établissements financiers les personnes physiques ou morales, autres que les banques, qui font profession habituelle d'effectuer pour leur propre compte des opérations de crédit, de vente à crédit ou de change, ou qui reçoivent habituellement des fonds qu'elles emploient pour leur propre compte en opérations de placement, ou qui servent habituellement d'intermédiaires en tant que commissionnaires, courtiers ou autrement dans tout ou partie de ces opérations ». Loi Bancaire article 4.

- et par dérogation, les « autres catégories d'intermédiaires qui pourront être habilités par le Ministre chargé des Finances à exécuter des opérations financières avec l'étranger.»

#### Réglementation LAB-CFT en œuvre dans quasi tous les pays d'Afrique

- Identification du client occasionnel comme dans un cadre contractuel (carte d'identité, preuve de résidence)
- Déclaration des opérations suspectes (à partir d'un certain seuil ou fractionnées) à une cellule de suivi
- Conservation des pièces ayant servi à l'identification du client et de la transaction pendant une durée > 5 ans (au moins)
- Mise en place d'un dispositif interne de suivi de l'application des procédures internes de lutte anti-blanchiment

Dans les zones rurales en particulier, la carte d'identité n'est pas toujours bien présente et génère des contraintes difficiles à lever pour des SFD ou des intermédiaires financiers qui souhaiteraient s'y implanter.

Enfin, concernant les transferts nationaux et régionaux et pour de faibles montants, le principe de réglementation proportionnée devrait pouvoir s'appliquer pour faciliter le développement de l'infrastructure de paiement domestique. Ce point est particulièrement sensible pour les opérations de paiement par mobile en train de se déployer.

---

## REGLEMENTATION EN EUROPE ET EN FRANCE

En France (et en Europe), la réglementation est en pleine évolution avec la mise sur pied d'une nouvelle catégorie d'établissement financier dans le cadre d'une harmonisation des réglementations des pays de l'UE relatives aux moyens de paiement au sein de la zone SEPA<sup>56</sup>. La directive européenne sur les établissements de paiement (directive 2007/64/CE) a été transposée en novembre 2009 en droit positif français. Il est désormais possible de créer un établissement de paiement pour effectuer des transferts d'argent à l'international avec un capital de 20 000 €. Egalement, les conditions d'éligibilité pour devenir agent de tels établissements sont largement assouplies ouvrant la possibilité à de simples personnes physiques de devenir agent. Toutefois, les conditions d'agrément restent soumises au CECEI et la supervision à la commission bancaire de la Banque de France afin de garantir les conditions de protection du consommateur, de fiabilité des opérations et de solvabilité des apporteurs de capitaux.

---

<sup>56</sup> Single Euro Payments Area

### INFORMATION ET STATISTIQUES

La mesure des flux statistiques des migrations et des envois de fonds avec une ventilation par corridors principaux d'envois de fonds et de migrations apporterait des éléments de ciblage aux politiques publiques et de décisions stratégiques pour les opérateurs privés.

### INCITATIONS PUBLIQUES

#### *Financement de l'habitat*

L'ensemble du secteur immobilier gagnerait à être renforcé pour tous les maliens et à intégrer la demande solvable des migrants comme un pan de cette stratégie : financement, prise et réalisation d'hypothèque, qualité de construction, offre immobilière et programmes d'habitat social. Les incitations devraient porter sur la captation de l'épargne des migrants et le développement de produits de financements de l'habitat par les intermédiaires financiers (SFD compris).

#### *Financement et appuis non financiers aux investissements économiques individuels*

Adapter aux différents publics de migrants *investisseurs* les montages financiers et les appuis non financiers à mobiliser pour couvrir un spectre large de projets économiques viables pour leurs initiateurs comme pour leurs partenaires en positionnant un acteur interface de référence au Mali qui ait les capacités à dialoguer avec et orienter l'ensemble des parties, notamment les cellules relais dans les pays du nord.

#### *Incitations en faveur des investissements collectifs*

Inciter les associations de migrants à se bancariser en apportant, au-delà des incitations fiscales, des cofinancements de la part des collectivités locales ou d'une agence gouvernementale dédiée, qui viendraient augmenter les apports des migrants et ceux mobilisés auprès des organismes du nord en systématisant leur octroi dès lors que les conditions de bancarisation sont remplies. Ce type d'incitations s'apparenterait à des systèmes comme celui mis en œuvre au Mexique ou l'Etat central et les provinces apportent un cofinancement aux projets des migrants (*tres por uno*).

---

## ENJEUX REGLEMENTAIRES

- Accords d'exclusivité des STA.
- Possibilités pour les SFD payeurs de traiter directement avec des STA (notamment pour du cash à compte) ce qui pose de façon plus large, la question de la définition d'un statut d'établissement de transfert d'argent ou de l'encadrement de ces activités autrement que par des contrats de représentations.
- Elaboration d'une réglementation encadrant les opérations de transfert international par portable et des intermédiaires en opérations de banque.
- Comptes en devises à terme rémunérés et exonérés de taxes accessibles aux non résidents et aux commerçants enregistrés.
- Possibilités pour les intermédiaires financiers agréés et supervisés par la BCEAO d'offrir des produits financiers en Europe.

## BAISSE DES COÛTS ET IMPACT SUR LE DÉVELOPPEMENT : PROBLEMATISATION

A partir des analyses et enjeux dégagés aux niveaux micro, méso et macro, il s'agit de faire émerger les questions spécifiques aux :

- Principaux moteurs et déterminants de la baisse des coûts
- Mécanismes d'orientation des transferts pour renforcer l'impact sur le développement

## PRINCIPAUX MOTEURS ET DÉTERMINANTS DE LA BAISSSE DES COÛTS

Les principaux moteurs et déterminants de la baisse des coûts sont :

- la concurrence en amont et aval de corridors
- l'entrée d'acteurs diversifiés et fiables grâce à une réglementation proportionnée
- la transparence sur les conditions et l'éducation financière des migrants en amont,
- le maillage des points de services en amont et aval pour une délivrance des services au dernier km,
- la bancarisation des récipiendaires,
- la limitation des distorsions entre marchés formel et informel des devises
- la recherche d'attraction des flux des migrants par des canaux formels grâce à des mécanismes d'incitations publiques.

## IMPACT SUR LE DÉVELOPPEMENT

L'impact sur le développement passe essentiellement par des effets revenus au niveau des ménages (substitution de dépenses familiales et d'investissement des migrants à la part d'épargne des migrants allouée aux commissions de transfert), la canalisation des flux par des circuits formels permettant d'améliorer les capacités d'intermédiation financière des établissements financiers en place, de favoriser l'émergence de nouveaux acteurs issus du secteur des TIC et le développement de nouveaux produits favorables au financement de l'économie (secteur de l'habitat, grands projets nationaux), enfin, par des mesures politiques facilitant les synergies entre les initiatives individuelles ou collectives des migrants et des organismes privés et publics.

Il s'agit ainsi pour les décideurs publics de :

- Eviter les postures prescriptives qui aboutissent à décider de l'affectation des flux à la place des migrants
- Promouvoir la bancarisation des populations migrantes et de leurs familles
- Mettre en place des produits financiers et des dispositifs d'appuis favorables au financement des investissements individuels (habitat, investissements productifs) et collectifs des migrants

Tant pour accompagner la baisse des coûts que pour augmenter l'impact sur le développement, le renforcement de l'intermédiation financière et l'amélioration de l'offre de produits financiers et de dispositifs adaptés d'appui sont des variables centrales.

## RENFORCEMENT DE L'INTERMEDIATION FINANCIERE

Le renforcement de l'intermédiation financière repose sur les stratégies des intermédiaires financiers vis-à-vis des migrants. Celles-ci sont de deux types :

- centrée sur le client elle vise à promouvoir une gamme de produits adaptés à l'ensemble des besoins des migrants et aboutit à un approfondissement du secteur financier ;
- centrée sur les transactions elle vise à capter les flux en amont et en aval et aboutit à l'élargissement de l'infrastructure de paiement.

**Tableau 12 : Stratégies des acteurs et intermédiation financière**

2 types de stratégies		
	Centrée sur le client	Centrée sur les transactions
Modalités	Développement d'une gamme de produits spécifiques	Captation des flux en amont ou en aval de corridor
Acteurs	Banque IMF (en devenir)	Banque IMF en partenariat avec STA Opérateurs ou groupement monétaires (en devenir)
Impact sur le secteur financier	Approfondissement <ul style="list-style-type: none"> <li>- Captation d'une épargne stable</li> <li>- Développement de produits financiers d'épargne de crédit et d'assurance</li> </ul>	Elargissement de l'infrastructure de paiement <ul style="list-style-type: none"> <li>- Développement de points de service</li> <li>- Diversification des instruments de paiement</li> </ul>

---

## DISPOSITIFS FAVORABLES AU FINANCEMENT D'ENTREPRISES DES MIGRANTS

- Prendre appui sur des dispositifs existants de financements et d'accompagnement des PMI-PME et rechercher des articulations spécifiques au public migrant
  - En amont ONG, dispositif public, joue le rôle de filtre et de renforcement du niveau d'information et de compétences des migrants pour minimiser les risques
  - Dispositif permettant la mobilisation d'un accompagnement financier et non financier sur le double espace
- Rechercher plusieurs modalités de gestion/gouvernance d'entreprises :
  - Prise de participation
  - Gestion déléguée par une relation de subordination / salariat hors contexte familial
- Favoriser la multiplicité des acteurs et des approches pour couvrir différents profils de migrants et mobiliser en conséquence différents partenaires :
  - SFD > petits projets, pour les migrants de retour, en mobilité ou pour leurs familles,
  - banque, fonds d'investissement > prise de participation ou financement en dette pour de la création ou du développement
  - fonds d'investissement à spécialisation régionale pour la prise de participation au capital d'entreprises initiées par les membres de la diaspora

---

## DISPOSITIFS FAVORABLES AU FINANCEMENT D'INVESTISSEMENTS COLLECTIFS

Articuler autour d'une offre bancaire associative un dispositif d'accès à des appuis financiers et techniques pour faire levier sur les cotisations des migrants visant au financement d'investissements collectifs.

- Dispositif ouvert aux banques maliennes et françaises
- Incitations « palpables » et valorisantes pour les migrants
- Apport d'un courant d'affaires pour les banques
- Opportunités de développer des options de bancarisation individuelle participant à la formalisation

#### Encadré 14 : Proposition pour un dispositif facilitant la bancarisation des migrants et des associations de migrants

Une proposition dans ce sens consisterait à sensibiliser les acteurs impliqués, associations de migrants, migrants, banques, organismes bailleurs sur les intérêts qu'ils peuvent retirer de ce type de montages et subventionner les appuis nécessaires à l'expérimentation visant à démontrer la viabilité technique, sociale et commerciale de ces innovations :

**a) Les associations de migrants** jouent le rôle d'apporteur d'affaires pour les banques mais leurs leaders consolident leur position sociale en permettant de lever davantage de ressources pour le développement de la communauté. Elles ont accès, grâce à l'ouverture de ce type de comptes, à des guichets de cofinancement pour des investissements liés à des projets de développement communautaire (« productif » ou non) et ouvre la voie de la bancarisation à leur membre. En cela elles satisfont la double dimension collectif/individualiste qui caractérise les préférences des migrants maliens dont la culture d'origine est très communautaire.

**b) Les banques** ouvrent des comptes pour les associations et les membres de ces associations ce qui leur permet de collecter des dépôts collectifs en évitant tout problème d'identification et de conformité LAB-CFT et individuels. Elles consolident leurs ressources, pour les banques maliennes et peuvent fidéliser leurs clients pour les banques françaises qui le souhaitent. Elles connaissent mieux leurs clients et peuvent octroyer des crédits de trésorerie aux associations de migrants pour la réalisation de leurs projets ce qui leur permet d'afficher une politique RSE « pro-migrants » et de générer des produits financiers.

**c) Les collecteurs informels** peuvent formaliser une partie de leurs activités en s'appropriant les outils monétiques ou informatiques fournis par les banques (ou les établissements de paiement) pour collecter les dépôts collectifs et individuels directement dans le foyer.

**d) Les individus membres d'associations** peuvent déposer de l'argent en banque sur un compte individuel ou sur le compte collectif par le biais de collecteurs mandatés par la banque et les associations

**e) Les organismes d'appuis (collectivités territoriales)** ont davantage de visibilité auprès des migrants grâce à un dispositif de communication mobilisant banques et associations de migrants et ont une meilleure lecture des capacités financières des migrants. Pour augmenter les chances de succès de leurs cofinancements elles peuvent mobiliser des prestataires d'appuis et renforcer les capacités des associations de migrants à les sélectionner par appel d'offre.

**f) Les ONG et bureaux d'études** peuvent être mobilisés pour accompagner les associations de migrants en tant que maître d'œuvre ou en appui à la maîtrise d'ouvrage par les associations de migrants et les organismes d'appui.

Ce dispositif requiert une implication forte des décideurs publics maliens et du nord pour proposer des mécanismes simples et efficaces servant les intérêts des parties en présence et véhiculer une communication efficace par le biais des associations de migrants et des banques.

## RECOMMANDATIONS

Recommandation d'action	Axe baisse des coûts	Axe impact sur le développement par l'investissement individuel ou collectif	Rôle du CIGEM	Rôles Ministères	Rôles PTF
<p><b>1. Organiser et diffuser des supports d'information tarifaire et d'éducation financière</b></p>	<p>1.1 <b>Produire</b> des <u>supports pédagogiques et synthétiques d'information sur les produits et services financiers (et non financiers d'accompagnement)</u> accessibles aux migrants maliens pour développer leurs projets au Mali et <u>un guide mis à jour annuellement</u> pour les migrants</p> <p>1.2 <b>Collecter</b> les informations relatives aux produits de transferts des intermédiaires financiers vers le Mali (coûts, modalités, implantations, horaires)</p> <p>1.3 les <b>diffuser</b> en partenariat avec des initiatives comme le portail envoi-dargent.fr ainsi que dans les foyers, consulats, le HCME et tous les canaux organisés de la diaspora y compris la cellule technique de codéveloppement.</p>	<p>1.1 La présentation des produits des différents canaux les proposant auront des effets sur l'engagement des migrants en faveur des produits formels autres que les transferts, notamment des plans d'épargne et des crédits pour des investissements individuels ou collectifs.</p>	<p>1.1</p> <p>1.2</p> <p>1.3</p>	<p>1.2</p> <p>1.3</p>	<p>1.1 Appui à la conception des supports voire de modules de formation pour les associations de migrants</p> <p>Rôle spécifique AFD pour mise en relation avec Envoiidargent.fr</p>

Recommandation d'action	Axe baisse des coûts	Axe impact sur le développement par l'investissement individuel ou collectif	Rôle du CIGEM	Rôles Ministères	Rôles PTF
<p><b>2. Sensibiliser les SFD, leur ministère de tutelle (économie et des finances) et les PTF sur les opportunités et contraintes au développement d'une offre de services de transfert d'argent et/ou de produits pour les migrants</b></p>	<p><b>Formation pour les SFD</b></p> <p>Identifier les opportunités de marché sur les transferts de fonds des migrants aux niveaux national, régional et international</p> <p>Mise à niveau sur les cadres réglementaires, les options d'alliances et de distribution de produits et services possibles</p> <p>Identifier ses avantages comparatifs et ses capacités institutionnelles pour concevoir sa stratégie de diversification de produits de transferts et / ou autres produits en faveur des migrants</p> <p>Renforcer ses capacités de négociation avec les banques, les STA et autres opérateurs monétiques</p> <p>Mise à jour sur les opportunités de financement pour le renforcement des capacités et le développement de produits</p>	<p>Cette formation pourra aboutir pour certains SFD à développer à terme une offre plus complète que les transferts d'argent et donc contribuer au financement des investissements.</p> <p><b>Séminaire pour les SFD et les autorités de tutelles (ministère des finances, MMEIA/DGME, BCEAO) et PTF</b></p> <p>Mettre en exergue les atouts des SFD en termes d'offre de transfert au dernier km et de continuité financière ainsi que les entraves à la concurrence que constituent les clauses d'exclusivité, les limites du modèle économique de sous-agents pour les SFD, l'impossibilité pour les SFD de proposer des services de cash à compte</p>	<p>Identification et sensibilisation des PTF concernés</p> <p>Co-organisation de formations avec les organismes spécialisés</p>	<p>Ministère de l'économie et des finances CCS/SFD, construire un plaidoyer en faveur des SFD pour l'offre de produits pour les migrants</p>	<p>PTF au Mali ou ailleurs et programmes d'appuis régionaux visant à renforcer les SFD ou leur rôle sur les transferts</p>

Recommandation d'action	Axe baisse des coûts	Axe impact sur le développement par l'investissement individuel ou collectif	Rôle du CIGEM	Rôles Ministères	Rôles PTF
<p><b>3. Constituer un groupe mixte de travail et élaborer un agenda de travail pour la formalisation des flux et la baisse des coûts et son secrétariat avec pour point de mire un plan d'action</b></p> <p>Le groupe de travail devra regrouper les ministères concernés (au premier rang desquels le ministère de l'économie et des finances et le MMEIA) et la BCEAO, les représentants des banques, SFD, STA et OTM, les PTF spécialisés sur les questions de codéveloppement.</p>	<p>Formaliser les échanges d'informations relatifs aux flux migratoires et aux flux financiers des migrants entre les parties et assurer leur diffusion</p> <p>Tarifification des différents modes de transfert disponibles et opportunités de baisse des coûts (y compris la <b>levée des clauses d'exclusivité dans les contrats de représentation des STA</b>)</p> <p>Dynamiques informelles et incitations possibles en faveur de la formalisation</p>	<p>Alliances possibles entre intermédiaires financiers pour élargir l'accès aux services financiers et le développement des produits (crédit habitat, assurances, crédit entreprises, autres formes de financement des entreprises)</p> <p>Mobilisation des services d'appui non financiers pour favoriser l'investissement individuel et collectif</p>	<p>Proposer la constitution du groupe de travail et son secrétariat associant les représentants des ministères concernés, des opérateurs privés, des associations de migrants et des partenaires techniques et financiers ainsi que sa tutelle</p> <p>Proposer un ensemble de sessions thématiques de travail concourant à une meilleure compréhension des enjeux et à la formulation de recommandations de pratiques améliorées</p> <p>Contribuer pour</p>	<p>Assurer le portage politique du (des) groupe(s) pour en faire de réels outils d'aide à la décision à destination du gouvernement malien</p> <p>Constituer une force de proposition et être un interlocuteur valable pour les ministères et groupes de travail similaires des pays d'expédition</p>	<p>Contribuer pour chaque sous-thématique à l'identification des personnes clés à intégrer au groupe de travail</p> <p>Financer la préparation des ateliers et la venue d'opérateurs du nord le cas échéant</p>

<p>Les thèmes devront être établis par le groupe de travail et pourront se référer aux recommandations du forum des investisseurs de la diaspora</p>			<p>chaque sous-thématique à l'identification des personnes clés à intégrer au groupe de travail</p> <p>Financer la préparation des ateliers et la venue d'opérateurs du nord le cas échéant</p>		
--	--	--	---	--	--

Recommandation d'action	Axe baisse des coûts	Axe impact sur le développement par l'investissement individuel ou collectif	Rôle du CIGEM	Rôles Ministères	Rôles PTF
<p><b>4. Améliorer les connaissances sur les pratiques, les attentes et les réponses apportées aux besoins des migrants en matière de : création d'entreprises, accès aux services de santé, paiement des retraites et financement de l'habitat</b></p>	<p>Accès au dernier km des pensions de retraites pour les retraités installés au Mali</p> <p>Produire une étude qui se baserait sur des enquêtes quantitatives menées sur le double espace afin de produire une base de connaissance utile pour les décideurs publics et les opérateurs privés sur les pratiques des migrants et de leurs familles</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Investissement à distance (création et développement d'entreprises, investissements de portefeuille...).</li> <li>- Financement de l'habitat</li> <li>- Prise en charge des frais de santé des familles</li> </ul>	<p>Coordonner l'ensemble des travaux et mobiliser les expertises complémentaires nécessaires pour couvrir les thématiques différentes</p> <p>Mobiliser les PTF du Mali et du Nord</p> <p>Faciliter l'appropriation des ministères concernés par chaque thématique</p>	<p>De telles études (notamment sur l'investissement à distance) seraient de très bonnes suites au Forum des investisseurs de la diaspora de décembre 2009</p> <p>Prévoir dès à présent l'appropriation nécessaire de l'Etat pour que d'éventuelles mesures réglementaires puissent être</p>	<p>Accompagner la rédaction des TdR sur la / les thématiques pour laquelle ils disposent d'avantages comparatifs</p> <p>Mobiliser des cofinancements</p> <p>Mobiliser les ressources dans les pays du nord ou coordonner avec des initiatives déjà existantes pour l'application</p>

				prises à la suite des études (recommandations...)	de la méthodologie double espace  Contribuer à la diffusion des résultats  Identifier, en s'inspirant de références internationales, de programmes pilotes porteurs innovants et susceptibles d'être répliqués à plus grande échelle au Mali.
--	--	--	--	---	---

## ANNEXES

### GLOSSAIRE

<b>Transferts internationaux de personne à personne</b>	se définissent au sens large comme un transfert transfrontalier ou au sein d'un même pays de ressources (y compris les envois en nature) entre personnes. Il s'agit généralement de versements périodiques de faible montant effectués par les travailleurs migrants à leurs familles et amis dans leur pays d'origine.
<b>Prestataires de services financiers</b>	comprennent les banques, sociétés de transfert d'argent, caisses d'épargne, société de transfert par portable, agence de voyage, bureaux de change, opérateurs informels.
<b>Infrastructure financière ou système de paiement</b>	Il s'agit de l'infrastructure comprenant les institutions, les instruments, les règles, procédures, standards et moyens techniques établis pour réaliser le transfert de valeurs monétaires entre des parties respectant leurs obligations mutuelles . On peut ajouter, compte tenu de la prégnance de la préférence pour la liquidité et la faible bancarisation des populations en Afrique, le niveau de culture financière comme une autre composante du système de paiement.
<b>Corridor</b>	Flux entre deux zones représentant des concentrations d'expéditeurs en amont et de bénéficiaires en aval (en général entre deux pays)
<b>Garantie de bonne fin (et risques liés aux activités des STA)</b>	En intervenant pour le compte de leur clientèle (envoi ou réception de fonds), les agents des STA effectuent des opérations de transfert pour le compte de celles-ci. Il s'agit pour les agents des STA de mettre à disposition ou de gérer pour le compte de leur clientèle des moyens de paiement. La réussite ou l'échec de cette opération est susceptible d'engager leur responsabilité contractuelle, ce qui est porteur de risque pour le système financier, puisqu'il met en cause les moyens de paiement.

	<p>NB : Il s'agit d'une interprétation de la BEAC. D'autres organismes, par exemple le Groupe de travail sur les transferts de Grande-Bretagne considère que les STA ne font pas peser de risque systémique en cas de faillite. Selon cette appréciation c'est le risque de réputation de l'agent et de la STA ainsi que les risques de blanchiment qui sont les risques principaux.</p>
<p><b>Banque à distance</b></p>	<p>Le terme « banque à distance » est la traduction de l'anglais « branchless banking », littéralement « services financiers sans agence ». La banque à distance est dite « additionnelle » si elle offre seulement de nouveaux canaux de distribution (Internet, téléphone mobile, ...) à des personnes déjà bancarisées. Elle est « transformationnelle » si elle permet d'atteindre des personnes qui ne pourraient être bancarisées de manière rentable) par les canaux de distribution traditionnels par des agences (Voir la définition donnée par le CGAP, in Focus Note n°43, janvier 2008, <a href="http://www.cgap.org/gm/document-1.9.2583/FocusNote_43.pdf">http://www.cgap.org/gm/document-1.9.2583/FocusNote_43.pdf</a>)</p>
<p><b>Interopérabilité</b></p>	<p>Possibilité d'effectuer une opération de retrait ou de paiement auprès d'un GAB d'un TPE ou d'un commerçant avec une carte de paiement ou un téléphone portable à un tarif et selon des protocoles de communication harmonisés et sécurisés.</p>
<p><b>Interbancaire monétique</b></p>	<p>L'interbancaire désigne l'ensemble des mesures prises par l'industrie bancaire (normes communes, systèmes d'échange...) afin qu'un client d'une banque puisse bénéficier des dispositifs d'une autre banque dont il n'est pas directement client. L'interbancaire permet ainsi une très large acceptation des moyens de paiement (cartes, chèques, virements, prélèvements, titres interbancaires de paiement, etc... ) entre banques. Sans interbancaire, ces transactions ne seraient réalisables qu'entre clients de la même banque. L'interbancaire monétique repose sur un réseau et des règles communes acceptées par tous ses acteurs qui assurent la sécurité des transactions basées sur l'utilisation de technologies monétiques.</p>

## SIGLES ET ABBREVIATIONS

Abbréviation	Signification
AGR	Activité génératrice de revenu
APIM	Association des Professionnels de la Microfinance
BAD	Banque Africaine de Développement
BCEAO	Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest
BCS	Banque Commerciale du Sahel
BdE	Banque d'Escompte, France
BDM	Banque de Développement du Mali
BHM	Banque de l'Habitat du Mali
BICIM	Banque International pour le Commerce et l'Industrie au Mali
BIM	Banque International du Mali
BMS	Banque Malienne de Solidarité
BNDA	Banque Nationale de Développement Agricole
BNP	Banque Nationale de Paris (Groupe)
BoA	Bank of Africa
BqA	Banque Atlantique
BRED	Banque Populaire, France
BRS	Banque Régionale de Solidarité
BSIC	Banque Sahélo-Saharienne pour l'Investissement et le Commerce
CBIP	Compagnie de Banques Internationales de Paris
CCS-SFD	Cellule de Contrôle et de Surveillance des Systèmes Financiers Décentralisés
CEMAC	Communauté Economique et Monétaire de l'Afrique Centrale
CIGEM	Centre d'Information et de Gestion des Migrations
CODEV	Cellule de Co-Développement
CSP	Catégories socio-professionnelles
CVECA	Caisses Villageoises d'Epargne et de Crédit Autogérés
EME	Etablissement de Monnaie Electronique
EP	Etablissement de Paiement
FCFA	Franc Communauté Financière Ouest Africaine
FED	Fonds Européen de Développement
FIDA	Fonds International pour le Développement Agricole
GAB	Guichet Automatique Bancaire
GCNM	Groupe Consultatif National pour la Microfinance
GIM UEMOA	Groupement Interbancaire Monétique de l'UEMOA
IMF	Institution de Micro-Finance
INPS	Institut National de Prévoyance Sociale
IOB	Intermédiaire en Opérations de Banque
LAB-CFT	Lutte Anti Blanchiment et Contre le Financement du Terrorisme
MAECI	Ministère des Affaires Etrangères et de la Coopération Internationale
MEI	Mandat Express International
MG	MoneyGram
OTM	Opérateur en téléphonie mobile
PEL	Plan d'Epargne Logement
PMIE	Programme Migrations et Initiatives Economiques
SEPA	Single Euro Payments Area
SFD	Système Financier Décentralisé (IMF)
SIG	Système d'Information et de Gestion
STA	Société de Transfert d'Argent

TIC	Technologies de l'Information et de la Communication
TIP	Titre Interbancaire de Paiement
TOKTEN	Transfer of Knowledge through Expatriate Nationals
TPE	Terminal de Paiement Electronique
UEMOA	Union Economique et Monétaire Ouest Africaine
UPU	Union Postale Universelle
WU	Western Union

## BIBLIOGRAPHIE

A. Keita et A. Ouarabah, CNEARC, *Mobilisation de l'épargne des migrants au sein d'une institution de microfinance au Mali : Articulation entre migration, microfinance et développement* (mémoire de fin d'études), 2007

BAD, *Transferts de Fonds des Migrants : Evaluation globale (Maroc, Sénégal, Mali, Comores), Rapport final*, 2007

BAD, *Synthèse de l'Atelier Régional sur les Cadres réglementaires et les produits financiers favorables aux transferts de Fonds des migrants*, Atelier de Bamako, 2009

BNDA, *Politique de la BNDA en matière de micro-finance au Mali*, Bamako 2008,2008

C. Milhaud, *L'intégration économique des migrants et la valorisation de leur épargne*, 2006

CCS/SFD, Ministère de L'Economie et des Finances, *Rapport annuel 2008 sur l'évolution du secteur de la microfinance au Mali*,2009

CFSI, FORIM, AFD, *Migration et phénomènes migratoires : Flux financiers, mobilisation de l'épargne et investissement local*, 2004

CIMADE, *Epargne des Migrants et Outils Financiers adaptés*, 1998

Collectif, AFD, *Migration and Development: Mutual Benefits ?*, 2006

D. Ratha, G. Joseph and S. Mohapatra ,World Bank, *Remittances and Natural Disasters*,2009

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

F. Ponsot, CAPAF, *L'offre de services de transfert d'argent par des institutions de microfinance : le cas du Sénégal*, 2006

FIDA, *Travailleurs migrants et envois de fonds*, 2007

FIDA, *Sending Money Home to Africa: Remittance markets, enabling environment and prospects*, 2009

Galliot, Kane, Mondjanagni, PMIE, *Programme Migrations et Initiatives économiques - Bulletin n° 8*, 2007

Gera Voorrips, ING, *Remittances - how to shorten the long way home*, 2009

J-Y Rouchy J-Y Gourvez, FSP CoDev, *Etude sur la valorisation de l'épargne des Maliens en France - Phase 2*, 2005

J-Y Rouchy J-Y Gourvez, FSP CoDev, *Etude sur la valorisation de l'épargne des Maliens en France - Phase 3, Immobilier*, 2005

L. Lheriau, PRIME, *Etude réglementaire et des partenariats possibles dans la valorisation de l'épargne des migrants pour le développement*, 2008

Lyman, Pickens and Porteous, CGAP / DFID, *Regulating Transformational Branchless Banking: Mobile Phones and Other Technology to Increase Access to Finance*, Focus Note 43, 2008

Marco Zupi, FIIAPP, C.R. de l'Atelier Appuis aux mécanismes destinés à promouvoir les effets économiques et sociaux de la migration sur le développement, 2008

Ministère Affaires Etrangères Mali, *Guide du Malien de l'Extérieur*, 2003

Okele, Madrano et Cordahi, BizClim, *Etude pour explorer les mécanismes permettant de faciliter la contribution de la diaspora africaine aux économies domestiques*, 2009

Pickens, Porteous and Rotman, CGAP / DFID, *Scenarios for Branchless Banking in 2020*, Focus Note 57, 2009

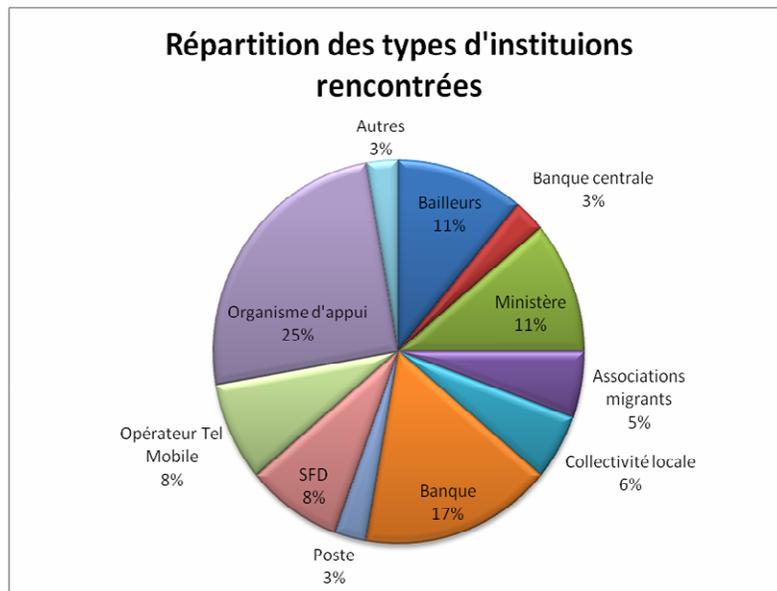
Wampfler, GRDR, *Les outils de financement rural dans le Bassin du Fleuve Sénégal - Synthèse pour le PSEau / GRDR*, 2001

William Loveluck, Sup'Agro Montpellier, *Potentialités de financement de l'économie agricole et rurale dans une zone de migration : les caisses autogérées de Kayes au Mali (mémoire de fin d'études)*, 2008

## PERSONNES ET INSTITUTIONS RENCONTREES

Interlocuteur	Fonction	Lieu	Organisation	Date	Type d'acteurs
Mr Gaharo Doukoure	Conseil des Maliens de France / ACDYF	Montreuil	Président du Conseil de base des Maliens de France	04-déc	Associations migrants
Mr Yera Dembele	FAFRAD / HCMF	Paris	Directeur	03-déc	Associations migrants
Mr Alassane Traoré	SEMA	Bamako	Directeur Général de la SEMA	11-déc	Autres
Mr Modibo Keita	Consultant	Bamako	Consultant pour une étude sur les flux financiers des maliens à l'étranger pour compte de la GTZ	23-oct	Bailleurs
Mme Paola Alvarez	Consultant	Bamako	Consultante pour une étude sur les femmes migrantes pour compte de l'Organisation Internationale de Migration	23-oct	Bailleurs
Mme Sarah Lahmani	AFD	Paris	Chargée de mission Population et développement - Direction de la stratégie - Division animation et prospective	15-nov	Bailleurs
Mme Virginie Lucas	AFD	Paris	Chargée d'affaires codéveloppement - Division Secteur Financier et Appui au Secteur Privé	15-nov	Bailleurs
Mme Mariam Camara	BDM	Bamako	Directrice des Relations Extérieures	27-oct	Banque
Mr Pierre Bérégooy	BICIM	Bamako	Directeur Générale de la BICIM	30-oct	Banque
Mme Aïchata Cissé	BNDA	Bamako	Directrice Adjointe des Opérations à la BNDA	23-nov	Banque
Mr Fofana	BIM	Bamako	Directeur du Développement International à la BIM	24-nov	Banque
Mme Anne-Marie Mbengue	Banque Atlantique	Paris	Responsable du Bureau de Paris	12-nov	Banque
Mr Adama N'DIAYE	BHM	Montreuil	Chef du Bureau de Représentation de Paris	04-nov	Banque
Mr Barema Bocoum	BCEAO	Bamako	Directeur des Etudes à la BCEAO Bamako	10-déc	Banque centrale
Mr Kanouté	Maire	Kayes	Maire du village Sony	09-déc	Collectivité locale
Mr Bamadi SANOKHO	Mairie de Gentilly Ministère des Maliens de l'Extérieur et de l'Intégration Africaine (MMEIA)	Gentilly	Adjoint au Maire Gentilly	27-nov	Collectivité locale
Dr Salia Traore	INPS	Bamako	Conseiller du Ministre	23-nov	Ministère
Mr Djitéyé	Ministère du développement social et des personnes âgées	Bamako	Directeur des Relations Extérieures à l'INPS	07-déc	Ministère
Mr Aliou Ouattara	MIIDS	Bamako	Diricteur Nat. Protection sociale et économie solidaire	03-déc	Ministère
Mr Stéphane Gallet	TagAttitude	Paris	adjoint du chef du département du développement solidaire Directeur Général de la société TagAttitude (opérateur transfert argent par mobile)	30-oct	Ministère
Mr Eonnet	SOFRECOM	Bamako	m-payment senior manager	20-nov	Opérateur Tel Mo
Mr Rambert Namy	Telemedia	Paris	Directeur du développement	04-déc	Opérateur Tel Mo
Mr Jean-Luc Colombani	CODEV	Paris	Directeur du développement	03-déc	Opérateur Tel Mo
Mr Gilles Cressant	CODEV	Bamako	Assistant Technique à la Cellule technique du co-développement	20-nov	Organisme d'appui
Mr Bathily	CODEV	Bamako	Coordinateur de la Cellule technique du co-développement	20-nov	Organisme d'appui
Mr Issa Sissouma	UTM	Bamako	Directeur Général de l'Union de la Mutualité Malienne	07-déc	Organisme d'appui
Mr Diabira	CODEV	Kayes	Assistant Technique à la Cellule de Co-développement	09-déc	Organisme d'appui
Mr Sidibé	CIDS	Kayes	Directeur de Collectif ingénieur et développement du Sahel (CIDS)	09-déc	Organisme d'appui
Mr Olivier Lemasson	GRDR	Bamako	Coordinateur des programmes	06-déc	Organisme d'appui
Mme Marie-Laure Gibaud	PS-Eau	Paris	Chargée de mission Programme Migrations et Initiatives Economiques	29-oct	Organisme d'appui

Mr Guillaume Top	Service International d'Appui au développement (SIAD)	Paris	Chargé de mission	04-nov	Organisme d'appui
Mme Ann Wessling	PAPESPRIM	Bamako	Conseiller technique - Programme d'Appui à la Promotion de l'Emploi dans le Secteur Privé au Mali	10-déc	Organisme d'appui
Mr Djibril Traoré	Office National des Postes	Bamako	Coordinateur des Opérations de Transferts Electroniques d'Argent	23-nov	Poste
Mr Boubacar Diakité	Misselini	Bamako	Directeur Général de l'IMF Misselini	23-nov	SFD
Mr Alou Keïta	CAMIDE	Kayes	Directeur Général de CAMIDE (Cveca Kayes)	08-déc	SFD
Mr Alou Sidibé	Kafo Jiginew	Bamako	Président de l'APIM	10-déc	SFD



## **Illustration des résultats et objectifs d'un groupe de travail en faveur des transferts d'argent vers les pays en développement**

### **Origine du rapport**

---

L'origine de cette étude du marché britannique des transferts vers les pays en développement est le fruit du travail du groupe de travail britannique sur les transferts des migrants mis sur pied en juin 2004 visant à faciliter l'accès, améliorer et diminuer les coûts des services de transferts d'argent des migrants. Le groupe a été mis sur pied par l'agence de développement pour le développement international DFID pour stimuler le marché et formuler des recommandations appropriées auprès des instances publiques. Il a regroupé un ensemble d'acteurs publics et privés d'une dizaine de personnes afin de faciliter la coordination et la représentation d'un grand nombre d'acteurs différents pour mettre en œuvre des actions permettant des évolutions rapides :

- DFID
- Trésor
- Financial Services authority
- Banques commerciales
- Sociétés de transferts
- Autres organisations intéressées

Sa mission était de *Valoriser et améliorer la transparence sur les transferts d'argent des migrants à destination des pays en développement et faire en sorte d'atteindre un nombre accru de personnes envoyant et recevant des transferts (par des canaux formels)*

Les principes de base guidant le travail du groupe était :

- stimuler le marché pour accroître la concurrence au sein du secteur,
- améliorer l'accès et la transparence sur les produits et services aux consommateurs,
- formuler des recommandations auprès des pouvoirs publics.

### **Objectifs du groupe de travail**

---

Le groupe a identifié un besoin d'information sur trois points en particulier :

- Information sur le marché
- Innovations sur les produits
- Bonne compréhension de la réglementation

Aussi les objectifs du rapport du groupe de travail se sont portés sur les quatre objectifs suivants :

- Identification, consolidation et analyse des données existantes en GB sur le secteur des transferts d'argent, y compris les préférences des migrants vis-à-vis des produits disponibles et de leurs caractéristiques.
- Synthèse des expériences intéressantes et prometteuses en GB en faveur des transferts vers les pays en développement.
- Formulation des recommandations pour l'amélioration des produits sur la base des préférences des migrants.
- Enquête sur les conditions d'identification et les seuils de reporting aux autorités de lutte contre le blanchiment appropriés pour les clients des transferts et exploration des modalités d'adaptation pour l'application en cours de la réglementation.

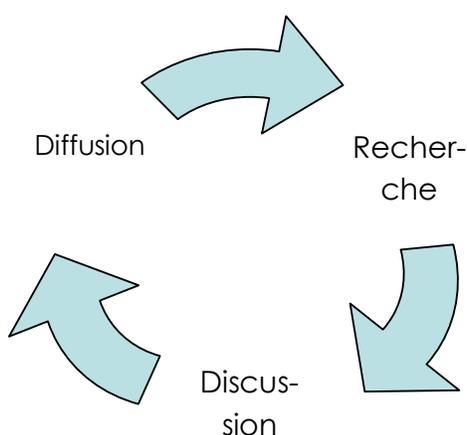
Réunir ces informations permettant aux autorités publiques de mieux se saisir des enjeux relatifs à la mise en œuvre de services performants dans un cadre maîtrisé et viable pour les acteurs privés –sans exclure le fait que, comme tout service financier, les transferts des migrants sont potentiellement sujets à l'utilisation par les acteurs du blanchiment et du financement du terrorisme d'opérations illégales ou criminelles.

### **Modus operandi**

---

Le groupe de travail comprenait un comité exécutif mixte représentant le secteur privé avec le soutien du secteur public. Le rôle des représentants du secteur public était de donner un avis sur les termes de référence du Comité et de financer des recherches et études supplémentaires. La composition du comité était représentative du secteur avec la présence des associations professionnelles des banques et des sociétés de transfert décomposé en sous-groupes de travail.

### **Processus**



## **Rapport et résultats du groupe de travail**

---

Le rapport délivré par le comité est structuré à partir des trois sous-groupes de travail constitués et des termes de référence qui leur ont été assignés :

- *Sous-groupe information* : améliorer la connaissance des membres sur les préférences des migrants, les références en la matière et les innovations en cours, les données disponibles en partageant l'information et en définissant des champs spécifiques de recherche complémentaires
- *Sous-groupe réglementation* : identifier les champs réglementaires qui affectent les activités des banques et sociétés de transfert et influencent les décisions mettant en balance l'amélioration des transferts et d'autres objectifs tels que la prévention du blanchiment
- *Sous-groupe produit* : discuter et définir des pistes de travail qui permettent de mieux satisfaire aux préférences des migrants originaires des pays en développement, notamment le développement de canaux mieux appropriés, l'innovation financière et la satisfaction de standards de base.