



GROUPE AGENCE
FRANÇAISE DE
DÉVELOPPEMENT

Direction de la Stratégie
Département des Politiques générales



Migration et phénomènes migratoires

*Flux financiers, mobilisation de l'épargne
et investissement local*



AVERTISSEMENT : Les analyses et conclusions de ce document sont formulées sous la responsabilité de ses auteurs et ne reflètent pas nécessairement le point de vue officiel de l'Agence Française de Développement

Avril 2004

Migration et phénomènes migratoires

*Flux financiers, mobilisation de l'épargne
et investissement local*



GRET



Novembre 2003

Migration et phénomènes migratoires

Flux financiers, mobilisation de l'épargne et investissement local

Ce rapport a été réalisé par un consortium d'organisations :

- Le Comité Français pour la Solidarité Internationale (CFSI) a assuré la coordination de l'étude

Jean-Louis Vielajus, Délégué Général, Aude Penent, chargée de mission et Daniel Dreumont, consultant.

- Le Forum des Organisations de Solidarité Internationale Issues de l'immigration (FORIM)

- Le Groupe de Recherche et d'Echanges Technologiques (GRET)

Nadia Bentaleb, docteur en économie

- FINANSOL

Pierre Courtoux, consultant et Rabia Chibani, chargée de mission

- Le Forum des Organisations de Solidarité Internationale Issues de l'Immigration (FORIM)

Yéra DEMBELE, Secrétaire Général, Adeline MAZIER, Chargée de mission.

Méthodologie générale du rapport

Les enquêtes

Ce rapport a été réalisé en s'appuyant sur nos enquêtes faites auprès des migrants de cinq pays (Mali, Sénégal, Comores, Maroc et Vietnam). Des représentants et des membres d'associations de migrants nous ont généreusement accordé leur temps pour répondre à notre questionnaire et enrichir nos connaissances sur les liens qu'ils entretiennent avec leur pays d'origine. Le questionnaire s'articulait en trois temps. Le premier s'attachait à la connaissance de l'histoire de l'émigration de leur pays, le second à celle de leurs pratiques en direction de leur pays et le troisième à celle des difficultés rencontrées et attentes exprimées par leur communauté. Le questionnaire et les comptes-rendus sont disponibles en annexe. Chaque consultation durait en moyenne trois heures.

Compte tenu du temps qui nous a été imparti pour réaliser cette étude, il convient de ne pas accorder une valeur scientifique à ces consultations pays. Elles permettent de dégager des tendances et ont une valeur exploratoire qu'il conviendrait d'approfondir. Lorsque cela était possible nous avons valorisé ces consultations en intégrant, dans le rapport, les réflexions ou les résultats des enquêtes de chercheurs.

Les niveaux de lecture

Le rapport est construit de manière à offrir différents niveaux de lecture. Les encadrés ponctuant les monographies pays permettent une lecture rapide et complète du profil, des pratiques et des contraintes propres à chaque communauté. La deuxième partie s'attache à présenter les outils mis en place en France et à l'Étranger pour faciliter, en direction des pays d'origine, les transferts, les réalisations communautaires, la gestion des aléas pesant sur les familles, la création d'entreprise et l'investissement immobilier. Ainsi, deux tableaux récapitulatifs sont proposés. Le premier récapitule les contraintes rencontrées par les migrants par affectation et par pays. Le second récapitule les contraintes levées, par affectation et par outil présenté.

La terminologie :

immigrés/migrants

Selon la définition de l'INSEE, la population immigrée est composée des personnes nées étrangères dans un pays étranger. Cette définition conventionnelle de la population immigrée se référant à deux caractéristiques invariables liées à la naissance des personnes, un individu né étranger à l'étranger continue d'appartenir à la population immigrée même si sa nationalité change. Après quelques années de résidence, certains immigrés ont pu devenir français par acquisition, les autres restant étrangers¹. Lorsque nous faisons référence aux statistiques de l'INSEE, nous faisons donc référence à cette définition.

Cette définition étant souvent restrictive dans une étude cherchant à mettre en lumière les liens que les communautés entretiennent avec leur pays d'origine. C'est pourquoi nous parlerons donc de migrant pour inclure dans cette population immigrée, la population issue de l'immigration (c'est à dire née française). Est donc considérée comme migrant, toute personne appartenant à un double espace. Ainsi, nous ne voulons pas sous-entendre qu'un immigré est plus attaché à son pays d'origine et une personne issue de l'immigration est plus attachée à son pays d'accueil. Les deux catégories, c'est à dire les migrants, sont résolument attachées aux deux espaces. Il est statistiquement impossible de mesurer le nombre de mi-

¹ A titre d'exemple, dans les statistiques britanniques, est immigré celui qui se déclare appartenir à un pays tiers et ce quelque soit sa nationalité.

grant de tel ou tel pays présent en France. Lorsque cela est possible nous donnons les estimations faites par les chercheurs ou certains représentant d'associations de migrants.

Communauté de migrant

On entendra par communauté de migrant, l'ensemble des migrants ayant le même pays d'origine. Nous ne faisons pas référence à un mode de vie communautaire ou associatif.

RÉSUMÉ	7
Les conditions de valorisation sont étroitement liées à l'origine et à l'itinéraire de la migration.....	7
Épargner ici, investir là-bas : la spécificité des transferts de l'épargne des migrants.....	9
Des initiatives ont été mises au point pour répondre à la spécificité des problèmes	10
Introduction	14
PREMIÈRE PARTIE : MIGRATION ET APPUI AU PAYS D'ORIGINE : MONOGRAPHIES PAYS	18
1. Profil de l'immigration en France depuis 1975	19
1.1 Le Mali.....	21
1.2 Le Sénégal	24
1.3 Les Comores.....	27
1.4 Le Vietnam.....	30
1.5 Le Maroc.....	34
2. Les différentes formes d'appui au pays d'origine : épargner, soutenir et investir	37
2.1 Le Mali.....	40
2.2 Le Sénégal	45
2.3 Les Comores.....	49
2.4 Le Vietnam.....	52
2.5 Le Maroc.....	55
DEUXIÈME PARTIE : LES ACTEURS DU NORD ET DU SUD IMPLIQUÉS DANS LA VALORISATION DE L'ÉPARGNE DES MIGRANTS - RÉFLEXION ET ACTIONS.	64
1. Les instruments de transfert face aux demandes des migrants	66
1.1 Les contraintes à lever	66
1.2 Pour une meilleure adéquation des transferts aux demandes des migrants : les expériences françaises	68
1.3 Pour une meilleure adéquation des transferts aux demandes des migrants : les expériences étrangères	71
2. La valorisation des transferts des associations de migrants : les actions structurantes	73
2.1 Les contraintes à lever	73

2.2	Les actions structurantes en France	74
2.3	Les actions structurantes à l'étranger	76
3.	La gestion des aléas économiques et sanitaires : un élément de régulation de l'interdépendance migrant/famille	79
3.1	Les contraintes à lever	79
3.2	Les actions de régulation et de gestion des risques en France	79
4.	La valorisation des transferts en direction de l'investissement local.....	82
4.1	Les contraintes à lever	82
4.2	Les actions incitatives à l'investissement local : les expériences en France.....	82
4.3	Les actions incitatives à l'investissement local : les expériences à l'étranger	86
5.	La valorisation des transferts en faveur de l'acquisition d'un logement	92
5.1	Les contraintes à lever	92
5.2	Une expérience française.....	93
RECOMMANDATIONS		95
	Un impératif, sécuriser et optimiser l'épargne transférée.....	96
	Sources d'inspiration pour des actions nouvelles	97
	Les limites dans les pratiques en cours	98
Bibliographie		100

résumé

Les conditions de valorisation sont étroitement liées à l'origine et à l'itinéraire de la migration

Le cadre proposé pour cette étude a mis en parallèle des histoires de migration très contrastées. Ces contrastes se prolongent dans les pratiques et les emplois de l'épargne migrante selon les pays d'origine.

Données démographiques et financières des principales communautés migrantes présentes en France (1)				
	Montant des transferts reçus	% du PIB en 2001	% APD totale Reçue en 2001	Nombre d'immigrés(2) en France et dans les principaux pays de l'OCDE ou de l'Afrique
Maroc*	1,9 Milliards € (1999) 2,3 Milliards € (2000) 3,6 Milliards € (2001)	10,90%	700%	522 100 (France, 1999) 199 800 (Espagne) 159 600 (Italie) 111 400 (Pays-Bas) 106 800 (Belgique) , 81 400 (Allemagne)
Mali**	112,11 Millions € (1995) 83,41 Millions € (1999)	3,50%	24%	35 978 (France, 1999) 407 000 (Afrique de l'Ouest, 1990)
Sénégal***	90,83 Millions € (1995) 92,78 Millions € (1999) 130 Millions € (2000)	3%	31%	53 869 (France, 1999) 39 000 (Italie 1999) et 11 500 (Espagne, 1999) 15 000 (Etats-Unis, 1999) 269 650 (Principaux pays d'Afrique, 1997)
Comores****	26,4 Millions € (1999) 30,48 Millions € (2002)	15%	108%	13 763 (France, 1999) Estimation 150 000 (France, 1999)

* source : Office des changes marocains 2002

** source : Banque Mondiale 2000

*** source : Organisation Internationale pour l'Immigration, rapport annuel 2002

**** source : Remittances to Comores, mission de la Banque Mondiale, 2003

(1) ne disposant pas des données relatives aux transferts financiers reçus par le Viet-Nam, nous vous invitons à consulter les données démographiques Partie I, chapitre 1.4

(2) est immigré, selon l'INSEE toute personne Etrangère ou française par acquisition

Maroc

L'entrée massive des Marocains date maintenant des années 1960, suite à l'embauche d'ouvriers spécialisés par les grandes entreprises françaises. La communauté marocaine est fortement structurée. Les différentes vagues et l'histoire de la migration marocaine ont conduit toute une partie de migrants à diversifier leur activité économique. Le lien reste étroit avec la famille et les proches restés au pays et les relations financières sont régulières. Une bonne partie des transferts d'argent reste liée à l'amélioration des conditions de vie de cet entourage.

Les transferts financiers et leur valorisation sont relativement facilités par :

- la relative proximité géographique du Maroc permettant des échanges assez réguliers ;

- l'intérêt porté par l'État et les banques marocaines pour les transferts financiers et leur injection dans l'économie nationale.

Les initiatives de valorisation économique restent limitées par :

- les problèmes de gestion à distance (problèmes administratifs, problèmes de confiance en l'associé) ;
- difficultés d'accéder au crédit à l'investissement (notamment pour création d'entreprise) au Maroc.

Mali et Sénégal/Guinée Bissau

Durant les 25 dernières années, cette migration a été fortement marquée par la succession de deux flux : d'abord les hommes venus trouver un emploi, puis à partir de 1974, dans le cadre du *regroupement familial*, femmes et des enfants..

Pour ces deux pays, les transferts sont importants et visent en priorité :

- à pallier la faiblesse des ressources de la famille élargie, notamment pour faire face aux dépenses exceptionnelles (dont celles de santé),
- à contribuer au financement des infrastructures et aménagements de base sur le territoire d'origine (comme par exemple l'accès à l'eau potable, électrification).

En revanche, la valorisation de l'épargne dans le pays d'origine paraît limitée par :

- la distance qui rend difficile ou aléatoire le contrôle des emplois de l'épargne ;
- le nombre restreint des opportunités économiques dans lesquelles placer des ressources en sécurité ;
- le manque d'incitations proposées par les banques de ces pays qui sont par ailleurs peu présentes dans les zones d'origine de l'immigration.

L'étude a pu révéler qu'une partie importante des transferts vers le Sénégal a réellement comme destination finale la Guinée-Bissau, dont une bonne partie des migrants est recensée comme sénégalais.

Comores

La composition de la migration comorienne est plus complexe. La population immigrée comorienne en France compte 13 763 personnes. Les estimations disponibles comptent près de 120 000 comoriens d'origine sur le territoire. La restriction nécessaire de la nomenclature de l'INSEE, c'est à dire "né étranger à l'étranger" sous-estime une population de français issue de l'immigration comorienne pourtant très active en terme de développement..

La situation est aujourd'hui telle que, selon plusieurs sources, les transferts de la communauté comorienne vers leur pays d'origine représentent le PNB des Comores. L'intérêt collectif est privilégié. Les Comoriens consacrent des sommes très importantes aux infrastructures sociales et sanitaires du pays.

Les problèmes majeurs concernent :

- la distance, qui rend aléatoire le contrôle de l'épargne ;
- le manque d'encadrement des réalisations communautaires ;
- la forte dépendance aux transferts migratoires des membres de la famille restés au pays

Viêt-Nam

L'origine des grandes migrations vietnamiennes est lié à l'exode consécutifs des situations de conflit. Pour beaucoup de vietnamiens, il a fallu « refaire sa vie ». Le lien au pays d'origine reste très fort.

Les transferts et leur valorisation sont marqués :

- par une désaffection totale vis-à-vis des banques au Viet-Nam, conduisant à trouver des *solutions de contournement* pour transférer des ressources au Viêt-Nam ;
- par une nette priorité donnée à l'affectation des ressources transférées pour des actions à caractère économique qui seront conduites par un parent.

A la différence des autres pays, les transferts d'argent par les Vietnamiens permettent à leur famille d'origine de générer des revenus substantiels et de diminuer la part des revenus transférés par les pratiques courantes d'achat de marchandises pour revente en fonction des besoins identifiés localement.

Épargner ici, investir là-bas : la spécificité des transferts de l'épargne des migrants

Tout en gardant fermement à l'esprit la diversité de l'emploi de l'épargne selon l'histoire et le pays d'origine de la migration, il est possible de tirer quelques enseignements transversaux liés à un phénomène commun et spécifique d'une épargne constituée dans le pays d'accueil et dépensée dans le pays d'origine.

L'épargne est entamée par des dépenses urgentes dans le pays d'origine

De façon générale, une grande pauvreté règne dans les zones d'origine de la migration : faibles revenus, infrastructures peu développées, difficultés d'accès à des services de base eux-mêmes fortement dégradés. C'est le constat que peuvent faire de nombreux migrants qui reçoivent des appels pour contribuer à distance et, généralement financièrement, à la résolution de tels problèmes. Ils y répondent, bien sûr et dans la mesure de leurs moyens.

Cette situation particulière a un impact direct et négatif sur leur capacité d'épargne et sur la possibilité de mobiliser celle-ci, au-delà de l'urgence, dans des investissements personnels, productifs ou d'intérêt collectif.

Pour les transferts, les systèmes parallèles ont bien des attraits

Dans les pays où le système bancaire est peu développé, rien ne vaut les « systèmes parallèles » pour faire acheminer une somme donnée dans un délai donné à une destination éloignée et souvent difficile d'accès. Il existe alors le risque que la somme n'arrive pas ou qu'elle se soit « allégée » avant l'arrivée.

Qu'est-ce qui justifie un recours assez général à ces pratiques ? Deux explications sont données :

- d'une part, le recours au secteur marchand traditionnel des transferts est considéré comme encore très onéreux dans certains pays. Les commissions ne baissent pas en raison de la faiblesse de concurrence entre les banques et de l'absence de pression (ex : recours en justice développée par les Mexicains aux Etats-Unis) ;
- d'autre part, la faible distribution des réseaux bancaires dans la plupart des pays concernés (notamment dans les zones d'origine des migrations) rend très difficile l'accès au transfert par son destinataire.

Épargner ici ne garantit pas l'accès au crédit là-bas

Voici le cas d'un migrant² qui a pu épargner assez pour engager le projet de construire un logement dans son pays d'origine. Il n'a pas le montant total nécessaire à l'achat du terrain et la construction.

En premier lieu, il connaîtra toutes les difficultés pour obtenir son titre de propriété (difficultés administratives alourdies par la distance).

² A l'exception des migrants originaires du Maroc car le réseau bancaire marocain offre l'accès au crédit à la construction.

Une fois le titre obtenu, il connaîtra une autre difficulté bien plus redoutable, celle de l'accès au crédit auprès d'une banque de son pays d'origine, non gestionnaire de son compte. L'investisseur individuel et non fortuné qu'il est, aura généralement une réponse négative.

Il engagera quand même le chantier. Mais il sera obligé de le réaliser par tranches, au fur et à mesure de la reconstitution d'une épargne transformée en capital dans son pays d'origine. La durée du chantier va entraîner inévitablement des dépenses supplémentaires (dégradations, « disparition de matériaux », etc.), qui vont parfois doubler le budget initial !

De la difficulté de financer une infrastructure par tranches

La même mésaventure survient quand une association de ressortissants s'engage dans la réalisation d'une infrastructure sociale (école, centre de santé). L'association, qui mobilise les cotisations de ses membres, sera capable de mobiliser le financement de l'investissement sur trois ans. Mais il ne pourra s'engager que sur trois tranches successives annuelles.

Quel maître d'œuvre ou quelle banque locale, sont prêts à assumer le risque, à accorder le prêt relais nécessaire ? Ni l'un, ni l'autre, en général.

Les aléas de l'investissement à distance

Certains migrants forment le projet de monter, depuis la France, une activité économique. Pour une bonne partie d'entre eux, le projet est de dimension relativement modeste : ouverture d'un commerce, apport financier pour un atelier artisanal, création d'une *Très petite entreprise* (Tpe) de production ou de services. Le montage de cette Tpe n'est pas nécessairement lié à une intention de retour : il est souvent conçu pour installer sur place, un membre de la famille dans une activité productive, génératrice de revenus et d'emplois pour la famille. Il s'agit là d'un investissement à distance.

Le migrant porteur de projet se trouve face à trois types de problèmes :

- l'identification du projet économique, de son besoin de financement et des conditions de sa pérennité : ceci demande un accompagnement par une structure d'études et de conseils apte à faciliter le montage ;
- le choix de la personne, dans la famille ou parmi les connaissances, qui allie compétences et confiance pour être le promoteur du projet : ce choix est souvent limité au cadre familial
- l'accès au crédit permettant de financer la création et/ou le développement de la Tpe : une fois encore ici, le migrant aura de grandes difficultés à accéder au crédit auprès d'une banque du pays d'origine, faute de garanties et d'outils financiers adaptés.

Des initiatives ont été mises au point pour répondre à la spécificité des problèmes

La mutualisation des risques de santé dans la zone d'origine

Les dispositifs ou les outils financiers permettant aux migrants de gérer dans le temps les dépenses urgentes de leur famille revêtent un triple avantage :

- ils permettent aux familles d'accéder à un meilleur service (mutuelle de santé ou crédit d'urgence) ;
- ils permettent aux migrants d'obtenir une meilleure lisibilité de leurs dépenses et d'économiser sur les montants transférés (gestion mutualiste), ainsi que sur les coûts de transferts (plus élevés lorsqu'ils doivent se faire rapidement) ;
- ils permettent de soutenir les activités financières des SFD ou accompagner le développement des réseaux mutualiste dans les pays en développement.

Tout en gardant une solidarité forte et efficace avec les familles, ces économies de dépenses en direction du soutien à la famille pourraient éventuellement permettre d'accroître la part des transferts d'épargne en direction de l'investissement économique.

Un bon exemple d'initiative de ce type est donné par l'implication de la Mutuelle des Maliens de l'extérieur pour la couverture des dépenses de santé dans un cercle de la Région de Kayes au Mali (partenariat avec la Fédération nationale de la Mutualité française, FNMF).

Partenariat interbancaire, les systèmes de transferts groupés

Des programmes tels que le PASECA³ (pour les migrants maliens) ou Banco Solidario (pour les migrants équatoriens vivant en Espagne), ont cherché à collecter et drainer, dans leurs banques ou caisses villageoises, les ressources provenant des transferts financiers des migrants. Ils ont donc mis en place, grâce à un partenariat interbancaire, un système de transferts reposant sur les "transferts groupés" permettant de diminuer les coûts, et en conséquence de drainer les envois réguliers. Ainsi, ce produit d'appel qu'est le service de transfert permet de s'appuyer sur ces ressources transférées pour proposer divers produits et services financiers au migrant (ou son mandataire) dans le pays d'origine.

Couverture géographique, le rôle des SFD

Du fait de la faiblesse de l'étendue du réseau bancaire en Afrique sub-saharienne, les transferts interbancaires répondent mal aux besoins de proximité et rapidité exprimés par les migrants. Une piste de travail consiste à étendre les partenariats bancaires avec des systèmes financiers décentralisés. Le Centre International du Crédit Mutuel réfléchit en ce sens à la création d'une Banque qui serait le partenaire financier des SFD en Afrique.

Le système de Banco Solidario repose sur le partenariat entre un réseau dense de caisses d'épargne espagnoles et son propre réseau bancaire en Equateur. Banco Solidario dispose de plusieurs agences et s'adosse à un réseau de GAB dans tout le pays.

Dans le Cercle de Kayes (Mali), les Caisses Villageoises (CVECA) du PASECA s'adosent à une banque française pour la collecte (le Crédit Agricole) et à une Banque malienne, la BNDA pour le virement aux caisses villageoises. Se pose alors la question du délai du transfert physique de fonds entre la BNDA de Kayes et les CVECA. Pour réduire ce délai, il serait nécessaire de constituer un fonds de roulement au niveau de la caisse afin de permettre le décaissement immédiat sur justification par un fax d'un ordre de virement. Elle propose, lorsque nécessaire, un crédit d'urgence au mandataire. Ce produit permet répondre au besoin de rapidité des transferts.

Les grandes enseignes bancaires françaises réfléchissent à la possibilité de créer un système de transfert (entre banques/filiales) autre que le système SWIFT afin d'offrir aux migrants des possibilités de transfert à moindre coût. Des études de faisabilité sont en cours. De l'avis des personnes rencontrées, le risque que le coût de mise en place d'un tel système (création, fonctionnement, formation des guichets) soit supérieur aux bénéfices (en terme de comptes clients ouverts) est très probable.

Les associations de migrants et la réalisation d'infrastructures : consolider le financement

L'initiative de l'USAID en faveur des associations de migrants haitiens à New York offre une originalité de cofinancement d'un fonds de développement haitien cogéré par ces associations de migrants, l'USAID et une ONG américaine. En effet, elle repose sur la mobilisation de fonds privés (Unitransfer, association de migrants) et public (USAID). Ce système est un exemple de valorisation d'un fonds privé par le financement public.

³ Programme d'Appui à la mise en place d'un système d'épargne crédit autogéré dans le cercle de Kayes

Les réalisations des associations de migrants ont trouvé dans le partenariat financier avec les coopérations décentralisées une réponse à leurs difficultés de financement au comptant par « palier », fonction des cotisations des membres. Elles s'inscrivent ainsi dans une logique de pérennisation et d'adéquation des réalisations aux besoins des communes dans le pays d'origine.

Les difficultés de financement des projets peuvent persister lorsque les associations de migrants ne s'inscrivent pas dans un partenariat avec les coopérations décentralisées travaillant dans leur région d'origine ou bien lorsque les investissements sont trop importants pour être cofinancés entièrement par les bailleurs institutionnels. Un système de *crédit relais* serait alors une piste de réflexion à développer.

L'accompagnement de l'investissement local et/ou à distance

Plusieurs programmes ont été mis en place en France et dans certains autres pays du Nord. L'étude de ces programmes permet de tirer des enseignements généraux et des bonnes pratiques.

1- Tous les programmes présentés s'appuient sur le financement d'un bailleur institutionnel, incluant un **fort volet d'accompagnement** permettant :

- soit de financer les structures d'appui, d'accompagnement, de formation du programme ;
- soit de fournir une assistance technique aux opérateurs.

2- Les programmes offrant un **partenariat interbancaire** présentent plusieurs avantages :

- ils augmentent la confiance des banques locales qui ont un interlocuteur de « même niveau » ;
- l'existence d'un fonds de garantie au Nord géré par une institution financière favorise l'accès au crédit au Sud. La caution bancaire délivrée par une banque du Nord sans transfert de la garantie est bien acceptée. En cas de défaut de remboursement, l'appel de la garantie peut-être immédiat ;
- si la garantie est domiciliée dans une banque du Nord, les risques de change ne sont plus portés par le promoteur.

3- Plus le montant du **crédit est élevé** (si le projet est jugé viable techniquement et économique), plus il a de **chances d'être accordé**.

Dès l'analyse des expériences présentées, il semble que le niveau d'investissement et le crédit demandé influent sur la propension des banques à accorder le crédit sur garantie. Plus le niveau d'investissement est élevé, plus les chances que le projet soit générateur de revenus sont grandes et perçues comme telles par les banques locales. De plus, les frais de gestion associés à un crédit élevé sont comparativement moins coûteux que ceux associés à un faible montant de crédit.

Les programmes proposant des investissements plus faibles rencontrent des difficultés lors des négociations de garanties avec les banques locales. Les banques sont en général réticentes à financer la création d'activités. Les critères pour l'attribution du crédit relèvent à la fois des compétences et de la solvabilité du promoteur (formation, expérience, etc.) ; de la solidité et de la viabilité du projet (viabilité technique ; financière ; existence d'un marché local...). Lorsqu'elles accordent un crédit, les conditions pratiquées restent contraignantes pour le promoteur. Un taux d'intérêt de 25% annuel peut décourager ce dernier à demander un crédit car il peut estimer ce coût financier va se répercuter sur les bénéficiaires escomptés.

4- Projet porté par un tiers

Ce type d'investissement est très pratiqué par les migrants de tous les pays rencontrés. C'est une forme de soutien à la famille élargie. Les programmes proposant ce type d'investissement reposent sur le fait que l'épargne du migrant (sous forme de caution financière ou de dépôt à vue) permet l'accès au crédit à un tiers.

Ce système permet à la fois au migrant de ne plus « subventionner » l'activité d'un membre de sa famille, réduisant ainsi la dépendance inter famille, et favorise la responsabilisation du porteur de projet. Ce dernier a comme interlocuteur une banque et non plus directement un membre de sa famille.

5- L'investissement porté par le migrant et la **gestion à distance**

La gestion à distance n'implique pas, par définition, de retour définitif. Le migrant effectue des aller et retour pendant plusieurs années.

Le système de coentreprise (proposé par la Fondation IntEnt) présente l'originalité de permettre au migrant d'investir à distance, et de bénéficier de l'expertise de IntEnt dans le **choix de l'associé**. Ce système contribue à diminuer le risque pour le migrant d'un engagement dans une création d'activité à distance et les implications que cela supposent.

Dans le cadre d'une réflexion sur l'investissement à distance des marocains de l'extérieur, il semble pertinent de s'appuyer sur les Centres régionaux d'investissement, créés en 2002 au Maroc par lettre royale sur l'initiative des wali des régions du Maroc. Ces centres proposent des opportunités d'association entre des entrepreneurs locaux et étrangers. Ils jouent le rôle d'interface avec les instances administratives et peuvent assurer des formations adaptées.

6- L'investissement **dans l'immobilier**

L'initiative développée par ADER a permis à 22 migrants ne disposant pas de garantie de bénéficiaire du crédit à la construction. Ce programme aura démontré la solvabilité de la demande des migrants.

Le crédit, octroyé par une banque française (Crédit Coopératif), a été accordé grâce à une garantie financière à 100 % (et non hypothécaire) de la Fondation Abbé Pierre.

Ce programme repose sur :

- l'association de migrants qui joue un rôle essentiel, non seulement de caution morale pour la banque mais également parce que le système repose sur la solidarité du groupe. KTF joue un rôle de caution mutuelle et exerce une pression sociale sur l'ensemble des bénéficiaires du crédit. ADER s'assure du suivi du remboursement ;
- l'expertise d'ADER en matière de suivi des réalisations sur place ;
- une bonification du coût du crédit (subvention par ADER et FAP d'une partie de la construction).

Cette initiative a créé beaucoup de distorsions dans la zone de construction des logements. Elle est reproductible sous certaines conditions⁴.

Pour conclure, retenons trois nécessités transversales permettant de rapprocher l'acte d'épargner ici et celui d'investir là-bas :

- **construire des mécanismes innovants, en fonction du bilan des actions passées, qui répondent à la diversité d'usage des transferts d'épargne ;**
- **assurer une continuité des flux financiers notamment via des partenariats interbancaires ;**
- **mobiliser une série d'acteurs complémentaires permettant la bonne réalisation à distance des investissements sociaux et productifs.**

⁴ Voir les détails dans la partie II, chapitre 5

INTRODUCTION

Depuis 10 ans, le nombre de migrants⁵ dans le monde a augmenté de 21 millions de personnes passant ainsi de 153 millions à 175 en 2000⁶.

En terme de composition, les flux contemporains de migrations se caractérisent par un nombre croissant de femmes, d'immigrants clandestins et de réfugiés demandeurs d'asile. Passant de 10,5 millions en 1985, à 14,5 millions en 1990 et 16 millions en 2000, les réfugiés et demandeurs d'asile représentent aujourd'hui 9% des flux de personnes au niveau mondial. L'accroissement de la migration internationale serait lié à l'accroissement des écarts de richesses entre les pays, à l'amélioration des télécommunications, à l'augmentation de l'interdépendance des nations et à l'augmentation des conflits politiques⁷.

Le Fonds Monétaire International estime le montant global des envois de fonds effectués par les migrants en direction des pays en développement à plus de 105 milliards de dollars pour la seule année 1999⁸. Ce chiffre est probablement très en deçà de la réalité puisqu'il ne tient compte ni des envois en nature ni des transferts qui échappent aux circuits formels. Le Centre de développement de l'OCDE estime pour sa part que ces transferts représentent, en moyenne, 50% des sommes reçues par les pays du Sud au titre de l'aide publique au développement⁹. Cela invite inévitablement à se poser la question de leur contribution même au développement. Pour certains pays, ces transferts d'économies des travailleurs sont considérables. L'Inde (11,1 milliards de dollars), le Mexique (6,6) et le Maroc (3,7) sont les trois pays en développement à recevoir le plus de transfert financier de la part de leurs migrants¹⁰. Les budgets des ménages au Sénégal seraient constitués à raison de 30 à 80% par ces versements de l'étranger¹¹.

La question de la migration internationale est un phénomène complexe, tant d'un point de vue démographique, sociale, économique et politique. Au cœur d'une abondante littérature, les analyses conduisent rarement à un consensus.

Le caractère multidimensionnel de la migration renvoie à une série de paradoxes :

Concernant le mobile de la migration « si la plupart des études portant sur les motivations des migrants internationaux reconnaissent aisément la précarité des ressources disponibles dans le milieu de départ comme un motif important de leur décision, on ne peut simplement supposer que les migrants viennent de toutes les zones pauvres. Les Bassari du Sénégal oriental sont parmi les plus déshérités de la région et ils n'émigrent pas, tandis que les Sérères, dont le revenu est beaucoup plus élevé émigrent. » (Amin, 1995).

Si l'on évalue les besoins du marché du travail, « les économies des pays riches ont besoin de la main d'œuvre immigrante, mais ils sont traversés par les pressions politiques qui ont pour effet de limiter l'immigration. » (Simmons, 2000).

Les pays du Sud ne sont pas à l'abri du vieillissement de leur population. Beaucoup de pays d'émigration comme le Mexique enregistrent aujourd'hui une chute accélérée de leurs taux de fécondité. Ils souffrent de l'excédent de la demande sur l'offre de travail et deviennent alors des pôles d'attractions pour les migrants potentiels des pays voisins (Simmons, 2000).

5 Nous retenons la définition des Nations Unies qui considère comme migrant toute personne qui vit hors de son pays de naissance depuis plus d'un an.

6 Nations Unies, rapport sur les migrations internationales, Division de la population, 2002

7 Ernst Spaan, *Revue des Migrations Internationales*, n°16, 2000

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

9 OCDE, *Tendance des migrations internationales*, 2002

10 FMI, *statistiques annuelles de la balance des paiements*

11 OMI, *état de la migration dans le monde en 2000*

L'impact des transferts des migrants dans le pays d'origine n'échappe pas à certaines contradictions. Si les transferts de fonds des migrants représentent à l'échelle macroéconomique une source non négligeable de devises, leurs effets sont nombreux et peuvent conduire à des résultats non prévus :

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

La nouvelle économie de la migration du travail prend en compte les spécificités des zones de départ, essentiellement rurales, et les contraintes et aléas qui pèsent sur ces populations. Sachant la quasi-inexistence des marchés d'assurance ou de crédit dans ces zones, les transferts migratoires **constituent une forme de protection, d'assurance face aux incertitudes** et à la précarité des populations résidant dans ces zones¹². Cet argent peut également faciliter l'accès des membres de la famille et des proches aux services essentiels de base comme la santé et l'éducation. Servant de filet de sécurité et compensant (en partie) l'absence de système de protection sociale et d'assurance, ces transferts contribuent à la réduction de la pauvreté et au renforcement des capacités des populations à participer au processus de développement.

La migration du travail permet également **d'alléger la concurrence sur le « marché local du travail »** en résorbant les tensions liées à l'étroitesse de ce marché¹³.

Les transferts peuvent être affectés à la réalisation d'investissements, de projets précis dans le pays d'origine, dont l'intérêt peut être strictement privé (construction ou acquisition de logement, création de petites entreprises, d'un commerce, etc.). Dans ce cas, les revenus de la migration **stimulent l'activité économique locale** et se substituent en quelque sorte au crédit et aux autres modes de financement, trop souvent inaccessibles aux populations pauvres ou peu adaptés à leurs besoins. En desserrant la contrainte financière particulièrement forte en milieu rural, ces revenus permettent d'engager des investissements dans de nouvelles activités ou techniques favorables à une augmentation de la productivité agricole, par exemple. Il faut ajouter que, dans bien des cas, la réussite économique individuelle est surdéterminée par les contextes socio-économiques régionaux¹⁴. Si dans les circonstances adéquates, un pourcentage significatif des envois de fonds peut être affecté à des entreprises productives, il est approprié de se demander pourquoi une telle orientation de l'épargne ne se produit que dans certaines communautés (Durand et Massey, 1992). Il est évident que les facteurs qui ont poussé les gens à migrer sont aussi très souvent ceux qui vont limiter le potentiel productif des envois de fonds. Ainsi la carence des services publics ou le mauvais état des infrastructures limitent sérieusement les potentialités "productives" des envois de fonds. Beaucoup de zones d'émigration sont des villages éloignés des marchés et manquent d'infrastructures de base. Les terres sont de qualité médiocre, morcelées et inégalement distribuées. Dans ces régions, il est peu réaliste d'attendre que la migration promeuve le développement et d'espérer que les migrants transforment leur épargne en investissement productif¹⁵. La migration est susceptible d'avoir un plus grand impact sur le développement là où un minimum de conditions est rempli, grâce à l'intervention notamment des institutions locales, et lorsque l'on n'attend pas du migrant qu'il joue, tout seul, à la fois les rôles de travailleur, d'épargnant, d'investisseur et de producteur...

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

12 OCDE, Panos, les migrants partenaires pour le développement; 1996

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

14 Daum Christophe, 1998, Op.cité

15 c'est aussi dans de telles régions que les migrants ont été amenés à se substituer à l'absence de service public.

Ces transferts peuvent **favoriser une répartition plus égalitaire des revenus**. C'est le cas lorsque les migrants sont issus des couches les plus pauvres de la population. Même si certains auteurs démontrent que ce sont les catégories les plus favorisées dans le pays d'origine qui sont le plus à même, financièrement, de supporter les coûts et les risques inhérents à la migration, il ressort aussi que les migrants les plus pauvres sont ceux qui transfèrent le plus (cas des migrants mexicains venant de familles « sans terre », par exemple). La migration semble alors accessible aux catégories défavorisées et permet à ces dernières d'améliorer leur condition de vie.

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

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

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

Selon F. Gubert (2000), le passage en revue des études empiriques réalisées sur des pays en développement montre que si l'importance des transferts dans le revenu des ménages ne fait guère de doute, il en est tout autrement de leur impact sur la production et la productivité agricole. Dans certains cas, les envois de fonds compensent la perte de force de travail consécutive à la migration en autorisant l'embauche de salariés agricoles et l'acquisition d'équipements. Dans d'autres, les transferts s'avèrent néfastes pour l'agriculture dans la mesure où ils offrent aux familles la possibilité de conserver un même niveau de revenu tout en **réduisant leur offre de travail**. Un tel phénomène, que l'on peut qualifier de rentier, s'accompagne d'une contraction de la production agricole. Dans la région de Kayes, les données montrent qu'en dépit d'une meilleure dotation en équipement agricole, les familles participant à la migration internationale atteignent des niveaux de production significativement inférieurs à ceux obtenus par les familles sans migrants, et cela sans que ce résultat soit imputable à un manque de main d'œuvre lié au départ en émigration.

Des travaux réalisés mettent en évidence **l'effet inflationniste**¹⁶ qui résulte d'une demande dont la solvabilité est sans commune mesure avec celle du reste de la population ne recevant pas de ressources de l'extérieur. Les exemples pourraient être multiples et tous les pays

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

d'émigration se trouvent concernés. On n'en retiendra que quelques-uns pour illustrer les principaux effets de la pression exercée par l'utilisation individuelle des envois de fonds :

- une spéculation sur le foncier¹⁷ liée à l'achat de terrain pour la construction d'une maison et/ou pour y investir l'argent disponible. L'étude sur le nord du Portugal indique que la valeur vénale des terres est deux fois supérieure à sa valeur économique ;
- une spéculation analogue sur l'immobilier, une hausse du prix des matériaux de construction et une augmentation inconsidérée du montant des loyers (qui, bien souvent, découragent la demande autochtone).
- une propension à la consommation et aux dépenses élevées qui, par contrecoup, nuit aux consommateurs locaux incapables de suivre la hausse des prix.

Enfin, les transferts d'argent se substituent parfois à d'autres formes de revenu, sans toujours les compléter, créant ainsi, une forme de **dépendance des familles** de la part des travailleurs migrants.

Certains effets de nature différente coexistent et relèvent parfois d'une analyse normative ou idéologique forte. En outre, ces effets ne sont pas invariables (ils peuvent être encouragés ou diminués) et diffèrent d'une catégorie de migrant à l'autre et d'une génération de migrants à une autre.

Notre analyse portera sur cinq pays : le Mali, le Sénégal, les Comores, le Maroc et le Vietnam et permettra de se dégager des positions trop normatives, en privilégiant, à chaque fois que cela est possible, l'examen du migrant face à son pays d'origine.

Les comportements de transfert des migrants vers leur pays d'origine témoignent de l'attachement qu'ils portent à améliorer la situation économique et sociale de ceux qui sont restés au pays d'origine. La méthodologie, l'angle d'analyse et les recommandations de ce rapport s'inscrivent dans cette volonté, d'une part, de connaître les pratiques et les difficultés exprimées les migrants et, d'autre part, de réfléchir et proposer des orientations capables d'accompagner et valoriser ces pratiques dans le but d'accroître l'efficacité des transferts, tout en respectant les liens fondamentaux qui unissent les migrants à leur famille.

Le développement d'un pays comporte plusieurs dimensions économique, sociale, culturelle et humaine¹⁸. Dans le corps du rapport, les dimensions économiques et sociales feront l'objet d'un traitement particulier tant dans la présentation des outils que dans les recommandations.

Une première partie offrira une connaissance, par pays d'origine, du profil des migrants en France (données générale, parcours de l'immigration, niveau et condition de vie et organisation de la communauté) ainsi qu'une analyse des différentes formes d'appui qu'ils engagent dans leur pays d'origine et les contraintes qu'ils rencontrent (transferts financiers, affectations sociale et économique de ces transferts).

La seconde partie présentera les actions et programmes mis en place en France ou à l'étranger dont l'objectif est la valorisation sociale et/ou économique de ces transferts grâce à l'atténuation d'une ou plusieurs contraintes rencontrées par les migrants.

Nous formulerons ensuite des conclusions et recommandations s'inscrivant dans le dépassement des enseignements tirés de cette apposition contraintes/ actions.

17 Op.cité

18 Gidas Simons, professeur à l'Université de Poitiers, centre de recherche Migrinter

**PREMIERE PARTIE : MIGRATION ET
APPUI AU PAYS D'ORIGINE :
MONOGRAPHIES PAYS**

1. PROFIL DE L'IMMIGRATION EN FRANCE DEPUIS 1975

Les entrées sont en dent de scie

L'année 1975 marque l'entrée en vigueur du contrôle de l'immigration du travail. L'entrée totale des travailleurs sur le territoire français a chuté de 89 % passant de 132 055 à 15 759. Dès lors le profil de l'immigration va changer consécutivement à l'augmentation des entrées au titre du regroupement familial et à la sélection de travailleurs qualifiés dans les entrées de travailleurs permanents.

Les procédures de regroupement familial se sont accentuées dans les années 1980, au rythme de 42 000 entrées par an en moyenne. Depuis les années 1990, l'entrée pour ce motif concerne en moyenne 25 000 personnes par an, d'origine africaine pour la majorité alors que les entrées de travailleurs permanents concernent en moyenne 5 000 personnes par an, en majorité des travailleurs qualifiés. Le regroupement familial reste le premier motif d'immigration et représente 43,7 % des flux. Il a subi une baisse sensible entre 1994 et 1998 passant de 32 435 à 15 535 mais remonte depuis pour atteindre 27 267 entrées en 2002.

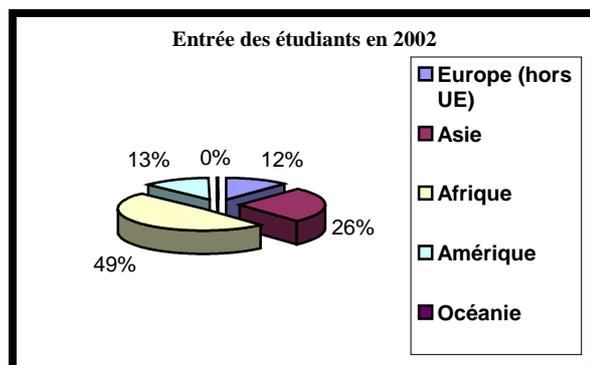
En 2002, sur 7 469 entrées de travailleurs permanents, 3 765 concernent des cadres et 2 279 des employés qualifiés. L'entrée de travailleurs permanents est donc à 81 % constituée de travailleurs qualifiés provenant à 30 % d'Afrique (dont Maghreb), 28 % d'Asie, 21 % d'Europe (hors UE) et 19 % d'Océanie et d'Amérique du Sud. En 2002, sur 789 entrées de Marocains au titre de travailleurs permanents, 421 sont des cadres ou ingénieurs et 206 sont des ouvriers et employés qualifiés.

Le nombre d'entrées enregistrées au titre de travailleurs saisonniers a connu une diminution dans les années 1990. La disparition, dans les statistiques, des Espagnols et Portugais s'explique par l'entrée dans l'Union Européenne de ces deux pays. Avant 1992, on enregistrait 58 200 entrées de saisonniers, composées à 80 % d'Espagnols et de Portugais. En 2002, ils sont 13 600 dont 50 % de Marocains. La libre circulation accordée aux ressortissants européens en 1992 a permis aux Espagnols et Portugais de ne plus passer par l'immigration pour venir travailler en France.

Très peu nombreux jusqu'en 1975, les flux des demandeurs d'asile ont augmenté après cette date avec des arrivées importantes de migrants originaires de l'Asie du Sud-Est touchés par les changements de régime dans la péninsule indochinoise. Au début des années 1980, on observe des flux en provenance d'Afrique centrale, du Zaïre en particulier, puis des pays africains lusophones touchés par les guerres civiles. Les flux de demandeurs d'asile ont évolué rapidement au cours des années 1980, passant de 19 770 en 1981 à 61 372 en 1989 avant de redescendre après 1992 à 47 400 et 17 400 en 1996. Ensuite, ils ont commencé à enregistrer une hausse sensible passant de 22 400 à 38 600 entre 1998 et 2000. Sur ces demandes, 40 % émanent de ressortissants africains (Mali et ex-Zaïre) et 36,5 % de ressortissants asiatiques. Les décisions d'acceptation n'ont quant à elles guère varié, se situant toujours entre 8 000 et 16 000 selon l'année de référence (taux de rejet aux alentours de 80 %). « Que les demandeurs d'asile obtiennent ou non le statut de réfugié politique, ils ont dans l'ensemble tendance à s'installer, élargissant encore l'horizon de l'immigration, légale ou illégale en France¹⁹. Depuis les accords de Schengen, ils ne peuvent se tourner vers un autre pays pour y déposer une nouvelle demande d'asile. Ainsi, les déboutés du droit d'asile viendront accroître l'immigration clandestine et subiront la précarité associée à ce statut.

¹⁹ Jacques Barou CNRS, 2002, Les flux migratoires vers la France à la charnière de deux siècles, permanences et changements, Ville-Ecole-Intégration Enjeux, n°131, décembre.

Les flux d'étudiants forment une catégorie en constante augmentation passant de 2 029 en 1987 à 55 498 en 2002 et représentent 50 % des entrées au titre de séjour temporaire. 41 % sont originaires d'Afrique, 25 % d'Asie et 13 % d'Amérique du Sud. Plus de 50 % des étudiants étrangers sont des femmes²⁰.



Source OMI Stat 2002

Stabilité en nombre de la population immigrée en France, diversité des représentations

D'après la compilation des trois derniers recensements de l'INSEE, récapitulant la présence des immigrés selon le sexe et le pays de naissance, on remarque que la population immigrée en France est relativement stable, passant de 4 037 036 en 1982 à 4 306 094 en 1999. La présence des Européens diminue, passant de 56 % de la population totale immigrée en 1982 à 44 % de la population totale immigrée en 1999. Les immigrés originaires d'Afrique représentaient 33 % de la PTI²¹ en 1982 et 39 % en 1999. De même, les immigrés originaires d'Asie représentaient 7,9 % de la PTI en 1982 et 12,6 % de la PTI aujourd'hui. Ainsi, si la population immigrée reste stable en France, la présence des pays du Sud est en augmentation. La part de femmes immigrées en provenance des pays en développement d'Afrique et d'Asie passe de 38,2 % en 1982 à 46,2 % en 1999. Cette féminisation est due à la généralisation des entrées au titre du regroupement familial. Il s'agit majoritairement de femmes en âge actif. Le taux d'activité de ces femmes immigrées est de 57,1 % en 1999 contre 41 % en 1982. Même ce taux reste inférieur au taux moyen d'activité féminin qui est de 63,1 %, il marque tout de même une progression considérable. Les femmes originaires d'un pays asiatique ont un taux d'activité égal ou supérieur à la moyenne de l'ensemble des femmes.

Les immigrés en situation illégale sont par définition difficile à évaluer. Les estimations du nombre de clandestins présents en France peuvent s'appuyer sur les demandes de régularisation déposées depuis 1997 dans le cadre de la loi Chevènement, soit 150 000 environ (dont un peu plus de la moitié a obtenu une réponse favorable). Cela laisse dans l'ombre tous ceux qui ne se sont pas fait connaître. La catégorie des "sans papiers" est alimentée d'une part par les entrées illégales et d'autre part par le retrait des titres de séjour à des immigrés initialement légaux pour diverses raisons (dépassement de la durée autorisée, refus d'une demande de statut de réfugié, effets rétroactifs de la loi Pasqua-1993 sur les familles polygames, étudiants en fin d'étude etc.).

En résumé, « l'observation durant ces trente dernières années de l'immigration en France permet d'en esquisser certains traits : il s'agit d'une immigration à dominante familiale, [...] plus féminine. Les pays d'Afrique sub-saharienne et d'Asie y sont fortement représentés. Un autre flux imposant est celui des réfugiés. La part des déboutés du droit d'asile et des migrants illégaux vivant en grande précarité est difficilement chiffrable »²². Enfin, le dernier flux remarquable est celui des étudiants originaires des pays en développement.

²⁰ OMI, stat 2002

²¹ Population Totale Immigrée

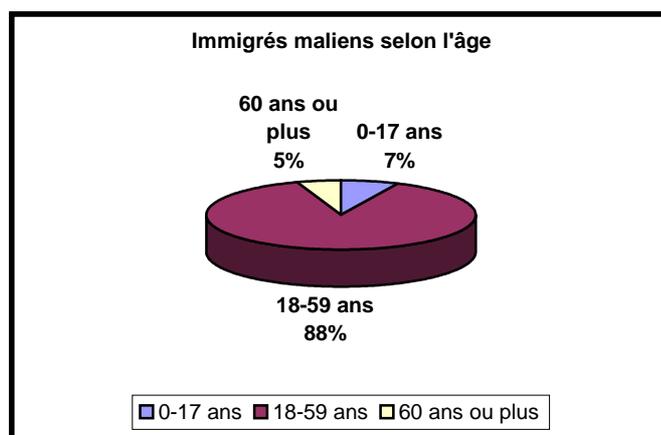
²² Jacques Barou, 2002 op.citée

1.1 Le Mali

Données générales

Le recensement de l'INSEE en 1999 dénombre 35 978 immigrés maliens sur le territoire français. Ce chiffre ne comprend pas les clandestins et les Français d'origine malienne nés en France (depuis les lois Pasqua de 1993, les enfants de parents étrangers ne naissent pas français). Selon certaines estimations, le nombre de Maliens résidant en France est de 120 000 personnes dont les deux tiers seraient clandestins²³.

L'entrée sur le territoire français au titre du regroupement familial a concerné, depuis 1974, 7 696 maliens. Les femmes maliennes qui étaient 3 808 en 1982 sont 12 536 en 1999. Même si la population se féminise, les hommes restent plus nombreux et représentent 65 % de la population malienne.



Source : Insee 1999

La principale région d'origine des immigrés maliens est la région de Kayes au Mali, soit 80 % des Maliens installés en France. C'est l'une des régions les plus enclavées du pays, et qui a toujours été une région d'émigration (Gubert, 2000). L'ethnie rattachée à cette région est celle des Sarakolés dont la langue principale est le Soninké. Depuis le début des années 1990, Bamako, Ségou ainsi que certaines villes du Nord comme Tombouctou enregistrent également des départs en émigration vers la France.

Si la France est le premier pays d'accueil des Maliens, l'émigration vers l'Espagne est, selon les enquêtes (les chiffres du ministère de l'intérieur espagnol ne dénombrent pas les Maliens), de plus en plus fréquente. Selon les statistiques de l'OCDE (SOPEMI), l'Allemagne serait le second pays d'accueil des migrants maliens, loin derrière la France.

L'émigration vers les pays d'Afrique est la plus importante. Les flux Sud-Sud sont en constante évolution malgré les conflits internes et certaines restrictions imposées. La Côte d'Ivoire, le Gabon et les deux Congo étaient les principaux pays d'accueil des migrants maliens. En 1990, 407 000 migrants maliens résidaient en Afrique de l'Ouest et 7 000 dans le reste de l'Afrique sub-saharienne²⁴. Pour des raisons d'insécurité politique et économique, ces pays enregistrent des retours fréquents de ces migrants. L'immigration vers ces pays d'Afrique est elle aussi, de plus en plus difficile. « Dès le milieu des années 80, le Ghana, le Nigeria, la Côte d'Ivoire et le Gabon ont multiplié les mesures dissuasives et les contraintes à l'égard des migrants (instauration de la carte d'identité, augmentations exorbitantes du coût des visas et des permis de séjour...). Certains pays comme la Côte d'Ivoire et le Gabon sont

²³ Supplément Economie Le Monde du 04 novembre 2003.

²⁴ Sharon Russel, Karen Jacobsen, William Stanley, 1990, "International migration and development in Sub-Saharan Africa", Banque Mondiale, *Working papers*.

allés plus loin en décidant la nationalisation de l'emploi²⁵. » La Mauritanie, la Libye et le Maroc sont également des pays d'émigration.

Niveau et conditions de vie

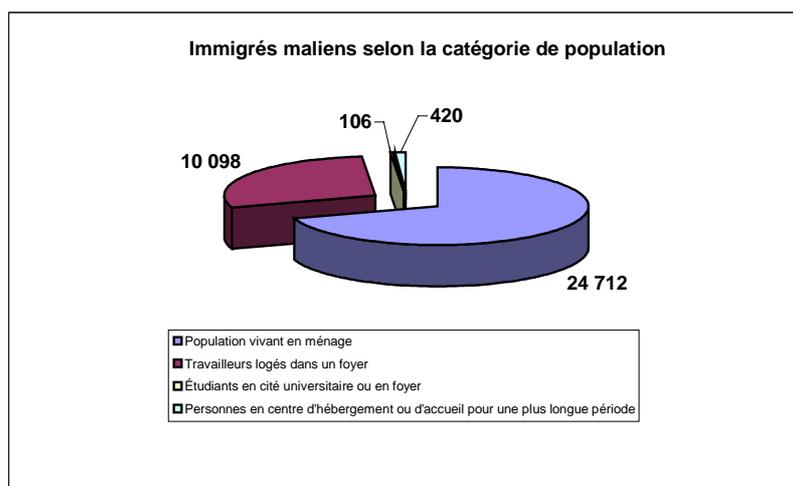
Le taux de chômage chez les immigrés maliens en France est de 28,33 %. Il est de 25 % chez les hommes et de 35 % chez les femmes. Il est donc plus élevé que celui de la moyenne nationale.

D'après les statistiques de l'INSEE, 38 % des Maliens actifs (25 169 personnes) occupent des postes d'ouvriers non qualifiés et 17 % des postes d'ouvriers qualifiés. 14 % sont employés directs de services aux particuliers et 7 % sont fonctionnaires. 582 maliens sont cadres de la fonction publique et 623 occupent des professions intermédiaires de l'enseignement et de la santé.

Sachant que le secteur du bâtiment est souvent pourvoyeur d'emplois informels et sachant le nombre de clandestins précité, l'emploi ouvrier devrait couvrir la majorité des emplois des Maliens.

D'après une enquête²⁶ réalisée en 1998, le revenu mensuel moyen des Maliens en France se situe aux alentours de 840 €.

29 % des immigrés maliens vivent en foyer. Cette population est quasiment exclusivement masculine. Elle marque la persistance d'un certain profil migratoire, celui de l'immigration résolument tournée vers le pays d'origine.



Source : Insee 1999

Organisation de la communauté malienne en France.

88 % des immigrés maliens en France vivent dans la région Ile-de-France. La concentration des migrants maliens sur la région parisienne symbolise la cohésion et la proximité sociale de cette communauté. Les organisations de ressortissants maliens sont représentées en France par le Haut Conseil des Maliens de l'Extérieur. D'après de nombreuses études, l'organisation de la communauté malienne à l'extérieur respecte les fondements culturels présents dans leur région d'origine. Ainsi sont-ils organisés dans diverses associations qui peuvent avoir comme

²⁵ Richard Lalou, 1995, Les migrations internationales en Afrique de l'Ouest face à la crise, IRD.

²⁶ Reynald Bliou – CIMADE, co-auteurs Véronique Verrière – Europact, Michel Rondepierre – ABPCD, 1998, *Épargne des migrants et outils financiers adaptés*, Ministère de l'Emploi et de la Solidarité, DPM, juin. Cette étude, commandée par le ministère de l'emploi et de la solidarité s'est fondée sur des enquêtes auprès de migrants maliens et sénégalais. L'échantillon comptait 203 personnes et s'était formé sur la base du recensement Insee 1990. Le questionnaire portait sur les revenus, l'épargne, les transferts et l'utilisation finale des transferts.

objectif l'entraide et la solidarité sur le territoire français, l'épargne par les cotisations dans les tontines ou le soutien au village d'origine *via* les associations de ressortissants.

Les groupes d'entraide

Les groupes d'entraide forment une épargne de précaution qui alimente une caisse pour le rapatriement et d'autres formes d'assistance sous forme de dons ou de prêts.

Les tontines

Toutes les tontines sont de type mutualiste, c'est-à-dire qu'elles disposent d'un fonds d'épargne rotatif, alimenté par des cotisations régulières des membres. Chaque trimestre ou chaque année un des membres se voit attribuer la somme totale épargnée par la tontine. Elles sont structurées en général autour de groupe spécifique (étudiants, femmes, travailleurs).

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

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

Le développement est essentiellement axé sur les projets collectifs. A la demande des villages et des localités d'origine, le groupe décide des investissements à réaliser et met en place des cotisations en vue de mobiliser les ressources nécessaires à la réalisation des projets. Il arrive que certains membres du groupe se rendent sur place pour assister à la réalisation du projet.

Les années 1980 ont révélé aux immigrés investis dans ce type d'organisation, l'incapacité des États des pays d'origine à développer des infrastructures utiles à la collectivité telles que les écoles, les centres de santé ou l'amélioration des pistes. Les premières réalisations consistaient donc à appuyer le développement social et sanitaire de ces régions. Par la suite, elles se sont élargies au domaine hydraulique.

Profil de l'immigration malienne en France

La France compte 35 978 immigrés maliens. Les hommes et femmes actifs représentent 88 % de cette population. La tendance est à la féminisation puisqu'en 1982 la part des femmes était de 18,6 % et en 1999 elle s'élève à 35,2 %.

La France, au sein des pays de l'OCDE, est le premier pays d'accueil des immigrés maliens, loin devant l'Allemagne et plus récemment l'Espagne. L'immigration vers les pays frontaliers du Mali est beaucoup plus forte, quoiqu'en diminution à cause de l'insécurité politique ou économique croissante dans la zone.

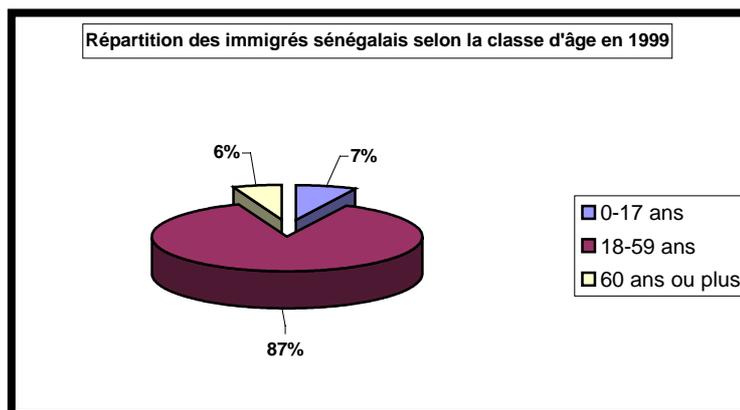
Le niveau de vie des Maliens en France est relativement précaire puisqu'ils sont 29 % à vivre en foyer, le taux de chômage est de 28,3 % et 38 % des immigrés maliens actifs occupent des postes d'ouvriers non-qualifiés.

Les immigrés maliens sont fortement organisés dans divers groupes et associations dont une partie a pour objectif l'investissement dans le village ou la région d'origine.

1.2 Le Sénégal

Données générales

Les recensements de l'INSEE dénombrent 53 859 immigrés sénégalais sur le territoire français en 1999 contre 30 136 en 1982. Cette augmentation est essentiellement due aux entrées sur le territoire français au titre du regroupement familial, qui ont concerné depuis 1982, 10 522 personnes. Les femmes sénégalaises qui étaient 8 160 en 1982 sont 22 650 en 1999. Même si la population se féminise, les hommes restent plus nombreux et représentent 58 % de la population immigrée sénégalaise.

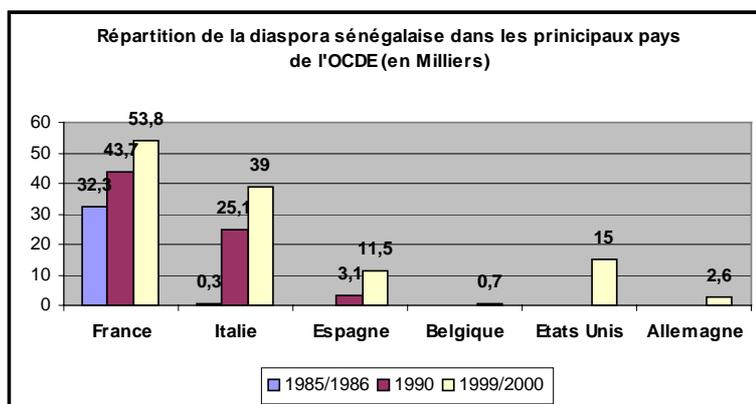


Source : Insee 1999

Parcours de l'immigration

Les principales régions d'émigration au Sénégal sont celles de Matam, Tambacounda et Saint-Louis. Selon les enquêtes²⁷, ce sont des régions périphériques, en dehors des grands pôles de développement industriel ou agricole (arachide). Depuis les conflits en Casamance, la région de Ziguinchor est devenue une nouvelle région d'émigration.

Dans les pays de l'OCDE, la France est le premier pays d'accueil des immigrés sénégalais. L'Italie et l'Espagne, qui enregistraient en 1985 une présence faible ou nulle d'immigrés sénégalais, sont aujourd'hui de nouveaux pays de destination. L'Italie semble être un nouveau pôle d'attraction en Europe. L'Italie a une politique de visa plus souple (loterie) et le travail des sans-papiers est plus aisé qu'en France.



Source : OCDE, Tendances des migrations internationales, 2002

²⁷ Voir la consultation FORIM en Annexe.

Les Etats-Unis sont également un pays d'accueil des immigrés sénégalais (15 000). Ce sont en grande partie des sénégalais originaires de la Confrérie des Mourides (musulmans) qui tentent leur chance comme camelots à New-York²⁸.

L'immigration à destination des pays du Sud est également très forte. La Côte d'Ivoire est le pôle d'attraction économique régional de la zone et compte 150 000 Sénégalais en 1997.

Nombre d'émigrants sénégalais dans les principaux pays du Sud en 1997 (en Milliers)		
Pays	Nombre estimatif	En situation régulière
Côte d'Ivoire	150	45
Mali	30	0,8
Gabon	33,75	
Etats du Golfe	10,9	0,7
Egypte	30	0,2
Guinée	15	0,66
Total	269,65	

Source : OIM, 2000

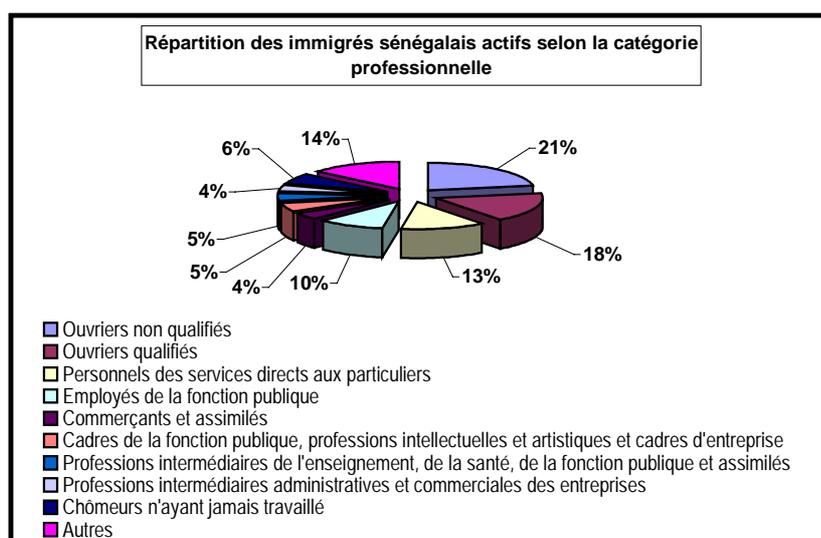
Après les motifs économiques et de regroupement familial, le désir d'étudier à l'étranger est un motif d'émigration répandu chez les jeunes sénégalais. En 2002, 2 231 étudiants sénégalais ont obtenu un titre de séjour temporaire. Ils représentent 8 % des entrées d'étudiants africains et se placent les premiers en Afrique de l'Ouest.

Il faut souligner le fait que le Sénégal accueille (définitivement ou de manière temporaire) un très grand nombre de Bissau-Guinéens. Beaucoup de Sénégalais qui arrivent en France sont d'origine Bissau-Guinéenne. Ces deux flux migratoires ne peuvent être dissociés.

Niveau et conditions de vie

Le taux de chômage chez les immigrés sénégalais en France est de 28,9 %. Il est précisément de 25,3 % chez les hommes et 35 % chez les femmes. Il est donc plus élevé que celui de la moyenne nationale.

D'après les statistiques de l'INSEE, 21 % des Sénégalais actifs (35 015 personnes) occupent des postes d'ouvriers non qualifiés et 18 % des postes d'ouvriers qualifiés. 13 % sont employés directs de services aux particuliers et 10 % sont fonctionnaires. Ils sont 5 % à occuper des postes de cadres de la fonction publique ou cadres d'entreprises.



²⁸ Frédéric Sandron, 2003, « Migration et Développement », *Les études de la documentation française*, juillet.

12 % des immigrés sénégalais vivent en foyer (29 % pour les immigrés maliens). Seulement 21 % sont employés comme ouvriers non qualifiés contre 38 % pour les immigrés maliens. Ces constats suggèrent que le niveau de vie moyen des immigrés sénégalais en France est supérieur à celui des immigrés maliens.

Organisation de la communauté sénégalaise en France.

58 % des immigrés sénégalais vivent dans la région Ile-de-France. Les régions Haute Normandie et Provence Alpes côte d'Azur comptent respectivement 9 et 7 % des immigrés sénégalais. La communauté sénégalaise est concentrée sur la première région. Les organisations de ressortissants sénégalais en France sont représentées par diverses associations dont l'organe principal est le Comité de Suivi du Symposium sur les Sénégalais de l'Extérieur. Comme pour la communauté malienne, l'organisation des sénégalais de l'extérieur respecte les fondements culturels présents dans leur région d'origine. Ainsi sont-ils organisés dans diverses associations qui peuvent avoir comme objectifs principaux l'entraide et la solidarité sur le territoire français, l'épargne par les cotisations dans les tontines ou le soutien au village d'origine *via* les associations de ressortissants. (voir le détail de l'organisation et des objectifs de ces groupes dans la monographie Mali).

Profil de l'immigration sénégalaise en France

La France compte 53 869 immigrés Sénégalais. Les hommes et femmes actifs représentent 86 % de cette population. Même si la population sénégalaise se féminise, en 1999, la part des hommes était de 58 %.

La France, au sein des pays de l'OCDE, est le premier pays d'accueil des immigrés sénégalais (49 %). Depuis la fin des années 1980, l'Italie et l'Espagne sont devenus des pays accueillant respectivement 35 et 10 % des immigrés sénégalais de l'OCDE. L'émigration sénégalaise se fait essentiellement vers les pays d'Afrique. Le premier pays d'accueil étant la Côte d'Ivoire, le Gabon ou le Mali. *Selon les responsables associatifs sénégalais, quoique majeure, la migration vers ces pays d'Afrique est en diminution à cause de l'insécurité politique ou économique croissante dans la zone.*

Le niveau de vie des Sénégalais, tout en étant relativement précaire, semble supérieur à celui des immigrés maliens car ils ne sont que 21 % à être employés en qualité d'ouvriers non qualifiés contre 38 % pour les immigrés maliens. De plus ils ne sont que 12 % à vivre en foyer contre 29 % pour les immigrés maliens.

Comme les immigrés maliens, les immigrés sénégalais sont fortement organisés dans divers groupes et associations dont une partie a pour objectif l'investissement dans le village ou la région d'origine.

1.3 Les Comores

Données générales

Les Iles Comores sont composées de trois îles, Grande Comore, Anjouan et Mohéli. Les Comores ont accédé tardivement à l'indépendance en 1975 et ont perdu à cette occasion l'île de Mayotte qui, par référendum, demeure française. « Cette volonté de rattachement à la France est un paradoxe surprenant dans un contexte historique où l'Afrique dans sa totalité accède à l'indépendance. Elle est à l'origine d'un contentieux politique et territorial qui creuse un fossé de plus en plus grand avec les autres îles. La République Islamique des Comores, pour marquer son profond désaccord avec cette décision, tient à maintenir sur son drapeau les quatre étoiles qui symbolisent les quatre îles²⁹ ».

Ces deux spécificités (l'accès tardif à l'indépendance et le statut de Mayotte) ont une incidence sur les statistiques de population comorienne en France.

Selon les statistiques de l'INSEE, en 1990 les immigrés³⁰ comoriens étaient 11 568, ils sont 13 763 en 1999. S'en tenir à ces estimations reviendrait à sous estimer l'importance de la population comorienne qui ne rentre pas dans ces critères statistiques mais qui « participe souvent activement à la vie communautaire et entretient des liens importants avec l'archipel³¹ ». Selon les services comoriens d'émigration, 150 000 Comoriens vivent hors du pays, de nombreuses estimations affirment que 60 000 à 100 000 seraient en France³². La région parisienne, avec 40 000 migrants originaires des Comores, aurait supplanté, depuis les années 1980, les Bouches de Rhône (notamment Marseille), où vivraient aujourd'hui 30 000 Comoriens. Pourquoi une telle sous-estimation statistique de la population comorienne ?

La grande majorité des Comoriens venus en France après la seconde guerre mondiale (surtout dans la marine marchande) a conservé la nationalité française (ils sont français de naissance). A l'accession de l'indépendance en 1975, les Comoriens de France avaient deux ans pour choisir leur nationalité et, la grande majorité a choisi la nationalité française. Ainsi, ils ne sont pas comptabilisés en tant qu'immigrés dans les statistiques, leurs enfants non plus puisqu'ils sont français de naissance et non par acquisition. Selon le recensement réalisé dans la collectivité territoriale de Mayotte en 1991, sur 12 359 personnes nées aux Comores et vivant à Mayotte, 77 % ont la nationalité comorienne. « Le poids écrasant des migrants de nationalité française en France métropolitaine correspond très probablement à un effet de sélectivité migratoire lié aux difficultés à entrer en France. Les migrants de nationalité comorienne préfèrent la destination mahoraise, plus accessible aussi bien financièrement qu'administrativement³³ ».

Les Comores ont un des PNB les plus faibles du monde, se situant aux alentours de 465 dollars par habitant³⁴. L'archipel compte un peu plus de 600 000 habitants dont 48 % ont moins de quinze ans³⁵. Les migrants comoriens et d'origine comorienne en France représentent alors plus de 13 % de la population des Iles Comores.

²⁹ Karima Direch-Slimani et Fabienne Le Houérou, 2001, *Les comoriens à Marseille, d'une mémoire à l'autre*, Autrement.

³⁰ Rappel : selon INSEE, les immigrés comprennent les étrangers dont le pays de naissance est les Comores et les étrangers ayant acquis la nationalité française.

³¹ Géraldine Vivier, 1996, Les migrations comoriennes en France, histoire de migrations coutumières, CEPED.

³² Sophie Blanchy, 1998, CNRS Clermont-Ferrand dans *Hommes et Migration*, n° 1215,

³³ Il est important de souligner que depuis 1995, le visa d'entrée à Mayotte a été rétabli par le gouvernement Balladur. Ainsi, les facilités « administratives » ne sont plus d'actualité.

³⁴ Banque Mondiale, 1996

³⁵ Karima Direch-Slimani et Fabienne Le Houérou, 2001, op.citée

Parcours de l'immigration

Les mouvements migratoires des Comoriens font partie de l'histoire ; l'Afrique de l'Est (Zanzibar, Kenya, Tanzanie) et les îles de l'Océan Indien (Madagascar, La Réunion, l'île Maurice) ont été des espaces traditionnels d'émigration et des lieux d'accueil et de séjour particulièrement importants. La colonisation française par la suite et le développement de la navigation marchande ont fait de l'Hexagone un des principaux lieux d'accueil.

La région principale de provenance des migrants d'origine comorienne en France est la Grande Comore. Les migrants dénombrés au recensement comorien de 1991 et partis vers la France en sont originaires à 95 %. Entre 1980 et 1991, 8 998 Grand-Comoriens sur un total de 9 459 personnes sont partis vers cette destination³⁶. « Cette forte concentration dans l'origine de la migration invite à souligner l'impact du domaine coutumier qui donne l'impulsion migratoire au niveau familial ».

Les migrants anjouanais se dirigent en grande partie vers Mayotte dont les côtes sont à moins de quarante kilomètres. « Des femmes enceintes anjouanaises viennent accoucher à Mayotte pour que leur bébé soit français³⁷ ». Cette immigration clandestine a augmenté depuis quelques années. « D'après une source anjouanaise, citée par l'Agence France Presse en 1997, 850 anjouanais seraient morts, depuis 1984, en tentant la traversée vers Mayotte ; Il en mourrait actuellement 10 à 15 par mois »³⁸.

Les femmes représentent 44 % des migrants arrivés en France entre 1975 et 1982 et 49 % de ceux arrivés entre 1982 et 1990. Ainsi, la migration comorienne n'échappe pas au passage d'une migration de travail, économique, où la figure dominante du migrant est celle du « travailleur immigré », célibataire et mobile à une immigration plus durable, qui se stabilise avec l'arrivée des femmes et la constitution ou la reconstitution de familles.

Niveau et conditions de vie

Si les statistiques disponibles nous renseignent de façon imparfaite sur les caractéristiques sociales des migrants comoriens en France, certaines enquêtes dessinent le profil de cette migration. En 1996, la population comorienne est ouvrière à 50 % et 20 % des salariés ont un statut professionnel précaire (contrat d'intérim, CDD). 23 % des hommes actifs sont au chômage contre 51 % des femmes actives³⁹.

Organisation de la communauté comorienne en France.

Les immigrés comoriens sont massivement tournés vers leur village et leur famille restée aux Comores. Les coutumes et les exigences communautaires nécessitent un effort financier important. Ces dernières sont toujours accomplies par les immigrés comoriens et les Français d'origine comorienne, *car c'est une question d'honneur pour l'individu*. Une relation continue avec les Comores est entretenue grâce aux lignes téléphoniques directes et automatiques qui les relient à la France depuis 1992. Ainsi, « la recette des cartes téléphoniques à la poste de Moroni (capitale de la Grande Comore) est de 25 millions de francs comoriens par mois (soit 50 000 € par mois) ».

C'est surtout dans la vie associative que les migrants comoriens maintiennent leurs formes d'action sociale, politique et économique⁴⁰. Les premières associations furent créées dans les années 1960 telles l'Asec (Association des stagiaires et des étudiants comoriens) et l'ATC (l'Association des travailleurs comoriens). Ensuite, se sont développées les associations villageoises. Il y en aurait plus de 350 en France, c'est-à-dire autant que de villages aux Comores⁴¹. Une grande majorité d'entre elles reste informelle mais toutes ont pour objectif de favoriser la participation des Comoriens de France à la vie de leur village d'origine. Elles dégagent des fonds *via* les cotisations mensuelles des membres et les recettes d'événements festifs communautaires comme le Madjiliss. Les associations loi 1901 (une soixantaine en France)

³⁶ Géraldine Vivier, 1996, op.citée

³⁷ Sophie Blanchy, 1998 op.citée

³⁸ Sophie Blanchy, 1998, op.citée

³⁹ Géraldine Vivier, 1996, op.citée

⁴⁰ Sophie Blanchy, 1998, op.citée

⁴¹ Sophie Blanchy, 1998, op.citée

ont tendance à dépasser la simple participation à la vie villageoise pour s'ouvrir à la réalisation de véritables actions de développement social et sanitaire.

Les tontines

Chaque année, chaque Comorien paie au moins une cotisation (plus de 90 % des Comoriens participent à une tontine). Les tontines rassemblent les ressortissants d'un même village. Tous les mois, il y a des appels à cotisations. Un tirage au sort est organisé pour savoir qui va en bénéficier – chaque année, tous les membres de la tontine touchent de l'argent et ceci même si la tontine comprend 50 membres. Dans ce cas, il y a plusieurs personnes qui sont tirées au sort chaque mois et qui se répartissent la cagnotte. A chaque cotisation, celui qui est désigné consent à une participation dans la Caisse de l'association villageoise (cela forme la cotisation annuelle). L'argent est touché en liquide. La cotisation mensuelle est de 300 à 450 euros par personne. L'argent qui va dans les caisses du village est mis au service de prestations, de constructions d'intérêt communautaire.

Les Madjliss

Les Madjliss- manifestations communautaires- sont récents en France (1998 à Marseille et 2000 à Paris). Cela consiste à organiser une journée culturelle par une communauté villageoise à laquelle les autres communautés prennent part, moyennant une participation financière. Ces manifestations peuvent rassembler jusqu'à cinq mille personnes de tout âge. Les Madjliss sont organisés dans le but de récolter des fonds pour financer la construction des mosquées. Auparavant, les soirées dansantes étaient organisées dans cette optique. Seulement, les recettes générées par ces soirées et notamment celles obtenues par la vente des boissons alcoolisées ne pouvaient, suivant une certaine orthodoxie, être utilisées pour financer ce genre de travaux.

Il existe un calendrier des manifestations. Le rythme des Madjliss est bimensuel (deux dimanches par mois – sauf pendant le ramadan et pendant les vacances). Chaque village choisit une date. La mobilisation financière se fait par :

- une participation communautaire, chaque village donne entre 150 et 300 € ;
- les billets d'honneur (pour les hauts cadres) ;
- les billets spéciaux qui ne sont vendus qu'aux habitants du village ;
- les billets pour les autres personnes intéressées.

Il y a approximativement 110-120 villages comoriens représentés en Ile-de-France. Les recettes sont ajustées en fonction de l'utilisation finale de l'argent. Pour un village, les sommes récoltées varient entre 30 000 et 45 000 euros.

Profil de l'immigration comorienne en France

L'évaluation de l'immigration comorienne en France se heurte aux définitions statistiques et aux modalités de recensement. Les termes « français de naissance et lieu de naissance » ne permettent pas d'aboutir à une juste évaluation de la population comorienne. Selon diverses estimations, ils seraient entre 60 000 et 120 000 sur le territoire français et proviendraient à 95 % de Grande Comores. Les îles d'Anjouan et de Mohéli enregistrent une émigration plus régionale (vers Mayotte, Grande Comores, la Réunion).

L'archipel compte plus de 600 000 habitants. Les migrants comoriens et d'origine comorienne en France représentent plus de 13 % de la population des Comores.

Depuis 1974, la population comorienne en France s'est rapidement féminisée, et se répartit entre deux grandes régions en France, la région parisienne et les Bouches du Rhône.

La spécificité de la migration comorienne en France est son organisation sociale, solidaire et communautaire. Les liens avec le pays d'origine sont excessivement étroits et nécessaires pour les Comores au point que dans le contexte actuel de développement « les Comores ne sont pas viables sans leur diaspora »⁴².

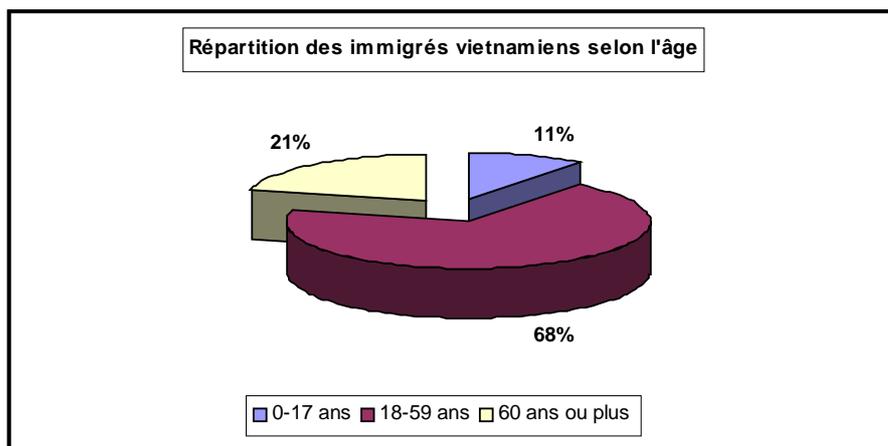
⁴² Sophie Blanchy, 1998, op.citée

1.4 Le Vietnam

Données générales

Les statistiques de l'INSEE dénombrent en 1999, 72 237 immigrés vietnamiens contre 48 112 en 1982. Dès 1982, la population immigrée vietnamienne comptait plus de femmes que d'hommes. Sur les 24 125 entrées depuis 1982, 55 % sont des femmes, démontrant ainsi l'accroissement de la tendance.

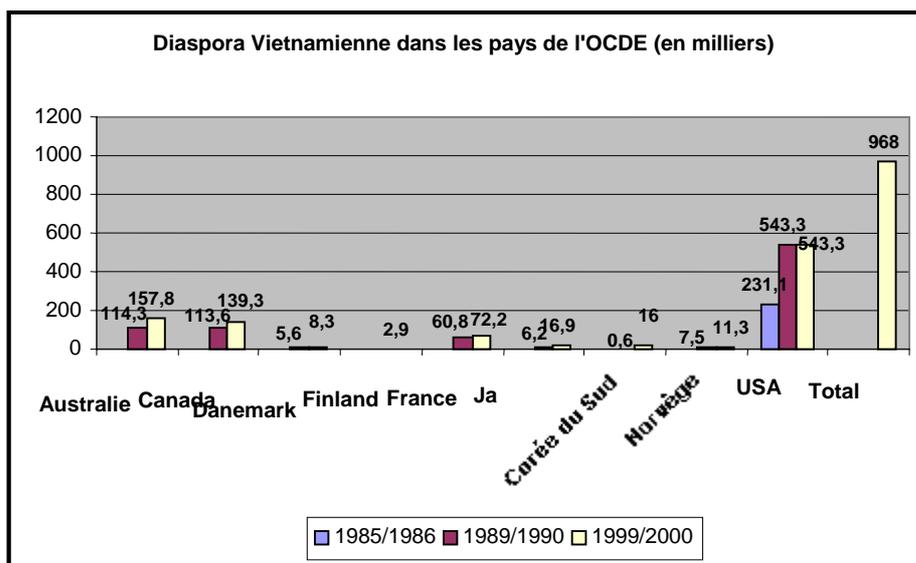
Contrairement aux immigrés d'Afrique sub-saharienne, les immigrés retraités sont très présents sur le sol français. Il n'y a pas de mouvement de retour des migrants à l'âge de la retraite et l'intégration au pays d'accueil semble plus forte que pour les autres communautés de migrants. La diaspora vietnamienne en France compterait 300 000 personnes dont la très grande majorité serait française⁴³.



Source : INSEE 1999

Parcours de l'immigration

La répartition des immigrés vietnamiens et des vietnamiens « d'origine » à travers les pays de l'OCDE indique que la France est le quatrième pays de destination de cette communauté derrière les Etats-Unis, l'Australie et le Canada.



Source : OCDE, Tendances des migrations, rapport 2002

⁴³ Source, estimation faite par les responsables de la diaspora vietnamienne en France

La diaspora vietnamienne à travers le monde est évaluée à 2,3 millions de personnes⁴⁴ dont 54 % seraient aux Etats-Unis. Les flux en direction de l'Australie sont importants. Contrairement à la migration vers la France ou les Etats-Unis, l'émigration en Australie auraient un caractère plus temporaire, aux alentours de 4-5 ans.

Les grands courants d'émigration du Vietnam sont corrélés aux événements politiques que subit la péninsule indochinoise, 1956 et 1975 et les événements historiques qui marquent le monde, 1939 et 1989.

Au début de la seconde guerre mondiale, la France a fait appel à un grand nombre de personnes originaires d'Indochine afin d'accroître la main d'œuvre dans les industries de guerre (région d'émigration essentiellement rurale). La chute de Dien Bien Phu et le retrait officiel des français se sont accompagnés d'une émigration considérable de Vietnamiens travaillant pour l'administration française. « Immédiatement après la chute du Sud Vietnam en 1975, un premier groupe de réfugiés (250 000), a été évacué vers les Etats-Unis »⁴⁵. Les Vietnamiens travaillant dans les administrations appartenaient pour la plupart aux classes dirigeantes et aux milieux aisés (cadres, hauts fonctionnaires, banquiers, industriels, intellectuels...).

En 1979 le régime socialiste étant établi, l'émigration se fait toujours pour des raisons économiques et politiques. A cette époque, le conflit avec la Chine a entraîné le départ forcé des populations vietnamiennes d'origine chinoise. C'est la douloureuse période des *Boat People*. Les sino-vietnamiens ont la nationalité vietnamienne mais sont d'origine chinoise depuis plusieurs générations.

Le nombre d'étudiants vietnamiens qui viennent faire leurs études en France est en forte progression. En 2002, 846 étudiants vietnamiens sont entrés en France. Il y a autant d'hommes que de femmes. Ces étudiants sont issus de catégories sociales aisées au Vietnam. Il y a de forte chance qu'ils tentent de valoriser leur diplôme en France.

La diaspora vietnamienne est, semble-t-il, largement composée de cadres et de commerçants. Si la première vague d'émigration concernait essentiellement les ruraux, les vagues suivantes sont issues essentiellement des villes et périphéries urbaines.

Niveau et condition de vie

34 % des immigrés vietnamiens occupent des postes d'ouvriers, dont 19 % qualifiés. 11% occupent des postes de cadres dans les domaines public ou privé.

Immigrés vietnamiens actifs selon les catégories socioprofessionnelles		
	Valeur	pourcentage
Commerçants et assimilés	2 423	6%
Professions libérales	1 430	4%
Cadres de la fonction publique, professions intellectuelles et artistiques	1 766	4%
Cadres d'entreprises	3 020	7%
Professions intermédiaires de l'enseignement, de la santé, de la fonction publique et assimilés	1 823	5%
Professions intermédiaires administratives et commerciales des entreprises	1 855	5%
Techniciens	2 176	5%
Employés de la fonction publique	2 093	5%
Employés administratifs d'entreprise	2 568	6%
Employés de commerce	2 053	5%
Personnels des services directs aux particuliers	3 204	8%
Ouvriers qualifiés	7 272	19%
Ouvriers non qualifiés	6 155	15%
Chômeurs n'ayant jamais travaillé	1 096	3%
Autres	1 693	4%
Total	40 627	100%

Source : Insee 1999

⁴⁴ Estimation de Ruben G Rumbau, professeur à l'Université de San Diego, cité par Lâm Thanh Liêm dans La diaspora vietnamienne aux Etats-Unis, Université Sorbonne-Paris IV, 1996.

⁴⁵ Ernst Spaan, 2000, « Les migrations internationales en Asie », *Revue européenne des migrations internationales*, n°16.

Catégorie socio-professionnelle	Français de naissance	Ensemble des immigrés	Cambodge	Laos	Vietnam	Chine	Total Asiatiques
Effectif total	23 809 689	2 291 540	36 461	27 525	40 627	18 273	123 886
	% du Total	% du Total	% du Total	% du Total	% du Total	% du Total	% du Total
Artisans	2.8	3.4	4.7	2.2	2.3	2.8	3.0
Commerçants et assimilés	2.7	3.4	6.3	4.1	6.0	10.6	6.4
Chefs d'entreprise de 10 sal. Ou +	0.7	0.5	0.5	0.3	0.3	0.5	0.4

Source : INSEE, 1999

La proportion d'immigrés vietnamiens commerçants, à l'image de la population immigrée asiatique, est largement supérieure à celle des Français de naissance dans cette même catégorie. Cette concentration souligne le rôle du « sponsoring⁴⁶ » dans l'implantation des migrants asiatiques. C'est le « dispositif économique chinois »⁴⁷ qui absorbe la main d'œuvre asiatique, *via* les réseaux de solidarité et de tutorat qui intègrent les primo-arrivants.

D'après les statistiques de l'Insee, le taux de chômage des immigrés vietnamiens est de 20,5 %, il est de 15,9 % chez les hommes et de 25,8 % chez les femmes. Ces taux sont comparativement plus faibles que ceux rencontrés pour les autres communautés étudiées mais toujours supérieurs aux taux français.

Les immigrés vietnamiens habitent très peu en foyer et 97 % vivent en ménage. 30 % vivent dans un logement appartenant aux offices HLM et 44,5 % sont propriétaires.

Même si nous ne disposons pas d'enquêtes précisant le niveau de vie moyen des immigrés vietnamiens, les statistiques en terme de logement et de taux moyen d'activité nous suggèrent que le revenu moyen des immigrés vietnamiens est supérieur à celui des migrants d'Afrique Subsaharienne.

Organisation des Associations vietnamiennes

Les associations ont comme objectif principal l'aide au pays d'origine. L'institution représentative des vietnamiens au niveau national est l'Union Générale des Vietnamiens de France. L'Union des Vietnamiens de France est la plus ancienne des associations communautaires regroupant des individus originaires du Vietnam. Jusqu'en 1976, celle-ci se concentre sur un travail de nature politique, en rapport avec le conflit armé que connaît le Vietnam. Avec la fin des opérations militaires et le départ des troupes américaines, ce regroupement change d'objet et se tourne vers des activités visant la reconstruction du pays et l'aide humanitaire. En 1984, la transformation de l'Union des Vietnamiens de France en Union Générale des Vietnamiens de France traduit l'évolution des représentations de cette communauté : le projet de retour perd de son acuité au profit d'une installation définitive en France. L'Union regroupe aujourd'hui environ 2 000 adhérents individuels. Parmi ses membres, on note aussi l'existence d'associations thématiques, telles que l'Association des Commerçants Vietnamiens de France (environ 100 membres), l'Association des Travailleurs Vietnamiens de France (avec 200 membres en région parisienne), l'Association des Vietnamiens du troisième âge, l'Union des Jeunes Vietnamiens de France, ainsi qu'une Association Médicale et Paramédicale.

Les associations de corps de métier les plus structurées sont l'Association Médicale des Vietnamiens de France (AMVF) et l'Association des Informaticiens Vietnamiens (AIV). Les premiers organisent souvent des voyages afin d'apporter des connaissances pratiques ou théoriques sur place.

⁴⁶ Lâm Thanh Liêm, 1996, op citée

⁴⁷ Ernst Spaan, 2000, op.citée

Profil de l'immigration vietnamienne en France

L'Insee dénombre en 1999 72 237 immigrés vietnamiens et, de l'avis des responsables associatifs, la diaspora vietnamienne en France compterait 300 000 personnes. Dès 1982, la population immigrée vietnamienne comptait un peu plus de femmes que d'hommes.

La répartition des immigrés en fonction de l'âge montre que 21% sont âgés de 60 ans ou plus, cela suggère qu'il y a peu de mouvements de retour des migrants à l'âge de la retraite.

La France est le quatrième pays de destination de cette communauté loin derrière les Etats-Unis, le Canada et l'Australie.

Si la première vague d'émigration (seconde guerre mondiale) concernait les zones rurales, les vagues suivantes (1956/75/89) concernent essentiellement les zones urbaines et péri-urbaines.

La population immigrée vietnamienne est largement composée d'ouvriers qualifiés, de cadres et de commerçants (36 %). Le taux de chômage des immigrés vietnamiens est de 15,9% chez les hommes, et 25,8% chez les femmes. Ces taux sont comparativement plus faibles que ceux rencontrés pour les autres communautés étudiées. 44,5% sont propriétaires de leur logement en France.

Ces statistiques suggèrent que le niveau de vie des immigrés vietnamiens est supérieur à celui des communautés d'Afrique sub-saharienne.

1.5 Le Maroc

Données générales

Selon l'INSEE, en 1999, les immigrés natifs du Maghreb en France sont 1,3 million de personnes soit 6 % de plus qu'en 1990. Cette augmentation est due aux trois quarts aux migrants originaires du Maroc. Les immigrés marocains sont arrivés massivement dans les années 1970.

Le nombre d'immigrés marocains progresse régulièrement en France : leur nombre est passé de 441 500 en 1985-1986, à 572 700 en 1990 et à 522 100 en 1999-2000 (Office des Changes au Maroc). Une baisse significative des entrées et des naissances est à noter entre 1993 et 1997.

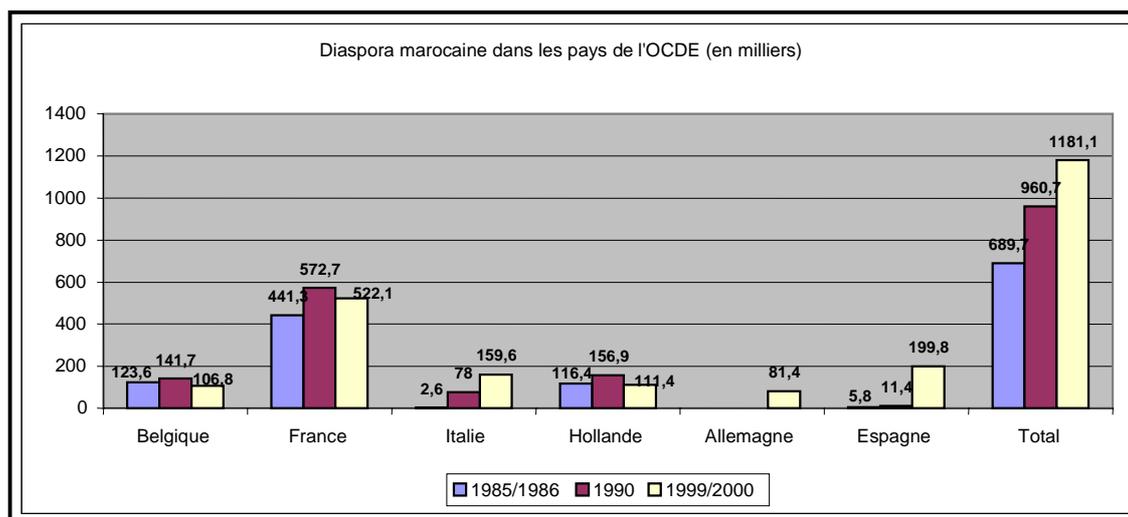
Sur la période 1982-1995, la population immigrée marocaine non recensée est d'environ 383 000 individus. Ce chiffre ne tient compte que des pays dans lesquels la migration marocaine est la plus importante (Tapinos, 1999)⁴⁸. En France, les principaux secteurs employant une main d'œuvre clandestine marocaine sont le textile, la construction et les services domestiques.

Parcours de l'immigration

Les principales régions de provenance des immigrés marocains en France sont :

- le nord du Maroc, d'est en ouest soit la région d'Oujda et le Rif d'une manière générale ;
- le sud et principalement la région Souss Massa Draa ;
- le centre articulé autour du triangle Beni-Mellal, Casablanca et Marrakech.

La France est de loin le principal lieu de l'émigration marocaine avec la Hollande, la Belgique et l'Allemagne. Actuellement, il se produit une redistribution géographique des migrants en dehors des pays d'accueil traditionnels : l'Europe du Nord et surtout l'Italie et l'Espagne, anciennement pays d'émigration, sont aujourd'hui les premiers pays de destination de l'immigration marocaine (INSEA, 2000).



Source : OCDE, Tendances des migrations, 2002

⁴⁸ Tapinos G.P, 1999, « les méthodes d'évaluation de l'immigration clandestine », in La migration clandestine : Enjeux et perspectives, Actes du colloque organisé à la faculté de Droit-Agdal, Rabat, 29-30 avril.

Il existe une concentration de marocains selon la province de naissance dans les autres pays d'émigration.

- les migrants natifs des provinces d'Agadir, de Chtouka-Ait Baha, de Taroudannt, Tiznit et Ouarzazate se trouvent en Belgique mais aussi en Italie et dans une moindre mesure en Espagne ;
- les migrants venus de la province de Settat dont à 55,3% installés en Italie ;
- pour les migrants Tangérois et Tétouanais, le principal pays d'émigration est l'Espagne ;
- les migrants Nadoris et d'Al Hoceima se sont installés essentiellement en Hollande et en Belgique ;
- seuls les migrants des provinces du centre-nord et de l'oriental du Maroc sont présents dans tous les pays européens.

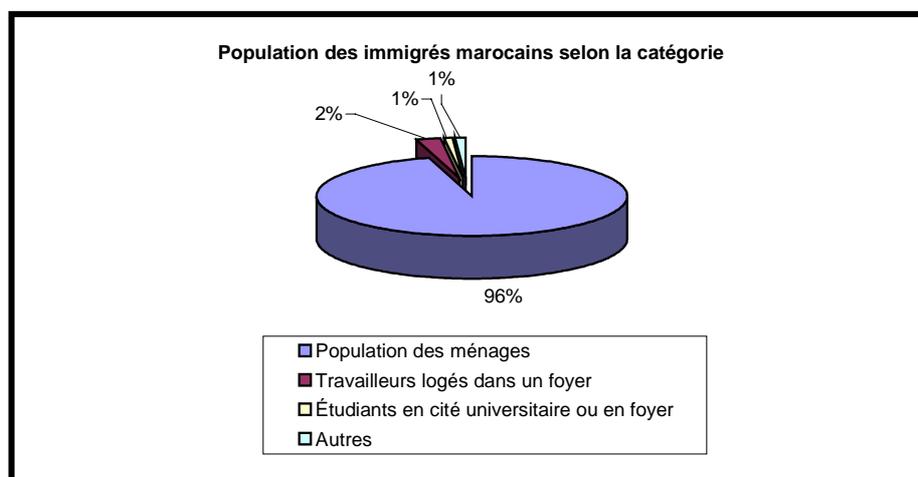
La France est aussi une zone de transit importante des immigrés marocains vers les autres pays européens. Selon l'enquête de INSEA parue en 2000, les Marocains ayant immigré via la France représentent 28,6 % en Angleterre, 27 % en Hollande, 9,4 % en Belgique, 11,9 % en Italie. Seule l'Espagne du fait de la proximité géographique avec le Maroc a reçu directement une part importante des immigrés marocains, soit 86,4 %. La proportion des marocains ayant migrés en Espagne via d'autres pays européens est faible : 3 % via la France, 3 % via la Hollande et 2,3 % via l'Italie.

Alors que l'Afrique et les pays arabes ont historiquement constitué une zone d'émigration importante jusqu'au début du vingtième siècle du fait des échanges commerciaux et la diffusion des confréries, en 2003, seuls 8 000 ressortissants marocains vivent au Sénégal, en Côte d'Ivoire et au Mali et 270 000 dans les pays arabes (Charef, 2003)⁴⁹.

Actuellement, les politiques migratoires aux Etats-Unis et au Canada favorisent l'émigration des marocains vers ces deux pays. Il s'agit essentiellement d'une migration de travail de personnes qualifiées en fonction des besoins émis par ces deux pays.

Niveau et conditions de vie

Le taux de chômage en France des immigrés marocains est de 30 %. Il est de 27 % chez les hommes et de 35 % chez les femmes. En France, 96% des immigrés marocains sont des ménages soit 499 759 (INSEE, 1999). Les 4 % restant sont formés essentiellement des travailleurs logés en foyer (soit 12 349) et des étudiants vivant en cité universitaire ou en foyer (soit 3 993).



Source : Insee, 1999

⁴⁹ Charef M., 2003, Hommes et Migrations : Marocains de France et de l'Europe, Mars-Avril.

Les emplois pourvus par les immigrés marocains concernent essentiellement quatre secteurs : en premier les services aux entreprises (15 % des immigrés marocains actifs), en second viennent l'action sociale, la santé et l'éducation (14 %) et en troisième lieu le secteur du commerce (13 %) et enfin la construction (10 %). 22 % des actifs occupent des postes d'ouvriers qualifiés, 21% d'ouvriers non qualifiés, 10 % sont des personnels des services aux particuliers et 6 % sont cadres (public et privé).

Organisation de la communauté marocaine en France

La dispersion sur le territoire français est grande. Les régions Ile de France, Provence-Alpes Côte d'Azur, Rhône-Alpes et le Languedoc-Roussillon concentrent 58 % des immigrés marocains.

Il existe environ 40 associations d'immigrés marocains en France. Les champs d'action de ces associations sont essentiellement l'humanitaire et le développement d'infrastructures. Lorsque les besoins en matières d'infrastructure sont importants, les migrants d'origine marocaine créent des associations villageoises au Maroc pour opérer directement sans forcément créer une association en France. En agissant de la sorte, ils fédèrent l'action de plusieurs associations en particulier lorsque le projet d'infrastructure concerne plusieurs villages : cas de la construction de route, de barrage par exemple. Dans la seule région de Souss-Massa-Draa, on dénombre pas moins de 200 associations villageoises locales agissant en étroite collaboration avec les migrants d'origine marocaine (ECIL, 2000). Par ailleurs, il existe plusieurs associations franco-marocaines regroupant des personnes hautement qualifiées et qui ne sont pas classées dans les associations de migrants mais dans lesquelles opère une part importante de français d'origine marocaine. Les actions développées dans ce type d'association concernent plutôt des transferts de compétences et d'expertise.

Profil de l'immigration marocaine en France

L'Office des changes du Maroc dénombre, en 2000, 522 100 immigrés marocains présents en France.

La France est le principal pays d'accueil de l'émigration marocaine. Depuis les années 90, l'Italie et l'Espagne sont devenus des pôles d'attraction de cette émigration (respectivement 159,6 et 199,8 milliers en 2000).

Le taux de chômage chez les immigrés marocains est de 27 % pour les hommes et de 35 % pour les femmes. Moins de 2% des immigrés marocains vivent en foyer.

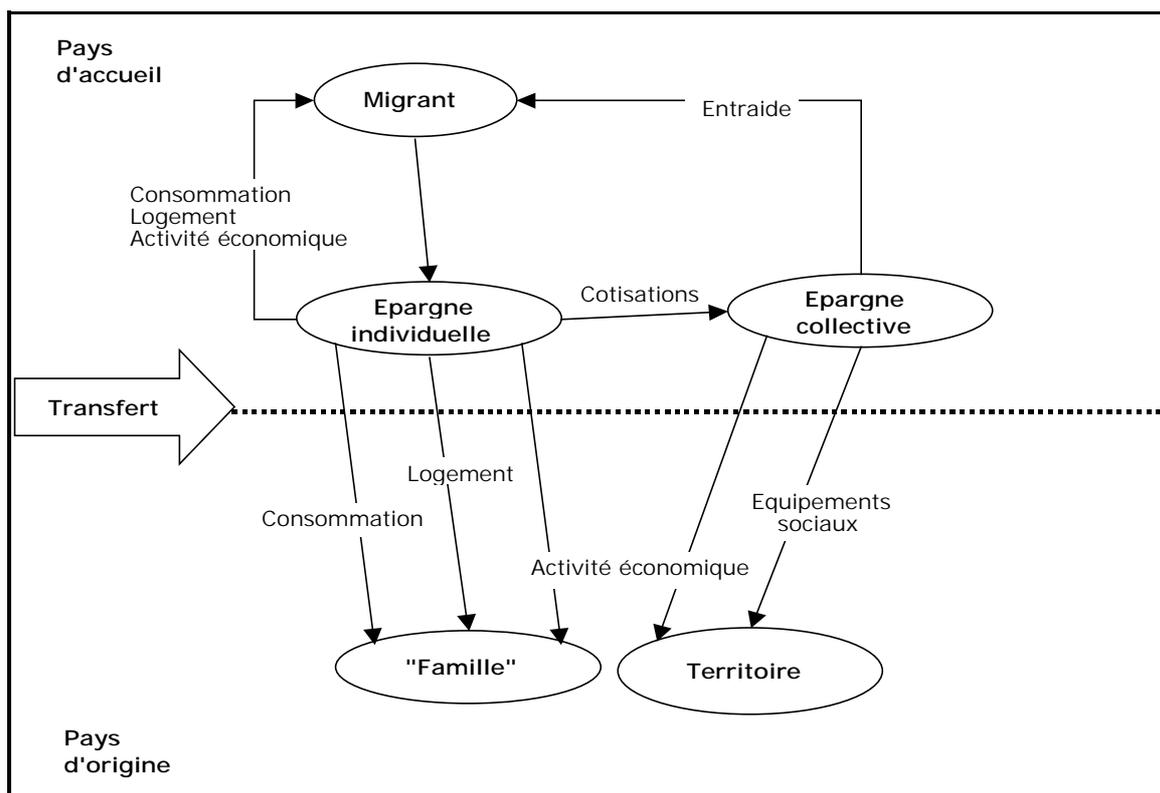
2. LES DIFFERENTES FORMES D'APPUI AU PAYS D'ORIGINE : EPARGNER, SOUTENIR ET INVESTIR

Les emplois de l'épargne

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

L'épargne dans le pays d'accueil est destinée à plusieurs usages : remboursements de dettes, investissement dans un réseau social de solidarité (cotisations dans une tontine ou une association de migrants) et investissement (placements financiers ou création de petites activités⁵⁰), comptes d'épargne.

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



⁵⁰ Ababacar Dieng, 2000, *Comportements d'épargne des migrants maliens et sénégalais*, Thèse de doctorat, Université de Lyon.

La répartition du revenu entre ces trois affectations (consommation, transferts et épargne dans le pays d'accueil) est liée au comportement de transfert du migrant, c'est-à-dire de son projet migratoire.

Les variables influant le comportement de transfert

Si la capacité d'épargne des immigrants dépend, comme pour tous ménages, du niveau de revenu et de la stabilité du travail, elle est également fortement liée aux variations du projet migratoire définissant les comportements de transferts.

Certains auteurs s'attachent à classer les nombreuses variables qui peuvent affecter aussi bien la propension ou la décision de transférer que le volume des montants transférés. Une des études consacrées à ce sujet, relativement récente,⁵¹ a identifié six catégories de variables pouvant influencer le comportement d'envoi de fonds des migrants :

- les caractéristiques démographiques du migrant ;
- le statut socio-économique du migrant tant dans le pays d'origine que dans le pays d'accueil (comme on l'a vu, le niveau et la stabilité du revenu du migrant lui confèrent une capacité d'épargne brute plus forte) ;
- le nombre de parents restés au pays et le type de lien de parenté. : le nombre de membres de la famille directe ou proche à charge dans le pays d'origine ainsi que le niveau de revenu de cette famille sont des "variables familiales" fondamentales dans le comportement de transfert ;
- les facteurs économiques dans le pays d'origine : "lorsque la monnaie du pays d'origine fait l'objet de spéculations à la baisse, les migrants préfèrent suspendre leurs transferts dans l'attente d'une prochaine dévaluation. La moindre crise financière ou politique entraînera un ralentissement des envois de fonds"⁵². De même, la perception d'opportunités d'investissements rentables dans le pays d'origine ou l'attractivité et la fiabilité des services financiers influent sur la décision ou le mode de transfert ;
- l'objectif et la durée de la migration : l'appartenance du migrant à deux espaces différents constitue un des éléments déterminant du comportement de transfert. Selon que le projet migratoire s'oriente vers le pays d'origine, notamment en terme de retour ou s'oriente vers le pays d'accueil, en terme d'installation ou d'intégration, le comportement de transfert variera considérablement ;
- les mesures prises dans le pays d'origine et dans le pays d'accueil : les institutions financières et politiques des pays d'accueil ou d'origine peuvent mettre en place des programmes incitatifs en faveur de l'une ou l'autre des affectations de l'épargne.

L'affectation des transferts

L'affectation de ces transferts peut se classer en deux grandes catégories : l'affectation sociale et l'affectation économique.

L'affectation ou l'utilisation sociale des transferts comprend les réalisations d'investissements collectifs financées par les associations de ressortissants ainsi que les transferts de soutien à la famille. Ces derniers permettent aussi bien le soutien à la consommation que la couverture des dépenses de santé. Ils représentent une forme d'assurance face aux incertitudes et à la précarité de l'environnement économique des familles restées au pays d'origine. Ces affectations sociales ne sont pas productives et créatrices de richesse au sens économique. Pourtant leurs impacts en terme de réduction de la pauvreté, d'aménagement du territoire, d'accès aux services de base ou de soutien à la demande dans des pays où bien sou-

⁵¹ Louis De Sipio "Sending money home for now : remittances and immigrant adaptation in the united states", janvier 2000 cité dans Luc Heuinbrant, Les migradollars, état des (mé)connaissances, Fondation Baudouin, CIRE, Juin 2001.

⁵² OCDE, 1994, Migration et développement : un nouveau partenariat pour la coopération.

vent les marchés sont vite saturés, nous invitent à les considérer comme des affectations à valoriser.

L'affectation ou l'utilisation économique des transferts comprend les initiatives de création d'activités économiques (quelle que soit leur taille) L'affectation au logement comprend les investissements dans la construction ou la réhabilitation d'un logement dans le pays d'origine.

Ainsi la présentation détaillée des pratiques de transferts et d'allocation de ces transferts par type de communauté de migrants précisera le rôle des migrants dans le développement économique de leur pays d'origine ainsi que les difficultés et les freins quant à la valorisation sociale et économique de leurs transferts.

2.1 Le Mali

1) Les transferts financiers

Les montants transférés

L'évaluation du montant des transferts reçus par le Mali est difficile à obtenir en raison de la forte part des transferts informels non comptabilisés dans les statistiques des pays d'accueil et d'origine.

Selon les statistiques de la Banque Mondiale, en 1995 et 1999 le Mali a reçu 112,11 et 83,41 millions d'euros de transferts. Ces montants représentent 14,5 % des exportations, 10 % des importations, 25 % de l'aide publique reçue et 4 % du PIB malien.

Selon une enquête faite en 1998⁵³, le montant annuel moyen des transferts des immigrés maliens en France est de 1 400 €, soit 14 % du salaire annuel moyen (10 050 €). Cependant, selon l'évolution du projet migratoire du migrant, les montants et la fréquence des transferts sont variables.

Les modes de transferts

Les modes de transferts les plus utilisés sont ceux de l'intermédiaire se rendant au pays et le passage par les systèmes informels structurés. Les systèmes informels mis en place reposent sur des structures qui regroupent quotidiennement les demandes de transferts et informent leur correspondant au Mali des montants à octroyer aux mandataires. Ces structures fonctionnent sur le principe de compensation. Le transfert entre le correspondant en France et le correspondant au Mali peut se faire sous différentes formes soient par un transfert de marchandises, un transfert en liquide par un ami ou le dépôt sur un compte en banque.

En France, l'argent des transferts est utilisé pour acheter des marchandises qui seront envoyées régulièrement au correspondant commerçant afin qu'il dispose des liquidités nécessaires. Ce système de transfert est extrêmement rapide et disponible 7j/7 et 24h/24 et coûte trois fois moins cher que les services proposés par Western Union. Reposant sur l'amélioration et la baisse des coûts des moyens de télécommunication tels que le fax, l'Internet ou le téléphone, cette pratique s'est rapidement généralisée parmi la communauté malienne de France. En moyenne, toujours selon l'enquête de 1998, les transferts informels concernent 68 % des envois.

Le problème majeur de ce type de transfert est qu'il n'est pas sécurisé. Concernant les sociétés informelles de transfert, des manques de rigueur de gestion et des limites en termes de capacités sont signalés par les migrants comme un frein à la performance de ce système.

Les transferts bancaires sont également utilisés par les Maliens en France. A Paris, cinq banques maliennes ont ouvert un bureau de représentation. Ce sont : la Banque de l'Habitat du Mali, la Banque de Développement du Mali, la Banque Of Africa, la Banque nationale de Développement Agricole et la Banque Internationale pour l'Afrique Occidentale.

Ces banques offrent divers types de comptes épargne libellés en FCFA et logés au Mali. Les dépôts coûtent 8 € et le compte au Mali est crédité dans un délai de 15 à 30 jours. Le compte est rémunéré selon les taux directeurs de la Banque Centrale de l'Afrique de l'Ouest, c'est-à-dire aux alentours de 3 %. Si le migrant veut effectuer un retrait, cela lui coûte également 8 € par retrait. Ces derniers sont plafonnés à 750 € par mois.

Les transferts bancaires sont peu utilisés par les Maliens. Ce mode de transfert nécessite une certaine proximité de la famille au réseau bancaire. Au Mali, la région d'émigration est rurale

⁵³ Reynald Blion, Cimade op citée

et peu de banques sont présentes à Kayes, capitale de région. Ainsi, l'argent transite par Bamako avant d'arriver à Kayes. Cela augmente le délai de retrait.

De façon générale, on note une méfiance envers le système bancaire malien. Les risques de corruption ou le manque de confidentialité détériorent la confiance. Le fait que les comptes soient logés au Mali et libellés en FCFA constitue une crainte supplémentaire sachant les risques possibles de dévaluation de la monnaie.

Les envois postaux sont également utilisés car ils offrent un faible coût de transfert. Les délais de réception sont parfois très longs et le manque de fiabilité du réseau postal au Mali limite le recours à ce moyen de transfert.

Les motifs de transferts

Le premier motif de transfert est le soutien à la famille. Une enquête⁵⁴ réalisée en 1998 montre que 82 % des Maliens transfèrent d'abord pour soutenir leur famille, puis pour construire un logement ou aider à la réalisation d'une activité économique. « Quelle que soit l'affectation finale de ces transferts, ils servent à soutenir la famille ».

2) Affectation sociale, économique et immobilière des transferts : pratiques et contraintes

L'affectation sociale

Les associations de développement

En France, 400 associations originaires du bassin du fleuve Sénégal (région entre le Mali et le Sénégal) sont répertoriées. La plupart sont organisées par regroupement de ressortissants d'un même village ou d'une même région. Une étude réalisée en 2000 indique que les associations de migrants originaires de la vallée du fleuve domiciliées en France comptent en moyenne 132 membres, dont les cotisations permettent d'investir dans les villages environ 10 000 € par an⁵⁵.

Les émigrés de la région de Kayes au Mali sont les premiers acteurs du développement local par le biais des associations villageoises. On leur attribue 60 % des infrastructures de la région⁵⁶.

Ces actions améliorent les conditions de vie des populations tout en assurant une allocation efficace des transferts des immigrés.

Malgré les montants en jeu, une association sur cinq effectue encore des transferts en liquide et plus d'une association sur trois, échaudée par de mauvaises expériences déclarait ne pas avoir confiance dans les banques africaines⁵⁷. Ces associations ont des besoins particuliers : garder de grosses sommes d'argent puis les transférer jusqu'au village avec dans les deux cas un maximum de sécurité et de transparence (services que n'offrent pas aujourd'hui les banques africaines cantonnées aux grandes villes).

Elles identifient des besoins de crédit et des formes de crédit et de placement adaptés à leurs besoins. Elles se lancent souvent en effet dans des projets d'investissements importants pour lesquels elles prélèvent des cotisations particulières sur plusieurs années. Elles se trouvent

⁵⁴ Blion, Etude CIMADE EUROPACT ABPC, « épargne des migrants et outils financiers adaptés », juin 1998, ministère des affaires sociales, du travail et de la solidarité.

⁵⁵ Champetier Séverine et Drevet Olivia, « l'implication des associations de migrants dans le domaine de l'hydraulique au Sénégal », Ps-Eau, cahier n° 12

⁵⁶ Daum Christophe, 1995 « les migrants, partenaires de la coopération internationale. Le cas des maliens de France, n° 107, OCDE.

⁵⁷ FAS/GRGR, 1994, Le comportement des migrants vis à vis de l'épargne, du crédit et des transferts de fonds vers leur pays d'origine.

parfois à la tête de sommes importantes, mais cet argent "fait rarement des petits". A l'inverse, quand les coûts dépassent les prévisions, les projets s'arrêtent jusqu'à ce que des cotisations supplémentaires permettent leur redémarrage avec souvent de nombreux surcoûts. Elles auraient donc besoin de pouvoir disposer de "prêts-relais".

Les associations de migrants du bassin du fleuve Sénégal subissent, semble-t-il, une profonde mutation de leur environnement économique et social dans leur zone d'intervention. Le processus de décentralisation, le renforcement des associations locales de développement, la constitution de systèmes financiers décentralisés modifient aujourd'hui profondément les relations que les migrants entretiennent avec les villageois et leur imposent de redéfinir l'objet et les modalités de leurs transferts financiers.

Les innovations consécutives aux approches de développement local mettent en exergue les limites de ces relations passées entre les migrants et les villageois. Elles supposent en effet de « dépasser le strict réseau de la parenté et de l'inter connaissance au profit d'actions plus globales ». Les migrants sont de plus en plus incités à travailler avec les opérateurs techniques, les élus communaux et les organisations villageoises afin d'assurer l'adéquation des réalisations aux besoins prioritaires de la commune. Il convient d'accompagner les migrants vers un rééquilibrage de l'objet de leurs transferts de fonds.

Le soutien à la famille

Le principal motif de transfert d'économie des migrants envers leur pays d'origine est le soutien à la famille. Tous les Maliens en France transfèrent de l'argent. Selon les enquêtes, les envois représentent en moyenne 15 % du revenu annuel. L'envoi d'argent n'étant pas systématisé, nous pouvons distinguer deux comportements : dans le cas de regroupements familiaux, les Maliens dépensent ici 80 % de leur salaire (loyer, charges et budget familial). Quant aux jeunes célibataires, ils économisent beaucoup plus et envoient environ deux tiers de leur salaire chaque mois.

Les envois de fonds destinés à la famille ont plusieurs utilisations finales. Si les dépenses de consommation sont les dépenses majoritaires, ce type d'envoi de fonds assure également les dépenses de santé de la famille.

La forte fréquence des envois à caractère urgent signalés par les migrants maliens suggère la nécessité sociale de ses envois et la contrainte en terme de gestion de l'épargne que cela entraîne.

L'affectation économique des transferts

Les immigrés maliens affirment affecter une partie de leur transfert à la réalisation d'une petite activité économique souvent gérée par un tiers (membre de la famille ou ami). Les secteurs d'investissement les plus fréquents sont l'agriculture, les services de proximité comme le commerce, l'artisanat ou le transport.

Les difficultés rencontrées par les migrants maliens dans cette forme d'intervention sont le manque d'accès au crédit, le manque d'encadrement et de conseil en gestion et les difficultés administratives.

La réglementation bancaire ne prévoit plus de taux préférentiel pour les investissements dans le secteur rural⁵⁸ bien qu'il existe au Mali une forte demande de services financiers à moyen terme, pour le financement de l'investissement productif et de l'habitat. Cependant ni les banques ni les SFD⁵⁹ n'y répondent. L'offre actuelle de crédit et de services financiers à l'investissement productif est à la fois très insuffisante en volume et inadéquate. Cela s'explique par l'importance des risques, la prudence des institutions (pour des raisons à la fois juridi-

⁵⁸ où vit 71 % de la population active du Mali et dont 86% vit de l'agriculture,

⁵⁹ Systèmes Financiers Décentralisés

ques⁶⁰ et de rentabilité à court terme), l'absence de garanties correspondantes et le coût très élevé de gestion de ce type de crédit.

L'affectation immobilière

La construction d'un logement au Mali est un projet d'investissement très répandu chez les immigrés maliens. Les réalisations peuvent se faire en milieu rural ou urbain. Ces constructions sont réalisées lors des congés au pays ou par l'intermédiaire d'un membre de la famille chargé de la réalisation.

Les difficultés d'accès au crédit au logement et le coût de ce crédit freinent la réalisation de ces investissements. Les migrants maliens construisent tranche par tranche leur logement, c'est-à-dire qu'ils achètent avec leur épargne le titre de propriété et faute de crédit, ils forment à nouveau une épargne en France ou au Mali en vue de commencer les fondations. L'année suivante, ils forment une nouvelle épargne en vue de construire le premier étage de la maison. "Là-bas les maisons se construisent sur plusieurs années, en fonction de l'argent économisé⁶¹". Cette forme de construction augmente considérablement le coût de l'investissement final car des économies d'échelle sont perdues par l'achat des matériaux en petites quantités chaque année. De même, la détérioration des constructions non achevées au fil des mois entraîne des frais de consolidation ou de rénovation supplémentaires.

Parmi les autres difficultés évoquées par les migrants maliens, les lourdeurs administratives, accentuées par la distance. L'acquisition d'un titre foncier, l'octroi de permis de construire ou les réglementations en terme de coopératives de logement enrayent les possibilités de construction. Enfin, il existe des problèmes de confiance envers les intermédiaires locaux (membres de la famille chargés de la construction ou entreprise de bâtiment).

⁶⁰ voir le Dispositif prudentiel applicable aux banques et établissements financiers de l'UMOA à compter du 1^{er} Janvier 2000,

⁶¹ Un migrant malien, Enquête FORIM, voir consultation Mali en annexe.

Pratique et affectation de l'épargne transférée par les immigrants maliens

Transferts

- Pratique : - Montant annuel minimum de transferts reçu : 90 millions d'euros.
- Le mode transfert par voie non bancaire est le plus utilisé
- La rapidité des transferts est privilégiée
- Fréquence : - Les immigrants maliens vivant en foyer sont ceux qui transfèrent le plus régulièrement une part importante de leur revenu.
- Problèmes : - Coût, délai des transferts bancaires et faible représentation des banques dans la zone d'émigration
- Faible sécurité des transferts informels

Affectation sociale des transferts

- Les immigrants maliens cotisent dans diverses associations communautaires dont certaines ont comme objectif la réalisation d'infrastructure locale dans les villages et régions d'origine.

- Pratique : - Infrastructures sanitaires et sociales
- Fréquence : - Selon les demandes des villages
- Les problèmes majeurs : - Problème de pérennisation des réalisations
- Les transferts d'épargne individuels sont affectés à 80 % au soutien de la famille.
- Pratique : - Le soutien à la consommation
- Les dépenses de santé (forme d'assurance)
- Les dépenses exceptionnelles (forme d'assurance)
- Fréquence : - Très régulière pour les immigrants dont épouses et enfants qui sont restés au Mali, variable pour les autres
- Dans l'urgence, selon les besoins de la famille, pour tous.
- Problèmes : - Réciprocité de la dépendance migrants-famille (pour les transferts à caractère urgent)
- Coût de transfert élevé pour les transferts urgents.

Affectation économique des transferts

- Les initiatives économiques

- Pratiques : - Souvent aide au financement d'une activité portée par un tiers
- Secteurs d'investissement : Agriculture, commerce, artisanat, transport
- Problèmes : - Coût et accès du crédit moyen et long terme
- Lourdeurs administratives
- Manque de conseils et d'encadrement
- Poids du secteur informel et mesures dissuasives des autorités par rapport aux activités relevant de ce secteur.

Affectation immobilière des transferts

- Le désir d'investissement dans la construction de l'habitat au Mali concerne une grande partie des migrants maliens.

- Pratique : - Réhabilitation ou construction du logement au comptant à coût élevé
- Problèmes - Coût et accès du crédit moyen et long terme au Mali
- Lourdeurs administratives
- Problèmes de confiance en l'intermédiaire (entreprise ou ami) chargé du suivi des travaux

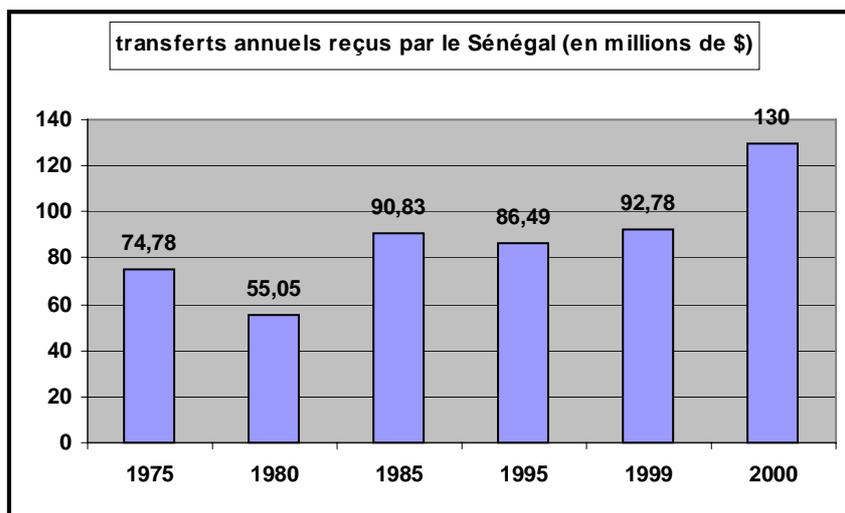
2.2 Le Sénégal

1) Les transferts financiers

Les montants transférés

Selon les Nations-Unies, le Sénégal a reçu 130 millions de dollars en provenance des Sénégalais de l'extérieur. Ces transferts représentent 2,7 % du PIB du Sénégal en 2000. Ce montant est sous-estimé car il ne tient pas compte des transferts invisibles (informels et marchandises).

Il faut noter qu'une proportion des transferts en direction du Sénégal est en fait destinés à la Guinée Bissau. En effet, pour pallier à l'absence de système bancaire en Guinée Bissau, les Bissau guinéens ont recours à un système de transferts indirects. Ils envoient des mandats postaux au Sénégal, où l'argent est alors récupéré par le correspondant Bissau-Guinéen qui fait le déplacement jusqu'à Dakar pour récupérer son argent.



Source OIM, Rapport sur l'immigration 2002 (pour 2000 source ONU rapport 2002)

Selon l'enquête réalisée en 1998⁶², le montant annuel moyen des transferts des immigrés sénégalais résidant en France est de 1 340 €, soit 13,5 % du salaire annuel moyen (10 050 €). Il ressort des consultations des montants de transferts annuels moyens de 2700 à 4500 €. Certains migrants peuvent envoyer entre 230 à 400 euros par mois⁶³.

Les modes de transfert

Le mode de transfert le plus utilisé dans le secteur formel est celui de la Western Union. Le monopole de la Western Union en France lui permet de pratiquer des commissions plus élevées qu'aux Etats-Unis par exemple. Aux Etats-Unis, la concurrence entre les sociétés de transferts et le lobbying organisé des associations latino-américaines a permis une diminution nette des commissions en 15 ans. Passant de 20 % du montant transféré en 1985 à moins de

⁶² Blion, Etude CIMADE EUROPACT ABPC, « épargne des migrants et outils financiers adaptés », juin 1998

⁶³ Consultation Sénégal, voir Annexe.

5 % aujourd'hui⁶⁴. Pour les migrants sénégalais, ce système est loin d'être le plus adapté financièrement. Il est utilisé car il répond aux besoins d'urgence des familles.

Les transferts informels *via* le retour d'un ami sont largement répandus. Ce mode de transfert reste tributaire de la fréquence des retours occasionnels. Par ailleurs, il n'est pas sécurisé. Même s'ils sont rares, les risques de « détournements » (soit l'utilisation par la famille de l'argent à d'autres fins que le but initial) existent.

Les transferts bancaires sont en général utilisés pour les transferts d'épargne à des fins d'investissement. Le recours à ce mode de transfert est limité pour diverses raisons. Les contraintes de déplacement et d'éloignement liés à l'étroitesse du réseau bancaire au Sénégal supposent des déplacements onéreux vers la ville. Les frais de change, le coût du transfert et les frais de retrait sont par ailleurs élevés. La lenteur des transferts (jusqu'à un mois) est également mise en avant.

Les problèmes de délai sont fréquemment abordés. Ils justifient la préférence au recours aux sociétés de transfert par rapport aux banques, malgré les coûts associés.

Les migrants sénégalais souhaiteraient la création, en partenariat avec ce qui existe déjà au Sénégal, de mutuelles d'épargne et de crédit disposant de structures de relais dans chaque zone rurale et pouvant être alimentées directement en France.

2) Affectation sociale, économique et immobilière des transferts : pratiques et contraintes

L'affectation sociale

Les associations de développement

Les pratiques des associations de développement sénégalaises ont été traitées dans la partie I.2.2) consacrée aux associations du bassin du fleuve Sénégal.

Le soutien à la famille

Les transferts destinés au soutien de la famille restée au pays d'origine sont les plus fréquents. Ces derniers ont justifié le départ en immigration. Ces transferts soutiennent les dépenses de consommation des familles mais également les dépenses de santé et constituent une forme d'assurance face à la précarité de l'environnement économique.

Parmi les problèmes et difficultés soulignés par les migrants sénégalais, le « détournement » et le manque de contrôle de l'utilisation finale de ces transferts. Cela suggère un accroissement de la dépendance des migrants face aux exigences des familles. Comme les migrants maliens, les migrants sénégalais soulèvent ce problème de l'urgence des besoins. Cela semble être un facteur freinant l'affectation de l'épargne à l'investissement.

L'affectation économique

L'essentiel de l'investissement économique est fait pour le compte d'un tiers, membre de la famille ou ami. Les secteurs économiques d'investissement mis en avant par les migrants sont l'agriculture, les transports, le tourisme, la pêche, l'artisanat et la chaîne du froid. Certains de ces investissements sont lourds en terme d'immobilisation. Ils ne peuvent être réalisés sans un accès adéquat au crédit. Comme le démontre une note d'information du GRET (Groupe de

⁶⁴ News Brief, oct 2003, Bulletin d'information microfinance

Recherche et d'Echanges Technologiques) sur le financement au Sénégal⁶⁵, l'accès au crédit à moyen-long terme est quasiment impossible.

En marge de ces limites d'accès au crédit, les manques de structures d'encadrement, d'aide à la gestion et de suivi des initiatives économiques décourage les investissements. Sans soutien, le migrant (ou un tiers) peut difficilement se lancer dans une activité risquée dont la faillite signifierait l'échec de l'ensemble de son projet migratoire⁶⁶.

L'affectation immobilière

La construction d'un logement au Sénégal représente l'investissement ou la volonté d'investissement la plus généralisée chez les migrants. Les migrants sénégalais sont nombreux à être organisés, en France, en « coopérative d'habitat » (association loi 1901) et à épargner dans ce but depuis les années 80 pour les plus anciens.

Les problèmes rencontrés sont, d'un côté, la faible rémunération des comptes épargne logement au Sénégal qui n'offrent par ailleurs pas d'accès au crédit de moyen-long terme et, de l'autre côté, une bonne rémunération des comptes épargne en France offrant l'accès au crédit uniquement sur le territoire français. Ces associations coopératives préfèrent loger leurs comptes dans les banques commerciales françaises (Crédit Coopératif, Crédit Mutuel) pour des questions de rémunération et de sécurité. Les migrants sénégalais sont ainsi contraints de construire « par tranches » successives, en fonction de l'épargne accumulée, avec les surcoûts liés à la perte d'économies d'échelles et aux rénovations successives des « tranches » antérieures⁶⁷.

Le problème de l'intermédiaire chargé du suivi des travaux à la place du migrant est évoqué. Là encore, les problèmes de « détournement » d'une partie de l'épargne transférée par les amis ou la famille invitent à réfléchir sur les moyens d'améliorer la gestion à distance des investissements.

Pour Dakar, l'obtention d'un titre foncier est un préalable à l'investissement. Ces titres sont alloués aux coopératives d'achat de logement de droit sénégalais. Les associations coopératives en France rencontrent les plus grandes difficultés à obtenir ce statut. Les difficultés administratives retardent ce type d'investissement.

⁶⁵ Cf Annexe 2.10 p. 109, note d'information sur les taux d'intérêts bancaires pour le crédit aux PME au Sénégal

⁶⁶ Frédéric Sandron, 2003, *Migration et développement*, La documentation française, IRD, juillet

⁶⁷ Pour plus de détails, se référer au développement logement dans la monographie Mali ;

Pratique et affectation de l'épargne transférée par les immigrés sénégalais

Transferts

- Pratique :
- Montant annuel minimum de transferts reçu : 130 millions d'euros.
 - Les modes de transfert Western Union et les transferts informels sont les plus utilisés.
 - La rapidité des transferts est privilégiée
 - Une part des transferts en direction du Sénégal est destinée à la Guinée Bissau.
- Fréquence :
- Les immigrés sénégalais vivant en foyer sont ceux qui transfèrent le plus régulièrement une part importante de leur revenu.
- Problèmes :
- Coût, délai des transferts bancaires et faible représentation des banques dans la zone d'émigration
 - Faible sécurité des transferts informels
 - Dépendance au système Western Union face à l'urgence des besoins exprimés par les familles.

Affectation sociale des transferts

- Les immigrés sénégalais cotisent dans diverses associations communautaires dont certaines ont comme objectif la réalisation d'infrastructures locales dans les villages et régions d'origine.

- Pratique :
- Infrastructures sanitaires et sociales
- Fréquence :
- Selon les demandes des villages
- Les problèmes majeurs :
- L'adéquation des réalisations aux besoins de la commune d'origine
 - Problème de pérennisation des réalisations
- Les transferts d'épargne individuels sont affectés à 80 % au soutien de la famille.
- Pratique :
- Le soutien à la consommation
 - Les dépenses de santé (forme d'assurance)
 - Les dépenses exceptionnelles (forme d'assurance)
- Fréquence :
- Très régulière pour les immigrés dont les épouses et les enfants qui sont restés au Sénégal, variable pour les autres
 - Dans l'urgence, selon les besoins de la famille, pour tous.
- Problèmes :
- Réciprocité de la dépendance migrants-famille (pour les transferts à caractère urgent)
 - Coût de transfert élevé pour les transferts urgents.

Affectation économique des transferts

- Les initiatives économiques

- Pratiques :
- Souvent aide au financement d'une activité portée par un tiers
 - Secteurs d'investissement : Agriculture, tourisme, commerce, artisanat, transport, pêche et la chaîne du froid. Existence d'investissements lourds.
- Problèmes :
- Coût et accès du crédit moyen et long terme
 - Manque de conseils et d'encadrement

Affectation immobilière des transferts

- Le désir d'investissement dans la construction de l'habitat au Sénégal concerne une grande partie des migrants.

- Pratique :
- Réhabilitation ou construction du logement au comptant à coût élevé
 - Beaucoup affirment avoir des comptes épargne pour réaliser un investissement immobilier, logés en France dans des banques pour des questions de rémunération et de sécurité.
- Problèmes :
- Coût et accès au crédit moyen et long terme au Sénégal
 - Lourdeurs administratives pour acquérir un titre foncier à Dakar
 - Problèmes de confiance en l'intermédiaire (entreprise ou ami) chargé du suivi des travaux

2.3 Les Comores

1) Les transferts financiers

Les montants transférés

Selon la Banque Mondiale, les émigrés comoriens sont des investisseurs incontournables pour le pays. Ils ont transféré près 6,4 millions d'euros en 1996. Conjugés aux flux financiers qui passent par les réseaux informels, ces transferts seraient équivalents à 24,3 millions d'euros soit le budget national comorien⁶⁸. Toujours selon la banque mondiale, en 1999 ces transferts s'élevaient à 26,4 millions d'euros et 30,48 millions d'euros en 2002. La rente migratoire prend un caractère vital pour les Comores. Dans ce contexte, l'émigré comorien devient un acteur économique essentiel à la survie de son pays.

Les modes de transferts

Il n'existe pas d'enquêtes analysant les différents modes de transfert et leurs utilisations par les migrants comoriens. Selon les enquêtes, les transferts par l'intermédiaire d'un ami ou tout simplement d'un Comorien qui rentre au pays sont, de loin, les plus utilisés. En cas d'urgence, le système de Western-Union est employé, mais c'est *un système par défaut*. Les transferts bancaires ou postaux sont marginaux. La faible couverture du réseau bancaire aux Comores ainsi que les délais des transferts bancaires sont les limites principales quant à l'utilisation des services bancaires. Il existe deux banques aux Comores, la Banque Nationale des Comores et une filiale de la BNP. Les coûts de transferts ajoutés aux frais de retraits sur place découragent également ce type de transferts.

Les transferts informels ne sont cependant pas satisfaisants. Des « détournements » existent, ce qui freine les investissements.

Les motifs de transferts

Les motifs de transfert sont intrinsèquement liés aux motivations qui ont poussé au départ. Selon des enquêtes, la formule générique « quête de travail » renferme une pluralité de motivations sous-jacentes liées à la coutume telles que les constructions de maisons ou l'accumulation de bien et de capital pour les dots de mariage. Ainsi, les motifs de transfert seront influencés par l'origine du projet migratoire, souvent assimilés à une « *quête de l'argent de la coutume* ».

2) Affectation sociale, économique et immobilière des transferts : pratiques et contraintes

Le manque d'études ou d'enquêtes précisant l'affectation et l'utilisation des transferts des migrants comoriens vers leur pays d'origine ne nous permet pas d'évaluer les fréquences et l'importance relative de chacune de ces affectations. Néanmoins, les entretiens effectués auprès des migrants donnent un ordre de grandeur.

⁶⁸ Sophie Blanchy, 1998, op.citée

L'affectation sociale

Les actions des associations de ressortissants

Ces associations en créant des dispensaires, des écoles, des coopératives agricoles ou des routes, des systèmes d'adductions d'eau, des réseaux d'électrification *pallient l'absence de l'État. Les communautés de bases sont, de fait, les premiers acteurs du développement*⁶⁹.

Une revue de Médecins du Monde⁷⁰ décrit comment *plusieurs de ces associations sont à l'origine d'un programme de développement sanitaire mené dans le Sud des Grandes Comores depuis 1996. Elles financent 20 % de cette action, soit 77 000 €. Elles ont créé un collectif de lutte contre le choléra aux Comores lorsque l'épidémie s'est répandue dans les Iles et ont assuré, en janvier 1998, une partie importante de la mission d'urgence : 17 000 € ont été récoltés en trois mois.*

La grande majorité des projets est financée sur fonds propres par les associations de ressortissants villageois. Le FADC (Fonds d'Action pour le Développement Communautaire – une ONG comorienne qui fonctionne avec des financements de la Banque Mondiale) a par exemple participe au financement d'un projet d'adduction d'eau. Les actions des coopérations décentralisées sont très embryonnaires. La décentralisation n'est pas effective aux Comores. La difficulté de la pérennisation des infrastructures réalisées sans appui est soulevée.

Le soutien à la famille

Le soutien à la consommation, aux dépenses de santé et d'éducation des familles semble généralisé. Les responsables associatifs signalent la spirale de dépendance que cela entraîne aussi bien pour le migrant que pour les jeunes restés au pays. En effet, ces envois grèvent la gestion de l'épargne des migrants mais surtout créent des habitudes d'assistantat chez les jeunes. Ces effets négatifs des transferts sur la force de travail ont été développés par des chercheurs (Gubert, 2000).

L'exigence de productivité des transferts est exprimée à plusieurs reprises. Le manque de structures de formation et d'accompagnement à la création d'activités économiques, afin de valoriser ces transferts et de réduire la dépendance des familles, est souligné.

L'affectation économique des transferts

Les secteurs d'investissement aux Comores sont l'agriculture, le petit commerce et la pêche. Les migrants n'investissent pas directement aux Comores. Les retours définitifs sont rares et la gestion à distance délicate. Par contre, ils financent les investissements nécessaires à la création d'une activité économique portée par un tiers car l'accès au crédit est très limité aux Comores et les garanties exigées sont trop élevées. Les problèmes signalés sont ceux de l'encadrement, du manque de formation et d'appropriation par le porteur du projet sur place. La mise en place d'un système où l'épargne du migrant cautionnerait l'accès au crédit d'un tiers serait, selon les migrants, un moyen d'accroître la responsabilisation du porteur de projet.

L'affectation immobilière

Construire un logement, tout le monde y pense, affirme un responsable associatif. La construction d'une maison au Comores coûte en moyenne 25 000 €. Le coût des matériaux est élevé aux Comores car le ciment est importé. Les constructions sont faites au comptant et uniquement sur fonds propres. L'accès au crédit à moyen-long terme est impossible. Ainsi les mêmes difficultés que celles citées par les migrants maliens et sénégalais s'observent au Co-

⁶⁹ Sophie Blanchy, Op.cité

⁷⁰ Philippe Granjon, "Comores : la prévention contre le choléra" Médecins du monde, n°51, juin 98, citée par Sophie Blanchy dans Hommes et migrations n° 1215, sept 98.

mores (pertes d'économies d'échelle, problème de gestion à distance et « détournement » de l'utilisation de l'argent prévu pour les constructions...)

Pratique et affectation de l'épargne transférée par les immigrés comoriens

Transferts

Pratique : - Montant annuel minimum de transferts reçu : 24, 7 millions d'euros.
- Le mode transfert par voie informelle est le plus utilisé

Problèmes : - Coût, délai des transferts bancaires et faible représentation des banques dans la zone d'émigration
- Faible sécurité des transferts informels (risque de détournement de leur utilisation)

Affectation sociale des transferts

■ Les immigrés comoriens cotisent dans diverses associations communautaires dont certaines ont comme objectif la réalisation d'infrastructures locales dans les villages et régions d'origine.

Pratique : - Infrastructures sanitaires, sociales et religieuses

Fréquence : - Tous les trois ans pour les gros investissements (jusqu'à 45 000 €)

Les problèmes majeurs : - Problème de pérennisation des réalisations et de suivi

■ Les transferts d'épargne individuels sont affectés en grande partie au soutien de la famille.

Pratique : - Le soutien à la consommation
- Financement coutumier (grand mariage, mosquées, funérailles)
- Les dépenses de santé (forme d'assurance)
- Les dépenses exceptionnelles (forme d'assurance)

Fréquence : - Régulière
- Dans l'urgence, selon les besoins de la famille, pour tous.

Problèmes : - Réciprocité de la dépendance migrants-famille (pour les transferts à caractère urgent)
- Coût de transfert élevé pour les transferts urgents.
- Dépendance forte des jeunes et diminution de l'incitation au travail

Affectation économique des transferts

■ Les initiatives économiques

Pratiques : - Souvent aide au financement d'une activité portée par un tiers
- Secteurs d'investissement : Agriculture, commerce, pêche.

Problèmes : - Coût et accès au crédit à moyen et long terme
- Manque de conseils et d'encadrement
- Problèmes de pérennisation des initiatives économiques par manque de formation, d'accompagnement et de responsabilisation du porteur

Affectation immobilière des transferts

■ Le désir d'investissement dans la construction de l'habitat au Comores concerne une grande partie des migrants.

Pratique : - Réhabilitation ou construction du logement au comptant à coût élevé

Problèmes : - Coût et accès au crédit à moyen et long terme
- Problèmes de confiance en l'intermédiaire (entreprise ou ami) chargé du suivi des travaux

2.4 Le Vietnam

1) Les transferts financiers

Les montants transférés

Il a été difficile de chiffrer les transferts reçus par le Vietnam. Aucune donnée statistique provenant de diverses institutions internationales n'a permis d'estimer ces montants.

Selon les enquêtes, les transferts en provenance des ressortissants vietnamiens vivant aux USA sont les plus importants (notamment pour les investissements).. En France, ce sont les clandestins et les ouvriers qui envoient le plus d'argent. Les envois de fonds auraient été très importants dans les années 1980-1990, lorsque la crise économique au Vietnam était la plus rude.

Les motifs de transferts

Si certains immigrés transfèrent régulièrement de l'argent pour soutenir les dépenses de la famille, en général les envois de fonds sont liés à des demandes exprimées par les familles. Ces demandes sont liées aux aléas économiques ou de santé par exemple ou aux besoins financiers nécessaires à l'investissement dans une activité économique. La recherche de valorisation des transferts est très forte chez les migrants vietnamiens.

Les modes de transfert

Le mode de transfert le plus utilisé par les migrants vietnamiens est l'intermédiaire se rendant au pays et les sociétés de transferts vietnamiennes de droit français. Ces sociétés offrent des coûts de transferts inférieurs à ceux des banques ; il en existe 5 dans la région parisienne.

Un mode de transfert très répandu, s'appuyant également sur des sociétés de droit français, est les transferts de produits rares ou très demandés au Vietnam (comme cela a été le cas pour l'envoi de billes pour confectionner des stylos). Les Vietnamiens trouvent toujours un moyen pour envoyer de l'argent et réaliser une plus-value. L'envoi de marchandises est une « contrebande légale » : officiellement, ces produits ne sont pas considérés comme étant des importations et les envois respectent les quotas officiels. La famille au Vietnam n'a même pas à rechercher un acheteur. Ce système est tellement répandu que destinataires et acheteurs se trouvent directement à l'aéroport. Ainsi, la famille récupère l'équivalent monétaire instantanément. Cela représente une somme supérieure au coût d'achat (plus frais de port) par les migrants en France. La rentabilité du transfert est établie dès l'origine.

Les migrants vietnamiens n'expriment aucune contrainte ou difficulté en ce qui concerne les transferts.

2) Affectation sociale, économique et immobilière des transferts : pratiques et contraintes

Le manque d'études ou d'enquêtes précisant l'affectation et l'utilisation des transferts des migrants vietnamiens envers leur pays d'origine ne permet pas d'évaluer les fréquences et l'importance relative de chacune de ces affectations.

L'affectation sociale

Les associations de développement

La plupart des associations de ressortissants sont tournées vers le Vietnam. Les actions en direction du Vietnam prennent la forme de programmes d'aide humanitaire ou de développement. Les médecins et les professeurs par exemple mettent en place des programmes de transferts de compétences en collectant des cotisations pour construire des dispensaires ou des structures pour les enfants des rues dans les zones urbaines. Les cotisations sont utilisées pour financer des actions là-bas mais en aucun cas elles ne couvrent les frais de fonctionnement des associations ici. Le prix du billet d'avion est le principal frein aux programmes de transfert de compétences portés par les médecins ou les professeurs. Cette forme de coopération spontanée n'est pas encadrée. Selon les enquêtes, les associations n'ont pas cherché à développer des partenariats avec les coopérations décentralisées par exemple. Elles n'ont pas non plus la culture de recherche de subventions. Cependant, il existerait aujourd'hui une véritable volonté de donner une légitimité institutionnelle à leur travail.

Le soutien à la famille

Le soutien financier direct et régulier à la famille est rare. Les envois urgents concernent surtout l'accès aux soins dans le pays d'origine. Porter une réflexion sur la mise en place d'une mutuelle agissant sur les deux espaces (cotisation en France et droits au Vietnam) permettrait d'améliorer cet accès aux soins.

Le soutien à la famille se fait essentiellement par le soutien financier à la création d'une activité économique portée par un membre de la famille.

L'affectation économique

Les initiatives économiques sont très souvent portées par un membre de la famille resté au pays. Des difficultés d'accès au crédit existent. Les exigences de garanties ne sont pas remplies par les Vietnamiens alors que le migrant ici pourrait cautionner ce crédit et en faciliter l'accès. Ce système de correspondance entre une épargne ici et un crédit là-bas fait partie des demandes exprimées par les migrants vietnamiens en France.

L'Etat a créé le Comité des Vietnamiens résidant à l'étranger. Ce comité aide les Vietnamiens de l'extérieur dans la gestion des procédures et formalités administratives. Il permet également aux Vietnamiens de l'Extérieur d'être privilégiés par rapport aux investisseurs étrangers. Ils peuvent investir dans les domaines économiques réservés aux nationaux tel que par exemple le secteur de l'énergie. Ce Comité concerne les investissements à haute valeur en capital. Il semble que les Vietnamiens de France soient plus tournés vers l'investissement local, en faveur de la famille.

L'affectation immobilière

La construction d'un logement pour soi ou la famille est un motif généralisé d'emploi de l'épargne. Suivant cette même recherche de transfert « valorisée » ou pour un objectif précis, le logement fait partie des affectations récurrentes.

L'accès aux droits de propriété est impossible pour le migrant qui n'est pas domicilié au pays. Ainsi les constructions sont souvent entreprises par les familles avec les risques de « détournement » de l'utilisation finale de l'argent.

Les logements coûtent relativement chers au Vietnam. Selon les enquêtes, le coût du logement à Hô Chi Minh ville est presque le même que celui des logements à Paris. Or, les possibilités de crédits sont inexistantes car le migrant n'a pas de foyer fiscal au pays. La mise en place d'un système d'épargne et de crédit par les banques internationales présentes en France et au Vietnam permettrait de contourner ces difficultés.

Pratique et affectation de l'épargne transférée par les immigrés vietnamiens

Transferts

Pratique : - Les transferts « rentables » sont très utilisés et reposent sur l'envoi de produits où le différentiel de prix mutuellement avantageux pour le migrant et sa famille.
- La rentabilité des transferts est privilégiée
- Les transferts financiers se font soit de façon informelle soit par l'intermédiaire de sociétés de transfert de loi française.

Fréquence : - Les ouvriers et les clandestins sont ceux qui transfèrent le plus régulièrement une part importante de leur revenu.

Problèmes : - Pas de problèmes soulevés.

Affectation sociale des transferts

■ Les Vietnamiens de France cotisent au sein d'association pour la réalisation de projets humanitaires et sociaux.

Pratique : - Beaucoup de transferts de compétences chez les associations de médecins ou de professeurs

Les problèmes majeurs : - Faible soutien des organismes institutionnels par manque de lisibilité de leurs actions.

■ Les transferts d'épargne individuels sont affectés au soutien de la famille sous la forme d'aide financière à la réalisation d'une activité économique portée par un tiers. Sinon, des transferts pour permettre l'accès aux soins sont pratiqués selon les besoins des familles.

Pratique : - Les dépenses de santé (forme d'assurance)
- Les dépenses exceptionnelles (forme d'assurance)

Problèmes : - Coût de transfert élevé pour les transferts urgents.
- La création d'une mutuelle agissant avec le double espace est évoquée.

Affectation économique des transferts

■ Les initiatives économiques

Pratiques : - Souvent aide au financement d'une activité portée par un tiers

Problèmes : - Coût et accès du crédit moyen et long terme

Affectation immobilière des transferts

■ Le désir d'investissement dans la construction de l'habitat au Vietnam concerne une grande partie des migrants (pour soi ou la famille).

Pratique : - Réhabilitation ou construction du logement au comptant à coût élevé

Problèmes : - Coût et accès au crédit moyen et long terme au Vietnam
- Difficultés d'acquérir un titre foncier
- Problèmes de confiance en l'intermédiaire (entreprise, famille ou ami) chargé du suivi des travaux

2.5 Le Maroc

1) Les transferts financiers

Les Montants transférés

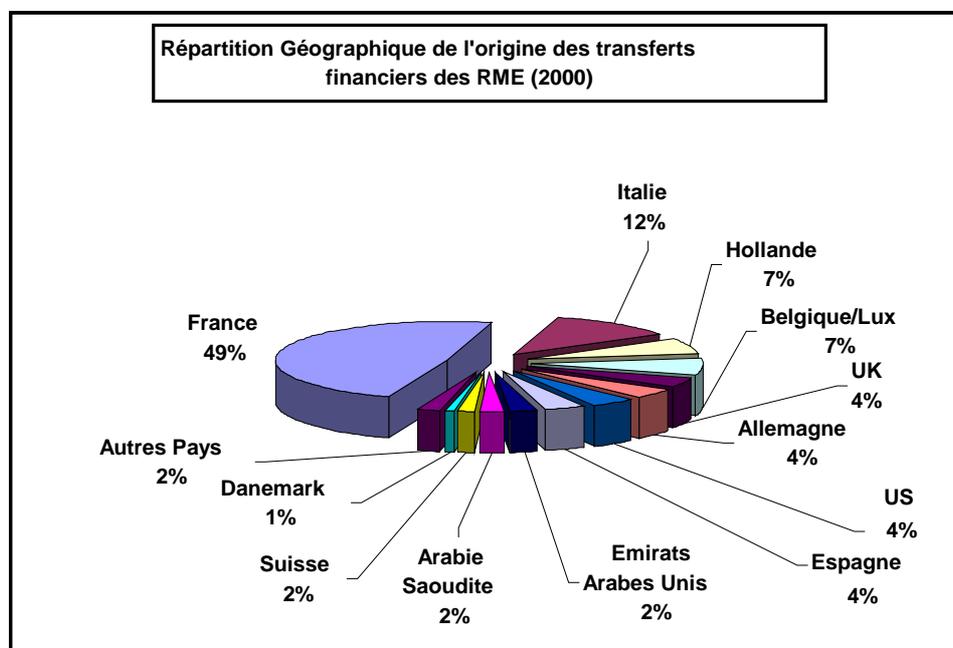
Les transferts financiers des migrants reçus par le Maroc s'élèvent à 3.6 milliards d'euros pour l'année 2001. Le Maroc est le cinquième pays en terme de transfert reçu, après l'Inde (11 milliards), les Philippines (6,9), le Mexique (6,6) et la Turquie (4,5).

Transferts financiers des marocains de l'étranger (en millions d'euros)						
Année	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Total des transferts	1887,3	2103,3	1931	1900,1	2296,1	3616,2
en provenance de France*					1115,9	
Déficit BP**	-2459,9	-2365,5	3006,8	-3231,4	-4331,1	-4342
Pourcentage de BP	76,7	88,9	64,2	58,8	53	83,3

Source Office des Changes Marocains, 2001

* source OIM, Rapport 2002, ** balance des paiements

Ces transferts proviennent pour près de 50 % des résidents Marocains en France, loin devant ceux provenant d'Italie (12 %) et Belgique 7 %.



Source : OIM, Rapport 2002

Selon l'enquête effectuée auprès de Marocains Résidents de l'Étranger par l'INSEA en 1998, 93,4 % des migrants ayant quitté le Maroc ont effectué des transferts au cours de cinq dernières années. En tenant compte du fait que 54,4 % des migrants ont quitté le Maroc dans les années 1980, ce chiffre montre l'importance des liens de la communauté marocaine avec leur pays d'origine.

Dans l'ensemble 36,6 % des migrants ont transféré plus d'un tiers de leur revenu et 15 % d'entre eux plus de la moitié de leur revenu. Cependant, selon les pays d'émigration, il faut noter des différences importantes : sur les migrants ayant transféré plus de la moitié de leur revenu, 26,9% sont des immigrants en Italie, 17,1 % en Espagne et 13,5 % en France.

Selon INSEA, en 1998, 50 % des migrants interrogés ont transféré 5000 euros et 26 % plus de 10000 euros. 41,8 % des immigrants estiment que les montants transférés se sont maintenus au cours des trois dernières années. La proportion des migrants ayant transféré des fonds au cours de 1995 à 2000 est comprise entre 89 et 100 % dans les principaux pays d'immigration. Elle est plus faible en Hollande (88,9 %) et plus élevée en Italie (97 %).

En 2000, selon l'Office des Changes Marocain, 50% des transferts des MRE vers le Maroc sont réalisés par les marocains résidents en France suivi par les marocains résidents en Italie (soit 11,8 %).

De manière générale, les MRE ont confiance dans les banques marocaines et les services proposés sont relativement satisfaisants. Cependant, il convient de favoriser davantage la concurrence entre les banques marocaines et des banques étrangères pour mettre fin à certaines positions dominantes. Les transferts de fonds transitant par les banques marocaines sont relativement bien développés mais les délais sont longs lorsque les transferts s'effectuent par chèque. De plus, les banques marocaines ne s'engagent pas sur le change lors des opérations de transferts effectués. Cela crée une certaine insécurité. Les dépôts effectués dans les banques marocaines ne peuvent être utilisés en France du fait de la non convertibilité du dirham.

Les modes de transfert

Selon l'INSEA (2000), 58 % des migrants ont effectué régulièrement des transferts soit 31 % mensuellement, 19 % trimestriellement et 7,5 % annuellement.

Les principaux canaux de transfert transitent essentiellement par les banques (66,8 %), la poste (16,1 %) et lors des visites au Maroc (13,7 %). Les banques marocaines interviennent dans près de 2/3 des transferts (62,4 %) et les postes dans les pays d'accueil dans moins du quart des opérations. Le recours aux banques marocaines est d'autant plus important que les migrants sont fortement concentrés sur un territoire donné et que le niveau de satisfaction quant à la qualité des services est acceptable.

Les motifs de transferts

Les motifs d'envoi d'argent sont par ordre d'importance : alimenter un compte bancaire pour subvenir à la consommation courante de la famille, construire un logement, aider la famille élargie et réaliser des infrastructures communautaires (Enquête FORIM, 2003)⁷¹.

Selon INSEA, le fait de réaliser un investissement au Maroc a une grande influence sur l'intensité des transferts. 96,9 % des immigrants marocains ayant réalisé un projet au Maroc ont effectué des transferts de 1995 à 2000 et 17,2 % ont transféré plus de la moitié de leurs revenus. Seuls 87 % des migrants n'ayant pas réalisé un investissement au Maroc ont transféré de l'argent et 11 % d'entre eux ont transféré plus de la moitié de leur revenu.

⁷¹ Voir la consultation Maroc en Annexe pour plus de détails.

a. Affectation sociale, économique et immobilière des transferts : pratiques et contraintes

Affectation sociale

Association de développement

La décentralisation est récente au Maroc et s'est développée avec l'organisation des communes marocaines suite au dahir portant loi du 30 septembre 1976. Au niveau de la province, si l'Etat est représenté par le gouverneur qui dirige ses services extérieurs, la population de la province est représentée par le conseil provincial. Chaque province regroupe des communes rurales et urbaines et chaque commune est composée de plusieurs villages (ou douars). Les communes en particulier rurales ne disposent que de faibles ressources pour leur fonctionnement. De plus, elles ont hérité d'une partie du personnel qui était précédemment localisé à d'autres niveaux des structures de l'Etat. Elles emploient souvent de nombreux fonctionnaires manquant de motivation et ou de compétences. Cela renforce les relations conflictuelles entre les associations villages et les autorités locales.

C'est pour ces raisons que la société civile marocaine joue souvent un rôle important en terme de développement.

Les ONGs impliquant les migrants marocains peuvent constituer un appui notable pour la création et l'organisation d'associations villageoises. Dans le sud du Maroc, certaines associations de migrants ont joué un rôle important dans l'impulsion de la création d'associations villageoises. Ainsi, depuis une vingtaine d'années, le rythme de création des associations avec l'appui d'association de migrants est d'environ 200 associations (soit en moyenne une quinzaine par an). La relation permanente que ces associations entretiennent avec les migrants dans différentes régions en Europe a eu un rôle déterminant dans la réussite des projets. Certaines associations sont très actives comme par exemple l'association Alamana de Perpignan qui a mobilisé 259 164 euros en quelques mois pour la construction de la route d'Agadir Melloul ou celle de Sekraoui de Paris qui a rassemblé 274 408 euros pour la route d'Ighrem-Ait Abdellah.

Les transferts de compétence

Le programme TOKTEN (Transfert of Knowledge Though Expatriate Nationals) a été initié par le PNUD en 1977. Il a pour objectif le transfert de connaissances par l'intermédiaire des nationaux expatriés. Le projet TOKTEN a été signé par le Ministère des affaires étrangères du Maroc le 8 janvier 1990. Il a pour objectif de favoriser l'identification du potentiel de scientifiques marocains à l'étranger pour renforcer les capacités techniques dans les secteurs clés et contribuer au développement économique et social (Bouoiyour, 2001)⁷². Le bilan de ce programme établi par le PNUD dans une cinquantaine de pays est assez satisfaisant.

Au Maroc, le projet a longtemps sommeillé mais connaît actuellement une nouvelle impulsion avec l'intérêt du Ministère déléguée auprès des Affaires étrangères et de la coopération chargée de la communauté marocaine résidant à l'étranger. Tokten contribue à la mise en place d'un annuaire des compétences marocaines et la constitution d'un groupe de recherche très actif en génie industrielle. Tokten a aussi permis la création de l'association « Savoir et Développement » (S&D) en 1999 à l'initiative de chercheurs palois en sciences dures (mathématiciens et informaticiens). Ensuite des experts en sciences sociales et économiques ainsi que des hommes d'affaires et des jeunes entrepreneurs ont rejoint S&D. Elle regroupe environ 200 spécialistes provenant principalement des régions françaises, en Europe et en Améri-

⁷² Bouoiyour J., 2001, « Migrations des personnels scientifiques qualifiés et réseaux de transfert de technologie : quelques enseignements de l'expérience marocaine », *La migration Sud-Nord : la problématique de l'exode des compétences*, Actes du colloque organisé par l'Association Marocaine d'Etudes et de Recherches sur les Migrations, Faculté de droit-Agdal, 27-28 avril, Rabat.

que. Elle a pour objectif de favoriser les transferts scientifiques et technologiques au Maroc. S&D a créé une base de données répertoriant les compétences marocaines à l'étranger et au Maroc pour permettre la réussite de projet de développement. L'association S&D est composée de comités associatifs régionaux chargés d'identifier des personnes et des programmes de transferts technologiques en vue de promouvoir l'innovation au Maroc. Selon Bouoiyour (2001), de telles initiatives doivent être encouragées pour renforcer :

- les réseaux d'associations en les intégrant dans des programmes de recherches scientifiques ;
- le partenariat avec les secteurs privés et semi-publics (OCP, ONEP, ONE...) ;
- la régionalisation de la recherche scientifique et technique en faisant émerger des pôles de compétences en dehors de l'axe Casablanca-Rabat et dans d'autres régions du Maroc comme le Sud, l'Oriental... ;
- la création d'un organisme spécifique pour s'occuper des personnels scientifiques qualifiés (POS) marocain.

L'affectation économique des transferts

Les investissements réalisés en dehors de l'immobilier sont moins importants : 7,5 % pour l'agriculture et 8,8 % pour les secteurs non agricoles (et une part importante pour le commerce).

Les investissements hors immobilier sont plus importants à l'étrangers (37 %), et en particulier dans les services (24,7 %) et dans une grande partie dans le commerce (17,4 %). Les investissements réalisés dans l'agriculture sont faibles aussi bien au Maroc qu'à l'étranger soit 7,3 %. Au Maroc, les investissements par les MRE se réalisent par ordre d'importance dans l'immobilier, le commerce, l'agriculture, le tourisme et l'industrie.

Le commerce (27,4 %), suivi du tourisme (12,1 %), l'agriculture (10,6 %), l'industrie (7,5 %) et les autres services (5,3 %) composent l'essentiel des projets d'investissements réalisés par les migrants (INSEA, 2000).

Pour réaliser un investissement productif, les MRE doivent assurer la sécurité de leur projet. En effet, l'idée est souvent « récupérée » par les locaux avec la complicité des banques. C'est très dissuasif et les migrants sont très méfiants.

Autant il est facile d'obtenir des prêts pour des crédits à la consommation ou pour des investissements immobiliers, autant il est moins évident d'obtenir des prêts au Maroc pour la création d'entreprise. Le système bancaire n'est pas vraiment tourné vers les entreprises (pas de garanties réelles, pas de culture de risque). Les banques font des prêts revolving à court terme.

La lourdeur des procédures administratives ou « Effet boulimique » est aussi un autre élément fortement dissuasif en matière d'investissement. L'administration considère l'immigré comme une source de revenus. Il y a une relation un peu conflictuelle qui amène souvent au découpage, à l'escroquerie, etc.

Le fait d'être éloigné augmente considérablement les risques. La gestion à distance est très difficile. La présence sur place est essentielle. Pour les investisseurs étrangers, trouver une personne de confiance est capitale et correspond à un véritable métier. Il y a une génération de jeunes au Maroc, qui ont acquis des compétences et qui se sont bien positionnés sur ce créneau. Ils vendent de la confiance et sont devenus des personnes ressources pour les investisseurs.

L'affectation immobilière des transferts

L'immobilier occupe de loin le premier mobile d'investissement des MRE que ce soit dans le pays d'origine ou d'accueil : respectivement 83,7 % et 63 %. L'acquisition d'un logement d'abord pour satisfaire les besoins du ménage et ensuite un placement.

En France, 73% des immigrés marocains vivent dans un immeuble collectif et 22% dans une maison individuelle. Ils sont à 70% locataires et 46% à vivre en HLM. Ils vivent en moyenne à 3,8 personnes par logement.

En matière de réalisation d'investissements dans l'immobilier, les migrants marocains ne font pas réellement face à des problèmes pour concrétiser leur projet au Maroc. Les offres immobilières sont nombreuses et il existe de nombreuses possibilités de financement de tels investissements par des prêts adéquats, à des taux avantageux.

Toutefois, on assiste de plus en plus à la revente de biens immobiliers par les migrants de la première génération ayant bénéficié du regroupement familial pour l'achat d'un bien immobilier en France. Lorsque les migrants ont leur famille en France, les retours au Maroc s'effectuent essentiellement pendant les vacances et disposer d'un bien au Maroc est souvent coûteux. Les migrants réalisent que le retour définitif au Maroc n'est pas intéressant lorsque leurs enfants vivent en France. Cette catégorie de migrants aspire alors à de meilleures conditions de vie en France et notamment la possibilité de réaliser un investissement immobilier qui leur permettra de quitter les cités ou les logements sociaux de type HLM. C'est pour cette raison que seul 35,6 % des projets d'investissements (contre 83,7 % des investissements réalisés) concernent l'immobilier (INSEA, 2000).

Pratique et affectation de l'épargne transférée par les MRE

Transfert

- Pratique :
- Montant annuel de transferts reçu en 2002 : 4 milliards de dollars
 - En moyenne cela représente le tiers du revenu des MRE
 - Rapidité, coût de transfert faible et sécurité des transferts
- Fréquence :
- 31 % des migrants effectuent des transferts mensuellement
- Problème :
- Faible concurrence entre les banques
 - Retrait difficile à partir de la France pour des comptes au Maroc
 - Absence de garantie de l'application du taux de change lors du transfert

Affectation sociale des transferts :

- Les MRE sont impliqués de manière importante dans des associations de développement

- Pratique :
- Développement d'infrastructure communautaire
- Fréquence :
- Selon les besoins du village
 - Investissement en fonction des opportunités
- Les problèmes majeurs
- Lourdeurs administratives
 - Manque de professionnalisation de certains métiers relatifs au suivi des projets
 - Gestion à distance difficile
 - Difficulté de pérenniser les installations

- Les transferts d'épargne individuelle pour soutien de la famille sont importants pour la première génération de MRE

- Pratique :
- Soutien à la consommation
 - Santé
- Fréquence
- Très réguliers pour la première génération. Faible ou nulle pour les autres générations.
- Problèmes :
- Comportement de rentier des familles
 - Coût important pour les transferts rapides
 - Difficulté de responsabiliser la famille et la rendre autonome

- Les retraités MRE aspirent à des facilités pour percevoir les retraites et accéder à la santé au Maroc

- Pratique
- Retraités présents dans les foyers
 - Retour régulier au Maroc pour percevoir les retraites
- Problèmes
- Manque de fluidité dans la perception des retraites
 - Accès difficile à la santé au Maroc.
 - Suppression de certains avantages en cas de séjour prolongé au Maroc
 - Familles des retraités n'ayant pas bénéficié du regroupement familial ont des difficultés à faire valoir leur droit une fois que le chef de famille est décédé.

Affectation économique des transferts

- Pratique
- Immobilier majoritairement
 - Autres secteurs d'investissement par ordre d'importance : commerce, agriculture, tourisme et industrie
- Problèmes
(Liés au risque en matière d'investissement et de création d'entreprise)
- Faible confiance dans les banques pour tout projet innovant
 - Absence de prêt bancaire à taux privilégié pour les investissements productifs
 - Difficulté de rapatriement des fonds en France en cas de liquidation de biens
 - Difficulté de gérer à distance une entreprise ou un investissement et de trouver une personne de confiance.

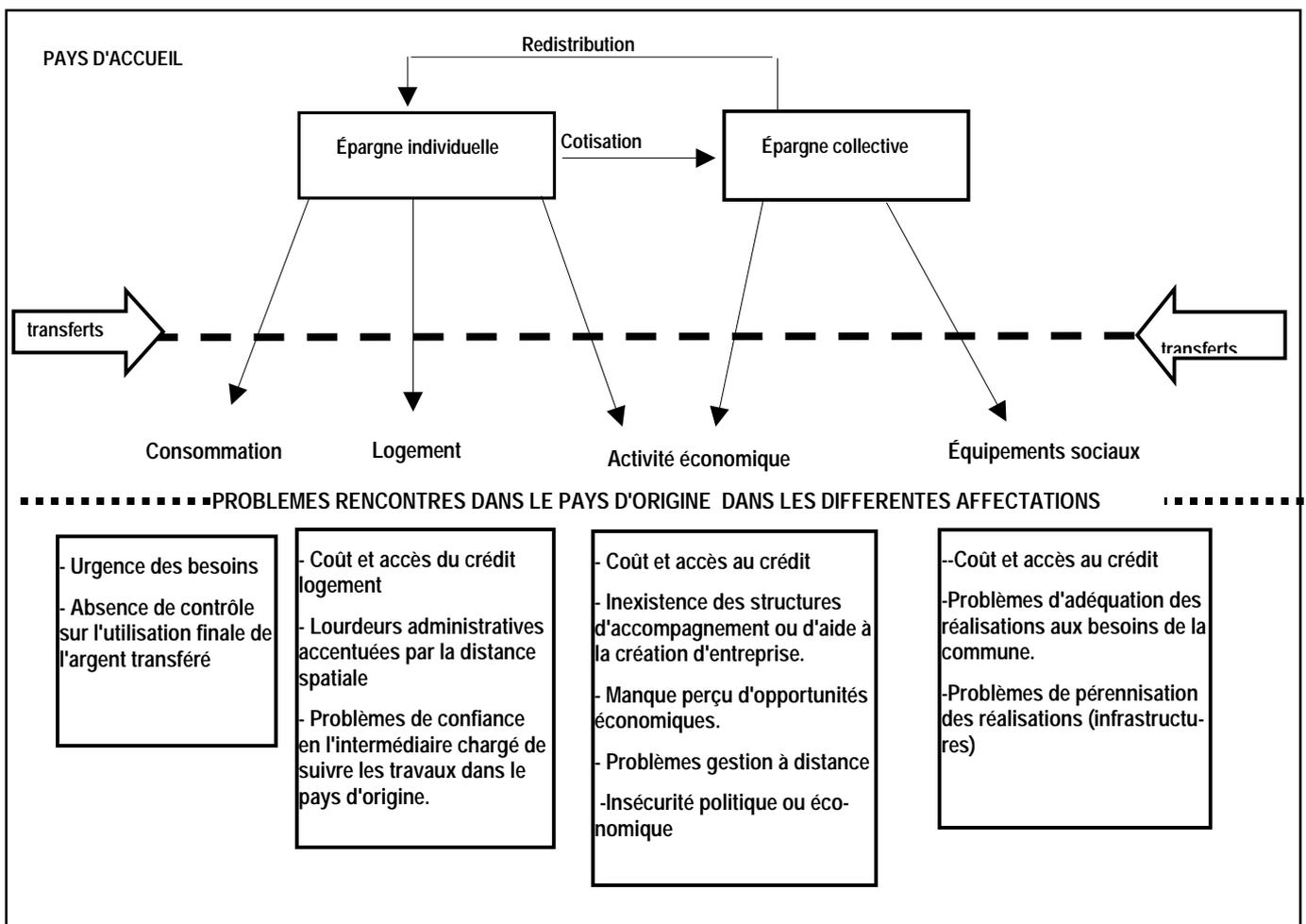
Conclusion intermédiaire

Si les différentes catégories de migrants étudiées sont distinctes aussi bien dans leur profil en France que dans leurs pratiques d'appui au pays d'origine, des tendances se dégagent.

En terme de présence sur le territoire français, les marocains ou français d'origine marocaine sont les plus nombreux (700 000). Viennent ensuite les Vietnamiens d'origine (300 000). Ces deux catégories de populations ont un niveau de vie et d'intégration économique en France bien supérieur aux autres (si on se base sur les emplois occupés, les lieux de résidence, les types de logements et les statuts d'occupation de ces logements). Il ressort des entretiens et littératures les concernant que cette intégration économique ne grève pas les liens qu'ils entretiennent avec le pays d'origine ou la famille élargie restée là-bas. Pour preuve, les transferts d'argent reçus par le Maroc sont en constante augmentation.

Les immigrés comoriens (et les français d'origine), maliens et sénégalais sont moins nombreux que les migrants originaires du Maroc et Vietnam. Ils ont un statut économique plus précaire. Les ressortissants de ces trois pays jouent un rôle fondamental dans le soutien des familles ou villages dans le pays d'origine. Les Comores et le Mali figurent parmi les pays les plus pauvres de la planète ; les transferts financiers reçus revêtent, pour bien des familles, un caractère vital.

Toutes les organisations rencontrées expriment diverses difficultés dans leurs pratiques de transferts d'argent et d'affectation de ces transferts (village, famille, investissement et logement) :



Toutes les catégories de migrants (et même tous les individus) ne rencontrent pas les mêmes difficultés. Le tableau suivant propose d'identifier l'existence ou non dans chaque pays de ces difficultés.

	Mali	Sénégal	Comores	Vietnam	Maroc
Transferts					
Coût et délai des transferts bancaires	X	X	X		
Faible proximité du réseau bancaire	X	X	X		
Manque de confiance envers le secteur bancaire du pays d'origine		X		X	
Insécurité des transferts informels	X	X	X		
Réalizations communautaires					
Constructions au comptant	X	X	X		X
Faible accompagnement des transferts de compétences				X	X
Problèmes de pérennisation des réalisations	X	X	X		x
Soutien à la famille					
problèmes de gestion de l'urgence des besoins	X	X	X		X
Investissement économique					
Coût et difficultés d'accès au crédit dans le pays d'origine (pour le migrant ou un tiers)	X	X	X	X	X
Manque de conseil et encadrement	X	X	X		X
Problèmes de pérennisation des investissements par manque de responsabilisation du porteur	X	X	X		X
Lourdeurs administratives		X			X
Problèmes de confiance lors de la gestion à distance	X	X	X		X
Investissement logement					
Construction au comptant (par tranche) et hausse du coût final de l'investissement	X	X	X		
Coût et accès au crédit de moyen-long terme dans le pays d'origine	X	X	X	X	X
Lourdeurs administratives	X	X		X	X
Problèmes de confiance en l'intermédiaire (entreprise ou famille) chargé du suivi des travaux	X	X	X	X	X
Difficultés d'accès au titre foncier	x	X		X	

L'accès au crédit dans le pays d'origine

Si l'investissement dans le logement se fait pour le compte du migrant, l'investissement dans une activité économique se fait souvent pour le compte d'un tiers, membre de la famille ou ami. Les banques des pays en développement, encore très réticentes, exigent des garanties très élevées pour l'octroi d'un crédit à moyen terme. L'octroi d'un crédit par une banque locale impliquerait, dans le cas du programme d'investissement à distance de PMIE⁷³, que le migrant ouvre un compte dans le pays d'origine. Les revenus perçus en France ne peuvent servir de caution financière. Ces problèmes d'accès au crédit sont rencontrés dans tout type d'investissement (logement ou initiative économique), même s'il est vrai que pour la réalisation d'un investissement logement, la garantie hypothécaire, lorsqu'elle existe, facilite l'accès au crédit. Ces difficultés d'accès au crédit sont donc un frein à l'investissement formel et conduisent les migrants à financer au comptant l'investissement préalable. Selon certains responsables associatifs, cette forme d'aide (le don) à l'investissement ne responsabilise pas le porteur de projet.

L'urgence des besoins des familles

Les transferts financiers des migrants sont destinés en majorité au soutien de la famille "élargie", restée au pays d'origine. Cette dernière affecte cet argent aux dépenses de consommation, de santé, d'éducation ou d'investissement. Sachant la précarité et l'insécurité économiques régnant souvent dans les zones d'émigration⁷⁴, les transferts financiers des migrants forment une assurance face aux incertitudes économiques et sanitaires⁷⁵. L'interdépendance migrant/famille est forte. Elle se traduit par des besoins "urgents" pour les familles et en réponse, des comportements de transferts en dent de scie pour le migrant. Un tel comportement induit diverses formes de pertes en terme financier. D'une part, l'argent transféré *rapidement* coûte plus cher et, d'autre part, l'imprévisibilité (par définition) des aléas et besoins diminue les possibilités de placement et de gestion de l'épargne par les migrants. D'un point de vue économique, il semble pertinent de réfléchir aux possibilités de lisser ces transferts au cours du temps par la mise en place de programmes favorisant l'allègement du caractère urgent des besoins des familles.

L'encadrement et l'accompagnement des projets

Selon les responsables associatifs migrants, le manque d'encadrement et d'aide à la gestion des initiatives économiques est un frein au passage de l'informel au formel (passage de l'activité génératrice de revenus à la micro ou Très Petite Entreprise⁷⁶). Le manque d'encadrement est également considéré comme un frein à la pérennisation des activités financées par le migrant pour le compte d'un membre de la famille.

La confiance en l'intermédiaire chargé du suivi de l'investissement

Quelque soit le type d'investissement, lorsqu'il se fait à distance ou via des allers-retours au pays, il se pose le problème de l'intermédiaire chargé du suivi de cet investissement. Cet intermédiaire est souvent un membre de la famille et des "détournements"⁷⁷ dans l'affectation des fonds sont observés. Des problèmes interviennent également dans les rapports avec les autorités administratives du pays d'origine. L'environnement économique est alors considéré comme risqué et les immigrés (ou les français d'origine) expriment, comme tout entrepreneur-investisseur, des craintes à l'investissement.

⁷³ Programme Migration et initiative économique piloté par le Programme Solidarité Eau (PS/eau)

⁷⁴ Pour le Vietnam, les zones d'émigration sont, après 1954, des zones urbaines et périurbaines et les migrants viennent des classes moyennes (fonctionnaires...). Ainsi la précarité est moins importante. Mais, rappelons quand même que beaucoup de sino-vietnamiens et vietnamiens en France sont des demandeurs d'asile fuyant des conditions de vie douloureuse.

⁷⁵ Théorie de la nouvelle économie du travail

⁷⁶ Selon la classification du Bureau International du Travail (BIT), l'activité génératrice de revenu est considérée comme une activité informelle (telle que la vente ambulante) et la TPE est inscrite dans les registres et comprend entre 2 à 10 employés selon les pays.

⁷⁷ Dépenses urgentes de santé ou de consommation

**DEUXIEME PARTIE : LES ACTEURS DU
NORD ET DU SUD IMPLIQUES DANS LA
VALORISATION DE L'EPARGNE DES
MIGRANTS - REFLEXION ET ACTIONS.**

Toutes les communautés de migrants présentées sont résolument tournées vers leurs pays d'origine. Les différents niveaux de développement des pays d'origine induisent des opportunités différentes pour l'investissement ou la valorisation de l'épargne. De nombreux acteurs institutionnels, financiers et non-gouvernementaux ont mis en place des programmes permettant de lever les différentes contraintes à la valorisation de l'épargne des migrants dans leur pays d'origine. L'analyse de ces expériences permettra de visualiser les mécanismes mis en place ainsi que leurs conditions de fonctionnement. La typologie de présentation de ces actions incitatives respectera celle adoptée pour identifier les pratiques et les problèmes rencontrés par les migrants : l'amélioration des modes de transfert, la valorisation sociale des transferts, la valorisation des transferts orientés vers de l'investissement local et l'habitat.

Le tableau suivant permet de visualiser les produits, les partenariats et financements proposés par chacun des dispositifs mis en place en France ou à l'étranger.

Tableau récapitulatif des caractéristiques des différents dispositifs présentés

	ADER	Banco Solidario	Cofides	IntEnt	PASECA	PMIE	Nafin	CRI
Epargne								
Transfert unique ⁷⁸		X		X		X	X	
Transfert régulier		X			X			
Constitution épargne pays d'origine		X			X			
Crédit								
Investissement à distance		X	X	X	X	X	X	X
Accès crédit investissement		X	X	X	X	X	X	X
Accès crédit immobilier	X	X						
Garantie financière	X	X	X	X		X	X	
Garantie matérielle		X			X			
Prise en charge partielle ou totale coût accès crédit	X		X	X			<i>Dns</i>	
Partenariats								
Opérateur d'appui pays d'accueil	X		X	X		X	X	
Opérateur d'appui pays origine	X		X	X		X	X	X
Partenariat bancaire pays accueil	X	X	X		X		<i>Dns</i>	
Partenariat bancaire pays origine		X	X		X	X	X	
Partenariat système financier décentralisé			X		X			
Financement								
Appui institutionnel (subvention, bonification, refinancement, assistance technique, etc.)	Subv.	Subv. Ass. Tech.		Subv.	Subv.	Subv.	Subv. Ass. Tech.	Struct. publique
Appui privé	Fondation		Eco. solidaire	Eco. solidaire			<i>Dns</i>	<i>Dns</i>

Dns : donnée non spécifiée

⁷⁸ Exemples : transfert d'une caution ou dépôt de fonds propres dans le pays d'origine.

1. LES INSTRUMENTS DE TRANSFERT FACE AUX DEMANDES DES MIGRANTS

1.1 Les contraintes à lever

D'après les enquêtes, les migrants marocains et vietnamiens n'expriment pas de difficulté particulière dans leurs pratiques de transferts. Les premiers sont satisfaits des divers produits et services financiers mis en place par les banques marocaines. Les seconds sont satisfaits des systèmes de transferts qu'ils ont mis en place⁷⁹.

Dans leurs pratiques de transferts d'argent vers le pays d'origine, seuls les migrants maliens, sénégalais/Bissau Guinéens et comoriens⁸⁰ soulignent la présence de contraintes dans les divers modes de transferts utilisés.

Les caractéristiques telles que la rapidité, la sécurité et la proximité de la réception permettent de classer l'adéquation des mécanismes de transferts aux demandes des migrants. Le coût financier des transferts relève d'un arbitrage transversal, lorsque deux mécanismes offrent les mêmes caractéristiques. Ainsi chaque mode de transfert utilisé répond à un ou plusieurs de ces attributs et comportent une ou plusieurs limites.

La rapidité des transferts est exigée par les migrants car ils doivent faire face à des urgences imprévues de la famille restée au pays d'origine.

La sécurité des transferts est nécessaire afin de limiter les risques de pertes possibles au cours de l'opération, tels que les commissions frauduleuses et de détournements.

La proximité du lieu d'encaissement est un attribut du transfert nécessaire aux migrants dont l'origine des familles est rurale.

La diminution des coûts de transfert intervient de façon transversale, en fonction des conditions de rapidité, de sécurité et de proximité.

Les mandats postaux

Les mandats postaux ont comme avantage de proposer des transferts simples, puisqu'ils se font à partir de n'importe quel bureau de poste et à faible coût.

Le principal inconvénient est qu'il entraîne un délai de réception de plusieurs jours. *D'après les migrants, il arrive souvent que les fonds ne soient pas disponibles, ce qui pose des problèmes lorsque les transferts sont effectués pour des besoins urgents de consommation. Au cours de cette période d'attente certaines familles sont obligées d'emprunter à leurs amis ou voisins pour assurer leurs dépenses quotidiennes*⁸¹.

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

*Tarifs appliqués pour les mandats postaux en France*⁷⁸

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

⁷⁹ Systèmes rentables permettant de contourner les banques nationales.

⁸⁰ cf. Fiches « Pratiques et affectation de l'épargne transférée par les immigrés » en partie I

⁸¹ Ababacar Dieng, *Comportements d'épargne des migrants maliens et sénégalais*, Thèse de doctorat, Université de Lyon, 2000

Les transferts bancaires

Les transferts bancaires sont les plus sécurisés. Les commissions appliquées varient d'une banque à l'autre mais sont en général composées d'un fixe et d'un pourcentage (au dessus d'un certain montant). Il est ainsi intéressant d'ordonner des virements sur des sommes élevées.

L'inconvénient majeur de ce type de transfert et que le destinataire doit être titulaire d'un compte bancaire dans le pays d'origine or le taux de bancarisation dans les pays en développement est très faible. Si, les transferts interbancaires entre une banque et sa filiale se font dans des délais relativement courts, ceux concernant deux banques différentes peuvent prendre plusieurs semaines. Concernant les régions d'émigration enclavées et éloignées tels que des centres ruraux, l'éloignement du réseau bancaire entraîne pour les familles des déplacements difficiles et parfois risqués.

Exemple de tarifs pratiqués par la BRED en 2000⁸²

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

Les transferts informels

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

Lorsqu'un migrant retourne au pays, il est alors sollicité par un ou plusieurs autres qui lui donnent de l'argent pour leur famille. *Dans ce mode de transfert, confiance et proximité jouent le rôle de garantie*⁸². Lorsqu'il s'agit d'un intermédiaire proche, ce qui est souvent le cas, la pression sociale collective offre des garanties supplémentaires.

Ce type de transfert présente quelques limites. Il ne peut pas toujours répondre à des besoins urgents dans la mesure où il dépend des opportunités de déplacement de l'entourage familial ou amical. Il échappe aux statistiques et entraîne des difficultés pour la définition précise des contours de ce marché des transferts. Enfin, confiance et pression sociale n'excluent pas complètement les risques de détournement.

Les transferts informels ou les transferts effectués par les sociétés de transfert sont prédominants chez les migrants maliens, comoriens et sénégalais/Bissau Guinéens. Cela confirme la nécessité de renforcer l'adéquation des outils et services financiers aux besoins des migrants.

En agissant sur certains facteurs, plus particulièrement sur l'amélioration des services et la diminution des coûts, il serait possible d'accroître le flux des transferts à travers des organismes financiers. Cela permettrait d'encourager les ménages à l'utilisation des services bancaires et favoriser les comportements d'épargne ainsi que l'accès au crédit.

⁸² Ababacar Dieng, op.citée

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

Instruments	Avantages	Limites
Virement Bancaire (même enseigne ou filiale)	rapidité sécurité	coût SWIFT le destinataire doit avoir un compte bancaire pas de proximité (dans certains pays)
Virement inter-bancaire	sécurité	délai parfois supérieur à 15 jours le destinataire doit avoir un compte bancaire Pas de proximité dans certains pays
Mandat Postal	faible coût simplicité	délai parfois très long pas sécurisé totalement
Société de transfert	simplicité sécurité rapidité extrême proximité	coût très élevé recours à ce système par défaut manque parfois de transparence au niveau des tarifs appliqués
Intermédiaire informel	simplicité coût faible proximité confidentialité	délais variables (en fonction des départs au pays) mais rapide pas sécurisés

Si les réseaux bancaires ne captent pas ces transferts, c'est que les banques des pays d'accueil et d'origine n'ont pas réussi à mettre en place un système incitatif. Quelle est la position des banques françaises pour répondre aux besoins des migrants en matière de transferts vers leur pays d'origine? Quels enseignements peut-on tirer des expériences étrangères ?

1.2 Pour une meilleure adéquation des transferts aux demandes des migrants : les expériences françaises

Position des banques françaises : vers une recherche de diminution des coûts et de proximité

Les Banques commerciales

Certaines banques, conscientes de l'existence de cette clientèle "migrant", essayent de mettre en place un système informatique moins coûteux que SWIFT afin de capter la partie des transferts échappant au système bancaire. Des études de faisabilité d'un tel système sont en cours. La probabilité que le coût de mise en service de ce système (conception, équipement, formation des guichetiers) dépasse la rentabilité espérée en terme de clientèle et de comptes ouverts est forte. Ainsi, l'incertitude prévaut quant à la mise en place d'un tel système.

Les banques commerciales françaises estiment que les transferts bancaires proposés sont satisfaisants lorsqu'ils se font entre une banque et sa filiale et si le destinataire est proche d'une agence du réseau. Le coût du transfert est le coût SWIFT. Ce coût est élevé lorsque les transferts des migrants concernent des petits montants réguliers.

Dans les pays concernés par l'étude, l'étendu du réseau bancaire est faible pour le Sénégal et très faible pour le Mali et les Iles Comores. L'extension de ce réseau à moyen terme est difficile. La bancarisation de ces pays étant pour le moment assez faible, il n'est pas viable économiquement d'étendre le nombre d'agences et le nombre de GAB⁸³. Ainsi, pour les banques commerciales, les transferts bancaires sont limités structurellement aux zones couvertes par le réseau.

⁸³ Guichet Automatique de Banque

Le Crédit Mutuel

Le Centre International du Crédit Mutuel (CICM) a été fondé pour aider, dans les pays du Sud, des Caisses (existantes ou à créer sous la forme mutualiste) à se constituer sous son égide en réseau intégré. Le C.I.C.M a organisé des réseaux mutualistes au Mali et au Sénégal.

En France, le réseau mutualiste travaille avec les migrants. Comme les autres établissements bancaires, le Crédit Mutuel ne produit aucune statistique se rapportant à ses sociétaires migrants. Néanmoins, le réseau du Crédit Mutuel a sa « part normale de marché » dans la clientèle composée de migrants.

Les transferts d'argent sont organisés selon les circuits interbancaires en relation avec les banques dans ces pays (utilisation du réseau SWIFT par exemple). Pourtant des réflexions sont en cours car la Banque s'intéresse à cette catégorie de clientèle.

Selon le Crédit Mutuel, il faut organiser le crédit dans les pays du Sud afin de favoriser la prise de risque. Des solutions sont possibles et le Crédit Mutuel a une stratégie particulière. Il envisage de créer en Afrique occidentale, une banque de plein exercice qui financerait des services aux réseaux installés sur place. Les migrants emprunteraient en Afrique dans les Caisses de leur village d'origine. La trésorerie viendrait de la « Banque SA ». L'encadrement serait fait au niveau local par les Caisses Mutuelles (connaissance des Familles et éventuellement, pression sociale.) Avec cette forme d'organisation, on pourrait donner une dimension importante et « quasi industrielle » à ces affaires.

S'appuyer sur le réseau des Systèmes Financiers Décentralisés en Afrique est une façon de pallier la faible étendue du réseau bancaire traditionnel. Cela conviendrait aux exigences de proximité qu'expriment les migrants ; exigences qui, rappelons-le, sont en partie à l'origine de l'utilisation des systèmes informels ou des sociétés de transfert.

Cette proposition rappelle une des demandes exprimées par les Sénégalais. Les conditions de transferts ne sont pas encore définies. La rapidité sera-t-elle obtenue dans un tel mécanisme?

Partenariat systèmes bancaires et système financier décentralisé : le cas du « Programme d'appui à la mise en place d'un système d'épargne et de crédit autogéré dans le Cercle de Kayes (PASECA) »⁸⁴ : diminution des coûts et proximité

Le réseau des Caisses Villageoises d'Épargne-crédit Autogéré (CVECA) est un instrument financier décentralisé au service du développement local et régional. Le Programme d'Appui à la mise en place d'un Système d'Épargne et de Crédit Autogéré dans le Cercle de Kayes « PASECA – Kayes » a pour objet principal de favoriser l'accès des populations des villages du Cercle de Kayes à des services financiers en vue de développer des activités productives génératrices de revenu. Dès l'origine de ce programme, l'objectif était de valoriser l'épargne financière des migrants.

Le Centre international de développement et de recherche (CIDR)⁸⁵ a participé au développement des réseaux des CVECA au Mali (Pays Dogon, Première Région, région de Kayes, zone Office du Niger). Dans le cadre du PASECA, il fournit des services d'appui-conseil, réalise des audits organisationnels, supervise l'application du contenu de la convention entre la Banque nationale pour le développement Agricole et le CIDR.

⁸⁴ Cf. Annexe II P. 92 « fiche de présentation et schéma de fonctionnement »

⁸⁵ dont un des champs d'intervention est l'appui à la mise en place des systèmes financiers décentralisés (caisses villageoises d'épargne et de crédit autogérées, système de crédit solidaire, appui aux systèmes financiers traditionnels).

Ce dispositif repose sur la mise en place d'un système de transferts individuels et collectifs de l'épargne de migrants maliens originaires de la région de Kayes au Mali vers une caisse villageoise du réseau des CVECA.

Dispositif

Deux responsables par village sont désignés en France pour la collecte de l'épargne des migrants. L'argent collecté est déposé au Crédit Agricole, qui organise le transfert collectif ou individuel par virement au compte de la CVECA à la Banque Nationale pour le Développement Agricole, à Bamako. La BNDA opère un transfert vers le compte CVECA de la Bank Of Africa (Kayes). La BOA (Kayes) effectue un transfert vers la caisse villageoise. Les CVECA concernés délèguent à deux responsables désignés le rapatriement des fonds. Les migrants ouvrent un compte collectif à la CVECA de leur village et effectuent un dépôt de 200 000 Fcfa, bloqué pour couvrir le risque lié au transfert des fonds du compte à Kayes vers la caisse. Chaque migrant ouvre un compte individuel au sein de la caisse villageoise. Le migrant désigne un mandataire qui ouvre un compte dans la CVECA.

L'ouverture depuis un mois d'une agence BNDA à Kayes facilite les transactions entre les comptes de Bamako et de Kayes et permet de diminuer les coûts. Le délai, théoriquement de 8 jours avec la Bank of Africa (10 à 15 jours en réalité) est ramené à 48h ; et à 24h si le migrant envoie un fax de l'ordre de virement⁸⁶.

Le système de transfert a démarré en 2000. Neuf caisses villageoises sont concernées par le programme. L'objectif est de toucher à terme 30 caisses. Les données fournies pour la période 2000/2002 indiquent un montant de transfert de 1 560 000 Fcfa en 2000, aucun virement en 2001, 5 603 105 Fcfa en 2002. Le montant minimum viré a été de 50 000 Fcfa et le montant maximum de 5 500 000 Fcfa. Les transferts entre le Crédit Agricole et la BNDA peuvent se faire à tout moment, mais la proposition du projet était de le faire mensuellement.

Par ce système de transfert de l'épargne, le PASECA offre la possibilité au migrant, ainsi qu'à son mandataire, d'accéder aux produits proposés par la Caisse et ceci aux conditions habituelles pratiquées par l'Institution de microfinance : crédit d'urgence, crédit investissement, équipement, fonds de roulement, crédit logement. Cette valorisation proposée de l'épargne transférée sera développée dans les points 3) 4) et 5)⁸⁷.

Observations

L'originalité de ce programme (même si les montants transférés sont encore modestes), réside dans le fait qu'il associe des systèmes bancaires (ici et là-bas) et un système financier décentralisé. Cette coopération permet de répondre aux besoins des migrants dans la mesure où la couverture géographique des CVECA permet d'accéder à des zones enclavées.

Ce service est spécifique à la région de Kayes, la demande émane essentiellement de migrants originaires de Kayes. Il n'y a pas de prolongements prévus à d'autres pays où intervient le CIDR, ni même d'autres régions du Mali.

Une réflexion est menée au sein du PASECA sur la possibilité d'améliorer le dispositif mis en place par la création d'une association de migrants en France. Cette association jouerait le rôle d'interface entre les migrants et les caisses villageoises, elle aurait à sa charge l'organisation, la gestion et le contrôle de cette activité, en lien direct avec les Caisses. Ce système permettrait au migrant d'accroître sa visibilité quant aux transactions effectuées (transfert, remboursement crédit...).

⁸⁶ Ce système de fax nécessiterait la mise en place d'un fonds de roulement auprès de la caisse du village, afin de mettre à disposition du mandataire le montant du transfert (avant que ce dernier arrive physiquement dans la caisse villageoise).

⁸⁷ Respectivement : « la gestion des aléas » ; « l'investissement local » ; « l'investissement immobilier »

1.3 Pour une meilleure adéquation des transferts aux demandes des migrants : les expériences étrangères

L'implication des banques américaines : la baisse du coût des transferts aux USA

Aux Etats-Unis, les coûts des transferts d'argent des migrants d'Amérique latine vers leurs pays d'origine diminuent régulièrement, de 20 % à 15 % et maintenant près de 5 %. Les raisons de cette baisse sont multiples :

- d'abord, la concurrence entre les sociétés de transfert est grande. Western Union n'est plus en situation de monopole depuis la fin des années 80 ;
- ensuite, les associations de ressortissants ont réussi à s'organiser et dénoncent (y compris devant la justice) le manque de transparence dans les taux appliqués par ses sociétés de transferts. Ces actions ont conduit MoneyGram et Western Union à accorder des coupons de réduction à chaque client qui a transféré de l'argent au Mexique depuis 1987 et ceci potentiellement pour une valeur totale de 375 millions de US\$. Moneygram a accepté de créer un fonds de 317 460 US\$ pour des organisations d'aide aux mexicains aux États-Unis. Western Union fit une promesse initiale de donation de 2.3 millions de US\$ qui fut portée ensuite à 4,7 millions US\$. Suite à l'action en justice, Western Union aurait perdu près de 10 % de ses clients. Pour les regagner et redorer son image, la société a lancé des programmes d'assistance et de coopération avec les migrants latino-américains et des organisations en Amérique Latine ;
- enfin, les banques ont mis en place le service de cartes de paiement "prépayées". Le migrant la donne ou l'envoie à sa famille qui peut ensuite retirer dans tous les GAB de son pays. Cette initiative rencontre un grand succès.

Les banques commerciales américaines ont de plus en plus conscience de l'énorme potentiel que représente cette nouvelle clientèle. La concurrence permet cette diminution des coûts de transfert.

Banco Solidario (Equateur/Espagne)⁸⁸ : un partenariat interbancaire original

Banco Solidario (ancienne IMF) créée en 1996, aujourd'hui banque privée équatorienne à 100%, se tourne vers les publics qui présentent des difficultés pour accéder au système financier formel. Banco Solidario a conçu un programme complet de produits et services à disposition des migrants équatoriens en Espagne : transferts, accès au crédit voyage, à l'investissement (entreprise, immobilier). Ces produits seront développés au point 4) et 5)⁸⁹.

Ce dispositif permet la mise en place d'un système visant la sécurisation, la canalisation et la valorisation du transfert de l'épargne des migrants équatoriens dans leur pays d'origine.

La Banque Interaméricaine de Développement (BID) et le FOMIN⁹⁰ ont organisé au préalable :

- des études sur trois pays dont sont originaires les migrants en Espagne: République Dominicaine / Equateur / Pérou. Il s'agissait d'analyser les différents canaux de transferts d'épargne des migrants (comparaison des coûts et des différentes options proposées).

⁸⁸ Cf. Annexe Partie II p.79 « présentation et schéma »

⁸⁹ Respectivement : « l'investissement local » ; « l'investissement immobilier »

⁹⁰ Ce Fonds soutient des institutions financières latino-américaines formelles et des ONGs (formation, transfert de technologie...). Le FOMIN fournit une assistance technique à Banco Solidario dans le cadre de ce programme

- des tables rondes techniques avec la Confédération Espagnole des Caisses d'Épargne (CECA) et le Ministère de l'Économie Espagnol - "les transferts d'Espagne vers l'Amérique Latine comme instrument de Développement".

Ces travaux ont permis d'approfondir la réflexion sur le projet pilote, en cours d'exécution, "Mi familia, mi país, mi regreso"⁹¹.

Dispositif

Le migrant fait un premier dépôt dans une Caisse du réseau conventionné (Caja Murcia/Madrid...), destiné à l'ouverture d'un compte à Banco Solidario. Et la banque transfère le montant sur le compte en question (transferts groupés). Banco Solidario propose au migrant l'ouverture, en Equateur, d'un compte en eurodollars par le mandataire (représentant le migrant) et l'acquisition d'une carte de crédit pour suivre à distance les opérations et transactions ainsi qu'un service téléphonique pour suivre les opérations réalisées.

Le coût du transfert est de 4 % du montant transféré, avec un minimum de 7 USD si le montant est inférieur à 125 USD et un plafond de 20 USD, si le montant est supérieur à 500 USD.

De septembre 2002 à octobre 2003, Banco Solidario a comptabilisé 775 comptes sous-crits, 24 573 531 USD transférés, un encours d'épargne de 840 000 USD. Banco Solidario reçoit aujourd'hui environ 1000 transferts par mois.

Observations

Le partenariat avec la CECA et le réseau Banco Solidario en Equateur permet une couverture géographique sur tout le territoire espagnol et une grande couverture géographique en Equateur.

Ce programme combine à la fois la sécurisation des transferts, *via* le système bancaire, la rapidité, un faible coût (grâce au partenariat avec la CECA qui opère des transferts groupés) et la transparence. Le migrant peut contrôler depuis l'Espagne son compte détenu à Banco Solidario.

⁹¹ « Mon pays, ma famille, mon retour »

2. LA VALORISATION DES TRANSFERTS DES ASSOCIATIONS DE MIGRANTS : LES ACTIONS STRUCTURANTES

2.1 Les contraintes à lever

Les associations de migrants rencontrées lors de notre enquête expriment toutes, en grande majorité⁹², diverses difficultés dans la réalisation de projets de développement dans le village ou la région d'origine. Elles sont confrontées à deux grandes difficultés : la construction des investissements communautaires au comptant et la pérennisation des projets.

Le financement au comptant

Les associations de migrants sont souvent à l'initiative de projets d'investissement importants (adduction d'eau, dispensaires, écoles, lieux de culte...) pour lesquelles elles font un appel à cotisation auprès de leurs membres. Le coût financier de ces projets de développement dépasse souvent la capacité à lever des fonds par les migrants. Ceci implique une réalisation progressive de la construction, laquelle est corrélée aux levées successives de cotisations au cours des années. On parle alors de « réalisations au comptant en escalier ».

Cette contrainte induit une augmentation du coût final de l'investissement car la détérioration des réalisations non achevées au fil des mois implique des frais supplémentaires de rénovation ou de consolidation. L'achat de matériaux en petites quantités à chaque levée entraîne des pertes d'économies d'échelle.

La pérennisation des infrastructures

Une fois ces réalisations effectuées, qu'elles appartiennent aux communes lorsque la décentralisation est effective dans la région d'émigration (Mali/Sénégal/Maroc) ou qu'elles appartiennent aux villages (Comores), se pose alors la question du financement de la pérennisation de ces réalisations. Ni les communes, ni les villages, ni les migrants n'ont, à long terme, les moyens financiers de prendre en charge cet aspect-là.

L'intégration de projets d'associations de migrants dans des opérations de coopération décentralisée ou bilatérale peut permettre une meilleure adéquation des projets aux besoins des pays d'origine *via* des effets de levier financier et structurel.

⁹² Les associations de migrants vietnamiens marquent une réticence à se rapprocher du cadre institutionnel au sens large.

2.2 Les actions structurantes en France

La coopération décentralisée : une forme d'appui du passage de l'intérêt villageois à l'intérêt communal⁹³

Le jumelage - coopération de la Mairie de Montreuil avec le Cercle de YELIMANE (Mali) a été conclu en 1985. La majorité des Maliens résidant à Montreuil est originaire de ce cercle. C'est un ensemble de 90 villages, situés dans la région de Kayes, comptant une population de 137 407 habitants (recensement de 1996) sur une superficie de 5 700 km².

La Ville de Montreuil, en accord avec ses partenaires maliens, a mis en œuvre dès 1990 3 plans triennaux de développement du Cercle de Yélimané et un 4ème est en cours.

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

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

La participation financière des migrants qui s'élève à près d'un quart du budget total (soit 1 202 000 FRF sur 5 407 500 FRF⁹⁴), est considérable. Cet effort finance exclusivement les projets de développement.

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

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

De profonds changements sont en train de naître. Une identité communale commence à prendre forme⁹⁵. Cela laisse à penser que le passage de l'intérêt villageois à l'intérêt collectif est possible. Il faut ajouter que le processus de décentralisation implique la mise en place de plans de développement communaux. Ces derniers contraignent et orientent les réalisations

⁹³ D'après l'évaluation du F3E, Office Montreuillois des Relations Internationales - Évaluation du jumelage coopération Montreuil - Yélimané (Mali), Amari R. Agnéroh, Elisabeth Meyer (Institutions et Développement), janvier 2002.

⁹⁴ Budget prévisionnel 2002 présenté dans la convention entre l'OMRI et le MAE (source F3E)

⁹⁵ Propos du directeur de l'OMRI, M. Emmanuel Soubiran.

des migrants qui ne peuvent plus financer des projets sanitaires, sociaux et culturels sans l'accord de la commune.

«Programme d'Appui au Développement de Yélimané (PADY)» : coopération Sud-Sud et projets productifs

Ce programme s'inscrit dans le cadre de la coopération décentralisée entre la Ville de Montreuil et la commune de Yélimané au Mali. L'objectif principal de ce projet est de contribuer à l'autosuffisance alimentaire dans le Cercle de Yélimané, notamment par l'implantation de cultures rizicoles. Les migrants maliens, par l'intermédiaire de leur association de développement, l'ADCYF, ont été impliqués dès le début du projet. Ils participeront financièrement à ce programme, *via* les cotisations de leurs membres. L'implantation de la culture du riz se fera avec l'appui de la province de Hai Duong au Vietnam. Il est prévu que des agronomes vietnamiens spécialisés dans les cultures rizicoles, s'installent pendant toute la durée du programme à Yélimané. Ce programme bénéficie d'un cofinancement : Office montreuillois des relations internationales (OMRI), Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO), Institut Hydraulique de Hai Duong.

Ce projet démarrera en janvier 2004. Une mission de pré-faisabilité a eu lieu en mars dernier pendant trois semaines. Elle a permis de fixer les bases d'un ambitieux projet de coopération tripartite dans le domaine du développement agricole et de la gestion de l'eau.

L'originalité de ce projet réside dans la forte implication des populations, des représentants et des migrants de Montreuil. Il s'agit également d'une expérience pilote de coopération et de transfert de compétence associant une coopération décentralisée, une coopération multilatérale et l'expertise d'une agence onusienne. Enfin, la particularité de cette initiative réside dans l'objet même de l'investissement réalisé : une activité agricole productive.

De plus en plus les coopérations décentralisées mettent en place des programmes cofinçant les associations de ressortissants immigrés. D'autres coopérations, telle que celle de la Mairie de Saint-Denis avec la région de Figuig au Maroc, s'appuient sur un partenariat solide avec les associations de ressortissants.

2.3 Les actions structurantes à l'étranger

Les coopérations bilatérales : un levier structurant des associations de ressortissants⁹⁶

Les efforts de la communauté haïtienne, qui ont débuté au début des années 1970, ont connu un développement spectaculaire au lendemain du 7 février 1986, soit après le départ de Jean-Claude Duvalier. L'ACDI (Agence Canadienne de Coopération Internationale) a alors été inondée de demandes d'appui et a proposé un "financement global délégué". Elle confia à l'Association Québécoise des Organismes de Coopération Internationale, l'AQOCI, la responsabilité fiduciaire d'un fonds d'un million et demi de dollars pour trois ans. La participation des organisations de migrants est de 125 000 \$. Ce fonds a depuis été augmenté à 700 000 \$ /an. C'est à dire que pour 1\$ apporté par les associations de ressortissants, l'ACDI apporte 5\$.

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

Un comité consultatif, composé majoritairement de membres de la communauté canado-haïtienne, est chargé d'évaluer les projets reçus et de les soumettre au Conseil d'administration de l'AQOCI pour approbation. Une unité-terrain assure le suivi en Haïti. Un projet ne peut pas dépasser 32 000 \$/an. Il doit être élaboré par une association en Haïti et parrainé par une association canado-haïtienne (ce qui implique aussi le versement de la contre-partie). Les projets visent à contribuer au renforcement de la société civile haïtienne et à augmenter la capacité des communautés haïtiennes à se prendre en charge. Le Fonds délégué AQOCI-Haïti travaille aussi à la sensibilisation du public canadien à la réalité haïtienne et à l'établissement de mécanismes de concertation entre les organisations haïtiennes et canado-haïtiennes et les organismes canadiens de coopération internationale. Enfin, il comporte un volet "formation" dans ses activités, tant en Haïti qu'au Canada.

Aujourd'hui le Rochad (le Regroupement des organismes canado-haïtiens pour le développement) utilise ce fonds afin d'agir dans différents domaines :

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

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

La mise sur pied du fonds délégué a permis d'ouvrir une ère nouvelle. Il contribue grandement à établir un véritable partenariat entre la communauté canado-haïtienne et les organis-

⁹⁶ Icart Jean-Claude, La communauté haïtienne de Montréal : Contribution au développement de leur pays d'origine, 1995

mes de coopération œuvrant en Haïti. De ce fonds est né l'idée toujours en chantier, d'une coalition regroupant les associations canado-haïtiennes, les organismes canadiens de coopération internationale, des syndicats québécois, des églises et des centres communautaires haïtiens. Réunir, dans une même structure et sur une base paritaire, les principaux intervenants non-gouvernementaux en matière de coopération, tel est l'objectif.

Cet effort concerté viserait à favoriser, parmi les associations haïtiennes, l'émergence de véritables institutions pouvant permettre à la société civile haïtienne de se doter de structures solides.

L'analyse de ce réseau, qui fonctionne déjà de manière informelle et qui a même quelques réalisations à son actif, est que la force de la société civile constitue un élément fondamental pour la démocratie et le développement, perçus comme deux aspects d'un même processus, *la prise en charge d'un peuple par lui-même*⁹⁷.

Un partenariat public et privé en appui aux actions de la communauté haïtienne à New-York

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

Dans un communiqué rendu public, l'Ambassade américaine a indiqué que ce programme novateur de développement, intitulé "Transferts au service du développement", avait été lancé à New York au cours du mois de novembre 2002⁹⁸.

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

"Ces différentes entités travaillent ensemble en vue de mobiliser et investir des fonds liés aux transferts de la diaspora vers Haïti, et trouver des subventions complémentaires, dans des activités de développement en Haïti ", écrit le bureau des Affaires publiques de l'Ambassade. Les parties concernées ont mis en place un mécanisme exceptionnel pour servir de levier aux fonds et canaliser des ressources additionnelles pour financer des projets émanant des communautés haïtiennes elles-mêmes et visant des objectifs bien définis. Ces démarches devraient contribuer à augmenter la valeur des transferts de la diaspora haïtienne vers Haïti, soit environ 750 millions de dollars.

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

⁹⁷ Jean-Claude Icart, 1995, op.cite

⁹⁸ Les USA participent aux " Transferts au service du développement " Article de l'Haïti Presse network le 18 décembre 2002.

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

"Ce programme est un excellent modèle d'utilisation par l'USAID de fonds modestes, soit 37 500\$, pour servir de levier aux ressources du secteur privé (sociétés de transfert). Il permet de mobiliser des investissements de la diaspora et des communautés locales en collaboration avec une organisation non gouvernementale dans le but d'améliorer de manière durable les conditions de vie de la population haïtienne"⁹⁹.

L'USAID a su profiter de ce que le marché des transferts représente une clientèle convoitée par les sociétés de transfert pour obtenir de l'une d'elle, Unitransfer, qu'elle participe à la valorisation des transferts de la diaspora haïtienne de New York envers leur pays d'origine.

⁹⁹ Les USA participent aux " Transferts au service du développement ", Article de l'Haiti Presse network le 18 décembre 2002.

3. LA GESTION DES ALEAS ECONOMIQUES ET SANITAIRES : UN ELEMENT DE REGULATION DE L'INTERDEPENDANCE MIGRANT/FAMILLE

3.1 Les contraintes à lever

D'après notre enquête, les migrants de tous les pays étudiés affirment devoir faire face aux besoins exprimés par leur famille restée au pays. Ces besoins revêtent un caractère urgent lorsqu'ils font suite à l'occurrence d'un aléa économique (perte des facteurs de production) ou sanitaire (risques santé) ou lorsqu'il s'agit de couvrir un besoin de consommation extraordinaire (cérémonies, coutumes..).

Le migrant doit disposer de liquidités à tout moment pour pouvoir répondre à ces appels. Cette situation contraint l'ouverture de compte à terme mieux rémunéré ainsi que la gestion de ses propres projets dans le pays d'accueil ou d'origine.

Les transferts d'argent effectués en urgence (ie hors voie bancaire lorsque la zone de couverture géographique n'est pas suffisante) génèrent des coûts supplémentaires et ce quelque soit le mode de transfert utilisé (commissions pour les sociétés privées de transfert ou risque de « détournements » et pertes pour le mode informel).

3.2 Les actions de régulation et de gestion des risques en France

Programme d'appui à la mise en place d'un système d'épargne et de crédit autogéré dans le Cercle de Kayes (PASECA)¹⁰⁰ : le crédit d'urgence

Ce système de transferts collectifs ou individuels de l'épargne du migrant destinés à alimenter un compte individuel et/ou le compte d'un mandataire (membre de sa famille) propose la constitution d'une épargne locale pour ce dernier et son mandataire.

Dispositif

Les dépôts réguliers (à vue ou à terme) du migrant vers le compte de son mandataire permettent à ce dernier de bénéficier des produits proposés par la caisse villageoise et notamment du crédit d'urgence. Les conditions pratiquées par la caisse sont : une durée de remboursement variant de 4 et 12 mois et un taux d'intérêt mensuel de 2%.

Ce système permet, d'une part, au migrant de mieux gérer son épargne en France et limiter l'irrégularité des envois (en dent de scie), d'autre part, au mandataire de répondre à un besoin urgent qui nécessiterait l'envoi de fonds dans des conditions moins avantageuses (plus

¹⁰⁰ Cf. Annexe Partie II page 92 « fiche de présentation et schéma »

coûteuses et/ou plus longues). Le crédit d'urgence permet de pallier au délai plus ou moins long de l'arrivée des fonds¹⁰¹.

Observations

Ce système, parfois jugé trop compliqué (trop d'intermédiaires, préférence pour le transfert individuel), permet néanmoins de répondre aux besoins de la famille : il incite à épargner localement et progressivement en prévision de risques sanitaires ou économiques.

Ce système financier décentralisé tente de drainer les transferts financiers des migrants vers les comptes des caisses villageoises. Il permet à la fois de formaliser les transferts financiers et favorise une meilleure gestion de l'épargne récoltée par les familles et diminue l'urgence des besoins exprimés.

La Mutuelle des Maliens de l'Extérieur : la couverture des soins dans le pays d'origine¹⁰²

Ce programme a été mis en place sous l'impulsion des maliens de l'extérieur en partenariat avec la Fédération Nationale de la Mutualité Française. L'objectif de la création de cette mutuelle est la valorisation de l'épargne des migrants maliens destinée au soutien des dépenses de santé des familles au Mali.

Dispositif

Deux types de garanties sont proposés, couvrant deux niveaux de remboursement. Les soins pris en charge sont : la consultation, les dépenses en pharmacie, l'évacuation vers l'hôpital de Kayes en cas d'hospitalisation et la maternité.

La Mutuelle des Maliens de l'Extérieur a adhéré à l'Union des Mutuelles Cogérées (UMC). Cette dernière est chargée de la gestion de la mutuelle sur le territoire français, et plus précisément des aspects saisis du fichier adhérents/bénéficiaires. L'antenne de l'UTM à Kayes est chargée de la mise en œuvre, sur le territoire malien, des prestations santé dans les différents centres conventionnés.

Les adhérents remplissent un bulletin d'adhésion où ils déclarent leurs bénéficiaires couverts (10 personnes environ). Les membres de la famille "élargie" sont acceptés. L'adhésion est de 11€ par bénéficiaire. Les cotisations, par bénéficiaire, s'échelonnent de 5,5 €/6,25 € à 8 € par trimestre selon le niveau de garantie souhaité par le migrant. Le paiement des cotisations se fait par virement bancaire sur un "compte d'attente" en France de la mutuelle malienne, UTM. Il n'y a donc pas de transfert d'argent. En effet, UTM se sert de cet argent pour acheter du matériel sanitaire ou administratif qu'elle achemine par la suite au Mali.

Les informations sur les adhérents/bénéficiaires couverts sont adressées sous forme de fichier Internet par l'UMC vers l'antenne de UTM Kayes.

Dans son fonctionnement, la mutuelle a décidé que les prestations soient versées exclusivement au centre de santé du village dont dépend la famille de l'adhérent. Les dépenses sont prises en charge par un système de tiers payant. Lorsqu'un villageois se rend au centre de santé, s'il est inscrit à la mutuelle et que ses droits sont ouverts (c'est à dire que les cotisations ont été acquittées), il ne paye que le ticket modérateur.

L'antenne de l'UTM de Kayes rembourse régulièrement le centre de santé des prestations prises en charge.

¹⁰¹ Il faut ajouter au délai de transfert des fonds (48h) le temps nécessaire pour la collecte en France et ensuite le temps pour l'acheminement de Kayes vers les caisses concernées.

¹⁰² Cf Annexes Partie II, page 91 « schéma de fonctionnement »

La Mutuelle des Maliens de l'Extérieur compte aujourd'hui 50 adhérents, tous originaire du cercle de Kayes au Mali et précisément des alentours de Séro, village d'origine de ce programme.

Observations

Ce programme présente l'avantage d'améliorer l'accès aux soins des familles "élargies" des migrants maliens tout en facilitant la gestion de l'épargne de ces derniers *via* les cotisations mensualisées. La Mutuelle des Maliens de l'Extérieur ne repose pas sur des transferts physiques d'argent puisque les cotisations se font sur un compte, le compte d'attente de l'UTM en France. Cette dernière valorise cette épargne par l'achat de matériels sanitaires et administratifs nécessaires au fonctionnement des CSCOM conventionnés au Mali. Cette mutuelle permet également de soutenir le réseau mutualiste au Mali.

Ce projet repose sur la qualité du partenariat entre la MME et l'UTM. Cette dernière bénéficie d'une coopération technique avec la FNMF. La rigueur de gestion financière ainsi que la qualité de la gestion des soins assure le fonctionnement du système.

L'expérience n'a pas rencontré une augmentation des adhérents migrants. Il semble que cette mutuelle, dont le village pilote était celui de Séro, soit considérée, par les migrants originaires d'autres régions de Kayes comme la mutuelle *des gens de Séro*. Un travail de sensibilisation est en cours dans les foyers à Paris. Ce problème permet de dégager un principe dans les programmes spécifiques pour les migrants : favoriser, dès le départ, la participation accrue des représentants associatifs, de divers cercles et de diverses origines ethniques est une condition nécessaire à l'adhésion du plus grand nombre.

Le partenariat (financé par les adhésions) entre l'UMC et la MME assure la gestion à distance des informations techniques et informatiques relatives aux adhérents.

Cette expérience voulait être étendue aux migrants d'autres pays mais le code de la mutualité française a changé en 2001. Toute mutuelle en France, pour avoir l'agrément, est obligée de justifier de fonds propres supérieurs ou égaux à 1 million d'euros. Ainsi, pour étendre ce programme il faudrait créer en France des associations (de droit français) de promotion de la mutuelle qui pourraient, en partenariat avec une mutuelle du pays d'origine, effectuer les cotisations et adhésions à distance.

4. LA VALORISATION DES TRANSFERTS EN DIRECTION DE L'INVESTISSEMENT LOCAL

4.1 Les contraintes à lever

Les migrants originaires des six pays étudiés affirment rencontrer des difficultés dans la réalisation d'investissements économiques dans leur pays d'origine.

Lorsque l'investissement économique est synonyme, pour le migrant, de financement d'une activité génératrice de revenus portée par un tiers (membre de la famille ou ami) les difficultés rencontrées sont le manque de responsabilisation du porteur à l'égard de son investissement, notamment parce que ce dernier est financé au comptant (pas d'accès au crédit) par le ou (les) migrant(s), ainsi que le manque d'encadrement et d'accompagnement du porteur.

Pour les investissements économiques réalisés par le migrant à distance (retour temporaire ou aller-retour fréquents) les problèmes rencontrés sont :

- l'accès au crédit dans le pays d'origine ;
- le manque d'opportunité d'investissement lorsque l'accompagnement à la création de projet (ici et là-bas), la visibilité des partenariats et le potentiel économique de la région font défaut ;
- l'éloignement : l'investissement à distance implique également de déléguer une partie de la gestion et du suivi de l'entreprise à un tiers resté au pays d'origine. Se posent alors des problèmes de confiance et de fiabilité de cet intermédiaire même si celui-ci est un ami ou la famille ;
- les lourdeurs administratives rencontrées dans le pays d'origine (corruption, délais d'obtention d'autorisation, méfiance...).

Les expériences présentées ci-dessous tentent de lever un ou plusieurs de ces obstacles¹⁰³.

4.2 Les actions incitatives à l'investissement local : les expériences en France

Programme Migration et Investissement Économique (PMIE) : « Investissement à distance » au Mali et au Sénégal¹⁰⁴ : accès au crédit et accompagnement

Ce programme propose à un migrant de cautionner, par son épargne, le projet économique porté par un promoteur local dans le pays d'origine. Le porteur de projet peut également être le migrant, ce qui suppose par la suite une gestion à distance d'entreprise.

¹⁰³ Les expériences de PASECA et Banco Solidario présentées dans la partie 2) tentent également de remédier aux problèmes d'investissement des migrants.

¹⁰⁴ Cf. Annexe partie II page 95 « fiche de présentation et schéma »

Dispositif

L'association française Programme Solidarité Eau (PS Eau), en charge de la coordination du PMIE, identifie les candidats cautionnaires et assure le lien entre le migrant et l'opérateur d'appui. Les membres du Groupe d'appui à la micro entreprise (GAME), quant à eux, informent, orientent et accompagnent les migrants pour qu'ils s'inscrivent dans le dispositif.

Un Comité de pilotage analyse l'aspect technique du projet d'entreprise. Il est composé de représentants de l'Office des migrations internationales (OMI), du Service de Coopération et d'Action Culturelle (SCAC) et de l'opérateur local d'appui.

La première étape pour le migrant, lorsqu'il s'agit d'un projet d'entreprise porté par lui-même pour un tiers au pays d'origine, est d'identifier et de monter le projet avec le soutien d'un membre du GAME. Si le porteur de projet est le migrant, il pourra bénéficier d'un accompagnement par cette structure.

Le migrant doit ensuite pouvoir constituer la garantie nécessaire à l'octroi du crédit dans le pays d'origine (autour de 50 % du montant du crédit), garantie qui sera par la suite transférée vers la banque partenaire du pays en question (Mali/Sénégal). Cette garantie fait l'objet d'un dépôt à vue qui est rémunéré entre 3 et 5 % par an, bloquée jusqu'à remboursement intégral du crédit et des intérêts.

Le porteur de projet a la possibilité de réaliser une étude de faisabilité avec l'opérateur d'appui. Le comité de pilotage donne son avis et transmet le dossier à la banque.

L'opérateur d'appui local assure un suivi technique de la réalisation du projet pendant un an après l'implantation¹⁰⁵.

Le tableau suivant présente les conditions pratiquées par les banques partenaires au Sénégal et au Mali.

Caractéristiques du crédit	Sénégal	Mali
Taux intérêt	2 % / mois sur capital restant dû	12 à 14 % par an hors taxes
Durée amortissement	maximum 36 mois	maximum 36 mois
Niveau de garantie	50% du crédit	50 % du crédit
Rémunération garantie	DAT : 5 % sur 13 mois	PEL : 3,5 %
Frais dossiers	1.5 % du prêt et 0,5 % pour le fonds de mutualisation	<i>Donnée non spécifiée</i>
Plafond crédit	5 millions CFA	8 millions CFA

Une vingtaine de dossier a été examinée depuis le démarrage du programme en 2001. Seuls deux projets sont en cours de réalisation : un projet de bâtiment, en attente de financement du Crédit Mutuel du Sénégal et un projet d'extension de commerce accepté par la BNDA de Kayes (Mali). Les montants de crédit sollicités semblent se situer aux alentours de 5 000 euros.

Observations

La couverture géographique est restreinte au périmètre de localisation des banques partenaires dans les deux pays (Mali/Sénégal). Ce dispositif s'étendra aux autres pays d'Afrique et partenaires. Une réflexion à ce sujet est en cours avec des acteurs de l'économie solidaire (COFIDES NORD SUD) ainsi que sur le rapprochement avec le PASECA (système financier décentralisé).

Les structures d'accompagnement soulignent que la négociation avec les banques locales reste difficile et retarde l'avancement des projets d'investissement. Les banques sont en général réticentes à financer de la création d'activités. Les critères pour l'attribution du crédit relèvent à la fois des compétences et de la solvabilité du promoteur (formation, expériences...), de la solidité et de la viabilité du projet (viabilité technique, financière, existence d'un marché local...). Lorsqu'elles accordent un crédit, les conditions pratiquées restent contraignantes pour le promoteur. Un taux d'intérêt de 25 % annuel peut décourager ce dernier à

¹⁰⁵ Cet opérateur est directement rémunéré par le SCAC.

demander un crédit car il peut estimer que ce coût financier va se répercuter sur les bénéfices escomptés.

La caution morale du PMIE et le transfert physique de la garantie financière sont les gages de confiance pour les banques mais ne sont pas garants de facilitation. Le transfert de la garantie implique, par ailleurs, que le risque de change est entièrement porté par le migrant. Le PMIE réfléchit à une nouvelle formule.

S'agissant d'un projet pilote, il y a encore peu d'éléments d'évaluation. Nous pouvons néanmoins souligner que l'accompagnement ici et là-bas est un élément essentiel pour le succès des projets. L'ensemble de la procédure étant long, il est fondamental de pouvoir suivre et conseiller le migrant dans ses démarches durant toutes les phases de son projet (identification, conception, formulation, aide au montage, mise en œuvre, assistance technique et aide à la gestion...).

Dans l'ensemble, la réussite du projet repose sur une bonne adéquation entre le besoin du migrant, créateur d'entreprise ou non, investisseur à distance ou non (qui n'est pas inscrit dans un dispositif de projet-retour) et un système d'accompagnement adapté au profil des promoteurs.

La Coopérative Financière pour le Développement de l'Economie Solidaire Nord Sud (COFIDES Nord Sud)¹⁰⁶ : accès au crédit et accompagnement

La COFIDES Nord Sud¹⁰⁷ revêt le statut d'Union d'Economie Sociale. Elle gère un fonds de garantie internationale destiné à cautionner des prêts dans les pays dits du " Sud " (institution de microfinance, groupement villageois, organisations paysannes, porteurs de projet individuels...). Elle mobilise un réseau d'acteurs en France et dans le pays : un entrepreneur, une banque française, un établissement financier local, un organisme local d'appui et enfin un parrain du promoteur, sociétaire de la Cofides Nord Sud. La Cofides propose aujourd'hui aux migrants de bénéficier du même service pour la création ou l'extension d'une entreprise dans le pays d'origine.

Dispositif

Le migrant dépose son dossier au Comité de suivi et d'évaluation de la Cofides. Ce dernier examine la qualité du dossier et vérifie l'existence des éléments essentiels validant le financement d'un investissement, à savoir : l'analyse commerciale (débouchés, étude de marché, demande solvable ...), l'analyse économique et financière (rentabilité, capacité à rembourser...) et technique (technologies adaptées, sources d'énergie, matériaux ...)

Le parrain, sociétaire de la Cofides Nord Sud, est un relais d'information entre l'emprunteur et la COFIDES NORD SUD. Il apporte une contre-garantie à la Cofides. Cette somme fait l'objet d'une convention entre le parrain et la Cofides.

La Cofides se charge de la recherche d'une banque partenaire dans le pays d'origine, une fois le projet validé, et négocie le niveau de garantie, du taux d'intérêt, la durée d'amortissement. Les taux de garantie actuellement pratiqués sont de l'ordre de 50 % à 60 % du prêt.

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

¹⁰⁶ Cf. Annexe de la Partie II page 82 « fiche de présentation et schéma »

¹⁰⁷ institution financière solidaire, membre de FINANSOL

La banque octroie le crédit dans les conditions précisées dans le protocole d'accord et le migrant ouvre un compte bancaire et effectue les remboursements sur ce compte. Un organisme local d'appui assiste le migrant (formation, aide à la gestion, conseils techniques...) et transmet des informations au parrain.

Le tableau suivant donne une idée des conditions pratiquées par les banques. Le montant des crédits demandés se situe autour de 7000 euros et concerne la création d'activité ou de l'extension (microentreprise/TPE).

Crédit	Coût
Garantie Cofides	
Frais de dossiers (parrain)	3 à 6% montant garantie
Commission risque (parrain)	3 à 6 % différence garantie/contre-garantie
Phase de financement	
Taux intérêt du crédit	entre 11 et 15% annuel
Durée d'amortissement	3 à 5 ans
Frais de gestion de la banque (migrant)	varie en fonction de la banque, parfois exonérés
Garantie supplémentaire	possibilité garantie matérielle

Un seul projet est en cours de financement, par la BICICI (filiale BNP Paribas en Côte d'Ivoire). Il s'agit d'un projet de création d'entreprises de pêche en Côte d'Ivoire, parrainé par la Fédération d'Associations Franco-Africaines pour le Développement (FAFRAD), membre du Groupe d'appui à la microentreprise (GAME). Le taux pratiqué par la banque sera de 15 % (au lieu de 17 %). Le montant du crédit demandé est 7 600 euros et son apport en fonds propres de 3 600 euros.

Observations

C'est un dispositif original qui permet à un entrepreneur, par un système de parrainage et de lettre de garantie d'une banque française, de financer une nouvelle activité ou son extension. Le coût d'accès à la garantie est entièrement gratuit pour l'entrepreneur du fait de la prise en charge des frais par le parrain. Il n'y a pas de ressources externes. Le système fonctionne grâce au parrainage. La difficulté réside dans le fait que le parrain ne dispose pas toujours des ressources pour le financement des frais de dossiers et de la commission risque.

Le principe de la caution bancaire et de la lettre de garantie est bien accepté par les banques locales. La Cofides essaie d'insérer dans son projet de protocole une disposition concernant l'allègement du taux d'intérêt pour l'emprunteur et une exonération de certains frais.

Le problème qui se pose le plus souvent est l'identification d'une structure locale chargée du suivi et de la première négociation bancaire (lorsque la Cofides intervient pour la première fois dans un pays).

La coopérative souhaite développer ses activités vers d'autres pays et régions. Elle intervient actuellement au Burkina Faso, au Togo, au Mali, en Côte d'Ivoire et au Cameroun. Une réflexion est menée conjointement avec le PMIE (à travers PS-Eau et le GAME) sur la possibilité d'un partenariat.

Programme d'appui à la mise en place d'un système d'épargne et de crédit autogéré dans le Cercle de Kayes (PASECA)¹⁰⁸ : l'accès au crédit

Nous avons vu précédemment que ce système de transfert de l'épargne du migrant vers un compte¹⁰⁹ détenu dans la caisse villageoise permet l'accès aux produits financiers type crédit d'urgence. Ce système permet également l'accès au crédit à l'investissement (équipement,

¹⁰⁸ Cf. Annexe de la partie II pages 92 « fiche de présentation et schéma »

¹⁰⁹ Le sien ou celui d'un mandataire.

fonds de roulement...). Les projets financés sont aussi bien des activités génératrices de revenus que de la microentreprise.

Le système semble donc particulièrement intéressant du fait de la large couverture géographique des caisses villageoises qui permet une proximité pour le recouvrement.

Le point négatif, souligné lors des entretiens, semble être que les produits proposés par la CVECA ne répondent pas toujours aux besoins d'investissement des migrants (plafond de prêt, durée d'amortissement, taux d'intérêt élevé >20 %). S'il s'agit d'un projet d'entreprise porté par un tiers, le montant des prêts accordés par la CVECA est plus proche des besoins. Le PASECA réfléchit à la mise en place de produits mieux adaptés au niveau d'investissement des migrants et à leur capacité de remboursement.

4.3 Les actions incitatives à l'investissement local : les expériences à l'étranger

Fondation IntEnt aux Pays-Bas : aide à la création, accompagnement/suivi, accès au crédit et interface d'opportunité d'investissement¹¹⁰

Les programmes mis en place d'un système visent à stimuler l'implantation de nouvelles activités portées par des migrants entrepreneurs ou la coentreprise dans leur pays d'origine.

La fondation IntEnt assure la coordination et l'exécution du programme avec l'appui des structures fondatrices. IntEnt active le canal économique local de financement pour soutenir le démarrage des entreprises. La participation financière se réduit alors à la constitution d'un fonds de garantie (45 à 50 %) permettant l'octroi de crédits par des banques locales.

Le Cabinet de Conseil Facet BV et la Fondation Seon sont à l'initiative de la Fondation IntEnt. Facet BV est responsable du management de IntEnt. Au service des petites entreprises, Facet est active dans les pays en développement et dans les pays d'Europe Centrale et de l'Est. Elle est spécialisée dans la promotion de l'entrepreneuriat et l'assistance aux banques pour les petites entreprises.

La Fondation Seon¹¹¹ propose le conseil d'entreprise, la formation en groupe ainsi que le conseil individuel. Elle utilise sa méthodologie dans les programmes de la Fondation IntEnt.

Triodos Bank est le partenaire bancaire au Nord. Cette banque finance des entreprises et des projets qui ont une plus-value sociale.

Dispositif

Les deux programmes proposés aux migrants, grâce à l'appui du Ministère des Affaires Etrangères (DGIS - Département Coopération Internationale - Programme Secteur Privé) et de l'Union Européenne (UE) sont :

- IntEnt Joint Venture Programme : pour la création de coentreprise. IntEnt sélectionne les partenariats potentiels.
- IntEnt Starters Programme : pour la création d'une entreprise, pour les entrepreneurs débutants

¹¹⁰ Cf Annexes de la partie II page 85 « fiche de présentation et schéma »

¹¹¹ Les programmes de la Fondation Seon ciblent en général les immigrés et les réfugiés qui veulent établir leur propre entreprise aux Pays-Bas.

IntEnt met à disposition ses services durant les trois phases d'élaboration du projet d'entreprise. L'assistance technique et l'accès au financement sont à la charge de l'entrepreneur. Les frais concernant l'appui/conseil proposé aux entrepreneurs sont quelques fois couverts par un système de cofinancement entre l'entrepreneur et le programme d'appui (financement bailleur institutionnel). Le coût total d'accompagnement est estimé par entrepreneur à 10 000 euros. Ce dernier y participe à hauteur de 1 000 euros.

Phases	Coût
Phase préparatoire	
Sélection et orientation sur l'entreprenariat	50 euros
Assistance élaboration du plan d'entreprise	250 euros
Prospection / Etude de marché	Frais de déplacement
Phase de financement	
Intérêts sur prêt	Diffère selon pays
Constitution de garantie	3 % / an sur le montant garanti
Frais d'intermédiaire après l'octroi du prêt	500 à 1 000 euros
Phase d'implantation	
Suivi après le démarrage (12 à 18 mois) Maximum 15 jours	Contributions fixes, différent selon le pays 25 à 50 euros /jour (IntEnt cofinance 125 à 150 euros/j)

Le programme cible des entrepreneurs migrants débutants ou confirmés résidant aux Pays-Bas. Les pays concernés sont le Maroc, la Turquie, le Ghana et le Surinam. Les projets financés sont des TPE ou PME, pour des montants d'investissement de 69 000 euros en moyenne, auquel le migrant apporte en fonds propres 30 à 50 % du montant total de l'investissement.

Au terme de la période de référence (1997/2001), sur 600¹¹² entrepreneurs ayant posé leur candidature : 200 ont participé à un programme (au moins en partie), 100 ont formulé leur plan d'affaires, 50 ont présenté leur plan de développement finalisé à la Fondation Int Ent et approuvé par cette dernière, et 40 ont démarré leur activité.

Observations

Le système de coentreprise présente l'originalité de permettre au migrant d'investir à distance et de bénéficier de l'expertise de IntEnt dans le choix de l'associé. Ce système contribue à diminuer le risque pour le migrant d'un engagement dans une création d'activité à distance et les implications que cela suppose.

Le temps nécessaire pour la conception d'un plan d'affaires bien pensé et réaliste (projets parfois trop ambitieux par rapport à la réalité) justifie que la durée de mise en œuvre et de réalisation d'un projet soient plus longue dans le pays d'origine qu'aux Pays-Bas (en moyenne deux ans). Les programmes IntEnt reposent sur un environnement sécurisé : l'encadrement, la formation et l'accompagnement sur les deux espaces.

Les banques sont encore réticentes à prêter, même avec la garantie d'IntEnt, surtout lorsque l'entrepreneur (dans le cas d'une création d'activité) n'est pas installé dans le pays.

¹¹² 250 originaires du Surinam, 150 du Ghana, 200 du Maroc et de Turquie

La Nacional Financiera au Mexique¹¹³ : accompagnement, accès au crédit, et interface d'opportunité d'investissement

« Invierte en México¹¹⁴ » est un programme d'investissement de migrants mexicains des Etats-Unis dans une entreprise au Mexique (Etats de Hidalgo, Jalisco et Zacatecas au Mexique). La Nacional Financiera est une banque de développement pour la promotion et développement des micro, petites et moyennes entreprises mexicaines des secteurs industriels, commercial et des services. Elle permet l'accès au financement et à la formation. Elle fournit une assistance technique mais n'octroie que très rarement des crédits (seulement si impact régional fort).

Son mode d'intervention est la médiation entre entreprises et intermédiaires financiers (institutions bancaires ou non bancaires). Un programme de garantie permet également d'obtenir des ressources à long terme auprès des banques commerciales.

Pour ce programme, Nafin sélectionne des entreprises déjà soutenues par la banque ainsi que celles en création et offre ses services habituels :

- appui/conseil dans la formulation du projet ;
- formation / assistance technique (*via* Internet) ;
- accès au financement (crédit complémentaire, garantie de Nafin).

Fideicomiso¹¹⁵ définit les critères de sélection et l'appui nécessaire pour la réalisation du programme et établit avec le migrant le plan d'affaires et le plan stratégique

Le Fonds multilatéral pour l'investissement (FOMIN) fournit une assistance technique à Nafin dans le cadre de ce programme. Ce Fonds soutient des institutions financières latino-américaines formelles et des ONGs (formation, de transfert de technologie...).

Les ressources du programme sont de 2,2 millions de dollars (soit 733 000\$ par Etat concerné), répartis de la façon suivante :

- 87 000 USD : élaboration d'un diagnostic et plan stratégique pour la promotion de nouveaux projets ;
- 300 000 USD : études de faisabilité et évaluation des projets ;
- 346 000 USD : activités de promotion / diffusion / administration et coordination du Programme.

Ce programme s'adresse à tout migrant mexicain installé aux Etats-Unis et souhaitant investir dans une TPE, une PME (voire une TGE). Il offre la possibilité :

- à un non entrepreneur, d'investir dans une petite entreprise ou sur une franchise (pharmacies, librairies, cafétéria, restaurant, parfumerie...)
- à un entrepreneur, d'investir en capital-risque (entreprise mexicaine de 80 à 100 salariés ou entreprise d'exportation vers les EU) ;

Le migrant peut investir depuis les Etats-Unis dans des projets productifs, viables, rentables et participer ainsi au développement :

- de projets d'entreprise (extension ou création d'activités) ;
- de projets financiers (fonds de développement pour microentrepreneurs, fonds de garanties complémentaires et fonds de placement).

¹¹³ Cf. Annexe de la partie II page 88 « fiche de présentation et schéma »

¹¹⁴ Investir au Mexique

¹¹⁵ Contrat privé permettant la mise en commun d'actifs ou d'activité, la quasi-totalité des IMF au Mexique est constituée sous cette forme

Le projet est en phase de démarrage. A l'heure actuelle, 37 projets d'investissement sont présentés, dont 9 vont démarrer leur activité en décembre 2003. L'objectif est de recueillir, d'ici fin 2004, 200 à 300 demandes.

Observations

Nous ne disposons pas d'éléments précis sur ce programme concernant les éventuels partenariats bancaires engagés, les mécanismes d'accompagnement mis en place.

Nous avons néanmoins retenu cet outil par la particularité qu'il présente : une variété de produits proposés et une sensibilisation par le biais des fédérations de migrants dans le pays d'accueil.

Ce programme a bénéficié d'une forte opération de communication (financée par le bailleur de fonds institutionnel) aux Etats-Unis et au Mexique afin de toucher un public large et divers de migrants. La Nafin propose dans ce sens une multitude de produits et de niveaux d'investissements permettant de correspondre aux besoins dans le pays d'origine ou d'accueil.

Banco Solidario en Equateur : accès au crédit¹¹⁶

On rappelle que ce dispositif, visant la sécurisation, la canalisation et la valorisation du transfert de l'épargne des migrants dans leur pays d'origine, est fondé sur un partenariat interbancaire entre les Caisses d'épargne en Espagne et le réseau Banco Solidario en Equateur.

Banco Solidario offre une large gamme de produits : crédit à la consommation, crédit à l'entreprise, crédit logement. Les crédits à l'investissement permettent au migrant ou à son mandataire d'investir dans une microentreprise ou une TPE dans son pays d'origine. Le remboursement s'effectue par des transferts sur un compte « crédit ».

De septembre 2002 à octobre 2003, Banco Solidario comptabilise : 202 crédits octroyés (tout crédit compris); un crédit total octroyé de 457 629 USD .

Les Centres Régionaux d'Investissement (CRI) au Maroc¹¹⁷ : interface administrative et promotion des opportunités d'investissement

Le dispositif, mis en place en août 2002, propose un système d'information et un dispositif d'aide et de soutien à l'investissement économique dans toutes les régions du Maroc. Le premier Centre régional d'investissement créé est celui de Casablanca. Les autres centres régionaux (15 centres) ont été créés dans la mouvance de celui de Casablanca à quelques mois d'intervalle. Il existe au total 16 centres régionaux au Maroc implantés dans les principales régions du Maroc. Les différents centres étaient opérationnels en novembre 2002. Certaines régions disposent en plus des CRI, d'antennes dans certaines villes lorsque les besoins en investissement sont importants. C'est le cas du CRI d'Agadir qui dispose d'une antenne à Ouarzazate et du CRI de Doukala qui a une antenne à El Jadida.

Les missions dévolues aux CRI sont :

- fournir toutes les informations utiles pour l'investissement régional et la création d'entreprise ;

¹¹⁶ Cf. Annexe de la partie II page 79 « fiche de présentation et schéma »

¹¹⁷ Cf annexe de la partie II page 98 « fiche de présentation » ; Partenaires : Agence Nationale de la Promotion de l'Emploi et des Compétences, Fondation Hassan II pour les RME, Office Marocain de la propriété industrielle, Tribunal de Commerce, Subdivision des Impôts, Bank Al Maghrib, l'Office des changes

- faire transiter les demandes par un guichet unique au siège du CRI pour toutes les demandes d'autorisations administratives ou la préparation des actes administratifs nécessaires à la réalisation des projets d'investissement dans les secteurs industriels, agro-industriels, miniers, touristiques, artisanaux et d'habitat, lorsqu'il s'agit d'investissement dont le montant est inférieur à 200 millions de Dhs. Le Wali est mandaté par lettre royale pour délivrer les autorisations ou signer les actes administratifs afférents à ces investissements ;
- étudier et préparer pour les investisseurs, les projets de contrats et de conventions à conclure avec l'Etat (dont le montant est égal ou supérieur à 200 millions de Dhs) et les transmet à l'Autorité Gouvernementale compétente pour approbation, en vue de faire bénéficier l'investisseur des avantages particuliers ;
- suivi effectif des projets d'investissement ;
- proposer des solutions amiables aux différends entre les investisseurs et les administrations ;
- assistance dans la localisation des sites pour l'implantation des projets d'investissement.

Dans le cadre de la politique de décentralisation, des pouvoirs ont été délégués aux Walis des Régions en matière d'investissement.

L'objectif est d'avoir un portail unique dans la Région en premier lieu et dans le Royaume au final qui :

- sert de plate forme de liaison entre l'administration et le citoyen ;
- sert aussi de point de liaison inter- administrations ;
- est l'interface de tous les fonctionnaires de la Wilaya et des services rattachés ;
- est une adresse unique de l'investisseur.

L'objectif serait de permettre aux entreprises et aux citoyens d'obtenir l'ensemble de leurs documents administratifs et autorisations via ce portail (passeports, certificats de résidences...). Concernant les CRI, le portail a pour objectifs de développer des actions à deux niveaux :

- national, qui trace la réglementation en vigueur, les accords cadre, la charte des investissements, les procédures ;
- régional, chaque CRI, aura à développer un site de proximité, qui comporte, les informations régionales et les signes distinctifs de la région.

Parallèlement aux outils mis en place pour faciliter l'interface avec l'administration, le CRI a pour mission de créer un espace partenariale au service de tous les investisseurs et les créateurs d'entreprises. Le but est d'impulser des rencontres susceptibles d'aboutir à la concrétisation de projets.

Mesures incitatives à l'investissement

Le régime de convertibilité garantie aux investisseurs étrangers (MRE et Etrangers) le transfert du produit de liquidation ou de cession de leur investissement. Cette possibilité de rapatrier les fonds investis en cas d'échec ou de vente de l'entreprise offre une sécurité non négligeable à l'investisseur résidant à l'étranger.

Cette mesure n'est pas connue des MRE. Il faudrait favoriser l'accès à cette information au plus grand nombre et l'existence de la charte d'investissement.

Les transferts des revenus de l'investissement sont autorisés sans limitation de montant et de durée. Les transferts se font après paiement des impôts et taxes en vigueur.

Diverses exonérations d'Impôt sur les Sociétés ou d'Impôt sur le Revenu sont consenties ainsi que des prises en charge, par l'Etat de certaines dépenses d'exploitation.

Observations

Cette initiative est très récente. Le premier bilan effectué par le CRI de Casablanca montre que plus de 4 500 créations d'entreprises dans les 16 CRI. Ainsi, au regard des difficultés en matière d'investissement exprimées par les migrants marocains (lourdeurs administratives, corruption et manque de confiance en l'intermédiaire chargé du suivi de l'investissement à la place du migrant) il semble que les opportunités de partenariat, l'interface avec les instances administratives et les incitations que proposent le CRI soient des réponses pertinentes et à développer non seulement au Maroc mais aussi pour renforcer la coopération Sud-Sud.

En résumé, les CRIs pourraient être appuyés pour réaliser différentes actions essentielles aux développements de l'investissement aussi bien au Maroc qu'en Afrique :

- Mettre en place un observatoire régional de l'entreprise et de l'investissement pour la création d'entreprises, d'emploi et avoir une veille en matière de bilans et des expériences positives et négatives passées. Cet observatoire pourrait servir de support pour croiser les expériences en matière d'investissement entre pays africains.
- Promouvoir les incubateurs d'entreprises et mettre en place de zones dédiées aux artisans et corps de métiers (notion d'amine) pour réaliser des économies d'échelle et favoriser les grappes industrielles.
- Favoriser la circulation d'information auprès des MRE pour les impliquer davantage dans les investissements productifs et diminuer la distance avec leur pays d'origine (organisation de stages mixtes entre gestionnaires et techniciens, campagne de sensibilisation à la création dans grandes écoles d'ingénieurs...).
- Créer des zones franches et s'en servir comme point d'appel à l'investissement au Maroc

5. LA VALORISATION DES TRANSFERTS EN FAVEUR DE L'ACQUISITION D'UN LOGEMENT

5.1 Les contraintes à lever

De nombreuses enquêtes confirment que la construction, l'achat ou la modernisation d'un logement constituent le principal investissement réalisé dans leur pays d'origine par les travailleurs migrants. "On a l'habitude de dénoncer ce type de dépenses, d'en regretter le caractère improductif, de l'assimiler à des dépenses inutiles de capital et à des dépenses de prestige. Pourtant ces investissements immobiliers assurent des fonctions dont il ne faut pas sous-estimer la valeur symbolique ni les retombées économiques"¹¹⁸ :

- le logement concrétise l'attachement de l'émigré à son lieu et à sa société d'origine ;
- l'investissement immobilier apparaît aussi comme une réponse à l'incertitude du mode de vie migratoire. Cet investissement revient ici comme ailleurs à prémunir sa famille des aléas de la vie en se constituant un capital susceptible d'être mobilisé en cas de besoins. Parfois l'habitat peut-être conçu comme un futur lieu d'activité commerciale (location, tourisme..) ;
- la construction ou la modernisation d'un logement représente une contribution appréciable à l'effort d'équipement de ces pays qui sont confrontés à une crise du logement, spécialement en milieu urbain ;
- enfin, l'impulsion qu'engendre ces investissements sur le secteur du bâtiment est très forte. Les effets multiplicateurs sur l'emploi et le revenu local (au Mexique par exemple) sont réels et importants.

Comme nous l'avons souligné, ce type d'investissement, lorsque le marché de l'habitat est très concurrentiel (pression sur le foncier, faible nombre d'entrepreneurs ou encore matériaux de construction importés) les risques inflationnistes sont très présents. Cela risque d'entraîner l'exclusion du marché des populations locales incapables de faire face à la hausse des prix

Les migrants expriment deux difficultés majeures à la réalisation de ce type d'investissement:

- L'accès au crédit immobilier au Sud est impossible. Les constructions se font donc au comptant et donc par tranche successive. Ce mode de construction augmente automatiquement le coût de l'investissement final car des économies d'échelle sont perdues par l'achat des matériaux en petite quantité chaque année. De même, la détérioration au fil des mois des constructions non achevées induit des frais de consolidation ou rénovation supplémentaires ;
- La gestion à distance des réalisations oblige à déléguer à un tiers (famille ou ami) le suivi des réalisations. Des "détournements" de transferts de fonds, au profit d'autres dépenses, sont observés.

¹¹⁸ Gildas Simon, directeur de recherche "migrations internationales" Cnrs, *Géodynamique des migrations internationales dans le monde*, 1995. Les justifications suivantes sont détaillées p.209/210

5.2 Une expérience française

Programme de construction de 22 logements à Kayes pour une communauté de migrants maliens, KFT¹¹⁹ : accès au crédit à la construction et suivi des réalisations

La Fondation Abbé Pierre pour le logement des défavorisés (FAP) cofinance, depuis 1995, un programme de développement intégré dans un quartier de Bamako et en région de Kayes a initié en 1995. Ce programme inclue un projet de construction de logement en matériaux locaux à Kayes, pour lequel la Fondation se porte garant, à 100 %, du crédit accordé par le Crédit Coopératif.

L'Association pour le Développement Economique Régional (ADER), créée en 1994, a pour objet l'amélioration de l'habitat et des conditions de vie sociales, économiques ou culturelles, de populations défavorisées. ADER assure, dans le cadre de ce projet, une mission de maîtrise d'ouvrage déléguée. Elle joue le rôle d'accompagnement des migrants ; de représentation de KTF en France et au Mali ; de suivi du projet et du remboursement en France ; de suivi au Mali de l'exécution des chantiers.

L'association KTF (Ka Tegeye Fede, signifie en langue Soninké « Association pour la Promotion de la construction) regroupe 22 migrants maliens originaires de villages différents, propriétaires d'une parcelle à Kayes, à la recherche de moyens financiers pour la construction.

Dispositif

Il a permis la construction de logements pour les membres de KTF et a également permis de revaloriser la construction d'habitat utilisant des matériaux locaux. KTF joue le rôle de caution morale et mutuelle entre les migrants et le Crédit Coopératif.

Le Conseil Régional a apporté son soutien financier pour les formations techniques locales aux métiers du bâtiment. Il a entièrement financé la maison « témoin ».

Les caractéristiques du crédit à la construction sont les suivantes :

- coût de la construction : 12 200 € (ADER apporte 1.036 euros par migrant) ;
- taux intérêt : 6,5% annuel
- montant du crédit = 12 200 – (apport migrant + subvention ADER+subvention FAP)
- garantie de la FAP : 100% du crédit
- durée d'amortissement du crédit (fonction de l'apport initial) : en général entre 7 et 10 ans

Observations

Ce projet a subi, lors de sa mise en place, de nombreuses imperfections tant au niveau des délais de construction des logements qu'au niveau de la qualité des constructions.

Cette initiative développée par ADER permet l'accès au crédit à la construction à une population qui n'est pas en mesure de fournir une garantie financière. Même si les membres de KTF ont la capacité de rembourser un crédit, l'éligibilité à un prêt immobilier est conditionnée à d'autres critères objectifs (apport initial...). Ce programme aura permis de démontrer la solvabilité de la demande des migrants. Aucun défaut de paiement de la part des migrants n'est signalé à ce jour.

L'association de migrants joue un essentiel, non seulement de caution morale pour la banque mais également parce que le système repose sur la solidarité du groupe. KTF joue un rôle de caution mutuelle et exerce une pression sociale sur l'ensemble des bénéficiaires du crédit.

¹¹⁹ Cf. Annexe de la partie II page 76 « fiche de présentation et schéma »

L'originalité de KFT, association de migrants maliens, tient à la spécificité même des migrants. Les membres de KFT ne sont pas originaires du même village. Ils se sont réunis autour d'un objectif précis, la construction de logements, pour répondre à un besoin individuel.

ADER a participé à ce jour à la construction de 120 logements au Mali. Le programme triennal 2003/2006 prévoit la construction de 300 logements (dont 120 pourront être acquis par des migrants), soit une démultiplication. La réflexion porte actuellement sur les mécanismes et canaux de crédits à mettre en œuvre (système bancaire en France, au Mali / système financier décentralisé).

Cette initiative a sans doute valeur d'action pilote dans la construction de logements pour des migrants. De l'avis des spécialistes elle ne devrait ni être dupliquée ni être démultipliée sous ces mêmes conditions. Sachant que le taux d'intérêt moyen du crédit logement au Mali est de 14%, l'obtention par ces migrants d'un taux d'intérêt de 7% (plus une subvention à la construction) semble injuste et vecteur de distorsions du marché national (inflation des prix des parcelles, saturation du marché des entrepreneurs locaux...). La mise en place d'un dispositif de soutien à l'accès au logement des migrants ne devrait pas exclure les populations défavorisées restées sur place. Il est même souhaitable de créer un dispositif qui, par péréquation des prix des parcelles et des constructions, permettrait à la fois de permettre l'accès au logement pour les migrants et de « subventionner » le prix final de l'acquisition d'un logement pour les classes défavorisées.

RECOMMANDATIONS

Un impératif, sécuriser et optimiser l'épargne transférée

La présente étude part d'une hypothèse forte, celle du **découplage entre l'itinéraire des migrants et la circulation de leurs ressources financières épargnées**.

Nos recommandations s'inscrivent dans ce cadre. Elles sont donc fortement marquées par la double contrainte suivante :

- b. le transfert et l'emploi de l'épargne dans le pays d'origine ne sont pas parfaitement contrôlés par le migrant producteur de l'épargne initiale ;
- c. la valorisation de l'épargne doit être optimale au regard, d'une part de l'effort consenti par le migrant et, d'autre part des besoins de développement économique et social des zones d'origine.

Les 10 conditions pour sécuriser et optimiser l'épargne sont les suivantes :

Sécuriser

- 1- les circuits de transferts sont interbancaires, s'appuyant sur des réseaux financiers de proximité dans le pays d'accueil comme dans celui d'origine ;
- 2- l'accès à des services d'étude préalable et de conseil permet de confirmer la pertinence et la viabilité de projets économiques ;
- 3- les promoteurs travaillant en partenariat avec le migrant investisseur voient leurs activités et leurs résultats régulièrement contrôlés ;
- 4- la mise en place d'une structure d'aide à l'investissement dans le pays d'origine permette d'assurer l'interface administrative pour diminuer les problèmes de corruption ou détournement fréquemment évoqués. Il s'agit de créer un environnement institutionnel favorable ;
- 5- une interface capable de faire se rencontrer des entrepreneurs, des projets d'investissement dans le pays d'origine et des entrepreneurs migrants permet de créer un environnement économique favorable par la mise en lumière des opportunités d'investissement et de partenariat.

Optimiser

- 6- la couverture de dépenses importantes dans le pays d'origine, telle la santé, est assurée par un système d'assurance mutuelle ;
- 7- des co-investisseurs abondent le financement d'investissements sociaux (aide publique, aide de solidarité internationale) ou productifs (capital risque de l'économie solidaire) consentis par les migrants ou leurs associations ;
- 8- la décision d'investir dans des infrastructures sociales locales est discutée et inscrite dans un plan de développement local, qui intègre les éléments garantissant la pérennisation de son fonctionnement ;
- 9- des fonds de garantie permettent le déclenchement de crédits relais dans le pays d'origine pour assurer la continuité dans la réalisation d'infrastructures sociales ou de logements ;
- 10- des systèmes de garantie permettent de déclencher des crédits dans le pays d'origine.

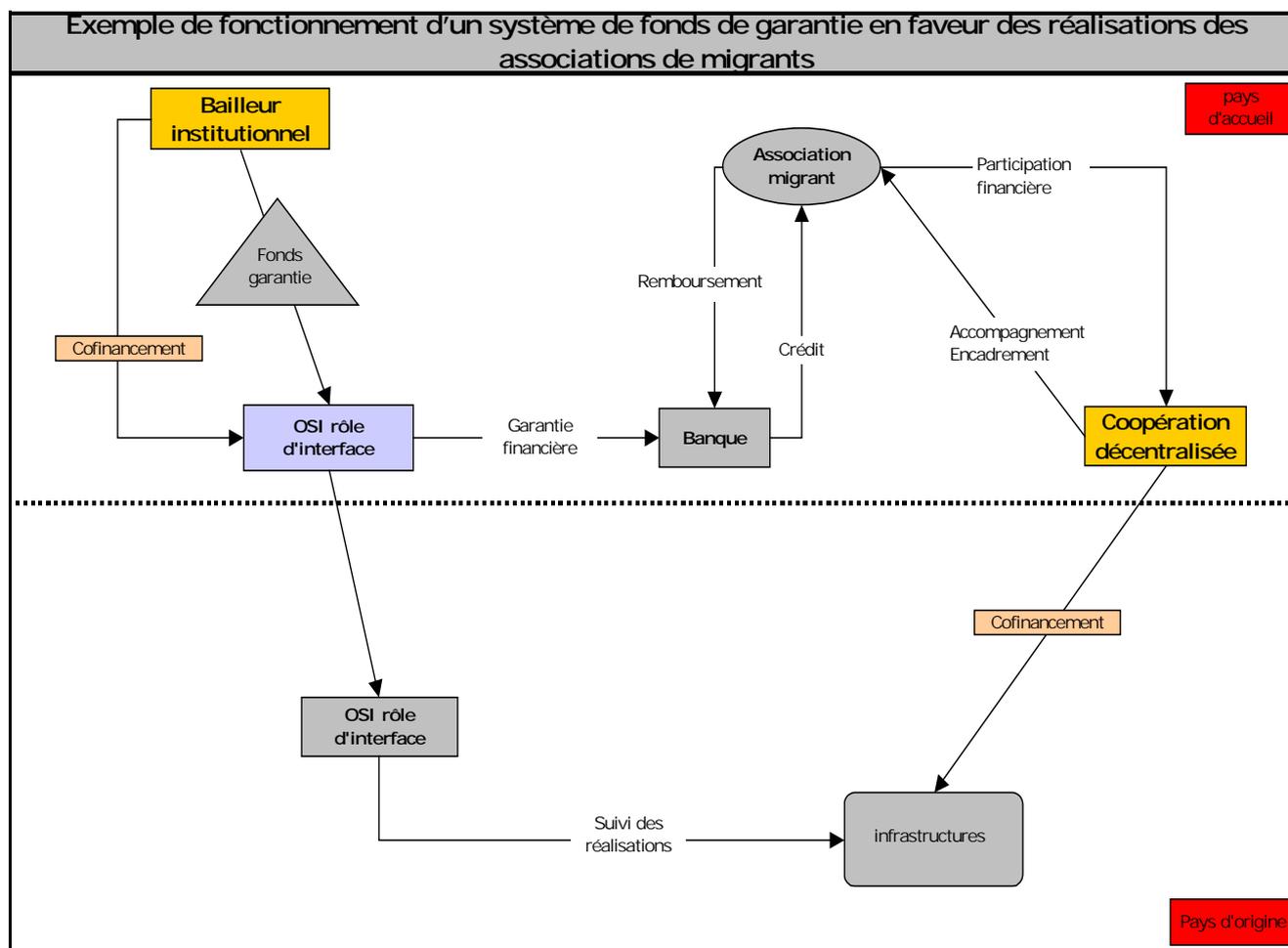
Sources d'inspiration pour des actions nouvelles

1- Les infrastructures collectives

Il s'agit ici de soutenir les projets associatifs qui ne peuvent pas rassembler dès le départ la totalité du coût de l'infrastructure projetée. Même si un projet est cofinancé institutionnellement (coopération décentralisée, bilatérale ou multilatérale), la participation financière incombant à l'association de migrants, apportée par un appel à cotisations, peut constituer un effort « douloureux » pour ses membres.

Pour lisser l'apport des membres, l'offre d'un produit financier, tel le prêt-relais, peut être envisagé. Il faut envisager la constitution d'un Fonds de garantie abondé par un bailleur institutionnel et géré par une OSI ou par une structure interface de l'économie solidaire.

Cette interface sélectionnerait les projets des associations de migrants (fonction de l'utilité sociale et programme de pérennisation). Grâce à ce fonds de garantie, une banque en France accorderait le crédit à l'association de migrants. Chaque membre rembourserait sa part au crédit et un principe de caution solidaire viendrait pallier les défaillances. Les réalisations seraient contrôlées par l'interface via son antenne locale¹²⁰.



¹²⁰ Cf. Fonctionnement pour l'opération logement ADER : KTF pour la caution solidaire, FAP pour la garantie financière et ADER pour l'interface

2- L'assurance mutuelle de santé à distance

L'objectif est la mise en place d'une assurance, contractée en France et couvrant un certain nombre de dépenses de santé pour la famille dans le pays d'origine.

Une telle initiative demande d'identifier la couverture ainsi assurée et d'en élaborer la mise en œuvre avec le dispositif de santé local, aux différents niveaux d'intervention. L'initiative de la mutuelle des maliens de l'extérieur (MME) soutenue par la Fédération Nationale de la Mutualité Française (FNMF) est à approfondir.

3- L'investissement local et l'encadrement

Il s'agit, pour optimiser le succès de l'initiative entrepreneuriale, de mettre en place les conditions favorables à la réalisation du projet du migrant promoteur, de l'aide à la formulation du projet et à son implantation finale et à sa gestion.

Pour ce faire, des structures d'accompagnement au Nord et au Sud proposent un certain nombre de dispositifs plus ou moins adaptés au profil du migrant. Le coût élevé de ces « formations » peut parfois décourager le migrant. Un système de cofinancement permettrait d'encourager les porteurs de projet d'entreprise (s'ils y trouvent un intérêt) à s'inscrire dans ce type de dispositif. Il faut également pouvoir identifier et développer au Sud des structures relais de formation, d'accompagnement, d'assistance technique, d'aide à l'investissement (cas des CRI au Maroc). Les expériences en la matière d'IntEnt (Pays-Bas) et du PMIE (France) sont très instructives sur les mécanismes à mettre en place.

4- L'investissement local et les fonds de garantie

Pour favoriser l'investissement à distance, et donc l'accès au crédit, il semble nécessaire de rapprocher les migrants des structures de l'économie solidaire en France. Ces derniers valorisent leur épargne lorsqu'ils soutiennent un membre de la famille pour la réalisation d'un projet. Les structures de l'économie solidaire collectent l'épargne solidaire au Nord pour pouvoir favoriser l'investissement au Sud (fonds de garantie, capital-risque, refinancement...). La rencontre de ces intérêts réciproques, auquel pourrait se greffer un abondement institutionnel, permettrait de partager les risques et mutualiser les coûts d'encadrement ainsi que les frais de structures. Ce système engendre un effet de levier financier (sur la structure financière de l'entreprise).

Les limites dans les pratiques en cours

Notre recommandation générale est explicite : beaucoup d'initiatives ayant été déjà engagées pour tenter de lever l'une des nombreuses contraintes relevées, toute initiative nouvelle devrait s'inspirer de l'existant avant d'être lancée. Un bon chantier consisterait à étudier avec les promoteurs des projets en cours leurs propres besoins de développement et à leur apporter les appuis nécessaires.

Tout au long de notre étude, nous avons rencontré des intervenants issus de milieux très divers : associations issues de la migration, organisations de solidarité internationale, collectivités territoriales, organismes de l'économie solidaire et sociale, établissements bancaires, responsables de l'Administration. La diversité d'origine produit des réflexions et des innovations très intéressantes dont nous espérons avoir largement témoigné. Mais cette diversité a aussi ses travers qui tiennent à l'éparpillement des initiatives, leur taille modeste et la faiblesse des échanges de pratiques entre intervenants. Comme dans bien d'autres domaines, une mise en réseau des acteurs et des pratiques serait à même de provoquer une plus value collective importante.

Nous formulons une dernière suggestion, qui tient à l'approche généralement développée par tous les intervenants en matière de financement d'activités économiques. Le constat est le suivant : la logique qui prévaut est celle du financement de Tpe, en correspondance avec les moyens humains et financiers des porteurs de projet et avec leur culture acquise dans le champ économique. On peut craindre qu'une telle approche, si elle peut avoir des impacts

microéconomiques ponctuels en fonction de leur qualité de mise en œuvre, aura une contribution faible sur des enjeux économiques régionaux. Pourquoi ne pas envisager, d'abord comme une expérience, de constituer un fonds « régional » cumulant les ressources d'épargne de nombreux migrants, complété par les organisations de l'économie solidaire, et ayant une vocation de capital risque pour financer le développement de petites et moyennes entreprises. Peut-être est-ce avec cette dimension d'intervention que l'on peut envisager la création d'activités économiques nouvelles, d'emplois et de revenus à la hauteur de la capacité de valorisation économique de l'épargne des migrants ?

Enfin, en résumé cette étude a été largement consacrée à la valorisation économique car nous avons privilégié l'étude de l'épargne des migrants et la mise en place d'outils financiers adéquats. Mais, il demeure tout un champ d'investigation pour développer l'investissement qui est celui des actions sociales. Il serait important de développer trois domaines : l'image du migrant ici et là bas, le vieillissement de la première génération des migrants et l'encadrement de la nouvelle catégorie de migrants plutôt qualifiés.

Par amélioration de « l'image du migrant », nous renvoyons à un travail sur le système de valeur des migrants. Le projet migratoire est souvent porteur d'une véritable souffrance d'un point de vue identitaire du fait des changements de valeurs, la perte de repères aussi bien économiques que sociaux ou culturels. La plupart des dispositifs mis en place pour favoriser l'aide ou l'appui des actions de développement en faveur des migrants occultent souvent la prise en compte dans la définition des besoins des migrants de leurs systèmes de valeur. Il est vrai que l'on pourrait imaginer de nombreuses recherches relatives aux phénomènes migratoires. Mais l'on ne peut satisfaire les attentes des migrants sans faire un travail en profondeur destiné à comprendre non seulement les valeurs auxquelles adhèrent les différentes catégories de migrant en France mais aussi les attentes projetées et exprimées par leurs proches, restés dans leur pays d'origine. Un travail de fond mériterait d'être conduit sur les deux espaces : préciser d'une part les difficultés de faire le « deuil de la migration » par les migrants et d'autre part, dans le pays d'origine, préciser les attentes de la famille et des proches vis à vis de celui qui a migré à l'étranger. Ainsi, il conviendrait de voir quels ajustements seraient possibles pour rétablir l'équilibre du migrant afin de faire converger son projet migratoire vers un succès et diminuer les tiraillements contre-productifs que posent le fait d'appartenir à deux espaces différents.

Par ailleurs, le vieillissement de la première génération de migrants et l'émergence des nouvelles générations offrent des données nouvelles pour les relations entre le pays d'origine et le pays d'accueil. Pour faire face aux difficultés rencontrées par les migrants de la première génération, il convient d'imaginer des mécanismes de soutien (notamment administratif) aux familles d'immigrés qui ont décidé de prendre leur retraite au pays ou à leur(s) veuve(s), qui sont complètement démunies pour faire valoir leurs droits au versement de leur retraite ou pensions. Ces familles sont demandeuses d'un appui pour constituer leur dossier de carrière et suivre leurs demandes pour obtenir les pensions. Un relais en France serait utile ; relais entre les caisses de retraite et les intéressés pour faciliter et accélérer le traitement des dossiers et permettre ainsi à ces personnes ou à leurs veuves d'accéder à leurs droits. Le public concerné par cette action se chiffre par milliers et peut se trouver dans des villages très vulnérables. Il s'agit essentiellement de femmes ou d'enfants abandonnés après une disparition ou l'handicap de leur père.

De plus l'émergence d'une génération de cadres de migrants constitue plus aujourd'hui une diaspora qu'un groupe d'immigrés. Cette génération est constituée en grande partie par les étudiants qui ont décidé de rester en France à l'issue de leurs études mais aussi par les enfants des migrants qui sont nés et ont grandi en Europe et qui souhaitent se mobiliser pour le développement du pays d'origine de leurs parents. Il convient de mener une réflexion approfondie et de réaliser une étude à part entière sur les transferts de compétences de toute une catégorie de migrants de plus en plus nombreuses et qui peut à terme contribuer de manière significative au développement de son pays d'origine.

BIBLIOGRAPHIE

ADRI/CNRS, Nouvelles stratégies familiales chez les immigrés sahéliens, 2001.

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

Barou Jacques, Les flux migratoires vers la France à la charnière de deux siècles, permanences et changements, Ville-Ecole-Intégration Enjeux, n°131, CNRS, décembre 2002.

BIT Genève, *Utiliser au mieux la globalisation : Travailleurs migrants, envois de fonds et microfinance*, Rapport de colloque, 2000.

Blion, Etude CIMADE EUROPACT ABPC, Epargne des migrants et outils financiers adaptés, juin 1998.

Bourchavhen Jamal, *Apports des transferts des résidents à l'étranger à la réduction de la pauvreté au Maroc*, 2000.

Bouoiyour J., 2001, Migrations des personnels scientifiques qualifiés et réseaux de transfert de technologie : quelques enseignements de l'expérience marocaine ; La migration Sud-Nord : la problématique de l'exode des compétences, Actes du colloque organisé par l'Association Marocaine d'Etudes et de Recherches sur les Migrations, Faculté de droit-Agdal, 27-28 avril, Rabat.

Cahier Français, Les migrations internationales, N° 307, 2003.

CCFD, Faim et développement, N°171, décembre 2001.

Cerem-Lux, Microfinance et migration, document de travail, 2001.

Commissariat au Plan, Immigration, marché du travail, intégration, rapport, 2002.

Condamines Charles, Migration et coopération internationales : intégration ou exclusion ? 1999.

Champetier Séverine et Drevet Olivia, L'implication des associations de migrants dans le domaine de l'hydraulique au Sénégal, Ps-Eau, cahier n°12.

Charef M., Hommes et Migrations : Marocains de France et de l'Europe, Mars-Avril, 2003.

Daum Christophe, Les migrants, partenaires de la coopération internationale. Le cas des maliens de France, n° 107, OCDE, 1995.

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

De Tapia Stéphane, Les migrations internationales dans les sources administratives et documentaires turques, 1998.

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

Domenach Hervé, Migrations internationales, IRD 1997.

Spaan Ernst, *Les migrations internationales en Asie*, Revue européenne des migrations internationales, n°16, 2000.

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

Sandron Frédéric, *Migration et Développement*, Les études de la documentation française, juillet 2003.

Fritz Jean, La diaspora haïtienne : sa contribution à l'économie nationale, actes des colloques de La semaine de la Diaspora 1999.

Gubert Flore, L'effet des transferts des émigrés maliens sur leur famille d'origine, 2001.

Gubert Flore, Migration et gestion collective des risques. L'exemple de la région de Kayes (Mali), Thèse de doctorat, Clermont-Ferrand, Université D'Auvergne, 2000.

Gildas Simon, directeur de recherche "migrations internationales" Cnrs, *Géodynamique des migrations internationales dans le monde*, 1995.

Guengant Jean-Pierre, Migrations internationales et développement : Les nouveaux paradigmes, RMIE n°12, 1996.

HCCI, Le rôle des migrants, éléments essentiels d'une nouvelle politique de coopération, Avis du Haut Conseil, 2002.

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

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

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

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

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

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

Direch-Slimani Karima et Fabienne Le Houérou, *Les comoriens à Marseille, d'une mémoire à l'autre*, Autrement, 2001.

Louis De Sipio, Sending money home for now : remittances and immigrant adaptation in the united states, janvier 2000.

Force Eric, Les associations villageoises de migrants dans le développement communal : un nécessaire repositionnement ?, groupe initiatives du GRET, Travers n°10, 2001

Nation Unies, *Rapport sur les migrations internationales*, Division de la population, 2002

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

OCDE, Panos, Les migrants partenaires pour le développement, 1996.

OCDE, Tendances des migrations internationales, 2002.

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

Organisation Internationale pour la Migration, *Migration internationale*, Rapports 2001, 2002 et 2003.

Organisation Internationale pour la Migration, Conférence inter-régionale sur la participation des migrants au développement de leur pays d'origine, rapport, 2000

Blion Reynald- CIMADE, co-auteurs Véronique Verrière – Europact, Michel Rondepierre – ABPCD, *Epargne des migrants et outils financiers adaptés*, Ministère de l'Emploi et de la Solidarité, DPM, juin 1998.

Lalou Richard, Les migrations internationales en Afrique de l'Ouest face à la crise, IRD, 1995.

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

Blanchy Sophie, *Hommes et Migration*, n°1215, CNRS Clermont-Ferrand, 1998.

Tapinos G.P, 1999, *Les méthodes d'évaluation de l'immigration clandestine*, in La migration clandestine : Enjeux et perspectives, Actes du colloque organisé à la faculté de Droit-Agdal, Rabat, 29-30 avril.

Vivier Géraldine, Les migrations comoriennes en France, histoire de migrations coutumières, CEPED, 1996.

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

Regional Conference on remittances as a Development Tool, mai 2001, Washington, document de conference, Remittances to Latin America and Caribbean : comparative Statistics, 2001

Etude collective de Caja de Murcia, Caja de Ahorros el Monte, CECA y SADAI, Las remesas de emigrantes entre Espana y Latinoamérica, Ministère de l'économie espagnol et la Banque Inter-américaine de développement, nov. 2002

Migration et phénomènes migratoires

ANNEXES

ANNEXES PARTIE I	5
1.1 Enquêtes et consultation pays	6
Consultation Mali	6
Consultation Sénégal	15
Consultation Guinée-Bissau.....	28
Consultation Comores	35
Consultation Vietnam.....	46
Consultation Maroc	51
1.2 Statistiques INSEE.....	61
Immigrés selon l'âge, le sexe et la nationalité d'origine	61
Immigrés selon l'année d'arrivée et la nationalité d'origine	62
Immigrés selon le sexe, la catégorie de population et la nationalité d'origine....	63
Immigrés actifs-dont chômeurs-selon le sexe, l'âge et la nationalité d'origine ..	64
Immigrés actifs-dont chômeurs-selon le sexe, l'âge et la nationalité d'origine: dont chômeurs-selon le sexe, l'âge et la nationalité d'origine.....	65
Immigrés actifs ayant un emploi selon le sexe, l'activité économique (NES) et la nationalité d'origine.....	66
Ménages immigrés selon les caractéristiques de la résidence principale et le pays de naissance détaillé de la personne de référence ou du conjoint	67
Immigrés selon la région de résidence et le pays de naissance.....	68
Immigrés selon le sexe et le pays de naissance détaillé de 1982 à 1999.....	69
1.3 Statistiques OMI	70
Entrée des travailleurs permanents de 1946 à 2002 par nationalités	70
Entrée des personnes au titre du regroupement familial de 1947 à 2002 par nationalité	71
Entrée des bénéficiaires d'un titre de séjour temporaire de 1987 à 2002.....	72
Entrée des travailleurs saisonniers en 2002 par nature de l'emploi et nationalité	73
Bénéficiaire des aides à la réinsertion (1984-2002) en nombre de dossier par nationalité	74
Étudiants, entrée des bénéficiaires d'un titre de séjour temporaire en 2002 par nationalité, catégorie et sexe.	74

Entrée des étrangers autres que les travailleurs salariés et les bénéficiaires du regroupement familial en 2002 par nationalité, nature du titre de séjour (sauf réfugiés).....74

Entrée des bénéficiaires d'une autorisation provisoire de travail en 2002 par nationalité et catégorie d'autorisation.....75

ANNEXES PARTIE II 76

1.1 Fiche de présentation du programme mis en place par ADER 77

1.2 Fiche de présentation du dispositif de transfert d'argent par Banco Solidario
80

1.3 Fiche de présentation du mode d'intervention de la COFIDES Nord Sud 83

1.4 Fiche de présentation des programmes de la Fondation IntEnt 86

1.5 Fiche de présentation du programme de la Nacional Financiera 89

1.6 Schéma « Mutuelle des Maliens de l'Extérieur » 92

1.7 Fiche de présentation du dispositif mis en place par le PASECA 93

1.8 Fiche de présentation du PMIE 97

1.9 Fiche de présentation des Centres régionaux d'investissement (CRI) au
Maroc 100

1.10 Note d'information sur les taux d'intérêts bancaires pour le crédit aux PME -
Sénégal 111

1.11 Fiche réalisée par la SIDI : « Contexte de la microfinance au Mali », 114

ANNUAIRES 117

1.1 Annuaire des banques 118

1.2 Annuaire des dispositifs mis en place 119

1.3 Annuaire des chercheurs 120

1.4 Annuaire de la Coopération Décentralisée..... 121

1.5 Annuaire des associations de migrants 132

ANNEXES PARTIE I

1.1 Enquêtes et consultation pays

Consultation Mali

1) Questions relatives à l'histoire d'émigration de votre communauté : les grandes tendances

1.1) Selon vous, quelles sont les principales régions de provenance des immigrants originaires de votre pays ?

La région de Kayes est la première région d'émigration. C'est la région la plus enclavée de tout le pays. Ce fut une région d'émigration bien avant la venue des premiers immigrants en France. Il y a d'autres pays où ces populations allaient le plus souvent notamment après la saison des pluies.

Depuis quelques temps, il y a d'autres régions :

- Bamako
- Ségou
- Les régions du Nord (Tombouctou, ...)

L'émigration a commencé dans ces régions dans les années 90. Pourquoi ? Le fait que l'immigration malienne a montré son fort soutien au sein des familles – surtout dans la région de Kayes – a poussé de nombreux jeunes à émigrer pour faire pareil notamment dans les régions du Nord qui ont les mêmes spécificités climatiques que la région de Kayes.

1.4) Selon vous quelles sont les motivations principales de l'émigration?

1/ Gagner de l'argent en travaillant pour subvenir aux besoins des familles.

2/ Faire des études.

3/ Rejoindre la famille : le regroupement familial ne fait que suivre. La sédentarisation des migrants est la suite logique.

1.5) Y a-t-il un profil particulier des migrants issus de votre pays d'origine (ethnie, jeunes hommes, cadres...)

Oui, il y a des profils. La plupart des migrants sont des Soninkés. Ils ont cette spécificité migratoire, ce ne sont que des jeunes – des très jeunes hommes – qui émigrent. Beaucoup plus aujourd'hui qu'auparavant.

Tendance étudiants/travailleurs ?

Oui.

Les étudiants : beaucoup de jeunes souhaitent émigrer afin de se spécialiser dans leurs études. Ils souhaitent partir à l'étranger pour valoriser leurs diplômes.

Tendance urbain/rural ?

La tendance est mitigée. Cependant, il y a beaucoup plus de migrations rurales qu'urbaines. La plupart des membres de la communauté sont des jeunes hommes qui viennent de villages et de communes. Beaucoup de jeunes viennent cependant de la capitale.

→ Les migrations urbaines sont importantes mais en stagnation.

→ Les migrations rurales continuent à augmenter.

Tendance hommes / femmes ?

Les femmes : leurs migrations se situent aujourd'hui au niveau du regroupement familial.

On a tendance à croire qu'aujourd'hui, la plupart des jeunes qui partent, du moment qu'ils sont en situation régulière, souhaitent faire venir leur épouse. Avant, les premiers migrants venaient travailler quelques temps pour repartir car ils ne souhaitaient pas vivre indéfiniment ici (se sédentariser). Beaucoup venaient pour avoir un capital de départ afin de développer un commerce. Aujourd'hui, la tendance s'est inversée et est à la sédentarisation.

Les femmes célibataires : dans les villes urbaines, les femmes ont plus de libertés à tenter l'expérience (région de Bamako, de Sikasso et de Ségou).

1.6) La France est-elle pour ces migrants le premier pays de destination?

Oui, d'une manière générale en Europe.

Aux Etats-Unis, il y a peu de Maliens car le visa est plus difficile à acquérir et également parce que le billet est beaucoup plus cher que pour l'Europe.

En Europe, l'Espagne arrive en 2^{ème} position. Les Maliens sont assez nombreux. On peut estimer les Maliens entre 25 et 30 000. Ils sont tous très jeunes (fourchette de 20 à 30 ans). Il y a peu de regroupement familial en Espagne. Les conditions de régularisation sont plus souples. Les conditions de logement également. Ils se logent en périphérie des zones urbaines (à 40km en moyenne – exemple de Barcelone).

Pour le reste de l'Europe, ça reste marginal.

1.8) Dans votre pays d'origine y-a t-il de l'émigration à destination des pays du sud?

Oui.

1/ La Côte d'Ivoire.

2/ Les deux Congos : Congo Brazzaville et la République Démocratique du Congo.

3/ Gabon, Zaïre et Angola.

Ces pays étaient des pays d'immigration. Aujourd'hui, les gens ont plutôt tendance à en revenir qu'à y partir (pour des raisons de sécurité en Côte d'Ivoire et au Zaïre, pour des raisons de chômage au Gabon)

4/ La Libye : pays d'immigration très instable.

5/ Le Maroc : ce sont surtout des étudiants qui partent au Maroc et non des travailleurs. Le niveau de vie au Maroc ne permet pas aux Maliens de rester y vivre. C'est surtout un pays de transit.

6/ La Mauritanie

1.9) Existe-t-il, pour votre communauté des pays de transit fréquents?

Oui.

Pour l'Italie, l'Angleterre, la Belgique, c'est la France.

Pour l'Espagne, c'est le Maroc.

Peu de Maliens passent par la Tunisie et l'Algérie.

La Mauritanie : son économie souffre d'un déficit de main d'œuvre qualifiée, la main d'œuvre malienne et sénégalaise y va pour travailler dans les domaines de la construction et de la pêche (ressources naturelles : fer et poisson).

Le Sénégal n'est plus un pays de transit, ni un pays d'immigration sédentaire d'ailleurs. Les salaires sont un peu plus élevés mais le coût de la vie est beaucoup plus élevé qu'au Mali donc les Maliens ne restent pas (d'une manière générale, tant qu'ils n'ont pas un différentiel de revenu, les Maliens ne restent pas).

1.10) Quelle est, pour les migrants de votre pays, la fréquence moyenne des retours au pays d'origine

C'est varié mais la moyenne serait tous les deux ans.

Le retour est lié :

- à la famille sur place : ce sont ceux qui ont leur famille au Mali qui rentrent le plus souvent.
- A la possibilité de cumuler les congés payés (sinon, congés sans solde). Certaines entreprises ferment leurs portes en août, dans ces conditions, la fréquence de retour est annuelle).

1.11) Existe-t-il aujourd'hui une tendance visible au retour définitif chez les migrants de votre pays?

Non, il y a très peu de retour définitif. 10% des retraités dont la famille est au Mali rentrent.

Les entrepreneurs ?

Il y a des tentatives. Certaines personnes ayant réussi à accumuler un capital font des tentatives mais avec la conjoncture et puis les relations familiales il n'y a aucune pérennisation, ils reviennent donc.

2) Questions relatives aux diverses formes d'aides à votre pays d'origine

2.1) Selon vous, les migrants de votre pays transfèrent-ils régulièrement, soit au plus tard tous les 3 mois leurs économies au pays d'origine?

Oui, tous les Maliens en France transfèrent de l'argent. Il faut distinguer deux comportements :

- dans le cas de regroupements familiaux, les Maliens dépensent ici 80% de leur salaire (loyer, charges et budget familial). Fréquence des transferts : une à deux fois par an.
- les jeunes célibataires qui sont là, eux, économisent beaucoup plus : tous les mois, ils envoient environ deux tiers de leur salaire.

Les personnes qui vivent seules sont beaucoup plus nombreuses. L'envoi d'argent n'est pas systématisé. En général, quand il y a départ, les gens se sentent un peu obligés d'envoyer de l'argent. Les départs sont assez fréquents (tous les deux mois).

2.2) Savez-vous en moyenne ce que cela représente annuellement pour chaque ménage? (en % du revenu)

La moyenne serait environ de 15%.

2.3) Selon-vous, quelle catégorie de migrant transfère le plus d'économie? Et pourquoi?

Les hommes qui vivent seuls en foyer.

2.4) Selon vous, pour les migrants de votre pays, quel est le mode de transfert le plus utilisé? Et Pourquoi?

Le moyen de transfert le plus utilisé est entre amis, à l'occasion de départs.

2.5) Pouvez-vous classer ces différents modes de transfert selon la fréquence de leur utilisation?

1/ En mains propres, à l'occasion de visite,

Transferts par un ami.

2/ Le système Western Union adopté de manière informelle. Ce modèle est aujourd'hui beaucoup plus développé et est devenu numéro 1. C'est un système de transfert informel très perfectionné.

L'argent est déposé en France avant minuit, et est distribué le lendemain au Mali. Le système consiste à envoyer un fax avec les noms de personnes à qui distribuer l'argent et les montants à

distribuer. Les personnes là-bas récupèrent l'argent chez le correspondant de la personne à qui l'argent est remis ici. Le correspondant peut être un parent, un ami, une société. Le transfert entre le correspondant en France et le correspondant au Mali se fait sous la forme de :

- transfert de marchandises,
- transfert en liquide par un ami,
- dépôt sur un compte en banque.

Avantages du système :

- Le coût est moindre que celui de WU (il est divisé par trois). WU : pour transférer 1200 francs, ils paient 120 francs alors qu'avec ce système, jusqu'à 5000 francs, c'est 10 euros.
- Guichet ouvert 24h/24, 7 jours sur 7 des deux cotés. Rapide et efficace.
- Système valable dans les villages comme dans les villes. Il fonctionne très bien à Bamako et Kayes.

3/ Transferts bancaires, quand ils épargnent du capital pour investir ou pour dépenser lors des congés.

4/ Transferts WU

2.7) Les banques de votre pays d'origine ont-elles mis en place des services afin de vous faciliter ces envois de fonds?

5 banques ont ouvert des guichets ici. Leur rôle est de collecter l'épargne des migrants.

- La banque de l'Habitat
- La banque de développement du Mali
- Bank of Africa
- La Banque Nationale de Développement Agricole (BNDA)
- La Banque Internationale pour l'Afrique Occidentale

Ces banques sont essentiellement utilisées pour l'épargne. Elles servent de dépôt pour les personnes qui souhaitent avoir une épargne éloignée (pour éviter les tentations). Les personnes déposent leur paie dans ces banques. Elles peuvent retirer de l'argent ici pour faire face à leurs besoins ici (quota de 5000 francs français par mois), le reste de l'argent reste sur le compte là-bas.

Ces banques ont des comptes épargne rémunérés, des comptes épargne logement mais toujours libellés en francs CFA au Mali. Pour chaque versement, 8 euros sont prélevés par la banque quelque soit le montant du chèque. Pour les appels de fonds, ils paient 8 euros de manière systématique.

2.8) Pouvez-vous classer, pour les migrants de votre pays d'origine, ces différents motifs d'envois de fonds selon leur fréquence? (le + important =1, le moins important 6)

1/ Aider la famille. Très forte culture de soutien familial. C'est le premier objectif des migrants maliens en France.

2/ Alimenter un compte bancaire pour construire un logement ou pour réaliser une infrastructure communautaire.

3/Monter une entreprise ou un commerce

La partie investissement : quand ils partent, la plupart des gens ont déjà envoyé de l'argent là-bas pendant leur séjour qui leur sert d'épargne (c'est possible grâce à la multiplication des banques et à leur crédibilité). Avant, les Maliens épargnaient ici. Désormais, l'épargne se constitue au fur et à mesure dans des banques au Mali.

Investissement pour un but déterminé : acheter un terrain, construire un logement ou pour les plus jeunes, aller se marier. L'argent est déjà épargné dans les banques. Les migrants ne partent généralement pas avec de gros montants sauf dans les cas où l'argent est rapatrié par un ami (et là, c'est un montant qui ne leur appartient pas dans son intégralité mais qui est destiné à l'ensemble des familles d'une manière générale).

Beaucoup partent pour construire. L'investissement dans le logement est très courant dans la communauté en dépit du fait que piloter l'entreprise à distance est très difficile. Ce sont des projets mûris pendant deux ou trois ans, les économies sont mises de côté de deux façons :

- soit on les transfère au Mali sur son compte avant l'arrivée pour engager le chantier.
- soit on les amène avec soi pour les amener et engager le chantier. (un chantier à Kayes ou à Bamako coûte de 30 000 à 100 000 francs).

Dans tous les cas, il n'est pas concevable que les gens partent les mains vides.

2.9) Pouvez-vous nous dire si les migrants de votre pays pratiquent beaucoup les envois de marchandise?

Oui, il y a plusieurs façons :

- il y a des entreprises ici spécialisées dans le transfert de marchandises sous toutes ses formes (ex : Yamamira). Ce sont par exemple des frigos, téléviseurs, vélos, motos, groupes électrogènes...
- second système : envoi de véhicules avec des conteneurs et des cantines pleines de marchandises. Des camions pleins partent afin d'amortir les coûts. Généralement, les marchandises ne sont jamais bloquées en douane car ce sont des effets personnels (ce qui joue beaucoup dans les effets de dédouanement).

2.10) Pouvez-vous nous dire si les migrants de votre pays pratiquent d'autres formes d'aide en direction de leur pays d'origine ou leur famille? (par exemple participer à des chantiers en tant qu'ouvrier, aider à la gestion d'entreprise, aide informatique, aide sanitaire...)

Oui, ça existe dans le cadre de l'aide aux associations vers leurs communes.

Exemple : dans beaucoup de centres de santé, l'installation électrique a été réalisée par des membres d'associations qui sont électriciens de métier. Des peintres aident également à la réalisation d'ouvrages pendant leur séjour.

Qu'en est-il de l'aide à la gestion d'entreprise, l'aide informatique ?

Dans les villes urbaines, l'informatique se développe. Dans les milieux ruraux, non.

Par contre, beaucoup songent à essayer de développer l'artisanat, apporter des idées nouvelles pour les jeunes qui sont dans les villages et qui veulent se lancer dans l'artisanat.

Avant : les envois de médicaments dans les centres de santé étaient fréquents mais plus maintenant. Cette pratique a été stoppée car elle créait une concurrence et détruisait l'économie locale. Par ailleurs, le temps d'arriver, les 2/3 des médicaments étaient périmés.

3) Questions relatives aux difficultés rencontrées par les migrants de votre pays dans leurs pratiques d'aides envers leur pays d'origine et les attentes fréquemment exprimées.

3.1) Est que les migrants transfèrent de l'argent dans leur pays d'origine ?

Oui massivement.

3.2) Est-ce que le mode de transfert d'argent le plus utilisé par les migrants de votre pays (2.4) satisfait ces derniers?

Non. Il y a beaucoup de choses à revoir.

- Problème de discrétion et de confidentialité (le moindre mouvement attire beaucoup d'attention).
- Problème de sécurité pour celui qui va chercher l'argent. Ils se contentent de ce système car rien d'autre n'existe (système par défaut, le tissu bancaire étant ce qu'il est).

Ex : une personne a opéré pendant sept ans pour le transfert d'argent en liaison avec une entreprise malienne bien installée là-bas. Il a mis en place une antenne ici, dans une bouche de métro à Montreuil. Environ 200 000 francs français étaient envoyés par semaine (montant multiplié par 2 ou 3 les week-ends). Il faudrait trouver une banque qui pourrait s'adapter à ce type de clientèle et sortir son nez de la législation/réglementation bancaire classique. Transmission des données grâce à Internet. La clientèle parisienne a des besoins spécifiques. Limite de cette entreprise : engorgement là-bas au niveau du personnel (il faudrait embaucher du personnel directement rattaché à ce service) problème de trésorerie (système victime de son succès). Dépôt de l'argent dans un compte bancaire, obtention d'un reçu, préparation de la commande, fax de la commande et du relevé de banque pour preuve pour le dépôt d'argent. Les commerçants là-bas donnent les produits sur place.

Autre système : paiement de la clientèle ici avec la banque en France.

→ Manque de formation et difficultés de régulation. Cette entreprise s'est arrêtée car la greffe avec l'équipe existante n'a pas pris au Mali. Le service ne suivait pas là-bas. Le système est bon mais il faut changer les interfaces. Il faudrait une seule banque dans plusieurs villes au Mali, à qui il donnerait trois signatures par ville. Gain de temps et d'argent (car il n'y a aucun paiement de transfert). La banque décaisse systématiquement à la vue du reçu du dépôt et donne à qui de droit en nature (marchandises) ou en somme. Les partenaires là-bas (entreprises d'Etat) seraient d'accord pour rentrer dans un tel système à partir du moment où le système est fiable et crédible (il faut solutionner le problème du sérieux et le décalage organisationnel).

3.6) Quelles sont les difficultés les plus exprimées par les migrants concernant les modes de transferts de fonds?

Les difficultés liées aux transferts

- Problème de confidentialité, de discrétion.
- la sécurité : (tout le monde n'a pas de pièce d'identité, les surnoms, les homonymes).
- la lenteur du transfert bancaire (48h, cela suppose que les migrants sont en ville alors que la plupart des destinataires vivent dans les campagnes).
- l'accessibilité : problème de réseau et de succursales limités aux grandes villes.

→ le système bancaire classique n'est pas satisfaisant car il est trop formel pour les populations concernées.

→ le système « D » mis en place a ses limites. Il y a des goulots d'étranglement liés au personnel sur place.

Il s'agit de trouver un système intermédiaire, un juste milieu qui permettrait de sécuriser les transferts et qui soit accessible à l'ensemble de la population.

Connaissez-vous les caisses villageoises PASSECA ?

Ce système de transfert est trop long. Quand il y a un transfert dans une banque malienne, quelle qu'elle soit, c'est Bamako qui la traite obligatoirement : ce système de transferts est très long et très subtil. Il dépend de trop de paramètres et de contraintes.

Les difficultés liées au crédit

Les banques maliennes sont intéressées par l'épargne des migrants (notamment les migrants célibataires). Par contre, quand les migrants ont besoin de construire, les banques ne prêtent pas d'argent pour aider à la construction d'un logement même si l'apport est de 40 ou de 50%. Quand les migrants parviennent malgré tout à avoir accès au crédit, les taux sont exorbitants (entre 9 et 10%). **Il existe d'énormes difficultés d'accès au crédit.** L'épargne est rémunérée à 2%. Et cette épargne ne permet pas d'investir. Procédures longues, interminables, taux d'intérêt exorbitants sans compter les frais de dossier. Conséquence : échelonnage de la construction du logement. A partir du moment où le revenu existe, la personne devrait pouvoir construire son logement en une année et après verser des mensualités pour rembourser le crédit. Autant les banques maliennes sont intéressées par l'épargne des migrants, autant elles ne développent pas une politique active quant à l'accès au crédit. La garantie hypothécaire a un coût supplémentaire représentant environ

6% du montant du crédit : c'est beaucoup trop cher et donc non satisfaisant. Aujourd'hui, avec la concurrence, le coût de cette garantie hypothécaire est parfois de 3 à 2,5% du montant du crédit mais cela reste encore cher (par ailleurs, c'est une double garantie qui semble inutile car le titre foncier est déjà une garantie en lui-même).

3.7) Quelles sont les attentes les plus exprimées par les migrants pour atténuer ces difficultés?

On peut inventer des systèmes. Une réflexion a été entamée avec le BFCC sur un fonds de crédit, la mise en place de garanties de certaines structures comme la Fondation de l'Abbé Pierre ; un fonds qui serait garanti à 50% (car il faut qu'il y ait un minimum de risque de part et d'autres). Les migrants pourraient bénéficier de crédits auprès des banques maliennes à des taux avoisinants ceux de la France (actuellement c'est 5% pour les crédits à long terme. S'ils arrivent à obtenir des taux à 5% voire 6,5% ce serait déjà plus raisonnable et ça atténuerait le coût de la maison). La garantie (à hauteur de 50%) serait donnée à une banque malienne par plusieurs organismes associés (faible taux de défection de remboursement du crédit chez les migrants maliens). Le coût du crédit est un frein réel à la construction de logement. Il y a beaucoup de perdution à construire par acoups. En plus, l'accès au crédit profiterait à tous là-bas, ça contribuerait à créer une dynamique dans l'économie locale (pour le moment, peu de prévisions sont possibles car il n'existe pas ou peu de chantiers sur le long terme).

Tous les migrants sont intéressés par la construction d'un logement dans toutes les régions. Quand il y a soulagement au niveau du coût, tout le monde s'y intéresserait. Ça contribuerait aux secteurs suivants :

- bâtiment (rénovation de l'habitat villageois également).
- tourisme.

Il faudrait en parallèle soulager les taxes de l'Etat (faire un moratoire sur les taxes pour dynamiser ce secteur sinistré – dans lequel les jeunes s'investissent de moins en moins).

3.8) En ce qui concerne les différentes destinations finales de ces envois d'argent, votre communauté rencontre-t-elle des difficultés particulières?

- Sur le logement

(voir question précédente)

- Sur la création d'entreprise

Beaucoup plus de difficultés dans ce domaine.

- manque de formation (facteur humain)
- difficultés d'accès au crédit
- difficultés administratives, lenteur des procédures

- Sur la réalisation d'infrastructures locales

- difficulté de gestion pour la pérennisation des services communautaires

- difficultés financières : financement sur fonds propres des infrastructures. Etant donné l'inexistence de prêts, les migrants doivent financer 100% des projets ce qui fait que parfois, il faut attendre plusieurs années en attendant d'avoir la totalité du financement.

Point sur les coopérations décentralisées :

En général, dans la coopération décentralisée, il est très rare de voir des projets qui impliquent directement les migrants. Chacun a ses spécificités. Il existe quelques partenariats : Montreuil, Saint-Denis (cela reste très marginal). En général, quand les migrants ont un projet, ce sont eux qui le financent à 100% (pas de subventions, et pas de crédits bancaires). Depuis un an ou deux, il existe une structure de l'Etat : ANICT (la commune fait une demande et pour la réalisation, la commune apporte 10 à 20% et ANICT apporte le reste. Là on demande aux migrants de payer les 20% et la

commune réalise. Un certain nombre de communes a profité de ce financement pour leur lancement et pour dire que ce sont elles qui ont tout réalisé mais en fait, la réalisation s'est faite avec le financement des migrants.

La coopération décentralisée reste marginale : les actions sont propres aux collectivités locales qui ont besoin de visibilité par rapport à leurs électeurs et ont besoin de se positionner comme interlocuteurs uniques de la municipalité en face. Ils sont impliqués mais les deux parties sont jalouses de leurs prérogatives. Le migrant est « orphelin » et n'a pas vraiment de place, pas d'implication réelle. Un projet santé existe avec Saint-Denis, dans l'ensemble, ça va mais il y a beaucoup d'imperfections. Ils essayent quand même d'impliquer les migrants mais ça n'est pas parfait.

3.9) Pour chacune de ces affectations des économies transférées, votre communauté exprime-t-elle des attentes particulières en direction de votre pays d'origine?

- Sur le logement

(voir précédemment)

- Sur la création d'entreprise

On pourrait imaginer un guichet unique au niveau de la place de Paris. Diminuer toutes les procédures administratives, augmenter les taxes (ce qui permettrait de renflouer les caisses). L'Etat malien « pompe » trop les immigrés, L'immigration se substitue presque à l'Etat. Ceci est inadmissible et la nouvelle génération cotise de moins en moins puisqu'elle ne voit rien de concret derrière. Entre le discours et la réalité, il y a un gouffre.

L'esprit d'entreprise est bel et bien présent chez les immigrés. Mais si on ne développe pas, si on ne l'encourage pas, rien ne sera jamais fait.

→ un guichet unique pour informer, former et suivre avant le départ (ce guichet pourrait prendre la forme d'un bureau d'études qui réaliserait des études de faisabilité, donnerait des explications claires sur comment créer une entreprise là-bas, les ressources humaines...). Avoir des notaires, des juristes pour les litiges quand il y en a... Connaître les réglementations de l'Etat. Donner la B A Ba de l'appareil judiciaire.

Ramener les taxes à leur juste proportion (car elles ne correspondent pas à la réalité du terrain). Les taxes sont tellement élevées que ça crée beaucoup d'entreprises informelles (le lait en poudre est taxé à 6%, les carreaux le sont à hauteur de 80%, le sucre est taxé à plus de 100%...). Ces taxes découragent les importations. Il n'existe rien d'attrayant concernant la création d'entreprise.

Problème de « criminalisation de l'informel » : les créations d'entreprises ne se font pas comme ça. La création d'entreprise ne s'improvise pas. Les situations s'améliorent petit à petit, pas à pas. Il faut de la sensibilisation et de la formation. Il faudrait un système qui permette de passer de l'informel au formel avec des conditions allégées et progressives, prévoir des dispositions pour l'accompagnement des petites entreprises informelles. Ça existe en Amérique du Sud alors qu'au Mali, le secteur informel est véritablement brimé par les douaniers, la police, l'Etat en général.

3.10) votre pays d'origine met-il à votre disposition des informations ou des mesures favorisant l'une ou l'autre de ces affectations?

Non

3.11) Qu'attendez-vous de la France afin de faciliter ces transferts d'argent ou l'affectation de ces économies?

- Pour le logement (voir questions précédentes)

- Transfert de technologies

- Transfert d'argent : soutenir les migrants dans leurs actions mais d'une manière formelle.

→ le système informel a ses limites

Idée de créer une Banque des Maliens de l'Extérieur :

Cette banque n'est pas garantie de faire mieux que les banques existantes. Le souhait est :

- que l'épargne donne droit au crédit (rétrocéder l'épargne sous la forme de crédits).
- les Maliens de l'Extérieur sont les mieux placés pour comprendre l'évolution de l'émigration, pour mieux satisfaire la demande et pour un meilleur accompagnement des petites entreprises qui pourraient faire quelque chose mais qui sont laissées à elles-mêmes. Faire en sorte que les petites entreprises informelles soient sensibilisées et formées. Accompagner le saut de l'informel au formel. Actuellement, il y a beaucoup de déperdition dans l'organisation et la rentabilisation des activités (ex : entreprises de transport informelles).

3.12) En ce qui concerne la forme d'aide évoquée en 2.10) (transfert de compétence), les migrants expriment-t-ils des difficultés particulières telles que

1/ Le prix du voyage : le billet d'avion est trop cher pour la communauté migrante ici (environ 700 euros (Air France). Point Afrique est moins cher (500 euros environ) mais n'est pas régulier, un seul départ par semaine, problème de desserte)

2/ Les problèmes de visas : le visa multi-entrées : c'est bien pour les entrepreneurs

3.13) Existe t-il chez les migrants de votre pays des organisations regroupant des corps de métiers particuliers et qui aurait pour but d'apporter de l'aide technique à des projets?

Oui, le Club des Entrepreneurs Maliens a été créé récemment et travaille sur :

- l'apprentissage des langues : des cours de langues sont organisés pour résoudre les problèmes rencontrés par les personnes illettrées.
- des explications sur le fonctionnement d'une entreprise classique afin de démystifier la culture d'entreprise.
- donne les outils, les informations pour la création d'entreprises ici et là-bas. Accompagnement là où il faut.

3.14) Remarques

Il y a des potentialités énormes mais beaucoup de freins et d'handicaps : manque de confiance donc manque d'investissement. L'Etat a démissionné de ses fonctions fondamentales. C'est un problème spécifique lié aux immigrés : manque de partenariat. Il faut simplement donner la possibilité d'investir et de rentabiliser les activités.

Mauvais rapports avec le consulat : pas de soutien au sujet des passeports par exemple, délais très importants pour l'obtention de passeports (3 à 4 mois), problème de confidentialité. L'administration est peu active et efficace à ce sujet. Bref, tout ça pollue un peu les relations.

Consultation Sénégal

Avant d'entamer la consultation, les questions suivantes ont été posées :

Quelle est la finalité de l'étude ? Quelles peuvent être les répercussions positives pour le Sénégal ?

A cette question, le consortium a répondu que les retombées tant en chiffre qu'en projet étaient méconnues. Les consultations ont pour objectif de préciser une fois de plus les attentes des migrants. Aucune précision quant à la suite de l'étude n'a été donnée afin de ne pas créer des attentes inutiles.

1) Questions relatives à l'histoire d'émigration de votre communauté : les grandes tendances

1.1) Selon vous, quelles sont les principales régions de provenance des immigrants originaires de votre pays ?

Les principales régions par ordre d'importance sont :

- 1/ La région de Matam, la onzième région du Sénégal
- 2/ La région de Tambacounda
- 3/ La région de Saint-Louis
- 4/ La région de Ziguinchor

1.2) Pourquoi ces régions principalement? Pourquoi ce classement ?

Ce sont des régions périphériques qui ont été un peu oubliées dans le développement du Sénégal. D'un point de vue historique, le développement du Sénégal que ce soit au niveau de l'implantation des usines, d'infrastructures, etc. s'est fait au niveau de la capitale, Dakar et au niveau du bassin arachidien (l'arachide étant une culture de rente) – essentiellement dans deux régions.

1.3) Y-a t-il dans votre pays d'origine des nouvelles régions d'émigration?

Oui

- 1/ La région de Ziguinchor : depuis le conflit en Casamance, il y a eu beaucoup d'exodes, de migrations.
- 2/ La région de Diourbel : les migrants de cette région sont essentiellement regroupés en Italie. Leur nombre est équivalent avec la France.
- 3/ La région de Louga : les migrations se font vers l'Italie également.
- 4/ La région de Kolda.

Pourquoi l'Italie ?

Que ce soit l'Italie ou les Etats-Unis, les migrations sont liées :

- à la montée du xénophobie en France, aux lois Pasqua, aux lois Sarkozy,
- aux différentes restrictions par rapport aux visas et à la difficulté de se déplacer,
- aux pratiques déshonorantes, etc

Les Etats-Unis et l'Italie sont devenus les principaux pays de migrations des Sénégalais.

1.4) Selon vous quelles sont les motivations principales de l'émigration?

1/ Gagner de l'argent est la première motivation. Il faut dire que l'essentiel des migrants sont des personnes provenant des zones rurales, qui n'ont presque pas été à l'école et dont le niveau intel-

lectuel est relativement faible. La majorité des migrants sont venus en France pour chercher un emploi et gagner leur vie.

2/ Avoir un emploi : une fois arrivés et par voie de conséquence.

3/ Faire des études : énormément d'étudiants sénégalais sont venus ici et ne sont jamais rentrés. Ces jeunes, qui ont fait de grandes études et qui ont obtenu des diplômes universitaires assez importants, ne trouvaient pas un répondant sur le plan du salaire, du statut social, etc. au Sénégal. Aujourd'hui davantage. Toute la jeunesse aspire à partir, que ce soit en France ou ailleurs.

4/ Regroupements familiaux : toutes les personnes qui sont venues et qui se sont installées souhaitent amener leur famille afin de vivre dans de meilleures conditions mais également pour bénéficier d'une meilleure scolarisation de leurs enfants pour qu'ils acquièrent une éducation adéquate.

5/ Les fonctionnaires internationaux, les diplomates : beaucoup sont restés en France.

6/ Les réfugiés

7/ Les anciens dignitaires du régime actuellement retraités.

8/ Dans le cas de la région du Zinguinchor, les conséquences de la guerre constituent une des raisons premières de l'exode et de l'augmentation de l'émigration.

Dans la réalité, il-y-a-t'il plus d'étudiants qui viennent avec des titres de séjour que de gens qui viennent dans le cadre de regroupements familiaux ?

Ce sont deux voies distinctes :

- Pour avoir le baccalauréat, il faut au moins avoir 18 ans. Les personnes sont majeures et ne sont donc pas concernées par le regroupement familial. Pour les étudiants, c'est extrêmement conditionné : il faut avoir réussi au concours général, avoir le baccalauréat avec mention, avoir des parents qui sont bien placés et qui sont en mesure de garantir une bourse de 3000 francs français par mois (457 euros).
- Dans le cadre des regroupements familiaux, il y a beaucoup d'élèves aussi bien du primaire, du collège que du lycée - qui viennent et qui continuent leur scolarité ici.

1.5) Y a t-il un profil particulier des migrants issus de votre pays d'origine (ethnie, jeunes hommes, cadres...)

Un profil non. C'est plutôt par rapport à certaines ethnies, aux lieux de provenance et par rapport aux conditions de vies. Par exemple, ici, la première immigration en terme de communauté émigrée est les Soninkés (à un moment donné, ils ont été les plus nombreux).

Ils sont suivis des Halpulars (les peuls).

Puis les Manjacques (en augmentation depuis la guerre de la Casamance, ils sont donc nombreux ici en ce moment).

Ensuite, ce sont surtout des jeunes à la recherche de diplômes et de statut.

1.6) La France est-elle pour ces migrants le premier pays de destination?

Non

La France a été pendant longtemps le premier pays d'émigration. Cependant, la montée de l'extrême droite, du racisme et du xénophobie, ajoutée aux lois Pasqua et aux lois Sarkozy font que les Sénégalais émigrent maintenant davantage vers l'Italie et les Etats-Unis que vers la France. Ceci est dû aux conditions d'attribution des titres de séjour : aux Etats-Unis, il n'y a pas de contrôle une fois sur place.

En Italie, il y a le système de loterie dont bénéficient de nombreux sénégalais et d'autres nationalités d'ailleurs (système de loterie = système de régularisation global où sur 1000 demandes, ils prennent peut-être 100 ou 200 personnes chaque année). La conjoncture italienne est également plus favorable à l'émigration : même les sans-papiers peuvent travailler dès le lendemain de leur arrivée (il y a une structure qui fait qu'une fois arrivés sur place, les étrangers peuvent s'intégrer à la vie économique alors qu'en France, les étrangers attendent deux mois avant d'oser affronter le métro). Il existe malgré tout une politique concertée de reconduite à la frontière mais elle est moins sévère qu'en France.

Pour les Etats-Unis, c'est un autre système : généralement, l'obtention du titre de séjour se fait avant le départ, dans les pays d'origine. En France, les tracts d'appel pour le dépôt de candidature pour l'obtention de visas américains est pratique courante. Il y a un autre phénomène : depuis quelques années, les Etats-Unis donnaient facilement, en tous les cas aux Sénégalais, 50 visas de 10 ans. C'est beaucoup plus facile de partir aux Etats-Unis, ils sont beaucoup moins suspicieux : c'est un système de rendez-vous, pris par téléphone, à l'Ambassade. Si le Sénégalais explique ses motivations et remplit les conditions, il obtient le visa. Pour la France, le Sénégalais peut très bien remplir les conditions et ne jamais obtenir de visa sans obtenir d'explications. Les Etats-Unis ne sont pas contraints de recruter qu'à partir du Sénégal : les migrants qui partent sont aussi des migrants vivant en France à qui l'administration française n'est pas parvenu à offrir de bonnes conditions pour rester : ils migrent donc aux Etats-Unis alors qu'ils ont été formés en France, qu'ils sont capables de travailler, de donner du rendement, etc. La France ne profite pas de cette population active (→ c'est un phénomène qu'il faut regarder tout particulièrement). La plupart des Sénégalais qui partent aux Etats-Unis sont des étudiants.

1.8) Dans votre pays d'origine y-a t-il de l'émigration à destination des pays du sud?

Oui, tout à fait.

Ce sont d'ailleurs les migrations majoritaires.

Les principales destinations sont :

<p>Migrations pour l'emploi Pays sédentaires (par ordre d'importance)</p>	<p>Gambie Côte d'Ivoire Gabon Afrique Centrale Afrique du Sud Qatar Maroc (il existe une confrérie des Sénégalais au Maroc et de nombreux cercles religieux. Il y a plus d'étudiants au Maroc qu'en Gambie par exemple. Beaucoup d'étudiants arabes étudient au Maroc et en Egypte également. Moins pour l'Algérie)</p>
<p>Pays de transit et de sédentarisation</p>	<p>Mauritanie : il y a beaucoup d'émigrés qui passent en Mauritanie, au Maroc, puis après en Espagne, en Italie, France. Une nuance est à apporter : l'essentiel des immigrés sont sur le Fleuve. Il est très fréquent de voir une même famille dont une partie est sur la rive droite et l'autre sur la rive gauche. ce sont les mêmes ethnies de part et d'autre de la frontière. Selon les points de vue, l'individu est qualifié d'émigré ou de citoyen. Il est difficile de savoir qui est Sénégalais et qui ne l'est pas.</p>
<p>Pays de Transit</p>	<p>Algérie et Libye (pays transitaires vers le Liban et l'Europe) Les pays d'Afrique subsaharienne de manière générale Mali : c'est le premier pays de transit. La première immigration sénégalaise était celle vers l'Afrique centrale et la Côte d'Ivoire (considérés comme des Eldorado), tout le monde passait par le Mali. Depuis quelques temps, il y a l'émergence de beaucoup de pays tels que le Burkina Faso, le Gabon.</p>

1.10) Quelle est, pour les migrants de votre pays, la fréquence moyenne des retours au pays d'origine

La fréquence moyenne des retours est à distinguer selon les catégories de personnes :

- Les célibataires ici dont la femme est au Sénégal : pour les ouvriers, retour tous les deux ans, pour les cadres, tous les ans.
- Les personnes mariées dont la famille est regroupée ici : retour beaucoup moins fréquent à cause du poids de la famille (épouse, enfants,...).
- Les sans-papiers : pour la plupart, ils n'ont pas les moyens de rentrer. Les retours sont liés au permis de séjour.
- Les retraités : la fréquence des retours pour les retraités est de moins d'un an. La France appliquant la territorialité des droits sociaux, les retraités sont obligés de revenir en France pour pouvoir se soigner en bénéficiant du système de la sécurité sociale. Ils font beaucoup de va-et-vient.
- Les pré-retraités et retraités anticipés (ceux qui travaillent six mois et restent six mois à la maison : pour ceux qui n'ont pas de famille ici, ils partent pendant leur six mois d'inactivité).

Quels sont les freins au retour ?

- La nécessité de cumul des congés
- Le coût élevé des billets d'avion
- Les difficultés financières liées à la préparation des cadeaux pour la famille restée au pays.

1.11) Existe-t-il aujourd'hui une tendance visible au retour définitif chez les migrants de votre pays?

Oui

- Les retraités. Là encore, il faut distinguer deux catégories de retraités :
 - sans regroupement familial : c'est la majorité des retraités.
 - avec regroupement familial, s'ils doivent rentrer, compte-tenu de la charge que représente la famille, la scolarisation des enfants, ils veulent bénéficier des mêmes conditions de confort dans leur pays d'origine. C'est beaucoup plus compliqué pour eux de rentrer. Il y a cependant des régions, notamment la région de Bakel, le département de Matam où pratiquement tous les retraités sont rentrés avec leur famille – mais avec des stratégies propres à ces familles là : le coût de la retraite est un moyen considérable de pouvoir d'achat – L'obstacle pour le retour de ces retraités était la scolarisation des enfants mais on voit de plus en plus que les parents payent des études là-bas dans des établissements privés sénégalais et/ou dans des écoles françaises créées par le Gouvernement français à l'intention des enfants français qui sont en coopération. Les enfants issus de l'immigration ont les mêmes droits que les enfants français et bénéficient d'ailleurs beaucoup plus facilement de bourses d'accompagnement.
- Une nouvelle tendance de plus en plus fréquente, depuis certaines années : les parents marient leurs aînés et laissent les cadets aux aînés afin de profiter de la retraite au Sénégal. Les enfants continuent à bénéficier des avantages de la scolarité en France et leurs parents eux vivent au Sénégal avec leur pécule mensuel de 500 000-600 000 francs CFA. Les retraités touchent leur pension de retraite sur un compte français (il faut savoir que pratiquement toutes les banques ici ont leur représentant au Sénégal). Ces personnes reviennent pour : la santé, les droits sociaux, les visites aux enfants restés en France.
- Les créateurs d'entreprises
- Les étudiants

Un élément important est apparu cet été : la canicule a été un élément de sensibilisation déterminant sur le vieillissement de la population ici. Le manque de solidarité constaté pendant la ca-

nicule aura des répercussions sur les retours. Il y a eu quelques décès. De manière générale, les retraités qui sont restés ici se retrouvent dans une situation de forte précarité car leur niveau de revenu (pension de retraite) ne suffit pas ou peu à couvrir leurs dépenses. Il y a de grosses difficultés sociales pour les retraités sénégalais restés vivre en France.

Pourquoi ne rentrent-ils pas ?

La raison principale est le manque de prise en charge au niveau sanitaire. L'accès à la même qualité de soins est très coûteux. La question fondamentale est de savoir comment faire pour que l'immigré puisse bénéficier complètement de ses droits sociaux. A ce moment, s'il avait accès à des soins de qualité sur place, il resterait au Sénégal et ne reviendrait en France qu'à l'occasion de visites ponctuelles. De plus, ces retraités immigrés qui ont la capacité de développer de véritables projets sur place, ne le peuvent pas compte tenu de leurs fréquents déplacements en France afin de bénéficier de soins adéquats. Ils auraient pu donner un vrai coup de main au développement économique du Sénégal avec leur épargne. En complément de ceci, l'immigré qui part est tenu de prouver qu'il est en vie tous les six mois aux caisses complémentaires de retraites. Pour ce faire, les retraités doivent se rendre au service sanitaire du consulat français afin d'obtenir un certificat médical - ce qui pose problème pour ceux qui ne vivent pas dans la capitale.

Les retraités sont confrontés à un autre problème : la difficulté de renouvellement de leur carte de séjour. Le renouvellement de la carte de séjour n'est pas systématique ; il existe une carte de séjour pour les retraités où l'adresse du retraité dans le pays d'origine figure désormais. Beaucoup résident à l'hôtel, quand ils rentrent, pour une période plus ou moins longue, l'hôtel résilie tout simplement le contrat. (Ceci est plus fréquent chez les Maghrébins que chez les Africains).

Enfin, le statut du retraité risque d'être modifié avec la loi Sarkozy, cette modification va causer beaucoup de problèmes.

Y-a-t-il des étudiants qui rentrent au Sénégal une fois leurs études terminées ?

Oui, s'ils ont un projet de création d'entreprise et qu'ils ont les moyens de financement pour le développer. Les étudiants ont une carte de séjour annuelle. De retour au Sénégal, il y en a qui trouvent un emploi mais leur nombre est insignifiant, la majorité des étudiants ne trouvent pas d'emploi et souhaitent repartir en France ou ailleurs dès leur retour au Sénégal. Tout dépend du milieu social de l'étudiant qui vient étudier en France (certains étudiants rentrent, travaillent et gagnent bien leur vie). Par ailleurs, le passage du statut d'étudiant au statut de salarié est souvent très difficile : les étudiants préfèrent partir aux Etats-Unis pour faire un Master, DEA ou MBA plutôt que de rentrer au Sénégal.

Pour les créateurs d'entreprises, c'est pareil : 90% de ceux qui rentrent créer une entreprise au Sénégal reviennent ou repartent vers d'autres pays. Ils essaient de créer une activité sur place mais ni parviennent pas étant donné qu'il n'y a pas suffisamment de soutien.

2) Questions relatives aux diverses formes d'aides à votre pays d'origine

2.1) Selon vous, les migrants de votre pays transfèrent-ils régulièrement, soit au plus tard tous les 3 mois leurs économies au pays d'origine?

La plupart des immigrés qui sont là envoient des mandats alimentaires à leur famille chaque mois.

La réponse est NON si l'on parle d'épargne. L'envoi n'est pas du tout régulier. Avec la CBAO, il existe un circuit de transferts de fonds : certains immigrés avaient la possibilité d'ouvrir des comptes ici qui étaient directement domiciliés à Dakar. La CBAO, devenue la CBIP, a gardé le même système de transferts de fonds directement utilisables au Sénégal. La BHS le faisait. La Société Générale des banques du Sénégal le fait également. Les personnes qui ouvrent des comptes dans ce type de banques sont :

- Les transferts pour la prise en charge des familles.

- Les transferts de fonds au pays pour l'achat d'une maison.

Ce système de transferts de fonds n'est pas satisfaisant. En effet, la banque prélève l'équivalent de 80 euros tous les trois mois (ces frais correspondant aux frais de gestion du compte). Constat : Les banques étrangères et commerciales ne voient pas le caractère social de développement économique du pays.

Pourquoi le plan épargne logement de la BHS n'a pas eu beaucoup de succès ?

Ce plan a eu peu de succès car l'épargne était très faiblement rémunérée. Le compte était bloqué, l'argent travaillait mais il n'y avait pas suffisamment d'intérêts, les épargnants n'étaient pas assurés d'avoir un logement et la BHS prélevait des agios. Donc, beaucoup ont retiré leur argent.

L'émigré doit acheter comptant son logement à Dakar. L'accès au crédit est très difficile (dossiers très compliqués).

La volonté profonde de vouloir mettre en place et développer leur propre système d'accès au crédit est fondamentalement due au fait que les banques françaises n'accordent pas de crédits aux Sénégalais de l'Extérieur pour réaliser leurs projets dans les pays d'origine (comme les projets de logement par exemple) et que là-bas, les banques sont relativement méfiantes étant donné que leurs salaires ne sont pas domiciliés dans des banques sénégalaises.

Un autre problème : le taux d'intérêt est beaucoup trop élevé : il se situe entre 12 et 14%.

2.2) Savez-vous en moyenne ce que cela représente annuellement pour chaque ménage? (en % du revenu)

La moyenne annuelle est fonction de :

- l'individu, de son statut et de son mode de vie.
- l'importance de la famille entretenue dans le pays d'origine. En plus de la famille, il y a également les familles entretenues par les parents là-bas ainsi que la participation villageoise. Beaucoup de villages ont des associations ici. Il y a des migrants qui envoient 1500 à 2000 francs français (230 à 300 euros) par mois. Un exemple concret : une personne entretenue a précisé qu'elle envoie chaque mois environ 2500 francs français (380 euros) pour une famille de 26 personnes.
- l'implantation d'origine. Les mandats alimentaires dépendent beaucoup de la région d'envoi : par exemple, dans la région du Fleuve et dans les milieux ruraux, la vie est beaucoup moins chère qu'à Dakar. Les familles parviennent à vivre avec des mandats dont les montants mensuels varient de 50 à 100 francs français (10 à 15 euros) alors qu'à Dakar, non.

Les cas où les personnes n'envoient pas d'argent existent mais restent très marginaux en ce qui concerne le Sénégal. Ceci est lié au type d'immigration. Certains migrants qui n'ont plus de familles directes là-bas ou qui ne se sentent tout simplement pas concernés n'envoient pas d'argent.

Chez les Peuls par exemple, chaque émigré est tenu de construire une maison là-bas. S'il manque à cette obligation, il est mis en marge de sa communauté. Un village peut même envoyer une délégation villageoise en France afin de lui rappeler ses obligations d'aide à la famille – particularités des Walofs et des Soninkés- Les cas d'inexistence de transferts de fonds ou de marchandises peuvent également s'expliquer par :

- Le choix du mode de vie en France
- Les mariages mixtes
- Quand la famille là-bas peut subvenir elle-même à ses besoins.

2.3) Selon-vous, quelle catégorie de migrant transfère le plus d'économie? Et pourquoi?

L'importance du transfert n'est pas fonction d'une catégorie mais plutôt liée au projet que le migrant souhaite réaliser sur place. Le transfert dépend également de l'attachement au pays.

Le choix du mode de vie est également un facteur déterminant : certains n'ont plus envie de se soumettre aux normes de solidarité et vivent « à l'occidentale ». Le rapport à la communauté est différent. Le noyau familial est devenu nucléaire (alors constitué des époux et des enfants). Ce comportement est fréquent parmi les cadres supérieurs.

Enfin, le montant des transferts dépend du statut :

- pour le regroupement familial, les envois sont moins réguliers
- les célibataires vivant en foyers économisent plus et par conséquent envoient plus d'argent.
- les étudiants : l'étudiant qui n'a pas envoyé d'argent pendant la durée de ses études. Celui-ci n'enverra pas d'argent lorsqu'il aura trouvé un travail. Il aura perdu cette « obligation ».

2.4) Selon vous, pour les migrants de votre pays, quel est le mode de transfert le plus utilisé? Et Pourquoi?

Il y en a deux : le formel et l'informel. Nous ne parlerons que du formel : Western Union.

Il est le plus utilisé dans le secteur formel pour ses services. En effet, ce système est le plus rapide, le plus sécurisé, le plus efficace. Western Union a des bureaux dans les grandes villes sénégalaises. Sinon, des postes, stations-service et boutiquiers font le relais. La localisation de ces relais dépend de la proportion de migrants dans la localité. Western Union est en plein essor depuis deux-trois ans.

La Poste reste très marginale en ce qui concerne les transferts de fonds.

2.5) Pouvez-vous classer ces différents modes de transfert selon la fréquence de leur utilisation?

- 1/ Transferts WU
- 2/ Transferts par un ami qui rentre là-bas.
- 3/ En mains propres, à l'occasion de visite
- 4/ Transferts par mandats postaux
- 5/ Transferts bancaires

Existe-t-il un moyen de transfert privilégié lorsqu'il s'agit de gros montants ?

Quand ce sont des gros volumes, WU n'est pas privilégié, ce système coûte trop cher. WU est utilisé par défaut. Pour les projets importants, pour lesquels il n'y a pas d'urgence, ils utilisent d'autres moyens.

2.6) Pourquoi utilisez-vous peu les transferts bancaires?

A cause de :

- tracasseries financières liées aux transferts.
- contraintes de déplacement, de proximité : beaucoup d'immigrés sont issus de villages, ce qui suppose un déplacement onéreux vers la ville.
- de procédures lourdes.
- la lenteur des transferts bancaires. La procédure peut durer jusqu'à deux mois.
- le problème de la rémunération des banques qui prélèvent des frais de retrait là-bas et qui prélèvent 2% sur le montant transféré pour le changement de devise.
- s'y ajoute le manque de fiabilité du système bancaire (cas spécifique du Sénégal). Il n'y a plus de banques d'Etat au Sénégal : la BHS est mixte, sinon, ce ne sont que des banques internationales (BNP, Société Générale, ...).

2.7) Les banques de votre pays d'origine ont-elles mis en place des services afin de vous faciliter ces envois de fonds?

Depuis deux ans, deux organismes financiers s'intéressent tout particulièrement aux transferts et à l'épargne des émigrés. La BNP et la Société Générale mettent en place des structures départementales (exemple de la BICIS, filiale de BNP). La CBIP (qui a repris l'épargne de la BHS) ne faisait presque pas de transferts vers le Sénégal oriental (dans la région du Fleuve, en Casamance, etc).

Qu'en est-il de la Banque des Sénégalais de l'Extérieur ?

Ce projet, né il y a environ 20 ans est un « mythe réalisable ». L'étude de faisabilité sera très bientôt disponible. Des consultants sont engagés dans ce projet qui va réellement vers le concret. Ce projet – initié par les Sénégalais de l'Extérieur Section France - a été récupéré par l'Etat. Aujourd'hui, les Sénégalais de France ont le projet de monter leur propre système avec leur propre épargne – système qui serait intégré au système existant mais qui serait géré à leur niveau et qui répondrait réellement à leurs attentes).

2.8) Pouvez-vous classer, pour les migrants de votre pays d'origine, ces différents motifs d'envois de fonds selon leur fréquence? (le + important =1, le moins important 6)

- 1/ Aider la famille
- 2/ Construire un logement
- 3/ Réaliser des infrastructures communautaires (santé, école..)
- 4/ Monter une entreprise ou un commerce
- 5/ Alimenter un compte bancaire

2.9) Pouvez-vous nous dire si les migrants de votre pays pratiquent beaucoup les envois de marchandise?

Non, à cause des tracasseries douanières et du manque de volonté politique des autorités sénégalaises pour aider les Sénégalais à rapatrier leurs biens.

Il faut s'entendre sur le terme « marchandises ». L'Etat sénégalais n'a accepté de défiscaliser que le matériel agricole, pour le reste, les marchandises sont coïncées, même s'il y a une demande d'autorisation avant le départ de la marchandise. Les envois de marchandises font l'objet d'un véritable marché sur place : il y a un intérêt stratégique pour les groupes de pressions locaux qui font du lobbying auprès de l'Etat quand ils voient le volume et la nature des marchandises envoyées par les migrants. Tout type de marchandises est revendu sur place : le prêt-à-porter, l'électro-ménager, les matelas... Le commerce de détail est très répandu et relève de l'informel.

2.10) Pouvez-vous nous dire si les migrants de votre pays pratiquent d'autres formes d'aide en direction de leur pays d'origine ou leur famille? (par exemple participer à des chantiers en tant qu'ouvrier, aider à la gestion d'entreprise, aide informatique, aide sanitaire...)

Ces formes d'aide sont rares sauf dans le cadre des grands projets conduits par les migrants et les caisses villageoises traditionnelles constituées en association loi 1901 ici en France qui oeuvrent dans les domaines suivants :

- la santé
- l'eau (les programmes hydrauliques)
- l'énergie
- les télécommunications
- l'éducation
- l'agriculture (les coopératives agricoles)

- les pistes de désenclavement des villages.

Ces projets rentrent dans le cadre de la coopération décentralisée. Les grandes coopérations décentralisées existantes sont :

- La région Nord-Pas-de-Calais jumelée avec la ville de Saint-Louis.
- La région Rhône-Alpes.
- La région Ile de France jumelée avec Dakar.
- Evry jumelée avec Dakar.

Il existe tout un réseau d'ONG très actives. Cependant, il y a de grandes contradictions : la MNCG impose par exemple à une association d'être partenaire avec une ONG française en cas de dépôt d'un dossier de demande de cofinancement alors qu'elles sont régies par la même loi et qu'elles ont le même statut. Le FORIM a été créé pour solutionner cette lourdeur de procédure.

Depuis 1988, il existe une filière de plus en plus importante en matière d'aide et de rencontre : les échanges coopératifs portés par les jeunes issus de l'immigration. Ces chantiers initiés par l'immigration africaine consistent à faire partir des jeunes issus de quartiers sensibles pendant deux mois afin qu'ils réalisent un projet de solidarité à l'égard d'un village. Ces chantiers développent la citoyenneté, la solidarité entre les pays et les générations et collaborent avec les politiques des villes, ici en France (contribuent à la tranquillité des quartiers...).

3) Questions relatives aux difficultés rencontrées par les migrants de votre pays dans leurs pratiques d'aides envers leur pays d'origine et les attentes fréquemment exprimées.

3.1) Est-ce que les migrants transfèrent de l'argent dans leur pays d'origine ?

Oui massivement

3.2) Est-ce que le mode de transfert d'argent le plus utilisé par les migrants de votre pays (2.4) satisfait ces derniers?

Non, WU n'est pas pleinement satisfaisant. Les Sénégalais de l'Extérieur souhaitent développer leur propre structure d'épargne, d'accès au crédit, de transfert qui serait plus adapté à leurs conditions. Cette structure aurait un statut intermédiaire.

3.3) Existe-t-il un autre moyen de transfert qui vous satisferez plus mais que vous n'utilisez pas?

Oui.

La création de mutuelles d'épargne et de crédit, avec une structure relais dans chaque zone rurale, conviendrait mieux et répondrait aux attentes des Sénégalais en matière de structures de proximité. Le travail s'effectuerait en partenariat avec ce qui existe déjà, la différence étant que dans ce système, les migrants seraient de véritables acteurs et développeraient leurs projets tels qu'ils les auront conçu.

3.4) Selon votre communauté classer ces qualités de transferts selon leur ordre d'importance

1/ Sécurité

2/ Faible coût

3/ Rapidité

3.5) Pourquoi ce classement ?

La sécurité des envois est la préoccupation majeure des émigrés. Le faible coût est incitatif. La rapidité est importante dans la mesure où les familles comptent sur les mandats pour la nourriture.

3.6) Quelles sont les difficultés les plus exprimées par les migrants concernant les modes de transferts de fonds?

- la sécurité
- la proximité
- la rapidité (cela touche les zones enclavées)
- les coûts de transfert

3.7) Quelles sont les attentes les plus exprimées par les migrants pour atténuer ces difficultés?

- 1/ Aider au désenclavement de certaines localités.
- 2/ Mettre sur pied des institutions financières telles que par exemple des caisses d'épargne ou des mutuelles au profit des émigrés et des familles.
- 3/ Réduire les problèmes des délais et de coûts.

3.8) En ce qui concerne les différentes destinations finales de ces envois d'argent, votre communauté rencontre-t-elle des difficultés particulières?

- Sur le logement : problème de « détournement » d'une partie ou de l'intégralité de l'argent de l'objectif initial par les amis, la famille, etc.
- Sur la création d'entreprise : l'environnement économique n'est pas maîtrisé, manque de structures d'accompagnement, tracasseries douanières, etc. Le BAOS est un service public sénégalais d'aide à la création d'entreprise par les émigrés. Ce service ne fonctionne plus comme nous le souhaitions.
- Sur la réalisation d'infrastructures locales : mauvaise utilisation des fonds, problème lié aux types de projets, manque de cohérence avec les PLD (Plans Locaux de Développement), rivalités locales.
- Sur le placement dans un compte bancaire : manque de fiabilité des banques nationales sénégalaises, rémunération de l'épargne insuffisante – voire inexistante.
- Sur l'aide à la famille : « détournement » des fonds de leur objectif initial, difficultés à satisfaire les désirs et les attentes de chacun, dépendance économique et financière (les migrations sont devenues un moyen de survie, la dépendance créée est devenue un obstacle pour que l'épargne des migrants soit investie dans des systèmes productifs).
- Autre : manque de volonté politique des autorités locales pour la régulation, les transferts et le rapatriement du patrimoine et de l'épargne des Sénégalais de l'Extérieur. Il n'existe aucun mécanisme protégeant les biens acquis par les Sénégalais de l'Extérieur. A l'inverse, il existe un accord entre le Gouvernement français et le Sénégal qui permet aux français qui vivent au Sénégal de rapatrier leurs biens sans aucune limitation. Quand les Sénégalais sont confrontés à un problème de ce genre, ils ne peuvent pas s'adresser au Gouvernement, le seul recours étant possible au niveau des associations. L'Etat reconnaît les bienfaits des transferts de fonds mais ne reconnaît pas l'immigration comme étant un secteur de l'économie alors que l'apport de l'ensemble des Sénégalais de l'Extérieur (tous pays confondus) pèse 40% du PIB (*source inconnue*). Depuis peu et avec le soutien par témoignage de certains Représentants français, le Gouvernement sénégalais a créé un département ministériel dédié aux Sénégalais de l'Extérieur.

3.9) Pour chacune de ces affectations des économies transférées, votre communauté exprime-t-elle des attentes particulières en direction de votre pays d'origine?

- Sur le logement

Promouvoir un secteur approprié en direction des émigrés en facilitant l'accès à la propriété bâtie ou non.

- Sur la création d'entreprise

Créer « une bonne ambiance » dans l'environnement économique.

Revoir le code des investissements pour alléger les charges.

Faciliter les transferts de technologie.

- Sur la réalisation d'infrastructures locales

Aider à l'élaboration et au suivi des plans locaux de développement.

Trouver une meilleure cohérence entre les projets des émigrés et les ambitions des élus locaux.

Mieux gérer les fonds.

- Sur le placement dans un compte bancaire

Sécuriser le système bancaire sénégalais.

Promouvoir une politique de prise de conscience par rapport à l'importance des transferts de fonds et à l'utilisation de l'épargne des émigrés dans le développement du Sénégal.

Alléger les formalités.

- Sur l'aide à la famille

Mieux gérer les fonds.

- Autre : il faut souligner le rôle que peut jouer les jeunes issus de l'immigration en matière de capitalisation des fonds et de transferts financiers. La mobilisation de ces jeunes sur les besoins financiers du pays est indispensable car ce sont eux qui prendront la relève. De plus, beaucoup de jeunes sont intéressés pour construire un logement au Sénégal tout en vivant en France.

De manière générale, les solutions aux attentes des migrants dépendent de la volonté politique du Gouvernement sénégalais. Concernant les outils financiers, il n'y a pas de solutions : les banques présentes ne sont que des banques commerciales et privées qui traitent les sénégalais différemment des ressortissants français ou autres. Ces banques ne pensent qu'aux profits. Une des solutions clés pourrait peut-être être la Banque des Sénégalais de l'Extérieur (cet outil technique et financier ne peut cependant pas s'affranchir de la volonté politique dans le cadre d'une cohérence nationale).

Pour le logement, le problème foncier à Dakar a été mis en avant. Le peu d'offre de logement et/ou d'espace foncier par rapport à la demande d'investissement dans la capitale génère de nombreuses difficultés. Les expériences suivantes existent :

- les SICAP : il y a beaucoup de problèmes avec les SICAP. Ces problèmes sont directement liés aux banques et non à l'outil qui était pertinent mais dont la gestion, le suivi et l'utilisation posait problème (beaucoup de personnes n'ont par exemple jamais récupéré l'argent investi dans les SICAP).
- Les coopératives d'habitat : elles se développent depuis une quinzaine d'années en France. Actuellement, il y en a douze. Elles ont un statut associatif loi 1901. Elles génèrent des milliards de francs et sont destinées à l'achat d'un espace foncier. Les comptes d'épargne sont logés en France dans des banques commerciales (au Crédit coopératif, Crédit Mutuel, etc.). La durée d'épargne est relativement longue. L'épargne ne peut être logée là-bas à cause du manque de fiabilité du système d'épargne local compte-tenu de la faiblesse des systèmes financiers. Au niveau du droit sénégalais, ces coopératives d'habitat n'ont pas le statut de coopérative au regard de la loi sénégalaise au sens strict (pour avoir le statut de coopérative, une Assemblée générale doit se tenir à Dakar, en présence de deux fonctionnaires sénégalais qui doivent attester de la tenue de cette assemblée générale. Pour des raisons évidentes de transport, de coûts liés au déplacement, l'agrément est très difficile à obtenir. Il doit passer par une

commission mixte inter-ministérielle (Ministères de l'Economie, des Finances, de l'Urbanisme, de l'Habitat) et après il y a ouverture des droits.) D'après les personnes entretenues, le douzième du milieu associatif sont des coopératives d'habitat. Cette expérience est réalisée à une petite voire moyenne échelle et n'est apparue que pour pallier les carences en matière de logement. A grande échelle, elle générerait des goulots d'étranglement.

3.10) votre pays d'origine met-il à votre disposition des informations ou des mesures favorisant l'une ou l'autre de ces affectations?

Oui mais ces cas de figure sont rares et ne concernent que les secteurs du logement et de la création d'entreprises – depuis quelques mois seulement – Pour le reste, il n'y a aucun service d'accompagnement.

3.11) Qu'attendez-vous de la France afin de faciliter ces transferts d'argent ou l'affectation de ces économies?

Une subvention française ou un fonds d'investissement dans un système d'épargne, de crédit et d'investissement et de transfert de l'épargne des émigrés pour lequel les Sénégalais de l'Extérieur participeraient effectivement à la gestion de crédit. Ce fonds servira au financement des projets en France et au Sénégal. Il pourrait être alimenté en partie par les cotisations des Sénégalais dans les systèmes sociaux français (ex : Sécurité sociale).

3.12) En ce qui concerne la forme d'aide évoquée en 2.10) (transfert de compétence), les migrants expriment-ils des difficultés particulières telles que :

- 1/ Le prix du voyage (le monopole d'Air France).
- 2/ Les problèmes de visas (transferts de compétences à double sens).
- 3/ Le manque de disponibilité pour retourner au pays
- 4/ Autre : L'Etat sénégalais ne fait pas suffisamment appel aux compétences et à l'expertise des Sénégalais de l'Extérieur.

3.13) Existe t-il chez les migrants de votre pays des organisations regroupant des corps de métiers particuliers et qui auraient pour but d'apporter de l'aide technique à des projets?

Non, le regroupement se fait par rapport aux origines et non pas par corps de métiers.

3.14) Remarques

a) L'aide à la mise en place d'un Fonds d'investissement devrait fédérer les initiatives des Sénégalais de France et générer des projets de développement économique et social ici et au Sénégal (qui contribueraient ainsi à résoudre le problème du développement du Sénégal). Elle pourrait également aider à mobiliser l'épargne des émigrés qui pourraient à terme suppléer l'aide au développement. Les émigrés de France attendent beaucoup de leurs partenaires pour la réalisation de ce projet.

b) L'absence d'outils permettant d'épargner de manière « correcte » et de lutter efficacement contre la pauvreté.

c) Les secteurs d'activités clés sont :

- l'Agriculture
- Le transport
- Le tourisme
- La pêche
- Le bâtiment

- Le logement
- L'artisanat
- La chaîne du froid

d) Relations avec le Consulat : constat du manque de transmission des informations au sein du cadre administratif.

Consultation Guinée-Bissau

1) Questions relatives à l'histoire d'émigration de votre communauté : les grandes tendances

1.1) Selon vous, quelles sont les principales régions de provenance des immigrés originaires de votre pays ?

1/ Région de Cacheu (située au nord-ouest de la Guinée Bissau). C'est une région importante qui regroupe de nombreux départements.

1.2) Pourquoi ces régions principalement?

- L'inégalité dans la répartition des terres cultivables amène les Bissau Guinéens à rechercher à l'extérieur des revenus de subsistance.

- Les exactions du pouvoir local (traditionnel) et surtout colonial (qui impose un impôt par tête), les travaux forcés (les corvées des indigènes) et les guerres de pacification et de libération (qui correspondent au premier conflit mondial en France).

1.3) Y-a t-il dans votre pays d'origine des nouvelles régions d'émigration?

Oui, Bafata et Gabu

1.4) Selon vous quelles sont les motivations principales de l'émigration?

1/ Gagner de l'argent, Avoir un emploi

2/ Regroupement familial

3/ Faire des études

Dans l'émigration bissau-guinéenne, s'il s'agit simplement de partir pour les études, ce sera plutôt vers le Portugal (car c'est un pays lusophone).

Dans la réalité, les Bissau-guinéens se retrouvent d'abord au Sénégal, puis partent faire leurs études en France.

Il n'y a pas de flux directs entre le Guinée Bissau et la France.

1.5) Y a t-il un profil particulier des migrants issus de votre pays d'origine (ethnie, jeunes hommes, cadres...)

Oui

Ethnie : Les Manjacques.

Génération : Ce sont des hommes, de jeunes hommes.

Catégorie socio-professionnelle : les agents d'exploitation et les ouvriers (milieu rural).

1.6) La France est-elle pour ces migrants le premier pays de destination?

Par rapport à l'occident : oui. La France vient bien avant le Portugal. Les Manjacques se sont retrouvés au Sénégal. Le Sénégal étant une colonie française, il y a eu énormément de Manjacques engagés dans les deux conflits mondiaux. Après ces deux guerres, certains sont rentrés, d'autres sont restés.

Sinon, le Sénégal est le premier pays de destination.

Le Portugal, l'Angleterre, les Etats-Unis et la Mauritanie. Ce qu'il faut savoir c'est que dans tous les ports européens, il y a des Manjacques qui s'y sont basés (à l'origine, ce sont des navigateurs).

1.8) Dans votre pays d'origine y-a t-il de l'émigration à destination des pays du sud?

Oui, le Sénégal, la Mauritanie, la Gambie, le Libéria et le Gabon.

1.9) Existe-t-il, pour votre communauté des pays de transit fréquents?

Oui, le Sénégal, la Mauritanie, la Gambie et le Cap Vert.

1.10) Quelle est, pour les migrants de votre pays, la fréquence moyenne des retours au pays d'origine

Moins d'une fois par an, à cause des charges familiales et du coût élevé du transport.

1.11) Existe-t-il aujourd'hui une tendance visible au retour définitif chez les migrants de votre pays?

Oui :

- les retraités en bonne santé compte tenu de la protection sanitaire de base encore trop faible sur place.

- les créateurs d'entreprises. C'est beaucoup plus récent. La moyenne d'âge des créateurs d'entreprises est de 25-40 ans. Beaucoup pensent à faire quelque chose en Guinée Bissau mais commence d'abord leur activité au Sénégal. Les activités portent sur les secteurs suivants : le transport (taxis) et le bâtiment.

2) Questions relatives aux diverses formes d'aides à votre pays d'origine

2.1) Selon vous, les migrants de votre pays transfèrent-ils régulièrement, soit au plus tard tous les 3 mois leurs économies au pays d'origine?

Oui, une partie de leurs économies.

Le montant est fonction des responsabilités familiales. Dans la majorité des cas, il y a deux familles à « entretenir » (ici et là-bas).

Moyenne annoncée : 150 euros par personne (au minimum, 100 euros par mois).

Aujourd'hui, en France, il y a plus de familles que de personnes célibataires.

2.3) Selon-vous, quelle catégorie de migrant transfère le plus d'économie? Et pourquoi?

En majorité, ce sont les ouvriers et les assimilés cadres.

La deuxième génération, née de la Diaspora envoie peu.

Les célibataires en foyers envoient beaucoup plus et plus régulièrement (car ils ont leur famille là-bas).

Les personnes de bas salaires envoient plus que les cadres qui vivent à « l'occidentale ».

→ Les ouvriers vivant en célibat

2.4) Selon vous, pour les migrants de votre pays, quel est le mode de transfert le plus utilisé? Et Pourquoi?

Western Union récemment (depuis quelques mois) et par défaut. Sinon, transferts en mains propres depuis toujours.

Pourquoi Western Union ? Le système bancaire traditionnel n'existe pas du tout entre la France et la Guinée Bissau. Il n'y a aucun système postal qui fonctionne entre la France et la Guinée Bissau. C'est aussi une question de rapidité.

Comme le système n'est pas établi, il y a le système de mandats postaux envoyés à Dakar, au Sénégal pour ensuite l'acheminer en mains propres en Guinée Bissau.

Une partie des transferts au Sénégal vont ensuite vers la Guinée Bissau.
--

2.5) Pouvez-vous classer ces différents modes de transfert selon la fréquence de leur utilisation?

- 1/ En mains propres, à l'occasion de visite, Transferts par un amis
- 2/ Transferts Western Union
- 3/ Transferts bancaires

2.6) Pourquoi utilisez-vous peu les transferts bancaires?

Le système n'est pas établi. Il n'existe pas de système bancaire entre la France et la Guinée Bissau.

2.7) Les banques de votre pays d'origine ont-elles mis en place des services afin de vous faciliter ces envois de fonds?

Non. Il y a une banque en Guinée Bissau : la BNDO. Cependant, rien n'est fait en direction des émigrés de l'Extérieur.

2.8) Existe-t-il un système de cotisations dans les associations de ressortissants en France ?

Le Mandjaque est très lié au milieu associatif. Il y a des cotisations mensuelles dans des caisses villageoises ici et là-bas. Les cotisations sont fixes et accessibles à tous, sinon elles sont définies selon la situation de la personne (les chômeurs et les personnes malades ne cotisent pas). C'est presque une obligation, très forte solidarité et sens éthique. C'est un système mutualiste, une caisse de solidarité. En cas de décès, c'est cette caisse là qui va servir.

Destinations de ces cotisations :

- Assistance judiciaire (destination qui reste marginale)
- Assistance en cas de décès
- Entraide communautaire
- Développement des projets en direction du village d'origine (construction d'écoles, de postes de santé, de puits, etc.)

L'argent est placé sur un compte (Caisse d'épargne). Il n'y a aucune gestion derrière qui permette d'obtenir des intérêts. Certains comptes avoisinent les 300 000 à 400 000 francs. Il y a énormément d'associations qui font ça. Il y a plusieurs niveaux associatifs :

- associations villageoises (il y en a plus de 60)
- associations familiales (coté paternel)
- associations de cousins (coté maternel)
- association des femmes du village
- association des filles du village

- association des jeunes du village (associations mixtes)
- les collectifs d'associations

2.8) Pouvez-vous classer, pour les migrants de votre pays d'origine, ces différents motifs d'envois de fonds selon leur fréquence? (le + important =1, le moins important 6)

1/ Aider la famille

2/ Construire un logement

3/ Réaliser des infrastructures communautaires (santé, écoles, etc.)

4/ Monter une entreprise ou un commerce

5/ Alimenter un compte bancaire (ça reste marginal). La monnaie de la Guinée Bissau n'était pas reconnue jusqu'en 1997.

2.9) Pouvez-vous nous dire si les migrants de votre pays pratiquent beaucoup les envois de marchandise?

Oui :

- vêtements
- mobilier
- matériaux de construction
- médicaments

Ces marchandises ne sont pas destinées à la vente. Elles sont destinées à un usage personnel.

2.10) Pouvez-vous nous dire si les migrants de votre pays pratiquent d'autres formes d'aide en direction de leur pays d'origine ou leur famille? (par exemple participer à des chantiers en tant qu'ouvrier, aider à la gestion d'entreprise, aide informatique, aide sanitaire...)?

- Construction de postes de santé, alimentation en produits pharmaceutiques.
- Construction d'écoles rurales (domaine où il y a un désengagement total de l'Etat).

Les jeunes sont pour le moment impliqués dans les projets des parents. Les chantiers jeunes restent un secteur à développer.

3) Questions relatives aux difficultés rencontrées par les migrants de votre pays dans leurs pratiques d'aides envers leur pays d'origine et les attentes fréquemment exprimées.

3.1) Est que les migrants transfèrent de l'argent dans leur pays d'origine.

Oui massivement

3.2) est-ce que le mode de transfert d'argent le plus utilisé par les migrants de votre pays (2.4) satisfait ces derniers?

Non

Pourquoi ?

- Système bancaire traditionnel inexistant.
- Western Union : système trop onéreux, c'est un système par défaut. Pour envoyer 100 euros, ça coûte 19 euros. Pour 300, c'est 27 euros.
- En mains propres : manque de sécurité.

3.3) Existe-t-il un autre moyen de transfert qui vous satisferez plus mais que vous n'utilisez pas?

Non

3.4) Selon votre communauté classer ces qualités de transferts selon leur ordre d'importance

1/ Rapidité

2/ Sécurité

3/ Faible coût

→ ces trois qualités sont indissociables.

3.5) Pourquoi ce classement ?

Besoins urgents à satisfaire dans le pays d'origine

3.6) Quelles sont les difficultés les plus exprimées par les migrants concernant les modes de transferts de fonds?

- Absence de systèmes bancaire et postal traditionnels.

- Coût très élevé du système Western Union récemment mis en place vers la Guinée Bissau. Les guichets Western Union sont situés en ville. Il n'y a aucune desserte rurale. Western Union est peu utilisé. Les gens préfèrent passer par le Sénégal.

- Problème de sécurité et de rapidité pour le système en mains propres.

3.7) Quelles sont les attentes les plus exprimées par les migrants pour atténuer ces difficultés?

La création d'un système mutualiste par les immigrés permettrait de développer des produits d'épargne, de crédit et de transferts de fonds.

3.8) En ce qui concerne les différentes destinations finales de ces envois d'argent, votre communauté rencontre-t-elle des difficultés particulières?

a) Sur le logement

- « Détournement » des fonds vers d'autres fins.

- Le logement est construit petit à petit.

b) Sur la création d'entreprise

- Mauvaise gestion des fonds

- Non maîtrise des coûts fiscaux, des coûts des matériaux ainsi que les frais de douane : il y a de grosses difficultés à estimer ces coûts. Les réglementations sont peu claires à ce sujet. Problèmes des cahiers des charges.

- Problèmes de corruption

c) Sur la réalisation d'infrastructures locales

- Manque de maîtrise des coûts des matériaux de construction

- Mauvaise gestion des fonds

- Problème de logistique

- Problème de compétences : les acteurs locaux sont souvent mal ou pas du tout formés.

- Problème de pérennisation
- Problème de financement : les projets sont financés en intégralité par les migrants.

d) Sur le placement dans un compte bancaire

- Absence de politiques favorables à l'épargne et au placement. Il n'y a pas de banque. Il y a eu une tentative de la banque portugaise Pinto Sotomayor, rémunération à un d'intérêts qui n'a été qu'un leurre.

e) Sur l'aide à la famille

- Utilisation des fonds à des fins autres que celles initialement prévues.

3.9) Pour chacune de ces affectations des économies transférées, votre communauté exprime-t-elle des attentes particulières en direction de votre pays d'origine?

a) Sur le logement

- Mise en place d'une politique favorable à l'accès au logement.
- Faciliter l'accès au crédit (pour le moment, il n'y a aucun accès au système de crédit. Le financement du logement se fait sur ressources propres).
- Mettre en place des structures immobilières.

b) Sur la création d'entreprise

En finir avec les tracasseries administratives et fiscales.

c) Sur la réalisation d'infrastructures locales

- Palier à l'insuffisance de formation des acteurs locaux. Des associations (ONG étrangères) aident les familles à la création d'entreprise sur place.
- Harmoniser les actions et les initiatives développées dans une même communauté rurale ou urbaine.

d) Sur le placement dans un compte bancaire

- Développer un système d'épargne et de crédit pour les ressortissants Bissau-guinéens qui soit géré avec les partenaires compétents (Comités de gestion, banques traditionnelles, etc.).

e) Sur l'aide à la famille

- Développer des systèmes de transfert rapides et à faible coût.
- Développer des produits facilitant le financement de micro-projets.
- Favoriser une autonomisation progressive des familles. Celui qui reçoit de l'aide financière pense à partir. Une fois parti, c'est quelqu'un d'autre qu'il faut aider. Il n'y a pas de suivi. Il faut solidifier les bases et motiver les gens à rester en Guinée Bissau.

3.10) Votre pays d'origine met-il à votre disposition des informations ou des mesures favorisant l'une ou l'autre de ces affectations?

Non

3.11) Qu'attendez-vous de la France afin de faciliter ces transferts d'argent ou l'affectation de ces économies?

Appui à la mise en place d'un système mutualiste d'épargne et de crédit par les ressortissants bis-sau-guinéens en partenariat avec les professionnels du système bancaire traditionnel.

Quel type d'aide ?

Financière, logistique, etc. Ce serait par exemple via un système de fonds de garantie. Il faudrait développer un système commun au Sénégal, au Mali et à la Guinée Bissau.

→ Les systèmes ne peuvent pas être pensés séparément.

3.12) En ce qui concerne la forme d'aide évoquée en 2.10) (transfert de compétence), les migrants expriment-ils des difficultés particulières ?

Les problèmes de visas

Le prix du voyage

Le manque de disponibilité pour retourner au pays

3.13) Existe t-il chez les migrants de votre pays des organisations regroupant des corps de métiers particuliers et qui aurait pour but d'apporter de l'aide technique à des projets?

Non

3.14) Remarques

L'absence de système favorable de transfert d'argent à faible coût vers le pays d'origine, le non accès de l'immigré au crédit bancaire tant en France que dans le pays d'origine ne favorise pas la réalisation de projets personnels et collectifs destinés à contribuer au développement socio-économique du pays. C'est pourquoi les ressortissants de Guinée Bissau souhaitent s'appuyer sur l'épargne individuelle et collective et ceci à travers leurs caisses de solidarité pour bâtir un système qui leur permettrait d'épargner, d'accéder au crédit, de transférer l'argent à faible coût, d'accéder au logement et de créer des entreprises favorisant une meilleure collaboration entre la France et le pays d'origine mais aussi permettant de freiner l'exode rural observé auprès de la population – surtout parmi les jeunes-.

Les secteurs économiques à développer sont :

- la noix de cajou
- la pêche
- l'agriculture (le riz, les fruits)
- la boxite
- le pétrole
- l'artisanat.

Consultation Comores

Données Typologiques de la communauté comorienne en France

Les notables

Classe dominante et moteur de toute la vie sociale des Comoriens de France, la catégorie notable est constituée précisément par les hommes qui se sont acquittés, aux Comores, de leurs obligations coutumières (le grand mariage).

Les Ulémas

Il s'agit pour la plupart, des lettrés formés en Arabie Saoudite et en Égypte. Leur rôle est éminemment éducatif. Dans la vie sociale, ils sont les maîtres de cérémonie de toute activité à caractère religieux, notamment à l'occasion des unions matrimoniales où ils assurent le rituel religieux de consécration des mariages. Ils interviennent en dernier recours, pour le règlement des conflits entre individus et entre communautés villageoises.

Les jeunes travailleurs

A l'exemple de leurs homologues restés au pays, cette catégorie, de loin la plus importante en nombre, forme un peu les auxiliaires des notables. Ils exercent une responsabilité qui n'est pas des moindres au sein de la communauté, mais sous l'œil vigilant des notables et des Ulémas. Ils animent la vie associative qui est assez active au sein de structures très mobilisées.

L'élite

L'élite comorienne, détentrice de la nationalité française et titulaire de diplômes (cette catégorie est difficile à évaluer en nombre) a accès à des emplois privés ou publics, notamment dans l'armée française. Ils se sacrifient, en général, comme les autres membres de la communauté aux impératifs coutumiers, mais ne possèdent pas une emprise sérieuse sur leurs compatriotes.

Les femmes

Le deuxième âge de la migration comorienne (moitié des années 70) s'est annoncé avec l'arrivée des femmes, grâce aux mesures du gouvernement français favorables au regroupement familial. La femme comorienne vit toujours difficilement les débuts de son séjour en France, mais petit à petit, elle s'adapte et participe avec ses paires à la vie sociale très intense, notamment à Marseille.

1) Questions relatives à l'histoire d'émigration de votre communauté : les grandes tendances

1.1) Selon vous, quelles sont les principales régions de provenance des immigrés originaires de votre pays ?

L'archipel des Comores comprend trois îles. L'émigration est différente selon les îles.

1/ La Grande-Comore : l'émigration est plus importante en Grande-Comore, de même que les apports financiers. Les Grand-Comoriens sont très mobilisés dans les actions de développement communautaire (les prestations coutumières y sont beaucoup plus importantes et développées qu'ailleurs). Ils dépensent beaucoup plus d'argent pour ces coutumes.

2/ Anjouan

3/ Mohéli

Pourquoi ces différences ?

Il y a eu des vagues successives de peuplement des Comores, l'archipel ayant constitué, depuis l'antiquité, d'une part, un relais entre l'Afrique et Madagascar et d'autre part, un passage obligé des navigateurs reliant les rives asiatiques aux pays du Sud-Ouest de l'Océan Indien.

- Les populations Bantou
- Les populations arabo-persanes
- Les Portugais.

→ L'arrivée de ces peuplements s'est effectuée d'abord en Grande-Comore qui fut le point de rayonnement vers les autres îles. Ces rencontres d'hommes, d'origines géographiques et raciales très diverses, ont contribué d'une certaine manière, à donner aux Comoriens, notamment ceux originaires de la Grande-Comore, un goût très développé des grands voyages.

Les Grand-Comoriens ont beaucoup voyagé en Tanzanie, voisine des Comores pour faire du commerce. Dans ce pays, les échanges s'effectuaient en particulier sur l'île de Zanzibar où la religion islamique, la langue swahili (qui ressemble beaucoup à la langue comorienne) et certaines pratiques coutumières exerçaient beaucoup d'attrait sur les Comoriens. Dès le début du XXème siècle de nombreux Grands-Comoriens ont effectué leurs études islamiques dans l'île de Zanzibar (Tanzanie) où était implantée une des grandes universités en sciences islamiques.

Récemment, avec la crise anjouanaise qui a débuté en 1997, il y a eu beaucoup de départs de l'île d'Anjouan vers la Métropole. Un grand nombre de ces populations, semble-t-il, avait sollicité l'asile politique en France. La plupart des départs se sont effectués vers l'île de Mayotte, puis vers la France (destination finale).

Une autre raison des migrations : la fuite des cerveaux (problème général aux Comores).

1.4) Selon vous quelles sont les motivations principales de l'émigration?

1/ Gagner de l'argent, avoir un emploi : faire fortune, revenir au pays pour s'acquitter de ses obligations coutumières (qui s'accompagnent de dépenses jugées ostentatoires pour ne pas dire étalage inconsidéré des richesses).

2/ Faire des études : avant, il y avait des bourses françaises attribuées aux étudiants comoriens. Maintenant, non. Actuellement, les étudiants partent à Madagascar, en Tunisie, au Sénégal et au Maroc.

Beaucoup de jeunes partent en Iran, au Soudan, au Pakistan. Il n'y a aucune maîtrise de ces flux. Ces migrations « sauvages » sont incontrôlées au niveau des pouvoirs publics. Ceci est dû à l'extrême pauvreté du pays, de la mauvaise gestion des affaires de l'Etat et de l'absence d'une politique de gestion des ressources humaines.

3/ Regroupement familial : c'est nouveau. Ça date des quinze/vingt dernières années. La loi autorise le regroupement familial depuis 1974. Avant 1975 (date de l'indépendance), tous les Comoriens étaient français. Un délai de deux ans après l'indépendance leur avait été donné pour choisir s'ils voulaient rester français. L'émigration vers la France à partir de la fin des années 1970 est accentuée par le regroupement familial.

4/ Les soins médicaux

Depuis 1975, Mayotte a une politique migratoire individuelle. Beaucoup de Comoriens ressortissants des autres îles transitent par Mayotte avant de s'envoler vers la France. Il est très difficile de rentrer à Mayotte de nos jours. Les choses ont commencé à se compliquer depuis 1994, quand E. Balladur, alors Premier Ministre, en visite à Mayotte, a déclaré que les ressortissants des trois îles sœurs qui souhaitaient se rendre à Mayotte devront posséder un visa d'entrée délivré par les autorités françaises.

1.5) Y a t-il un profil particulier des migrants issus de votre pays d'origine (ethnie, jeunes hommes, cadres...)

Oui

Il y a une très bonne cohabitation entre tous les comoriens quel que soit l'origine insulaire. Il n'y a pas d'ethnie aux Comores mais plutôt des clans (à l'image de l'organisation des Sultanats). Ces clans n'ont aucun pouvoir politique, leur influence s'exerce sur le plan coutumier (notamment pour l'organisation de cérémonies traditionnelles, quand il s'agit d'une distribution d'argent). Selon les données historiques, l'organisation du pays en sultanats a donné lieu à la constitution de clans royaux de type matrilineaire. Selon les sources orales le nombre de ces clans se chiffrait entre 6 et dix dans l'île de la Grande-Comore. Par le jeu de fusion, mais surtout des conquêtes guerrières des sultans, les clans furent réduits au nombre de 3 : Le Hygna Fwambaya, le Hygna Matswapirusa, le Hygna Mdombozi.

Certains clans émigrent plus que d'autres. Le Hygna Fwambaya est le clan en position dominante en nombre mais suivant les usages qui régissent les cérémonies coutumières, ce clan occupe la 2^{ème} position dans la hiérarchie.

La tendance des femmes qui partent seules est à la hausse. Elles le font pour des raisons économiques mais des barrières morales persistent.

1.6) La France est-elle pour ces migrants le premier pays de destination?

Oui pour le nombre.

Historiquement, les premiers pays sont la Tanzanie et Madagascar. Puis, il y a eu une extension à la Réunion.

Actuellement, il y a peu de Comoriens en Tanzanie ainsi qu'à Madagascar (depuis le conflit de 1976 – 1977 à Majunga entre les Comoriens et l'ethnie malgache Betsirebaka)

Aujourd'hui, on estime le nombre de Comoriens vivant en France à 150 000 personnes (il s'agit aussi bien des Comoriens ayant un titre de séjour que de ceux ayant obtenu la nationalité française). 11 000 à 15 000 auraient un titre de séjour.

Il y a des problèmes avec l'Ambassade de France aux Comores. Les difficultés pour obtenir un visa d'entrée en France sont énormes. Ceux qui peuvent en obtenir aisément sont des personnes âgées, principalement (se déplacent pour visites ou soins médicaux) et les fonctionnaires en vacances.

1.7) Quels sont pour eux les autres principaux pays de destination des migrants?

Allemagne

Suisse

Angleterre (transit par la Tanzanie, le Kenya, l'Ouganda)

Etats-Unis (surtout les étudiants)

Canada (étudiants et travailleurs)

1.8) Dans votre pays d'origine y-a t-il de l'émigration à destination des pays du sud?

Oui

Les pays qui accueillent les étudiants (Arabie Saoudite, Iran, Soudan, Egypte)

Le Maroc

Le Sénégal

La Tunisie

L'Afrique du Sud (depuis la fin de l'apartheid et l'arrivée de Nelson Mandela au pouvoir)

L'Ile Maurice

La Tanzanie

Le Kenya

1.9) Existe-t-il, pour votre communauté des pays de transit fréquents?

Pour venir en France, beaucoup de Comoriens transitent par Mayotte. La loi Balladur (sur les visas) est peu suivie. Arrivés à Mayotte, les Comoriens se débrouillent pour obtenir des papiers (notamment en s'y mariant).

1.10) Quelle est, pour les migrants de votre pays, la fréquence moyenne des retours au pays d'origine ?

C'est en moyenne tous les deux-trois ans, à l'occasion des grandes vacances, selon les disponibilités financières et le cumul des congés. Certains partent chaque année.

1.11) Existe-t-il aujourd'hui une tendance visible au retour définitif chez les migrants de votre pays?

Non

Il y a très peu de personnes qui rentrent, même parmi les retraités.

2) Questions relatives aux diverses formes d'aides à votre pays d'origine

2.1) Selon vous, les migrants de votre pays transfèrent-ils régulièrement, soit au plus tard tous les 3 mois leurs économies au pays d'origine?

Les différentes formes d'aide sont :

L'aide familiale

Celle-ci est régulière mais il n'y a pas de fréquence définie, chacun envoie quand il peut. L'aide au clan familial, surtout pour le Grand-Comorien, est systématique. Il en fait une question d'honneur. Pour lui, la vraie richesse est la richesse partagée. Dans la conception comorienne, l'idéal de vie ne dépend pas seulement des biens que l'on possède, mais aussi de la qualité de vie communautaire au niveau du clan familial et au niveau du village. L'aide financière apportée à la famille contribue à s'acquitter des prestations coutumières, souvent trop coûteuses, le grand mariage, par exemple qui, aux yeux du système traditionnel, se présente comme une véritable institution car il est surtout le lieu d'animation des unités sociales traditionnelles. Par ailleurs, à cause des fonds qu'il génère et la répartition qu'on en fait au niveau des clans, des structures coutumières, etc. il se présente aussi comme le véritable système de redistribution des richesses. Un mariage comorien coûte au moins 30 millions de francs comoriens.

L'aide d'urgence

(pour les cérémonies mortuaires).

Les tontines

Chaque année, chaque Comorien participe à une cotisation (plus de 90% des Comoriens sont concernés). Cette cotisation est à hauteur de 50 000 à 60 000 francs. Les tontines rassemblent le plus souvent les ressortissants d'un même village. Tous les mois, a lieu un appel à cotisations. Un tirage au sort est organisé pour désigner celui qui va en bénéficier. Chaque année, tous les membres de la tontine touchent de l'argent. Si le nombre de cotisants dépasse un certain chiffre (50 par exemple) deux ou trois personnes sont tirées au sort et le fonds mobilisé est reparti entre elles. A chaque cotisation, celui qui est désigné consent le prélèvement d'une certaine somme à verser dans la caisse de l'association (il s'agit de l'association créée en France qui est le prolongement de celle implantée au village, aux Comores) ce qui l'acquitte de la cotisation obligation - en tant que mem-

bre de l'association - durant la période d'un cycle complet de la tontine. L'argent est touché en liquide. La cotisation mensuelle est de 2000 à 3000 francs par personnes.

Généralement, l'argent perçu à l'occasion des tontines va servir pour la réalisation d'un projet familial au village (construction d'une maison, organisation d'une prestation coutumière, création d'une activité génératrice de revenus).

L'argent (sous forme de cotisations) qui va dans la caisse de l'association auquel s'ajoutent les fonds mobilisés lors des soirées payantes et des *Majdliss* est utilisé dans le cadre des activités de la communauté villageoise en France mais surtout à la réalisation des projets d'intérêt communautaire au village (constructions d'écoles, de dispensaires, des voies d'accès, adduction d'eau, électrification, etc.)

Les Majdliss

C'est l'organisation d'une journée culturelle par une communauté villageoise à laquelle prennent part les autres communautés, moyennant une participation financière. Ces manifestations peuvent rassembler jusqu'à cinq mille personnes des deux sexes et de tout âge.

L'origine du Majdliss : les recettes des soirées dansantes (recettes générées notamment par la vente des boissons alcooliques – défendues par la religion islamique) ne peuvent, suivant une certaine orthodoxie, être utilisées pour financer la construction des mosquées. Le grand Imam a suggéré d'organiser des Majdliss afin de financer ce genre de travaux.

Les résultats sont très positifs. Il y a un calendrier des manifestations. Le rythme des Majdliss est bimensuel (deux dimanches par mois – sauf pendant le ramadan et pendant les vacances d'été).

Chaque village choisit une date. La mobilisation financière se fait par :

- une participation communautaire, chaque village donne quelque chose (1000 ou 2000 francs).
- les billets d'honneur (pour les hauts cadres).
- les billets spéciaux qui ne sont vendus qu'aux habitants du village.
- les billets pour les autres personnes intéressées.

Maintenant, Anjouan participe aux Majdliss.

Il y a approximativement 110-120 villages comoriens représentés en Ile de France. La délégation des co-villageois d'autres villes et tous les ressortissants sont concernés par les Majdliss.

Les Majdliss existent depuis 1998 (Marseille) et 2000 (Paris).

Le montant de l'argent récolté dépend de l'étendue des relations personnelles de chaque membre de la communauté villageoise (gage d'une grande mobilisation de participants), du montant de la cotisation villageoise (les recettes sont ajustées en fonction de l'utilisation finale de l'argent). C'est une question d'image également.

Pour un village, la moyenne des sommes récoltées est de 180 000 francs (mais ça peut aller jusqu'à 300 000 francs).

Les soirées n'ont pas disparu pour autant.

2.2) Savez-vous en moyenne ce que cela représente annuellement pour chaque ménage? (en % du revenu)

50% et encore, il y a aussi les projets ponctuels.

2.3) Selon-vous, quelle catégorie de migrant transfère le plus d'économie? Et pourquoi?

-Les travailleurs d'un certain âge surtout ceux qui ont un projet de grand mariage. Chaque individu est tenu de réaliser le grand mariage un jour pour avoir sa place dans la société. C'est

cette catégorie qui s'investit le plus pour construire des maisons en dur soit à titre personnel soit pour les membres de la famille.

-Les grands notables (être notable ne dépend pas de l'âge, ni de l'instruction ni de l'expérience. Tout est fonction du grand mariage. On peut être notable à vingt ans si on a les moyens de faire le grand mariage). Ceux-ci sont préoccupés surtout à aider les enfants restés au pays, les neveux, les nièces et autres membres de la famille à s'acquitter de leurs obligations coutumières. Ils sont surtout tenus de rendre l'argent qui lui a été remis sous forme d'apport (remboursable) par les proches lors de la réalisation de leur grand mariage.

-Les femmes s'investissent encore plus pour des aides en tout genre : constructions de maison, aide à la réalisations des cérémonies coutumières dans la famille, dotations à la famille de biens de tout ordre (appareils électroménagers, ustensiles de cuisine, etc.).

-Les jeunes (tous ceux qui n'ont pas fait le grand mariage, tous âges confondus, les étudiants). Ils aident surtout à la création des bibliothèques scolaires dans les villages.

L'accomplissement des rites traditionnels maintient la cohésion sociale de la société comorienne. Ces rites sont organisés selon un code reposant sur un système de valeur fondé sur l'honneur. La recherche de cet honneur est l'objet d'une compétition permanente et l'enjeu est la conservation d'un capital symbolique perpétuellement mis au défi. Et chaque individu est tenu, à l'occasion des prestations coutumières de relever ce défi. Les coutumes sont donc très fortes. Tout le monde se souscrit, ce qui confère à ces pratiques une forme de démocratie.

Il n'y a aucun problème de laïcité ou de délinquance au sein de la communauté comorienne. Dès l'âge de six ans, les enfants sont pris en charge par la communauté convaincue que l'éducation est l'affaire de tous. Les enfants ont un rôle là-bas, ils montent petit à petit dans les différentes strates sociales. En France, il est plus difficile d'encadrer la deuxième génération née de parents non instruits.

Les pratiques coutumières jouissent d'une plus vivante présence en Grande-Comore plus qu'à Anjouan et Mohéli et encore moins à Mayotte.

2.4) Selon vous, pour les migrants de votre pays, quel est le mode de transfert le plus utilisé? Et Pourquoi?

Le transfert par un ami qui va aux Comores à qui on confie une enveloppe (même une très grosse somme – il n'y a pas de problème de confiance).

Il n'y a pas de banque comorienne en France.

Il n'existe qu'une seule banque de dépôt aux Comores : La banque Internationale des Comores. Il y a une autre banque : La banque de développement des Comores (spécialisée pour obtenir des micro-crédits pour le financement de micro-projets).

2.5) Pouvez-vous classer ces différents modes de transfert selon la fréquence de leur utilisation?

1/ En mains propres, à l'occasion de visite, les transferts par un ami.

2/ Transferts Western Union, quand il y a une urgence.

3/ Transferts bancaires et les transferts par mandats postaux restent très marginaux.

Il y a eu des tentatives de certaines entreprises de construction là-bas qui avaient mis en place un système de vente de matériaux de construction à partir d'ici. La marchandise est commandée d'ici, le dépôt d'argent se fait ici et ensuite, la marchandise est livrée là-bas. Le système n'a pas fait ses preuves.

Il y a des filiales de BNP en Grandes Comores et à Anjouan (où il n'y a qu'une agence). La BNP n'a pas développé de produits particuliers.

Il y a une absence totale de partenariat entre les Pouvoirs Publics et les immigrés. Ils ne sont pas considérés, dans les faits, comme étant des acteurs du développement des Comores, alors qu'ils sont un facteur économique incontournable.

Le dépôt d'argent à la BNP ici pour un retrait d'argent là-bas est possible. Cependant, la majorité des Comoriens vivant en France est une population rurale. Là, il y a un problème de distances et de desserte. Les transferts s'en trouvent compliqués et ralentis.

Problème de compréhension de la population sur place.

Problème de l'attente aux guichets (délais d'attente très longs). C'est décourageant.

2.7) Les banques de votre pays d'origine ont-elles mis en place des services afin de vous faciliter ces envois de fonds?

Non, ni les filiales.

2.8) Pouvez-vous classer, pour les migrants de votre pays d'origine, ces différents motifs d'envois de fonds selon leur fréquence? (le + important =1, le moins important 6)

1/ Aider la famille, dès que la personne a des économies, il n'y a pas de fréquence moyenne. Réalisation des obligations coutumières au niveau du clan familial.

2/ Les imprévus (décès, cérémonies mortuaires, funérailles, frais d'obsèques).

3/ Construire un logement, tout le monde y pense. Il y a des cotisations spéciales pour les constructions des maisons (en général les personnes engagées sont originaires du même village ou du même canton). Chacun s'engage à construire une maison (en faisant le déplacement).

4/ Réaliser des infrastructures communautaires (santé, école..).

5/ Monter une entreprise ou un commerce. C'est récent mais ça commence à venir. Beaucoup de personnes sont intéressées mais ne savent pas comment s'y prendre. Les activités créées les plus fréquemment sont les taxis et les camions-bennes (pour les livraisons de sable).

2.9) Pouvez-vous nous dire si les migrants de votre pays pratiquent beaucoup les envois de marchandise?

Oui,

- l'électroménager

- les voitures

- les vêtements

- les denrées alimentaires

→ ces produits sont destinés à une consommation personnelle (ils ne sont pas envoyés pour être revendus). L'accès à ce genre de produits sur le marché local est très difficile (compte tenu du coût).

Il y a le problème de l'acheminement des produits : le problème de la desserte des îles Comores est crucial. Il n'y a que deux compagnies qui font la liaison France / Comores : Soudan Airways et la compagnie Yemenia.

Chaque année, le transport pose de réels problèmes – parfois jusqu'au drame. Les vacanciers Comoriens qui partent en très grand nombre au pays pour les vacances d'été se trouvent bloqués à l'aéroport lors du moment du retour. Les travailleurs n'arrivent jamais à temps pour la reprise du travail et les jeunes arrivent toujours en retard pour la rentrée scolaire. Les îles Comores ne sont pas bien desservies au niveau aérien.

Les marchandises sont acheminées par :

- avion (il y a moins de problèmes que pour le transport des personnes car les envois de marchandises sont étalés sur l'année).

- bateau (pour les envois de voitures).

2.10) Pouvez-vous nous dire si les migrants de votre pays pratiquent d'autres formes d'aide en direction de leur pays d'origine ou leur famille? (par exemple participer à des chantiers en tant qu'ouvrier, aider à la gestion d'entreprise, aide informatique, aide sanitaire...)

C'est très embryonnaire.

Il y a des programmes d'aide sanitaire en cas d'épidémies (envoi de matériaux et de ressources humaines).

La fuite des cerveaux se fait vers la France ainsi que vers le Canada. Elle concerne les fonctionnaires (qui ne sont pas ou peu payés aux Comores, qui ont été déçus par une certaine politique, qui ont été mis au placard, etc.).

La majorité des Comoriens vivant en France appartiennent à la catégorie socioprofessionnelle ouvrière (bâtiment, menuiserie, etc.).

Il n'y a pas de transferts de compétences, que des transferts financiers. Ceux qui sont en France participent financièrement aux projets. Ceux qui sont aux Comores, participent financièrement dans une moindre importance mais contribuent fortement en main d'œuvre et en apport matériel aux projets. Toutes les structures sociales se trouvent mobilisées dans la réalisation des projets dans les villages. Par exemple, tout le monde est présent sur un chantier. Il y a une participation effective de tous les villageois dans les projets communautaires.

Des techniciens, experts français ou autres peuvent partir pour des travaux spécifiques. (exemple : projets d'adduction d'eau, pompes à eau, projet sanitaire, etc.)

3) Questions relatives aux difficultés rencontrées par les migrants de votre pays dans leurs pratiques d'aides envers leur pays d'origine et les attentes fréquemment exprimées.

3.1) Est que les migrants transfèrent de l'argent dans leur pays d'origine.

Oui massivement.

3.2) Est-ce que le mode de transfert d'argent le plus utilisé par les migrants de votre pays (2.4) satisfait ces derniers?

Non, il n'y a pas vraiment de difficultés.

A l'arrivée, il n'y a pas de fouilles. Personne ne demande combien de devises les personnes transportent. L'argent arrive rapidement aux parents. Cependant, il faut attendre que quelqu'un de confiance s'en aille aux Comores. Parfois, l'argent est utilisé par les membre de la famille à des fins autres que celles auxquelles il est destiné (exemple la construction d'une maison). Ceci peut être l'objet d'un conflit (sans trop de gravité) au niveau de la famille.

Pour une augmentation de l'utilisation des transferts bancaires, il faudrait plus de succursales et une baisse des agios.

3.3) Existe-t-il un autre moyen de transfert qui vous satisferez plus mais que vous n'utilisez pas?

Non

Le recours aux banques serait envisageable s'il n'y avait pas d'agios.

3.4) Selon votre communauté classer ces qualités de transferts selon leur ordre d'importance

1/ Sécurité : il faut que l'argent arrive à bon port.

2/ Rapidité, notamment pour les imprévus. Il est pratiquement impossible de planifier les dépenses chez les Comoriens : les dépenses imprévues sont très fréquentes.

3/ Faible coût

3.5) Pourquoi ce classement ?

Western Union coûte trop cher, il fonctionne par pallier (que l'on envoie 600 francs ou 1 200 francs, les frais sont les mêmes). Ce système, utilisé en cas d'urgence, est un système par défaut.

3.6) Quelles sont les difficultés les plus exprimées par les migrants concernant les modes de transferts de fonds?

- « détournement » de l'argent qui est alors utilisé pour d'autres fins que celles initialement prévues.
- Dépendance par rapport à la personne qui part (fréquence des départs).
- Problème de rapidité dû à une faible desserte.
- Les risques liés au manque de sécurité.

3.7) Quelles sont les attentes les plus exprimées par les migrants pour atténuer ces difficultés?

C'est en réflexion, sans trop savoir quelle solution. Les transferts des migrants sont largement supérieurs aux recettes de l'Etat. Les Pouvoirs publics comoriens n'arrivent pas à organiser l'émigration comorienne. Le pouvoir en place de 1990 à 1995 fut le seul pouvoir réellement accepté par l'émigration et vice versa. Il reconnaissait la valeur du phénomène migratoire, (reconnaissait les migrants comme facteur de développement) et avait de bons rapports avec la communauté.

Les relations avec le service consulaire sont-elles bonnes ?

Oui mais les relations sont individuelles. Cependant, l'ambassade n'a rien à offrir à la communauté. L'ambassade marche au rythme du régime en place aux Comores.

3.8) En ce qui concerne les différentes destinations finales de ces envois d'argent, votre communauté rencontre-t-elle des difficultés particulières?

Sur le logement

La construction des logements se fait pas à pas.

L'argent est parfois « détourné » à d'autres fins que celles initialement prévues. Les personnes se rendent sur place pour contourner ce problème.

Difficultés d'accès au crédit.

Les prêts personnels (les crédits à la consommation) comblent ce manque. Les crédits sont contractés ici pour construire là-bas. Peu de personnes ont recours au Plan Epargne Logement. (manque de connaissance et procédures très longues).

Le coût d'un logement aux Comores varie entre 30 et 40 millions de francs comoriens (coût estimatif). Cela correspond à un F4.

Sur la création d'entreprise

- les difficultés administratives (législation, corruption, lourdeurs des procédures)
- la desserte du pays (avion et bateau : fréquence irrégulière)
- les raisons politiques : l'instabilité politique freine l'investissement.
- Problème d'approvisionnement
- Problème de financement : il existait un système de financement avec la banque Comorienne de Développement mais il y a eu trop de problèmes. Peu d'expériences ont été cou-

ronnées de succès. Rares exceptions de réussites de Comoriens d'ici. Les Comoriens sur place essayent.

Il y a peu d'expériences qui ont réussi.

Y-a-t-il une aide fournie aux parents là-bas pour la création d'entreprises ?

Oui, c'est par exemple l'achat de voitures pour une activité de taxi ou de fournitures et machines pour monter une petite entreprise de menuiserie.

Sur la réalisation d'infrastructures locales

Une grande majorité des projets sont payés sur fonds propres (l'argent des émigrés + l'argent de la population sur place).

Le FADC (Fonds d'Action pour le Développement Communautaire – c'est une ONG comorienne qui fonctionne avec des financements de la Banque Mondiale) a par exemple pris part au financement des projets d'adduction d'eau et autres réalisations d'intérêt communautaire.

Les actions de coopération décentralisée sont très embryonnaires. La décentralisation n'est pas effective aux Comores. Il existe quelques formes de coopération décentralisée qui fonctionnent entre les établissements hospitaliers ici et là-bas. Quelques jumelages existent (un peu plus à Anjouan). Il n'y a aucun partenariat avec les autorités locales (un peu avec les Mairies).

Un problème qui pèse aujourd'hui en France est celui du manque de coordination de la communauté au niveau national. Quelques cadres comoriens épaulés par les membres influents de la communauté tentent d'utiliser la dynamique créée par le *Madjliss* pour la mise en place d'une coordination. Il y a une volonté certaine de créer cette coordination nationale dans le but coordonner l'action des associations comoriennes, d'être le porte parole des comoriens pour valoriser leurs actions ici et là-bas et pouvoir, en toute circonstance, peser dans les rapports de forces. La communauté comorienne est très politisée et il faudrait qu'elle parvienne à créer une structure qui fédèrent tous les Comoriens.

3.9) Pour chacune de ces affectations des économies transférées, votre communauté exprime-t-elle des attentes particulières en direction de votre pays d'origine?

Sur le logement

- l'accès au crédit.
- plus d'entrepreneurs fiables là-bas. Il faudrait des entreprises sur place que l'on pourrait payer d'ici (économie d'un billet d'avion). Ce système existe mais les entreprises actuelles ont peu d'ampleur et ne sont pas fiables.

Sur la création d'entreprise

- Alléger la lourdeur administrative.
- Développer une politique incitative de création d'entreprise.
- Dédouanement.
- Améliorer la desserte.

Sur l'aide à la famille

L'argent aide les parents mais ça crée de mauvaises habitudes. Les exigences des familles et les contraintes liées à l'envoi de telles sommes pèsent un peu. Les jeunes ne veulent pas travailler et se contentent d'attendre l'argent envoyé par les parents qui sont en France.

Au lieu d'envoyer de l'argent, il faudrait donner les moyens de consommer bon marché et d'équiper les familles afin qu'elles s'installent et développent une activité économique (investissement à distance, aider les gens à se prendre en charge, créer des structures d'accompagnement, de formation).

Un système de cautionnement à distance serait pertinent afin que la population locale ait accès au crédit.

3.10) votre pays d'origine met-il à votre disposition des informations ou des mesures favorisant l'une ou l'autre de ces affectations?

Non

3.11) Qu'attendez-vous de la France afin de faciliter ces transferts d'argent ou l'affectation de ces économies?

Les cadres comoriens ont une idée de ce qui devrait se faire mais la majorité de la communauté n'y réfléchit pas. Ils savent que la France pourrait faire quelque chose pour eux mais sont navrés de voir que la qualité des relations entre la France et les Comores est désespérante. C'est une question hautement politique (depuis 1975).

A sa décharge, l'Etat comorien n'est pas embêtant mais ne fait rien.

La communauté a conscience qu'elle pourrait faire quelque chose si elle était organisée.

Les Comoriens souhaitent que leurs efforts soient reconnus et rétribués. Comment ? Ils ne le savent pas mais attendent beaucoup du Gouvernement français.

Les associations sont en capacité de servir de relais. Le problème réside dans le manque de compréhension (exemple : le co-développement, la coopération décentralisée... toutes ces notions sont des notions nouvelles qu'il faut comprendre pour pouvoir les intégrer). Pour le moment, la communauté vit dans l'ignorance. Elle a besoin d'aide pour pouvoir réaliser et comprendre tout ça. La communauté ne maîtrise pas tout. Elle est un peu coupée des organisations ici et pourtant, il y a une très forte implication dans la vie politique française (implication individuelle dans des partis politiques français).

3.13) Existe t-il chez les migrants de votre pays des organisations regroupant des corps de métiers particuliers et qui aurait pour but d'apporter de l'aide technique à des projets?

Non

Les exemples sont trop peu nombreux pour pouvoir en faire des généralités, ça ne dépasse pas le statut d'étudiant.

3.14 Remarques

Remarque globale sur le problème de la pauvreté aux Comores :

Les acteurs sociaux n'ont jamais été consultés pour définir une stratégie globale de développement. Le capital social est très important aux Comores en raison de la densité des relations sociales à implication culturelle, politique et économique qu'il génère. Il y a là un très gros potentiel qui constitue une piste possible de croissance économique. Ce potentiel repose sur les éléments du capital socioculturel qui sont : les pratiques religieuses liées à l'Islam, les traditions sociales (dynamique du grand mariage), les associations culturelles et celles à vocation de développement, les relations avec les migrants. La question est de savoir comment articuler les éléments de ce capital dans le cadre d'une stratégie, en association avec les autres formes de capital physique, humain et naturel pour inciter la croissance.

Les secteurs porteurs sont :

- le tourisme,
- la pêche,
- l'agriculture.

Consultation Vietnam

France investissent très peu dans leur pays d'origine alors que ceux vivant en Australie et aux Etats-Unis investissent dans des entreprises.

1.9) Existe-t-il, pour votre communauté des pays de transit fréquents?

Non

Avant (1975) : transit avec les Boat people.

1.10) Quelle est, pour les migrants de votre pays, la fréquence moyenne des retours au pays d'origine ?

Ca dépend de la vague d'émigration.

- tous les deux ans pour ceux qui se sont établis en France depuis plus de 50 ans et qui sont très bien intégrés à la société française tout en ayant gardé leur culture.
- tous les ans pour ceux qui sont arrivés depuis 1975.
- tous les 3 mois environ pour les hommes d'affaires.

1.11) Existe-t-il aujourd'hui une tendance visible au retour définitif chez les migrants de votre pays?

Oui mais elle est très faible.

Les retours définitifs existent pour :

- ceux qui sont récemment arrivés (les moins de 25 ans)
- ceux qui ne sont plus autonomes et qui constituent un « fardeau » rentrent au Vietnam car la vie y est moins chère.
- d'autres rentrent pour créer une entreprise (c'est par exemple un restaurant français ou une entreprise de confection).

Les médecins, scientifiques, etc. ne rentrent pas.

2) Questions relatives aux diverses formes d'aides à votre pays d'origine

2.1) Selon vous, les migrants de votre pays transfèrent-ils régulièrement, soit au plus tard tous les 3 mois leurs économies au pays d'origine?

Les migrations avant 1963 : il y a peu de transfert. L'aide à la famille se résume à l'envoi de médicaments. Ils se caractérisent par cet « individualisme occidental ».

Dans les années 80 à 90, ces gens-là envoyaient sous des formes très spéciales (crise économique au Vietnam). Ils envoyaient des produits rares au Vietnam et susceptibles d'entrer dans la fabrication des produits de consommation courante que la famille pouvait revendre plus cher et donc tirer une plus-value supérieure à l'argent qui aurait été envoyé (exemple : envoi de billes pour faire des stylos bille).

Autre système : création « d'entreprises » qui géraient les transferts à un taux moindre que celui pratiqué par les banques. Ils donnaient l'argent ici, la famille le recevait là-bas ou ils achetaient là-bas tout le matériel et les produits dont la famille avait besoin. Ce système existe toujours aujourd'hui ainsi mais le taux est moins avantageux (ce système a l'accord du gouvernement vietnamien).

→ les vietnamiens ont été pionniers en matière de transfert de technologies et en transfert d'argent.

Les migrations de 1975, 1979 et depuis envoient beaucoup plus. Aux Etats-Unis, les vietnamiens envoient beaucoup plus d'argent.

2.2) Savez-vous en moyenne ce que cela représente annuellement pour chaque ménage? (en % du revenu)

C'est en moyenne de l'ordre de 10% pour ceux qui envoient le plus.

Pour certains, c'est de l'ordre de 30%.

Les « intellectuels » envoient moins que les travailleurs manuels.

2.4) Selon vous, pour les migrants de votre pays, quel est le mode de transfert le plus utilisé? Et Pourquoi?

C'est hors circuit bancaire. Il n'y a pas de banque vietnamienne en France alors qu'il y en a aux Etats-Unis. Au Vietnam, ce sont des banques d'Etat. Il y a très peu de banques françaises au Vietnam. Pas de recours à la Poste car dans les esprits, la Poste représente l'administration. Ils préfèrent les transferts de particulier à particulier, à l'occasion de voyages ou par le biais des petites sociétés. Ces sociétés livrent l'argent à domicile. Certaines de ces sociétés s'occupent aussi de l'obtention des visas. Il n'y a aucune restriction à l'entrée au Vietnam à condition de déclarer le montant, si le montant est supérieur à 3000 dollars, il faut le déclarer mais quand la personne ressort, il faut déclarer qu'elle en a été l'utilisation. C'est pour ressortir l'argent du pays qu'il y a plus de difficultés et de procédures.

L'envoi de colis est pratiqué également (ce sont des produits qu'on ne trouve pas au Vietnam, du chocolat, des médicaments qui sont destinés à la revente).

Les systèmes Western Union, UPS existent mais ça ne marche pas très bien.

→ il y a peu d'envoi d'argent brut, il faut qu'il y ait une plus-value quelque part.

Les cotisations dans les associations ?

Il y a très peu de cotisations. Il y a beaucoup d'associations vietnamiennes (familles ou entre amis). Ils donnent de l'argent, plus que pour une cotisation mais ne payent pas de cotisation pour couvrir les frais de fonctionnement de l'association. Ils ont une bonne réputation et il n'y a pas de problèmes de gestion ou de détournement de l'argent. Il n'y a pas de recherche de financements institutionnels. Les vietnamiens cotisent pour là-bas (pour des projets bien précis mais pas pour la vie associative ici - le fonctionnement associatif est financé par l'organisation de soirées, de spectacles, de festivités).

La plupart des associations sont tournées vers le Vietnam. Très peu d'associations ont des actions ici et là-bas. Les grosses associations ont plus d'activités en direction de la communauté que vers le terrain.

Les actions en direction du Vietnam sont des programmes d'aide soit humanitaire soit de développement. Tout dépend là encore de la vague d'émigration. Les médecins par exemple n'ont que des programmes de développement (transferts de compétences pour cette diaspora là ainsi que pour le corps professoral). Exemples de projets de développement : construction de classes dans les écoles, de dispensaires, aide aux enfants de la rue... Il y a un gros travail effectué avec les autorités locales sur place. Il n'y a pas de grands projets (avant oui, mais désormais, il y a profusion de petits projets qui naissent après identification des besoins locaux). Ces actions suscitent parfois des programmes de coopération et des jumelages.

Organisation d'un village au Vietnam :

- le comité populaire (correspond au Conseil municipal ici)

- le Président (l'équivalent du Maire ici)

Les cotisations sont importantes pour financer des actions là-bas mais pas pour couvrir les frais de fonctionnement des associations ici.

Les transferts de compétences existent (médecins, professeurs). Il y a un véritable transfert de matière grise. Cependant, le coût du billet d'avion est un frein aux transferts de compétences.

Les envois d'argent sont d'abord destinés à la famille puis pour les projets humanitaires. La forme de projets de développement est plus fréquente chez la diaspora des médecins et scientifiques techniques. Ils ne donnent pas d'argent mais plutôt leur temps et leurs compétences.

L'association des travailleurs cotise tous les mois pour le développement du Vietnam d'une manière générale et pas forcément pour des projets spécifiques.

Il y a beaucoup de projets, chaque association est initiatrice de son propre projet. (exemple : projet de formation de soudeurs de très haute technologie pour travailler dans la pétrochimie). Il est rare de voir des Vietnamiens cotiser pour des projets dont ils ne sont pas initiateurs.

2.8) Pouvez-vous classer, pour les migrants de votre pays d'origine, ces différents motifs d'envois de fonds selon leur fréquence? (le + important =1, le moins important 6)

1/ Aider la famille : pour la consommation courante dans les moments difficiles. Pour qu'il y ait aide à la famille de manière régulière, il faut qu'il y ait un projet derrière. Dans ce cas, l'aide à la famille consiste à l'aider à monter un commerce (c'est très fréquent – 1000 euros suffisent pour ouvrir une boutique au bord de la route par exemple).

Il y a énormément d'aide à la construction d'un logement pour la famille. Il faut un prétexte, un motif pour envoyer de l'argent à la famille.

2/ Réaliser des petits projets

Pour construire un logement ? non. Il n'y a pas de droit à la propriété pour les migrants. Les migrants font parfois construire leur logement par leur famille. Parfois, il y a des « détournements » des fonds de leur objectif initial. Le coût d'un logement est d'environ 15 000 euros. Ils participent de l'ordre de 20 à 30%. Le logement à Ho Chi Min ville coûte aussi cher qu'à Paris. Certains vietnamiens achètent des logements à Paris et les louent à des étudiants vietnamiens. C'est plus rentable que d'acheter au Vietnam et de louer par la suite.

3) Questions relatives aux difficultés rencontrées par les migrants de votre pays dans leurs pratiques d'aides envers leur pays d'origine et les attentes fréquemment exprimées.

3.2) Est-ce que le mode de transfert d'argent le plus utilisé par les migrants de votre pays (2.4) satisfait ces derniers?

Oui

Les Vietnamiens trouvent toujours un moyen pour envoyer de l'argent et réaliser une plus-value. L'envoi de marchandises est en fait une « contrebande légale » : officiellement, ces produits ne sont pas considérés comme étant des importations. La revente de ces produits et donc le gain réalisé est beaucoup plus important que les taux d'intérêt proposés par les banques.

Sinon, c'est le système de main à main (ça évite les commissions énormes prélevées par les banques françaises puis par les banques vietnamiennes). Il n'y a généralement pas de problème de confiance. Si les taux pratiqués par les banques devenaient plus attractifs, il y aurait toujours le problème du manque de produit sur place.

Les Vietnamiens manquent de confiance envers les banques vietnamiennes (banques d'état).

3.3) Existe-t-il un autre moyen de transfert qui vous satisferez plus mais que vous n'utilisez pas?

Non

3.4) Selon votre communauté classer ces qualités de transferts selon leur ordre d'importance

La rentabilité

3.7) Quelles sont les attentes les plus exprimées par les migrants pour atténuer ces difficultés?

Sur les transferts, les vietnamiens n'attendent rien. **Sur les prêts oui.** On pourrait imaginer le système suivant : ouvrir un plan épargne ici et à un certain moment, prêter cette somme économisée à quelqu'un de là-bas.

Les attentes résident dans l'épargne et non dans l'envoi. Il faudrait imaginer un système qui puisse garantir l'accès au crédit aux personnes là-bas.

3.8) En ce qui concerne les différentes destinations finales de ces envois d'argent, votre communauté rencontre-t-elle des difficultés particulières?

Sur le logement

Certes, la confiance est là quand l'argent est envoyé mais il n'y a aucune garantie. Il faudrait qu'il y ait la possibilité de faire un chèque ici et là-bas pour les montants importants. Avec le système existant, il n'y a aucune trace, aucune preuve du transfert d'argent.

Le crédit pour la construction d'un logement est très cher au Vietnam (plus de 8%). Les migrants n'y ont pas droit (pas de domiciliation là-bas, pas de foyer fiscal). Les prêts personnels sont rares. Ce sont essentiellement des prêts pour la création d'entreprise (il est plus facile d'avoir un crédit pour acheter un local pour monter une entreprise que pour acquérir un logement personnel).

Il serait bien pour les migrants d'avoir accès au crédit tout en étant domiciliés fiscalement à l'étranger. C'est à développer. Il faudrait que ce soit fait par/avec une banque internationale, et ceci toujours à cause du manque de confiance dans les banques. C'est l'Etat qui fixe les taux et il y a la crainte de voir l'Etat bloquer l'épargne.

Il y a très peu de banques dans le milieu rural (il n'y a pas la culture du chèque)

Y-a-t-il des institutions de micro-finance dans ces zones là ?

C'est l'Etat qui les crée. Ca n'est accessible qu'aux entreprises et aux agriculteurs. Un particulier n'y a pas accès.

La coopération décentralisée ?

Ca n'existe pas. Les associations vietnamiennes sont trop petites. Elles ont des partenaires bien identifiés pour des projets (exemple : CCFD pour le BCG). Elles n'attendent pas après les cofinancements et n'ont pas pour habitude de déposer des demandes de cofinancement. Les associations ici sont rarement demandeuses de financements.

Cependant, il y a une véritable volonté de donner une nouvelle forme par rapport aux relations extérieures (il y a la recherche d'une légitimité institutionnelle, d'une reconnaissance de leur travail).

3.9) Pour chacune de ces affectations des économies transférées, votre communauté exprime-t-elle des attentes particulières en direction de votre pays d'origine?

→ Cautionner en France les prêts là-bas (prêts aux migrants et aux familles).

Il faudrait développer un système de prêt aux associations de migrants ici qui ont des projets en direction de leur pays d'origine. Ce serait un simple transfert des droits que les vietnamiens ont ici dans un projet de développement là-bas. Actuellement, les migrants paient tout comptant, il n'y a pas de possibilités de crédit ou de paiement différé.

Il n'y a pas de besoin de structures d'accompagnement pour monter les entreprises là-bas.

Les secteurs porteurs sont : l'éducation et la santé (écoles et hôpitaux).

Il n'y a pas de système de mutuelle, il y a eu une tentative mais ce fut un échec. C'est une idée à creuser. L'attente serait de légitimer/légaliser les pratiques par les structures françaises et vietnamiennes. Cependant, la question est de savoir s'il est possible de transférer ses droits de la France au Vietnam ?

Il y a un paradoxe chez les Vietnamiens : les migrants sont très reconnus là-bas mais ne sont pas présents à la commission mixte franco-vietnamienne. L'Etat vietnamien ne semble pas souhaiter que les vietnamiens s'impliquent trop dans le domaine de la coopération. Là-bas, il n'y a pas de culture associative. La société civile existe très peu au Vietnam. Depuis le mois d'août, un décret permet d'avoir des organisations non gouvernementales (organisations de masse qui sont proches du gouvernement – organisations très puissantes).

3.10) Votre pays d'origine met-il à votre disposition des informations ou des mesures favorisant l'une ou l'autre de ces affectations?

Oui, énormément.

Il y a le PACOM (qui s'occupe des ONG qui viennent s'établir au Vietnam – c'est une structure de l'Etat).

Les Vietnamiens ont un comité : le Comité des Vietnamiens résidents à l'étranger (ce comité aide les vietnamiens dans tous les problèmes rencontrés par les vietnamiens de l'étranger (procédures, formalités – les vietnamiens de l'étranger sont privilégiés par rapport aux investisseurs étrangers. Ils peuvent investir dans les domaines « interdits » aux étrangers (exemple : l'énergie). C'est enregistré comme une société étrangère mais c'est une société gérée par un migrant. La loi permet d'avoir ce double droit.

Il n'y a pas beaucoup d'investisseurs vietnamiens en France. Aux Etats-Unis, les vietnamiens ont beaucoup plus l'esprit capitaliste et investissent beaucoup.

3.12) En ce qui concerne la forme d'aide évoquée en 2.10) (transfert de compétence), les migrants expriment-ils des difficultés particulières ?

Le prix du voyage, la fréquence des retours dépend essentiellement des moyens.

3.13) Existe t-il chez les migrants de votre pays des organisations regroupant des corps de métiers particuliers et qui aurait pour but d'apporter de l'aide technique à des projets?

Oui

Les regroupements socio-professionnels se font de moins en moins. La tendance est forte parmi les médecins.

- L'Association Médicale des Vietnamiens de France (AMVF)

- Les Médecins du Vietnam (ne sont pas tournés vers la communauté mais vers le Vietnam). Ils ne sont pas ouverts à d'autres métiers.

- Association des Informaticiens vietnamiens

Les étudiants ne sont pas ou peu regroupés. Les polytechniciens ont créé une structure qui donne des bourses à des étudiants vietnamiens méritants (montant de la bourse : 150 euros par an).

Les Jeunes Vietnamiens sont regroupés en association.

Consultation Maroc

1) Questions relatives à l'histoire d'émigration de votre communauté : les grandes tendances

1.1) Selon vous, quelles sont les principales régions de provenance des immigrés originaires de votre pays ?

- Le Nord du Maroc, d'Est en Ouest. La région d'Oujda, tout le rif de manière générale, il y a une forte migration en France tout particulièrement mais aussi dans d'autres pays européens.
- Le Sud avec la région du Sousse/Massa : Sud de Marrakech jusqu'au sud d'Agadir.
- Le Centre : le triangle Beni Mellal, Casablanca, Marrakech.

1.2) Pourquoi ces régions principalement?

Historiquement, la guerre Espagne / Rif (1920-1926) a favorisé l'occupation par les espagnols du Nord du Maroc. En même temps, l'Est était occupé par la France (il y avait déjà une émigration de tout le nord du Maroc vers l'Algérie). Le Rif étant proche de l'Espagne et de l'Algérie.

Après l'indépendance, s'est produite une guerre de subversion par rapport à la monarchie au pouvoir. Officiellement la migration au Nord du Maroc était économique mais en arrière plan il faut prendre en compte les considérations politiques.

Peu d'investissements ont été réalisés dans les régions du Rif et de l'oriental. Le seul revenu des populations locales provenaient essentiellement des transferts de migrants et du trafic de drogue (cannabis).

Dans les années 1960-1970, cette émigration a été organisée pour répondre à la pénurie de main d'œuvre dans les mines, l'industrie automobile et la métallurgie. Dans les mines du Nord de la France : des migrants marocains en provenance de la région Marrakech et d'Agadir. La région Parisienne a connu l'afflux des marocains originaires du Nord-Est. Ces migrations étaient organisées à travers l'OMI. C'était une migration de travail.

A partir de 1974, la France applique le regroupement familial et permet la régularisation de nombreux immigrés clandestins (notamment la vague de régularisation de 1981). D'autres migrations ont suivi vers l'Espagne et l'Italie via la France. Des retours se sont produits en France à chaque fois que des opportunités de régularisation se sont présentées.

Les régions du Nord du Maroc ont été économiquement délaissées et ont longtemps étaient considérés en marge du « Maroc utile » composé des régions industrielles de Fés, Casablanca, et Rabat. Sous le règne d'Hassan II, tout le Rif était banni. Maintenant, la politique du roi Mohamed VI favorise le Nord-Ouest qui commence à recevoir des investissements.

Certes le nord a été délaissé par les politiques mais il est important de noter que c'est une zone de transit qui a été beaucoup alimentée par les migrations internes (parce qu'il y a le détroit de Gibraltar). La migration est importante dans cette zone. Tous ne sont donc pas originaires de cette zone là. Le Nord attire les migrations internes et les migrations d'autres pays africains. Tanger est une ville de transit depuis au moins 20 ans. Les migrants du Sud du Maroc sont tout aussi importants car il existe des motifs culturels et ethniques de cette population à vouloir migrer (ils ont commencé par les migrations internes vers les grands centres urbains et ensuite cela s'est généralisé dans les années 1970 vers l'étranger).

1.3) Y-a t-il dans votre pays d'origine des nouvelles régions d'émigration?

Les régions citées ci-dessus sont les principales régions d'émigration. Désormais, ce sont les classes moyennes et aisées qui aspirent le plus à émigrer. Il y a une véritable culture de migration.

Beaucoup de facteurs (économiques, mondialisation, communication, transport...) font qu'il y a cette culture de migration. La circulation est certes facilitée mais elle est un peu plus difficile dans le sens Maroc-France étant donné la contrainte de l'obtention des visas. Immigrer est assimilé à une forme de libération, la possibilité d'accéder à autre chose, à des droits permettant, à une vie meilleure.

1.4) Selon vous quelles sont les motivations principales de l'émigration?

1/ Avoir un emploi, gagner de l'argent : avoir une activité économique soit clandestine soit saisonnière.

2/ Regroupement familial.

3/ Faire des études : ceux qui viennent pour étudier et qui par la suite cherchent un emploi pour s'installer sont très nombreux.

4/ Pour des raisons politiques (dans les années 1970-1980), les réfugiés mais c'est moins vrai aujourd'hui.

Actuellement, l'emploi est le motif principal de migration au Maroc.

1.5) Y a-t-il un profil particulier des migrants issus de votre pays d'origine (ethnie, jeunes hommes, cadres...)

Les jeunes de classe pauvre et de classe moyenne. L'obtention d'un visa par la filière clandestine coûte environ 6000 euros.

Il y a une tendance à la féminisation : il n'y a plus d'interdit pour les jeunes femmes concernant le fait d'émigrer seules. C'est maintenant très encouragé par la famille - contrairement à avant où il existait des réticences culturelles – même les jeunes femmes mariées peuvent laisser enfants et maris.

Les cadres formés : il y a de plus en plus d'écoles privées au Maroc parrainées par des écoles canadiennes qui forment la jeunesse sur place surtout dans le domaine technico-commercial. Ajouté à cela, des annonces pour émigrer surtout au Canada ou aux Etats-Unis de manière plus marginale. Il y a une forte sélection au départ notamment parmi les étudiants. De jeunes cadres sont également recrutés directement.

1.6) La France est-elle pour ces migrants le premier pays de destination?

Proportionnellement oui (migrations de masse) mais il y a une très forte émigration vers l'Espagne, l'Italie, la Belgique et les Pays-Bas. Actuellement, l'émigration concerne tous les pays du monde, Sénégal, Côte d'Ivoire, Tunisie, Algérie, Libye, les pays du Golfe et bien sur l'Europe des 15. Il y a beaucoup d'émigration clandestine vers l'Espagne où les Marocains ont plus facilement accès au travail surtout dans le domaine agricole. Certains pays sont plus ouverts que d'autres : c'est le cas de l'Irlande et l'Angleterre. Les Marocains qui y vont sont des personnes qui ont accès légalement à ces pays. La clandestinité y est plus difficile.

1.9) Existe-t-il, pour votre communauté des pays de transit fréquents?

Les pays de transit fréquents sont essentiellement l'Espagne et l'Italie.

Certains passent par l'Asie, notamment par la Chine pour aller aux Etats-Unis. Les filières chinoises sont plus organisées et offrent de nombreuses opportunités de fait des réseaux.

La Turquie, la Russie sont également des zones de transit vers l'Europe : c'est une infime minorité. Cela n'est pas reconnu comme étant un couloir de migration.

1.10) Quelle est, pour les migrants de votre pays, la fréquence moyenne des retours au pays d'origine

Une fois par an au minimum pour 90% des personnes en situation régulière.

40% y vont plus d'une fois par an. Le système de charters où l'aller simple peut coûter 75 euros pour n'importe quelle ville desservie par un aéroport facilite les retours occasionnels.

Peu de clandestins parviennent à retourner dans leur pays quand ils le peuvent sans prendre de gros risque d'y rester.

Quelle est la proportion des marocains en situation irrégulière ?

C'est impossible à savoir. Les personnes ne se vantent pas d'être en situation irrégulière.

1.11) Existe-t-il aujourd'hui une tendance visible au retour définitif chez les migrants de votre pays?

Non. Il n'existe pas à proprement parler de tendance au retour définitif.

Les retraités ne rentrent pas. La tendance est plutôt à l'installation dans le pays d'accueil. Les retraités qui n'ont pas bénéficié du regroupement familial retournent dans leur pays, mais ce ne sont pas des retours définitifs car ils reviennent en France pour toucher les retraites, etc. Lorsque le retraité a fait venir sa famille, il n'est pas raisonnable de parler de retour définitif car sa famille est en France. Cependant, lorsque les conditions sont favorables, les retraités aspirent à retourner dans leur pays. Le retour des retraités est à nuancer : tout dépend de la région d'origine.

Un retraité qui rentre au Maroc définitivement est confronté à des difficultés de plusieurs ordres :

- ❑ il ne peut pas bénéficier du minimum vieillesse. C'est un obstacle important et il préfère rester en France pour toucher ce minimum. Les impôts demandent le passeport et vérifient si la personne est régulièrement résidente en France pour toucher la prime à l'emploi pour les chômeurs exemptés de pointage. Tout ça fait que les personnes ont plutôt tendance à rester en France.
- ❑ La crainte de perdre ses droits due à l'instabilité juridique.

Pour les entrepreneurs, les tentatives de retour existent mais en cas d'échec, ils reviennent en France. Les phénomènes d'Allers / Retours sont conditionnés par le retour sur investissement : si le retour sur investissement est suffisant pour avoir une vie confortable au Maroc, les entrepreneurs restent au Maroc. Si l'épargne est suffisante (constituée à l'avance) également. Dans le cas contraire, ils retournent en France. Le Maroc est un pays où l'administration est lourde et corrompue. Mais « maintenant, c'est ouvert » : il y a eu un mouvement, un changement des hautes autorités depuis l'arrivée de Mohammed VI.

2) Questions relatives aux diverses formes d'aides à votre pays d'origine

2.1) Selon vous, les migrants de votre pays transfèrent-ils régulièrement, soit au plus tard tous les 3 mois leurs économies au pays d'origine?

Oui : de manière mensuelle pour subvenir aux besoins de la famille (quand c'est une question de survie). Sinon, trois à quatre fois par an.

2.2) Savez-vous en moyenne ce que cela représente annuellement pour chaque ménage? (en % du revenu)

Pour connaître la part du revenu, il suffit de consulter les données sur le site du Ministère des Finances Marocains (Banque centrale marocaine ou Office des changes).

Les principales banques sont la Banque Populaire, Wafa Bank et la BMCE.

Il y a d'énormes fluctuations d'une année sur l'autre et d'un pays à l'autre. Ceci est lié aux taux de change. Certains gardent leurs économies et les transfèrent quand le taux de change est favorable.

2.3) Selon-vous, quelle catégorie de migrants transfère le plus d'économie? Et pourquoi?

Pour ceux qui ont fait le regroupement familial : ils transfèrent un peu moins. Mais c'est surtout une question d'économie (ceux qui ont un peu plus d'épargne transfèrent plus). L'émigration est composée essentiellement d'ouvriers, avec des revenus modestes. Ces derniers transfèrent la petite épargne qu'ils ont pour investir au Maroc car les montants épargnés ne leur permettent pas d'investir en France.

Pour la catégorie de migrants qui sont venus dans le cadre de leurs études, comme ils appartiennent à la classe moyenne sinon pauvre, ils ont été habitués à ne pas transférer de l'argent pendant la durée de leurs études et quand ils s'installent durablement en France, ils transfèrent moins que les personnes venues pour des raisons économiques.

Les personnes nées en France n'effectuent pas de transferts. Leurs parents oui. Parfois, on a des contre-exemples et notamment les personnes qui sentent avoir une dette envers leur pays.

Les clandestins : ils transfèrent beaucoup par des canaux non visibles (amis, etc.). Leurs transferts atteignent presque 2/3 de leurs revenus. Ils ne peuvent pas ouvrir un compte en France. Ils passent par quelqu'un qui a un compte bancaire, qui envoie les économies directement. Ces transferts ne font que transiter sur le compte bancaire.

Les prostitués transfèrent mensuellement toutes leurs économies surtout lorsqu'elles sont clandestines. Elles ne gardent pas d'économies en France.

En fréquence : les jeunes immigrés récents transfèrent plus. En volume : ce sont les commerçants.

En 2002, il y a eu, en volume, 4 milliards de dollars envoyés par les MRE (reçus par le Maroc). Le plus gros volume provient des migrants installés en France (cela correspond à peu près à la moitié des envois de l'ensemble des MRE). Les MRE des régions d'Oujda, Nador, Tanger, sont eux qui transfèrent le plus à priori. En 2003, il y a eu une augmentation très importante des transferts : ça a commencé avec l'Euro (l'Euro a été incitatif parce que le taux de change paraît plus important), il y a aussi d'autres éléments liés au blanchiment du trafic de drogue. Rien n'est quantifié. Les analyses bancaires disent que l'euro n'a pas eu un impact aussi important en matière d'accroissement : quand on regarde le volume de transferts pour l'année 2002, on constate qu'il y a eu une stabilisation et non une hausse par rapport aux années précédentes. Si on prend les cinq dernières années, on constate qu'il y a eu une croissance avec un bond en 2000. Le blanchiment de l'argent n'est pas lié à l'immigration mais peut être favorisé par les facilités bancaires ou par les politiques favorables en matière immobilière au Maroc.

2.4) Selon vous, pour les migrants de votre pays, quel est le mode de transfert le plus utilisé? Et Pourquoi?

Généralement, par les banques et en particulier par l'intermédiaire de la Banque Populaire. La Banque Populaire existe depuis 1969. C'était une Banque d'Etat qui n'a cessé de multiplier ses succursales un peu partout en Europe, partout où les immigrés marocains étaient présents. La durée du transfert est en moyenne de 15 jours. Parfois, c'est beaucoup plus long. Mais, cette durée de transfert est relative : pour les dépôts en liquide, en dix jours l'argent est au Maroc. Pour le dépôt de chèque, c'est un peu plus long. Ce sont les premières à s'être installées en France. Ils prennent une petite commission (l'équivalent de 50 francs par mandat). Le coût est plus faible comparativement à la Poste. Par contre, la banque ne s'engage jamais sur le change. Cette situation crée un sentiment d'insécurité : la banque donne un reçu en euro sans que soit spécifié l'équivalence en dirhams alors que le taux de change est affiché.

Autrefois, dans les années 1970, existait « le Postier ». C'est une personne qui venait du Maroc, en touriste et qui faisait le tour de l'Europe pour récupérer de l'argent et de la correspondance des immigrés dont les familles étaient en milieu rural loin de tout bureau de poste ou de banque.

Le change hors banque rapporte plus : il existe des lieux de change hors système bancaire. Chez les commerçants, le taux de change est plus intéressant car la commission est moindre.

Les mandats postaux ne sont pas si marginaux que ça, les délais ne sont pas si importants (c'est une semaine en moyenne). Les coûts sont proportionnels aux sommes envoyées. Les montants des mandats ne sont pas plafonnés. Il existe une liberté totale des mouvements de capitaux, il n'y a pas de plafonds ou de maxima annuels pour les entrées ou sorties de capitaux.

Le recours à Western Union est marginal car trop cher. Ce système de transferts est utilisé en cas d'urgence (l'argent arrive au plus tard en 48 heures).

Avec la libéralisation, il y a beaucoup plus de concurrence entre les banques marocaines et aussi avec les banques françaises et ceci au profit des migrants.

2.5) Pouvez-vous classer ces différents modes de transfert selon la fréquence de leur utilisation?

On a :

- 1) les transferts bancaires,
- 2) les transferts par mandats postaux,
- 3) les transferts Western Union.
- 4) les transferts par un ami, en mains propres, à l'occasion de visite, des vacances : c'est très contextuel. C'est lié à la somme et à la densité de la population du village. Dans les villages où il y a beaucoup de migrants, ces derniers sont tentés de rapatrier beaucoup d'argent par cette voie.

2.7) Les banques de votre pays d'origine ont-elles mis en place des services afin de vous faciliter ces envois de fonds?

Oui.

- les commissions sont relativement faibles,
- la bonne couverture du secteur bancaire,
- l'épargne est facilitée,
- l'accès aux crédits au Maroc, avec des taux préférentiels, pour faire des investissements dans le logement, etc. Tout le monde peut bénéficier de prêt à partir du moment où la personne a un revenu régulier.

Existe-t-il un système de plan épargne qui ouvrirait des droits dans les deux pays ?

A priori non. On ne peut pas utiliser les comptes ici et là-bas. On ne peut pas retirer d'argent en France à partir des comptes au Maroc si on a la nationalité marocaine. N'importe qui peut ouvrir un compte à la Banque Populaire. N'importe qui ne peut pas mettre des dirhams qui soient convertibles en euros sur son compte. Une fois que les euros ont été convertis en dirhams, c'est définitif. Les personnes ne peuvent utiliser que des dirhams. Ce manque de souplesse est un frein à l'investissement. Une personne qui estime que son investissement n'est plus productif au Maroc et qui décide de retourner en France ne peut pas rapatrier ses fonds. Le Dirham n'est pas convertible à l'extérieur. La personne est piégée.

La convertibilité du dirham en euro transite surtout par des circuits informels.

Pour la construction d'un logement, il y a systématiquement une garantie hypothécaire prise par la banque. Les versements se font au fur et à mesure de la livraison du logement.

Les migrants marocains cotisent-ils dans des associations de ressortissants en France ?

Oui. Dans l'Islam, il y a cinq piliers dont celui du don. Ce pilier est peu pratiqué par les Marocains qui sont peu nombreux à payer l'impôt religieux proportionnel aux revenus annuels. Le don est matérialisé par des actions ponctuelles de charité.

Il y a des cotisations relatives à un projet bien spécifique. Les personnes cotisent pour un intérêt collectif (ex : creuser un puit, acheter une ambulance). Traditionnellement, chaque villageois (y compris les migrants qui retournent régulièrement dans les villages) prend en charge l'imam. Là encore, il faut nuancer.

→ Les dons de masse ou les cotisations régulières existent pour des projets bien déterminés. Il y a de nombreuses possibilités de prise en charge de petits projets par les villageois et les migrants. Ces projets concernent essentiellement le milieu rural. Au niveau urbain, ce sont plus des actions ponctuelles. Les systèmes de parrainage existent également.

Quelle est la participation/implication des migrants dans les projets communautaires ?

Lors de la visite des migrants, en général chaque année, les associations villageoises font le bilan des priorités du village. Ces priorités sont classées. Ensuite, en accord avec les associations villageoises, les migrants décident de faire tel projet avec la participation des villageois, de la commune rurale et ensuite de l'Etat marocain si le projet est important. Les projets partent des attentes des populations.

Dans d'autres cas, les migrants mobilisent les villageois afin de développer des structures pour trouver tout le confort pour rester dans leur village lors des vacances. Ces villages sont en général mieux équipés que les autres en matière d'infrastructures. Souvent même, on note une participation physique pour améliorer l'habitat. Ces retours dans les villages sont d'autant plus forts que les communautés sont structurées. Les berbères ont un intérêt communautaire supérieur à l'intérêt individuel. Les projets sont de plus grande ampleur. Ils ont une forte culture d'émigration interne et externe. Quand il y a une forte densité de la population, il est plus facile de monter des projets communautaires et de faire prévaloir l'intérêt général. La gestion des installations s'en trouve facilitée, et c'est essentiel pour la pérennisation.

Ces associations de ressortissants arrivent-elles à obtenir l'adhésion des jeunes ?

Cela se développe notamment avec les chantiers – échanges – jeunes. Il y a une sensibilisation auprès des jeunes nés en France via des structures associatives ou par leur propre expérience.

2.8) Pouvez-vous classer, pour les migrants de votre pays d'origine, ces différents motifs d'envoi de fonds selon leur fréquence? (le + important =1, le moins important 6)

1/ Alimenter un compte bancaire pour la consommation quotidienne de la famille (éducation, soins, alimentation)

2/ Construire un logement : s'il reste de l'argent. La volonté de construire un logement est partagée par l'ensemble des migrants. Ceux qui ne peuvent pas investir en France et y acquérir un logement, le font au Maroc. La majorité des Marocains souhaitent vendre leurs biens au Maroc pour s'installer en France.

3/ Aider la famille élargie.

2-3/ Réaliser des infrastructures communautaires (santé, école..) notamment dans les zones enclavées.

2.9) Pouvez-vous nous dire si les migrants de votre pays pratiquent beaucoup les envois de marchandise?

Oui.

Beaucoup de marocains ont une culture d'opportunité : même lorsqu'ils n'ont pas de raison apparente d'acheter, les migrants achètent (soldes, brocantes, etc).

Quel type de marchandises ?

- le thé vert chinois
- le café
- les épices (poivre)
- l'électroménager
- les équipements de maison, de logement.

Une partie de ces marchandises est destinée au commerce (dans chaque ville du Maroc, il y a des marchands – ce ne sont pas que des immigrés). A l'occasion du retour en été, il y a des marchés spéciaux où les immigrés amènent des tas de marchandises. Ces marchés sont organisés par des commerçants.

2.10) Pouvez-vous nous dire si les migrants de votre pays pratiquent d'autres formes d'aide en direction de leur pays d'origine ou leur famille? (Par exemple participer à des

chantiers en tant qu'ouvrier, aider à la gestion d'entreprise, aide informatique, aide sanitaire...)

Une minorité existe organisée sous la forme d'associations déclarées ou pas. Ces associations mènent des actions d'utilité sociale (petits chantiers pour refaire une école ou installer un dispensaire, acheminement du matériel pour les hôpitaux, du matériel informatique...). Cette forme d'aide ne contribue pas à terme au développement. Le fait d'acheminer des fournitures scolaires « tue » l'économie locale en particulier en ville.

Existe-t-il des réseaux de transferts d'aide et de compétences ?

Oui mais là encore, c'est peu connu ou informel. Le but est celui de l'échange. Au niveau informatique, il n'y a pas de réels besoins au Maroc. Beaucoup de jeunes ont accès aux Cybercafés (coûts abordables). Il y a des techniciens qui diffusent le savoir-faire et les compétences en matière informatique. Ce sont plutôt les jeunes de France qui partent faire leur stage au Maroc.

Il y a beaucoup d'informaticiens marocains en France et en Europe. Il y a eu une rafle des meilleurs cadres dans les années 1990 pour des salaires très importants par rapport aux salaires marocains (ce qui fut la motivation première). Ce fut un désastre pour le pays.

Il y a actuellement des dizaines de milliers de diplômés chômeurs que ce soit en informatique, en médecine, en sociologie... Les diplômés en informatique ont quand même moins de risque d'être au chômage que les autres. Il y a eu une inadaptation. Le cas des médecins est particulier : cela relève de la politique de l'Etat marocain, c'est un faux problème car le monde rural en manque cruellement.

La participation des migrants est effective dans les projets communautaires de par leur savoir-faire. Il y a des compétences disponibles mais qui malheureusement sont des compétences qui sont dans un contexte et dans une culture complètement différente de l'Europe. Le savoir-faire acquis nécessite des adaptations au niveau organisationnel. Il peut y avoir des transferts de compétences sur la façon de faire. Quand les migrants transfèrent des compétences dans leur pays d'origine, ils disposent de ce savoir-faire qu'ils peuvent mettre en concert avec celui qui est disponible localement. Au Maroc, les services traditionnellement publics sont orchestrés par des multinationales. Ce n'est pas une question d'investissement mais plutôt une question d'organisation et de savoir-faire (la main-d'œuvre est marocaine).

Les associations d'ingénieurs : leurs actions ne sont pas suffisamment valorisées. Les entreprises françaises font venir des stagiaires. Il y a beaucoup d'opportunités de réseau.

3) Questions relatives aux difficultés rencontrées par les migrants de votre pays dans leurs pratiques d'aides envers leur pays d'origine et les attentes fréquemment exprimées.

3.1) Est-ce que les migrants transfèrent de l'argent dans leur pays d'origine ?

Oui massivement.

3.2) Est-ce que le mode de transfert d'argent le plus utilisé par les migrants de votre pays (2.4) satisfait ces derniers? (soient les banques)

Oui

Il faudrait pour les immigrés:

- Convertir le dirham en euros
- Réduire les délais
- Plus de transparence
- Réduire les coûts (notamment les taux de change)

- Introduire d'autres banques, notamment françaises, dans le circuit des transferts qui casseraient un peu le monopole de la Banque Populaire. Il n'y a pas de banques françaises à proprement parler au Maroc. La plupart des banques privées ont des accords avec les banques françaises.
- Augmentation des plafonds : ceci intéresserait plus les jeunes migrants.

→ Il n'y a pas de système bancaire réel au Maroc. Il y a des banques mais il y a une très forte culture monétaire. Les chèques sont peu utilisés. Beaucoup de paiements se font en liquidités. Certains immigrés ont leurs économies chez eux, ils transfèrent peu d'argent au Maroc (pour leur simple consommation) car ils ont peu confiance dans les banques (puissance du Makhzen, le pouvoir est dans l'esprit des gens tellement fort qu'il peut un jour ou un autre décider de prendre l'argent d'une manière ou d'une autre et arbitrairement. Il y a donc toujours cette méfiance). Quand le compte est en France bien alimenté, le transfert s'effectue pour une destination précise bien déterminée. Beaucoup de transactions au Maroc se font en liquide.

3.3) Existe-t-il un autre moyen de transfert qui vous satisferez plus mais que vous n'utilisez pas?

Oui : un moyen d'épargne sociale et solidaire qui bénéficie à des actions choisies par les épargnants. Cela existe en France (système de défiscalisation pour tel type d'épargne. Exemple : le Plan Epargne Logement, le Livret A, les Fonds communs de placement). Actuellement, ce système existe pour le logement, pour tout ce qui relève de l'immobilier. Cela bénéficie plus aux promoteurs qu'aux individus (investissement non rentable). L'équivalent du PEL au Maroc existe mais il reste méconnu des immigrés et il est indisponible à partir de France.

Le Fonds Communs de placement Atlas Maroc ?

→ Méconnu

On peut très bien imaginer que les instruments d'épargne populaire développés en France soient adaptés au Maroc.

→ Il convient de développer un système d'épargne solidaire qui pourrait être l'équivalent du Livret A en France mais pour le développement des pays du Sud. Il faudrait qu'il y ait une affectation intelligente de l'épargne, solidaire et rémunérée correctement (car actuellement, il n'y a aucun retour bénéfique pour les immigrés). Il est important de bien distinguer l'épargne de l'investissement.

Existe-t-il de l'épargne pour épargner ?

Oui, il y a des comptes épargne. C'est une pratique courante aussi bien en France qu'au Maroc (l'épargne est mieux rémunérée au Maroc).

3.8) En ce qui concerne les différentes destinations finales de ces envois d'argent, votre communauté rencontre-t-elle des difficultés particulières?

Sur le logement

- Difficultés pour obtenir un prêt local, c'est très cher même avec la garantie hypothécaire et même si les personnes ont un compte à la Banque populaire. Les taux d'intérêt sont aux alentours de 14%. Des systèmes favorables existaient par rapport aux fonctionnaires surtout, mais actuellement, ces systèmes sont généralisés pour tout ce qui concerne le logement social. Les prêts bonifiés commencent à peine à se développer.
- Manque d'informations et de transparence.

Sur la création d'entreprise

- La sécurité de l'idée : l'idée est souvent « récupérée » par les locaux avec la complicité des banques. C'est très dissuasif et les migrants sont très méfiants.
- Les banques ne prêtent pas tellement aux entreprises : le système bancaire n'est pas tourné vers les entreprises (pas de garanties réelles, pas de culture de risque, c'est plus facile de prêter à l'Etat). Elles font des prêts à court terme revolving.
- La lourdeur des procédures administratives ou « Effet boulimique ». L'administration considère l'immigré comme une source de revenus. Il y a une relation un peu conflictuelle qui amène souvent au découragement, à l'escroquerie, etc.
- L'éloignement : le fait d'être éloigné augmente considérablement les risques. La présence sur place est essentielle. Problèmes de confiance. La gestion à distance est très difficile. Pour les investisseurs étrangers, trouver une personne de confiance est capitale et correspond à un véritable métier. Il y a une génération de jeunes au Maroc, qui ont acquis des compétences et qui se sont bien positionnés sur ce créneau. Ils vendent de la confiance et sont devenus des personnes ressources pour les investisseurs.
- Problème des compétences locales.

Sur la réalisation d'infrastructures locales

- Il faut qu'il y ait une structure villageoise qui assure le contrôle démocratique local et à partir de ce moment, la confiance existe et le projet fonctionne.
- Les questions urbaines tournent actuellement autour de la propreté et de la sécurité. Exemple du gardiennage privé dans les quartiers des centres urbains qui concerne tant les migrants que les populations locales.

Tous les investissements (construction d'écoles, etc) ont été financés par les réalisateurs. Il n'y a pas d'accès au crédit pour ce type de projet. Il a été souligné le fait que c'est très bien de construire et de développer des infrastructures locales mais il faut le soutien de l'Etat pour les faire fonctionner après. La communauté de migrants ne peut pas garantir les salaires réguliers et financer, de manière plus générale, un fonctionnement délaissé par l'Etat. Dans ces cas là, il n'y a pas de pérennisation.

→ La question de la gestion pérenne est capitale ainsi que l'articulation entre le public et les politiques. Les associations sur place doivent s'approprier le projet et se battre pour sa pérennisation soit par elles-mêmes soit en partenariat avec les collectivités locales ou l'Etat.

Il existe souvent un grand décalage entre les préoccupations en France et celles au Maroc.

Sur l'aide à la famille

- Problème de la régularité des transferts.

3.9) Pour chacune de ces affectations des économies transférées, votre communauté exprime-t-elle des attentes particulières en direction de votre pays d'origine?

Sur la réalisation d'infrastructures locales

L'aide transite par les institutions publiques. Le Maroc a besoin de transparence quant aux personnes ressources dans le domaine de l'aide attribuée aux Institutions. Il y a une véritable opacité dans ce domaine. Il y a également un manque d'informations sur l'aboutissement de cette aide : quelles sont les actions concrètes ? L'aide va-t-elle aux affectations d'origine ?

Il n'y a pas de politiques réelles de développement. Le tissu associatif doit être soutenu car à l'heure actuelle, il faut faire beaucoup trop de détours pour parvenir à réaliser quelque chose de concret.

→ C'est par la société civile (mouvements sociaux, syndicats, associations, etc.) que les avancées en terme de développement ont été permises. Les Organisations Non Gouvernementales ont un rôle très important et contribuent au développement du Maroc. Il est important que des actions soient entreprises pour structurer les différents projets de développement promus par les associations de manière à avoir une vision d'ensemble et pouvoir centraliser les offres et les inscrire dans des programmes planifiés assurant une pérennité. Il faudrait encourager les projets de développement entre les associations et les institutions publiques de développement, définis à partir des besoins des populations locales

Exemple donné d'une ONG marocaine et des Pays-Bas : construction de 164 logements sous couvert d'une convention avec l'Agence du développement du Nord.

3.10) Votre pays d'origine met-il à votre disposition des informations ou des mesures favorisant l'une ou l'autre de ces affectations?

Oui pour le public averti.

Depuis la création de la Fondation Hassan II et Mohamed VI, il y a plus de campagnes axées sur les problèmes rencontrés par les migrants.

3.11) Qu'attendez-vous de la France afin de faciliter ces transferts d'argent ou l'affectation de ces économies?

- Développer des outils financiers adaptés aux transferts. Ces outils pourraient être soit individuels soit collectifs.
- Faciliter les allers/retours des migrants et de leur famille (fluidifier les flux et ne pas mettre de freins).
- Développer un système de crédit « à risque ».

1.2 Statistiques INSEE

Immigrés selon l'âge, le sexe et la nationalité d'origine

IMMIGRES SELON L'AGE ET LE SEXE ET LA NATIONALITE D'ORIGINE					
	MALI	SENEGAL	VIET NAM	MAROC	COMORES
Ensemble					
Total	35 978	53 859	72 318	521 059	13 763
0-17 ans	2 532	3 819	7731	36061	1 914
18-59 ans	31 595	46 852	49569	425955	11 392
60 ans ou plus	1 851	3 188	15018	59043	457
Hommes					
Total	23 161	31 321	34 275	283 940	6 671
0-17 ans	1 269	1 924	3 391	19234	942
18-59 ans	20 235	26 760	24 810	226981	5 390
60 ans ou plus	1 657	2 637	6 074	37725	339
Femmes					
Total	12 817	22 538	38 043	237 119	7 092
0-17 ans	1 263	1 895	4 340	16827	972
18-59 ans	11 360	20 092	24 759	198974	6 002
60 ans ou plus	194	551	8 944	21318	118

Immigrés selon l'année d'arrivée et la nationalité d'origine

IMMIGRÉS SELON L'ANNÉE D'ARRIVÉE ET LA NATIONALITÉ D'ORIGINE				
Année d'arrivée	MALI	SENEGAL	VIET NAM	MAROC
Ensemble	35 534	53 762	72 237	522 504
<i>Non-réponses</i>	<i>10 594</i>	<i>13 818</i>	<i>10 293</i>	<i>111 802</i>
De 1900 à 1944	90	88	628	1 323
1945	4	12	33	188
1946	4	12	87	216
1947	4	8	136	248
1948	8	8	155	257
1949	12	9	258	235
1950	12	12	329	303
1951	4	24	221	181
1952	12	6	289	338
1953	13	20	442	267
1954	8	13	623	543
1955	8	20	916	580
1956	25	41	1 026	1 735
1957	33	31	289	2 250
1958	25	79	231	2 101
1959	53	95	198	1 570
1960	94	182	317	2 492
1961	120	223	300	2 806
1962	212	197	395	4 290
1963	204	241	422	3 630
1964	149	187	644	5 847
1965	253	232	329	6 428
1966	148	244	206	5 647
1967	301	338	162	6 399
1968	345	503	569	6 124
1969	397	538	437	9 590
1970	347	813	383	16 073
1971	473	819	314	12 642
1972	518	881	494	17 210
1973	612	905	656	20 906
1974	746	1 651	833	16 964
1975	446	1 010	3 290	10 469
1976	366	895	2 623	13 675
1977	396	855	2 176	12 056
1978	603	997	2 901	11 395
1979	993	1 139	4 419	12 737
1980	1 882	1 934	3 571	15 420
1981	850	1 380	2 785	13 835
1982	1 030	1 484	3 014	15 611
1983	827	1 572	2 734	12 619
1984	728	1 424	1 871	10 277
1985	809	1 374	1 783	8 593
1986	805	1 396	1 136	8 814
1987	973	989	1 063	8 533
1988	1 368	1 487	1 213	10 937
1989	1 193	1 520	1 802	16 258
1990	1 068	1 413	2 712	16 127
1991	920	1 513	1 596	11 709
1992	870	1 455	1 109	10 698
1993	577	1 283	896	7 810
1994	478	1 052	1 038	6 316
1995	497	984	1 100	5 002
1996	473	1 019	1 340	5 567
1997	655	1 139	1 402	6 247
1998	702	1 874	1 751	9 101
1999	197	324	297	1 513

Immigrés selon le sexe, la catégorie de population et la nationalité d'origine

IMMIGRÉS SELON LE SEXE, LA CATÉGORIE DE POPULATION ET LA NATIONALITE D ORIGINE				
Sexe et catégorie socioprofessionnelle	MALI	SENEGAL	VIET NAM	MAROC
ENSEMBLE	35 534	53 762	72 237	522 504
Population des ménages	24 712	45 575	70 261	499 759
Population des collectivités, dont :	10 656	7 828	1 849	19 504
Travailleurs logés dans un foyer	10 098	6 397	405	12 349
Étudiants en cité universitaire ou en foyer	106	976	509	3 993
Personnes âgées en maison de retraite ou en hospice	0	9	287	394
Personnes hospitalisées ou en traitement pour plus de trois mois	20	56	123	417
Membres d'une communauté religieuse	0	61	296	36
Personnes en centre d'hébergement ou d'accueil pour une courte période	12	12	16	206
Personnes en centre d'hébergement ou d'accueil pour une plus longue période	420	282	165	1 514
Autres personnes en collectivité	0	35	48	595
Autres	166	359	127	3 241
HOMMES	22 998	31 112	34 148	284 282
Population des ménages	12 461	23 584	32 934	264 348
Population des collectivités, dont :	10 395	7 184	1 097	16 863
Travailleurs logés dans un foyer	9 993	6 236	367	12 101
Étudiants en cité universitaire ou en foyer	57	673	288	2 454
Personnes âgées en maison de retraite ou en hospice	0	5	72	165
Personnes hospitalisées ou en traitement pour plus de trois mois	12	32	71	295
Membres d'une communauté religieuse	0	8	142	0
Personnes en centre d'hébergement ou d'accueil pour une courte période	4	8	16	156
Personnes en centre d'hébergement ou d'accueil pour une plus longue période	329	208	125	1 169
Autres personnes en collectivité	0	14	16	523
Autres	142	344	117	3 071
FEMMES	12 536	22 650	38 089	238 222
Population des ménages	12 251	21 991	37 327	235 411
Population des collectivités, dont :	261	644	752	2 641
Travailleuses logées dans un foyer	105	161	38	248
Étudiantes en cité universitaire ou en foyer	49	303	221	1 539
Personnes âgées en maison de retraite ou en hospice	0	4	215	229
Personnes hospitalisées ou en traitement pour plus de trois mois	8	24	52	122
Membres d'une communauté religieuse	0	53	154	36
Personnes en centre d'hébergement ou d'accueil pour une courte période	8	4	0	50
Personnes en centre d'hébergement ou d'accueil pour une plus longue période	91	74	40	345
Autres personnes en collectivité	0	21	32	72
Autres	24	15	10	170

Immigrés actifs-dont chômeurs-selon le sexe, l'âge et la nationalité d'origine

IMMIGRÉS ACTIFS - DONT CHÔMEURS - SELON LE SEXE, L'ÂGE ET LA NATIONALITE D ORIGINE				
Sexe et âge atteint en 1999				
	MALI	SENEGAL	VIET NAM	MAROC
ENSEMBLE	25 169	35 015	40 627	294 826
15 - 19	126	184	102	2 584
20 - 24	888	1 719	2 121	23 625
25 - 29	1 980	3 325	5 181	34 879
30 - 34	3 198	4 553	5 659	39 188
35 - 39	4 146	5 359	5 909	39 392
40 - 44	4 472	5 748	6 990	37 046
45 - 49	4 140	6 165	6 753	47 789
50 - 54	3 508	4 497	3 730	37 203
55 - 59	1 942	2 554	2 673	23 964
60 - 64	663	776	1 134	7 565
65 ou plus	106	135	375	1 591
HOMMES	18 784	22 698	22 004	195 882
15 - 19	89	115	67	1 738
20 - 24	502	927	1 138	13 265
25 - 29	999	1 587	2 670	19 644
30 - 34	1 812	2 230	3 089	24 007
35 - 39	2 581	2 670	3 530	23 743
40 - 44	3 321	3 425	3 634	21 335
45 - 49	3 611	4 672	3 353	34 618
50 - 54	3 257	3 894	1 960	30 101
55 - 59	1 873	2 347	1 595	19 983
60 - 64	643	721	706	6 183
65 ou plus	96	110	262	1 265
FEMMES	6 385	12 317	18 623	98 944
15 - 19	37	69	35	846
20 - 24	386	792	983	10 360
25 - 29	981	1 738	2 511	15 235
30 - 34	1 386	2 323	2 570	15 181
35 - 39	1 565	2 689	2 379	15 649
40 - 44	1 151	2 323	3 356	15 711
45 - 49	529	1 493	3 400	13 171
50 - 54	251	603	1 770	7 102
55 - 59	69	207	1 078	3 981
60 - 64	20	55	428	1 382
65 ou plus	10	25	113	326

Immigrés actifs-dont chômeurs-selon le sexe, l'âge et la nationalité d'origine: dont chômeurs-selon le sexe, l'âge et la nationalité d'origine

DONT CHÔMEURS - SELON LE SEXE, L'ÂGE ET LA NATIONALITE D ORIGINE				
	MALI	SENEGAL	VIET NAM	MAROC
ENSEMBLE	7 131	10 150	8 330	90 756
15 - 19	66	83	28	1 083
20 - 24	357	767	568	10 493
25 - 29	793	1 208	1 201	12 948
30 - 34	1 117	1 550	1 195	12 884
35 - 39	1 181	1 650	1 130	11 534
40 - 44	1 108	1 485	1 392	10 412
45 - 49	1 004	1 550	1 313	12 286
50 - 54	794	1 041	711	9 827
55 - 59	535	598	570	7 092
60 ou plus	176	218	222	2 197
HOMMES	4 871	5 759	3 518	53 209
15 - 19	50	59	13	654
20 - 24	184	397	281	5 672
25 - 29	356	461	488	6 444
30 - 34	569	641	504	6 937
35 - 39	631	714	514	5 880
40 - 44	788	798	494	4 917
45 - 49	851	1 113	553	7 743
50 - 54	747	845	291	7 347
55 - 59	527	525	255	5 765
60 ou plus	168	206	125	1 850
FEMMES	2 260	4 391	4 812	37 547
15 - 19	16	24	15	429
20 - 24	173	370	287	4 821
25 - 29	437	747	713	6 504
30 - 34	548	909	691	5 947
35 - 39	550	936	616	5 654
40 - 44	320	687	898	5 495
45 - 49	153	437	760	4 543
50 - 54	47	196	420	2 480
55 - 59	8	73	315	1 327
60 ou plus	8	12	97	347

Immigrés actifs ayant un emploi selon le sexe, l'activité économique (NES) et la nationalité d'origine

IMMIGRÉS ACTIFS AYANT UN EMPLOI SELON LE SEXE, L'ACTIVITÉ ÉCONOMIQUE (NES) ET LA NATIONALITE D ORIGINE				
Sexe et activité économique	MALI	SENEGAL	VIET NAM	MAROC
ENSEMBLE	18 034	24 850	32 222	204 021
EA - Agriculture, sylviculture, pêche	80	115	114	14 117
EB - Industrie agricole et alimentaire	356	363	896	4 294
EC - Industrie des biens de consommation	512	740	1 983	5 306
ED - Industrie automobile	343	1 083	478	6 094
EE - Industrie des biens d'équipement	245	509	1 399	4 836
EF - Industrie des biens intermédiaires	776	1 464	2 290	15 534
EG - Énergie	37	93	206	1 125
EH - Construction	1 315	1 178	657	20 649
EJ - Commerce	1 530	2 681	5 511	26 304
EK - Transports	903	1 077	1 024	8 201
EL - Activités financières	203	489	827	2 185
EM - Activités immobilières	240	333	204	2 752
EN - Services aux entreprises	5 514	4 927	4 899	31 992
EP - Services aux particuliers	3 057	3 936	5 615	21 036
EQ - Éducation, santé, action sociale	1 674	3 645	4 403	27 885
ER - Administration	1 249	2 217	1 716	11 711
HOMMES	13 909	16 924	18 415	142 624
EA - Agriculture, sylviculture, pêche	76	90	71	12 703
EB - Industrie agricole et alimentaire	332	312	605	3 195
EC - Industrie des biens de consommation	444	583	912	3 619
ED - Industrie automobile	323	1 058	426	5 898
EE - Industrie des biens d'équipement	225	431	1 090	4 363
EF - Industrie des biens intermédiaires	706	1 314	1 635	14 040
EG - Énergie	33	81	141	988
EH - Construction	1 278	1 156	604	20 089
EJ - Commerce	1 267	2 037	2 745	18 799
EK - Transports	797	947	765	7 165
EL - Activités financières	149	333	394	1 189
EM - Activités immobilières	161	211	106	1 436
EN - Services aux entreprises	4 127	3 185	3 151	21 411
EP - Services aux particuliers	2 179	2 310	2 879	9 460
EQ - Éducation, santé, action sociale	886	1 532	1 988	12 011
ER - Administration	926	1 344	903	6 258
FEMMES	4 125	7 926	13 807	61 397
EA - Agriculture, sylviculture, pêche	4	25	43	1 414
EB - Industrie agricole et alimentaire	24	51	291	1 099
EC - Industrie des biens de consommation	68	157	1 071	1 687
ED - Industrie automobile	20	25	52	196
EE - Industrie des biens d'équipement	20	78	309	473
EF - Industrie des biens intermédiaires	70	150	655	1 494
EG - Énergie	4	12	65	137
EH - Construction	37	22	53	560
EJ - Commerce	263	644	2 766	7 505
EK - Transports	106	130	259	1 036
EL - Activités financières	54	156	433	996
EM - Activités immobilières	79	122	98	1 316
EN - Services aux entreprises	1 387	1 742	1 748	10 581
EP - Services aux particuliers	878	1 626	2 736	11 576
EQ - Éducation, santé, action sociale	788	2 113	2 415	15 874
ER - Administration	323	873	813	5 453

Ménages immigrés selon les caractéristiques de la résidence principale et le pays de naissance détaillé de la personne de référence ou du conjoint

MÉNAGES IMMIGRÉS SELON LES CARACTÉRISTIQUES DE LA RÉSIDENCE PRINCIPALE ET LE PAYS DE NAISSANCE DÉTAILLÉ DE LA PERSONNE DE RÉFÉRENCE OU DU CONJOINT				
Sexe et activité économique	MALI	SENEGAL	VIET NAM	MAROC
ENSEMBLE DES MÉNAGES	12 139	25 013	37 046	259 695
TYPE DE LOGEMENT				
Maison individuelle, ferme	1 088	3 197	11 761	59 365
Logement dans un immeuble collectif	10 560	20 978	23 944	191 811
Logement-foyer pour personnes âgées	9	17	318	419
Chambre d'hôtel	212	215	87	1 424
Construction provisoire, habitation de fortune	24	29	34	367
Pièce indépendante	153	376	453	4 137
Logement dans un immeuble à usage autre que d'habitation	93	201	449	2 172
STATUT D'OCCUPATION				
Propriétaires	1 486	3 498	16 486	58 681
Locataires ou sous-locataires	10 394	20 931	19 397	192 720
Logés gratuitement	259	584	1 163	8 294
APPARTENANCE À UN ORGANISME HLM				
Logement appartenant à un organisme HLM	6 952	12 948	11 115	119 756
Logement n'appartenant pas à un organisme HLM	5 187	12 065	25 931	139 939
CONFORT DU LOGEMENT				
Ni baignoire ni douche, sans WC à l'intérieur	453	723	311	6 521
Ni baignoire ni douche, WC à l'intérieur	188	197	257	2 134
Baignoire ou douche, sans WC à l'intérieur	489	688	936	6 850
Baignoire ou douche, WC à l'intérieur, sans chauffage central	528	1 410	2 584	26 397
Baignoire ou douche, WC à l'intérieur, avec chauffage central	10 481	21 995	32 958	217 793
NOMBRE DE PIÈCES DU LOGEMENT				
1 pièce	1 743	3 585	3 409	24 431
2 pièces	1 862	4 277	5 970	37 942
3 pièces	2 719	5 490	8 769	60 730
4 pièces	3 123	6 621	9 433	74 654
5 pièces	1 871	3 513	5 946	42 013
6 pièces ou plus	821	1 527	3 519	19 925
NOMBRE MOYEN DE PERSONNES PAR PIÈCE SELON LA TAILLE DU MÉNAGE				
Ensemble	1,6	1,2	0,8	1,1
Ménage d'une personne	0,6	0,6	0,4	0,5
Ménage de deux personnes	0,8	0,8	0,6	0,7
Ménage de trois personnes	1,1	0,9	0,8	0,9
Ménage de quatre personnes	1,3	1,1	1,0	1,0
Ménage de cinq personnes	1,4	1,2	1,1	1,2
Ménage de six personnes ou plus	2,0	1,7	1,4	1,5
NOMBRE MOYEN DE PERSONNES PAR LOGEMENT	5,4	4,0	3,0	3,8

Immigrés selon la région de résidence et le pays de naissance

IMMIGRES SELON LA REGION DE RESIDENCE ET LE PAYS DE NAISSANCE				
région de résidence	MALI	SENEGAL	VIET NAM	MAROC
ENSEMBLE	35 534	53 762	72 237	522 504
Alsace	314	896	2 427	15 323
Aquitaine	82	1 293	2 153	21 711
Auvergne	58	202	634	5 366
Bourgogne	121	319	787	12 745
Bretagne	152	493	1 789	4 683
Centre	581	1 283	1 682	20 104
Champagne-Ardenne	141	787	2 012	8 585
Corse	22	70	95	10 911
Franche-Comté	55	315	629	10 320
Île-de-France	31 010	29 558	35 218	166 470
Languedoc-Roussillon	81	816	1 924	41 932
Limousin	25	180	655	2 720
Lorraine	101	756	1 390	15 174
Midi-Pyrénées	118	825	2 437	19 899
Nord-Pas-de-Calais	173	1 400	1 205	30 683
Basse-Normandie	57	399	562	2 809
Haute-Normandie	456	4 883	695	9 628
Pays de la Loire	206	938	1 830	8 285
Picardie	777	1 403	930	13 726
Poitou-Charentes	105	455	834	3 913
Provence-Alpes-Côte d'Azur	370	3 785	5 997	57 913
Rhône-Alpes	529	2 706	6 352	39 604

Immigrés selon le sexe et le pays de naissance détaillé de 1982 à 1999

IMMIGRES SELON LE SEXE ET LE PAYS DE NAISSANCE DETAILLE DE 1982 à 1999									
Pays de naissance	1982			1990			1999		
	Ensemble	Hommes	Femmes	Ensemble	Hommes	Femmes	Ensemble	Hommes	Femmes
Total	4 037 036	2 178 816	1 858 220	4 165 952	2 168 271	1 997 681	4 306 094	2 166 318	2 139 776
Pays d'Europe	2 286 472	1 112 668	1 173 804	2 080 608	988 304	1 092 304	1 908 135	893 682	1 014 453
URSS	25 688	10 768	14 920	19 425	6 881	12 544	-	-	-
Ex-URSS d'Europe (b)	-	-	-	-	-	-	26 009	9 136	16 873
Ex-URSS d'Asie (b)	-	-	-	-	-	-	7 020	3 224	3 796
Pays d'Afrique	1 339 988	851 848	488 140	1 495 480	875 394	620 086	1 691 562	928 676	762 886
Algérie	597 644	390 932	206 712	555 715	331 631	224 084	574 208	322 578	251 630
Maroc	367 896	229 108	138 788	457 456	264 275	193 181	522 504	284 282	238 222
Tunisie	202 564	122 096	80 468	207 127	121 688	85 439	201 561	115 971	85 590
Cameroun	13 268	7 828	5 440	18 137	9 590	8 547	26 798	12 579	14 219
Congo	8 492	5 184	3 308	13 445	7 724	5 721	35 449	18 640	16 809
Côte d'Ivoire	12 072	7 756	4 316	19 187	10 609	8 578	29 885	14 406	15 479
Madagascar	10 940	5 004	5 936	17 974	7 950	10 024	28 091	11 396	16 695
Mali	20 468	16 660	3 808	28 788	19 589	9 199	35 534	22 998	12 536
Maurice (Île)	14 824	6 600	8 224	24 145	10 513	13 632	28 220	11 441	16 779
Sénégal	30 136	21 976	8 160	41 848	26 614	15 234	53 762	31 112	22 650
Congo (Rép. dém., ex-Zaïre)	7 756	4 732	3 024	23 898	13 538	10 360	23 747	11 911	11 836
Autres	53 928	33 972	19 956	87 760	51 673	36 087	131 803	71 362	60 441
Pays d'Amérique	61 552	28 064	33 488	93 231	41 533	51 698	126 190	55 347	70 843
Pays d'Asie (b)	321 520	174 720	146 800	474 200	254 799	219 401	542 974	274 315	268 659
Cambodge	39 820	21 276	18 544	53 441	27 811	25 630	50 675	25 876	24 799
Chine (Rép. pop.)	6 384	3 504	2 880	16 250	8 270	7 980	30 932	14 277	16 655
Laos	34 848	18 232	16 616	40 697	20 885	19 812	36 838	18 346	18 492
Sri-Lanka (c)	-	-	-	10 898	6 914	3 984	24 613	13 283	11 330
Turquie	121 212	68 484	52 728	168 359	94 189	74 170	174 160	92 383	81 777
Viet Nam	48 112	23 188	24 924	60 329	29 547	30 782	72 237	34 148	38 089
Autres	71 144	40 036	31 108	124 226	67 183	57 043	153 519	76 002	77 517
Pays d'Océanie	1 816	748	1 068	3 008	1 360	1 648	4 204	1 938	2 266

1.3 Statistiques OMI

Entrée des travailleurs permanents de 1946 à 2002 par nationalités

Année	Espagnols	Italiens	Marocains	Portugais	Tunisiens	Turcs	Yougoslaves	Autres	Total
1946		27 831	1 439					901	30 171
1947		51 339	2 252					14 626	68 217
1948		27 908	982					28 139	57 029
1949		36 889						21 893	58 782
1950	650	6 083		72				3 720	10 525
1951	804	15 919	1 308	260				2 705	20 996
1952	1 646	27 895		472				2 737	32 750
1953	1 681	11 166		438				2 076	15 361
1954	1 541	8 523		459				1 769	12 292
1955	2 204	14 246		949				1 630	19 029
1956	8 823	52 782		1 432				2 391	65 428
1957	23 096	80 385		4 160				4 052	111 693
1958	22 698	51 146		5 054				3 920	82 818
1959	14 716	21 262	705	3 339				4 157	44 179
1960	21 413	19 515		4 007				3 979	48 914
1961	39 623	23 808	3 924	6 716				4 856	78 927
1962	63 535	21 516	8 626	12 916		111	490	5 875	113 069
1963	57 768	12 963	11 094	24 781		200	2 044	6 673	115 523
1964	66 269	11 393	17 502	43 751	2 730	241	3 947	7 898	153 731
1965	49 865	18 043	15 494	47 330	5 776	447	6 656	8 452	152 063
1966	39 448	13 379	14 331	44 916	6 631	530	10 035	8 455	137 725
1967	22 621	10 631	13 525	34 764	6 534	1 162	9 671	8 925	107 833
1968	19 332	5 860	13 339	30 868	6 109	1 658	7 953	8 046	93 165
1969	23 847	6 498	19 335	80 829	14 925	2 598	11 270	8 500	167 802
1970	15 738	5 814	24 077	88 634	11 070	8 751	10 639	9 520	174 243
1971	12 911	5 388	20 681	64 328	9 971	5 660	7 187	9 878	136 004
1972	9 925	5 193	17 328	30 475	9 890	8 213	7 317	9 733	98 074
1973	6 885	4 827	26 748	32 082	20 857	18 628	9 026	13 002	132 055
1974	2 761	5 414	14 072	14 329	4 190	9 675	2 105	11 915	64 461
1975	1 050		2 905	4 946	820	201	242	5 595	15 759
1976	729		1 802	4 216	883	198	238	9 187	17 253
1977	701		1 300	2 217	370	173	167	9 321	14 249
1978	237		251	368	106	108	84	8 867	10 021
1979	158		200	232	92	184	71	8 288	9 225
1980	114		504	274	163	1 373	620	6 396	9 444
1981	336		4 860	4 116	4 053	3 980	1 051	7 347	25 743
1982	1 238		16 706	12 076	16 979	7 270	2 064	32 829	89 162
1983	207		1 029	410	1 185	182	114	8 686	11 813
1984	122		623	106	232	19	31	5 087	6 220
1985	102		397	114	143	22	32	3 710	4 520
1986	100		443	148	170	32	69	4 218	5 180
1987	109		501	181	162	31	53	4 282	5 319
1988	137		613	312	230	51	85	5 136	6 564
1989	165		709	541	331	81	127	7 306	9 260
1990	210		758	822	276	87	128	12 365	14 646
1991	194		760	768	290	936	133	14 938	18 019
1992			643		250	2 075	191	15 328	18 487
1993			523		168	371	123	8 842	10 027
1994			407		144	152	71	6 270	7 044
1995			359		101	75	67	4 587	5 189
1996			341		100	63	47	3 716	4 267
1997			320		128	79	53	4 002	4 582
1998			333		152	66	37	3 561	4 149
1999			528		202	47	29	4 520	5 326
2000			814		288	100	38	4 750	5 990
2001			1 335		427	210	57	6 782	8 811
2002			789		243	335	55	6 047	7 469
Total	535 709	603 616	267 515	609 208	127 371	76 375	94 417	442 386	2 756 597

Entrée des personnes au titre du regroupement familial de 1947 à 2002 par nationalité

Année d'entrée	Algérie	Espagne	Italie	Maroc	Ile Maurice	Mali	Pakistan	Portugal	Sénégal	Tunisie	Turquie	Yougoslavie	Autres	Total
1960		9 080	10 822					2 427				112	1 252	23 693
1961		20 882	16 107					3 776				161	2 528	43 454
1962		26 048	13 905					3 882				178	3 015	47 028
1963		25 323	9 483	970				5 062			75	310	2 357	43 580
1964		26 580	7 151	1 406				7 917		1 327	87	542	2 283	47 293
1965		26 236	8 591	2 364				12 937		2 263	144	756	2 138	55 429
1966		19 696	7 926	2 750				18 695		1 737	178	1 017	2 146	54 145
1967		13 938	6 380	3 241				24 833		2 012	175	1 371	2 529	54 479
1968		11 071	5 164	4 514				27 873		2 665	232	1 652	2 641	55 812
1969	484	10 808	3 965	4 296				29 785		2 944	265	1 988	2 798	57 333
1970	3 123	10 644	4 073	5 925				47 033		3 731	359	2 703	3 361	80 952
1971	4 052	9 636	3 360	6 939				46 492		3 962	763	2 617	3 675	81 496
1972	4 054	8 385	3 221	9 041				38 217		4 223	1 169	2 374	4 271	74 955
1973	5 421	6 255	2 788	12 075				31 866		4 763	2 732	2 523	4 229	72 652
1974	5 663	4 709	2 798	13 978				23 398		4 347	5 551	2 395	5 379	68 218
1975	4 249	2 842		10 801	474	30		18 490	64	3 871	6 991	1 571	2 441	51 824
1976	5 832	1 602		17 969	455	196		13 703	408	4 194	8 927	12 253	2 838	68 377
1977	6 365	1 064		16 521	384	289		11 048	686	4 101	7 303	1 078	3 479	52 318
1978	5 565	778		12 218	327	254		7 038	612	3 837	5 697	658	3 139	40 123
1979	6 619	659	1	12 007	292	252		5 755	532	3 449	6 267	434	3 033	39 300
1980	7 902	604	1	13 602	226	258		4 864	644	3 380	7 084	362	3 093	42 020
1981	7 166	657		14 225	185	374		4 548	607	3 526	7 385	409	2 507	41 589
1982	9 094	944	1	16 847	286	483		5 839	672	4 108	5 897	368	2 857	47 396
1983	8 058	1 131	3	14 319	479	474		5 891	987	4 079	6 620	500	3 226	45 767
1984	7 305	849	3	10 816	546	615		4 506	1 013	3 155	5 418	454	4 941	39 621
1985	6 104	620		8 613	496	454		3 866	742	2 339	4 327	359	4 625	32 545
1986	5 219	186		7 720	360	241		1 631	500	2 233	4 267	361	4 422	27 140
1987	5 206	23		7 999	333	323		172	507	2 413	4 608	444	4 741	26 769
1988	4 666	20	1	10 069	302	319	593	169	621	2 653	4 657	472	4 803	29 345
1989	5 811	24	2	12 777	256	363	597	102	629	2 753	5 191	584	5 505	34 594
1990	6 641	3	1	13 667	259	281	557	97	577	2 780	4 713	651	6 722	36 949
1991	5 666	21	4	12 557	160	261	419	58	491	2 942	5 106	544	7 396	35 625
1992	5 039	2		11 343	198	207	286	20	389	2 557	4 661	494	7 469	32 665
1993	5 331	1		9 932	215	184	347	24	435	2 055	4 589	1 431	7 891	32 435
1994	2 885			5 737	183	155	282		304	1 182	3 265	401	6 252	20 646
1995	2 508			3 628	139	112	181		213	802	2 375	171	4 231	14 360
1996	2 852			3 508	83	104	158		188	894	2 059	167	3 876	13 889
1997	3 076			4 032	120	148	129		223	841	2 551	226	4 198	15 544
1998	4 962			5 719	95	270	291		373	1 306	2 639	268	5 767	21 690
1999	4 137			5 919	83	224	290		391	1 513	2 581	195	6 429	21 762
2000	4 056			6 459	64	216	234		338	1 723	2 750	158	5 406	21 404
2001	4 259			7 015	84	285	289		411	1 863	2 425	179	6 271	23 081
2002	5 594			8 656	106	324	335		518	2 505	2 871	219	6 138	27 266
total Génér	174 964	241 321	105 751	352 174	7 190	7 696	4 988	412 014	14 075	107 028	144 954	46 110	178 298	1 796 563

Entrée des bénéficiaires d'un titre de séjour temporaire de 1987 à 2002

année	étudiant	stagiaire	activités autres que salarié	membre alg. Org. Off	visiteur	réexamen	artiste sans contrat de travail	vie privée et familiale	TOTAL
1 987	2 029	179	522	66	1 642				4 438
1 988	12 513	854	1 053	41	4 246				18 707
1 989	21 926	1 123	1 541	30	7 394				32 014
1 990	20 469	489	1 439	37	8 627				31 061
1 991	22 468	607	1 442	101	8 648				33 266
1 992	18 135	580	1 282	40	6 431				26 468
1 993	19 802	541	1 780	23	5 034				27 180
1 994	16 309	604	1 204	35	5 188				23 340
1 995	15 057	444	956	9	6 352				22 818
1 996	15 950	520	486	5	8 905				25 866
1 997	19 180	528	655	9	15 127	18 910			54 409
1 998	23 502	527	1 278	11	16 889	45 773			87 980
1 999	25 066	709	954	19	8 538	3 322	75	19 879	58 562
2 000	36 140	875	413	8	8 424	163	86	31 140	77 249
2 001	39 983	915	433	25	8 968	65	64	34 682	85 135
2 002	55 498	993	510	13	9 985	66	56	43 680	110 801
Total	364 027	10 488	15 948	472	130 398	68 299	281	129 381	719 294

Entrée des travailleurs saisonniers en 2002 par nature de l'emploi et nationalité

Nature de l'emploi	Polonais	Marocains	Tunisiens	Yougoslaves	Autres Nationalités	Total
Activités Agricoles						
Betteravier	0	10	0	22	0	32
Arboriculture, Plantations, Pépinières	9	488	122	6	11	636
Forestage	8	260	4	0	0	272
Vendanges	2 758	6	0	0	6	2 770
Récolte de Fruits et Légumes	2 228	1 369	531	0	1	4 129
Maraîchage et Cultures Sous Serres	22	140	16	21	5	204
Multi-Travaux Agricoles	20	4 253	0	2	6	4 281
Autres Travaux Agricoles	791	24	3	7	83	908
TOTAL : Activités Agricoles	5836	6550	676	58	112	13 232
Activités de l'Industrie et du Commerce						
Bâtiment	0	9	0	0	0	9
Industrie	18	1	0	0	29	48
Hotellerie-Restauration	1	127	42	0	19	189
Autres Activités de l'Industrie et du Commerce	1	45	0	0	19	65
TOTAL : Activités de l'Industrie et du Commerce	20	182	42	0	67	311
TOTAL GENERAL	5 856	6 732	718	58	179	13 543

Bénéficiaire des aides à la réinsertion (1984-2002) en nombre de dossier par nationalité

Bénéficiaires des aides à la réinsertion [1984 - 2002] (nombre de dossiers par nationalité)													
Nationalité	1984 à 1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	Total
Vietnam	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1
Mali	543	4	1	2	4	2	2	1	1	0	0	0	560
Maroc	3 993	8	17	22	10	8	4	3	1	2	0	0	4 068
Sénégal	553	3	2	4	7	2	2	0	5	1	0	0	579
Total monde	31 109	164	375	402	291	205	183	133	97	47	8	8	33 022

Étudiants, entrée des bénéficiaires d'un titre de séjour temporaire en 2002 par nationalité, catégorie et sexe.

Etudiants, Entrée des bénéficiaires d'un titre de séjour temporaire en 2002 par nationalité, catégorie et sexe									
Nationalité	Non boursiers			Boursiers d'un gvt étranger			Total		
	sexe masculin	sexe féminin	Total	sexe masculin	sexe féminin	Total	sexe masculin	sexe féminin	Total
Mali	481	167	648	16	8	24	497	175	672
Maroc	6 171	2 522	8 693	70	24	94	6 241	2 546	8 787
Sénégal	1 483	667	2 150	49	32	81	1 532	699	2 231
Comores	82	41	123	9	3	12	91	44	135
Vietnam	415	408	823	7	16	23	422	424	846
Total monde	27 946	25 522	53 468	1 151	879	2 030	29 097	26 401	55 498

Entrée des étrangers autres que les travailleurs salariés et les bénéficiaires du regroupement familial en 2002 par nationalité, nature du titre de séjour (sauf réfugiés)

Entrée des étrangers autres que les travailleurs salariés et les bénéficiaires du regroupement familial en 2002 par nationalité, nature du titre de séjour délivré et catégorie (sauf réfugiés)															
Nationalité	Titres temporaires									Titre de résidents					Total Général
	Etudiant	Stagiaire	Activités autres que salarié	Visiteur	Membre Algérien org. Officiel	Artiste sans contrat de travail	Vie privée et familiale	Réexamen	Total Temporaires	Famille de Français	Famille de Réfugiés apatrides	Titulaire d'une rente	Réfugié	Total résidents	
Mali	672	3	1	211	0	1	752	3	1 643	207	4	0	0	211	1 854
Maroc	8 787	25	33	641	0	6	8 928	10	18 430	2 304	2	6	0	2312	20 742
Sénégal	2 231	3	13	119	0	2	1 080	3	3 451	375	19	0	0	394	3 845
Comores	135	0	0	10	0	0	730	0	875	234	1	0	0	235	1 110
Vietnam	846	12	2	76	0	0	537	0	1 473	130	50	0	0	180	1 653
Total monde	55 498	993	510	9 985	13	56	43 681	66	110 802	21 020	1 450	22	7 252	29 744	140 546

Entrée des bénéficiaires d'une autorisation provisoire de travail en 2002 par nationalité et catégorie d'autorisation

Entrée des bénéficiaires d'une autorisation provisoire de travail en 2002 par nationalité et catégorie d'autorisation							
Nationalité	Artistes	Détachés	Stagiaires (rég. géné)	Stagiaires (acc. stage)	Chercheurs	Autres	Total
Mali	4	2	0	0	2	12	20
Maroc	6	58	47	139	88	199	537
Sénégal	6	5	7	5	12	34	69
Comores	0	0	0	0	0	2	2
Vietnam	0	5	2	0	12	17	36
Total Monde	344	1 775	347	669	1 628	5 059	9 822

ANNEXES PARTIE II

0.1 Fiche de présentation du programme mis en place par ADER

Pays : Mali

Mots clés : accès au logement

Nom du dispositif : « construction de 22 logements à Kayes pour une communauté de migrants maliens, KFT ».

Date de l'opération : juin 1998 / juin 2001

Partenaires : Association pour le Développement Economique Régional (ADER) / Architecture et Développement (AD) / KTF (Association pour la promotion de la construction) / Crédit Coopératif

Financement : Ministère des Affaires Etrangères (MAE) / Fondation Abbé Pierre pour le logement des défavorisés (FAP) / Conseil Régional d'Ile de France

Dispositif : projet de construction de logements en matériaux locaux pour une communauté de migrants d'Ile de France (KTF).

KTF (Ka Tegeye Fede, signifie en langue Soninké « Association pour la Promotion de la construction) : L'association regroupe 22 migrants maliens originaires de villages différents, propriétaires d'une parcelle à Kayes, à la recherche de moyens financiers pour la construction.

FAP : La Fondation cofinance, depuis 1995, un programme de développement intégré dans un quartier de Bamako et en région de Kayes a initié en 1995 un. Ce programme inclue un projet de construction de logement en matériaux locaux à Kayes.

La Fondation se porte garant, à 100%, du crédit accordé par le Crédit Coopératif.

ADER : créée en 1994, ADER a pour objet l'amélioration de l' habitat et des conditions de vie sociales, économiques ou culturelles, de populations défavorisées. Ces programmes de développement durable reposent sur une implication et une responsabilisation de leurs acteurs. ADER assure, dans le cadre de ce projet, une mission de maîtrise d'ouvrage déléguée. Elle joue un rôle :

- d'accompagnement des migrants ;
- de représentation de KTF en France et au Mali ;
- de suivi du projet et du remboursement en France ;
- de suivi au Mali de l'exécution des chantiers.

AD : l' association a été choisie comme maître d'œuvre des constructions. Elle assure un suivi régulier depuis le siège ; l'encadrement technique sur place ainsi que la formation de structures locales (transfert de compétences et savoir-faire).

CRIF : Le Conseil Régional a apporté son soutien financier pour les formations techniques locales aux métiers du bâtiment. Il a entièrement financé la maison « témoin ».

Caractéristiques du crédit à la construction

- Coût de la construction : 12 200 € (ADER apporte 1.036 euros par migrant ;
- Taux intérêt : 6,5% annuel
- montant du crédit = 12 200 – (apport migrant + subvention ADER+subvention FAP)
- garantie de la FAP : 100% du crédit

Annexes –Migration et phénomènes migratoires-nov 2003

- Durée d'amortissement du crédit (dépend de l'apport initial) : en général entre 7 et 10 ans
- KTF joue le rôle de caution morale et mutuelle entre les migrants et le Crédit Coopératif.
-

Cibles : membres de KTF solvables

Ressources du programme :

Le montant global de la contribution de la Fondation Abbé Pierre à ce second programme triennal, pour l'exercice 2000, s'élève à 311 000 euros.

S'agissant d'un programme de développement intégré, il a été difficile de fournir des chiffres précis sur les contributions spécifiques à la construction de ces logements.

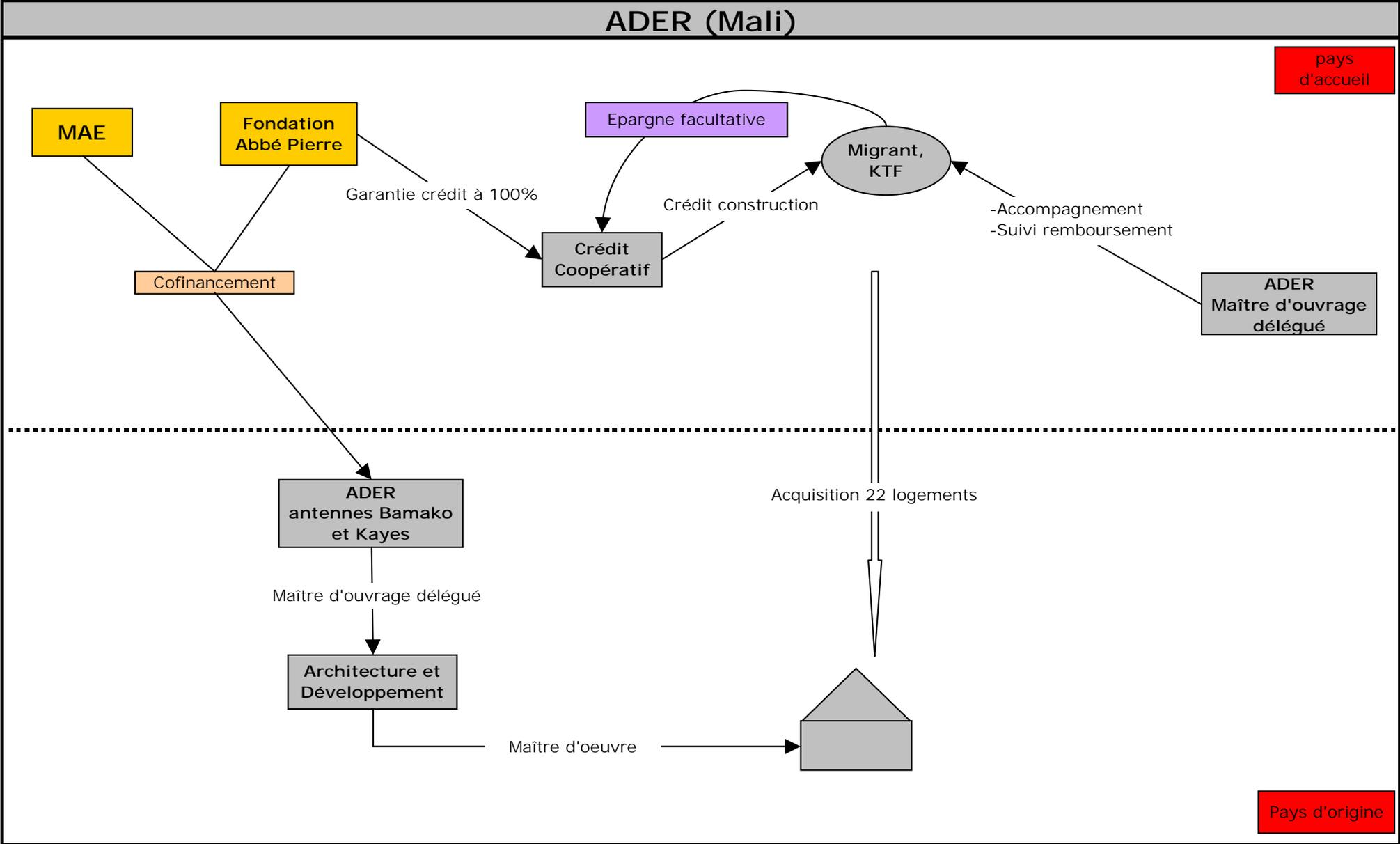
Etat d'avancement et résultats :

Aucun défaut de paiement de la part des migrants n'est signalé à ce jour.

La maîtrise d'œuvre par Architecture et Développement a été relayé par un bureau d'étude de Bamako, spécialisé dans les matériaux locaux, lequel a intégré le programme au niveau de Kayes à mi-parcours.

Perspectives

ADER a participé à ce jour à la construction de 120 logements au Mali. Le programme triennal 2003/2006 prévoit la construction de 300 logements (dont 120 pourront être acquis par des migrants). La réflexion porte actuellement sur les mécanismes et canaux de crédits à mettre en œuvre (système bancaire en France, au Mali / système financier décentralisé).



0.2 Fiche de présentation du dispositif de transfert d'argent par Banco Solidario

Pays : Equateur

Mots clés : transferts sécurisés / constitution épargne locale / investissement à distance / accès au financement

Nom du dispositif : « Mi familia, mi pais, mi regreso ¹ » - programme de sécurisation et de canalisation de l'épargne des migrants équatoriens, de l'Espagne, l'Italie vers l'Equateur.

Date de l'opération : démarrage en 2001

Partenaires : Confédération Espagnol des Caisses d'Epargne (CECA) / Caja Madrid y Caja Murcia / Banco Solidario (banque 100% privée)

Financement : Banque Interaméricaine pour le Développement (BID) - Fonds multilatéral d'investissement (FOMIN)

Dispositif : mise en place d'un système visant la sécurisation, la canalisation et la valorisation du transfert de l'épargne des migrants équatoriens dans leur pays d'origine.

Banco Solidario, ancienne IMF, créée en 1996, aujourd'hui banque privée équatorienne à 100%, se tourne vers les publics qui présentent des difficultés pour accéder au système financier formel. Banco Solidario a conçu un programme complet de produits et services à disposition des migrants équatoriens en Espagne.

FOMIN : Ce Fonds soutient des institutions financières latino-américaines formelles et des ONGs (formation, transfert de technologie...). Le FOMIN fournit une assistance technique à Banco Solidario dans le cadre de ce programme.

La BID et le FOMIN ont organisées au préalable :

- des études sur trois pays dont sont originaires les migrants en Espagne: République Dominicaine / Equateur / Pérou. Il s'agissait d'analyser les différents canaux de transferts d'épargne des migrants (comparaison des coûts et différentes options proposées).
- des tables rondes techniques avec la Confédération Espagnol des Caisses d'Epargne (CECA) et le Ministère de l'Economie Espagnol - "les transferts d'Espagne vers l'Amérique Latine comme instrument de Développement".

Ces travaux ont permis d'approfondir la réflexion sur le projet pilote, en cours d'exécution, "Mi familia, mi pais, mi regreso".

Dans le pays d'accueil :

Le migrant fait un premier dépôt dans une Caisse du réseau conventionné (Caja Murcia/Madrid...), destiné à l'ouverture d'un compte à Banco Solidario. Et la banque transfère le montant au compte en question (transferts groupés).

Dans le pays d'origine :

¹ « Mon pays, ma famille, mon retour »

Banco Solidario propose au migrant l'ouverture d'un compte en eurodollars par le mandataire (représentant le migrant) qui offre quatre services (cf. tableau) et l'acquisition d'une carte de crédit pour suivre à distance les opérations et transactions ainsi qu'un service téléphonique pour suivre les opérations réalisées.

Tarification du transfert : 4% du montant transféré avec un minimum de 7 USD si le montant est inférieur à 125 USD et un plafond de 20 USD si le montant est supérieur à 500 USD)

Cibles : migrants équatoriens installés en Espagne (Italie aussi)

Produit	Caractéristiques	Eligibilité
Compte courant		
Dépôt à vue		Non tenue d'être en situation régulière
Crédit voyage		
Taux intérêt	18%	Situation régulière de résidence
Durée (remboursement mensuel)	12 mois plafond 5000\$ si < 3 000\$ garantie financière si > 3 000\$ garantie matérielle	
Crédit logement		
Taux intérêt	18%	Situation régulière de travail et de résidence
Durée (Rbst mensuel)	en moyenne 8 ans garantie hypothécaire	
Crédit investissement		
Taux intérêt	<i>Donnée non spécifiée</i>	Situation régulière de travail et de résidence
Durée (Rbst mensuel)		

Projets financés : microentreprise / TPE

Ressources du programme :

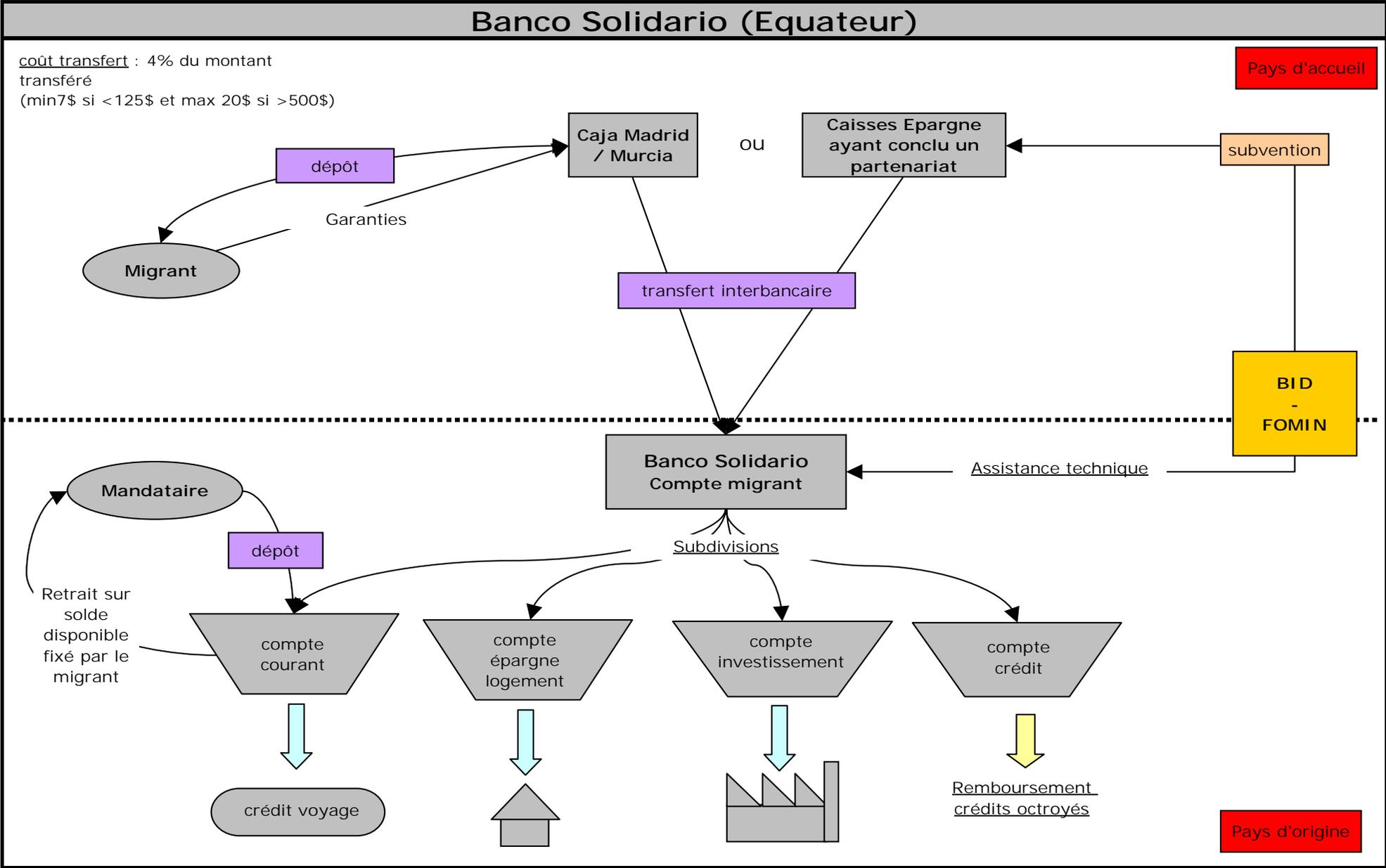
BID-FOMIN : 200 000 USD

Etat d'avancement et résultats :

De septembre 2002 à octobre 2003, Banco Solidario comptabilise :

- 775 comptes souscrits ;
- 24 573 531 USD transférés ;
- un encours d'épargne de 840 000 USD ;
- 202 crédits octroyés :
- un crédit total octroyé de 457 629 USD ;
- et l'acquisition de 190 logements.

Banco Solidario reçoit aujourd'hui environ 1000 transferts par mois.



0.3 Fiche de présentation du mode d'intervention de la COFIDES Nord Sud

Pays : Mali / Togo / Burkina Faso / Côte d'Ivoire / Cameroun

Mots clés : accès au financement

Nom du dispositif : " accès au crédit aux migrants porteurs de projets dans leur pays d'origine "

Date de l'opération :

Partenaires : Coopérative Financière pour le Développement de l'Economie Solidaire Nord Sud (COFIDES Nord Sud) / Banque Française du Crédit Coopératif (BFCC) / Société Générale (SG) / Banque Of Africa (BOA) / Banque Agricole et Commerciale du Burkina Faso (BACB) / Banque Togolaise du Développement (BTD)

Financement : système de parrainage

Dispositif : investissement des migrants dans la création d'une entreprise dans le pays d'origine

COFIDES Nord Sud²: La coopérative revêt le statut d'Union d'Economie Sociale. Elle gère un fonds de garantie internationale destiné à cautionner des prêts dans les pays dits du " Sud " (institution de microfinance, groupement villageois, organisations paysannes, porteurs de projet individuels...). Elle mobilise un réseau d'acteurs en France et dans le pays : un entrepreneur, une banque française, un établissement financier local, un organisme local d'appui et enfin un parrain du promoteur, sociétaire de la Cofides Nord Sud. La Cofides propose aujourd'hui aux migrants de bénéficier du même service pour une implantation dans le pays d'origine.

Dans le pays d'accueil

Le migrant dépose son dossier au Comité de suivi et d'évaluation de la Cofides. Ce dernier examine la qualité du dossier et vérification de l'existence des éléments essentiels validant le financement d'un investissement :

- analyse commerciale : débouchés, étude de marché, demande solvable ...
- analyse économique et financière : rentabilité, capacité à rembourser...
- technique : technologies adaptées, source d'énergie, matériaux, ...

Le parrain, sociétaire de la Cofides Nord Sud, est un relais d'information entre l'emprunteur et la COFIDES NORD SUD. Il apporte une contre-garantie à la Cofides. Cette somme fait l'objet d'une convention entre le parrain et la Cofides.

La Cofides se charge de la recherche d'une banque partenaire dans le pays d'origine, une fois le projet validé, et négocie le niveau de garantie, du taux d'intérêt, la durée d'amortissement. Les taux de garantie actuellement pratiqués sont de l'ordre de 50% à 60% du prêt.

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

² institution financière solidaire, membre de FINANSOL

Dans le pays d'origine

La banque octroie le crédit dans les conditions précisées dans le protocole d'accord et le le migrant ouvre un compte bancaire et effectue les remboursements sur ce compte. Un organisme local d'appui assiste le migrant (formation, aide à la gestion, conseils techniques...) et transmet des informations au parrain.

Crédit	Coût
Garantie Cofides	
Frais de dossiers (parrain)	3 à 6% montant garantie
Commission risque (parrain)	3 à 6 % différence garantie/contre-garantie
Phase de financement	
Taux crédit	entre 11 et 15% annuel
Durée d'amortissement	3 à 5 ans
Frais de gestion de la banque (migrant)	varie en fonction de la banque, parfois exonérés
Garantie supplémentaire	possibilité garantie matérielle

Cibles : migrants désireux de s'impliquer dans la création ou le développement d'une activité de production, de services ou une activité de petit commerce dans son pays d'origine.

Projets financés : microentreprise / TPE

Ressources du programme :

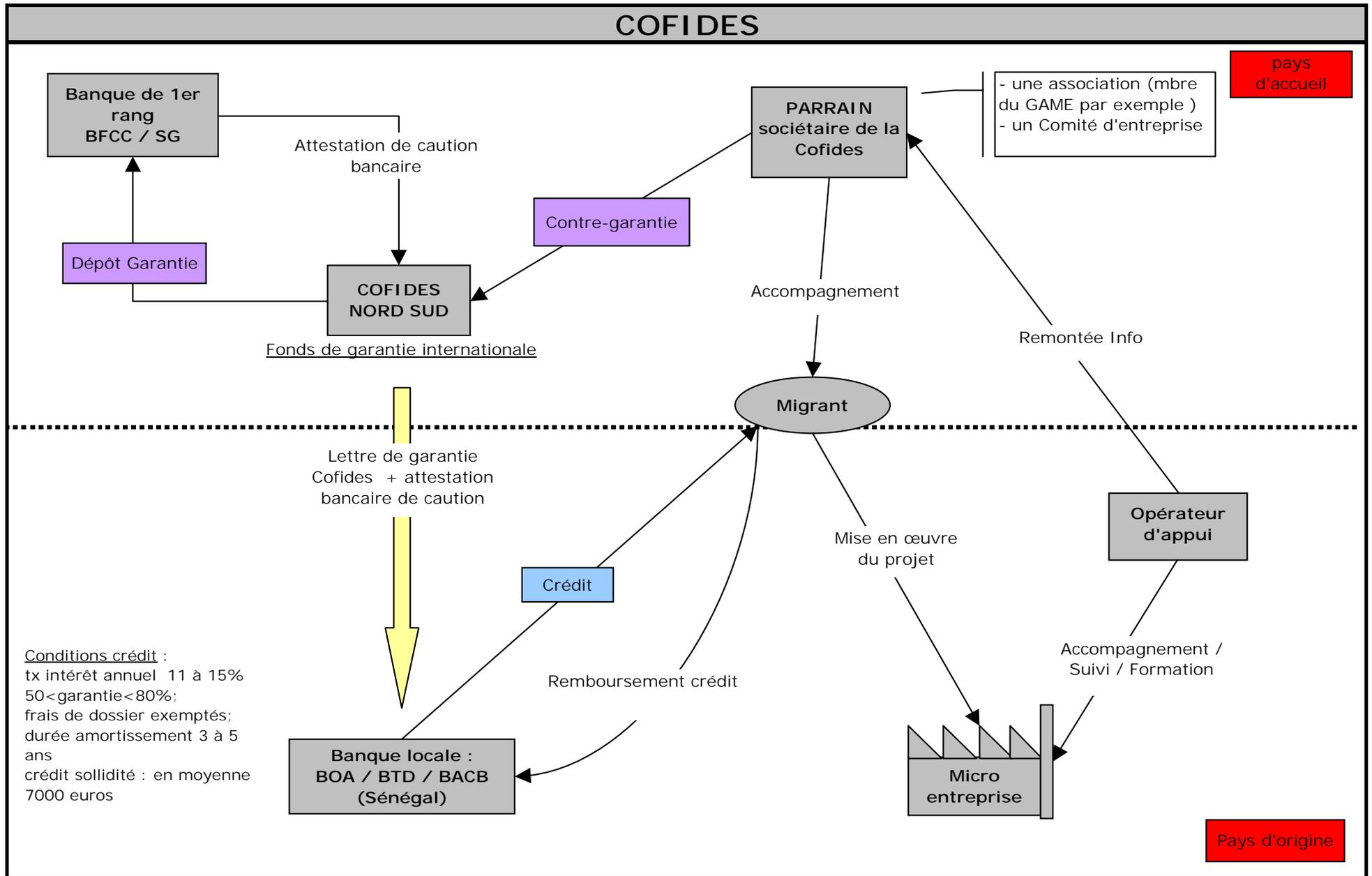
Il n'y a pas de ressources externes. Le système fonctionne grâce au parrainage.

Etat d'avancement et résultats :

Un seul projet est en cours de financement, par la BICICI (filiale BNP Paribas en Côte d'Ivoire). Il s'agit d'un projet de création d'entreprise de pêche en Côte d'Ivoire, parrainé par la Fédération d'Associations Franco-Africaine pour le Développement (FAFRAD), membre du Groupe d'appui à la microentreprise (GAME). Le taux pratiqué par la banque sera de 15% (au lieu de 17%). Le montant du crédit demandé est 7 600 euros et son apport en fonds propres de 3600 euros.

Perspectives :

La coopérative souhaite développer ses activités vers d'autres pays et régions. Une réflexion est menée conjointement avec le PMIE (à travers le GAME) sur la possibilité d'un partenariat.



0.4 Fiche de présentation des programmes de la Fondation IntEnt

Pays : Maroc / Surinam / Turquie / Ghana

Mots clés : accompagnement projet / aide à la gestion / accès au financement

Nom du dispositif : « IntEnt Joint Venture Programme (IJVP) » et « IntEnt Starters Programme (ISP) »

Date de l'opération : 1997/2001 (phase pilote)

Partenaires : Fondation IntEnt / Facet BV / Fondation Seon / Triodos Bank

Financement : Ministère des Affaires Etrangères (DGIS - Dpt Coopération Internationale - Programme Secteur Privé) / Union Européenne (UE)

Dispositif : mise en place d'un système visant à stimuler l'implantation de nouvelles activités portées par des migrants entrepreneurs ou la coentreprise dans leur pays d'origine.

Fondation IntEnt : Facet BV et la Fondation Seon sont à l'initiative de IntEnt. La fondation IntEnt assure la coordination et l'exécution du programme avec l'appui des structures fondatrices. IntEnt active le canal économique local de financement pour soutenir le démarrage des entreprises. La participation financière se réduit alors à la constitution d'un fonds de garantie (45 à 50%) permettant l'octroi de crédits par des banques locales.

Facet BV : Le cabinet de conseil est responsable du management de IntEnt. Cette entreprise-conseil, au service des petites entreprises, est active dans les pays en développement et dans les pays d'Europe Centrale et de l'Est. Facet est spécialisée dans la promotion de l'entrepreneuriat et l'assistance aux banques pour les petites entreprises.

Fondation SEON : Les programmes de Seon ciblent les immigrés et les réfugiés qui veulent établir leur propre entreprise aux Pays-Bas. Seon propose le conseil d'entreprise, la formation en groupe ainsi que le conseil individuel. Seon utilise sa méthodologie dans les programmes de la Fondation IntEnt.

Triodos Bank : finance des entreprises et des projets qui ont une plus-value sociale.

Deux programmes sont proposés aux migrants :

- IntEnt Joint Venture Programme : création de coentreprise. IntEnt sélectionne les partenariats potentiels.
- IntEnt Starters Programme : création d'une entreprise pour les entrepreneurs débutants

IntEnt met à disposition ses services durant les trois phases d'élaboration du projet d'entreprise. L'assistance technique et l'accès au financement sont à la charge de l'entrepreneur. Les frais concernant l'appui/conseil proposé aux entrepreneurs sont quelques fois couverts par un système de cofinancement entre l'entrepreneur et le programme d'appui. Le coût total d'accompagnement est estimé par entrepreneur à 10.000 euros. Ce dernier y participe à hauteur de 500 euros.

Cibles : entrepreneurs migrants débutants ou confirmés résidant aux Pays-Bas.

Projets financés : TPE / PME

Annexes –Migration et phénomènes migratoires-nov 2003

Niveau Investissement : 69 000 euros en moyenne.

Fonds propres du migrant : 30 à 50% du montant total de l'investissement.

Phases	Coût
Phase préparatoire	
Sélection et orientation sur l'entrepreneuriat	50 euros
Assistance élaboration du plan d'entreprise	250 euros
Prospection / Etude de marché	Frais de déplacement
Phase de financement	
Intérêts sur prêt	Diffère selon pays
Constitution de garantie	3% / an sur le montant garanti
Frais d'intermédiaire après l'octroi du prêt	500 à 1 000 euros
Phase d'implantation	
Suivi après le démarrage (12 à 18 mois)	Contributions fixes, différent selon le pays
Maximum 15 jours	25 à 50 euros /jour (IntEnt cofinance 125 à 150 euros/j)

Ressources du programme :

Chiffres communiqués pour 2003

1/ DGIS : 1 300 000 euros

2/ UE : 300 000 euros

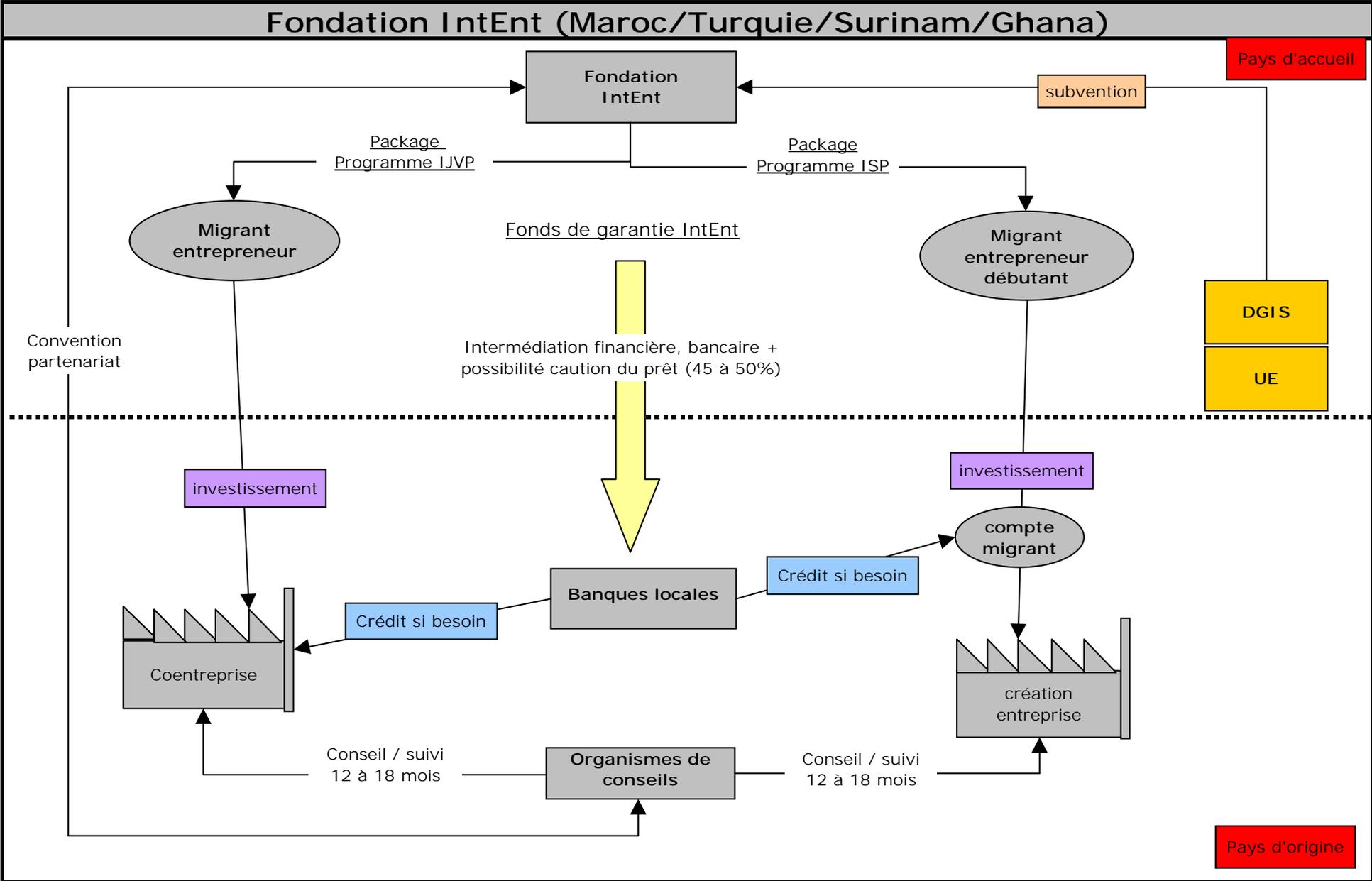
3/ Autres : 150 000 euros

Etat d'avancement et résultats :

Au terme de la période de référence, sur 600* entrepreneurs ayant posé leur candidature :

- 200 ont participé à un programme (au moins en partie)
- 100 ont formulé leur plan d'affaires
- 50 ont présenté leur plan d'affaires finalisé à la Fondation Int Ent et approuvé par cette dernière.
- 40 ont démarré leur activité

(*250 originaires du Surinam ; 150 du Ghana ; 200 Maroc + Turquie)



0.5 Fiche de présentation du programme de la Nacional Financiera

Pays : Mexique

Mots clés : investissement à distance / accompagnement projet / accès financement

Nom du dispositif : « Invierte en México » - programme d'investissement de migrants mexicains des Etats-Unis dans une entreprise au Mexique.

Date de l'opération : démarrage juin 2003

Partenaires : Nacional Financiera / Fideicomiso / Etats de Hidalgo, Jalisco et Zacatecas au Mexique

Financement : Banque Interaméricaine pour le Développement (BID) / Fonds multilatéral d'investissement (FOMIN)

Dispositif : investissement de l'épargne du migrant dans une des entreprises sélectionnées par Nafin (*via* Fideicomiso) localisée dans la ville/région d'origine.

Nacional Financiera : banque de développement pour la promotion et développement des micro, petites et moyennes entreprises mexicaines des secteurs industriels, commercial et des services. Elle permet l'accès au financement, à la formation et fournit une assistance technique ; mais octroie très rarement des crédits (seulement si impact régional fort).

Mode d'intervention générale : médiation entre entreprises et intermédiaires financiers (institutions bancaires ou non bancaires). Un programme de garantie permet également d'obtenir des ressources à long terme auprès des banques commerciales.

Pour ce programme, Nafin sélectionne des entreprises déjà soutenues par la banque ainsi que celles en création et offre ses services habituels :

- appui/conseil dans la formulation du projet
- formation / assistance technique (*via* Internet)
- accès au financement (crédit complémentaire, garantie de Nafin).

Fideicomiso (contrat privé permettant la mise en commun d'actifs ou d'activité, la quasi-totalité des IMF au Mexique est constitué sous cette forme) :

- définit les critères de sélection et l'appui nécessaire pour la réalisation du programme
- établit avec le migrant le plan d'affaires et le plan stratégique

FOMIN : le Fonds soutient des institutions financières latino-américaines formelles et des ONGs (formation, de transfert de technologie...). Le Fomin fournit une assistance technique à Nafin dans le cadre de ce programme.

Ce programme offre la possibilité :

- pour un non entrepreneur, d'investir dans une petite entreprise ou sur une franchise (pharmacies, librairies, cafétéria, restaurant, parfumerie...).
- pour un entrepreneur, d'investir en capital-risque (entreprise mexicaine de 80 à 100 salariés ou entreprise d'exportation vers les EU)

Le migrant peut investir depuis les Etats-Unis dans des projets productifs, viables, rentables et participer ainsi au développement :

- de projets d'entreprise (extension ou création d'activités)
- de projets financiers (fonds de développement pour microentrepreneurs ; fonds de garanties complémentaires ; fonds de placement)

Cibles : tous migrants mexicains résidant aux Etats-Unis d'Amérique, entrepreneur confirmé ou non

Projets financés : TPE / PME / PMI

Ressources du programme :

2,2 millions de dollars (répartis dans les trois Etats concernés, soit 733.000\$)

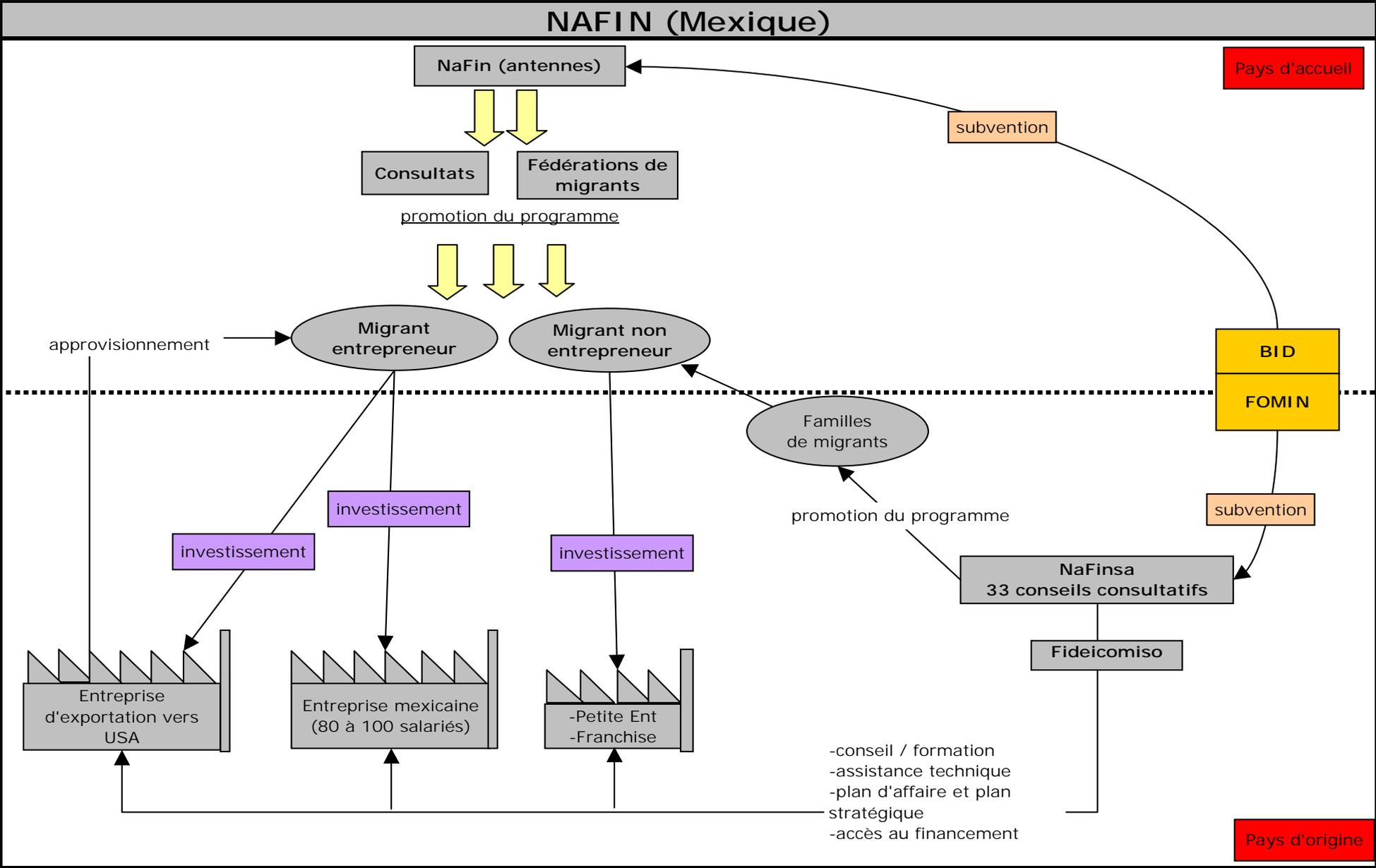
- 87 000 USD : élaboration d'un diagnostic et plan stratégique pour la promotion de nouveaux projets ;
- 300 000 USD : études de faisabilité et évaluation des projets ;
- 346 000 USD : activités de promotion / diffusion / administration et coordination du Programme

Etat d'avancement et résultats :

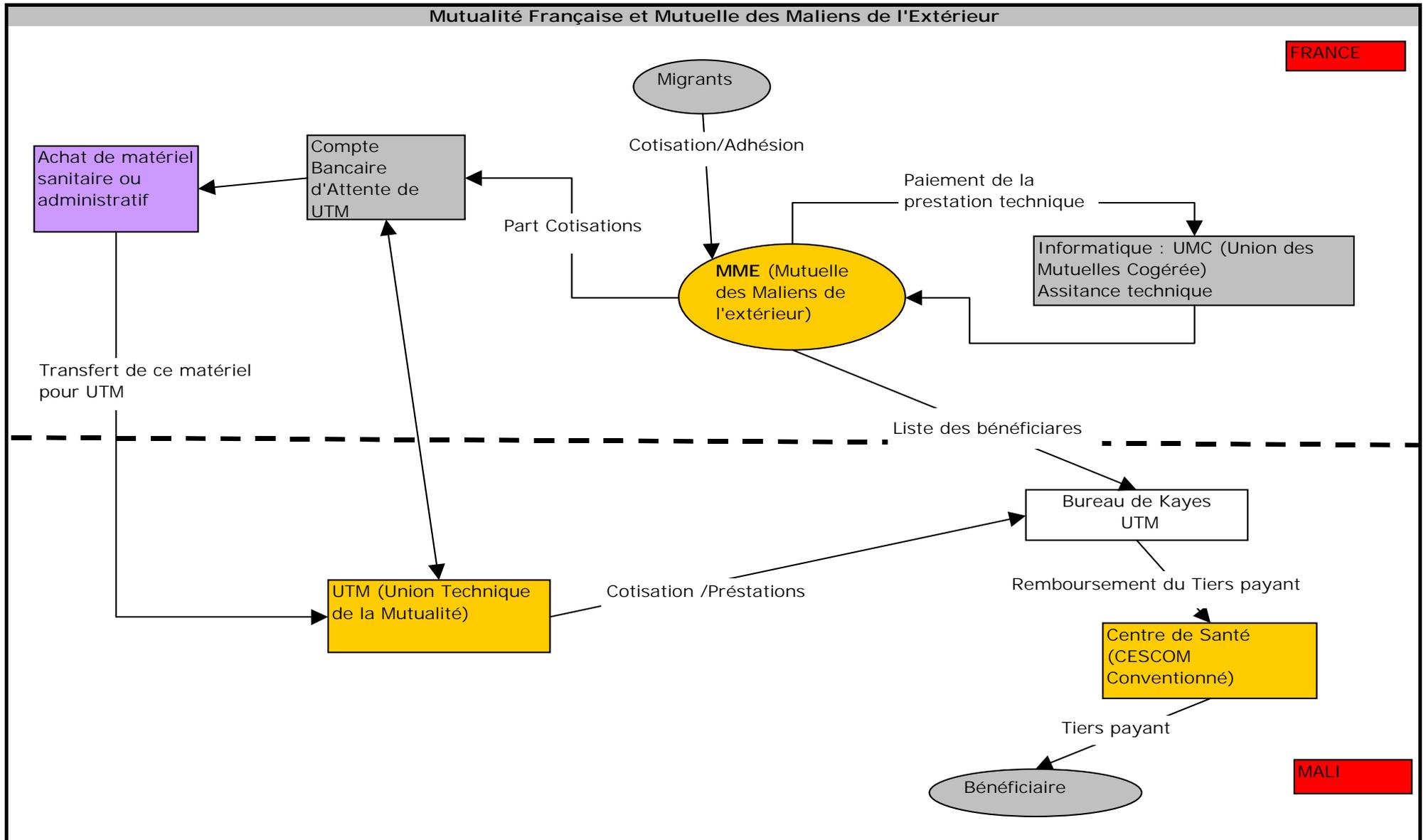
Peu d'éléments recueillis, le projet est en phase de démarrage (décembre 2003).

A l'heure actuelle : 37 projets d'investissement dont 9 vont démarrer leur activité en décembre 2003.

Objectif : recueillir 200 à 300 demandes d'ici fin 2004.



0.6 Schéma « Mutuelle des Maliens de l'Extérieur »



0.7 Fiche de présentation du dispositif mis en place par le PASECA

Pays : Mali

Mots clés : transferts sécurisés / constitution épargne locale / accès au financement / accès au logement

Nom du dispositif : système de transferts individuels et collectifs de l'épargne des migrants à leur famille dans le cadre du "Programme d'appui à la mise en place d'un système d'épargne et de crédit autogéré dans le Cercle de Kayes (PASECA)"

Date de l'opération : 1^{ère} phase 1998/2003 - 2^{nde} phase 2003/2005

(démarrage système de transfert en 2000)

Partenaires : PASECA - Réseau des Caisses villageoises d'épargne et de crédit (CVECA) / Centre International de Développement et de Recherche (CIDR) / Crédit Agricole / Banque Nationale du Développement Agricole (BNDA) / Banque Of Africa (BOA)

Financement : sur ligne AFD

Dispositif : mise en place d'un système de transferts individuels et collectifs de l'épargne de migrants maliens originaires de la région de Kayes au Mali vers une caisse villageoise du réseau des CVECA.

PASECA : Le programme a pour objectif de favoriser l'accès des populations du Cercle de Kayes à des services financiers pour permettre le développement d'activités génératrices de revenus. Il a été initié en partenariat avec trois associations inter-villageoises (ORKIK/ADD/ et Benkali) et le GRDR, avec pour objectif de valoriser l'épargne financière des migrants.

CIDR : Un des domaines d'intervention du CIDR est l'appui à la mise en place des systèmes financiers décentralisés (caisses villageoises d'épargne et de crédit autogérées, système de crédit solidaire, appui aux systèmes financiers traditionnels). Le CIDR a participé au développement des réseaux des CVECA au Mali (Pays Dogon, Première Région, région de Kayes, zone Office du Niger). Dans le cadre du PASECA, il fournit :

- des services d'appui/conseil ;
- réalise des audits organisationnels;
- supervise l'application du contenu de la convention BNDA/CIDR.

Dans le pays d'accueil :

Deux responsables par village sont désignés pour la collecte de l'épargne des migrants. L'argent collecté est déposé au Crédit Agricole, lequel organise le transfert collectif ou individuel par virement au compte de la CVECA à la BNDA à Bamako.

Dans le pays d'origine :

La BNDA (Bamako) opère un transfert vers le compte CVECA de la BOA (Kayes)³. La BOA (Kayes) effectue un transfert vers la caisse villageoise. Les CVECA concernés délèguent à deux responsables désignés le rapatriement des fonds.

³ L'ouverture depuis un mois d'une agence BNDA à Kayes facilite les transactions entre les comptes de Bamako et de Kayes et permet de diminuer les coûts.

Les migrants ouvrent un compte collectif à la CVECA de leur village et effectue un dépôt de 200 000 Fcfa bloqué pour couvrir le risque lié au transfert des fonds du compte à Kayes vers la caisse.

Chaque migrant ouvre un compte individuel au sein de la caisse villageoise. Le migrant désigne un mandataire, lequel ouvre un compte dans la CVECA et a donc également accès aux produits proposés par la Caisse et ceci aux conditions habituelles pratiquées par l'IMF (cf. schéma PASECA : crédit d'urgence / crédit investissement, équipement, fonds de roulement / crédit logement).

Circuit	Tarification
. si virement bancaire du compte du migrant > Crédit Agricole	2,3 euros
. si dépôt de la collecte au Crédit Agricole pour transfert	gratuit
. transfert Crédit Agricole > BNDA Bamako (quelque soit le montant)	8,76 euros
. virement Compte CVECA BNDA/Bamako > Compte CVECA BOA/Kayes (*)	(*)
. virement Compte CVECA BNDA Bamako > Compte CVECA BNDA Kayes	gratuit
. rapatriement fonds compte BNDA Kayes > caisse villageoise	2% / 5% (**)

(*) Ce coût n'a plus lieu d'être du fait de l'installation de la BNDA à Kayes.

(**) 2% si transfert vers le compte du migrant et 5% si transfert vers le compte du mandataire.

Délai de la transaction : Le délai est ramené, théoriquement, de 8 jours (10 à 15 en réalité) à 48h ; et à 24h si le migrant envoi un fax de l'ordre de virement. Ce système de fax nécessiterait alors la mise en place d'un fonds de roulement auprès de la caisse du village.

Cibles : migrants maliens originaires de la région de Kayes

Projets financés : activité génératrices de revenus ; microentreprise

Ressources du programme :

L'AFD finance à hauteur de 1,22 millions d'euros le PASECA, appuyé par le CIDR. Le système des transferts est un des volets du programme. Il n'y a pas de précision sur la décomposition et l'affectation.

Etat d'avancement et résultats :

Le système de transfert a démarré en 2000. Neuf caisses villageoises sont concernées par le programme. L'objectif est de toucher à terme 30 caisses. Les données fournies pour la période 2000/2002 indiquent un montant de transfert de :

- 1 560 000 Fcfa en 2000 ;
- aucun virement en 2001 ;
- 5 603 105 Fcfa en 2002.

Le montant minimum viré a été de 50 000 Fcfa et le montant maximum de 5 500 000 Fcfa. Les transferts entre le Crédit Agricole et la BNDA peuvent se faire à tout moment, mais la proposition du projet était de le faire mensuellement.

Il sera possible d'obtenir ultérieurement des données plus précises *via* le PASECA (montant des transferts / nombre et type de crédits accordés / niveau d'investissement, etc.)

Perspectives

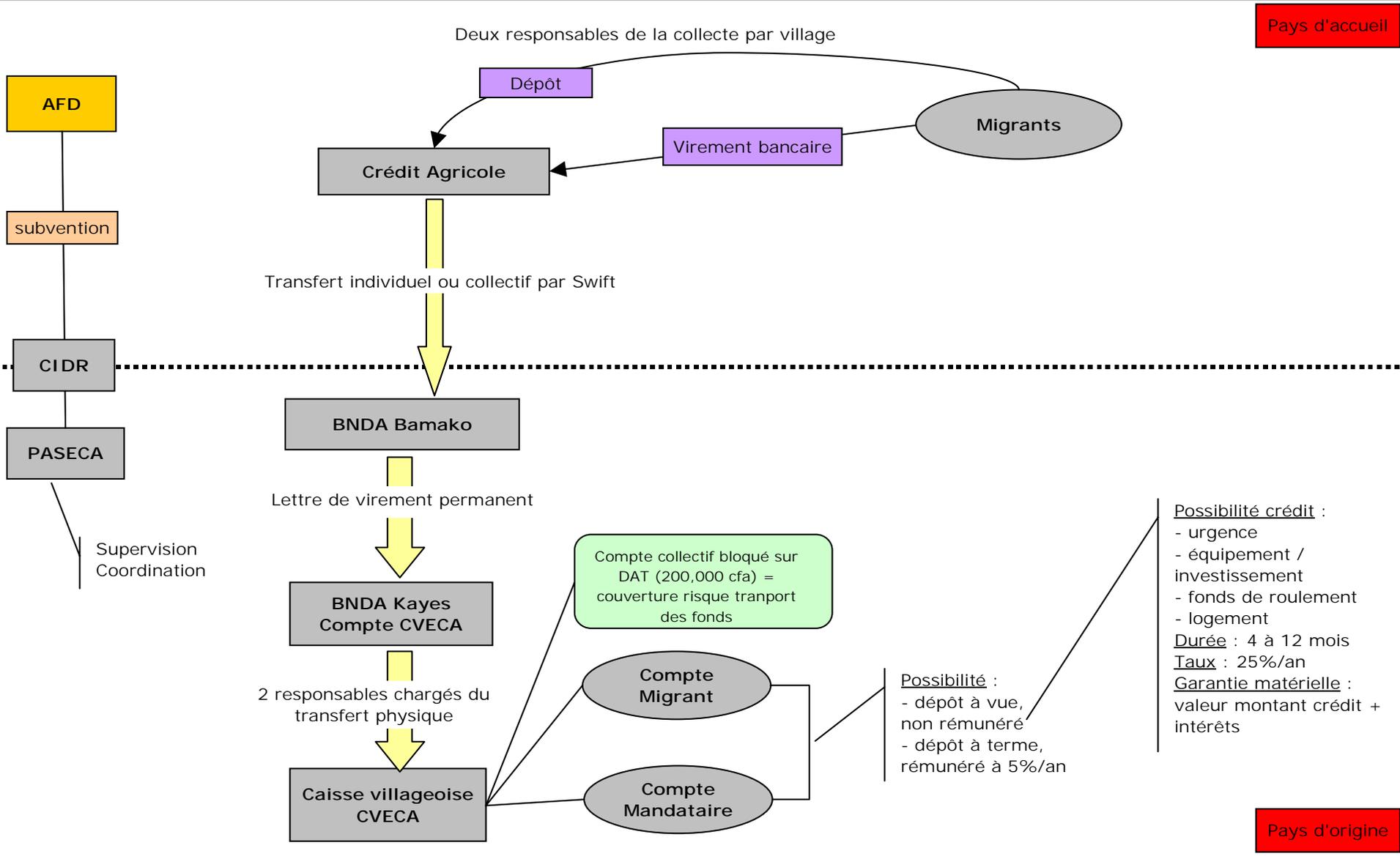
Ce service est spécifique à la région de Kayes, la demande émane essentiellement de migrants originaires de Kayes. Il n'y a pas de prolongements prévus à d'autres pays où intervient le CIDR, ni même d'autres régions du Mali.

Une réflexion est menée au sein du PASECA sur la possibilité d'améliorer le dispositif mis en place par la création d'une association de migrants en France. Cette association jouerait le rôle d'interface entre les migrants et les caisses villageoises. Elle aurait à sa charge l'organisation, la gestion et le contrôle de cette activité, en lien direct avec les Caisses. Ce système permettrait au migrant d'accroître sa visibilité quant aux transactions effectués (transfert, remboursement crédit...).

Le PASECA réfléchit également à un rapprochement possible avec le système d'investissement à distance mis en place par le PMIE (PS Eau / GAME).

PASECA (Cercle de Kayes-MALI)

Pays d'accueil



0.8 Fiche de présentation du PMIE

Pays : Mali / Sénégal

Mots clés : transferts sécurisés / investissement à distance / promotion entrepreneuriat local / accompagnement projet / aide à la gestion / accès au financement

Nom du dispositif : « Investissement à distance » - Programme Migration et Investissement Économique (PMIE)

Date de l'opération : 2001/2003

Partenaires : Programme Solidarité Eau / Groupe d'appui à la micro entreprise (GAME) / Banque Nationale pour le Développement Agricole (BNDA-Mali) / Crédit Mutuel du Sénégal (CMS) / Banque internationale pour le commerce et l'industrie (BICIM, filiale BNP) / Association pour la Formation, l'Insertion et le développement rural en Afrique (AFIDRA) / Collectif Ingénieurs Développement Sahel (CIDS) / Cadres Sans Frontières Afrique (CSFA)

Financement : Ministère Affaires Étrangères *via* le FSP Codéveloppement Mali ; Ministère des Affaires Sociales / Caisse des dépôts et consignations (CDC)

Dispositif : permettre à un migrant de cautionner, par son épargne, le projet économique porté par un promoteur local dans le pays d'origine. Le porteur de projet peut également être le migrant.

PS Eau : cette ONG dans le cadre du « Programme Migration et Initiative Economique », identifie les candidats cautionnaires et assure le lien entre le migrant et l'opérateur d'appui.

GAME : les membres de ce groupement informent, orientent et accompagnent les migrants pour qu'ils s'inscrivent dans le dispositif.

Comité de pilotage du PDLM : il analyse l'aspect technique du projet d'entreprise. Il est composé de représentants de l'Office des migrations internationales (OMI), du SCAC et de l'opérateur local d'appui (Afidra/CIDS/CSFA).

Des études préalables en 2000 ont permis de mettre en évidence : le profil des migrants investisseurs à distance ; leurs pratiques ; les stratégies d'investissement ; les domaines d'activités ; les modes de gestion. Les difficultés apparues ont été essentiellement le manque d'accompagnement technique et la déconnexion avec le système bancaire.

Dans le pays d'accueil :

- Phase d'identification et montage du projet d'entreprise (GAME/PS Eau) ;
- Phase d'accompagnement par un membre du GAME si le porteur de projet est le migrant ;
- Constitution de l'épargne du migrant en vue de garantir le projet (50% du crédit).

Dans le pays d'origine :

- Réalisation de l'étude de faisabilité avec l'opérateur d'appui ;
- Avis du comité de pilotage et, si favorable, transmission du dossier à la banque partenaire ;

Annexes –Migration et phénomènes migratoires-nov 2003

- Ouverture de deux comptes, l'un pour le migrant (transfert bancaire de la garantie vers la banque partenaire sur le compte du migrant rémunéré à 4/5% l'an) ; l'autre pour le promoteur en vue du remboursement du crédit ;
- Suivi du projet pendant un an par l'opérateur d'appui (rémunéré par le Scac).

Caractéristiques du crédit	Sénégal	Mali
Taux intérêt	2% / mois sur capital restant dû	12/14% par an hors taxes
Durée amortissement	maximum 36 mois	maximum 36 mois
Niveau garantie	50% du crédit	50% du crédit
Rémunération garantie	DAT : 5% sur 13 mois	PEL : 3,5 %
Frais dossiers	1.5% du prêt et 0,5% pour le fonds de mutualisation	<i>Donnée non spécifiée</i>
Plafond crédit	5 millions cfa	8 millions cfa

Cibles : migrants installés en famille en France et bénéficiant d'une situation professionnelle et familiale stables.

Projets financés : micro-entreprises, TPE (milieu urbain)

Ressources du programme : Non communiqué

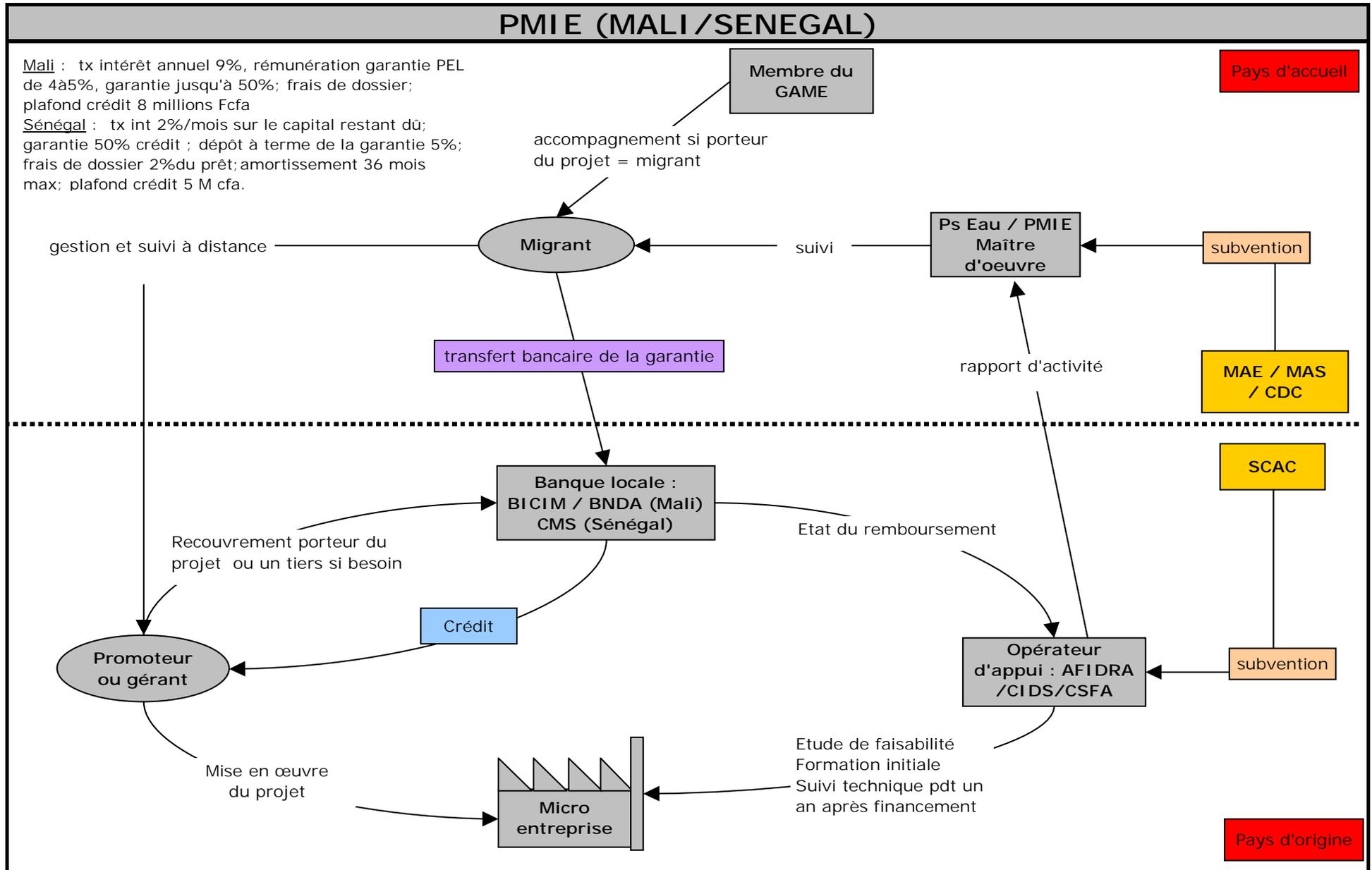
Etat d'avancement et résultats :

Seuls deux projets (sur une vingtaine) sont en cours de réalisation :

- 1 projet de bâtiment en attente de financement du CMS (Sénégal)
- 1 projet extension de commerce accepté par la BNDA Kayes (Mali)

Perspectives :

Ce dispositif vise à s'élargir aux autres pays d'Afrique et d'autres partenaires. Une réflexion à ce sujet est en cours avec des acteurs de l'économie solidaire (COFIDES NORD SUD) ainsi que sur le rapprochement avec le système mis en place par le PASECA.



1.9 Fiche de présentation des Centres régionaux d'investissement (CRI) au Maroc⁴

L'expérience des Centres Régionaux d'investissement au Maroc : une action innovante en matière de l'appui à l'investissement⁵

Le premier Centre Régional d'Investissement (CRI) du Maroc a été inauguré le 23 août 2002 par Sa Majesté le Roi Mohamed VI à Casablanca. Ce centre a mis en place un système d'information et un dispositif d'aide et de soutien à la création et à l'investissement. Le premier bilan établi en octobre 2003 montre que les procédures de création d'entreprise ont été considérablement simplifiées ; La création d'entreprise est passée d'une semaine à 2à3 jours grâce au guichet unique réussissant les services des principales administrations intervenant dans tout processus d'investissement.

Il existe 16 centres régionaux d'investissement au Maroc et leur création a suivi celle du CRI de Casablanca. En novembre 2002, tous les CRI étaient opérationnels. En plus des sièges, certains CRI disposent également d'antennes lorsque les besoins en investissement sont importants dans certains localités. C'est par exemple le cas du CRI d'Agadir qui dispose d'une antenne à Ouarzazate et celui du CRI de Doukala qui dispose d'une antenne à El Jadida.

Pour pouvoir contribuer efficacement au développement économique et social de la Région à travers le soutien aux investissements et aux investisseurs, le Centre Régional d'Investissement a étendu son champ d'intervention en fixant plusieurs attributions au Guichet d'aide aux projets d'investissement.

Le Guichet d'aide aux projets d'investissement est chargé d'accueillir, d'orienter, d'informer et d'assister les investisseurs pour la concrétisation de leurs projets d'investissement

Les principales missions dévolues au guichet d'aide aux projets d'investissement sont :

- ▶ Fournir toutes les informations utiles pour l'investissement régional,
- ▶ Étudier toutes les demandes d'autorisations administratives ou préparer tous les actes administratifs nécessaires à la réalisation des projets d'investissement dans les secteurs industriels, agro-industriels, miniers, touristiques, artisanaux et d'habitat, lorsqu'il s'agit d'investissement dont le montant est inférieur à 200 millions de Dhs, et afin de permettre au Wali de délivrer les autorisations ou de signer les actes administratifs afférents à ces investissements.
- ▶ Étudier et préparer pour les investisseurs, les projets de contrats et de conventions à conclure avec l'Etat (dont le montant est égal ou supérieur à 200 millions de Dhs) et les transmet à l'Autorité Gouvernementale compétente pour approbation, en vue de faire bénéficier l'investisseur des avantages particuliers.
- ▶ Suivi effectif des projets d'investissement,
- ▶ Proposer des solutions amiables aux différends entre les investisseurs et les administrations ;
- ▶ Assistance dans la localisation des sites pour l'implantation des projets d'investissement.

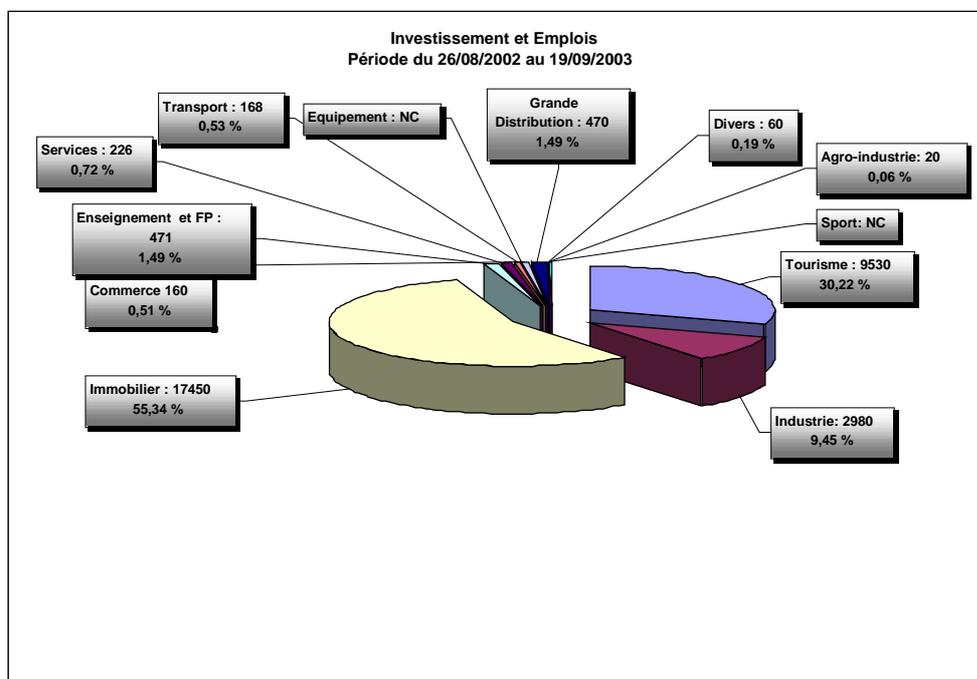
Aussi, dans le cadre de la politique de décentralisation des pouvoirs ont été délégués aux Walis des Régions en matière d'investissement.

Le bilan de cette première année d'existence du CRI de Casablanca est positif puisque 252 projets d'investissement ont été déposés. Le montant total de ces investissements s'élève à 19648,48 millions de dirhams, alors que les emplois prévus dépassent le chiffre de 31535

⁴ Informations recueillies grâce à une mission de Nadia Bentaleb (GRET).

⁵ Cet encadré a été réalisé à partir des informations disponibles dans le CD-Rom : Guide de l'investisseur, Casablanca Capitale de l'investissement, Centre Régional d'investissement, Octobre 2003. Nous tenons à remercier Monsieur Mouaad Jamaï et Monsieur Chater Abdellah pour leur soutien.

(CCNews, octobre 2003)⁶. Dans le schéma ci-dessus, apparaissent la part des investissements soumis au CRI (en %) et le nombre d'emploi créé par secteur d'activité pour la période du 26/08/2002 au 19/09/2003



Source : CRI, 2003.

Au niveau national, 4326 entreprises ont été créées par les 16 CRI au premier semestre 2003.

Le portail du CRI : E-CRI (www.casainvest.ma)

Le site du CRI-Casablanca fournit toutes les informations nécessaires aux visiteurs, créateurs d'entreprises, investisseurs et porteurs de projets, pour accomplir les procédures de création et d'investissement.

Très riche en informations sur la Région du Grand Casablanca, il présente les opportunités et avantages d'investir dans la Région, les secteurs porteurs et stratégiques, ainsi que les dispositifs de financement, les procédures douanières, de mise à niveau... Ce site constamment mis à jour, est un outil de communication visité aussi bien pour les marocains résidents à l'étranger que les nationaux et les étrangers.

E-CREA et E-INVEST

Les services E-CREA et E-INVEST permettent d'accomplir l'ensemble des formalités en ligne.

Le Centre Régional d'Investissement de Casablanca, dans le cadre des objectifs qu'il s'est assigné pour accomplir sa mission de simplification des procédures s'est doté d'un Système d'Information permettant un suivi permanent et en temps réel des projets d'investissement.

Ce système d'information couvre les domaines en rapport avec l'activité du Centre notamment le suivi des montages et du traitement des dossiers d'investissements ainsi la coordination entre les différentes administrations concernées.

Pour doter le CRI de moyens d'analyse et de projection de l'investissement, le système installé va au-delà de la gestion administrative des dossier et intègre la planification et le suivi des

⁶ CCNews : le Magazine du CRI de Casablanca, Octobre 2003.

réalisations des différents projets qu'ils soient portés par des promoteurs privés ou publics et particulièrement ceux coordonnés par la Wilaya.

Le système d'information mis en place permettra de renforcer la transparence et l'efficacité des procédures, faciliter l'accomplissement des démarches, réduire les délais et de suivre la réalisation et l'aboutissement des projets. Il constituera une base d'information permanente aux investisseurs et à tous les acteurs régionaux et nationaux.

La technologie choisie par le CRI est une production "100% Made in Morocco" qui a fait ses preuves depuis plusieurs années sur le plan international. Elle dote le système d'un moteur proactif qui, à partir de la modélisation des procédures en vigueur pour les différents types de projets et de leur organisation par région, préfecture et commune, est en mesure d'identifier les éventuelles failles et points de discordances et participer activement par suite à dégager les dispositions pour leur résolution et harmonisation.

La mise en œuvre du système d'information s'est faite grâce à une étroite collaboration depuis plusieurs mois entre le CRI et INVOLYS, un éditeur marocain de logiciels.

Portail E-WILAYA

Le e-gouvernement, ou la e-administration, est l'emploi des technologies de l'Information et de la Communication par l'Administration pour gérer ses relations avec ses administrés et l'ensemble de ses partenaires internes et externes.

Le e-gouvernement, est perçu comme le meilleur instrument pour enterrer définitivement la vieille image du Makhzen et de l'« Idara », et de restaurer la confiance des citoyens dans leur Administration. Cela s'inscrit dans la volonté royale de rapprochement de l'administration marocaine et du citoyen.

C'est dans ce sens que le projet E-WILAYA initié par la Wilaya de la Région du Grand Casablanca et le Centre Régional d'Investissement, vise la mise en œuvre réelle du concept du " A to C " (Administration vers le Citoyen).

Le but est d'avoir un Portail unique dans la Région en premier lieu et dans le Royaume en final qui :

sert de plate forme de liaison entre l'administration et le citoyen

sert aussi de point de liaison inter- administrations

est l'interface de tous les fonctionnaires de la Wilaya et des services rattachés

est une adresse unique de l'investisseur.

En effet, l'objectif serait de permettre aux entreprises et aux citoyens d'obtenir l'ensemble de leurs documents administratifs et autorisations via ce portail (passeports, certificats de résidences...)

Concernant les CRI, le portail comporte deux niveaux:

National ; qui trace la réglementation en vigueur, les accords cadre, la charte des investissements, les procédures....

Régional; chaque CRI, aura à développer un site de proximité, qui comporte, les informations régionales et les signes distinctifs de la région.

Le Business Center

Un Business Center a été équipé au sien du CRI-Casablanca. Situé dans un cadre agréable et doté d'infrastructures les plus modernes, le Business Center est destiné aux promoteurs et aux visiteurs pour rechercher des informations en vue de créer des entreprises ou réaliser un investissement.

Une borne interactive pour la promotion de l'emploi

De par son implication dans l'ensemble des actions menées pour la promotion sur le plan Régional, le CRI-Casablanca en partenariat avec l'Agence Nationale de Promotion de l'Emploi et des Compétences (ANAPEC) a installé auprès de ses guichets une borne interactive qui propose

différents services, dont l'intermédiation on-line et la mise en ligne des profils d'offres d'emploi et autres...

Mise en relations d'affaires

L'idée de créer on-line un espace partenariat au service de tous les investisseurs et créateurs d'entreprises, dans le but de faciliter les opportunités de partenariat et les rencontres susceptibles d'aboutir à la concrétisation de projets.

L'observatoire de la création et de l'investissement

Il s'agit ici de communiquer les statistiques et les résultats du CRI. D'autres chiffres mensuels, semestriels et annuels seront disponibles avec des analyses et des études sectorielles.

Le Forum d'échanges

L'idée est de créer un espace d'échanges et de mise en relations. Il s'agit d'une tribune pour débattre des principales problématiques liées à l'investissement et un moyen de recueillir les remarques et les suggestions.

Le CRI est donc une véritable plate-forme de l'investissement et de la création d'entreprise permettant de simplifier les procédures administratives et les échanges entre les investisseurs et les pouvoirs publics.

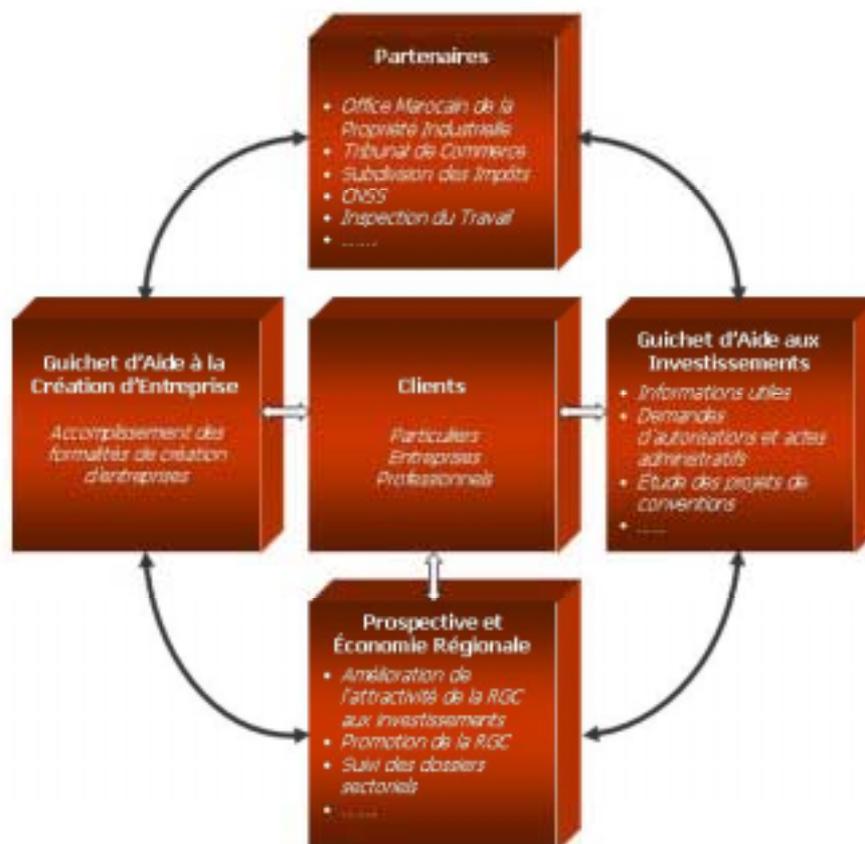


Schéma : Les relations nouées par le CRI, Source :CRI, 2003.

Commission Régionale des investissements

Les procédures suivies en matière d'instruction des dossiers d'investissement conduisent les investisseurs à soumettre leurs projets à différents départements ou organismes en vue de l'obtention des autorisations administratives exigibles pour la réalisation des projets d'investissement. Cet examen séparé des dossiers conduit les promoteurs à modifier de façon continue leurs projets (plans, consistance etc.).

Partant de ce constat et dans le but de faciliter la tâche aux investisseurs, une Commission Régionale des investissements animée par le Directeur du Centre Régional d'Investissement a été mise en place.

C'est ainsi que le projet d'investissement est traité dans sa globalité (partie foncière, urbanistique, etc.).

Conformément aux dispositions de la Lettre Royale qui stipule "*...le Centre régional d'investissement, placé sous l'autorité du wali, qui constitue l'administration territoriale interlocutrice privilégiée pour les investisseurs, doit être géré par un haut fonctionnaire ... animera et dirigera une commission régionale regroupant les délégués régionaux des administrations concernées par l'investissement et les autorités locales compétentes...* "

Cette commission regroupe outre le Centre Régional d'Investissement et l'Agence Urbaine, les Autorités Locales et les Délégations Régionales concernées par l'investissement. Cette Commission procède de façon régulière à l'examen des projets d'investissement que le Centre lui soumet.

REGIME DES INVESTISSEMENTS ETRANGERS

Le CRI a défini des mesures spécifiques favorables à l'investissement des Marocains Résidents à l'étranger.

Il est institué aux investissements réalisés au Maroc par les MRE en devises, un régime de convertibilité.

Le régime de convertibilité garantit aux investisseurs concernés, sans aucune autorisation préalable, l'entière liberté pour :

- La réalisation de leurs opérations d'investissement au Maroc;
 - La réalisation des revenus produits par ces investissements;
 - Le retransfert du produit de liquidation ou de cession de leurs investissements.

L'investissement des MRE peut revêtir les formes suivantes:

- Création de société (conformément aux dispositions légales ou réglementaires en vigueur) ;
- Prise de participation au capital d'une société en cours de formation ;
- Souscription à l'augmentation de capital d'une société existante ;
- Création d'une succursale ou d'un bureau de liaison ;
- Acquisition de valeurs mobilières marocaines ;
- Apport en compte courant d'associés en numéraires ou en créances commerciales ;
- Concours financiers à court terme non rémunérés ;
- Prêts en devises contractés conformément à la réglementation des changes ;
- Acquisition de biens immeubles ou de droits de jouissance rattachés à ces biens ;
- Financement sur fonds propres de travaux de construction ;
- Création ou acquisition d'une entreprise individuelle ;
- Apport en nature.

Ces opérations peuvent être effectuées dans tous les secteurs d'activité économique.

Les investissements des MRE peuvent être financés: soit en Devises par cession de devises à Bank Al Maghrib ou par débit d'un compte en devises ou d'un compte en dirhams convertibles.

Le CRI assimile un investissement en devise :

- ❑ les consolidations de compte courant d'associés, les incorporations de réserves, de reports à nouveau ou de provisions devenues disponibles, dans la mesure où les montants correspondants revêtent le caractère transférable;
- ❑ les consolidations de créances commerciales matérialisées par l'importation de biens ou matériels régulièrement effectuée et n'ayant pas donné lieu à règlement en devises;
- ❑ les consolidations de créances au titre de l'assistance technique étrangère, matérialisées par les brevets, licence d'exploitation, marque de fabrique, know-how, etc. dûment concédés par des entreprises étrangères;
- ❑ la part de l'investissement financée par débit de Compte Convertible à terme : les investisseurs peuvent acquérir librement des comptes convertibles à terme en vue du financement partiel, à hauteur de 50% de leurs opérations d'investissement au Maroc. Le reliquat est couvert par cession de devises à

Transfert des revenus d'investissement

Dans le cadre de la réglementation des changes, les investissements réalisés par les MRE financés en devises bénéficient de la :

- Garantie de transfert des revenus nets d'impôts, sans limitation de montant et de durée. Ces revenus sont les dividendes, jetons de présence, revenus locatifs, bénéfices, intérêts produits,
- Garantie de retransfert du produit réel de cession ou de liquidation, c'est à dire, il y a une garantie de transfert pour:
 - L'apport en capital effectué en devises convertibles;
 - L'apport effectué par débit de Comptes Convertibles à Terme;
 - Les plus-values nettes de cession.

Les transferts se font après paiement des impôts et taxes en vigueur au Maroc.

Les opérations de cession ou de liquidation des investissements des MRE, réalisés au Maroc, sont libres.

Les règlements sont réalisés au moyen de devises cotées par Bank Al Maghrib :

- Soit par voie de transfert au profit du bénéficiaire étranger;
- Soit par crédit d'un compte en devises ou d'un compte étranger en dirhams convertibles ouvert dans les livres d'une banque au nom du bénéficiaire étranger;
- Soit au moyen de la carte de crédit internationale dans les cas prévus par la réglementation des changes.

Les comptes en devises et les comptes étrangers en dirhams convertibles sont ouverts sans autorisation de l'Office des Changes au nom de personnes physiques ou morales de nationalité étrangère résidentes ou non résidentes.

Les "Comptes Convertibles à Terme" sont des comptes destinés à recevoir les fonds appartenant à des personnes physiques ou morales étrangères non-résidentes et qui ne bénéficient pas de la garantie de retransfert. Ces comptes sont ouverts sans autorisation de l'Office des Changes au nom des personnes étrangères non-résidentes intéressées.

La charte d'investissement

La charte de l'investissement promu par le CRI a pour objectif de fixer l'action de l'Etat en matière de promotion des investissements pour les dix années à venir. Elle remplace les codes des investissements des différents secteurs, à l'exception du secteur agricole. Le CRI a défini des incitations liées à la phase de création et des incitations liées à la phase d'exploitation.

Les incitations liées à la phase de création concernent :

Les Droits d'Enregistrement :

- Exonération pour les actes d'acquisition de terrain destinés à la réalisation d'un projet d'investissement.
- Application d'un taux de 2,5% pour les actes d'acquisition des terrains destinés à la réalisation d'opération de lotissement et de construction.
- Application d'un taux de 0,5% pour les apports en sociétés à l'occasion de la constitution ou de l'augmentation du capital.

- ***Droits de Douane***

Ils concernent l'importation des biens d'équipement, matériels, outillage, parties, pièces détachées et accessoires, considérés comme nécessaires à la promotion et au développement de l'investissement.

- Droit d'importation : 2,5% ou 10% en fonction de la liste où se trouve le matériel et biens d'équipement.
- Prélèvement fiscal à l'importation : exonération.

- ***Taxe sur la Valeur Ajoutée (TVA)***

Exonération ou remboursement pour les biens d'équipement, matériels et outillage acquis localement ou importés.

- ***Impôt des Patentes***

- Suppression de la Taxe Variable
- Exonération pendant les 5 premières années d'exploitation pour toute personne physique ou morale exerçant une activité professionnelle, industrielle ou commerciale.

- ***Taxe urbaine***

- Exonération pendant 5 ans à compter de l'achèvement ou l'installation, des constructions nouvelles, des additions de constructions ainsi que les machines et appareils faisant intégrante des établissements de production de biens ou de services. L'impôt de la PSN est supprimé pour les bénéfices des sociétés passibles de l'impôt sur les sociétés.
- Toutefois les bénéfices et revenus totalement exonérés de l'IS sont passibles d'une contribution au taux de 25% du montant de l'IS normalement exigible.

Incitations liées à la phase d'exploitation

- ***Participation à la Solidarité Nationale (PSN)***

- L'impôt de la PSN est supprimé pour les bénéfices des sociétés passibles de l'impôt sur les sociétés.
- Toutefois les bénéfices et revenus totalement exonérés de l'IS sont passibles d'une contribution au taux de 25% du montant de l'IS normalement exigible.

- ***Impôt sur les Sociétés (IS) et Impôt Général sur le Revenu (IGR)***

a- les entreprises exportatrices de produits et de services bénéficient d'une :

- Exonération totale pendant 5 ans à compter de l'exercice au cours duquel la première opération d'exportation a été réalisée. L'exonération s'applique au chiffre d'affaires réalisé à l'exportation.
- Réduction de 50% au-delà de 5 ans.

Toutefois, en ce qui concerne les entreprises exportatrices de services (toute opération exploitée ou utilisée à l'étranger), l'exonération et la réduction ne s'appliquent qu'au chiffre d'affaires réalisé en devises.

- b- les entreprises artisanales dont la production est le résultat d'un travail essentiellement manuel bénéficient d'une réduction de 50% de l'IS ou de l'IGR pendant les 5 premières exercices suivant la date de leur exploitation et ce, quel que soit le lieu d'implantation.
- c- Les entreprises qui s'implantent dans les préfectures et provinces dont le niveau d'activité économique exige un traitement fiscal préférentiel bénéficient d'une réduction de 50% de l'IS ou de l'IGR pendant les 5 premiers exercices suivant la date de leur exploitation.

Selon les décrets n° 2-98-520 du 30 juin 1998. BO n° 4599 bis du 1/7/98. et le Décret n° 2-99-242 du 30 juin 1999. BO n° 4704 du 1/7/99, ces préfectures ou provinces sont :

AL HOSEIMA, BERKANE, BOUJDOUR, CHEFCHAOUEN, ES MARA, GUELMIM, JERADA, LAAYOUNE, LARACHE, NADOR, OUED EDDAHAB, OUJDA ANGAD, TANGER-ASSILAH, BNI MAKADA, TAN TAN, TAOUNAT, TAOURIRT, TATA, TETOUAN.

Avantages additionnels

Prises en charge par l'Etat de certaines dépenses : en plus des avantages prévus ci-dessus par la charte d'investissement, les entreprises qui ont conclu un contrat avec l'Etat bénéficient également d'une :

- Exonération partielle des dépenses d'acquisition des terrains nécessaires à la réalisation de l'investissement, des dépenses d'infrastructure externe et des frais de formation professionnelle. Le contrat Etat-Entreprise est conclu lorsque le programme d'investissement est très important en raison de son montant, du nombre d'emplois créés, de la région dans laquelle il doit être réalisé, de la technologie dont il assurera le transfert ou de sa contribution à la protection de l'environnement.
- Prise en charge par l'Etat d'une partie du coût d'aménagement des zones industrielles implantées dans les provinces et les préfectures dont le niveau de développement économique justifie une aide particulière de l'Etat.
-

Mesures d'ordre administratif et foncier

- Création d'un « Fonds de Promotion des Investissements » pour comptabiliser les opérations afférentes à la prise en charge par l'Etat du coût des avantages accordés aux investisseurs dans le cadre du régime des contrats d'investissement ainsi qu'aux dépenses nécessitées par la promotion des investissements.
- Création d'un « Organe Administratif », chargé de l'accueil, de l'orientation de l'information et de l'assistance des investisseurs ainsi que de la promotion des investissements.
- Constitution d'une « Réserve Foncière » destinée à la réalisation de projets d'investissement et la définition de la participation de l'Etat à l'acquisition et l'équipement des terrains nécessaires à l'investissement.

Tableau Récapitulatif de la Charte de l'Investissement

Incidations	Avantages	Objet
Incidations fiscales		
Droits de douane	2,5% ou 10% au maximum	Biens d'équipement, matériels et outillage, parties, pièces et accessoires.
Prélèvement Fiscal à L'Importation "PFI"	Exonération	Idem
TVA	Exonération ou remboursement	Biens d'équipement, matériels et outillage acquis localement ou à l'étranger.
Droit d'enregistrement	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Exonération ◆ 0,5% ◆ 2,5% 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Actes d'acquisition de terrains pour investissement. ◆ Apport pour la constitution ou l'augmentation du capital. ◆ Actes d'acquisition de terrains pour lotissement et construction.
patente	Exonération pendant les 5 premières années	Activité professionnelle, industrielle ou commerciale.
Taxe urbaine	Exonération pendant 5 ans	Construction nouvelles, addition de construction, machines et appareils de production.
Impôt sur les Sociétés IS ou Impôt Générale sur le Revenu IGR	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Exonération pendant 5 ans, puis réduction de 50% ◆ Réduction de 50% durant les cinq premières années. 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Entreprises exportatrices de produits et services ◆ Entreprises artisanales, ◆ Entreprises installées dans les préfectures ou provinces dont le niveau éco. Exige un régime fiscal préférentiel.
Provision pour investissement (1)	En franchise de l'IS ou l'IGR	
Amortissement	Application amortis. Dégressif.	Biens d'équipement
Incidations financières		
<ul style="list-style-type: none"> ◆ Prise en charge partielle par l'Etat dans le cadre de contrat Etat-entreprises (2) ◆ Prise en charge partielle par l'Etat du coût d'aménagement des zones industrielles. 		<ul style="list-style-type: none"> ◆ Coût d'acquisition du terrain destiné à la réalisation du projet ; dépenses d'infrastructures externes ; frais de formation professionnelle. ◆ Dans les provinces et préfectures dont le niveau de développement économique justifie une aide particulière de l'Etat.
Réglementation des changes		
<ul style="list-style-type: none"> ◆ Garantie de transfert des bénéfices nets d'impôt sans limitation de montant ni de durée. 		Investissements effectués en devises réalisés par les étrangers rési-

◆Garantie de transfert du produit de cession ou de liquidation totale ou partielle.		dants ou non et par les marocains établis à l'étranger.
---	--	---

Source : CRI, 2003

- 1) La provision pour investissement peut atteindre 20% du bénéfice fiscal et doit représenter au maximum 30% de l'investissement projeté en biens d'équipement, matériels et outillages.
- 2) La prise en charge par l'Etat se fait dans le cadre d'un contrat Etat-Entreprise lorsque l'investissement revêt une certaine importance en raison de son montant ou donne lieu à la création de nombreux emplois stables.

Piste pour l'action en matière d'investissement au Maroc

Outre ses missions d'aide à la création d'entreprises et d'assistance à l'investissement, le Centre Régional d'Investissement a aussi pour prérogatives la réflexion et l'élaboration d'études relatives à l'économie régionale, la prospection de nouvelles opportunités d'investissement et l'aide au maintien par le conseil et l'orientation des investissements existants.

La mise en place d'une banque de données et d'information régionale, véritable catalyseur pour l'investissement et la prise de décision, demeure pour le CRI une préoccupation majeure. C'est ainsi que dès le départ, il s'est attelé à la recherche et la mise à disposition d'un certain nombre de dossiers relatifs à l'investissement dans différentes régions du Maroc.

Il est important de permettre la fédération des différents CRI pour promouvoir une gestion planifiée des différents investissements réalisés au Maroc et favoriser les échanges d'expérience et de savoir faire acquis, entre les différents CRI.

Face aux impératifs de la mondialisation, le Maroc est appelé à revoir le fonctionnement et les fondements même de son économie, la mise à niveau de ses structures, ses exports, ses marchés...Il sera donc nécessaire d'anticiper sur les secteurs qui sont appelés à se développer, ceux qui nécessitent des restructurations pour se maintenir de ceux qui sont appelés à disparaître.

Le CRI, essaie pour sa part de définir les niches d'investissements futurs et de communiquer sur ces opportunités en mettant la lumière, à travers ses publications, sur les secteurs considérés comme stratégiques.

Au niveau international, l'échange d'expériences en matière d'investissement ont été impulsés par les CRI dans d'autres pays africains (Sénégal par exemple). Il faudrait encourager à ce titre les échanges sud-sud des CRI.

Amélioration de l'attractivité aux investissements pour le secteur informel

L'économie informelle regorge de possibilités et de moyens de financement qui, souvent ne profitent en rien à l'économie régionale.

Le rôle du CRI consiste à étudier la possibilité de mettre en place des actions de communication et de sensibilisation afin de drainer des investisseurs potentiels exerçant jusqu'à ce jour dans l'informel.

Il est nécessaire de développer les pépinières et incubateurs d'entreprise initiée par le CRI de Casablanca pour mettre à la disposition des locaux aux investisseurs potentiels. Pour ce faire, pour certains corps de métiers, il convient de s'inspirer de la tradition de AL amine de certains corps de métiers.

Soutien aux entreprises

A ce niveau, le Centre Régional de l'Investissement informe et oriente le chef d'entreprise désireux de se développer ou en difficulté et besoin de soutien vers les différents dispositifs de mise à niveau disponibles afin de l'aider à surmonter ses problèmes ou à développer son activité.

L'économie marocaine a connu depuis plus de deux décennies d'importantes évolutions, manifestées par une libéralisation accentuée et irréversible visant l'intégration du tissu industriel à l'économie mondiale.

A cet égard, il convient de rappeler l'adhésion du Maroc aux accords du GATT (1987). Et à l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) en 1995 ainsi que la signature de plusieurs accords de libre échange avec des groupements régionaux (UE, AELE,...) ou pays partenaires (Tunisie, Egypte, ...) qui prévoient notamment le démantèlement de toutes les barrières tarifaires et non tarifaires aux échanges des produits industriels.

Dans un contexte de plus en plus concurrentiel, l'entreprise marocaine est tenue d'opérer une restructuration compétitive, en vue de consolider les acquis et profiter des opportunités offertes par l'ouverture, les avantages compétitifs n'étant pas définis dans l'absolu.

Pour accompagner cette ouverture, les Pouvoirs Publics ont entrepris un processus dynamique et continu de réformes, initié déjà lors de la mise en place du programme d'ajustement structurel dès le début des années 80 et renforcé ces dernières années par le Programme National de mise à niveau.

Ce programme de mise à niveau, élaboré et arrêté en étroite concertation avec le secteur privé constitue les conditions minimales devant présider à la réussite du projet de la zone de libre échange, prévu par l'accord d'associations avec l'UE.

Ce qui apparaît crucial pour le nivellement de l'économie marocaine, c'est l'ensemble des mesures complémentaires ou d'accompagnement aussi bien au niveau de l'entreprise qu'au niveau de l'environnement des affaires.

En résumé, les CRI s pourraient être appuyés pour réaliser différentes actions essentielles aux développements de l'investissement aussi bien au Maroc qu'en Afrique :

- **Mettre en place un observatoire régional de l'entreprise et de l'investissement pour la création d'entreprises, d'emploi et avoir une veille en matière des bilans et des expériences positives et négatives passées. Cet observatoire pourrait servir de support pour croiser les expériences en matière d'investissement entre pays africains.**
- **Promouvoir les incubateurs d'entreprises et mettre en place de zones dédiées aux artisans et corps de métiers (notion d'amine) pour réaliser des économies d'échelle et favoriser les grappes industrielles.**
- **Favoriser la circulation d'information auprès des MRE pour les impliquer davantage dans les investissements productifs et diminuer la distance avec leur pays d'origine (organisation de stages mixtes entre gestionnaires et techniciens, campagne de sensibilisation à la création dans grandes écoles d'ingénieurs...).**
- **Créer des zones franches et s'en servir comme point d'appel à l'investissement au Maroc**

1.10 Note d'information sur les taux d'intérêts bancaires pour le crédit aux PME - Sénégal⁷

Eléments sur l'accès au crédit pour les petites entreprises au Sénégal

De nombreuses IMF couvrant les besoins de crédit de court terme

Les besoins en trésorerie des petites entreprises au Sénégal sont globalement couverts par les projets de microfinance ou par les nombreuses mutuelles d'épargne-crédit.

Les trois principales institutions de microfinance nationales sont l'ACEP (Alliance de Crédit et d'Epargne pour la Production), le CMS (Crédit Mutuel du Sénégal) et le PAMECAS (Programme d'Appui aux Mutuelles d'Epargne Crédit).

Un vide de produits financiers pour les besoins d'investissement et d'équipement des petites entreprises

Les PME n'ont pratiquement pas accès au crédit à moyen et long terme disponible dans le secteur bancaire pour leurs besoins d'investissement et d'équipements. Au-delà des taux d'intérêts pratiqués par les principales banques commerciales nationales (voir section suivante), les exigences de garanties matérielles et les délais de traitement semblent fortement dissuasifs.

Les réticences des banques commerciales à financer les TPE résultent d'une faible concurrence du secteur financier, d'un temps de montage et de suivi des dossiers élevé (comparé au montant des crédits) et des risques jugés trop élevés attachés à ce type de clientèle (manque de fonds propres, pas ou peu de garanties matérielles...), plus particulièrement dans le cas de crédits à la création d'entreprises. De nombreuses initiatives ont tenté de diminuer ce risque en apportant une expertise externe sur la viabilité des projets d'investissement, sans parvenir semble t'il à lever les réserves des banques.

Les taux d'intérêts des banques commerciales

Des taux de base homogènes et peu élevés pour l'Afrique de l'Ouest

L'écart des taux d'intérêt entre les banques au Sénégal est l'un des plus faibles de l'UMOA. Les taux de base varient en effet entre 8 et 9,5 % (contre une différence de 11 points au Mali). La moyenne des taux d'intérêt des banques au Sénégal (8,45%) est inférieure à celle des pays de l'UMOA (un peu plus de 10%).

Taux d'intérêt de base des banques commerciales au Sénégal

Taux d'intérêt de base	Banques commerciales
9,50 %	BICIS (Banque Internationale pour le Commerce et l'Industrie au Sénégal)
9 %	SGBS (Société Générale de Banque au Sénégal) CLS (Crédit Lyonnais Sénégal) BOA (Bank Of Africa)
8 %	CBAO (Compagnie Bancaire de l'Afrique Occidentale) BST (Banque Sénégal-Tunisienne)

⁷ Julien Rouyat, Cécile Broutin – Gret Senegal

	CITIBANK, BHS, CNCAS, ECOBANK
--	-------------------------------

Source : mission économique de Dakar – janvier 2003

Des taux réels beaucoup plus élevés

En dehors de certaines activités qui bénéficient de taux bonifiés, les banques commerciales sénégalaises semblent répercuter le risque des prêts aux petites entreprises en majorant leurs taux d'intérêts de base et en exigeant des conditions annexes, comme nous le montre les deux exemples ci-après.

- **SGBS :**

Crédits « classiques »

Taux de Base SGBS de 9 % + majoration (fonction de la somme empruntée et de l'estimation du risque) pour un taux maximum égal au taux de l'usure en vigueur à la signature du prêt.

Au final le taux d'intérêt appliqué aux petites entreprises est estimé entre 15 et 16 % (information fournie par la banque).

Commission d'engagement : frais minimum de 1% l'an et commission d'étude de dossier égal à 0, 50 %de la somme empruntée (minimum de 300 000 FCFA soit 457 euros).

Autre condition : ouverture d'un compte à la SGBS qui doit être crédité d'un million de FCFA (soit 1 524 euros) à l'ouverture.

Crédit Bail

Taux équivalents à ceux du crédit classique.

Autre condition : montant minimum du crédit demandé égal à 10 millions de FCFA (15 245 euros)

Source : document SGBS – juillet 2003

et chargé de clientèle agence de Dakar – novembre 2003

- **BICIS :**

Taux de base de 9,5 %+ majoration (le taux majoré de référence pour les petites entreprises est de l'ordre de 13 %) + frais de dossier.

Au final, le taux appliqué aux petites entreprises est estimé à 17 % (information fournie par la banque).

Autres conditions :

Des garanties matérielles sont demandées aux entrepreneurs (fonction du montant emprunté et du risque estimé). L'ouverture d'un compte à la BICIS est exigé si le prêt est accordé.

Source : chargé de clientèle crédits aux PME, agence BICIS de Dakar – novembre 2003

Le taux de l'usure

Le taux de l'usure a été défini au Sénégal par arrêté ministériel de 1998 : « Le Taux Effectif Global d'un prêt ne peut dépasser 18% l'an pour les prêts consentis par les Banques et 27% pour les prêts consentis par les autres institutions financières ».

Dispositifs spécifiques d'allégement : le Fonds de promotion économique

Créé par le gouvernement du Sénégal en 1991, le Fonds de promotion économique se fixe pour objectif de faciliter l'accès au financement des PME-PMI à l'exclusion des secteurs du commerce, de l'habitat et du transport en commun de personnes (soit une partie conséquente de la clientèle des IMF). Le Fonds dispose de trois instruments principaux :

- Un fonds de refinancement des banques et établissement de crédit agréés ;

Annexes –Migration et phénomènes migratoires-nov 2003

- Un fonds de prêts participatifs permettant de compléter les fonds propres des entreprises pour faire face aux exigences du secteur bancaire ;
- Un fonds de garantie pour diminuer les risques du crédit aux PME pour les banques.

Taux d'intérêts pratiqués dans le cadre du Fonds de promotion économique

Bailleurs	Bénéficiaires	Conditions de prêts
BAD (Banque Africaine de Développement)	PME-PMI	13 % maximum
BOAD (Banque Ouest-Africaine de Développement)	Artisanat	10 % maximum
Chine ICDF	PME	Entre 8,5 et 10,5 %
Autre bailleur	Pêche	9 % maximum

Source : site Internet du Ministère de l'Economie et des Finances – gouvernement du Sénégal

Les principales banques commerciales sénégalaises sont agréées par le Fonds (BICIS, CLS, CBAO, SGBS etc) ainsi que des établissements de crédit et des structures financiers décentralisées (ACEP, MECAS etc). Il semble cependant qu'au moins certaines lignes (BOAD/ Artisanat) ait été très peu sollicitées par les banques commerciales, ce qui explique la décision de l'Etat d'agréer des IMF.

Conclusion

L'accès aux crédits des banques commerciales semblent hors de portée de l'essentiel des petites entreprises sénégalaises. Si les taux de base affichés par les banques sont de l'ordre de 8,5 %, ils sont fortement majorés dans le cas de crédits aux petites entreprises pour se rapprocher du taux de l'usure (18 % pour le secteur bancaire). Les exigences des banques en terme de garanties matérielles représentent également un obstacle majeur à l'accès au crédit par les PME.

1.11 Fiche réalisée par la SIDI : « Contexte de la microfinance au Mali »,

Sigle	<i>Nom complet et profil</i>
ADER	Association pour le Développement Economique Régional, Paris, Bamako, Kayes
AOPP	<i>Association des Organisations Professionnelles Paysannes ayant un rayonnement national</i>
APIM	Association professionnelle de la micro finance au Mali ⁸
BMS	Banque Malienne de Solidarité
BuCo – DDC	Bureau de Coordination de la Coopération bilatérale suisse au Mali.
CANEF	Centre d'Appui Nutritionnel et Economique des Femmes (plus importante IMF en matière de crédit solidaire au Mali)
CAS/SFD	Cellule d'appui et de Suivi des SFD (Ministère)
Cellule CIDR	Cellule d'appui au CVECA et autres systèmes en partenariat avec le CIDR
Centre Djoliba	Sensibilisation et formation au développement, partenaire du CCFD
FNAM	Fédération Nationale des Artisans du Mali
INTEC	Institut des Techniques Economiques Comptables et Commerciales de Bamako
JEMINI	SMEC créé à partir d'une mobilisation locale avec ses ressources propres à vocation urbaine mais en cours de diversification vers le rural
JIGIYASO BA	Association d'appui groupements féminin de caution solidaire
Kondo Jigima	Réseau d'épargne-crédit d'artisans couvrant 1/3 du pays
Le "Tonus"	Association multi-service sise à Kati (1 ^{ère} Région)
URCAK	Union Régionale des Coopératives Agricoles de Kayes

Un environnement qui conditionne les activités de la SIDI

Economie pauvre mais société civile riche⁹

1. La situation économique et financière du Mali a été marquée ces dernières années par la crise de la filière cotonnière¹⁰, l'envolée des prix pétroliers et les conséquences de la crise politique en Côte d'Ivoire, principal partenaire commercial du Mali¹¹. Malgré cette situation, les indicateurs macro-économiques¹² se situant au dessus du taux moyen de progression démographique permettent de dégager un surplus pour l'investissement productif. L'agriculture fournit autour de 48% du PIB réel du Mali et continue à occuper 80% de la population active¹³.

⁸ La nouvelle Présidente, nommée lors de la dernière AG de juin 02, Mme Oumou Sidibe, Directrice de Nyesigiso, réseau Desjardins au Mali, remplace M. Ousmane Traoré de Kondo Jigima,

⁹ résumé issu des entretiens,

¹⁰ au cours de l'année 2001, on observe une certaine contraction de activité économique en liaison avec la baisse de la production cotonnière (220.000 tonnes) pour la campagne 2000-2001, soit un recul de 52,2% par rapport à la campagne précédente où elle avait atteint 460'000 tonnes,

¹¹ 20% des importations maliennes proviennent de la Côte d'Ivoire,

¹² le taux de croissance du PIB en termes réels s'est élevé à 4,7% en 2000 contre 6% en 1999. le taux d'inflation a été contenu à 2,5% c'est-à-dire à un niveau inférieur au seuil de 3% fixé dans le cadre de la surveillance multilatérale de l'UMOA,

¹³ de ce pays de 11,3 M d' ha, répartis sur 1'240'000 km² au PIB/ha s'élevant à 171'300 FCFA (source BCEAO 2000)

2. Le Cadre Stratégique de Lutte contre la Pauvreté – CSLP14 prévoit d'« Améliorer l'accès des pauvres aux services financiers et autres facteurs de production ». Il s'est aussi fixé l'amélioration de la qualité de l'intermédiation financière pour le renforcement des capacités techniques et financières des institutions de crédit (banques et SFD) et des institutions non bancaires en vue d'assurer une plus grande mobilisation de l'épargne pour le financement des investissements productifs au Mali. Cependant ce cadre a été conçu et défini sans que les OP qui représentent les populations concernées par le CSLP¹⁵ ne soient consultées.

3. Les services financiers de proximité sont largement développés au Mali : en 2000 on recense 58 institutions différentes (source PA-SMEC) dont 51 SMECS, 6 de crédit direct et 1 ONG à volet crédit). Ces institutions se déclinent en près de 590 systèmes financiers décentralisés¹⁶ et servent plus de 400'000 clients ou sociétaires. Ces institutions sont regroupés au sein de l'APIM qui a défini une stratégie propre, et unique en son genre dans la région, en matière de renforcement de capacités de ses membres. Le Gouvernement a adopté en 1998 un Plan d'action et créé le Groupe National Consultatif pour la microfinance, chargé de l'orientation, du pilotage, de la coordination et du suivi de la mise en œuvre de ce Plan d'actions. Mais ce plan peine à surmonter les différenciations géographiques suivantes et les contraintes suivantes :
 - les zones les mieux desservies en services financiers sont celles de production de culture de rente (riz et coton) ; dans les autres zones, les producteurs déplorent le manque d'accès à des services financiers de base, notamment en vue de financer l'exploitation familiale,
 - en milieu urbain, on commence à observer une dégradation des performances financières des SFD du fait de la pléthore d'une offre de service ou se font concurrence à la fois les gros réseaux mais aussi des petites caisses de quartier plus ou moins recensées ou accompagnées, notamment de crédit solidaire, au sein de SFD qui ne se révèlent guère capables de diversifier leur offre. Soucieuse de leur pérennité, les IMF principales IMF ont tendance à évoluer de champ géographique d'intervention, comme par exemple Kafo Jiginew qui s'intéresse au secteur urbain et JEMENI au secteur rural...
 - les taux d'intérêt fixés par la plupart des SFD sont particulièrement élevés et ce malgré des taux de remboursement souvent excellents y compris en milieu rural (95 à 99%). Cette situation s'explique par le traitement des petits dépôts d'épargne et crédits.
 - La certification des comptes pose encore au Mali un problème du fait de la rareté de commissaires au compte. Seuls les gros réseaux d'épargne-crédit peuvent en couvrir le coût. L'APIM et le CIDR étudient actuellement la conception d'un cabinet de certification comptable, juridique et méthodologique qui permette de surmonter cet difficulté.

4. Il y a au Mali un nombre réduit mais croissant de banques, avec comme chef de file la BNDA¹⁷, qui ont compris l'intérêt de refinancer les SFD et qui le font selon les règles requises de la profession bancaire à une échelle significative. Ce fait est suffisamment rare dans les pays en développement pour pouvoir être salué¹⁸. Au lieu de se faire concurrence, les SFD et la BNDA ont décidé de conquérir ensemble le marché rural. Cependant, la limite principale à ces collaborations est qu'il s'agit d'un refinancement de court terme qui ne dépasse pas un an et qui cantonne les SFD à du crédit de campagne ou de commerce. On s'achemine vers une répartition implicite, bien que non exclusive et qui permet des passe-

¹⁴ note préparée par le Gouvernement du Mali le 30 mai 2000,

¹⁵ regret fort exprimé par l'AOPP,

¹⁶ Source: entretien à CAS-SFD du MEF qui inclut l'ensemble des caisses agréées,

¹⁷ Banque Nationale de Développement Agricole,

¹⁸ Les banques qui se sont engagées dans cette voie en font d'ailleurs un des axes stratégiques de leur propre développement, sans recourir à des garanties externes,

relles, de la couverture du "marché du refinancement" entre la BNDA pour les zones rurales et la BOA et la BIM pour le secteur urbain en attendant que d'autres banques s'impliquent et contribuent à créer un véritable marché.

5. Vu le profil de l'offre de refinancement¹⁹, celui des ressources des SFD - qui ont une incidence sur celui de leurs activités - et la fragilité conjoncturelle observée parmi certains SFD font, qu'à de rares exceptions près, les SFD au Mali ne sont pas en mesure de faire du crédit à moyen terme qui répond par ailleurs à des exigences précises de formation professionnelle de leurs agents pour en assurer un accompagnement adéquat.
6. Le Mali crée très peu de valeur ajoutée et ce malgré les injections de ressources financières dans certaines régions comme la 1ère Région (Kayes) qui reçoit près de 100 MM FCFA/an des transferts des migrants. Cette situation s'explique parce que la production et la transformation agricoles présentent des risques spécifiques (sécheresse, inondation, invasion d'insectes, épizootie grave, etc.) qui ne sont pas couverts et dont l'importance est telle qu'ils imposent que les premiers concernés, c'est-à-dire les producteurs, soient associés aux instruments qui les couvrent²⁰. Par ailleurs, la réglementation bancaire ne prévoit plus de taux préférentiels pour les investissements dans le secteur rural²¹ bien qu'il existe au Mali une forte demande de services financiers à moyen terme, pour le financement de l'investissement productif et de l'habitat. Cependant ni les banques ni les SFD n'y répondent, l'offre actuelle de crédit et de services financiers à l'investissement productif est à la fois très insuffisante en volume et inadéquate en raison de l'importance des risques ou de la prudence des institutions (pour des raisons à la fois juridiques²² et de rentabilité à court terme), l'absence de garanties correspondantes et du coût très élevé de gestion de ce type de crédit. Enfin, les risques classiques (maladie de l'emprunteur, accident, invalidité, décès), normalement couverts par des assurances présentes dans les zones urbaines, ne le sont pas du fait de l'absence de compagnies d'assurances intervenant en milieu rural pour des raisons similaires à celles du crédit agricole²³.
7. Deux SFD, Nyesigiso et Kafo Jiginew, dominant le marché de la microfinance au Mali. Ils totalisent 62 % des opérations de dépôts et 47 % de l'activité de crédit des SFD. Cinq autres institutions occupent une position significative dans la mesure où elles ont distribué en 2000 plus de 1 MM FCFA de crédit aux populations²⁴. Sensibles aux aléas conjoncturels, les SFD ont donc revu à la baisse leurs perspectives de croissance. De plus, la création de la Banque Malienne de Solidarité, créée au début de cette année va faire évoluer l'offre de services financiers décentralisés²⁵.

¹⁹ avec l'une ou l'autre exception notable, comme Kafo Jiginew ou Nyesigiso qui bénéficient toutes deux d'une garantie à MT de la SFI qui leur permet de "rallonger" leurs liquidités,

²⁰ requête formulée par l'AOPP,

²¹ où vit 71 % de la population active du Mali et dont 86% vit de l'agriculture,

²² voir le Dispositif prudentiel applicable aux banques et établissements financiers de l'UMOA à compter du 1^{er} Janvier 2000,

²³ dispersion, volume réduit des contrats, difficulté d'évaluer les risques et de contrôler les sinistres, fraudes, etc.

²⁴ il s'agit de Kondo Jigima, JEMENI, F/CRMD, CVECA zone Office du Niger, et CANEF,

²⁵ en gestation depuis un an, ma BMS vient d'obtenir son agrément et ses opérations vont démarrer en septembre prochain pour faire du refinancement (à 7 ou 8 %) et de la garantie aux SFD. Un guichet pour les PME sera également ouvert,

ANNUAIRES

1.1 Annuaire des banques

Structure	Contact	Coordonnées téléphoniques	Email
Crédit Mutuel	Yann Gauthier (Directeur CICM)	01.44 01 13 45	
Crédit Coopératif	M. Médina (directeur d'agence Nation)	01 58 39 86 01	
Société Générale	M. Lacaze Secrétaire BHF	01 42 14 57	gerald.lacaze@socgen.com
Banques populaires	M. Chaigneau (Coordination Relations)	01 47 24 90 77	nicolas.chaigneau@coopanet.com
BNP Paribas	M. Christian Pontais M.Lionel Martin		christian.pontais@bnbparibas.com lionel.a.martin@bnpparibas.com

1.2 Annuaire des dispositifs mis en place

Structure	Contact	Coordonnées téléphoniques	Email
ADER	Nicole Jounany et Innocente Salvoni	01.40.24.03.03	ader@wanadoo.fr
Banco Solidario	Juan Carlos Penafiel	00.593.2.226.0260 ext.3036	jcpenafiel@enlace.fin.ec
Cofides Nord Sud	Jean-Pierre Miriel	01.49.33.00.51	cofides.nordsud@freesbee.fr
Fondation IntEnt	Klaas Melonar	00.31.70.30.51.820	info@intentbds.nl
Nacional Financiera			
Mutuelle des Maliens de l'Extérieur	Raynard Herbaut (Mutualité Française)	01.40.43.64.96	Raynald_herbaut@fnmf.fr
PASECA	Alou Keita (Camide)	00.223.252.22.73 (portable) 00.223.672.77.72	
PMIE	Deborah Galliot (PS-Eau)	01.48.57.15.75	galliot@pseau.org

1.3 Annuaire des chercheurs

Structure	Contact	Connaissances spécifiques	téléphone	Email
INED	Michèle Tribalat	Statistiques/migration	01 56 06 21 40	tribalat@ined.fr
OCDE	Jean-Pierre Garson	Statistiques/migration/transferts	01 45 24 91 74	Jean-pierre.garson@ocde.org
CNRS	Sophie Blanchy	Migration comorienne		sblanchy@francenet.fr
CEPED /INED	Géraldine Vivier	Migration comorienne		vivier@ined.fr
Université de Lille	M. Le Huu Khoa	Diasporas vietnamienne, lao et cambodgienne	03 20 41 61 61	

1.4 Annuaire de la Coopération Décentralisée

Coopération décentralisée France-Maroc

	Secteurs d'intervention	Collectivité marocaine
A. région		
Aquitaine	Coopération universitaire	CU Casablanca
Champagne Ardennes	Développement économique Action sociale et culturelle Administration locale Coopération universitaire	Région de l'Oriental
Franche-Comté	Développement Agricole Tourisme	Région de Ouarzazate
Lorraine	Environnement Développement économique Coopération Universitaire Environnement Service urbain	Région de Fès-Boulmane
Provence-Alpes-Côte-d'Azur	Développement économique Coopération universitaire Echanges d'instituteurs Action sociale Développement Agricole Action culturelle Tourisme	Région de Tanger Tétouan
Rhône-Alpes	Développement économique Environnement Action sociale	Rabat-Salé-Zemmour-Zaer
Midi-Pyrénées	En attente	Région Marrakech
B. Départements		
Hérault	Action sociale Développement économique	Communes d'El Jadida, Settat et Mohamedia
Loire Atlantique	Développement économique Coopération universitaire Développement local Développement agricole Administration locale Services urbains Action culturelle	Province d'Agadir
Seine-Saint-Denis	Environnement Action Sanitaire Echanges scolaires NITC	Commune de Figuig
Vendée	Environnement formation	CU Rabat
C. Communes		
Aix-en-Provence	Urbanisme Environnement Services urbains Coopération universitaire	Commune d'Oujda
Saint-Germain-en-Lay	Coopération entre Hôpitaux	Commune de Témara
Romans(sur-Isère	Artisanat Patrimoine Action culturelle Echanges scolaires Administration locale Vie associative	Commune de Taroudant

Annexes –Migration et phénomènes migratoires-nov 2003

Belfort	Administration locale Coopération universitaire Echanges enseignants Environnement	Commune de Mohamédia
Clermont Ferrand	Requalification urbaine	Marrakech
La Rochelle	Tourisme Administration locale Artisanat Environnement Action culturelle Echanges scolaires urbanisme	Commune d'Essaouira
Strasbourg	Administration locale Vie associative NITC Services Urbains Action culturelle	CU Fès
Sète	Echanges scolaires Chantiers de jeunes Action culturelle et sociale	Commune d'El Jadida
Mantes-la-Jolie	Action culturelle Administration locale	Commune de Rabat Agdal-Riad
Maxeville	Environnement	CU Marrakech
Poitiers	Action culturelle	Commune d'Arzou
D. Groupements de collectivités		
CU Bordeaux	Requalification urbaine Coopération universitaire Action culturelle Développement économique Action sanitaire et sociale	CU Casablanca
CU Nancy	Services urbains	CU Marrakech

CU : Communauté Urbaine

Coopération décentralisée France-Vietnam

Nom de la collectivité	Secteurs d'intervention	Partenaires vietnamiens
A. Régions		
Aquitaine	Tourisme Urbain Rural Enseignement	Lao Cai, Can tho, Khanh Hoa, Haiphong, HCMV
Bretagne	Tourisme	TT Hué
Corse	Rural Tourisme Environnement Culture Formation Santé	Da Nang, Hai Phong, Hanoi
Haute-Normandie	Santé	Hai Phong
Ile-de-France	Urbain Formation	Hanoi
Limousin	Culture Santé	Hanoi, HCNV
Lorraine	Environnement Santé	Tt Hué, Hanoi, HCMV
Midi-pyrénées	Agro-alimentaire	Can Tho, son La
Nord-pas de Calais	Rural Urbain Formation Culture Environnement	DaNang, TT Hué, Quang Nam
Pays de le Loire	Environnement Santé	Hanoi, Can Tho
Poitou-Charentes	Formation Francophonie Economie	TT Hué, Can Tho, Hanoi, HCMV
Réunion	Environnement Agriculture	
Rhône Alpes	Formation Education Economie	HCMV, Dong Hai
B. Départements		
Bouches du Rhône	Santé Culture	Hanoi, Haiphong, HCVM
Côtes d'Armor	Rural Urbain Francophonie Santé Culture	Hanoi, Nghe An, Ha Tinh
Indre et Loire	Formation Francophonie Economie	Hanoi, HCMV
Morihan	Culture Francophonie Tourisme	Kahn Hoa
Haute-Vienne	Culture	Hanoi, HCMV
Hauts de Seine	Enfance Famille	
Seine Saint-Denis	Santé	TT Hué
Val de Marne	Environnement Santé Formation	Yen Bai
Val d'Oise	Economie	An Giang
C. Villes		
Amiens	Transport	HCVM

Annexes –Migration et phénomènes migratoires-nov 2003

	Environnement	
Angoulême	Bande dessinée	Ecole des beaux art de Hanoi
Champigny sur Marne	Action sociale Action humanitaire	Thua Thien
Chaville	Urbain Santé Francophonie	Tanh Hoa
Choisy le Roy	Jumelage	Dong Da
Concarneau	Tourisme Sport	Hna Trang
Donzy le national	Culture Santé Eau	Hoa Hai
Forbach	Formation professionnelle	Thai Nguyen
Grenoble	Enseignement Francophonie	Hanoi
Limoges	Action culturelle	Hanoi, HCMV
Lorient	Santé	HCMV
Lyon	Urbanisme Francophonie Economie	HCMV
Marseille	Urbain	HCMV
Montreuil	Rural Culture Francophonie	Hai Duong
Rennes	Santé Urbain Formation	TT Hué
Saint-Brieuc	Tourisme Francophonie	Quang Ninh
Saint-Etienne	Enseignement Francophonie	Hanoi
Saint-Gemme la Plaine	Rural Action sociale Action humanitaire	Nha Trang
Saint-Malo	Tourisme	Quang Ninh
Toulouse	Patrimoine	Hanoi
Vannes	Tourisme	Quang Ninh
D. Groupements de collectivité		
District de Nancy	Environnement Urbanisme	TT Hué
CU Lille	Patrimoine Formation	TT Hué, HCMV
CU Lyon	urbain	HCMV

HCMV : Hô Chi Minh Ville

Coopération décentralisée France-Mali

Nom de la collectivité	Secteurs d'intervention	Collectivité malienne
A. région		
Bretagne	Agriculture	Région de Kayes
Ile-de-France	Agriculture Santé Enseignement Appui à la petite entreprise Genre Eau et assainissement Génie Rural	Région de Kayes
Lorraine	Agriculture Santé Enseignement Eau et assainissement Génie Rural	Région de Kayes
Nord-Pas de Calais	Agriculture Santé Enseignement Appui à la petite entreprise Genre Eau et assainissement Génie Rural	Région de Kayes
B. Départements		
Aisne	Agriculture	Yélimané, Diema, Kayes, Kita
Ile et Vilaine	Agriculture	Yélimané, Diema, Kayes, Kita
Hauts de Seine	Agriculture Santé Enseignement Appui à la petite entreprise Genre Eau et assainissement Génie Rural	Cercle de Kayes
Val de Marne	Agriculture	Yélimané, Diema, Kayes, Kita
C. Communes		
Achères	Santé Enseignement Energie Eau et assainissement Génie Rural	
Boissy Saint Antoine	Santé Eau et assainissement	Diéoura
Boissy Sous saint-Yon	Santé Enseignement Eau et assainissement Génie Rural	Lany Tounka
Bures sur Yvette	Santé Enseignement Eau et assainissement Agriculture	Koréra Koré
Cachan	Santé Enseignement Energie Eau et assainissement Génie Rural Genre	Diakon
Chilly-Mazarrin	Santé Enseignement Energie Eau et assainissement Coopération culturelle	Diéma

Annexes –Migration et phénomènes migratoires-nov 2003

CU Lille	Santé Enseignement Energie Eau et assainissement Génie Rural Agriculture	
Dourdan	Santé Enseignement Energie Eau et assainissement Élevage Coopération culturelle	Trougoubé
Draveil	Santé Enseignement Energie Eau et assainissement Élevage Genre Epargne crédit	Sandaré
Essonne Shael	Santé Enseignement Energie Eau et assainissement Développement urbain	Cercle de Kayes
Faches-Tumesnil	Santé Enseignement Eau et assainissement Génie Rural Agriculture	Tinkaré
Faucon	Agriculture Santé Enseignement Appui à la petite entreprise Genre Eau et assainissement Génie Rural	Kamatingué
Fourqueux	Santé Enseignement	Senko
Givors	Enseignement Génie Rural	Gavinané
Kunheim	Agriculture Santé Enseignement Appui à la petite entreprise Eau et assainissement	Gakoura
Lambersart	Agriculture Santé Enseignement Appui à la petite entreprise Eau et assainissement Genre	Mahina
Lesquin	Enseignement Genre	Bafoulabé
Lezennes	Santé Enseignement	Oussala
Limours	Santé Enseignement Energie Eau et assainissement Développement urbain	Fégui Nioro du Sahel
Marly-le-Roy	Santé Enseignement Eau et assainissement	Kita

Annexes –Migration et phénomènes migratoires-nov 2003

	Développement urbain	
Marmande	Santé Enseignement Eau et assainissement Génie rural	Yaguiné
Marolles en Hurepoix	Santé Enseignement Eau et assainissement	Lakamané
Méru	Agriculture Génie rural Coopération culturelle	Khabou Gadiaga
La Mézière	Santé Enseignement	Toukoto
Millery	Agriculture Santé Enseignement Eau et assainissement	Youri
Mollans sur Ouvèze	Agriculture Santé Enseignement Appui à la petite entreprise Eau et assainissement	Kamatingué
Montreuil	Agriculture Santé Enseignement Appui à la petite entreprise Eau et assainissement Épargne crédit Génie Rural	Yélimané
Pantin	Enseignement Eau et assainissement	
Roncq	Agriculture Santé Enseignement Appui à la petite entreprise Eau et assainissement Coopération culturelle Génie Rural Genre	Sélinkégny
Seint-Denis	Agriculture Santé Enseignement Appui à la petite entreprise Eau et assainissement Coopération culturelle Genre	Aourou
Sainte-Geneviève des bois	Santé Enseignement Génie rural Eau et assainissement	Diagounté Camara
Saint-Leu la Forêt	Santé Enseignement Coopération culturelle	Samantara
Saint-Martin de Crau	Agriculture Santé	Nafadji
Saint-Maure de Tourraine	Agriculture Santé Enseignement Appui à la petite entreprise Eau et assainissement Coopération culturelle	Nafadji
Saint-Ouen	Eau et assainissement Enseignement	

Annexes –Migration et phénomènes migratoires-nov 2003

SAN D'Evry	Agriculture Santé Enseignement Appui à la petite entreprise Eau et assainissement	Kayes
Tonneins	Santé Enseignement Coopération culturelle Eau et assainissement	Gori
Thionville	Agriculture Santé Enseignement Eau et assainissement Génie rural	Kéniéba Konko
Vigneux	Agriculture Santé Enseignement Aide alimentaire Eau et assainissement Coopération culturelle Génie Rural Genre	Kirané
Yerres	Agriculture Santé Enseignement Élevage Genre	Simbi

Coopération décentralisée France-Sénégal

Nom de la collectivité	Secteurs d'intervention	Collectivité sénégalaise
A. région		
Lorraine	Agriculture Santé Enseignement Eau et assainissement Genre	Saint louis
Nord-Pas de Calais	Agriculture Santé Enseignement Appui à la petite entreprise Eau et assainissement Épargne crédit Génie Rural Développement urbain	Saint louis, Bakel
Pays de Loire	Agriculture Santé Enseignement Appui à la petite entreprise Eau et assainissement Épargne crédit Génie Rural Développement urbain	Tambacuonda
Poitou Charente	Eau et assainissement	Saint louis
B. Départements		
	Agriculture Santé Enseignement Appui à la petite entreprise Eau et assainissement Élevage	
Drôme	Agriculture	Bakel
Isère	Agriculture	
Hauts de Seine	Agriculture Santé Enseignement Genre Eau et assainissement Génie Rural	Saint-Lous, Tambacounda
Meuse	Agriculture Santé Enseignement Eau et assainissement Genre	Saint louis
C. Communes/ Ville		
Apt	Enseignement Développement urbain Coopération culturelle	Bakel
Bouguenais	Enseignement Appui à la petite entreprise Eau et assainissement Épargne crédit Génie Rural Développement urbain	Ballou
Braine	Agriculture Santé Enseignement Eau et assainissement Genre	Matam
Bruay la brussière	Santé	Kédougou

Annexes –Migration et phénomènes migratoires-nov 2003

	Enseignement Élevage Génie rural Agriculture	
La Chatre	Agriculture Enseignement Épargne crédit Genre	Koundel Worguo
Cléon	Enseignement Eau et assainissement Genre Agriculture	Dondou
CU Lille	Développement Urbain	Saint Louis/ Dagana
Commerçy	Agriculture Enseignement Santé Eau et assainissement Genre Développement urbain	M'Bagam
La ferté Macé	Santé Enseignement Energie Eau et assainissement Élevage Genre Agriculture	Dagana
Hérouville Saint-Clair	Santé Enseignement Eau et assainissement Génie rural Développement urbain Appui à la petite entreprise Épargne crédit	Agnam
Lille	Enseignement Eau et assainissement Développement urbain élevage	Saint-Louis
Pont à Mousson	Agriculture Santé Enseignement Coopération culturelle Genre Eau et assainissement	Pété
La Roche sur Yon	Santé Enseignement Développement urbain Appui à la petite entreprise Coopération culturelle	Tambacounda
Saint-Pierre de Boeuf	Enseignement Eau et assainissement Genre Agriculture	Diarrangel
Saint Quentin	Agriculture Santé Génie rural Eau et assainissement	Ogo
Savigny sur Orge	Agriculture Santé Enseignement Genre Eau et assainissement Coopération culturelle	Matam

Annexes –Migration et phénomènes migratoires-nov 2003

Tergnier	Agriculture Santé Génie rural Eau et assainissement	Matam
Valence	Développement urbain Appui à la petite entreprise	Matam
Vouzier	Enseignement Génie rural Eau et assainissement Développement urbain	Civol
D. Groupements de collectivités		
District d'aménagement du Val de Drôme	Agriculture Santé Enseignement Pêche Épargne crédit Eau et assainissement	Matam
Fédération des pays de Rhône-Alpes	Santé Enseignement Eau et assainissement Génie rural Développement urbain Appui à la petite entreprise Élevage Genre agriculture	Bakel
Fédération des pays de PACA	Santé Enseignement Eau et assainissement Appui à la petite entreprise Élevage agriculture	Tambacounda

0.5 Annuaire des associations de migrants

Pays	Nom de l'Association	Nom du représentant	Téléphone/Fax*	Adresses/E-Mail
Algérie	Solidarité Médicale	Farid YAKER	01 44 93 87 41	68 Boulevard Soult 75012 PARIS fyaker.enda@wanadoo.fr
Arménie	Conseil de Coordination des Organisations Arméniennes de France (CCAF)	Alexis GOVCIYAN	01 44 1 6 80 59 06 11 56 40 15	34, avenue des Champs Elysées 75008 Paris a.govciyan@ism.asso.fr
Bénin	Conseil des Bénévoles de France (CBF)	Pierre FAYEMI	06 72 84 87 39	60, avenue de Paris 91410 DOURDAN P.Fayemi@wanadoo.fr
Burundi	Association des Burundais de France	Esther KAMATARI	01 55 60 11 15	60, rue de la Belle Feuille 92100 Boulogne-Billancourt ppack@free.fr
Cambodge	Centre de Formation géré par la diaspora cambodgienne (CEFODIA CKN)	Heng TEKLY	01 40 28 72 31 01 40 28 72 05*	8, rue Raymond Pitet 75017 Paris tekly.heng@wanadoo.fr
Comores	Fédération des Associations Comoriennes de France (FACOF)	Ahmed ABDALLAH	06 62 62 64 59	35, rue de Tanger 75019 PARIS ahmed.abdallah@ac-creteil.fr
Comores	Union des Femmes Comoriennes	Fatouma CHEIKH MZE	06 60 13 25 85	1, La croix Petit Verte 95000 CERGY m.fatouma@voila.fr

Annexes –Migration et phénomènes migratoires-nov 2003

Guinée	Coordination des Associations Guinéennes de France (CAGF)	Alhassan BARRY Yacine SOW Oularé LAMINE	06 12 96 98 29 01 49 15 40 83	13, rue Guy Cural 94000 CRETEIL a.barry@ville.pantin.fr sowboke@free.fr
Guinée	Association des Jeunes Guinéens de France (AJGF)	Thierno CAMARA	06 19 43 05 14	16, rue de Saussure 75017 Paris ajgf2000@free.fr thiernocamara@hotmail.com
Guinée Bissau	Coordination des Associations Bissau Guinéennes de France (CAGF)	Mendy BOSCO	06 71 02 74 93	16 rue des immeubles Industriels 75011 Paris
Haïti	Plateforme d'Associations Franco-haïtiennes (PAFHA)	René BENJAMIN	01 45 78 04 69	35, rue de l'Eglise 75015 PARIS haidev@club-internet.fr
Laos	Organisation Lao-tienne des Ressources Edifiées Pour la Coopération (OLREC)	Chansamone VORAVONG	01 40 03 01 13 06 81 03 02 36	104 avenue Simon Bolivar 75019 PARIS cvoravong@free.fr
Madagascar	Hetsika Diaspora	Tafika RAKOTOMAVO	01 45 46 02 69 06 73 02 47 98	2 square Voltaire 94230 CACHAN dadato.tr@9online.fr
Pays	Nom de l'Association	Nom du représentant	Téléphone/Fax*	Adresses/E-Mail
Mali	Haut Conseil des Maliens de France (HCMF)	Diadée SOUMARE	06 11 31 59 90	138, rue Danielle Casanova 93200 SAINT DENIS ader@wanadoo.fr

Annexes –Migration et phénomènes migratoires-nov 2003

Maroc	Immigration Développement Démocratie (IDD)	Abdallah ZNIBER Saïd TAHRI	01 56 71 23 85 06 64 75 04 34	10, rue Affre 75018 PARIS abdallah.zniber@wanadoo.fr said.tahri@oreka.com
Maroc	Migrations et Développement (M&D)	Hugues LE BARS	04 91 59 82 70	42, rue Boulevard d'Annam 13016 MARSEILLE md.fance@migdev.org hmg.lebars@wanadoo.fr
Rwanda	Communauté Rwandaise de France (CRF)	Ildephonse N'GARUYE	06 83 89 17 99	61, avenue Jean Jaurès 51100 REIMS ingaruye@wanadoo.fr
République Centrafricaine	France Afrique Université Entreprise (FA/UE)	Michèle ROYER Monsieur Zou-mara	01 49 40 68 31 01 46 36 44 29 06 67 12 35 50	211, Boulevard Davout 75020 Paris thzoumara@bulitz-conseil.fr
République Démocratique du Congo	Idées Actions Collectif	Jean-Claude MATUCKI	01 60 64 28 11 06 19 83 52 02	4, avenue Panas 77680 Roissy en Brie idees_actionsfrance@hotmail.com
Sénégal	Conseil de Suivi du Symposium sur les Sénégalais de l'Extérieur (CSSSE)	Albert MENDY Mamadou DEME Khady SAKHO	06 17 72 59 30 06 08 80 79 43 06 74 45 48 28	10, rue Paul Laurent 75019 PARIS a.mendy@wanadoo.fr dememadou@hotmail.com xadi@noos.fr
Vietnam	Union Générale des Vietnamiens de France (UGVF)	Van Bon NGUYEN	06 22 78 50 68	16, rue du Petit Musc 75004 PARIS nguyenbon@aol.com

Annexes –Migration et phénomènes migratoires-nov 2003

Inter pays	Collectif des Organisations de Lutte contre l'Exclusion et pour l'Insertion des Jeunes (COLEIJ)	Dorothe GBETONGI Brice MONNOU	01 34 45 54 75 06 18 00 78 66	75, rue Victorien Sardou 75210 St CYR L'ECOLE Frontieres@aol.com binouri@infonie.fr
Inter pays	Fédération des Associations Franco-Africaines de Développement (FAFRAD)	Yéra DEMBELE	01 41 50 10 02 01 41 50 31 13 01 47 97 13 99 01 47 97 36 29* 01 41 50 32 15*	2, avenue Paul Eluard 9300 Bobigny 6, rue des Bons Enfants 93000 BOBIGNY 17, rue de Pali Kao 75020 PARIS fafrad@wanadoo.fr fafrad.paris@wanadoo.fr , vera@fafrad.org
Inter pays	Fédération des Initiatives des Femmes Africaines de France et d'Europe (Fédération IFAFE)	Damarys MAA	01 45 36 90 00 01 45 36 92 69*	21, rue des Cuverons 92220 BAGNEUX fedeifafe@aol.com
Inter pays	Groupement d'intérêt Solidaire Economique et d'Echange Equitable (GISEE)	Rémi ETSEGUE TOLO Anita Ablavi ADJEODA IVON	01 48 10 92 45	29 rue de Bellefond 75009 PARIS gisee@wanadoo.fr
Inter pays	Réseau des Associations pour le Développement du Bassin du Fleuve Sénégal – (RADBSF)	Koné GONGO	01 48 26 78 68 06 18 25 22 61 01 48 26 78 68*	4 cité Jacques Duclos P423 93200 SAINT DENIS
Inter pays	Black Stars	Eric FABRE	01 48 57 44 21 01 48 59 02 57*	10, rue Augustin Thierry 75019 Paris fabreric@wanadoo.fr
Inter pays	Comité Immigration Développement Sahel	Samba SACKO	06 17 62 46 96	21, ter rue Voltaire

Annexes –Migration et phénomènes migratoires-nov 2003

	(Comité IDS)			75020 Paris
Inter pays	Coordination des Associations de Solidarité Africaine (CASA)	Coumba TRAORE	01 48 40 24 66 06 03 87 52 93	29, rue Traversière 75012 Paris coumba.traore@leolagrange.org
Inter pays	Fédération Nationale des Associations Franco-Africaines (FNAFA)	Louis Mohamed SEYE	01 48 75 56 20	16, rue du Père Aubry 94120 Fontenay sous bois seylouis-mohamed@hotmail.com
Inter pays	GATIEF	René ZANELATO	06 07 03 72 47	BP5 33440 Ambarès gatief@compuserve.com
Inter pays	Rencontre	Moustapha Bouras Monique Van Lancker	03 28 63 71 87 03 28 63 71 69*	36, rue Thiers 59140 Dunkerque rencontre@asso-rencontre.com
Inter pays	Rencontre Internationale des Femmes Noires (RIFEN)	Eliandre AISSI Clothilde NOUBISSIE	06 07 76 16 30	24, rue Tchaikowsky 75018 Paris 8, allée des Saltimbanques B.P. 8 59650 Villeneuve d'Ascq
Inter pays	Union d'Entraide du Golfe (UNEG)	Monsieur Kpon-ton	01 43 77 84 92 01 43 97 12 95*	BP97 94003 Créteil