

Programme des migrations internationales  
Programme finance solidaire

*Transferts des migrants au Sénégal : résultats préliminaires, leçons et recommandations quant à l'organisation du marché et aux opportunités d'accès au marché financier<sup>1</sup>*

Manuel Orozco et Elisabeth Burgess avec la collaboration de Corinne Massardier

<sup>1</sup> Cette recherche a bénéficié du soutien financier des projets de l'OIT « Améliorer les capacités institutionnelles pour la gouvernance des migrations de main d'œuvre en Afrique du Nord et de l'Ouest » et « Bonne gouvernance de main d'œuvre »

Copyright © Organisation internationale du Travail 2010

Les publications du Bureau international du Travail jouissent de la protection du droit d'auteur en vertu du protocole n° 2, annexe à la Convention universelle pour la protection du droit d'auteur. Toutefois, de courts passages pourront être reproduits sans autorisation, à la condition que leur source soit dûment mentionnée. Toute demande d'autorisation de reproduction ou de traduction devra être adressée au Bureau des publications (Droits et licences), Bureau international du Travail, CH-1211 Genève 22, Suisse. Ces demandes seront toujours les bienvenues.

---

ISBN 978-92-2-224147-7 (impression)  
ISBN 978-92-2-224148-4 (.pdf)

Première édition 2010

Données de catalogue avant publication du BIT

Orozco, Manuel ; Burgess, Elizabeth ; Massardier, Corinne

Transferts des migrants au Sénégal : résultats préliminaires, leçons et recommandations quant à l'organisation du marché et aux opportunités d'accès au marché financier / Manuel Orozco et Elisabeth Burgess avec la collaboration de Corinne Massardier ; Bureau International du Travail, Programme des migrations internationales. – Geneva : ILO, 2010

International Labour Office ; International Migration Programme

Envoi de fonds / travailleur migrant / Sénégal

11.02.5

Les désignations utilisées dans les publications du BIT, qui sont conformes à la pratique des Nations Unies, et la présentation des données qui y figurent n'impliquent de la part du Bureau international du Travail aucune prise de position quant au statut juridique de tel ou tel pays, zone ou territoire, ou de ses autorités, ni quant au tracé de ses frontières.

Les articles, études et autres textes signés n'engagent que leurs auteurs et leur publication ne signifie pas que le Bureau international du Travail souscrit aux opinions qui y sont exprimées.

La mention ou la non-mention de telle ou telle entreprise ou de tel ou tel produit ou procédé commercial n'implique de la part du Bureau international du Travail aucune appréciation favorable ou défavorable.

Les publications du Bureau international du Travail peuvent être obtenues dans les principales librairies ou auprès des bureaux locaux du BIT. On peut aussi se les procurer directement, de même qu'un catalogue ou une liste des nouvelles publications, à l'adresse suivante: Publications du BIT, Bureau international du Travail, CH-1211 Genève 22, Suisse, ou par email: [pubvente@ilo.org](mailto:pubvente@ilo.org) ou par notre site web: [www.ilo.org/pblns](http://www.ilo.org/pblns)

---

Imprimé par le Bureau international du Travail, Genève, Suisse

---

## Table de matières

|  | <i>Page</i> |
|--|-------------|
| Introduction.....  | v           |
| 1. Migration et transferts au Sénégal .....  | 1           |
| a. Migration en provenance du Sénégal.....   | 1           |
| b. Analyse préliminaire des transferts des migrants vers le Sénégal .....                            | 3           |
| 2. Dynamique du marché des transferts de migrants au Sénégal.....                                    | 7           |
| a. L'industrie des transferts des migrants .....   | 7           |
| b. Le contexte règlementaire au Sénégal .....  | 8           |
| c. Le marché des transferts des migrants .....   | 10          |
| Les intermédiaires de services de transfert au Sénégal .....   | 11          |
| Les institutions de micro-finance sur le marché des transferts.....                                  | 12          |
| 3. L'intermédiation financière et les bénéficiaires de transferts .....                              | 17          |
| a. Les bénéficiaires de transferts et la demande de services financiers .....                        | 17          |
| b. Les efforts de l'intermédiation financière.....   | 21          |
| Les services financiers offerts aux bénéficiaires de transferts par les banques<br>commerciales..... | 23          |
| L'évaluation de l'offre parmi les établissements financiers.....                                     | 28          |
| c. Le rôle des ONG et des diasporas dans l'intermédiation financière.....                            | 30          |
| Les associations de migrants à l'étranger.....   | 30          |
| La société civile au Sénégal .....   | 31          |
| 4. Les leçons tirées et les recommandations pour les prochaines étapes .....                         | 33          |
| a. Les leçons tirées concernant les transferts au Sénégal.....                                       | 33          |
| b. Amélioration de la concurrence: intermédiaires de services de transfert et IMF .....              | 33          |
| c. La conception de produits financiers: diaspora vs. bénéficiaires.....                             | 34          |
| d. L'éducation à la finance: approches en termes de partenariat public-privé.....                    | 37          |
| e. Un rôle plus important des bureaux de poste? .....  | 39          |
| Bibliographie.....   | 41          |



---

## Introduction

Ce rapport présente les résultats d'une étude sur les transferts de fonds au Sénégal. Elle s'intéresse à leur importance, à leur marché, et à leur lien avec les produits financiers en tant que facteurs associés du développement. Cette étude a été réalisée à partir de l'analyse de travaux de recherche empiriques, d'entretiens, de la collecte de données primaires, et de l'analyse de résultats d'enquêtes menées auprès des bénéficiaires et des émetteurs de transferts. Les principaux résultats du rapport sont les suivants :

- Environ un demi million de migrants sénégalais vivent à l'étranger;
- 32 pourcent soit 530 000 ménages sénégalais, reçoivent en moyenne 300 dollars US de transferts, huit fois par an;
- Au moins 1,3 milliards de dollars US par an, soit presque 400 000 transferts par mois, entrent dans le pays;
- L'ensemble de ces versements est effectué par moins de dix institutions, comprenant plusieurs banques, la poste du pays, et trois institutions de micro-finance (IMF);
- Un des opérateurs de transfert d'argent (OTA) effectue plus de la moitié des transferts, et approximativement un tiers des flux transite par des canaux informels;
- Plus de 50 pourcent des bénéficiaires de transferts épargnent en moyenne 406 dollars US par an, contre 206 dollars US pour les non bénéficiaires;
- Les efforts pour amener les migrants et leur familles vers le système financier formel sont limités, et là où de tels efforts existent, ils se concentrent essentiellement sur les migrants et non sur les bénéficiaires.

Ce rapport recommande des mesures spécifiques pouvant concrétiser une stratégie favorable au développement local à court terme:

- Renforcer la concurrence en tenant des foires commerciales internationales durant lesquelles les entreprises peuvent exposer leurs produits et leurs services;
- Renforcer la sensibilisation et la communication auprès de la communauté des migrants sénégalais en France, en Italie, en Espagne, aux Etats Unis, et dans les autres pays;
- Soutenir les IMF en fournissant de l'assistance technique sur les questions juridiques et réglementaires, ainsi que sur la conception et la commercialisation des produits financiers; autoriser les IMF à payer les transferts en tant qu'agents directs sous certaines conditions, et établir un fonds de roulement permettant de placer les institutions sur un même pied d'égalité;
- Elargir le réseau de paiement du pays en instaurant davantage de partenariats avec les réseaux de détaillants, et en encourageant les technologies innovantes sur le marché des transferts;
- Développer un partenariat d'éducation à la finance avec les diasporas, les institutions financières et les ONG par lequel les bénéficiaires de transferts peuvent recevoir de la formation sur la budgétisation, l'épargne, le crédit, et l'assurance, aussi bien que sur les produits financiers offerts et bénéficier d'un entretien avec un représentant des services financiers formels.

---

Cette étude comprend quatre sections. La première section évalue l'ampleur de la migration provenant du Sénégal, qui est estimée à environ un demi million d'individus, vivant essentiellement en Europe, aux Etats Unis, en Afrique de l'Ouest et Australe. Dans un deuxième temps, cette étude examine les tendances sur le marché, y compris les questions de réglementation et l'organisation du marché des transferts, qui est dominé par plusieurs grandes banques, le service postal du pays, et un réseau de sous-agents souvent plus petits, incluant les institutions de micro-finance. En troisième lieu, le rapport analyse l'intersection entre les transferts et les pratiques financières, et comment l'offre du secteur financier répond à la demande de services financiers des ménages récipiendaires. La quatrième section fournit des recommandations visant à accroître la concurrence, à élargir le réseau de paiement, et à encourager l'accès des récipiendaires de transferts aux services financiers.

---

# 1. Migration et transferts au Sénégal

## a. Migration en provenance du Sénégal

Les migrations externes et internes sont toutes les deux importantes au Sénégal. Les estimations du nombre de Sénégalais vivant à l'étranger divergent. Selon le Centre de Recherche du Développement sur les Migrations, il y aurait près de 500 000 migrants sénégalais. Ces derniers représenteraient 4 pourcent de la population totale.<sup>2</sup> Ces chiffres pourraient être plus élevés en sachant que pendant la première décennie des années 2000, des rapports d'information sur l'émigration massive en provenance du Sénégal avaient révélé des chiffres plus importants que les années précédentes.<sup>3</sup> De plus, on trouve des différences d'estimations dans les chiffres officiels. Par exemple, Eurostat recense 82 000 Sénégalais en France, alors que le Bureau de Recensement Français en compte plus de 100 000.<sup>4</sup> De la même façon, les flux de migrants sénégalais à destination de l'Espagne révèlent qu'ils étaient plus de 24 000 dans ce pays jusqu'en 2004, alors qu'Eurostat et d'autres sources indiquent qu'ils représentent moins de la moitié de ce chiffre.<sup>5</sup> Quant à l'Italie, un pays où la migration sénégalaise a augmenté dans les années 1980, d'abord en provenance de la France puis directement en provenance du Sénégal, son chiffre officiel communiqué est de 60 000 migrants. Ainsi, en Europe, les chiffres semblent sous-estimer le nombre effectif de migrants sénégalais.<sup>6</sup>

On retrouve également ces différences dans la littérature. Des recherches passées ont constaté que la migration intra-régionale des citoyens sénégalais vers l'Afrique de l'Ouest et Australe a augmenté significativement, jusqu'à largement dépasser les chiffres officiels publiés. Ces migrants auraient quitté le pays de façon massive à partir des années 1990, pour se diriger vers des pays tels que l'Afrique du Sud et les voisins du Sénégal en Afrique de l'Ouest.<sup>7</sup>

L'Organisation Internationale pour les Migrations (OIM) a indiqué que les immigrés vivant au Sénégal n'étaient que 126 204 en 2001 (d'après une enquête auprès des ménages menée par ESAM II) et 220 208 en 2005 (PNUD, 2009)<sup>8</sup>. Enfin, le Sénégal, jusqu'ici destination régionale pour les migrants des autres pays d'Afrique de l'Ouest, est devenu de plus en plus un pays de transit pour les migrants d'Afrique de l'Ouest se dirigeant vers le Maghreb et l'Europe.<sup>9</sup>

Etant donné ces différences dans les estimations, les données du Centre de Recherche du Développement sur les Migrations servent de référence pour le nombre de

<sup>2</sup> Organisation internationale pour les migrations, *Migration au Sénégal, Profil National 2009*.

<sup>3</sup> Les estimations données par les organisations représentatives de la diaspora vont même jusqu'à avancer un chiffre de 2 millions de migrants sénégalais.

<sup>4</sup> INSEE, Enquêtes annuelles de recensement 2004 à 2006 - Exploitation principale

<sup>5</sup> Senegaleses en España: conexiones entre origen y destino

<http://vlex.com/vid/68886689#ixzz0kln3tE6w>

<sup>6</sup> <http://demo.istat.it/str2006/>

<sup>7</sup> Orozco, Manuel, *West African Financial Flows and Opportunities for People and Small Businesses*, USAID, Mars 2006.

<sup>8</sup> Organisation internationale pour les migrations, *Migration au Sénégal, Profil National 2009*.

<sup>9</sup> *Ibid.*

migrants. En utilisant d'autres rapports officiels, le nombre total des migrants sénégalais peut être 35 pourcent plus élevé que l'estimation actuelle du DRCM. Comme les sections suivantes vont le montrer, les estimations des transferts indiquent que 32 pourcent des ménages sont des bénéficiaires de transferts, représentant plus de 500 000 individus, et des études ont révélé que 65 pourcent des migrants envoient de l'argent dans leur pays d'origine, ce qui confirme le chiffre de près de 700 000 migrants. Le Tableau 1 indique les chiffres des migrants sénégalais publiés par le DRCM, chiffres qui peuvent être considérés comme référence.

Tableau 1: Migrants sénégalais

| Pays d'accueil | Données de 2007 | Autres sources |
|----------------|-----------------|----------------|
| Gambie         | 98,608          |                |
| France         | 87,839          | 105,000 (2005) |
| Autres         | 73,542          |                |
| Italie         | 45,944          | 59,857 (2006)  |
| Mauritanie     | 40,670          |                |
| Allemagne      | 25,413          |                |
| Ghana          | 23,896          |                |
| Gabon          | 18,770          |                |
| Burkina Faso   | 13,908          |                |
| Guinée         | 13,594          |                |
| Etats-Unis     | 12,119          |                |
| Espagne        | 11,391          | 25,000 (2004)  |
| Guinée-Bissau  | 9,829           |                |
| Côte d'Ivoire  | 3,992           |                |
| Total          | 479,515         | 650,000 est.   |

Source: Migrants: Development Research Center on Migration, Globalisation and Poverty. "Global Migrant Origin Database." Version iv, March 2007. <http://www.migrationdrc.org/>

Tableau 2: Migrants au Sénégal

| Pays d'origine |         |
|----------------|---------|
| Guinée         | 109,109 |
| Mauritanie     | 39,984  |
| Guinée-Bissau  | 32,628  |
| Mali           | 23,642  |
| France         | 23,223  |
| Cap Vert       | 12,583  |
| Gambie         | 7,945   |
| Maroc          | 4,315   |
| Burkina Faso   | 3,793   |
| Ghana          | 2,345   |
| Autres         | 24,179  |
| Total          | 283,746 |

Source: Migrants: Development Research Center on Migration, Globalisation and Poverty. "Global Migrant Origin Database." Version iv, March 2007. <http://www.migrationdrc.org/>



## b. Analyse préliminaire des transferts des migrants vers le Sénégal

Avoir une idée plus claire du nombre de migrants à l'étranger sert de base pour estimer les flux de transferts de fonds, qui sont généralement les transferts envoyés uniquement par les migrants. Calculer les flux de transferts des migrants est déjà une entreprise ardue.

Pour la Banque Centrale des Etats d'Afrique de l'Ouest (BCEAO) et le Ministère des Finances du Sénégal, la mesure des flux de transferts s'est avérée être une tâche difficile. Ces institutions publient des chiffres différents en ce qui concerne les transferts des migrants totaux entrants. Par exemple, la BCEAO estimait le volume des transferts entrants totaux pour 2009 à 1 683 milliards de dollars US, contre 1 388 milliards de dollars US pour le Ministère des Finances,<sup>10</sup> estimations qui sont très différentes l'une de l'autre. Selon la Direction de la Monnaie et du Crédit, le département responsable du calcul des flux de transferts des migrants du Ministère des Finances, ces différences proviennent en partie des méthodes et des formats utilisés dans les enquêtes mensuelles que les banques doivent remplir. La BCEAO et le Ministère des Finances font chacun appel aux banques pour fournir les chiffres trimestriels sur les transferts des migrants, mais le contenu et le format de leurs enquêtes sont différents. Depuis octobre 2009, ces deux institutions ont commencé à réclamer des rapports mensuels et à harmoniser leurs enquêtes. Ils projetaient d'utiliser la même enquête mensuelle à partir d'avril 2010. La Banque Mondiale, pour sa part, publie ses données annuelles à partir de celles fournies par le bureau de la BCEAO.

En outre, une autre source qui aide à identifier le volume des flux et le nombre de transactions est une enquête auprès des ménages menée sur plus de 600 individus en 2009<sup>11</sup>. Selon cette enquête, 32 pourcent des personnes interrogées déclaraient recevoir des transferts moyens de 300 dollars US, et ce, huit fois par an. Ce chiffre représente environ 450 000 ménages bénéficiaires.

Tableau 3: Estimation des transferts des migrants reçus au Sénégal, environ 2009

|  |               |
|--|---------------|
| Population Senegalese (mi 2010)                                      | 12,861,000    |
| Ménages au Sénégal (taille des ménages estimée à 9,3 en 2006)        | 1,382,903     |
| Ménages avec migrants (72,8% des ménages)                            | 1,006,754     |
| Ménages bénéficiaires de transferts des migrants (32,3% des ménages) | 536,104       |
| Transferts des migrants reçus (transfert annuel moyen US\$ 2400)     | 1,286,432,640 |

\*Les Enquêtes auprès des migrants montrent qu'ils envoient à 1,3 ménage.

Sources: Division Population des Nations Unies, Agence Nationale de la Statistique et de la Démographie du Sénégal, Manuel Orozco, enquête pour le FIDA.

Les migrants vivant en Europe, aux Etats-Unis et au Canada, ont plus tendance à effectuer des transferts à destination de leur pays d'origine, que leurs homologues vivant en Afrique et dans le reste du monde. 81 pourcent des migrants sénégalais vivant en Europe, et 79 pourcent des migrants installés aux Etats-Unis et au Canada envoient de l'argent vers leur pays d'origine, contre 60 pourcent dans les pays de l'union monétaire

<sup>10</sup> Entretien avec Pape Aly Ndior, Directeur Général Adjoint de la Direction de la Monnaie et du Crédit du Ministère des Finances, le 10 mars 2010.

<sup>11</sup> Orozco, Manuel. Sending Money Home to Africa, Fonds International pour le Développement Agricole (FIDA), octobre 2009.

UEMOA, 65 pourcent dans les autres pays africains, et 63 pourcent dans le reste du monde.<sup>12</sup> En utilisant une estimation révisée des migrants en provenance du Sénégal et des montants moyens qu'ils ont envoyé en 2007, nous obtenons un volume reçu de près de 900 millions de dollars US, soit 20 pourcent de moins que les chiffres publiés par la BCEAO la même année. Etant donné la difficulté pour mesurer ces volumes avec précision, ces estimations peuvent servir de base de référence pour les flux de transferts.

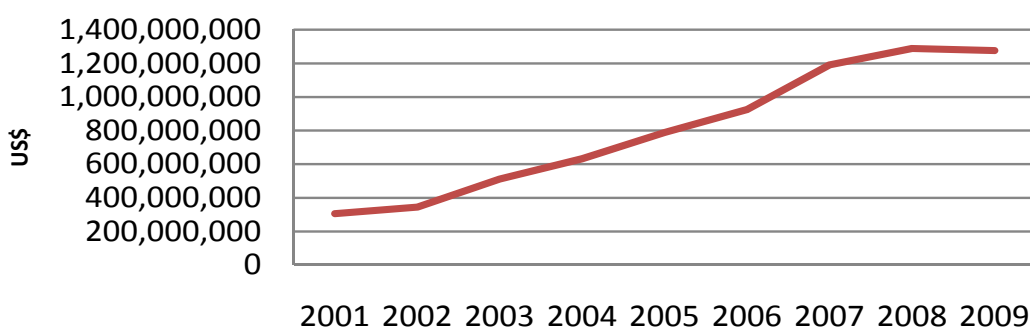
Tableau 4: Flux de transferts des migrants estimés (USD) par pays d'origine, 2007

| Régions    | Migrants émetteurs | Transferts des migrants |
|------------|--------------------|-------------------------|
| France     | 111,000            | 332,640,000             |
| Italie     | 59,857             | 180,000,000             |
| Allemagne  | 29,224,95          | 103,105,623             |
| Espagne    | 30,000             | 90,700,000              |
| Etats-Unis | 20,000             | 60,480,000              |
| Autres     | 315,444            | 157,722,000             |
| Monde      | 551,442            | 899,308,485             |

Source: Manuel Orozco, Global Remittances matrix.

Ces flux auraient augmenté durant les dix dernières années, pour représenter aujourd'hui au moins 8 pourcent du PIB du Sénégal, 34 pourcent de ses exportations totales, et plus de 60 pourcent de ses importations.

Graphique 1: Transferts des migrants à destination du Sénégal, 2001-2009



Source: Banque Mondiale, 2010.

D'autres études ont fourni des statistiques différentes, mais la fiabilité de leurs sources est plus fragile. Par exemple, la Banque Africaine du Développement (BAD) estimait<sup>13</sup> que les migrants sénégalais ont envoyé 1,25 milliard d'euros de transferts en 2005, représentant 19 pourcents du PIB du pays et 218 pourcents de l'aide publique au développement. La BAD notait que l'origine des transferts entrants au Sénégal est

<sup>12</sup> Organisation Internationale pour les Migrations, *Migration au Sénégal, Profil National 2009*, citant les statistiques ANSD 2001 publiées en 2004.

<sup>13</sup> Banque Africaine de Développement, *Migrant Remittances: A Development Challenge*, 2007.

---

relativement diversifiée par rapport aux autres pays étudiés. En regardant les trois principaux pays où les migrants sénégalais résident, la BAD estimait qu'en 2005, 449 millions d'Euros des transferts provenaient de France, 350 millions d'Italie, et 180 millions d'Espagne. En France, 63 pourcent des transferts prennent leur source à Paris, alors que le reste est réparti de façon relativement égale dans le pays. Toujours d'après ce rapport, les ménages sénégalais reçoivent en moyenne de l'argent de deux migrants, avec une fréquence de 293 Euros, dix fois par ans. Avec deux migrants envoyant à chaque ménage, le rapport expliquait que chaque migrant envoie en moyenne 120 Euros à chaque transfert.



---

## 2. Dynamique du marché des transferts de migrants au Sénégal

Comme dans d'autres pays, le marché des transferts des migrants du Sénégal fonctionne avec les réglementations existantes en termes d'entrée de devises étrangères, aussi bien qu'avec des acteurs qui respectent ou non les réglementations en vigueur. Ce qui suit dans cette section est une revue sur comment l'industrie des transferts fonctionne, sur l'environnement réglementaire, et sur l'ampleur de la concurrence sur le marché des transferts d'argent au Sénégal.

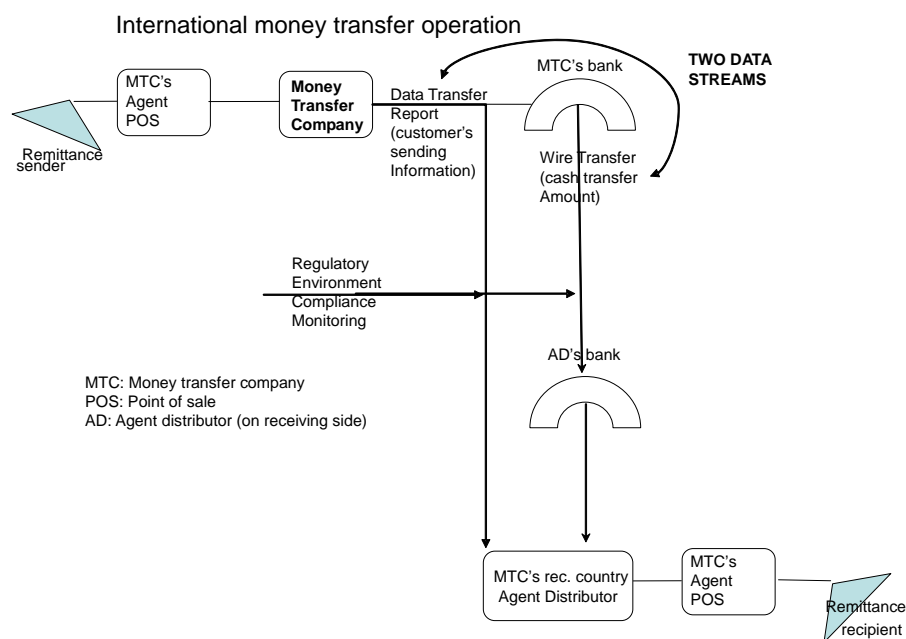
### a. L'industrie des transferts des migrants

L'industrie globale des transferts des migrants est complexe. Elle implique une large assemblée d'intermédiaires de transfert d'argent, comprenant des grandes ou petites entreprises, avec ou sans autorisation<sup>14</sup>. Le marché des intermédiaires de services de transfert soulève de nombreuses questions: sur le nombre et le type d'entreprises impliquées, sur le degré de la concurrence, sur les réglementations gouvernementales et l'environnement politique, sur le type et le volume des transferts, sur les services concernés, et la demande de services de transfert de la part des migrants.

Il existe quatre sortes d'intermédiaires de services de transfert: les intermédiaires financiers non bancaires (IFNB), les banques et les unions de crédit offrant des services de transfert, les bureaux de poste, et les intermédiaires informels tels que les courriers non formels ou même les amis qui transportent l'argent ou facilitent l'envoi de l'émetteur au receveur. Pour la plupart, du côté de l'émission, les IFNB dominent en tant qu'intermédiaires de transferts. Parmi les IFNB, les acteurs les plus importants sont les opérateurs de transfert d'argent (OTA) comme Western Union, Ria, Vigo, ou MoneyGram. Les autres IFNB comprennent les entreprises plus petites de transferts d'argent et les bureaux de change qui opèrent souvent sur un ou plusieurs « corridors » de transferts. Les nombreuses entités intervenant sur le marché des transferts d'argent rendent la transaction possible, celles-ci comprennent: le fournisseur de services de transfert, l'agent avec lequel la société contracte pour vendre les services de transfert, l'agent payeur qui assure la distribution du côté de la réception, et l'institution financière utilisée par la société de transferts pour délivrer l'argent. De ce fait, pour aller de l'émetteur au bénéficiaire, les informations et l'argent passent par plusieurs étapes et entre les mains de multiples acteurs (voir Figure 1).

<sup>14</sup> Une société non agréée est généralement référencée comme informelle.

Graphique 2: Structure d'une opération de transfert d'argent internationale



Source: Orozco, Pew.

Au Sénégal, beaucoup d'institutions agents de paiements utilisent un modèle de sous-agent, impliquant qu'au niveau de la réception, la société de transfert d'argent confie à ses propres sous-agents le paiement d'une partie des transferts qu'elle reçoit, ce qui ajoute une étape supplémentaire à la procédure.

## b. Le contexte réglementaire au Sénégal

Généralement, quatre principaux aspects en lien avec les transferts d'argent sont réglementés: les institutions autorisées à payer les transferts d'argent internationaux, les lois anti-blanchiment, les réglementations quant à la possession de devises étrangères, et les réglementations sur les institutions de micro-finance (IMF) en termes de paiements internationaux. Selon la réglementation en vigueur au sein de l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA), les institutions autorisées à effectuer des transactions financières transfrontalières en tant qu'agents d'offre de services de transfert, comprennent : les banques, la Poste, ainsi que les bureaux de change étrangers agréés.<sup>15</sup> Le Ministère des Finances du Sénégal a la responsabilité de tenir une liste des payeurs agréés. Toutefois, la réglementation des transferts d'argent n'interdit pas clairement les clauses d'exclusivité dans les contrats passés entre les OTA et leurs sous-agents. De nombreux OTA leaders sur le marché demandent ainsi régulièrement à leurs agents, de signer des contrats d'exclusivité les empêchant de travailler avec un autre OTA. Le gouvernement a fait parvenir des lettres aux banques leur indiquant que les

<sup>15</sup> Régulation N. R09, le 20 décembre 1998, Conseil des Ministres de l'UEMOA, Article 2, Annexe.

---

clauses d'exclusivité ne sont pas légales, mais cette initiative n'a pas été suivie d'un effet significatif en termes d'augmentation de la concurrence, comme nous le verrons plus loin.

En raison du contexte réglementaire, les banques et les intermédiaires de services de transfert d'argent ont constitué l'unique préférence des gouvernements pour payer les transferts. De ce fait, les banques ont étendu leur empreinte sur le marché grandissant des transferts d'argent au Sénégal. De plus, ces agents ont impliqué des institutions de micro-finance, ainsi que certaines sociétés d'assurance et des détaillants, pour jouer le rôle de sous-agents. Seules, ces institutions non bancaires ne sont pas autorisées à être des agents directs des opérateurs de transfert d'argent, mais beaucoup d'entre elles ont vivement souhaité devenir des sous-agents des banques afin de pouvoir puiser dans ce marché. Travailler avec des sous-agents a permis à beaucoup d'intermédiaires de services de transfert d'étendre leur nombre de points de paiement au Sénégal, et ce bien au-delà de la couverture de leur propre réseau de succursales. Ce modèle de sous-agent a ainsi offert aux récipiendaires la possibilité de retirer leur argent dans un plus grand choix d'endroits, leur apportant ainsi un service plus accessible à travers un réseau de points de paiement plus étendu.

Au Sénégal, les transferts entrants et sortants sont tous soumis à la réglementation anti-blanchiment.<sup>16</sup> Cette réglementation définit les mesures que les institutions financières doivent prendre, telles que le "Know Your Customer Protocole", la rétention des documents et des correspondances interbancaires, la mise en place d'un système d'alerte signalant les transactions douteuses, la formation continue du personnel, et l'établissement d'entités externes de surveillance. La réglementation stipule que les entreprises effectuant des transferts électroniques doivent avoir la capacité de surveiller et de signaler les transactions douteuses. Alors que la plupart des banques ont mis en place des systèmes en conformité avec la réglementation anti-blanchiment, leurs sous-agents n'en ont souvent pas. Les institutions de micro-finance les plus importantes interrogées lors de cette étude, ont expliqué qu'elles ne suivent que certaines des mesures anti-blanchiment, alors que les IMF plus petites n'ont aucun système en place. Le manque de capacité technique pour installer de tels systèmes ainsi que le manque de ressources pour les entretenir, est une préoccupation sérieuse. D'après Gregory Thys, directeur régional pour l'Afrique au sein de la société d'évaluation MicroRate, beaucoup d'investisseurs dans le secteur de la micro-finance au Sénégal considèrent que ces IMF, malgré leur expansion considérable sur le marché des paiements de transferts, sont mal préparées aux risques inhérents au marché des transferts d'argent (pour approfondir ce point, se reporter aux sections sur l'intermédiation financière). D'après les entretiens avec des banquiers seniors au Sénégal, la BCEAO est actuellement en train de travailler sur la réorganisation de ses règles anti-blanchiment, afin de renforcer les contrôles.

Les non-résidents peuvent ouvrir des comptes en devises étrangères, mais seulement avec l'approbation de la BCEAO.<sup>17</sup> Les crédits consentis à ces comptes sont illimités s'ils sont d'origine étrangère ou s'ils sont transférés d'un compte d'un non résident en monnaie locale. Les débits sur ces comptes peuvent être faits sans la permission de la banque s'il s'agit de transferts vers l'un des comptes du même individu ou s'ils sont utilisés pour effectuer des paiements locaux et si la transaction peut être justifiée par le titulaire du compte à l'institution financière.

<sup>16</sup> Instruction N°01/2007/RB le 2 juillet 2007

<sup>17</sup> Régulation N. R09, le 20 décembre 1998, Conseil des Ministres de l'UEMOA, Article 35

---

Un autre domaine de réglementation affectant le marché des transferts au Sénégal concerne les limitations des flux de monnaie étrangère. L'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA) ne réglemente pas les transferts entrants, mais elle réglemente les paiements sortants transfrontaliers, notamment afin d'éviter une trop grande fuite des capitaux du pays.<sup>18</sup> Au sein de la Zone Franc, ces restrictions sont plus libéralisées que les transferts effectués en dehors de la zone de libre-échange. Au sein de la Zone Franc, les émetteurs peuvent envoyer n'importe quel montant, mais les montants dépassant les 10 000 dollars US doivent être signalés auprès de la Banque Centrale. En dehors de la zone de libre-échange, les transferts inférieurs à 300 000 Francs CFA (651 dollars US) ne sont pas réglementés, mais au-delà de ce montant, les émetteurs doivent fournir une preuve de l'existence des bénéficiaires. La Poste n'est pas autorisée à exécuter des transferts supérieurs à 1 million de Francs CFA (2170 dollars US).<sup>19</sup>

Le Sénégal a trois différents types d'institutions de micro-finance. Elles sont constituées des sociétés mutuelles, des coopératives et des ONG de micro-finance non réglementées.<sup>20</sup> La loi PARMEC de 1997<sup>21</sup> a régularisé dans les pays de l'UEMOA les sociétés mutuelles et les coopératives couvrant plus de 90 pourcent du marché de la micro-finance. Cette loi est à présent appliquée simultanément avec la loi régionale UEMOA de 2009. Ces institutions peuvent payer des transferts seulement en tant que sous-agents des institutions agréées. Une nouvelle loi<sup>22</sup> établie en 2008 a instauré la réglementation par le gouvernement des institutions qui ne se sont pas elles-mêmes répertoriées en tant que sociétés mutuelles ou coopératives, ce qui englobe les groupes de crédit appartenant à l'association de commerce UNACOIS, un sous-agent de Western Union. Cette nouvelle loi stipule que les petites unions de crédit doivent se regrouper au sein d'une nouvelle catégorie d'institutions financières appelée « système financier décentralisé » ou s'associer aux sociétés mutuelles ou coopératives déjà existantes. La loi expose les activités que ces institutions peuvent effectuer et ne fait aucunement référence aux paiements transfrontaliers ou aux transferts d'une quelconque sorte.

### c. Le marché des transferts des migrants

Le marché des transferts d'argent sortants est relativement petit, constitué de moins de 10 intermédiaires de services de transfert, dont la majorité sont des opérateurs de transfert d'argent. Sur le marché des transferts entrants, les entretiens avec la plupart des

<sup>18</sup> Régulation N. R09, Conseil des Ministres de l'UEMOA du 20 décembre 1998, Article 4.

<sup>19</sup> Le taux de change FCFA/USD utilisé tout au long du rapport est de 460 Francs CFA pour un dollar, sauf si noté autrement.

<sup>20</sup> Jenkins, Hatice. *The Impact of Regulation of MFIs on Microlending in Senegal*.

<sup>21</sup> Loi PARMEC Aout 1997, Loi no. 97-027.

<sup>22</sup> Loi Organique No. 2008-47 du 3 de septembre 20089 portant sur la réglementation des systèmes financiers décentralisés. *Journal Officiel du Sénégal*. De façon générale, les objectifs fixés par cette loi consistent à diversifier le « paysage financier », afin d'étendre l'accès aux services financiers à davantage d'agents économiques, de promouvoir la stabilité du secteur et la protection des clients, de se conformer aux normes internationales; de réaffirmer les conditions requises pour entrer dans le secteur, de renforcer la supervision, et d'améliorer l'efficacité des institutions en favorisant les outils modernes du management qui encouragent l'approfondissement du secteur financier. Un décret subséquent (Ministère de l'Economie et des Finances, Décret No. 2008-1366 du 28 de novembre 2008 portant application de la loi relative a la réglementation des systèmes financiers décentralisés au Sénégal. *Journal Officiel du Sénégal*) clarifiait que les règles existantes concernant les sociétés mutuelles ne concernent pas les « systèmes financiers décentralisés ».



intermédiaires de services de transfert, font état de 395 000 transferts par mois, dont près de la moitié proviennent de Western Union. Ce chiffre signifierait que la plupart des transferts (ou 78 pourcent) à destination du Sénégal s'effectue au sein du système formel.<sup>23</sup>

Tableau 5: Part du marché des intermédiaires de services de transfert

| Intermédiaires de services de transferts | Market  |
|--|---------|
| Western Union                            | 300,000 |
| MoneyGram                                | 30,000  |
| Ria                                      | 30,000  |
| Money Express                            | 15,000  |
| Telegiros (Espagne)                      | 10,000  |
| Autres                                   | 10,000  |
| Transferts totaux                        | 395,000 |

Source: données collectées à partir des entretiens menés auprès des agents de transfert au Sénégal

### **Les intermédiaires de services de transfert au Sénégal**

La majorité des payeurs de transferts au Sénégal sont les banques, avec l'exception de La Poste. La Poste possède le plus grand réseau de distribution de transferts au Sénégal, avec une forte présence en dehors de Dakar et dans les villes situées le long de la frontière nord où les banques sont moins présentes. Cette institution, qui offre des produits financiers par l'intermédiaire de sa société La Poste Finance, possède environ 30 pourcent de la part du marché en volume de Western Union.

Le plus grand payeur en volume est la Compagnie Bancaire de l'Afrique Occidentale (CBAO), qui est un agent à la fois de Western Union et de MoneyGram, un fait rare dû à la fusion entre la banque régionale BST Atajari basée au Maroc et la CBAO en 2009 ayant regroupé les deux opérateurs de transfert sous la même enseigne. En 2009, les 73 points de paiement Western Union de la CBAO ont effectué 84 000 transferts par mois pour Western Union, représentant 272,6 millions de dollars US et 34 pourcent de la part de marché de WU au Sénégal. La CBAO a également exécuté environ 16 700 transferts pour MoneyGram, soient 59,8 millions de dollars. Le montant total de 332,4 millions de dollars US de transferts effectués pour Western Union et MoneyGram, a fait de cette banque la plus grande institution payeuse de ce pays l'année passée.

Un changement important apparu sur ce marché est l'augmentation de la concurrence provenant du fait que les banques travaillent avec davantage d'intermédiaires de services de transfert (principalement les opérateurs de transfert d'argent) et étendent le réseau de paiement en contractant avec les IMF qui deviennent alors leurs sous-agents. Bien que les opérateurs de transfert leaders aient régulièrement demandé à leurs agents de signer des contrats d'exclusivité leur interdisant de travailler avec un autre opérateur, le gouvernement a envoyé des lettres aux banques précisant que de telles clauses ne sont pas légales. La moitié des banques interrogées au Sénégal dans

<sup>23</sup> Utilisant le montant médian envoyé de 200 euros dix fois par an, trouvé à la suite de nos enquêtes menées en avril 2010 à Paris, et en septembre 2009 à Rome et à Madrid.

---

le cadre de ce projet travaillent actuellement avec plus d'un opérateur, et cherchent à en avoir davantage. De plus, au moins une autre banque est actuellement sur le point de signer un contrat avec un opérateur de transferts supplémentaire. Les quatre autres banques, les plus petits payeurs, ont déclaré qu'elles étaient satisfaites de leur situation actuelle. Parmi les IMF, toutes sauf une payent des transferts pour plus d'un opérateur de transferts d'argent, et elles sont également toutes en train de chercher à signer des accords avec de nouveaux opérateurs. La Poste travaille avec plusieurs opérateurs et est en perpétuelle recherche d'expansion.

La question de l'exclusivité évoquée plus haut ne concerne pas seulement la réception des transferts au Sénégal ; elle représente également un défi pour les pays d'où les transferts sont émis. En France, où Western Union, par exemple, conserve un monopole grâce à sa relation exclusive avec les bureaux de poste du pays, l'informalité sur le marché de transferts est plus importante qu'en Espagne, où la concurrence sur le marché est plus forte. Une enquête menée en Espagne auprès des immigrés sénégalais a montré que plus de 80 pourcent d'entre eux utilisent des opérateurs de transfert pour envoyer de l'argent dans leur pays d'origine.<sup>24</sup>

Les autres acteurs du marché incluent la Banque de l'Habitat du Sénégal (BHS), la Banque Islamique du Sénégal (BIS), et la Société Générale de Banques au Sénégal (SGBS). Les entretiens révèlent que la BHS effectue environ 40 000 transferts entrants par mois pour MoneyGram, MoneyExpress, et Coinstar. En 2004, la part de marché de la BHS représentait près de 26 pourcent des transferts de la France vers le Sénégal par le biais de son propre service de transfert d'argent offert par ses succursales à Paris.<sup>25</sup>

La BIS, qui possède quatre succursales au Sénégal, effectue environ 26 000 transferts par mois pour MoneyGram, Ria Envia, et Money Express. La SGBS est la seule parmi les banques leaders qui ne travaille pas avec plus d'un opérateur. Par l'intermédiaire de Western Union, la SGBS a effectué 25800 transferts en janvier 2010. La BICIS représente environ 12 pourcent de la part du marché de Western Union dans ce pays.

Les autres banques présentes sur le marché des transferts gèrent des volumes beaucoup moins importants. La banque d'entreprises BSIC, a déclaré effectuer presque 10 500 transferts par mois. Nouvelles venues, la Banque Atlantique et la Banque Régionale du Sénégal effectuent respectivement environ 650 et 1000 transferts. Les deux banques dont nous n'avons pas les données sont la Banque d'Afrique et Ecobank.

### ***Les institutions de micro-finance sur le marché des transferts***

Un des plus grands payeurs de transferts au Sénégal est aussi la plus grande institution de micro-finance du pays : le Crédit Mutuel du Sénégal (CMS), qui effectue environ 50 000 transferts par mois pour le compte de la Western Union. L'année dernière, cette IMF a payé environ 180 millions de dollars US de transferts. Le CMS possède 188 succursales au Sénégal, dont plus de la moitié sont situées dans les zones rurales. CMS effectue également un volume important des transactions nationales. En

<sup>24</sup> Orozco, Manuel. "Hacia un optimismo cauteloso: el impacto de la crisis global sobre los inmigrantes y las remesas," décembre 2009, communiqué de l'enquête de 900 migrants menée en Italie et en Espagne.

<sup>25</sup> Selected Committee on International Development Sixth Report, Chapter 4: Resource Flows: Remittances And The Role of The Diaspora, the UK Parliament, 2004.

---

janvier 2010, elle a effectué 21 000 transferts nationaux, représentant près de 700 millions de Francs CFA par semaine.

Deux autres institutions de micro-finance participent au marché des transferts, et se révèlent être tout aussi compétitives que les banques pour lesquelles elles sont des sous-agents.<sup>26</sup> L'ACEP, qui travaille comme sous-agent de la BIS, réalise environ 10 000 transferts par mois pour le compte de MoneyGram. Cela représentait un montant total de 34,3 millions de dollars en 2009. Avec 13 succursales et effectuant des transferts depuis 1996, l'ACEP est la seconde plus grande institution de micro-finance du Sénégal. L'an passé, cette IMF a également traité 17,8 millions de dollars US de transferts pour Ria Envia, et 8 millions de dollars US de transferts pour Money Express. Selon le responsable des transferts de l'ACEP, le volume mensuel des transferts de Money Express payé par l'IMF a récemment doublé par rapport à l'année dernière.

La CBAO gère un réseau de sous-agents depuis 2004 par le biais de la fédération de micro-finance Pamecas, qui possède 63 points de paiement MoneyGram. Pamecas, la troisième plus grande IMF du Sénégal, estime qu'elle possède 36 pourcent de la part du marché de MoneyGram au Sénégal. L'IMF travaille aussi avec l'agent MoneyExpress depuis mars 2009, avec lequel il a développé un produit cash à compte pour les migrants vivant en Italie. Pamecas a connu une baisse importante des transferts l'année dernière, une tendance qui a commencé en 2007 selon les dirigeants. Ces derniers expliquent qu'une grande partie de cette baisse pourrait provenir de problèmes de liquidité.

En plus du CMS, de PAMECAS, et de l'ACEP,<sup>27</sup> au moins deux autres IMF sont très engagées sur le marché des transferts, bien que les volumes de transferts effectués par ces institutions soient relativement faibles (environ 1 100 transferts chacune par mois). U-IMCEC, une IMF principalement rurale composée de quatre sociétés mutuelles agricoles, possède 39 points de service qui traitent les transferts d'argent. U-IMCEC paye les transferts de Money Express en tant que sous-agent de la Banque Régionale de Marchés, aussi bien que ceux de CashMoney, une société basée en Suisse, en tant que sous-agent de la Banque Atlantique. Le directeur général de cette IMF a déclaré avoir noté un déclin dans le volume des transferts en 2009, même si le nombre de transactions est resté le même. L'U-IMCEC a aussi rencontré de sérieux problèmes de liquidité en 2009.

DynaMicro-finance, une fédération des 20 petites associations de crédit appartenant à l'association de commerce UNACOIS, travaille avec Western Union en tant que sous-agent de la BRS, avec Money Express en tant que sous-agent de la BHS, et prévoit de monter une affaire avec MoneyGram en signant un nouveau contrat de sous-agent avec la United Bank of Africa. UNACOIS a commencé à proposer des services de transfert, qui à cette époque s'opéraient par l'intermédiaire des fax, en 2002 avec Money Express, en tant que sous-agent de la BHS. Ensuite, entre 2005 et 2007, UNACOIS a cessé de fournir des services de transfert à cause de questions technologiques. En 2007, elle est retournée sur le marché des transferts, cette fois-ci avec Western Union par l'intermédiaire de la BRS, et plus tard elle s'est relancée dans les transferts avec Money Express.

<sup>26</sup> Noter que les chiffres sur les paiements effectués par ces sous-agents représentent une partie de la totalité des paiements déclarés par chaque banque pour laquelle l'IMF travaille, il ne s'agit pas d'un chiffre additionnel.

<sup>27</sup> Ces trois entreprises représentent approximativement 85 pourcent des actifs totaux dans le secteur des IMF.

---

La plupart des IMF sont entrées sur le marché des transferts en raison de l'opportunité de diversification des revenus que représentent les commissions de transferts.<sup>28</sup> Pendant que certaines IMF ont limité leur réseau de paiement à leurs propres succursales, les autres ont étendu leur empreinte en engageant des détaillants comme leurs agents.

Toutefois, le modèle de sous-agent n'est pas sans problèmes. Beaucoup d'IMF préféreraient être des fournisseurs directs de services de transfert, ce qui leur permettrait de recevoir la totalité des commissions et d'utiliser ces suppléments de revenu pour se développer, en engageant par exemple leurs propres sous-agents. En Afrique, le Sénégal concentre d'importantes activités de lobbying, dirigées par les plus grandes IMF, dont le but est de changer les réglementations existantes et de permettre aux institutions financières non-bancaires d'effectuer directement des paiements transfrontaliers. Le niveau d'efficacité de ce lobby n'est toutefois pas évident. La loi Parmec de 1997, ayant autorisé aux unions d'épargne et de crédit (mutuelles) et aux coopératives de fournir des services financiers avec l'approbation de la Banque Centrale, n'a pas permis l'autorisation des IMF à devenir des opérateurs de transfert d'argent directs.<sup>29</sup> Un cadre supérieur d'ACEP a déclaré espérer que la réglementation en vigueur ne changerait pas dans les deux ou trois prochaines années. Une autre institution, le CMS, a trouvé une manière novatrice de contourner cette réglementation. En 2005, le CMS a créé la Banque des Institutions Mutualistes d'Afrique de l'Ouest (BIMAO), et aujourd'hui le CMS effectue des transferts en tant que sous-agent de la BIMAO. La BIMAO est également utilisé comme une institution de gestion des comptes salaires des employés du CMS.

Dans leurs efforts de lobbying visant à obtenir l'autorisation de payer directement les transferts, les plus grandes IMF soutiennent que l'on devrait empêcher les institutions plus petites à devenir des agents directs, en leur imposant des exigences restrictives quant au capital qu'elles doivent conserver pour pouvoir effectuer des transferts transfrontaliers. Les exigences en termes de capital sont un élément important de la réglementation des transferts. Parmi les IMF enquêtées pour cette étude, beaucoup ont déclaré avoir rencontré des pénuries de liquidités conséquentes durant les dernières années, les obligeant à limiter les services de transfert dans de nombreux cas. Cette situation soulève un défi quant à l'ampleur avec laquelle ces institutions peuvent fonctionner avec succès sur ce marché. Une grande IMF possédant 50 millions de dollars US d'actifs et qui effectue plus de 10 000 transactions par mois, pourrait faire face à des problèmes de liquidité si elle n'a pas suffisamment de réserves pour les transferts d'espèces à la demande.

Le tableau ci-dessous indique les parts de marché telles que déclarées par les institutions interrogées. Comme le montre ce tableau, presque 400 000 transferts sont effectués chaque mois par les banques, les IMF et la Poste sénégalaise, soit un montant total estimé à 789 millions de dollars US. Ce chiffre suggère que les flux informels représentent probablement moins de 30 pourcent du marché des récipiendaires estimé à 530 000 transferts.

<sup>28</sup> Lorsque les coûts d'opération sont faibles, le revenu par transaction (à 1,00 dollar US ou plus) incite à rester un payeur actif.

<sup>29</sup> En 2007, au moins une petite IMF s'est inscrite en tant qu'agent direct d'un opérateur de transferts d'argent. Mais en apprenant que la loi ne l'autorisait pas, elle a été obligée d'annuler leur contrat et de redevenir un sous-agent d'une banque.

Tableau 6: Marché des transferts des migrants (institutions réglementées)

| Institution   | Type   | Opérateurs de transfert d'argent | Transferts/mois | Transferts/année | Volume en 2009 (USD) | Transfert moyen | Source    |
|---|--|----------------------------------|-----------------|------------------|----------------------|-----------------|-----------|
| CMS   | IMF (sous-agent de la BIMAO)                         | WU                               | 50,000          | 632,000          | \$180,110,000        | \$166           | entretien |
| La Poste  | Bureau de Poste                                      | WU, ME, CMT, Placide, KMT        | 90,000          | 1,080,000        | \$179,280,000        | \$166           | entretien |
| CBAO  | Banque   | WU                               | 83,918          | 1,007,018        | \$272,604,080        | \$271           | entretien |
| BIS   | Banque   | Ria, MG, ME, CMT                 | 26,000          | 312,000          | \$108,500,000        | \$294           | entretien |
| BOA   | Banque   | WU                               | 25,000          | 300,000          | \$104,400,000        | \$348           | est.      |
| SGBS  | Banque   | WU                               | 25,797          | 309,561          | \$91,085,750         | \$153           | entretien |
| BHS   | Banque   | MG, ME, Coinstar                 | 40,000          | 480,000          | \$79,680,000         | \$166           | entretien |
| BICIS   | Banque   | WU                               | 36,000          | 432,000          | \$71,712,000         | \$166           | entretien |
| Ecobank   | Banque   | WU                               | 25000           | 300,000          | \$49,800,000         | \$166           | est.      |
| CBAO  | Banque   | MG                               | 16,667          | 200,000          | \$59,800,000         | \$ 299          | entretien |
| Pamecas   | IMF (sous-agent de CBAO)                             | MG, ME                           | 11,500          | 138,000          | \$41,230,000         | \$ 299          | entretien |
| BSIC  | Banque   | MG                               | 5,000           | 60,000           | \$31,356,500         | \$ 250          | est.      |
| ACEP  | MFI (sous-agent de BIS)                              | MG                               | 10,000          | 120,000          | \$34,346,760         | \$286           | entretien |
| BRS   | Banque   | WU                               | 631             | 7,572            | \$21,700,000         | \$285           | entretien |
| ACEP  | IMF (sous-agent de BRM)                              | ME                               | 5,500           | 66,000           | \$8,029,000          | \$166           | entretien |
| ACEP  | IMF (sous-agent de BIS)                              | Ria Envía                        | 8,933           | 107,193          | \$17,794,000         | \$166           | entretien |
| DynaMicrofinance (l'UNACOIS)                                | IMF (sous-agent de BRS et de BHS, et bientôt de UBA) | WU et ME                         | 1,100           | 18,635           | \$4,435,662          | \$166           | entretien |
| Banque Atlantique   | Banque   | MG, Money Cash                   | 1,000           | 12,000           | \$4,200,000          | \$150           | entretien |
| U-IMCEC   | IMF (sous-agent de BRM)                              | ME                               | 1,020           | 12,240           | \$445,069            | \$166           | entretien |
| Institutions payeuses de transferts (agents et sous-agents) |  |                                  | 381,033         | 4,572,391        | \$832,111,923        |                 |           |

Source: données collectées suite à des entretiens effectués auprès des institutions et à partir de recherches de terrain, mars 2010.

Le tableau ci-dessus montre qu'une entreprise peut contrôler 80 pourcent des paiements des opérations de transferts réglementées vers le Sénégal, pendant que le reste est réalisé par les concurrents plus petits, témoignant de l'existence d'un puissant oligopole. Même si la question des accords d'exclusivité a été traitée par le gouvernement, en pratique ce dernier doit encore fournir des efforts pour encourager une plus grande concurrence. Deux autres questions façonnant le marché des transferts comprennent l'étendue des réseaux de paiement au Sénégal et le coût des transferts. La couverture du réseau de paiement est importante, mais pourrait encore être améliorée grâce à plus de technologie et d'assistance technique. Actuellement, les près de 400 000 transactions sont payées dans 1 208 points de paiements différents.

Tableau 7: Couverture des paiements

| Paiements totaux | Ration urbains sur totaux | Ration IMF sur banque |
|------------------|---------------------------|-----------------------|
| 1208             | 0.22                      | 0.53                  |

Source: Orozco, Manuel. Sending Money Home to Africa, Fonds International de Développement Agricole, octobre 2009.

En ce qui concerne l'envoi d'argent vers le Sénégal, le pays affiche des coûts élevés pour les migrants. Le « corridor de transferts » le moins coûteux est celui en provenance de la France, où l'envoi de 200 dollars US coûte 9,17 pourcent du montant envoyé.

Tableau 8: Coût moyen pour effectuer un transfert de la France vers le Sénégal (mars 2010)

|                                  | Envoyer US\$200 |      | Envoyer US\$500 |      |
|----------------------------------|-----------------|------|-----------------|------|
|                                  | %               | US\$ | %               | US\$ |
| Banque                           | 11.95           | \$24 | 11.95           | \$24 |
| Opérateur de transferts d'argent | 7.56            | \$15 | 7.56            | \$15 |
| Bureau de Poste                  | 8.21            | \$16 | 8.21            | \$16 |
| Total                            | 9.17            | \$18 | 9.17            | \$18 |

Source: Orozco, Manuel. Sending Money Home to Africa, Fonds International de Développement Agricole, octobre 2009.

En dehors du « corridor de transferts » France-Sénégal, les coûts d'envoi sont en moyenne supérieurs à 8 pourcent, un chiffre similaire aux autres pays africains, bien que le Sénégal soit un pays recevant plus de transferts que les autres. Les coûts de transferts reflètent souvent la limitation des réseaux de paiement, le manque de concurrence à l'origine de la transaction, et la présence d'oligopoles au niveau de la réception. Au Sénégal, le coût élevé des transferts peut s'expliquer par deux raisons principales : la faiblesse du réseau de paiement, et le fait que deux sociétés principales contrôlent une part importante du marché, à la fois en termes de volume et de réseau de points de paiement. L'ouverture de ce marché aux autres intermédiaires de services de transfert, du côté de l'émission (Europe en particulier) et également du côté de la réception (en renforçant les réseaux de paiement), apparaît donc comme essentielle pour changer la politique en matière de transferts.

---

### 3. L'intermédiation financière et les récipiendaires de transferts

L'importance des transferts ne repose pas exclusivement sur leur capacité à aider les récipiendaires à couvrir leurs besoins quotidiens, mais aussi sur comment ces flux aident les ménages à constituer une épargne et des actifs. Du point de vue politique et commercial, offrir des services financiers aux récipiendaires de transferts ouvre une voie importante de développement, en permettant aux récipiendaires de mobiliser leur épargne au sein du secteur financier, d'obtenir des crédits ou d'accéder à un certain type d'assurance. Une telle épargne, par exemple, peut ensuite être utilisée pour le crédit afin de renforcer la base productive du pays. Comme cette section le montre, les récipiendaires de transferts au Sénégal ont accumulé des stocks d'épargne importants, mais une grande partie de cette épargne est informelle. Par conséquent, les incitations visant à amener ce stock vers le système formel sont cruciales. Cependant, les efforts des institutions payeuses de transferts pour favoriser l'accès du marché des transferts aux services financiers formels, se révèlent être très limités au Sénégal, et lorsque de tels efforts existent, ils se focalisent sur les migrants. La section suivante développe ces problématiques ainsi que leurs implications politiques et commerciales.

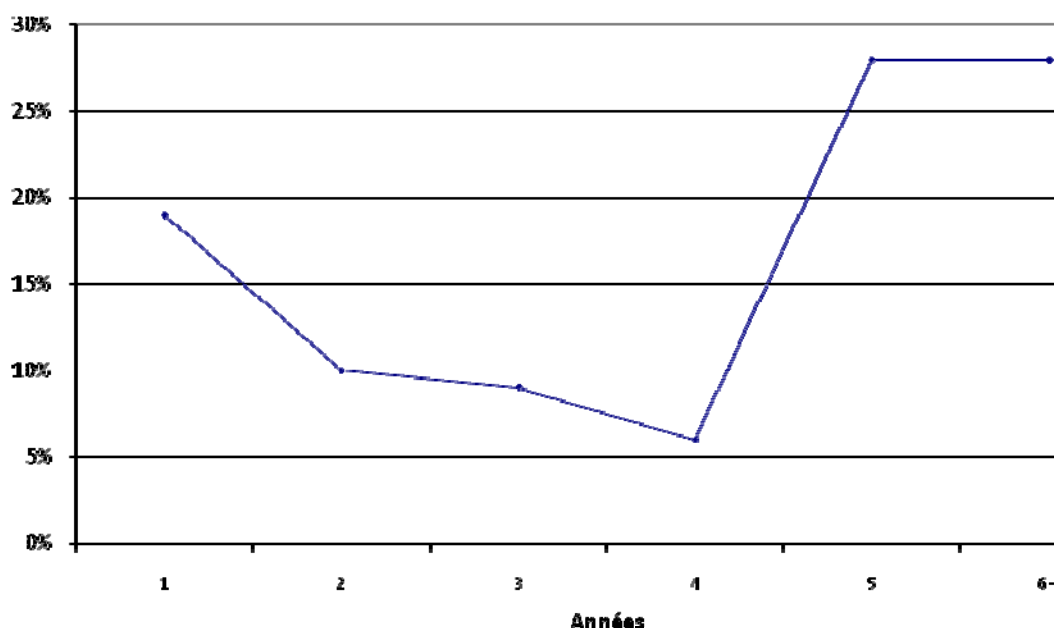
#### a. Les récipiendaires de transferts et la demande de services financiers

Sept ménages sénégalais sur dix ont un membre de leur famille qui vit à l'étranger et, comme indiqué plus haut, trois ménages sur dix reçoivent des transferts d'environ 300 dollars US, 8 fois par an. D'après une enquête menée auprès de 200 clients de micro-finance et 400 de leurs voisins à travers le Sénégal, la valeur moyenne des transferts reçus varie selon le genre, le niveau d'éducation, et la possession de produits financiers des récipiendaires.<sup>30</sup> Les hommes reçoivent en moyenne 358 dollars US par an, par contre 182 dollars US pour les femmes. Les sondés ayant reçu une éducation primaire reçoivent 295 dollars US, contre 530 dollars US pour ceux ayant bénéficié d'une éducation secondaire. Les clients de micro-finance enquêtés reçoivent en moyenne 447 dollars US, contre 218 dollars US pour leurs voisins qui reçoivent des transferts.

Les récipiendaires enquêtés reçoivent des transferts depuis un laps de temps relativement court. L'année 2000 est en moyenne l'année durant laquelle le membre de leur famille a migré, et quatre ménages sur dix reçoivent des transferts depuis quatre ans ou moins. 57 pourcent des répondants ont affirmé qu'eux-mêmes ou un autre membre de leur famille envisagent d'émigrer l'année suivante. Ce chiffre est considérablement élevé, mais reflète principalement la nature émergente de la migration sénégalaise internationale qui a débuté il y a moins de 20 ans.

<sup>30</sup> Orozco, Manuel. *Sending Money Home to Africa*, Fonds International de Développement Agricole, octobre 2009.

Graphique 3: Depuis combien d'années les ménages reçoivent des transferts (pourcentage des répondants)



Une grande majorité (85 pourcent) des récipiendaires a affirmé qu'ils reçoivent l'argent par l'intermédiaire des opérateurs de transfert d'argent, qui payent les transferts par le biais des agents bancaires ou des bureaux de poste, comme indiqué plus haut. Ces chiffres divergent par rapport à notre estimation selon laquelle 29 pourcent des flux ne transitent pas par les opérateurs de transfert formels.

Seulement 3,5 pourcent des récipiendaires sénégalais ont déclaré recevoir l'argent grâce à un transfert de compte à compte ou de cash à compte. Environ 12 pourcent des répondants ont affirmé qu'ils utilisent des moyens informels ou d'autres outils pour recevoir l'argent, comme le recours à un ami, à un parent ou à un voyageur.

Tableau 9: Méthodes de réception des transferts

|                                  | %   |
|----------------------------------|-----|
| Opérateur de transferts d'argent | 85  |
| Ami ou parent                    | 7   |
| Transfert sur un compte bancaire | 3   |
| Argent envoyé par des voyageurs  | 2   |
| Autre                            | 3   |
| Total                            | 100 |

Source: Orozco, Manuel. Sending Money Home to Africa, Fonds International de Développement Agricole, octobre 2009.

Ces transferts représentent 40 pourcent du total du revenu perçu par les ménages récipiendaires de transferts, ce qui les place au-dessus de ceux qui n'en bénéficient pas. En plus de ces différences de revenu au niveau local, il existe des divergences significatives entre le comportement financier des ménages qui reçoivent des transferts, et celui de ceux qui n'en reçoivent pas.



Les pratiques financières sont généralement perçues comme reflétant la capacité des individus à budgétiser, à accumuler de l'épargne ou à investir, à emprunter ou à adopter des mesures d'atténuation des risques. Ces activités peuvent être appréhendées selon un contexte de dualité entre régularité et formalité. La régularité fait référence au fait que les individus gèrent leur argent avec une certaine fréquence, plutôt que de façon sporadique (par exemple, en épargnant suite à un héritage). La formalité s'applique plutôt lorsque les pratiques financières d'une personne s'inscrivent dans le cadre financier formel (dépôts au sein d'une institution bancaire, emprunt auprès d'un prêteur agréé, etc.). Il ressort de l'enquête que les pratiques financières des individus sont mélangées, même si les bénéficiaires de transferts ont tendance à épargner dans une plus large mesure que les non bénéficiaires. Nous trouvons également que le recours aux institutions financières est significativement peu développé.

Premièrement, même si de nombreux bénéficiaires récupèrent leur argent dans les succursales des banques qui offrent des services financiers, seulement 31 pourcent des personnes interrogées ont déclaré avoir une quelconque relation formelle avec une institution financière. La plupart d'entre eux possèdent des comptes épargne de base avec des niveaux de pénétration de carte de crédit et de débit relativement faibles, soit en dessous des 5 pourcent.

Tableau 10: Possession de carte bancaire au Sénégal

|                           | %   |
|---------------------------|-----|
| Carte de credit seulement | 2.4 |
| Carte de debit seulement  | 2.2 |
| Autre                     | 1.6 |

Source: Orozco, Manuel. Sending Money Home to Africa Fonds International pour le Développement Agricole (FIDA), Octobre 2009.

Deuxièmement, 58 pourcent possèdent une forme d'épargne, qui se traduit en stock important de liquidités. Les ménages qui reçoivent des transferts ont déclaré posséder un stock moyen d'épargne de 406 dollars US, contre 206 dollars US pour les non bénéficiaires. 75 pourcent ont mis de côté cet argent depuis trois ans ou moins. Ce stock d'épargne correspond à trois mois de salaire ou à un peu plus d'un transfert d'argent reçu dans l'année. Les montants épargnés sont significativement plus faibles que ceux d'autres nationalités recevant aussi des transferts et pourraient refléter des conditions et des réalités différentes. Par exemple, la taille d'un ménage au Sénégal est trois fois plus importante que celle des ménages asiatiques ou latino-américains, et deux fois plus élevée que la taille d'un ménage africain typique. Ainsi, les contraintes quotidiennes pourraient avoir un effet sur leur capacité à augmenter leur stock d'épargne.

Troisièmement, en analysant la gamme des pratiques financières des ménages sénégalais, nous trouvons que la majorité des activités les plus typiques sont des mécanismes informels, tels que l'épargne du revenu restant, la mise de côté des revenus supplémentaires, ou leur investissement. Un petit nombre de sondés considère la détention d'épargne ou le contrôle des comptes, comme une pratique clé par rapport aux autres pratiques financières.

Tableau 11: Gamme agrégée des activités financières au sein des ménages sénégalais

|                                      | Ne reçoit pas (%) | Reçoit (%) |
|--------------------------------------|-------------------|------------|
| Epargne les restes du revenue        | 17.6%             | 20.9%      |
| Epargne les revenus supplémentaires  | 14.8%             | 16.3%      |
| Investit les revenus supplémentaires | 12.5%             | 11.3%      |
| Assurance santé                      | 10.2%             | 10.3%      |
| Compte épargne                       | 10.1%             | 7.7%       |
| Compte chèque                        | 5.8%              | 6.7%       |
| Compte partagé                       | 6.1%              | 6.7%       |
| Marchandises                         | 3.7%              | 5.5%       |
| Animaux                              | 6.0%              | 4.3%       |
| Bien durables                        | 6.2%              | 3.8%       |

Source: Orozco, Manuel. Sending Money Home to Africa, Fonds International pour le Développement Agricole (FIDA), Octobre 2009.

De plus, les ménages récipients sont davantage susceptibles d'avoir des crédits ou de dépenser dans l'éducation, la santé et les appareils électroménagers, que les ménages non bénéficiaires de transferts. Les ménages non récipients ont plus tendance à souscrire à des prêts pour l'achat d'un véhicule, une célébration telle qu'un mariage, ou des biens immobiliers.

Tableau 12: Types de prêts ou de dépenses des récipients et des non récipients de transferts

|                           | Ne reçoit pas (%) | Reçoit (%) |
|---------------------------|-------------------|------------|
| Education                 | 49%               | 58%        |
| Santé                     | 7%                | 18%        |
| Assurance                 | 10%               | 10%        |
| Véhicule                  | 23%               | 5%         |
| Electroménager            | 10%               | 25%        |
| Prêt entreprise           | 9%                | 13%        |
| Prêt voyage               | 13%               | 15%        |
| Prêt pour une celebration | 11%               | 8%         |
| Dépenses familiales       | 6%                | 8%         |
| Service funéraire         | 2%                | 3%         |
| Prêt immobilier           | 36%               | 23%        |

Source: Orozco, Manuel. Sending Money Home to Africa, Fonds International pour le Développement Agricole (FIDA), Octobre 2009.

Ces résultats montrent qu'en pourcentage, les ménages recevant des transferts, non seulement épargnent davantage que les non récipients, mais possèdent également un stock d'épargne plus élevé que le reste de la population, bien qu'ils soient sous-représentés dans la population. Dans sa globalité, le stock d'argent épargné par les

---

récipiendaires de transferts représenterait plus d'une centaine de millions de dollars.<sup>31</sup> Si l'on inclut les autres moyens d'épargne et les actifs possédés, la valeur devrait être significativement plus importante.

## **b. Les efforts de l'intermédiation financière**

La formalité dans laquelle s'inscrivent les opérations financières des individus est fonction de plusieurs facteurs, tels que le revenu, la connaissance des produits financiers disponibles, et leur accès facile et abordable. Nous analysons ici le rôle joué par les institutions financières (comprenant les banques commerciales ou de développement, et les différents types d'institutions de micro-finance) en tant qu'intermédiaires ayant la capacité de commercialiser par le biais de différents outils qui permettent d'accroître l'intérêt et la connaissance de ces produits.

Le système financier sénégalais (banques et IMF) est relativement petit, représentant 4,6 milliards de dollars d'actifs, dont 92 pourcent sont majoritairement possédés par des banques commerciales. Ces institutions opèrent à travers un réseau de 440 succursales, dont un tiers appartient au CMS, la plus grande institution de micro-finance du pays. Le volume des dépôts du pays est de 3 milliards de dollars, appartenant à plus d'un million de déposants. Toutefois, avec des dépôts moyens de 7000 dollars US, les dépôts effectués dans les institutions bancaires concernent majoritairement des comptes commerciaux ou professionnels plutôt que des comptes de particuliers. Au contraire, la clientèle des IMF est davantage composée de particuliers que de professionnels, d'où une moyenne des dépôts n'atteignant que 200 dollars US.

<sup>31</sup> 58 pourcents qui épargnent 406 dollars US sur un échantillon de 536000 individus, cela représente 126 millions de dollars US.

Table 13: Les institutions financiers sénégalaises

| Institution  | Type   | Succursales | Total des actifs (US\$) | Agent  | Dépôts par tête (US\$) |
|--|--------|-------------|-------------------------|--|------------------------|
| Compagnie Bancaire de l'Afrique Occidentale (CBAO)                       | Banque | 32          | \$1,330,752,498         | Western Union, MoneyGram                         | \$6,213                |
| Société Générale de Banques au Sénégal (SGBS)                            | Banque | 44          | \$1,048,169,352         | Western Union                                    | \$4,996                |
| Banque Internationale pour le Commerce et l'Industrie du Senegal (BICIS) | Banque | 24          | \$668,311,045           | Western Union                                    | \$3,919                |
| Ecobank Sénégal  | Banque | 28          | \$429,740,987           | Western Union                                    | \$6,224                |
| Banque de L'Habitat du Sénégal (BHS)                                     | Banque | 5           | \$420,591,998           | MoneyGram, Money Express, Coinstar               | \$3,356                |
| Credit Mutuelle du Senegal (CMS)   | IMF    | 118         | \$207,200,000           | Western Union                                    | \$362                  |
| Bank of Africa - Sénégal (BOA)   | Banque | 8           | \$164,624,674           | Western Union                                    | N/A                    |
| Banque Islamique du Sénégal (BIS)  | Banque | 4           | \$109,655,944           | Ria Envia, Money Express, Choice Money Transfert | \$18,496               |
| PAMECAS  | IMF    | 64          | \$65,392,969            | MoneyGram, Money Express                         | \$188                  |
| ACEP Senegal   | IMF    | 42          | \$63,999,105            | MoneyGram, Ria Envia, Money Express              | \$270                  |
| Banque Sahélo-Saharienne pour l'Investissement et le Commerce (BSIC)     | Banque | 1           | \$62,005,784            | MoneyGram  | \$10,813               |
| Banque Régionale de Solidarité Sénégal (BRS)                             | Banque | 1           | \$39,947,629            | Western Union                                    | \$3,100                |
| U-IMCEC  | IMF    | 28          | \$9,080,345             | MoneyExpress, CashMoney                          | \$80                   |
| ASACASE CPS  | IMF    | ?           | \$6,193,639             | Money Express, Coinstar, MoneyGram               | N/A                    |
| DJOMEC   | IMF    | 7           | \$2,085,504             | Money Express                                    | N/A                    |
| Banque Atlantique  | Banque | 11          | NA                      | MoneyGram, MoneyCash                             | N/A                    |
| DynaMicrofinance (fait partie de l'UNACOIS)                              | IMF    | 20          |                         | Western Union, Money Express                     | N/A                    |

Source : Entretiens auprès des institutions financières et récolte de données à partir de rapports financiers.

---

D'un point de vue politique et commercial, ces institutions sont en bonne position pour faire concurrence sur le marché en attirant les clients qui reçoivent des transferts et épargnent le double du montant épargné par ceux qui n'en reçoivent pas. Représentant un stock d'épargne d'une valeur minimale de 130 millions de dollars US, ainsi qu'un stock potentiel d'actifs plus important et d'autres modes d'épargne, la concurrence pour attirer cette clientèle est vive.

Nous examinons ici dans quelle mesure ces institutions (banques et IMF) servent ce marché. Pour cela, nous nous intéressons à quatre aspects principaux consistant à savoir: a) si la stratégie de ces institutions vise spécifiquement les récipiendaires de transferts, b) si ces institutions conçoivent et commercialisent des produits financiers ciblant le marché des récipiendaires de transferts, c) si elles réinvestissent dans les communautés locales où les récipiendaires résident, et d) si les institutions évaluent dans quelle mesure leur stratégie a atteint le segment des récipiendaires de transferts.

Les entretiens réalisés auprès des dirigeants de ces institutions financières, révèlent que de timides approches ont été mises en place, dont la plupart ciblent davantage les migrants que les récipiendaires de transferts, et que dans la plupart des cas, la stratégie marketing est absente. Autrement dit, malgré le fait que les récipiendaires de transferts sont des clients fidèles de ces institutions qu'ils fréquentent six à huit fois par an pour y retirer l'argent des transferts, la commercialisation ou la vente croisée active et efficace de ces produits reste très limitée.

### ***Les services financiers offerts aux récipiendaires de transferts par les banques commerciales***

Aucune des neuf banques interrogées et étudiées n'offre activement de produits financiers aux récipiendaires de transferts. Les dirigeants de deux des banques pensent que les récipiendaires de transferts n'ont pas la capacité d'épargner et ne seraient pas en mesure d'offrir des garanties pour les prêts, et de ce fait, ne voient aucune raison de développer et de commercialiser des produits spécifiques à leur égard. Trois des neuf banques ont fourni des preuves anecdotiques que les guichetiers ou les représentants du service à la clientèle encouragent l'ouverture de comptes épargne aux clients recevant des transferts fréquemment, mais seulement une banque a mené une analyse statistique mesurant le succès de ses efforts ad-hoc. Les managers des quatre banques restantes ne formulent aucune objection à la vente de produits financiers aux récipiendaires de transferts, mais expliquent qu'ils ne cherchent pas activement à les atteindre. Ces derniers répondent davantage à une approche générale de commercialisation qu'à une stratégie spécifique.

Plusieurs institutions ont développé des produits financiers spécifiques pour les migrants, tels que l'assurance de rapatriement des corps, l'assurance vie, et des produits spéciaux d'épargne et de crédit. Il semble que la promotion commerciale et la sensibilisation vis-à-vis des migrants ait porté sur un groupe de migrants au revenu relativement élevé. Même dans ce cas, le succès de la vente de ces produits a été peu mis en évidence. Le travail de terrain a montré que de nombreuses banques sénégalaises ont développé leur présence en Europe et aux Etats-Unis par le biais des réseaux de correspondants et l'implantation de bureaux. Cependant, dans ces bureaux, ils ont tendance à offrir des services exclusifs ou de virements bancaires SWIFT à un nombre relativement limité de clients. La Société Générale de Banques au Sénégal (SGBS), par exemple, effectue près de 20 virements SWIFT par jour commercialisés en tant que « i-transferts » à partir de ses bureaux à Paris et de ses partenaires bancaires en France, en Italie ou en Espagne. Les autres banques sénégalaises font partie de l'Afrique de l'Ouest

---

ou d'autres conglomérats régionaux, qui leur permettent une présence dans les autres capitales africaines où ils peuvent effectuer des virements SWIFT. La section suivante dresse le profil de chacune des institutions interrogées, selon l'approche qu'elles adoptent vis-à-vis des émetteurs et des bénéficiaires de transferts, en mettant l'accent sur leurs efforts en termes de conception de produits et de vente croisée à l'égard de ce marché.

La Banque Régionale de Solidarité Sénégal (BRS), un payeur de la Western Union, est une banque relativement récente au Sénégal ayant ouvert en 2005. D'après un dirigeant de la BRS, la banque ne vend pas de produits financiers aux migrants ou aux bénéficiaires. L'institution concède que les produits offerts par la banque ne correspondent pas aux besoins de cette clientèle. Les produits de prêts requièrent une garantie que, d'après lui, les clients pauvres n'ont pas. La BRS comprend que pour puiser dans ce segment, le développement de nouveaux produits serait fondamental. Cependant, la BRS considère que les institutions de micro-finance sont mieux équipées que les banques pour prêter à ce segment dans la mesure où elles ne requièrent pas les mêmes garanties. La Banque Sahélo-Saharienne pour l'Investissement et le Commerce (BSIC) est un payeur de transferts relativement important, ayant payé 31,4 millions de dollars US de transferts internationaux l'année passée. Cependant, la mission de cette institution étant de se concentrer sur le secteur corporatif et non de détail, la BSIC ne fait pas d'effort particulier pour vendre des produits financiers aux bénéficiaires de transferts. Ecobank Sénégal, créée dans les années 1980 par une association de commerce cherchant à faciliter le commerce intra-régional africain, a historiquement démontré un intérêt pour travailler avec les émetteurs et les bénéficiaires de transferts. Ainsi, la banque possède au Sénégal un système de transferts de compte international à compte local fonctionnant avec SWIFT, qui cible principalement les entreprises. Pendant près de dix ans la banque a travaillé activement avec la Western Union, et elle cherche aujourd'hui à accroître ses parts de marché dans le secteur des transferts d'argent des migrants. Alors que les produits d'Ecobank sont principalement conçus pour les entreprises, ils développent actuellement des nouveaux produits pour les particuliers avec un fort accent sur les travailleurs employés par le secteur formel, en leur offrant des comptes salaire et des prêts. Les bénéficiaires de transferts sont éligibles pour l'ouverture de comptes épargne et peuvent candidater pour la souscription à un crédit, mais il reste encore à évaluer dans quelle mesure Ecobank a vendu à cette clientèle.

La Banque de l'Habitat du Sénégal (BHS) est un prêteur hypothécaire actif sur le marché des transferts d'argent en tant qu'agent de MoneyGram, Money Express et Coinstar. La banque a développé une multitude de produits immobiliers innovants qu'elle commercialise auprès de la diaspora par le biais de ses bureaux de New-York et de Paris. Le « Pack Diaspora » de la BHS inclut des comptes épargne, plusieurs types de prêts, et l'assurance de rapatriement des corps.<sup>32</sup> D'après un cadre supérieur, du côté des bénéficiaires de transferts, la banque ne vend pas de produits financiers. La Compagnie Bancaire de l'Afrique Occidentale (CBAO), le plus grand payeur de transferts du Sénégal, concentre ses ventes de produits financiers sur les migrants et non sur les bénéficiaires de transferts. Par l'intermédiaire d'un partenariat avec la Compagnie des Banques Internationales de Paris (CBIP), une association bancaire ouest africaine, la CBAO offre aux migrants une assurance de rapatriement des corps. Dans ce cas, même si l'offre de produits existe, le succès et la performance de ce produit est inconnue. Les cadres dirigeants ont expliqué que la banque ne vend pas de produits financiers aux bénéficiaires de transferts, mais les bénéficiaires, comme n'importe quel individu, peuvent choisir d'ouvrir un compte épargne. Pour la plupart, les institutions bancaires

<sup>32</sup> Sites web de la CBAO et de la CBIP.

---

n'ont pas étudié combien parmi leurs clients récipiendaires de transferts possèdent de comptes bancaires, et suspectent que peu d'entre eux ont souscrit des crédits dans la mesure où cette clientèle rencontre des problèmes de garantie.

La Banque Atlantique est une institution dont le siège se trouve en Côte d'Ivoire. Elle opère dans l'ensemble de l'UEMOA, ainsi qu'en Guinée et au Cameroun, et elle a ouvert ses portes au Sénégal en 2006. Il s'agit d'un payeur de MoneyGram. Ses dirigeants ont déclaré qu'ils ne font pas de commercialisation active auprès des récipiendaires de transferts, mais qu'ils sont en train de développer des efforts de commercialisation auprès de la diaspora par l'intermédiaire des associations de migrants. La Banque Atlantique possède un bureau affilié en France où les clients peuvent effectuer des transferts de compte à compte et de cash à compte. Leur tactique de commercialisation de base consiste à envoyer des lettres aux migrants installés en Europe, principalement aux Sénégalais et aux entreprises les plus riches, afin de leur proposer d'ouvrir un compte. En plus de payer des transferts MoneyGram, la banque offre un système de carte à espèces par MoneyCash basé en Suisse, et elle développe aussi son propre système de transferts d'argent. La Banque Atlantique a discuté avec MoneyGram sur la possibilité de développer un produit cash à compte, mais n'a pas encore conçu ce produit.

La Banque Islamique du Sénégal (BIS), la seule banque du Sénégal autorisée à offrir des produits financiers respectant les principes de la finance islamique a, de part sa taille, une présence considérable sur le marché des transferts, en travaillant avec l'intermédiaire de Ria Envia et de Money Express. BIS, qui ne possède seulement que 4 succursales et près de 5000 détenteurs de comptes épargne, a réussi à construire une base client de 26000 récipiendaires de transferts, principalement par le biais de son réseau de sous-agents. Les dirigeants travaillant dans les bureaux d'opérations ont indiqué que BIS est parvenu à vendre des produits d'épargne à près de 5 pourcent de ses récipiendaires de transferts. Ils ont expliqué que cela est en partie dû au fait que les guichetiers offrent des comptes épargne aux clients réguliers qui reçoivent des volumes de transferts importants. Quand ils reconnaissent un client, les guichetiers ont pour instruction de vérifier dans la base de données de la banque si cette personne possède un compte épargne. Si le client n'en a pas, le guichetier lui en propose un. La banque ne dispose pas de méthode systématique pour savoir sur une base régulière si les clients ont ouvert un compte épargne ou pas, mais les dirigeants ont été capables d'atteindre le chiffre de 5 pourcent en consultant les données de la plateforme de transferts d'argent avec le système d'information de la banque. Très récemment, la BIS a créé un département consacré au secteur des transferts d'argent, qui, d'après un des dirigeants, permettra un suivi plus sophistiqué. Du côté des migrants, la BIS a contacté le Ministère des Sénégalais de l'Extérieur afin d'obtenir des informations sur le marché de la diaspora, mais pour le moment ils n'ont pas consenti d'efforts majeurs à l'égard de ce marché.

Contrairement à la BIS, la Banque Internationale pour le Commerce et l'Industrie du Sénégal (BICIS) ne fait pas de commercialisation stratégique auprès des récipiendaires de transferts. Dans certains villages bénéficiant de volumes de transferts importants, les dirigeants des succursales pratiquent une politique visant à connecter tous les transferts Western Union à des produits, mais ils n'ont fourni que des exemples anecdotiques où les personnes ont choisi de déposer une partie de leurs transferts sur un compte bancaire. La BICIS commence seulement à développer un programme de sensibilisation auprès des migrants. Du côté des récipiendaires, la BICIS n'a pas développé de produits spécifiques ou de stratégie de commercialisation à leur égard. La banque commence toutefois à développer une ligne de produits pour les migrants, incluant un produit d'assurance. Les dirigeants de la BICIS pensent que les produits de prêts transnationaux ne marcheront pas puisque les migrants ne seront pas capables de fournir les garanties nécessaires. La Société Générale de Banques au Sénégal (SGBS) a expliqué qu'elle offre des produits

---

spécifiques aux migrants par l'intermédiaire de son bureau de Paris qui cible la diaspora sénégalaise. La SGBS offre une gamme de produits standards aux migrants ainsi que plusieurs produits spécialement conçus pour eux, tels que l'assurance rapatriement de corps, deux produits d'assurance vie (dont l'une couvre les frais d'éducation des enfants), un plan de retraite spécifique aux migrants, un prêt d'amélioration de l'habitat, et différents comptes épargne. Elle effectue aussi son propre produit « i-transfert » pour les transferts de compte à cash ou de compte à compte (ils procèdent à environ 20 i-transferts par jour). Leur population cible sont les migrants qui sont déjà détenteurs d'un compte au Sénégal et qui souhaitent effectuer des dépôts sur leur compte ou procéder à des transactions d'affaires.<sup>33</sup> Quant aux récipiendaires, selon un cadre supérieur, si un guichetier remarque qu'un client reçoit des transferts de façon régulière, il essaiera de lui vendre un compte bancaire, mais ce n'est pas systématique.

Etant donné leurs ressources limitées pour consentir des efforts de commercialisation au niveau international, la plupart des institutions de micro-finance n'ont pas ciblé leurs efforts sur la diaspora. Sur les six IMF interrogées, les deux exceptions notables sont la grande IMF Pamecas et la petite union de crédit U-IMCEC, qui durant l'année passée ont mis en place des produits financiers et des efforts de commercialisation avec le soutien de bailleurs internationaux. Une autre IMF, le CMS, communique sur son site web une liste de produits standards d'épargne et de crédit pour les migrants, mais ses efforts pour promouvoir ces produits au sein des migrants restent limités.

Le groupe industriel UNACOIS a reporté que 20 pourcent de ses clients de services de transfert ont fait l'acquisition d'un produit d'épargne ou de prêt, en partie grâce à leurs efforts pour systématiquement offrir un compte épargne aux récipiendaires de transferts, qui amènent ces derniers à s'asseoir avec un agent de crédit ou un directeur de succursale qui leur expliquent comment les produits de crédit fonctionnent. Deux fois par an les guichetiers reçoivent une formation en marketing et en techniques de vente durant lesquelles on leur apprend comment vendre les produits financiers. Pour encourager leurs efforts, les guichetiers reçoivent une commission lorsqu'un client ouvre un compte épargne. Une fois que le client a ouvert un compte, il est invité à s'asseoir avec un représentant qui passe du temps avec le client afin d'évaluer la situation financière de ce dernier, de lui recommander certains produits et de lui expliquer comment ils fonctionnent. A partir de certaines études de données qu'ils ont menées, DynaMicrofinance sait que près de 20 pourcent des récipiendaires de transferts ont fait l'acquisition d'un autre produit, mais cette IMF n'a pas de stratégie systématique pour évaluer régulièrement le nombre de ses clients récipiendaires de transferts qui possèdent d'autres produits financiers dans leur institution. DynaMicrofinance compte près de 29000 comptes épargne et 12000 crédits. Une autre IMF, Microcred, prévoit seulement maintenant d'entrer sur le marché des transferts, après avoir mené une enquête montrant que 50 pourcent de leurs clients d'épargne ou de crédit reçoivent des transferts. En tant que sous-agent de Bank of Africa, Microcred vient juste de signer un accord avec Western Union et devrait commencer à proposer des services de transfert d'ici 2010. Tout comme UNACOIS, les dirigeants de Microcred considèrent les transferts comme une opportunité pour attirer de nouveaux clients d'épargne ou de crédits.

A l'opposé des efforts importants consentis par DynaMicrofinance, deux des plus grandes IMF (Pamecas et ACEP) ont déclaré qu'elles ne croient pas que les récipiendaires de transferts feraient de bons clients pour les produits d'épargne ou de

<sup>33</sup> Ventes téléphoniques spontanées, entrevues avec les gestionnaires des réseaux de correspondants.



---

prêts. Pamecas, la deuxième plus grande IMF au Sénégal, porte ses efforts de commercialisation sur les migrants et non sur les récipiendaires de transferts. En 2009, à partir d'un financement du Ministère des Affaires Etrangères du Luxembourg, Pamecas a lancé en Italie un programme spécifique pilote à destination des migrants, à travers l'établissement de partenariats avec les associations de migrants et Money Express. Au sein du projet, Pamecas a lancé une ligne de produits spécifiques incluant l'épargne de cash à compte, une gamme de prêts immobiliers et une assurance de rapatriement des corps. Ils offrent également aux migrants un produit d'assurance santé conçu pour les clients de crédits locaux. D'après un dirigeant de Pamecas, le produit le plus populaire est un compte épargne conçu pour faciliter l'investissement après la migration de retour. Depuis avril 2010, Pamecas projette de vendre des produits de prêts aux émetteurs de transferts ayant fait l'acquisition de produits d'épargne en 2009. Ces produits de prêts nécessiteront la participation de la famille au Sénégal puisqu'ils requièrent que le migrant emprunteur ait un référent personnel au Sénégal. Mise à part l'implication d'un référent au niveau local, Pamecas ne cherche pas à vendre ses produits auprès des récipiendaires de transferts, puisque selon eux, ces derniers n'ont pas la capacité d'épargner ou d'investir.

Tout comme Pamecas, mais à une moindre échelle, l'institution de micro-finance *U-IMCEC* a développé un produit cash à compte pour les émetteurs de transferts, grâce au soutien d'un bailleur international, le Fond Catalan pour la Coopération et le Développement, et de MoneyExpress. Selon les dirigeants d'*U-IMCEC*, jusqu'à présent la promotion de ce produit est restée limitée, avec seulement 35 clients qui se sont procuré ce produit. Comme UNACOIS, les dirigeants de *U-IMCEC* ont indiqué qu'ils étaient entrés sur le marché des transferts pas tellement pour bénéficier de commissions, mais dans le but de vendre des produits de prêt, leur mission principale. Toutefois, le succès de la commercialisation au niveau des récipiendaires n'a pas été mis en évidence.

CMS, la plus importante IMF du Sénégal, a développé une technique de vente extensive auprès de ses clients de produits d'épargne ou de prêts en utilisant des centres d'appels.<sup>34</sup> Cette stratégie n'a cependant pas été appliquée au segment des transferts. Cette technique de vente fait intervenir trois centres d'appels, chacun consacré à la vente d'un produit différent, ils utilisent les numéros de téléphones de la base de données des clients des produits d'épargne et de prêts. Cette IMF travaille en ce moment sur le regroupement des centres d'appels au sein d'une unique opération effectuée avec le logiciel central du directeur de la relation clients, afin d'accroître les ventes. Le CMS dispose d'un indicateur de ventes montrant que chacun de ses clients d'épargne ou de prêts possède en moyenne 1,5 produit. Elle ne sait cependant pas combien de ses clients récipiendaires de transferts possèdent d'autres produits vendus par l'institution. Jusqu'à présent, le projet d'un centre d'appel central et l'augmentation des ventes ne prend pas en compte les émetteurs ou les récipiendaires de transferts. Dans les cas où il y a eu des efforts de faits dans ce domaine, la stratégie de commercialisation du CMS vis-à-vis du segment des transferts s'est concentrée sur les migrants. Le site web du CMS conseille toute une série de produits de prêts et d'épargne aux migrants, et cette IMF a signé des conventions avec les associations de migrants en Italie, avec l'objectif d'enrôler bientôt les associations d'Espagne, de France et de Gambie. Ces conventions ont tendance à se focaliser sur la promotion du produit de transferts et non sur la vente d'autres produits financiers.

<sup>34</sup> Les centres d'appels sont des systèmes de support aux clients consistant en un réseau d'opérateurs téléphoniques formés pour répondre aux requêtes des clients et vendre des produits de la société.

---

## ***L'évaluation de l'offre parmi les établissements financiers***

L'examen et l'analyse de ces institutions mettent en évidence une pratique double plutôt contradictoire. Premièrement, la plupart des institutions ne sont pas activement engagées dans l'offre de services à cette communauté. Deuxièmement, les quelques cas dans lesquels elles ciblent cette population et matérialisent cette perspective à travers un produit et sa commercialisation, elles se concentrent sur la communauté de migrants et/ou n'ont pas d'indicateurs de performance pour identifier le degré de succès de leurs efforts.

Afin de comprendre leur positionnement et de savoir si elles ciblent cette population et la servent, les institutions ont été évaluées selon deux barèmes visant à déterminer si ces entreprises fournissent des services financiers au marché des transferts. Le tableau ci-dessous révèle le degré avec lequel les institutions vendent des produits financiers à leurs clients récipiendaires de transferts (sur une échelle de 0 à 4, de l'absence d'approche à l'adoption d'une stratégie agressive) et le degré avec lequel elles ont conçu et commercialisé des produits spécifiques pour les migrants ou les récipiendaires de transferts (également sur une échelle allant de 0 à 4, de l'absence de produits à l'existence de produits spécifiquement conçus pour les migrants et les récipiendaires de transferts).

Tableau 14: Evaluation des banques et des IMF en termes d'offre de produits financiers

| Etendue et intensité de l'offre de services financiers des institutions  | Performance de vente* | Performance de produit et de commercialization** |
|--|-----------------------|--|
| Banque de L'Habitat du Sénégal (BHS)                                     | 3                     | 2  |
| Société Générale de Banques au Sénégal (SGBS)                            | 3                     | 3  |
| DynaMicrofinance (Part of l'UNACOIS)                                     | 3                     | 1  |
| PAMECAS  | 3                     | 3  |
| U-IMCEC  | 3                     | 3  |
| Banque Islamique du Sénégal (BIS)  | 2                     | 1  |
| Banque Internationale pour le Commerce et l'Industrie du Senegal (BICIS) | 2                     | 0  |
| Compagnie Bancaire de l'Afrique Occidentale (CBAO)                       | 2                     | 2  |
| Banque Atlantique  | 2                     | 0  |
| Credit Mutuelle du Senegal (CMS)   | 1                     | 0  |
| Banque Régionale de Solidarité Sénégal (BRS)                             | 0                     | 0  |
| Banque Sahélo-Saharienne pour l'Investissement et le Commerce (BSIC)     | 0                     | 0  |
| Ecobank Sénégal  | 0                     | 1  |
| ACEP Senegal   | 0                     | 0  |

\*Performance de ventes: Dans quelle mesure l'institution fait-elle la promotion des produits financiers auprès des migrants et des récipiendaires de transferts?

\*\* Performance de produit et de commercialisation: Dans quelle mesure l'institution a t'elle développé des produits et des stratégies de commercialisation à l'égard des migrants et des récipiendaires de transferts?

|   |  |
|---|--|
| 0 | Aucune stratégie de vente auprès des récipiendaires de transferts  |
| 1 | Vente aux récipiendaires, mais non comme un segment distinct   |
| 2 | Preuves anecdotiques de ventes auprès des migrants ou des récipiendaires (principalement d'ordre rhétorique) |
| 3 | Commercialisation active de produits auprès soit des migrants soit des récipiendaires                        |
| 4 | Commercialisation agressive de produits auprès des migrants et des récipiendaires                            |

|   |   |
|---|---|
| 0 | Aucun produit spécialement conçu pour les migrants ou les récipiendaires, ni de promotion des autres lignes de produits auprès des migrants ou des récipiendaires       |
| 1 | Aucun produit spécialement conçu pour les migrants ou les récipiendaires, mais promotion active des autres lignes de produits auprès des migrants ou des récipiendaires |
| 2 | Produits spécialement conçus pour les migrants ou le récipiendaires, mais promotion limitée   |
| 3 | Produits spécialement conçus pour les migrants ou les récipiendaires, et promotion active de ces produits   |
| 4 | Produits spécialement conçus pour les migrants et les récipiendaires, et promotion active de ces produits   |

---

### c. Le rôle des ONG et des diasporas dans l'intermédiation financière

Dans la mesure où le Sénégal devient de plus en plus intégré au sein des relations internationales par le biais des migrations et des transferts, des diasporas se sont constituées, et la société civile poursuit ses efforts pour stimuler des politiques conciliables avec le développement.

#### ***Les associations de migrants à l'étranger***

Beaucoup d'associations de migrants sénégalais, en particulier celles de France, sont engagées dans l'investissement et les activités philanthropiques à destination de leur village d'origine. Certaines de ces associations de village transnationales ont des membres dans plus d'un pays à l'étranger. Ces associations ont été créées dès les années 1950 et l'apparition des caisses de solidarité, avec pour objectif de fournir un support mutuel à leurs membres, tel qu'une aide visant à couvrir les coûts entraînés par le chômage ou la maladie, ou le rapatriement du corps d'un membre au sein de leur village. Durant les sécheresses sahéliennes des années 1970, les familles sont devenues de plus en plus dépendantes des transferts des migrants, et cela a conduit au développement des institutions d'épargne fournissant de l'assurance aux migrants et un moyen de renvoyer leurs ressources au pays. Aujourd'hui, plusieurs banques sénégalaises ont formalisé cette pratique à travers le développement de produits d'assurance pour le rapatriement des corps, mais, comme évoqué plus haut, la réussite de ces produits reste floue.

Dans les années 1980, en France, alors que le nombre de membres au sein des associations augmente suite à l'accroissement des flux de migration et à l'assouplissement des lois régissant les associations, ces groupes ont commencé à étendre leurs activités à des projets de développement local tels que la construction d'écoles, de centres de santé, et parfois des projets de développement agricole à petite échelle. En 1992, une enquête réalisée auprès de 100 associations du Sénégal, du Mali et de Mauritanie, a montré qu'elles avaient investi dans 350 projets de la sorte pour un montant de 43,5 millions de Francs français.<sup>35</sup>

Beaucoup de ces projets ont commencé à être partiellement financés par des systèmes de *codéveloppement* impliquant des autorités françaises nationales, régionales ou municipales, des ONG, des agences de l'Union Européenne, et au Sénégal, des autorités locales, des ONG et des associations villageoises. Dans l'enquête réalisée en 1992, près de 10 pourcent des financements provenaient de supports externes, alors que les 90 pourcent restant provenaient des membres des associations. De même, dans les années 1990, des autorités régionales ou municipales italiennes ont commencé à s'engager dans des initiatives de codéveloppement avec les migrants sénégalais résidant en Italie, mais les projets initiés étaient bien moins nombreux qu'en France. La plupart de ces projets consistaient à apporter de la formation professionnelle et de l'assistance technique aux entrepreneurs souhaitant créer une entreprise transnationale. L'expérience de la mise en place de stratégies entrepreneuriales transnationales a montré que les choses sont plus compliquées et ambivalentes que les idéaux qui les portent.<sup>36</sup>

<sup>35</sup> Ibid.

<sup>36</sup> Grillo, Ralph and Bruno Riccio. "Translocal Development: Italy-Senegal", *Population, Space and Place*. Vol. 10, 2004.

---

En conséquence, il y a des centaines d'associations en Espagne, en Italie et en France, qui sont particulièrement engagées dans diverses activités liées au développement. Une enquête menée par l'auteur en avril 2010 auprès de migrants résidant en France, y compris des Sénégalais, a montré que 25 pourcent d'entre eux appartiennent à des associations de migrants ou à des organisations similaires.<sup>37</sup>

### **La société civile au Sénégal**

La société civile du Sénégal, qui a activement participé aux débats sur l'aide internationale au développement, est aussi intervenue dans les débats sur les politiques migratoires. En octobre 2009, l'organisation de tutelle CONGAD a rencontré des groupes issus de la société civile de 12 pays d'Afrique de l'Ouest et du Nord, ainsi que de France, de Belgique et d'Allemagne. Dans un rapport<sup>38</sup> publié par CONGAD après la réunion, les membres ont affirmé le droit à la migration et au développement, et ont soutenu la participation des ONG et des migrants dans la définition des politiques migratoires et de développement des Etats. Le rapport ne fait pas spécifiquement allusion au rôle opérationnel des migrants dans la définition des politiques de développement, mais il soutient qu'ils ont un rôle à jouer.<sup>39</sup>

Au Sénégal, un certain nombre d'organisations proposent de la formation à la création de petites entreprises, dont la plupart possèdent une composante visant à aider les petits entrepreneurs à accéder au marché financier. Les institutions financières internationales, les agences de développement et les fondations ont sponsorisé de

<sup>37</sup> Orozco, Manuel. Remittance transfers in France: A survey of migrants, avril 2010.

<sup>38</sup> Migrations et développement : dynamiques et réflexions euro-africaines,

[http://www.congad.sn/IMG/pdf/Migrations\\_et\\_developpement\\_article\\_colloque.pdf](http://www.congad.sn/IMG/pdf/Migrations_et_developpement_article_colloque.pdf)

<sup>39</sup> Il est important de noter que beaucoup de groupes parlent de travailler à rendre les transferts plus productifs ou à l'amélioration de l'utilisation des transferts, Cela n'a pas encore été suivi d'approches concrètes. Il est toutefois important de problématiser ces déclarations et ces hypothèses pour deux raisons empiriques essentielles. Premièrement, les transferts de fonds font partis du pool reçus par les ménages, et pour la plupart d'entre eux, ils représentent 50 à 60 pourcent de l'ensemble du revenu perçu par le ménage. Par conséquent, ces flux sont fongibles et toute référence à leur "utilisation" n'est pas pertinente puisque les ménages ne font pas de distinction physique entre les transferts et les autres revenus. Deuxièmement, le terme « utilisation productive » est profondément problématique dans la mesure où cela suppose que cette épargne étrangère sert davantage à l'investissement, et reflète également un jugement de valeur sur ce que les individus devraient faire de ces revenus. Les études empiriques ne montrent pas seulement que les transferts sont fongibles, mais aussi qu'ils ont un effet sur la constitution du stock d'épargne, qui est plus important en pourcentage de la population et en valeur par rapport à ceux qui ne reçoivent pas de transferts. Plus important, la propension à épargner ainsi que la part du revenu épargnée est généralement plus élevée: la plupart des sociétés sont incapables d'épargner, et quand bien même elles le font, cela représente moins de 5 pourcent de leur revenu annuel. Les éléments empiriques mis à part, la notion de dichotomie entre investissement et consommation est plutôt une notion normative qui est également paradoxale: la célébration de l'investissement et la fustigation de la consommation sont en contradiction avec le fait que la consommation est ce qui tire d'abord l'investissement et la productivité (principalement dans le secteur de l'alimentaire). S'opposer au fait que les flux de transferts doublent au moins le revenu des ménages qui les reçoivent et de ce fait favorisent l'amélioration des dépenses alimentaires, d'éducation et le revenu disponible pour l'épargne, relèverait donc plus d'un jugement de valeur que d'une affirmation empiriquement fondée.

---

nombreuses initiatives dans le domaine de l'entrepreneuriat social et de la formation pour la création de petites et moyennes entreprises, telles que l'apprentissage de l'élaboration d'un business plan par exemple.

Il y a eu de nombreux efforts de sensibilisation à l'éducation à la finance réalisés au Sénégal auprès des enfants et des jeunes. Le World Savings Bank Institute, en collaboration avec Poste Finances et l'agence "La Case des Tout Petits" du Ministère de l'Education, ont mis à disposition des comptes épargne pour les enfants âgés de 0 à 6 ans, et leurs bienfaiteurs se sont engagés à déposer l'équivalent de 5 dollars US par mois. A 6 ans, l'argent pourrait être utilisé pour couvrir les frais d'éducation.<sup>40</sup> Plan International, une ONG spécialisée dans le développement international, fait fonctionner des associations d'épargne et de prêt pour les jeunes âgés de 15 à 25 ans. Elle a récemment annoncé qu'elle intensifierait son programme grâce à un financement de la Fondation MasterCard et offrirait des cours d'éducation à la finance à 70'000 jeunes, et elle prévoit de mettre en relation 10 pourcent d'entre eux avec des institutions financières formelles.<sup>41</sup>

Une initiative importante liant l'accès des migrants au marché financier et l'éducation à la finance est illustrée par les associations sénégalaises qui se sont créées en Espagne, (CAF). Ces Communautés d'Autofinancement (CAF) illustrent bien comment le conseil financier aux migrants et aux familles favorise les opportunités d'investissement. Les CAF sont de petits groupements formés par des migrants en Espagne qui investissent collectivement des petits montants en euros afin de créer des fonds gérés par les groupes dans le but d'investir dans des secteurs particuliers. Il y a au moins 30 CAF ayant plus de 500 membres qui opèrent en Espagne, dont certaines, qui travaillent et investissent au Sénégal, offrent des petits prêts en dollars. Cet exercice a prouvé son efficacité dans la création du capital social au sein de la diaspora.

<sup>40</sup> World Savings Bank Institute, [http://www.wsbi.org/uploadedFiles/Publications\\_and\\_Research\\_%28WSBI\\_only%29/financialeducation%20wsbi%20screen.pdf](http://www.wsbi.org/uploadedFiles/Publications_and_Research_%28WSBI_only%29/financialeducation%20wsbi%20screen.pdf)

<sup>41</sup> Fondation MasterCard <http://www.themastercardfoundation.org/pc.htm>

---

## **4. Les leçons tirées et les recommandations pour les prochaines étapes**

### **a. Les leçons tirées concernant les transferts au Sénégal**

Les résultats de ce rapport confirment les chiffres officiels sur les transferts estimés par les institutions gouvernementales et également reportés par la Banque Mondiale. Ces chiffres ne couvrent pas les données manquantes, en particulier les transferts des migrants provenant d’Afrique du Sud, du Nigéria, et d’autres pays d’Afrique de l’Ouest. Plus important, nous trouvons que les flux d’argent atteignent une population estimée à un demi-million de ménages. Ces ménages reçoivent l’argent grâce aux réseaux de paiement des institutions bancaires et de micro-finance, opérant respectivement en tant qu’agent et sous-agents, aussi bien que par l’intermédiaire du réseau postal.

Le résultat principal mis en évidence à travers l’analyse du marché, est le manque de concurrence au sein des intermédiaires de services de transfert, bien qu’au moins dix institutions soient engagées dans le paiement de ces transferts. Le manque de concurrence se révèle être problématique pour plusieurs raisons. Premièrement, d’après le contrôle du marché en vigueur, une entreprise peut contrôler plus de 70 pourcent des paiements. A leur tour, les coûts et la couverture du réseau dépendent de ce monopole. Deuxièmement, la participation des institutions de micro-finance en tant que sous-agents peut constituer un autre défi à la concurrence dans la mesure où leur pouvoir de négociation se trouve subordonné à celui des principaux agents autorisés. Troisièmement, les institutions de micro-finance peuvent jouer un rôle plus important dans l’amélioration de la concurrence mais elles ont besoin de prouver leur capacité à être concurrentielles sur le marché.

Les résultats concernant l’intersection entre transferts et pratiques financières montrent une relation positive entre les deux : les bénéficiaires de transferts ont tendance à épargner plus que les non bénéficiaires. Toutefois, comme l’indique la section précédente, une part importante de leur épargne, estimée à au moins 128 millions de dollars US, est informelle. Une telle ampleur de l’informalité provient en grande partie de l’absence d’offre de produits financiers par les agents de transfert d’argent, les banques et les IMF.

Nous faisons plusieurs recommandations susceptibles d’améliorer l’impact des transferts des migrants.

### **b. Amélioration de la concurrence: intermédiaires de services de transfert et IMF**

Renforcer la concurrence sur le marché des transferts d’argent au Sénégal est essentiel. Bien que le marché puisse être plus important, et ainsi augmenter la taille des populations émettrices et réceptrices de transferts, la présence de monopoles et de réglementations allant à l’encontre des IMF, ne permet pas de fournir efficacement ce marché. Favoriser la concurrence est une approche stratégique clé dans la mesure où cela ouvrira le territoire à d’autres acteurs de l’industrie des transferts dont l’empreinte est faible ou extérieure au Sénégal. Pour ce faire, une approche consiste à organiser des foires commerciales internationales où les entreprises présenteraient leurs produits et services. Ce type d’effort n’ouvrirait pas seulement les portes aux opérateurs de transfert

---

traditionnels, mais aussi aux autres intermédiaires de services de transfert spécialisés dans l'innovation technologique et l'utilisation des transferts. La sensibilisation et la connaissance de la communauté sénégalaise en France, en Italie, en Espagne et aux Etats-Unis, parmi d'autres pays, doit être renforcée par le biais de ce type d'initiatives. La Fondation des Migrants Sénégalais et le Conseil des Migrants peuvent également jouer un rôle important dans l'identification des associations les plus pertinentes pour collaborer.

De plus, il est important d'encourager le rôle des institutions de micro-finance en renforçant leur capacité de paiement en devises étrangères. Ce soutien peut tout d'abord s'exprimer à travers différentes formes d'assistance technique visant à fournir une formation sur la conformité juridique et réglementaire concernant les transferts en devises étrangères, à concevoir et commercialiser des produits financiers, ainsi qu'à mieux comprendre ce marché et la communauté qui le compose. De plus, l'émission de devises étrangères devrait être autorisée bien que soumise à certaines conditions. Les IMF peuvent participer au marché des transferts à condition de remplir les critères de paiement de base, tels que bénéficiaire de puissants systèmes de conformité, présenter un personnel formé sur les paiements, et posséder des liquidités solides pour payer les transferts. Ce dernier point est important dans la mesure où certaines institutions paient aujourd'hui des montants qui dépassent leurs actifs totaux et ont rencontré parfois des problèmes de liquidité puisqu'elles ne disposaient pas de dépôts financiers dans lesquels elles peuvent puiser pour payer les clients. Un fonds de roulement pourrait être mis en place entre les IMF établies et pleinement fonctionnelles afin qu'elles soient sur un pied d'égalité dans le domaine des transferts d'argent. Ce fonds pourrait être utilisé à la condition que les montants retirés ne dépassent pas plus de 20 pourcent de l'ensemble des paiements effectués par jour, afin qu'il fonctionne comme un support plutôt que comme un substitut à l'obligation des institutions de payer les transferts à temps.

Les autres arguments en faveur de la concurrence comprennent l'exploration du développement des points de paiement par l'intermédiaire des réseaux de ventes au détail connectés aux institutions de micro-finance et bancaires. Une telle approche contribuerait à augmenter l'accès des négociants et des clients au marché financier, tout en aidant à diminuer l'argent présent dans la nature. Un corollaire à cette approche serait d'adopter des technologies innovantes pouvant puiser dans les réseaux nouvellement créés.

### **c. La conception de produits financiers: diaspora vs. récipiendaires**

Le succès ou l'échec des stratégies de développement dépend des hypothèses (vérifiées) que les individus font sur l'organisation de la politique ou du marché. Travailler à partir d'hypothèses non vérifiées conduit souvent à des approximations inexactes de la réalité, susceptibles de mener à l'échec. Le cas du Sénégal est un exemple parlant de cette problématique. Les quelques produits financiers reliés aux transferts dans le contexte du Sénégal visent la communauté de migrants et démontrent pour la plupart de médiocres performances. La performance dépend de plusieurs facteurs liés aux hypothèses formulées sur la communauté sénégalaise vivant à l'étranger.

Premièrement, les produits identifiés pour les migrants (l'assurance par exemple) semblent refléter une hypothèse ad hoc selon laquelle il existe une demande pour chacun de ces produits. Cependant, l'existence d'une telle demande n'est pas vérifiée. De plus, il semble que les institutions travaillant à la conception de ces produits aient testé le concept mais non la demande.



---

Deuxièmement, la stratégie de commercialisation est plutôt une approche subsidiaire à ce que font les autres institutions, en particulier le gouvernement et ses bureaux consulaires. La présence d'outils promotionnels est plutôt limitée, et l'attente du travail de sensibilisation et de liaison du gouvernement semble être trop dissociée de la sensibilisation effective et des capacités relationnelles des bureaux gouvernementaux eux-mêmes.

Troisièmement, l'hypothèse selon laquelle les migrants constituent une population-cible n'est également pas vérifiée. L'approche reflète une croyance selon laquelle les migrants sénégalais ont non seulement une demande plus forte mais aussi un pouvoir d'achat plus important, et qu'en tant que membres de la « diaspora », ils sont susceptibles de se procurer ces produits. La réalité est en contradiction avec cette hypothèse. La plupart des migrants sénégalais sont pauvres, voire même parmi la population immigrée la plus pauvre d'Europe. Cela s'explique par le fait qu'ils ont migré et se sont installés depuis peu de temps dans la plupart des pays d'Europe, d'où la plus grande fragilité de leur statut juridique (en Europe, par exemple, le nombre de migrants sénégalais sans papiers est plus important). Ainsi, leur besoin consiste principalement à s'en sortir dans leur pays d'accueil. Pour illustrer cette réalité, le tableau ci-dessous présente la localisation du revenu des migrants Sénégalais en Espagne et en Italie. Ce tableau, basé sur une enquête réalisée auprès de 1000 migrants en Espagne et en Italie, montre que les migrants sénégalais et des autres pays africains reçoivent un revenu moins élevé que les autres groupes de migrants. De même, le montant des transferts envoyés et leur fréquence apparaissent plus faibles dans le cas des migrants sénégalais que pour les migrants des autres nationalités.

Le fait que les migrants sénégalais présentent des niveaux de revenu significativement plus faibles indique le nécessaire examen de la commensurabilité entre l'approche politique et les besoins des migrants. Les immigrants sont susceptibles d'avoir davantage besoin d'une plus grande attention sociale plus que de répondre à des outils de commercialisation ciblant les produits généralement conçus pour les groupes aux revenus plus élevés. La recherche a montré que les migrants répondent à des incitations particulières étant donné leur demande pour certains produits. Dans la plupart des cas, la demande pour les produits financiers reflète une certaine hiérarchie des besoins, dans laquelle l'assurance ne fait pas partie du haut de la liste, mais arrive plutôt après les besoins transactionnels, la budgétisation, l'épargne et le crédit.<sup>42</sup> Un autre point à considérer, est que la part des migrants qui investissent dans leur pays d'origine est relativement faible, soit moins de 7 pourcent<sup>43</sup>. Toutes ces problématiques indiquent que pour une grande part d'entre eux, les migrants représentent un groupe vulnérable dans la plupart des pays industrialisés. Même en France, où la population sénégalaise a pourtant une longue tradition d'immigration, leur statut économique et financier est fragile.

<sup>42</sup> Orozco, Manuel, Katy Jacob and Jennifer Tescher, *Card-Based Remittances: A Closer Look at Supply and Demand*, The Center for Financial Services Innovation, avril 2007.

<sup>43</sup> Orozco, Manuel. *Asegurando futuros: el interés de inversión y estrategia de comercialización para los salvadoreños en el exterior*, Informe comisionado por Banco Multisectorial de Inversiones, mai 2009.

Tableau 15: Revenu des migrants en Italie, Espagne et France (pourcentages)

|                 | Moins de<br>€10,000 | €10,001 -<br>€15,000 | €15,001<br>€20,000 | €20,001-<br>€25,000 | €25,001-<br>€30,000 | €35,000 |
|-----------------|---------------------|----------------------|--------------------|---------------------|---------------------|---------|
| Amérique Latine | 48                  | 39                   | 9                  | 2                   | 1                   | -       |
| Roumanie        | 59                  | 30                   | 6                  | 1                   | 2                   | 3       |
| Philippines     | 58                  | 34                   | 2                  | 4                   | -                   | 1       |
| Maroc           | 38                  | 35                   | 15                 | 7                   | 4                   | 1       |
| Sénégal         | 69                  | 20                   | 4                  | 5                   | 2                   | -       |

Source: Orozco, Manuel. Enquête réalisée par l'auteur, juillet-décembre 2009 ; avril 2010 pour l'enquête à Paris.

Tableau 16: Montant et fréquence des transferts

|                 | Montant € | Fréquence |
|-----------------|-----------|-----------|
| Amérique Latine | 267       | 10        |
| Roumanie        | 257       | 10        |
| Philippines     | 341       | 11        |
| Maroc           | 166       | 8         |
| Sénégal         | 157       | 7         |

Source: Orozco, Manuel. Enquête réalisée par l'auteur, juillet-décembre 2009.

Tableau 17: Migrants par type d'emploi et pays d'origine (%)

| Region         | Amérique Latine | Roumanie | Philippines | Maroc | Sénégal |
|----------------|-----------------|----------|-------------|-------|---------|
| Services       | 35              | 26       | 78          | 30    | 29      |
| Autres emplois | 18              | 19       | 9           | 12    | 26      |
| Sans emploi    | 25              | 14       | 2           | 31    | 21      |
| Entrepreneur   | 3               | 6        | 3           | 11    | 8       |
| Vente          | 4               | 6        | -           | 7     | 8       |
| Etudiant       | 1               | 1        | -           | -     | 4       |
| Professional   | 3               | 3        | 8           | 6     | 3       |
| Bâtiment       | 10              |          | -           | 2     | 2       |
| Femme au foyer | 0               | 2        | 1           | 1     | 1       |

Source: Orozco, Manuel. Enquête réalisée par l'auteur, juillet-décembre 2009.

Tableau 18: Statut juridique des immigrés par pays d'origine

| Régions                                       | Amérique Latine | Roumanie | Philippines | Maroc | Sénégal |
|---|-----------------|----------|-------------|-------|---------|
| Sans papiers                                  | 17              | 19       | 4           | 4     | 28      |
| Carte de reunification, mais ne travaille pas | 12              | 0        | 8           | 1     | 6       |
| Permis de travail                             | 35              | 73       | 40          | 48    | 30      |
| Résident                                      | 20              | 7        | 48          | 33    | 27      |
| Citoyen                                       | 16              | 1        | 0           | 13    | 9       |

Source: Orozco, Manuel. Enquête réalisée par l'auteur, juillet-décembre 2009.

Ainsi, mettre l'accent sur la commercialisation auprès de la diaspora, bien que cela soit intéressant, produit des résultats limités. A cet égard, il est important d'insister sur la conception des produits financiers. Premièrement, le segment du marché est plus important, représentant au moins 60 pourcent de la population recevant des transferts qui épargne déjà mais de façon informelle. Deuxièmement, cette population représente un marché plus facilement identifiable et accessible, dans la mesure où elle est localisée dans la même aire géographique que là où les institutions financières opèrent, et en étant déjà des clients transactionnels de nombreuses institutions financières. Par conséquent, l'accent peut être mis sur la nécessité de concevoir des produits reflétant les besoins des bénéficiaires de transferts. Il existe toute une panoplie de produits dont l'accord avec la demande a été vérifié; ils comprennent l'épargne, le crédit et certaines assurances. Le principal défi ne se trouve pas dans la conception, mais dans la validation d'un produit spécifique et ensuite dans la conception d'un outil de commercialisation de ce produit qui soit pertinent. Ci-dessous nous recommandons une stratégie double qui forme et informe les clients, tout en leur offrant des produits financiers.

#### **d. L'éducation à la finance: approches en termes de partenariat public-privé**

Il existe un réel besoin et de véritables possibilités pour élargir l'accès aux services financiers des migrants Sénégalais et des bénéficiaires de transferts, afin de les aider à constituer un stock d'actifs. Une stratégie efficace pour y parvenir consiste à fournir de l'éducation financière à ces groupes, à travers l'établissement d'un partenariat entre les ONG et les institutions financières (banques et micro-finance), dans lequel les associations de migrants et l'OIT jouent un rôle de leadership.

La stratégie d'éducation à la finance qui forme et informe les clients sur comment mieux gérer leurs ressources et qui mobilise aussi leur épargne dans une entité formellement établie, s'est avérée être un succès. Ce rapport préconise l'adoption de programmes d'éducation à la finance et d'une stratégie de conseil amenant les migrants et les bénéficiaires de transferts vers les institutions financières afin de capter leur dépôts et de promouvoir leur bancarisation. Le programme d'éducation financière offert a consisté à éduquer et à conseiller, en se concentrant sur les bénéficiaires de transferts au Sénégal ayant un membre de la famille à l'étranger. L'activité de conseil est menée en collaboration avec les institutions financières offrant des produits utiles pour les bénéficiaires de transferts, tels que les comptes épargne et les options de crédit. Le résultat est la conversion des clients de services de transfert en clients bancaires à travers la vente croisée de produits financiers.

---

Du point de vue de la réception de transferts au Sénégal, les institutions financières (banques et micro-finance) sélectionnées qui sont déjà impliquées dans le paiement des transferts et possèdent une clientèle non bancarisée qui reçoit des transferts, peuvent travailler en partenariat avec les associations de migrants ayant des partenaires sur le sol sénégalais, dans le but de mettre en place des activités d'éducation au niveau des succursales des institutions financières, avec une gestion directe et une opérationnalisation par les ONG.<sup>44</sup>

La stratégie consiste à s'appuyer sur les modèles déjà existants, et à tenir compte de l'expérience des méthodes ayant prouvé leur efficacité dans le domaine du conseil financier favorisant la bancarisation des récipiendaires de transferts, en s'inspirant par exemple de ce que font les CAF en Espagne ou BASUG au Pays-Bas, en termes de coordination et de mise en place des systèmes d'accès au marché financier.<sup>45</sup>

L'approche en termes de partenariat implique la participation de l'OIT et de la diaspora pour recruter les institutions financières présentes sur le marché des transferts, au niveau desquelles les activités de conseil gérées et mises en place par les ONG locales expérimentées en termes de migration, de transferts et d'éducation à la finance, pourront avoir lieu. Cette approche repose sur une méthode d'éducation utilisant un format en face à face dans des succursales des institutions financières et consistant en trois parties : 1) le conseil, l'éducation, ou la formation sur une utilisation appropriée du budget, de l'épargne, du crédit et de l'assurance; 2) la présentation des produits financiers offerts par l'institution; et 3) l'élargissement de ces services et produits par l'intermédiaire d'un contact direct avec le personnel de l'institution. Cette méthode demande de consacrer 30 minutes environ pour chaque client.

L'éducation à la finance a finalement permis la conversion de 20 pourcent de ce marché en clients titulaires d'un compte bancaire qui sont venus y déposer leur stock d'épargne. Durant une période de six mois d'éducation à la finance menée par une équipe de 25 formateurs en éducation à la finance, plus de 20000 individus peuvent bénéficier de conseils et cela mobilise l'épargne de quatre mille personnes représentant au moins un million de dollars.

Un tel exercice dépend de la participation d'une organisation forte et motivée qui coordonne et met en place le programme de conseil. Les associations de migrants présentes en Europe, dont certaines possèdent des partenaires locaux au Sénégal, sont des candidats clés pour réaliser ce travail. C'est au niveau de l'incitation des institutions financières à participer au programme, de l'identification des ONG partenaires pouvant coordonner le travail au niveau local, de l'élaboration ou de l'adaptation d'un programme d'éducation financière dans les langues locales avec un contenu localement et culturellement approprié, ainsi que de la coordination de la mise en place d'une stratégie d'éducation à la finance au sein des migrants, que les associations de migrants devraient jouer un rôle de leadership.

Du point-de-vue des migrants, la stratégie proposée pour fournir de l'éducation à la finance aux migrants consiste à intercepter les migrants dans les bureaux des agences de transfert, afin de les inviter à recevoir des conseils financiers, ou de fournir des conseils durant des événements particuliers qui attirent les migrants ou aux endroits fréquentés

<sup>44</sup> Pouvant inclure la BICIS, la BIS, la CBAO, le CMS, et Pamecas

<sup>45</sup> Pour poursuivre la discussion sur le modèle et la stratégie de partenariat, voir Orozco, Manuel, *In search of options and solutions: Family remittances, diaspora partnerships and development opportunities in Africa*. Madrid: FFIAPP, 2010.

par les migrants. Les partenariats avec les institutions financières ayant des bureaux de correspondants à l'étranger peuvent aussi faciliter la conversion des émetteurs de transferts en clients ayant une relation formelle avec le marché financier. Le tableau suivant décrit la stratégie proposée suivant différents formats.

Tableau 19: La stratégie d'alphabétisation financière

|                                       | Format 1:<br>Récipiendaires<br>au Sénégal | Format 2:<br>Récipiendaires<br>au Sénégal | Format<br>additionnel:<br>les migrants |
|---------------------------------------|---|---|--|
| Nombre d'éducateurs par banque ou IMF | 5   | 5   | 2                                      |
| Nombre des banques et IMF             | 5   | 4   | *2                                     |
| Mois                                  | 6   | 6   | 6                                      |
| Semaines par mois                     | 4   | 4   | 4                                      |
| Jours par semaine                     | 5   | 5   | 5                                      |
| Nombre d'éduqués par jour             | 7   | 7   | 7                                      |
| Total attendu d'éduqués               | 21,000                                    | 16,800                                    | 4,200                                  |
| Bancarisation attendue: 20%           | 4,200                                     | 3,360                                     | 840                                    |
| Montant des dépôts (US\$300 chacun)   | 1,260,000                                 | 1,008,000                                 |  |

\* Ici les institutions peuvent être les bureaux de correspondants des banques, les locaux des intermédiaires de services de transfert, les réunions des associations de migrants, ou les autres lieux fréquentés par les migrants.

### e. Un rôle plus important des bureaux de poste?

Collaborer avec les bureaux de poste en tant qu'entités offrant des paiements plus importants et un accès au marché financier, est également une piste essentielle. Les bureaux de poste ont une capacité très grande à transférer l'argent étant donné leur couverture géographique, mais peuvent aussi devenir un nœud de développement par lequel les récipiendaires peuvent recevoir des informations sur la migration, la réception de transferts et l'engagement transnational.



---

## Bibliographie

- African Development Bank, Migrant Remittances: A Development Challenge, 2007.
- AUPEL-UREF, Les comportements d'épargne dans la société africaine : études sénégalaises.
- Arfang Famara Diop et Khardiatou Tall, Le système bancaire et le financement de l'économie sénégalaise.
- APIX promotion des investissements et grands travaux, Entrepreneurship Diaspora.
- Babou, C. Education social capital and migration: the role of Dahiras in the economy of the Murid community of NY.
- Boye, Francois. Les mécanismes économiques en perspectives: Senegal trajectoires d'un Etat.
- Blundo, G. Les courtiers du développement en milieu rural sénégalais.
- Blion, Epargne des migrants et outils financiers adaptés. Pratiques des immigrés Maliens et Sénégalais en France.
- CAPAF, L'offre de services de transfert d'argent par des institutions de microfinance : le cas du Sénégal.
- Djibril, DIOP, MICROFINANCE ISLAMIQUE-DEFIS,  
[http://www.comcec.org/EN/belge/arsiv/pdf/SENEGAL%2023-07%20CR\(2\)FR.pdf](http://www.comcec.org/EN/belge/arsiv/pdf/SENEGAL%2023-07%20CR(2)FR.pdf)
- DPEE MISNISTERE FINANCE, Suivi des objectifs du millénaire pour le développement, Senegal, 2007.
- DPEE MISNISTERE FINANCE, Impact des transferts des migrants sur la pauvreté, 2008.
- García Burgos, Jorge. Senegaleses en España: conexiones entre origen y destino, Revista del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, Nbr. 80, June 2009, <http://vlex.com/vid/68886689#ixzz0kln3tE6w>.
- Gaye, A, Microfinance, développement financier et coopération internationale au Sénégal,  
<http://www.lamicrofinance.org/content/article/detail/23278/?PHPSESSID=e99d3f22b703890a875440f05751729d>.
- Gaye, N., Microfinance, gestion de la relation client et viabilité: cas du CFE de l'UM-Pamecas,  
<http://www.lamicrofinance.org/content/article/detail/25105/?PHPSESSID=e99d3f22b703890a875440f05751729d>.
- Grillo, Ralph and Bruno Riccio. "Translocal Development: Italy-Senegal," Population, Space and Place. Vol. 10, 2004.
- INSEE, Enquêtes annuelles de recensement 2004 à 2006, Exploitation principale. Instruction N°01/2007/RB July 2, 2007.

- 
- Loi Organique No. 2008-47 du 3 de septembre 2008 portant réglementation des systemes financiers décentralisés. Jornal Officiel du Senegal.
- Loi PARMEC Aout 1997, Loi no. 97-027.
- Ministere de la Microfinance, Analyse des systèmes d'information de gestion et des systèmes de contrôle interne et externe des Institutions de Microfinance au Sénégal,  
[http://www.lamicrofinance.org/files/25367\\_file\\_SIG\\_control\\_e\\_senegal.pdf](http://www.lamicrofinance.org/files/25367_file_SIG_control_e_senegal.pdf).
- OECD, Financial Education and Awareness on Insurance and Private Pensions, 2008.
- OECD, Improving Financial Literacy: Analysis of Issues and Policies, 2005.
- Organisation internationale pour les migrations, Migration au Sénégal, Profil National 2009.
- Orozco, Manuel, Planting the seeds of financial inclusion: financial literacy for remittance recipients in Moldova, Budapest: International Labour Organisation, June 2008.
- Orozco, Manuel, Katy Jacob and Jennifer Tescher, Card-Based Remittances: A Closer Look at Supply and Demand, The Center for Financial Services Innovation, April 2007.
- Orozco, Manuel, West African Financial Flows and Opportunities for People and Small Businesses, USAID, March 2006.
- Orozco, Manuel. Asegurando futuros: el interés de inversión y estrategia de comercialización para los salvadoreños en el exterior, Informe comisionado por Banco Multisectorial de Inversiones, May 2009.
- Orozco, Manuel. Hacia un optimismo cauteloso: el impacto de la crisis global sobre los inmigrantes y las remesas, December 2009, survey release of 900 migrants in Italy and Spain.
- Orozco, M. (2004). "Markets and Financial Democracy: the case for remittance transfers." Report commissioned by the Pew Hispanic Center and presented at the conference "Financial Access for Immigrants: Learning from Diverse Perspectives," Federal Reserve Bank of Chicago, April 14, 2004.
- Orozco, Manuel. Sending Money Home to Africa, International Fund for Agricultural Development, October 2009.
- Regulation No. R09, 20 December 1998 Council of Ministers of the UEMOA, Article 2, Annex.
- Regulation No. R09, 20 December 1998 Council of Ministers of the UEMOA, Article 35.
- Regulation No. R09, 20 December 1998 Council of Ministers of the UEMOA, Article 4.
- Selected Committee on International Development Sixth Report, Chapter 4: Resource Flows: Remittances And The Role of The Diaspora, the UK Parliament, 2004.
- Tall, Mansour, Linkages between international remittances and access to land, IIED FAO, 2004.



---

OECD, Mobiliser Les Migrants Pour Le Développement Socio-Économique Du  
Mali Et Du Sénégal,

<http://browse.oecdbookshop.org/oecd/pdfs/browseit/8105202E.pdf>

Profitos, Adrian. Migration, transferts et développement. States of Grace:  
*Senegalese in Italy* and the New European Immigration (9780816625437):  
Donald Martin Carter