



Assessment Report

Evaluation des mécanismes mis en place au Mali depuis 2011 sur comment réduire les coûts des transferts de fonds

TA/010/2015



The contents of this report are the sole responsibility of the author and cannot be taken to reflect the views of the ACP Secretariat and its Member States governments, the European Commission or the International Organization for Migration.

Préparé par: Maurizio Malogioglio

Date: 28 Juin 2016

Remerciements

Cette assistance technique est soutenue financièrement par le 10^{ième} FED, sous les auspices du Secrétariat ACP et de la Commission européenne. Le présent rapport est l'aboutissement d'un travail de collaboration entre plusieurs acteurs concernés directement ou indirectement par les questions de la migration.

Je tiens à remercier Odette Bolly du Bureau Régional de Dakar de l'Organisation Internationale pour les Migrations, qui a accompagné et suivi l'assistant technique dans toutes les étapes, Michel Kamate et tout le bureau de l'OIM de Bamako pour le soutien logistique et Olivier Gross-Jean, de l'Action ACP UE- OIM de Bruxelles, qui a initié et coordonné cette Assistance.

J'associe à ces remerciements Monsieur Mahamadou Camara, *Secrétaire chargé de la mobilisation de l'épargne et de la promotion de l'investissement productif du Haut Conseil des Maliens de l'Extérieur-HCM*- qui a fourni le cadre des questions qui intéressent les maliens de l'extérieur et leurs associations et a offert le point de vue du HCM sur le différent points. Monsieur Abdoulaye Konate, *Directeur Régisseur*, et Souleymane Konate, *Chargé de mission du CIGEM*, ont fourni le cadre historique et mis en perspective les questions migratoires au Mali et ont donné leur soutien à l'identification de la documentation et des différentes parties prenantes à contacter.

Des remerciements spéciaux vont au Docteur Salia Traore, *Conseiller Technique, Ministère des Maliens de l'Extérieur*, qui a identifié l'objectif de l'Assistance Technique, les termes de référence, a coordonné les activités au Mali et a organisé l'Atelier de Restitution du 8 Juin 2016 avec les institutions et parties prenantes concernées par les questions migratoires. Les conclusions de l'Atelier ont été intégrées dans le Rapport.

Table des Matières

| | |
|---|-----------|
| Remerciements | 3 |
| Liste des sigles..... | 6 |
| Liste des Tableaux | 6 |
| Résumé exécutif..... | 7 |
| Introduction et contexte | 10 |
| Conclusions et recommandations | 13 |
| Résultats de la revue des mécanismes mis en place depuis 2011..... | 26 |
| Chapitre 1 La levée des clauses d'exclusivité dans les contrats de représentation des Sociétés de Transferts d'Argent (STA)..... | 27 |
| 1.1 Recommandations du rapport CIGEM | 27 |
| 1.2 Indications du Global Forum on Migration and Développement | 28 |
| 1.3 Indications du document de Politique Nationale de Migration | 28 |
| 1.4 Evolution des partenariats entre les banques et les STAs et des prix des transferts d'argent de 2011 à 2016 | 28 |
| 1.5 L'offre de produits spécifiques pour les migrants par les banques du Mali | 33 |
| 1.6 L'entrée des Sociétés de Télécommunication et nouveaux opérateurs dans les transferts d'argent et leur impact sur le marché | 36 |
| 1.7 Conséquences de l'entrée sur le marché des transferts d'argent des sociétés de téléphonie mobile..... | 39 |
| 1.8 Sociétés de Financement décentralisées SFD (Micro-crédit) | 41 |
| 1.9 Conclusions et Recommandations | 42 |
| Chapitre 2 L'Amélioration de la collecte, de la mise à jour, l'échange d'information sur les statistiques des migrants et des flux de transferts | 46 |
| 2.1 Recommandations du Rapport du CIGEM..... | 46 |
| 2.2 Indications du Document de Politique Migratoire Nationale du Mali..... | 46 |
| 2.3 Indications du Guide d'Utilisation des Données Migratoires | 47 |
| 2.4 Conclusions et Recommandations de l'Assistance Technique de l'OIM: Une approche progressive | 48 |
| 2.5 Conclusions et Recommandations | 52 |
| Chapitre 3 L'Éducation financière et l'information sur les coûts et les conditions des intermédiaires financiers et La Définition d'une stratégie de communication adaptée aux publics migrants..... | 54 |
| 3.1 Recommandations du Rapport CIGEM | 54 |
| 3.2 Indications du Document de Politique Nationale de Migration | 54 |
| 3.3 Situation en 2016 | 54 |
| 3.4 Les Produits pour l'éducation et l'information financière et les fournisseurs de ces services présents au Mali..... | 58 |
| 3.5 Les Produits spécifiques pour les questions migratoires | 62 |
| 3.6 Les exemples au niveau international de communication sur la migration d'intérêt pour le Mali..... | 63 |
| 3.7 Conclusions et Recommandations | 65 |

| | | |
|----------------------------|--|------------|
| Chapitre 4 | La mise en place d'un Fonds de Garantie sur les initiatives des migrants pour favoriser l'accès aux services bancaires et financiers..... | 67 |
| 4.1 | La question du crédit pour les migrants | 67 |
| 4.2 | Questions à considérer dans les décisions sur les mécanismes de garantie et de crédit pour la diaspora malienne | 71 |
| 4.3 | Conclusions et Recommandations | 75 |
| Chapitre 5. | La mise en place d'un mécanisme de suivi et de sécurisation des investissements à travers l'accompagnement des migrants et de leurs familles sur les deux espaces (formation, orientation, suivi) intégrant les intermédiaires financiers au départ . | 77 |
| 5.1 | Recommandations du Rapport CIGEM | 77 |
| 5.2 | Les Indications du Document de Politique Nationale de Migration | 78 |
| 5.3 | Situation en 2016 et évolution des mécanismes mis en place depuis 2011. Les structures d'accompagnement existantes | 79 |
| 5.4 | Le Co-développement au Mali | 86 |
| 5.5 | Conclusions et Recommandations | 89 |
| Annexes | | 91 |
| Bibliographie | | 177 |

Liste des sigles

MME : Ministère des Maliens de l'Extérieur

MEF : Ministère de l'Economie et de Finances

BIM: Banque Internationale du Mali

AFD : Agence Française de Développement

OFII : Office Français de l'Immigration et de l'Intégration

BECEAO : Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest

OIM : Organisation internationale pour les migrations

DGME : Délégation générale des Maliens de l'Extérieur

HCME : Haut Conseil des Maliens de l'Extérieur

SDFs : Sociétés de financement Décentralisées

CIGEM : Centre d'Information et de Gestion des Migrations

PONAM : Politique Nationale de Migration du Mali

BOA: Bank of Africa du Mali

Liste des Tableaux

Tableau 1 Synthèse des conclusions/constats, recommandations
et suggestions sur l'Assistance Technique Ulérieure

Tableau 2 Partenariats entre institutions financières et Sociétés de transferts d'argent

Tableau 3 Situation des Prix de Transfert d'Argent à Bamako

Résumé exécutif

Depuis 2012, on peut observer une évolution de l'action législative et administrative avec des acquis remarquables dans les différents domaines, bien qu'il reste encore d'actions importantes à entreprendre.

Conclusions

Concernant **la levée de la clause d'exclusivité dans les contrats de représentation des Sociétés de Transferts d'Argent (STAs)**, à présent il y a seize sociétés de transferts d'argent et chaque banque malienne a des accords avec plusieurs de ces sociétés. L'on observe un alignement, entre les STAs, des prix des transferts qui sont entre **4,6%** et **4,75%** du total. Les prix des transferts des sociétés de téléphonie mobile, qui sont entrées récemment dans le marché, sont entre **2 et 3.5%** du total envoyé. Grâce à ces développements, le taux de bancarisation qui était de 11% avant les téléphonies mobiles en zone UEMOA, est actuellement de 15%.

Les conditions pratiquées par les STAs ne sont pas faciles à interpréter par le publique, et beaucoup des paiements à travers les petits commerçants, boutiques, stations d'essence, échappent à la comptabilité de l'Etat. Depuis 2012, le MME a su engager un processus de concertation avec les banques pour qu'elles fournissent des produits pour la diaspora en ajoute des transferts d'argent, mais il s'agit d'initiatives qui apparaissent timides.

Pour ce qui est de **l'Amélioration de la collecte, de la mise à jour, l'échange d'information sur les statistiques des migrants et des flux de transferts**, en général il reste l'insuffisance de personnel qualifié en matière de production des données et un déficit de partage systématique entre les services détenteurs et utilisateurs des données. Il y a aussi des acquis, comme la *Base de Données Migratoires (BDM)*, qui est une importante base de données migratoires en finalisation.

Dans le domaine de **l'Education financière et l'information sur les coûts et les conditions des intermédiaires financiers**, à présent il y a des initiatives conduites par des organisations non-gouvernementales avec le financement de l'Union Européenne. Le Ministère des Maliens de l'Extérieur a en cours de publication *Le Guide des Maliens de l'Extérieur*, qui sera un outil important, et dans les media il y a quelques émissions radiophoniques et télévisuelles. Cependant, il n'y a pas d'institutions, ou de *Centres de Ressources*, qui puissent mettre ensemble toutes les questions relatives à la migration (prix des transferts, questions juridiques, initiatives gouvernementales et privées, etc.) afin de produire des paquets d'information/formation à mettre à disposition des medias.

La Mise en place d'un Fonds de Garantie sur les initiatives des migrants pour favoriser l'accès aux services bancaires et financier. Les migrants sont considérés comme un public risqué. Très peu de banques ont une approche sectorielle du marché. Le manque de suivi des financements après leur octroi est une cause de beaucoup de sinistres dans le secteur des garanties. Un choix devra être fait entre la création d'une *Banque des Maliens de l'Extérieur* et l'établissement de *Lignes de Crédit/Garantie à Vocation Régionale* (à savoir auprès des banques mieux implantées dans chaque région). Un risque à considérer est qu'une spécificité de garanties pour les migrants risque de se transformer en une pérennité d'aide à fond perdu. Il y a un manque d'articulation entre les mécanismes de garantie et d'investissement en milieu rural et les mesures visant l'investissement des migrants.

Au sujet de **la Mise en place d'un mécanisme de suivi et de sécurisation des investissements à travers l'accompagnement des migrants et de leurs familles sur les deux espaces (formation, orientation, suivi) intégrant les intermédiaires financiers au départ**, il y a peu ou pas d'informations

empiriques sur les pratiques des migrants en matière de création ou de développement d'entreprise. La création au sein d'API Mali d'une cellule chargée de suivre les projets d'investissement des maliens de l'extérieur n'a pas encore eu lieu. Néanmoins, le *Guichet Unique de l'Api* est un acquis important et un point d'entrée utile pour les procédures de création d'entreprises. La question du manque d'accompagnement des investisseurs en général et des migrants en particulier pendant toute la vie de leurs projets reste le problème principal à résoudre.

Recommandations

Prix des Transferts

- Revoir le texte de la circulaire de 2012 sur la levée des clauses d'exclusivité des STA, pour demander aux établissements financiers d'inclure dans les contrats des informations claires, par paliers communs, sur couts directs et indirects, commissions, frais de change ;
- Une initiative du Mali au niveau de la BCEAO sur la transparence des contrats de transfert;
- Enquêtes annuelles, selon les questionnaires proposés par l'Assistance Technique, pour illuminer le secteur des sous-agents des STA en multipliant les opérations de contrôle des pratiquants de transferts informels;
- A moyen terme, mettre en place un *Système d'Information National sur les Transferts d'Argent* dans les différents corridors d'émigration auprès d'un Centre de Ressources sur les Questions Migratoires ;
- Pousser les banques à offrir une gamme plus vaste de produits pour la diaspora et utiliser les ressources financières disponibles auprès de l'AFD qui ne sont pas utilisées à présent.

Amélioration de la collecte, de la mise à jour, l'échange d'information sur les statistiques des migrants et des flux de transferts

- Renforcer la Base de Données ex CIGEM spécialisée sur les migrations, concevoir et formuler des outils complets de collecte des données (fiches, etc.);
- Approche progressive en matière de production de données migratoires, basée sur des d'enquêtes légères sur les opérations des sociétés de transfert d'argent, banques, sociétés de téléphonie, et sur les liens entre agriculture et migration ;
- Des études, dans les principaux corridors d'émigration, sur les effets et impacts des transferts sur l'amélioration des conditions de vie des migrants et de leur famille ;
- Renforcer le personnel des services collectant des données et procéder à une articulation entre la migration et l'ensemble des secteurs de développement et notamment les potentialités offertes par l'agriculture.

Education financière et l'information sur les coûts et les conditions des intermédiaires financiers

- Etablir un *Centre de Ressources*, pour produire des programmes d'information neutres sur la migration du Mali (ni convaincre les gens à émigrer ni à ne pas émigrer, fournir les informations qui permettront de prendre les décisions à propos de partir, rentrer, amener leur familles avec eux, investir au Mali, conditions des prix de transferts d'argents, projets de développement communautaire, sources de soutien financiers et technique) ;
- Le Mali pourrait promouvoir le concept de *cogestion* de la migration et les initiatives de communication, qui peuvent être intégrées avec d'autres volets (migration saisonnière,

portabilité des bénéfices sociaux, traite des êtres humains, etc.), donneraient plus d'essor à la politique malienne.

La Mise en place d'un fonds de garantie sur les initiatives des migrants pour favoriser l'accès aux services bancaires et financiers

- Le choix entre la création d'une *Banque des Maliens de l'Extérieur* et l'établissement de *Lignes de Crédit /Garantie à Vocation Régionale* ne pourra pas être fait qu'à la conclusion de l'étude de faisabilité, prévu pour la fin de 2016.
- une *Banque de Maliens de l'Extérieur* pourrait engendrer une mentalité "d'argent froid", d'aide à fond perdu. Pour cette raison, la *Banque* et/ou les banques qui gèreront de lignes de garantie pour les migrants devront s'adosser la responsabilité de la qualité de leur portefeuille.
- La/les banques qui disposeront des lignes de crédits spécifiques pour les migrants devront offrir leurs garanties en combinaison avec des mesures d'appui technique, suivi des projets et la préparation de manuels techniques ;
- Articuler les éventuelles lignes de crédits, ou bien les activités de la *Banque des Maliens de l'Extérieur*, avec le secteur agricole.

La mise en place d'un mécanisme de suivi et de sécurisation des investissements à travers l'accompagnement des migrants et de leurs familles sur les deux espaces (formation, orientation, suivi) intégrant les intermédiaires financiers au départ

- Etudes empiriques sur les pratiques des migrants en matière de création ou de développement d'entreprise et capitalisation des expériences dans d'autres pays ;
- Création au sein de l'API Mali d'une *Cellule* chargée de suivre les projets d'investissement des maliens de l'extérieur et mettre à jour le *Portail API* sur les opportunités d'investissement et les études sur les filières porteuses.
- Enquêtes ciblées auprès des ménages de Kayes, etc.
- Lancer avec les partenaires techniques et financiers du Mali un *Programme Accéléré* de formation du type *Rural Invest* (analyses coûts/bénéfices) au bénéfice des communautés et les techniciens de terrain, les agents des banques et autres institutions pour l'analyse des filières porteuses.

Introduction et contexte

Le Ministère des Maliens de l'Étranger a demandé à l'Action ACP UE pour la Migration, mise en œuvre par l'Organisation Internationale pour les Migrations – OIM, de revoir les mécanismes qui ont été mis en place depuis 2011 en matière de transferts d'argent et migration. Cette assistance technique est soutenue financièrement par le 10^{ième} FED sous les auspices du Secrétariat ACP et de la Commission européenne. En particulier, le mandat de cette assistance était de revoir les mécanismes qui portent, entre autres, sur les points suivants :

1. *La levée des clauses d'exclusivité dans les contrats de représentation des Sociétés de Transferts d'Argents (STA) ;*
2. *L'Amélioration de la collecte, de la mise à jour, l'échange d'information sur les statistiques des migrants et des flux de transferts ;*
3. *L'Éducation financière et l'information sur les coûts et les conditions des intermédiaires financiers ;*
4. *La définition d'une stratégie de communication adaptée aux publics migrants ;*
5. *La mise en place d'un fonds de garantie sur les initiatives des migrants pour favoriser l'accès aux services bancaires et financiers ;*
6. *La mise en place d'un mécanisme de suivi et de sécurisation des investissements à travers l'accompagnement des migrants et de leurs familles sur les deux espaces (formation, orientation, suivi) intégrant les intermédiaires financiers au départ ;*

Méthodologie

La revue a été faite sur la base d'une analyse documentaire, en particulier une revue de la littérature, des documents nationaux, de l'étude de base des données de l'OIM de Novembre 2015, de deux visites avec entretiens au Mali en Mars et Juin 2016, et d'entretiens téléphoniques et via Skype. Il est utile de rappeler, de le début de cette analyse, les documents clés qui ont été produits au cours de dernières années. En particulier:

Rapport CIGEM

Le point de départ de l'analyse ont été les conclusions et recommandations du rapport du CIGEM du 25 Mars 2010: « *Etude de capitalisation des initiatives et mécanismes en matière de transferts de fonds au Mali, qui avait le but de « formuler des mesures pouvant être prises par le gouvernement pour réduire les coûts de transaction et pour augmenter l'impact de ces transferts sur le développement du Mali, y compris la création d'instruments financiers appropriés ».*

Global Forum on Migration and Développement

En Septembre 2013, le **Global Forum on Migration and Développement** a eu lieu à Genève et au cours de la réunion thématique sur la Diaspora malienne et le développement, les contraintes de l'entrepreneuriat de la diaspora et les stratégies possibles ont été discutées et des recommandations proposées. L'état d'actuation de ces recommandations a été inclus dans l'analyse.

Document de Politique Nationale de Migration

En Septembre 2014, le Mali s'est doté d'un document de **Politique Nationale de Migration**. Après le Nigeria, le Mali a été le second pays africain à disposer d'un document de Politique Nationale de Migration¹. La vision du document de Politique Nationale de Migration du Mali est de : « *faire de la migration un atout pour le développement, un facteur de croissance économique, un instrument de lutte contre la pauvreté.* »

Cadre de concertation national pour la gouvernance des migrations

Un autre développement très important a été l'établissement, en 2014, du Cadre de Concertation National pour la gouvernance des migrations afin d'assurer son appropriation. Ce Cadre de concertation a pour mandat de promouvoir les contacts et les échanges entre les structures de l'Etat, les collectivités et la société civile, et coordonner la formulation et la mise en œuvre de toutes les actions en matière de migration.

Guide d'utilisation des données migratoires

Il faut citer l'élaboration par Le Ministère des Maliens de l'Extérieur, en 2014, du *Guide d'utilisation des données migratoires* qui fournit une excellente cartographie de toutes les institutions concernées par les questions migratoires.

Etude de base des données de l'OIM

Réalisée en Novembre 2015 par Evelyne Ndipondjou Tiague, consultante de l'OIM, l'étude avait les objectifs suivants:

- Faire un état des lieux de la demande spécifique du gouvernement Malien en ce qui concerne l'assistance technique sollicitée, afin de faciliter l'évaluation du niveau d'atteinte des résultats par l'appui de l'assistant technique. Spécifiquement, cette action incluait aussi la revue des politiques et mécanismes de transferts de fonds et une évaluation rapide de la durabilité d'une assistance technique potentielle ;
- Proposer des contenus et recommandations utiles pour finaliser l'appui à apporter par l'Assistant Technique. En plus, l'état des lieux devrait permettre de définir le plan d'action de l'intervention de l'Assistant Technique ;
- Identifier les Acteurs Non Etatiques travaillant sur la thématique sollicitée. Ce qui permettra l'identification et la cartographie des potentiels- ANE- en République du Mali qui pourraient bénéficier de subvention dans la composante 2 du programme Action destinée à soutenir les initiatives des ANE dans le pays où une requête d'assistance technique a été soumise.

C'est donc pour mieux suivre l'évolution des mécanismes mis en place depuis 2011 que les conclusions du rapport CIGEM, les Axes stratégiques de la Politique Nationale de Migration du Mali, les indications du Forum de Genève et les indications du Guide des données migratoires sont rappelés dans chacun des Termes de Référence de l'assistance technique demandée à l'OIM, qui représentent les chapitres du présent Rapport.

¹ Le Sénégal a initié en 2006 une Lettre de politique sectorielle afin de disposer d'une stratégie appropriée d'intervention en direction des Sénégalais de l'extérieur.

Difficultés rencontrées

Compte tenu des outils et moyens utilisés pour la collecte des données, la difficulté majeure a résidé surtout au niveau de la disponibilité des intervenants au cours de la mission et au niveau de la documentation existante. En général, il n'a pas été possible de disposer d'études de capitalisation dans les différents domaines couverts par l'Assistance Technique demandée à l'OIM. Les dernières études mis à disposition de l'OIM, datent d'avant 2011, mais au cours des entretiens avec les parties prenantes des informations utiles ont été fournies et les conclusions de l'Atelier de Restitution, organisé par le Ministère des Maliens de l'Extérieur le 8 Juin 2016, ont été intégrées dans le Rapport Final.

Conclusions et recommandations

Conclusions générales

Les transferts d'argent de la diaspora malienne ont bondi de 3,2% en 2004 à 8,1% du PIB en 2013. En 2015, les transferts ont atteint 895 millions de dollars, soit 7,4% du PIB². Le Gouvernement du Mali est déterminé à faire des transferts d'argent un atout pour le développement économique et social du pays. Parmi les modèles en matière de migration et développement, on cite normalement le modèle basé sur la promotion du libre marché qui vise à éviter les monopoles dans le domaine des transferts d'argent afin d'arriver à une baisse des prix. L'autre modèle favorise la bi-bancarisation, c'est-à-dire promouvoir l'ouverture de comptes dans les pays de résidence des migrants auprès de banques qui ont, à leur tour, des guichets ou des banques correspondantes dans les pays d'origine. Le troisième modèle vise à l'investissement, soutenu financièrement et techniquement, d'une partie des transferts d'argent à des fins productifs et de développement, mieux connu comme Co-développement. Le Mali, deuxième pays en Afrique après le Nigeria à adopter une stratégie nationale en matière de migration, a une approche compréhensive qui favorise les trois modèles au même temps, bien qu'à des niveaux d'exécution différenciés. Depuis 2012, on peut observer une évolution de l'action législative et administrative sous l'impulsion du Ministère des Maliens de l'Extérieur, avec des acquis importants dans les différents domaines, et qui prends de plus en plus de l'essor bien qu'il il reste encore d'actions importantes à entreprendre.

Conclusions spécifiques

Concernant la **levée de la clause d'exclusivité dans les contrats de représentation des Sociétés de Transferts d'Argent (STAs)**, depuis 2012 le monopole des principales sociétés de transferts d'argent, a formellement été rompu. A présent, il y a seize sociétés de transferts d'argent au Mali et chaque banque malienne a des accords de licence et auberge dans ses établissements les guichets de deux ou plus sociétés de transferts d'argent. Quant aux prix des transferts, après une baisse initiale l'on observe un alignement entre les opérateurs présents au Mali. En 2015, la moyenne des transferts de France était de **5,21%** du total et si l'on considère les transferts du Sénégal au Mali, la moyenne totale était de **4,8%**. En 2016, pour Western Union et Money gram les frais de transfert sont **4,6%** et **4,75%** du total. Des pourcentages similaires sont observés pour les autres opérateurs. Les transferts informels, qui représentent encore 50% du total, restent plus compétitifs.

Un changement important de tendance est visible grâce à l'entrée des sociétés de téléphonie mobile dans le marché. Avec *Orange Mobile*, les transferts de la Cote d'Ivoire vers le Mali coutent **2%** du total et **3,5%** du Sénégal vers le Mali. Pour *Lemonway*, les frais de transferts sont **3,6%** du total. Dans la zone UEMOA, *Wari* charge **2,97 %** pour les mêmes paliers. Cependant, il peut y avoir un conflit d'intérêt car les sociétés de téléphonie mobile peuvent exercer des activités bancaires à travers les vendeurs de cartes dans la rue qui peuvent faire des opérations à hauteur de 1.500.000 F CFA. Un développement chargé de conséquences importantes est le prochain établissement par *Orange* d'une banque au niveau de la région ouest africaine. Grace à tous ces développements, le taux de bancarisation qui était de 11% avant les téléphonies mobiles en zone UEMOA, est actuellement de 15%.

Les STAs ont fait des efforts quant à la transparence mais les conditions pratiquées ne sont pas faciles à interpréter et évaluer par le publique, particulièrement en milieu rural. En principe, les STAs doivent payer les impôts, la taxe sur les activités financières étant à 17%, mais du fait que les STAs travaillent avec tout un réseau des sous-agents (petits commerçants, boutiques, stations d'essence) beaucoup de ces transactions échappent à la comptabilité de l'Etat.

² Source : Banque Mondiale

Depuis 2012, le Gouvernement a su engager un processus de concertation avec les banques pour qu'elles fournissent des produits pour la diaspora en ajoute des transferts d'argent (rapatriement des corps, assurance maladie, immobilier) mais il s'agit d'initiatives qui concernent une population bancarisée encore très limitée et les actions de la part des banques apparaissent timides.

Pour ce qui est de **l'Amélioration de la collecte, de la mise à jour, l'échange d'information sur les statistiques des migrants et des flux de transferts**, en général il reste l'insuffisance de personnel qualifié en matière de production des données et maîtrise des méthodes de production des données migratoires. Il y a encore un déficit de partage systématique entre les services détenteurs et utilisateurs des données, et la nécessité d'équiper les points focaux d'appareils modernes de collecte et de stockage des données avec des appareils innovants (smartphones, iPad). On observe encore un manque de capitalisation de bonnes pratiques de collecte et diffusion des données et il reste un déficit d'informations fiables sur les transferts de fonds (formels et informels) des émigrés Internationaux. Il y a aussi des acquis, comme la *Base de Données Migratoires (BDM)*, une importante base de données migratoires en finalisation, pouvant être une référence pour le renseignement et la mise à disposition des données migratoires au Mali.

Dans le domaine de **l'Education financière et l'information sur les coûts et les conditions des intermédiaires financiers**, à présent il y a des initiatives conduites par des organisations non-gouvernementales dans le secteur de l'éducation financière, avec le financement de l'Union Européenne. Le Ministère des Maliens de l'Extérieur a en cours de publication Le *Guide des Maliens de l'Extérieur*, qui sera un outil important pour les migrants, et dans les media il y a quelques émissions radiophoniques et télévisuelles.

Cependant, il n'y a pas d'institutions, de *Centres de Ressources*, qui puissent mettre ensemble toutes les questions relatives à la migration (prix des transferts, questions juridiques, initiatives gouvernementales et privées, etc.) afin de produire des paquets d'information/formation. Le vide en terme d'informations systématiques et fiables sur les questions migratoires doit être comblé et les informations doivent être mises à la disposition de la radio, surtout, de la télévision et des autres media.

La mise en place d'un Fonds de Garantie sur les initiatives des migrants pour favoriser l'accès aux services bancaires et financiers, est l'objet d'un débat important au Mali. Les questions de l'investissement de la part des ressortissants maliens doivent être considérées dans un contexte caractérisé par le manque des garanties, la question de la moralisation des procédures publiques, les problèmes liés à la distance des investisseurs potentiels, le manque d'information sur les opportunités et secteurs d'investissement, les difficultés d'accès au financement par les migrants, qui sont considérés comme un public risqué.

Très peu de banques ont une approche sectorielle du marché et presque toutes considèrent que le facteur majeur de risque est la durée des engagements et l'environnement des affaires et non pas des risques spécifiques à un secteur. Le manque d'accompagnement par les organismes de garantie, le manque de manuels techniques sur l'utilisation des garanties et le manque de suivi des financements après leur octroi est une cause de beaucoup de sinistres dans le secteur des garanties. Bien que l'économie du Mali soit basée essentiellement sur l'agriculture, Il y a un manque d'articulation entre les mécanismes de garantie et d'investissement en milieu rural, par exemple le *Fonds National d'Appui à l'Agriculture*, et les mesures visant l'investissement des migrants.

L'éventuelle création d'une *Banque des Maliens de l'Extérieur* répondrait au souci de faciliter l'accès des migrants au crédit, mais elle devrait aussi identifier et offrir des produits ex novo. Des investissements importants seraient nécessaires en termes de personnel, fonds de roulement, recherche de la clientèle, marketing. Selon une opinion, l'alternative serait celle d'avoir de lignes de garantie à être gérées par des banques déjà implantés dans les corridors d'émigration ou par des organismes privés, avec une participation de l'Etat. Dans tous les cas, un risque important à considérer est qu'une spécificité de garanties pour les migrants risque de se transformer en une pérennité d'aide à fond perdu. En effet, une *Banque de Maliens de l'Extérieur* à forte participation étatique pourrait engendrer une mentalité "d'argent froid" au sein des groupes cibles, qui considèrent alors que les prêts constituent une certaine forme d'assistance aux pauvres, une aide à fond perdu. Pour cette raison, la *Banque des Maliens de l'Extérieur* et/ou les banques qui gèrent de lignes de garantie pour les migrants devront s'adosser la responsabilité de la qualité de leur portefeuille.

Enfin, au sujet de la **Mise en place d'un mécanisme de suivi et de sécurisation des investissements à travers l'accompagnement des migrants et de leurs familles sur les deux espaces (formation, orientation, suivi) intégrant les intermédiaires financiers au départ**, un problème commun aux autres secteurs est le fait qu'il y a peu ou pas d'informations empiriques sur les pratiques des migrants en matière de création ou de développement d'entreprise. La seule étude focalisée sur ce sujet a été réalisée en 2000.

La création au sein d'API Mali d'une cellule chargée de suivre les projets d'investissement des maliens de l'extérieur, envisagée dans le document de Politique Migratoire Nationale, n'a pas encore eu lieu. Néanmoins, le *Guichet Unique de l'Api*, qui existe déjà, est un acquis important et un point d'entrée utile pour les procédures de création d'entreprises. La question du manque d'accompagnement des investisseurs en général, et des migrants en particulier, pendant toute la vie de leurs projets reste le problème principal à résoudre.

Concernant le Co-développement au Mali, il est nécessaire de réaliser d'études de capitalisation des activités menées à ce jour, avoir des indicateurs d'impact car l'émigration, surtout dans des régions comme Kayes, n'a pas baissé. Comme acquis, il faut citer les expériences d'accompagnement dans le cadre du Co-développement, l'existence des Programmes d'aides au retour volontaire de l'OFII et les perspectives du programme mobilité et migration pour le Développement (mobilisation de la diaspora pour le développement local et l'investissement) dans le cadre du Corridor-France-Mali.

Comme preuve de l'intention du Ministère des Maliens de l'Extérieur d'affronter de façon dynamique les questions migratoires sous plusieurs angles, on peut citer l'émission, à l'étude en ce moment par le Ministère de l'Economie et des Finances avec la BCEAO, d'obligations de la diaspora malienne pour financer des projets d'infrastructure, de logements et d'équipements sociaux.

Du point de vue institutionnel, la création, auprès du MME, d'une Unité de Gestion de Projets « Migration et Développement » devra favoriser une meilleure appropriation du Ministère sur la politique migratoire nationale.

Recommandations

Prix des transferts d'argent

La façon la plus appropriée pour les réduire ultérieurement est d'encourager la compétition à travers une information claire sur les prix et les conditions, en veillant sur des alignements sur les prix, ce qui semble le cas au Mali, ce qui pourraient être contre les réglementations de l'UEMOA.

A court terme (Septembre-Décembre 2016):

Circulaire de 2012 sur la levée des clauses d'exclusivité des STA. Revoir le texte, en y incluant des dispositions plus contraignantes, notamment la mise en place d'un système de contrôle de tarification;

Transparence. Demander aux STAs, banques et autres établissements, d'inclure dans chaque contrat signé par le client des informations claires par paliers communs sur: couts directs et indirects, commissions, frais de change; étant donné que le cout des transferts ne se décide au Mali et son processus n'implique ni la diaspora et ni les autorités maliennes, une initiative du Mali au niveau de la BCEAO sera opportune;

Enquêtes. Une enquête initiale, (en suite enquêtes annuelles) auprès des banques, STAs, Sociétés de téléphonie mobile, sur les prix des transferts selon les questionnaires proposés par l'Assistance Technique; ces enquêtes serviront, dans le futur, à sécuriser et harmoniser la croissance des sous-agents des STA et à illuminer ce vaste secteur qui échappe à la comptabilité de l'Etat et qui montre une concurrence déloyale entre le formel et l'informel, pour permettre à l'Etat de maîtriser et rendre plus transparent ce secteur;

Coté institutionnel. Une forte articulation avec le Ministère de l'Economie et des Finance, qui est le ministère de tutelle des établissements financiers, semble nécessaire pour pouvoir leur adresser les questionnaires sur tout le processus de tarification; les résultats de ces enquêtes devront être diffusés régulièrement à travers les différents medias;

A moyen terme:

Niveau régional. Obtenir des mesures sur la transparence de la part de l'UEMOA/BCEAO et procéder à une large diffusion du cadre réglementaire sous-régional et national régissant les transferts et les pratiques anormales associés;

Sous-agents. Renforcer l'application du cadre législatif et réglementaire en multipliant les opérations de contrôle des pratiquants de transferts informels par le biais des enquêtes cités ci-dessus ;

Sociétés de téléphonie. Etudier la possibilité d'introduire des limites pour les dépôts et les transferts des sociétés de téléphonie mobile, afin d'éviter la concurrence déloyale entre les banques et les banquiers de rue, tout en évitant des limites erronés qui pourraient pousser vers une ultérieure incitation à l'informel ;

Information sur les prix des transferts. La mise en place d'un *Système d'Information National sur les Transferts* dans les différents corridors d'émigration auprès d'un *Centre de Ressources sur les questions migratoires*;

Banques. Pousser les banques à offrir une gamme vaste de produits à part la collecte des dépôts et à bénéficier des ressources qui sont mise à disposition par l'AFD finalisées à établir des stratégies

bancaires pour la diaspora, et qui ne sont pas utilisées à présent; cela servira à favoriser la bancarisation et à éviter la recours systématique à l'informel.

L'Amélioration de la collecte, de la mise à jour, l'échange d'information sur les statistiques des migrants et des flux de transferts.

A court terme :

Base de données. Renforcer la base ex CIGEM spécialisée sur les migrations;

Outils de collecte. Concevoir et formuler des outils complets de collecte des données (fiche, formulaire, questionnaire, guide) appropriés en partant des exemples de fiches fournis par l'Assistance Technique de l'OIM (Annexes 1-8);

Collaboration institutionnelle. Désigner des points focaux sur les données migratoires dans les services pertinents ; dans l'attente de renforcer tout le système statistique du Mali, suivre une approche progressive en matière de production de données migratoires, basée sur une série d'enquêtes légères pour la récolte de données dans deux domaines initiales, notamment:

- a. Opérations/rapports des sociétés de transfert d'argent, banques, sociétés de téléphonie mobile y compris les relations avec le vaste ensemble des agents et sous-agents payeurs. Identification des agents/points de transfert et de perception informels de fonds des migrants
- b. Agriculture et migration, possiblement pendant le prochain recensement général de l'agriculture.

Etudes ciblées pour la prise de décisions. Réaliser des études, dans les corridors principaux d'émigration, sur les effets et impacts des transferts sur l'amélioration des conditions de vie des migrants et de leur famille.

A moyen terme

Renforcement institutionnel. Renforcer le personnel des services collectant des données en termes de statisticiens démographiques et informaticiens, accroître le nombre et former les agents en charge de la collecte des données; mettre en place une plateforme d'échanges et de partages des données et informations migratoires au Mali ;

Inclure la récolte des données désagrégés sur les questions migratoires (y inclus les transferts de fonds) dans les activités annuelles de l'INSTAT; veiller à une plus grande cohérence entre les indicateurs proposés par les Nations Unies et ceux définis au niveau national ;

Collaboration institutionnelle. Procéder, en terme de récolte des données, à une articulation entre la migration et l'ensemble des secteurs de développement et notamment les potentialités offertes par l'agriculture.

L'éducation financière et l'information sur les coûts et les conditions des intermédiaires financiers

Renforcement institutionnel. Etablir un *Centre de Ressources* qui puisse coordonner les enquêtes et mettre ensemble les données de base pour les programmes d'informations sur les questions migratoires. Le *Centre* devra être bien doté en ressources humaines (statisticien-démographe, économiste, expert en techniques bancaires, sociologie).

Paquets d'éducation/information financière. Identifier des paquets et la/les institutions concernées dans l'audio-visuel. Le *Guide des Maliens de l'Extérieur*, en cours de publication par le MME, est un point de départ important.

Production de programmes audio visuels d'information. Des programmes d'information neutres sur la migration du Mali vers les pays d'accueil (ni convaincre les gens à émigrer ni à ne pas émigrer, fournir les informations qui permettront de prendre les décisions à propos de partir, rentrer, amener leur familles avec eux, investir au Mali, conditions des prix de transferts d'argents, projets de développement communautaire, sources de soutien financiers et technique). Ceci implique de programmes d'information/formation avant et après le départ (pour la migration saisonnière et non). Des exemples de contenu d'information pour des émissions radio, qui est pour le moment le biais le plus efficace pour atteindre les populations migrantes aussi bien au Mali qu'à l'extérieur, sont proposés.

Cogestion. Une collaboration entre les pays d'origine et d'accueil en matière de communication aurait des impacts positifs aussi sur le dialogue et les négociations sur la coopération économique, par exemple entre Union Européenne et pays africains. Le *Document de Politique Nationale de la Migration* propose le positionnement stratégique du Mali comme carrefour ouest-africain de dialogue et de concertation sur les migrations. Le Mali pourrait promouvoir le concept de *cogestion* de la migration et les initiatives de communication précitées, qui peuvent être intégrées avec d'autres volets (*migration saisonnière, portabilité des bénéfices sociaux, traite des êtres humains*, etc.), donneraient de l'essor à la politique malienne.

Mise en place d'un Fonds de Garantie sur les initiatives des migrants pour favoriser l'accès aux services bancaires et financiers.

Banque des Maliens de l'Extérieur. Le choix entre la création d'une *Banque des Maliens de l'Extérieur* et l'établissement de *Lignes de Crédit à Vocation Régionale* (à savoir auprès des banques mieux implantées dans chaque région) ne pourra pas être fait qu'à la conclusion de l'étude de faisabilité, prévu pour la fin de 2016.

Financement/garanties des PME des maliens de retour ou à distance (il est suggéré de ne pas se concentrer seulement sur les migrants de retour). Des stratégies sectorielles seront opportunes. C'est-à-dire, la *Banque de Maliens de l'Extérieur* ou les banques qui bénéficieront de lignes de garantie, devront travailler avec des PME qui opèrent au sein de filières ou de grappes d'entreprises qui opèrent déjà autour de plus grandes entreprises et qui sont clientes des banques.

Formation et suivi des garanties fournies aux clients des banques. Ce qui précède requiert l'appui au renforcement des capacités de ressources humaines, au développement de *supports méthodologiques et d'administration des services*; les banques qui disposeront des lignes de crédit pour les migrants devront offrir leurs garanties en combinaison avec des *mesures d'appui technique, suivi des projets garantis et la préparation de manuels techniques*.

Migration et Agriculture. Articuler les éventuelles lignes de crédits, les activités de *la Banque des Maliens de l'Extérieur* avec le secteur agricole, qui est à la base de l'économie malienne. En particulier, avec les activités du *Fonds National d'Appui à l'Agriculture (FNAA)* qui comprend trois guichets, à savoir ceux consacrés au développement agricole, les risques et calamités agricoles et les fonds de garantie, mais ne prévoit pas une approche particulier pour les migrants. Examiner la possibilité de mettre en liaison, avec des mesures incitatives, les transferts d'argent avec le warrantage, c'est-à-dire le crédit au stockage des denrées pour limiter les problèmes dus aux fluctuations de prix.

La mise en place d'un mécanisme de suivi et de sécurisation des investissements à travers l'accompagnement des migrants et de leurs familles sur les deux espaces (formation, orientation, suivi) intégrant les intermédiaires financiers au départ.

Etudes empiriques sur les pratiques des migrants en matière de création ou de développement d'entreprise, pour capitaliser les expériences mises en œuvre dans d'autres pays. Concernant le Co-développement, produire des enquêtes ciblées auprès des ménages de Kayes, mais pas seulement, pour écouter ceux qui sont restés et les ménages de ceux qui sont partis.

Accompagnement des migrants. Procéder à la création au sein de l'Agence pour la Promotion des Investissements au Mali d'une **Cellule Chargée de suivre les projets d'investissement des maliens de l'extérieur**. Mettre à jour le **Portail API** sur les opportunités d'investissement et les études sectorielles sur les filières porteuses.

Programme Accéléré de Formation du type Rural Invest. Pour adresser de façon concrète le problème de l'accompagnement des migrants désireux d'investir au Mali, mais aussi les investisseurs potentiels tout court, ce qui représente la contrainte la plus mentionnée dans tous les débats du passé et actuel, le *Rapport* propose au Gouvernement, par le biais d'une concertation entre le Ministère des Maliens de l'Extérieur, le Ministère de l'Economie et de Finances, et le Ministère de l'Agriculture, de lancer un *Programme Accéléré de Formation* du type Rural Invest (analyses coûts/bénéfices). Ce programmes, à mettre en place avec les partenaires techniques et financiers du Mali, peuvent bénéficier les communautés et les techniciens de terrain qui les appuient, les conseillers agricoles et en gestion, les agents de crédit des banques et des établissements de microfinance, les ministères, les projets de développement, ONG, organisations de producteurs et chambres d'agriculture, dans l'analyse des filières porteuses. Il s'agit des programmes de courte durée, adaptables.

Mots clés :

Transparence : dans la tarification et dans les contrats de transfert d'argent, identification par l'Etat des circuits informels ;

Bancarisation : Les banques doivent formuler des stratégies pour la diaspora, produits bancaires pour les migrants ;

Collecte des données : enquêtes statistiques légères et modulaires dans l'attente de renforcer le système national de collecte ;

Information/formation : produits pédagogiques (prix des transferts, opportunités d'investissement), information neutre pour la prise de décisions par les migrants ;

Fonds de Garantie/Banque des maliens de l'Extérieur : une Banque ou de lignes des garantie à être gérés par des banques existantes, analyses sectorielles par les opérateurs des mécanismes de garantie et suivi pendant toute la vie des garanties ;

Suivi et sécurisation de l'investissement des migrants : accompagnement, programme accéléré de formation avec les partenaires techniques et financiers dans l'analyse de filières porteuses ;

Tableaux 1. Synthèse des conclusions/constats, recommandations et suggestions sur l'Assistance Technique Ulérieure

| Constats | Recommandations | Structures responsables | Collaboration avec les Partenaires Techniques et Financiers |
|--|--|-------------------------|---|
| <p>Transferts d'Argent</p> <ul style="list-style-type: none"> - le monopole des principales sociétés de transferts d'argent formellement rompu (16 STAs opèrent au Mali) - alignement entre les opérateurs sur les prix - prix des transferts entre 4,6% et 4,75% - manque de transparence sur la tarification - paiements à travers les petits commerçants, boutiques, stations d'essence, échappent à la comptabilité de l'Etat <p>Acquis</p> <ul style="list-style-type: none"> - processus de concertation avec les banques engagées par le Gouvernement - le taux de bancarisation qui était de 11% avant les téléphonies mobiles en zone UEMOA, est actuellement de 15%. Le taux d'accès actuel est de 44%. - | <ul style="list-style-type: none"> - Revoir le texte de la circulaire de 2012 sur la levée des clauses d'exclusivité des STA, en y incluant des dispositions plus contraignantes sur la transparence dans les contrats de transferts d'argent - initiative du Mali au niveau de la BCEAO | MME | UE, BCEAO, OIM : circulaire sur la transparence dans les contrats |
| | <ul style="list-style-type: none"> - enquêtes annuelles secteur des sous-agents des STA | Centre de Ressources | UE, AFD, OIM |
| | <ul style="list-style-type: none"> - mettre en place d'un Système d'Information National sur les Transferts dans les différents corridors d'émigration | Centre de Ressources | UE, AFD, OIM |
| | <ul style="list-style-type: none"> - pousser les banques à offrir une gamme plus vaste de produits pour la diaspora et utiliser les ressources financières disponibles auprès de l'AFD pour définir leurs stratégies - Veiller à ce que les vendeurs de cartes téléphoniques dans la rue ne fassent pas des activités bancaires (déjà dépôts et retraits jusqu'à 1.500.000 FCFA) en conflit d'intérêt. | MME, MEF | AFD |

| Constats | Recommandations | Structures responsables | Collaboration avec les Partenaires Techniques et Financiers |
|--|--|----------------------------|--|
| <p>Collecte donnés statistiques</p> <ul style="list-style-type: none"> - insuffisance de personnel qualifié en matière de production des données, déficit de partage systématique entre les services détenteurs et utilisateurs des données de la migration et du développement agricole <p>Acquis : <i>Base de Données Migratoires (BDM)</i>, importante base de données migratoires en finalisation</p> | <ul style="list-style-type: none"> - - Renforcer la Base de Données ex CIGEM spécialisée sur les migrations, concevoir et formuler des outils complets de collecte des données (fiches, etc.); - | Centre de Ressources | UE, AFD, OIM |
| | <ul style="list-style-type: none"> - Approche progressive basée sur enquêtes légères sur : a) Opérations des sociétés de transfert d'argent, banques, sociétés de téléphonie b) liens entre agriculture et migration ; - études, dans les corridors d'émigration, sur les effets et impacts des transferts sur l'amélioration des conditions de vie des migrants et de leur famille | Centre de Ressources | UE, OIM : |
| | <ul style="list-style-type: none"> - renforcer le personnel des services collectant des données et de procéder à une articulation entre la migration et l'ensemble des secteurs de développement et notamment les potentialités offertes par l'agriculture | MME, MMEF, INSTAT, MINAGRI | |

| Constats | Recommandations | Structures responsables | Collaboration avec les Partenaires Techniques et Financiers |
|---|--|--|---|
| <p>l'Education financière et l'information</p> <ul style="list-style-type: none"> - initiatives conduites par des organisations non-gouvernementales avec le financement de l'UE - pas d'institutions pour mettre ensemble les questions relatives a: prix des transferts, questions juridiques, initiatives gouvernementales et privées, afin de produire paquets d'information/formation à mettre à disposition de radio, surtout, télévision et autres media. <p>Acquis : Guide des Maliens de l'Extérieur, en cours de publication par le MME</p> | <ul style="list-style-type: none"> - Etablir un <i>Centre de Ressources</i>, pour produire enquêtes, programmes d'information - Production de programmes neutres sur la migration (ni convaincre les gens à émigrer ni à ne pas émigrer, fournir les informations qui permettront de prendre les décisions à propos de partir, rentrer, amener leur familles avec eux, investir au Mali, conditions des prix de transferts d'argents, projets de développement communautaire, sources de soutien financiers et technique) ; - | <p>MME, MEF, Parlement</p> <p>ANCDE, URTM, Associations radios rurales, HCME, Associations diasporas</p> | <p>UE, OIM</p> |
| Constats | Recommandations | Structures responsables | Collaboration avec les Partenaires Techniques et Financiers |
| <ul style="list-style-type: none"> - Mise en place d'un Fonds de Garantie sur les initiatives des migrants pour favoriser l'accès aux services bancaires et financiers - très peu de banques ont une approche sectorielle du marché - manque de suivi des financements après | <ul style="list-style-type: none"> - Le choix entre la création d'une Banque des Maliens de l'Extérieur et l'établissement de lignes de crédit à vocation régionale à la conclusion de l'étude de faisabilité, prévu pour la fin de 2016. - Les banques qui disposeront des lignes de crédit pour les migrants devront offrir leurs garanties | <p>MME, MEF</p> | <p>Organismes Régionaux de garantie (ARIZ, USAID, WB), UEMOA, UE,</p> |

| | | | |
|---|---|---|-------------------------|
| <p>leur octroi (cause de beaucoup de sinistres dans le secteur des garanties)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Choix devra entre la création d'une <i>Banque des Maliens de l'Extérieur</i> et l'établissement de <i>Lignes de Crédit à Vocation Régionale</i> (auprès des banques mieux implantées dans chaque région). - manque d'articulation entre les garanties en milieu rural et les mesures visant l'investissement des migrants. - une <i>Banque de Maliens de l'Extérieur</i> pourrait engendrer une mentalité "d'argent froid" d'aide à fond perdu. | <p>en combinaison avec des mesures d'appui technique, suivi et préparation de manuel techniques ;</p> <ul style="list-style-type: none"> - articuler les éventuelles lignes de crédits, ou les activités de la Banque des Maliens de l'Extérieur, avec le Fonds National d'Appui à l'Agriculture FNAA - - la <i>Banque des Maliens de l'Extérieur</i> et/ou les banques qui gèrent de lignes de garantie pour les migrants devront s'adosser la responsabilité de la qualité de leur portefeuille - <i>Programme Accélééré de Formation</i> dans l'analyse des filières porteuses | | <p>FIDA, (IFAD) OIM</p> |
| <p>Mise en place d'un mécanisme de suivi et de sécurisation des investissements, l'accompagnement des migrants et de leurs familles (formation, orientation, suivi) intégrant les intermédiaires financiers au départ</p> <ul style="list-style-type: none"> - pas d'informations sur les pratiques des migrants en matière de création ou de développement d'entreprise. - Manque, au sein d'API Mali, d'une cellule chargée de suivre les projets d'investissement des maliens de l'extérieur. - manque d'accompagnement des investisseurs en général et des migrants | <ul style="list-style-type: none"> - réalisation d'études empiriques et capitalisation des expériences dans d'autres pays ; - Création au sein de l'Agence pour la Promotion des Investissements au Mali d'une <i>Cellule</i> chargée de suivre les projets d'investissement des maliens de l'extérieur et mettre à jour le <i>Portail API</i> sur les opportunités d'investissement et les études sur les filières porteuses. - Enquêtes ciblées auprès des ménages de Kayes, pour écouter ceux qui sont restés et les ménages de ceux qui sont partis ; | <p>Centre de Ressources Ministère de tutelle de l'API</p> | |

| | | | |
|---|---|--|-----------------------------|
| <p>en particulier, pendant toute la vie de leurs projets reste le problème principal à résoudre.</p> <p>Acquis :</p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>Guichet Unique de l'Api</i>, qui existe déjà, un acquis important et un point d'entrée utile pour les procédures de création d'entreprises. - expériences d'accompagnement dans le cadre du Co-développement, - Programmes d'aides au retour volontaire de l'OFII - perspectives du programme mobilité et migration pour le Développement dans le cadre du Corridor-France-Mali. - l'émission d'obligations de la diaspora malienne pour financer des projets d'infrastructure. - Du point de vue institutionnel, la création, auprès du MME, d'une Unité de Gestion de Projets « Migration et Développement » (meilleure appropriation de la politique migratoire nationale par le Ministère). | <ul style="list-style-type: none"> - Lancer avec les partenaires techniques et financiers du Mali un programme accéléré de formation du type <i>Rural Invest</i> (analyses coûts/bénéfices) au bénéfice des communautés et les techniciens de terrain qui les appuient. - | | <p>UE, OIM, FIDA (IFAD)</p> |
| | <ul style="list-style-type: none"> - | | |

Résultats de la revue des mécanismes mis en place depuis 2011

Chapitre 1 La levée des clauses d'exclusivité dans les contrats de représentation des Sociétés de Transferts d'Argents (STA)

1.1 Recommandations du rapport CIGEM

Dans les enjeux au niveau macro, le rapport indiquait un *déficit d'information sur les prix, les caractéristiques, les exigences administratives et légales, les avantages ou inconvénients des différents produits et services formels auxquels (les migrants) peuvent accéder.*³

Société de Transfert d'Argent – STAs -

Concernant spécifiquement les STAs, le rapport CIGEM mettait l'accent sur la limitation de fait des banques et de leurs sous-agents à une seule enseigne de STA à travers les clauses d'exclusivité et donc impossibilité pour des challengers d'entrer sur le marché et tirer les coûts à la baisse. Par conséquent, les recommandations⁴ étaient :

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

Banques

A ce propos, le rapport CIGEM soulignait que « *a l'heure actuelle aucune banque n'a encore mis en place une gamme de produits (crédit, crédit habitat, assurance santé ou rapatriement de corps) qui s'adresse spécifiquement aux migrants mis à part la collecte des dépôts.*» Les enjeux et recommandations cités dans le rapport⁵ étaient :

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

SFD

Concernant le Canal des SFD y compris CVECA, les recommandations étaient :

1. *Etablir des partenariats avec des banques maliennes et/ou EP pour bâtir une solution de transfert cash à compte, y adosser une offre plus complète en phase avec les capacités institutionnelles des SFD.*

³ CIGEM *Etude de capitalisation des initiatives et mécanismes en matière de transferts de fonds au Mali, 2010*, p.30

⁴ Ibid p. 76

⁵ Ibid p. 75

2. Envisager pour les SFD soumis à la supervision de la commission bancaire de la BCEAO la possibilité de contractualiser en tant qu'agent avec des STA notamment pour des opérations d'espèces à compte.⁶

Monétique

Dans ce domaine, parmi les recommandations figurait celle de favoriser l'implantation des nouveaux opérateurs monétiques en général et dans les zones rurales en particulier et améliorer la connaissance des décideurs sur le potentiel des TIC pour les opérations financières.

1.2 Indications du Global Forum on Migration and Développement

Concernant les transferts d'argent, le *Global Forum on Migration and Développement* de Genève du 2013 avait proposé la mise en place des mécanismes appropriés visant une réduction du coût des transferts, d'absorption des flux informels, et de renforcement des capacités des acteurs locaux de développement et le suivi de la levée des clauses d'exclusivité sur les transferts de fonds.

1.3 Indications du document de Politique Nationale de Migration

Il est important de remarquer que les propositions faites dans le rapport du CIGEM et au cours du Forum de Genève ont été retenues dans le document de **Politique Nationale de Migration** adopté en septembre 2014 lequel, au point **5.4.3, Favoriser l'investissement et la mobilisation des ressources financières**, prévoit expressément:

- *La mise en place des mécanismes appropriés visant à la réduction des coûts de transferts, réduction des flux informels, et renforcement des capacités des acteurs locaux de développement*
- *Le suivi de la levée des clauses d'exclusivité sur les transferts de fonds des migrants.*

1.4 Evolution des partenariats entre les banques et les STAs et des prix des transferts d'argent de 2011 à 2016

Partenariats entre les banques et les STAs

Il faut souligner dès le début qu'avec référence à toutes les recommandations ci-dessus mentionnés il y a eu des développements, bien que presque dans tous les cas il s'agit d'actions qui viennent de commencer, et dans certains cas d'actions encore timides.

Concernant la levée des clauses d'exclusivité sur les transferts d'argent, suite à la note du 7 Mai 2012, adressée par l'UEMOA au Ministère de l'Economie et des Finances, une circulaire a été envoyée

⁶ CIGEM p.75

le 22 May 2012 par ce Ministère aux Banques du Mali (agents pour les STAs). La circulaire leur demandait de rendre les contrats signés avec les sociétés de transfert d'argent conformes aux dispositions légales relatives aux pratiques commerciales anticoncurrentielles en vigueur à l'intérieur de l'UEMOA.

Comme résultat, cela a mené à une augmentation visible des sociétés des transferts d'argent au Mali, qui sont maintenant seize: **Western Union, Money gram, Wari, RIA, Choice au Mali, Money Express, Moby Cash, Orange, Lemonway, Sigue, Money Globe, Transfert Rapide, Oryx, Money Trans et Pay Top, Banque d'escompte**. En ce moment les banques du Mali ont des partenariats multiples, en évolution, avec onze operateurs, tel qu'il est indiqué dans la table 1 ci-dessous.

Tableau 2 Partenariats entre institutions financières et Sociétés de transferts d'argent

| INSTITUTION FINANCIERE | Sociétés de transferts d'argent Partenaires |
|---|--|
| Banques | |
| Banque Internationale pour le Mali BIM | Orange, Western Union |
| Banque de Développement du Mali (BDM-SA) | Western Union, Malitel (Moby cash) |
| Banque de l'Habitat du Mali (BHM) | Banque d'escompte (France) |
| Banque Atlantique | Western Union, MoneyGram, RIA, WARI, Africa Transfer (Guinea et UEMOA) |
| Banque pour le Commerce et l'Industrie du Mali - BCI | Western Union |
| Banque Nationale de Développement Agricole (BNDA) | Partenariat de BNDA avec BRED |
| Bank of Africa (BOA) | Western Union, Wari, Orange |
| Banque Sahélo - Saharienne pour l'Investissement et le Commerce (BSIC SA) | MoneyGram, RIA, WARI, MONEYTRANS, ORANGE MONEY. |
| Orabank (Ex Banque Malienne de Solidarité BRS) | Oryx, Western Union, Money Express, Wari et Sigue. |
| Ecobank | Transfert rapide, Wari, Money gram, Western Union |
| | |
| Sociétés des Financement décentralisées- SFD | |
| Réseau des caisses d'épargne et de crédit (Nyèsigiso) | Western Union |
| Union des mutuelles d'épargne et de crédit du Mali (Kafo Jiginew) | Orange Money |
| | |

Situation des prix des transferts d'argent

Concernant les prix de transferts d'argent, on peut synthétiser la situation en disant que depuis 2012 il y a eu des baisses après la levée de la clause d'exclusivité. Cette baisse est bien noté au niveau régionale, par exemple entre la Cote d'Ivoire et le Mali (grâce à l'entrée sur le marché par *Orange* et *Malitel*, comme on le verra dans les paragraphes suivants) mais au niveau international l'informel reste le canal le plus compétitif. En général, il semble y avoir un **alignement** entre les opérateurs au Mali.

En fait, en 2015, selon le site *Remittances Prices Worldwide* de la Banque Mondiale, envoyer 145 Euro de France au Mali, à travers Western Union, World Remit, RIA, Money gram, Sigue, La Poste, coutait entre 4,8 et 5,64% du total, la moyenne étant **5.21%**. Si l'on considère les transferts du Sénégal au Mali, la moyenne totale était de **4,8%**.

Au niveau global, selon la Banque Mondiale, les banques ont facturé un coût moyen de 11% au deuxième trimestre de 2015, tandis que les transferts de fonds effectués par les opérateurs de transfert d'argent (OTA) et les bureaux de poste ont été moins couteux avec respectivement une moyenne de 6,6% et de 5,1% au cours du même trimestre.

Au cours de l'Assistance Technique, des questionnaires⁷ ont été préparés et envoyés à tous les établissements financiers qui opèrent dans les domaines des transferts d'argent (Banques, STAs, Sociétés de téléphonie mobile, institutions financiers décentralisées), suite à un courrier leur adressé par le MME. Dans les questionnaires des informations étaient demandées à propos de :

- Partenaires (banques, STAs, etc.)
- Chiffre d'affaires national et régional
- Sous-agents (chiffres d'affaires avec eux)
- Evolution des tarifs des transferts d'argent de 2011 à 2015
- Procédures de tarification (frais directs, commissions, frais de change).

A ce moment il n'y a pas encore eu de réponse. Une enquête menée au mois de Mai 2016 à Bamako et sur les sites des sociétés de transferts d'argent qui opèrent dans ce marché montre que pour les paliers de 60.000 à 400.000 FCA les couts du transferts de la France et de l'Espagne vers le Mali sont, pour Western Union et Money gram **4,6%** et **4,75%**. Pour Lemonway, une plateforme qui travaille avec les opérateurs téléphoniques, le frais de transferts sont **3,98%** du total pour les paliers 60.000-600.000 (3,6% pour les paliers 60.000-400.000).

Dans la zone UEMOA, **Wari** charge **2,97 %** pour les mêmes paliers.

⁷ Annexes 2-5

Tableau 3 Situation des Prix de Transfert d'Argent à Bamako

| | |
|---|-------------------------|
| Sociétés de transferts d'argent | |
| Western Union France-Mali⁸ | |
| Pallier | Frais de retrait |
| 60.000 | 3.214 (5,35%) |
| 200.000 | 10,429 (5,21%) |
| 400.000 | 13.053 (3,26%) |
| 600.000 | 16.333 (2,72%) |
| Moyenne 60-400.000 | 8.898 (4,6%) |
| Moyenne 60-600.000 | 10.789 (4,13%) |
| | |
| Western Union Espagne-Mali⁹ | |
| Pallier | Frais de retrait |
| 60.000 | 3.214 (5,35%) |
| 200.000 | 10,429 (5,21%) |
| 400.000 | 13.053 (3,26%) |
| 600.000 | 16.333 (2,72%) |
| Moyenne 60-400.000 | 8.898 (4,6%) |
| Moyenne 60-600.000 | 10.789 (4,13%) |
| | |
| Western Union Mali- France | |
| Pallier | Frais de retrait |
| 60.000 | 10.890 (18,15%) |
| 200.000 | 24.600 (12,3%) |
| 400.000 | 35.160 (8,79%) |
| 600.000 | 39.870 (6,54%) |
| Moyenne 60-400.000 | 23.550 (13,08%) |
| Moyenne 60-600.000 | 27.630 11,445% |
| | |
| | |
| Moneygram France-Mali | |
| Pallier | Frais de retrait |
| 60.000 | 2.951 (4,91%) |
| 200.000 | 9.183 (4,59%) |
| 400.000 | 19.022 (4,75%) |
| 600.000 | 21.646 (3,60%) |
| Moyenne 60-400.000 | 10.385 (4,75%) |
| Moyenne 60-600.000 | 13.200 (4,46%) |
| | |
| | |
| Monyegram Mali-France¹⁰ | |
| Pallier | Frais de retrait |
| 60.000 | 7.010 (11,68%) |
| 200.000 | 16.440 (8,22%) |
| 400.000 | 25.830 (6,45%) |
| 600.000 | 32.880 (5,48%) |
| Moyenne 60-400.000 | 16.426 (8,78%) |

⁸ Paiement en ligne.

⁹ Ibid

¹⁰ ibid

| | |
|--|--------------------------|
| Moyenne 60-600.000 | 20.540 (7,95%) |
| | |
| | |
| Mobycash | |
| Pallier | Frais de retrait |
| 60.005-100.000 | 3.600 (5,9 -3,6%) |
| 200.005-210.000 | 7.700 (3,8- 3,6%) |
| 400.005-500.000 | 13.500 (3,37%- 2,7%) |
| 600.005-700.00 | 18.000 (3- 2,5%) |
| Moyenne 60-400.000 | 8.266 (4,3-3,3%) |
| Moyenne 60-600.000 | 10.700 (4 -3,26%) |
| | |
| Orange Money de la RCI vers le Mali | |
| Pallier | Frais de retrait |
| 60.000 | 2000 (3.33%) |
| 200.000 | 4.000 (2%) |
| 400.000 | 8.000 (2 %) |
| 600.000 | n.a. |
| Moyenne | 4.666 (2,4%) |
| | |
| Orange Money du Sénégal | |
| 60.000 | 2.800 (4,66 %) |
| 200.000 | 5.800 (2,9%) |
| 400.000 | 11.800 (2,95%) |
| 600.000 | n.a |
| Moyenne | 6.800 (3,53%) |
| | |
| | |
| Wari-Zone UEMOA | |
| Pallier | Frais de retrait |
| 60.000 | 2.275 (3,791%) |
| 200.000 | 5.000 (2,5%) |
| 400.000 | 9.975 (2,49%) |
| 600.000 | 15.550 (2,591%) |
| Moyenne 60-400.000 | 5.750 (2,97%) |
| Moyenne 60-600.000 | 8.200 (2,93%) |
| | |
| Wari-Zone UEMOA | |
| Pallier | Frais de retrait |
| 60.000 | 2.275 (3,791%) |
| 200.000 | 5.000 (2,5%) |
| 400.000 | 9.975 (2,49%) |
| 600.000 | 15.550 (2,591%) |
| Moyenne 60-400.000 | 5.750 (2,97%) |
| Moyenne 60-600.000 | 8.200 (2,93%) |
| | |
| A l'Interieur du Mali | |

| Lemonway | |
|---------------------------|-----------------------------|
| Pallier | Frais de retrait XOF |
| 60.000 | 3.100 (5,1%) |
| 200.000 | 7.575 (3,78 %) |
| 400.000 | 12.250 (3.06%) |
| 600.000 | 16.750 (2,79%) |
| Moyenne (60-400.000) | 7.641 (3,98%) |
| Moyenne (60-600.000) | 7.250 (3,6%) |
| | |
| Orange | |
| Pallier | Frais de retrait |
| 60.005 | 3.600 (5,99%) |
| 200.000 | 7.700 (3,85%) |
| 400.000 | 13.500 (3,37%) |
| 600.000 | 18.000 (3%) |
| Moyenne 60-400.000 | 8.266 (4,4%) |
| Moyenne 60-600.000 | 10.700 (4%) |
| | |

1.5 L'offre de produits spécifiques pour les migrants par les banques du Mali

Depuis 2011, quelques développements ont eu lieu aussi concernant l'offre de produits spécifiques pour les migrants suite à un processus de concertation et incitation entrepris par le Ministère des Maliens de l'Extérieur. Dans l'Annexe 2, les produits bancaires offerts aux migrants (soit les transferts d'argent que les autres produits) par chaque établissement financier du Mali sont indiqués plus en détail.

Synthétiquement, seulement la Banque Internationale pour le Mali –BIM-, la Bank of Africa – BOA-, la Banque Atlantique, la Banque de l'Habitat du Mali -BHM S.A, et la Banque Nationale pour le Développement Agricole –BNDA- offrent des services qui s'ajoutent aux services de transfert d'argent, par exemple comptes épargne, rapatriements des corps, immobilier.

Banque Internationale du Mali –BIM-

Concernant les transferts internationaux, la BIM. S.A. offre normalement la possibilité d'effectuer des transferts à l'international à travers le Système Interbancaire de Compensation Automatisé dans l'UEMOA SICA et les Système de Transfert Automatisé et Règlement- STAR- (Annexe 13) vers la région UEMOA et le reste du monde. Actuellement, les couts de transfert compte à compte d'un malien de l'extérieur est de **1,5 euro**. Ce type de service est accessible aux sociétés, ONG, organismes internationaux, organismes et sociétés d'état ainsi qu'aux associations.

Un développement important a été la Convention signée le 15 Septembre 2015 entre le Ministère des Maliens de l'Extérieur et la BIM qui porte sur trois volets principaux, notamment :

- Les couts des transferts
- L'immobilier APIM
- Le financement des projets finalisés au retour des émigrés.

La BIM a déployé des missions en Côte d'Ivoire (ou vivent près de deux millions de maliens), en France (un million), Angola, USA, dans les but d'étendre sa clientèle et pousser la bancarisation en vue de la réduction de couts des transferts de compte à compte. Dans le cadre de la convention signée, la BIM soutient le avec le Ministère des Maliens de l'Extérieur dans les campagnes de la sensibilisation.

En ce qui concerne l'activité de la BIM en tant que agent de Western Union, la levée des clauses d'exclusivité de STAs a mené la banque à diversifier les activités et les opérateurs de transferts d'argent. La BIM est aussi partenaire d'Orange Money et de Lemonway.

Bank of Africa – BOA-

Concernant les transferts d'argent, BOA Mali est partenaire de Western Union, Wari, Orange, avec des guichets dédiés dans toutes ses agences.

Suite à la levée de la clause d'exclusivité, BOA EXPRESS est le nouveau produit de transferts d'argent de BOA en partenariat avec la société Dirham Express. Avec BOA EXPRESS, il est possible de faire du transfert cash à cash à partir du réseau BANK OF AFRICA en France ou à partir des agents Dirham express vers le réseau BOA.

WARI

WARI est un des nouveaux partenaires de BOA au Mali. BOA Mali utilise la plateforme Wari permettant d'effectuer des transferts « cash à cash », de payer les pensions CNPS et de régler l'abonnement à CANAL+. Le service Wari est disponible dans toutes les agences BOA-CÔTE D'IVOIRE, et dans les pays suivants : Sénégal, Mali, Ghana, Bénin, Burkina Faso, Uganda, Kenya et Togo. BOA utilise la plateforme ORANGE MONEY permettant d'effectuer des transferts « cash à cash », dans toutes les agences BOA.

BANQUE ATLANTIQUE

Dans ses guichets, les sociétés de transfert d'argent disponibles sont: Western Union, Moneygram, RIA, WARI. La Banque Atlantique Monétique offre une Carte régionale monétique.

Un Espace Diaspora est aussi offert par la banque qui comprend:

- **Compte Diaspora:** un compte d'épargne pour permettre de constituer une épargne (dans le pays d'origine) pour la réalisation de projets dans toutes les agences du réseau CHAABI BANK en France (pour les ressortissants de tous les pays de présence) et en Italie (uniquement les Sénégalais pour l'instant) pour les opérations.
- Pour faciliter les os transactions financières, la synergie Groupe, permet, aujourd'hui, de se rendre dans toutes les agences du réseau CHAABI BANK en France et en Italie pour les opérations.
- **Pack SAMA REEW** (disponible uniquement à la Banque Atlantique Sénégal) : une offre groupée constituée de compte, banque à distance, et de cartes bancaires dont la carte Atlantique Cash pour la réception des transferts d'argent par les proches

Banque Nationale pour le Développement Agricole –BNDA-

La BNDA, en collaboration avec son partenaire BdE, (Banque d'Escompte, un établissement bancaire privé fondé en France en 1936) propose un ensemble de services pour les transactions de la France vers le Mali :

- Versements et virements sur compte BNDA (8€ pour tout montant déposé)
- Transfert d'argent avec retrait aux guichets de la BNDA
- Mise à disposition d'espèces en 60 minutes.

Le Partenariat de BNDA avec BRED fait partie du groupe des Banques Populaires qui est composé de 18 banques régionales, de la CASDEN et du Crédit Coopératif. Créée en 1919 elle s'est développée principalement en Ile-de-France, en Normandie et Outre-mer. La BNDA, en vue d'offrir des services bancaires aux migrants maliens installés en France, dispose, en partenariat avec la BRED, d'un Bureau de Représentation (BR) à Paris.

Banque de l'Habitat du Mali -BHM S.A.-

Grâce au partenariat entre BdE et la Banque de l'Habitat du Mali, la diaspora malienne et les associations maliennes en France ont la possibilité d'ouvrir des comptes courants, comptes épargne logement et comptes association au Mali sur lesquels ils peuvent effectuer leurs versements depuis leur compte en France. La BHM propose également des produits d'assurance de rapatriement de corps ainsi que le financement de projets immobiliers au Mali.

Tableau 3 Produits spécifiques pour les migrants

| INSTITUTION FINANCIERE | Sociétés de transferts d'argent Partenaires | Autres produits pour la diaspora |
|--|--|--|
| Banque Internationale pour le Mali BIM | Orange, Western Union, Lemonway | L'immobilier APIM ; Financement des projets finalisés au retour des émigrés ; Assurance rapatriement des corps |
| Banque de Développement du Mali (BDM-SA) | Western Union, Malitel (MobyCash) | |
| Banque de l'Habitat du Mali (BHM) | BdE | Comptes courants ; comptes épargne ; comptes associations (versements depuis leur compte en France). Assurance de rapatriement de corps, Financement |

| | | |
|---|--|---|
| | | de projets immobiliers au Mali |
| Réseau des caisses d'épargne et de crédit (Nyèsigiso) | Western Union, Sigue | |
| Union des mutuelles d'épargne et de crédit du Mali (Kafo Jiginew) | Orange Money | |
| Banque Atlantique | Western Union, MoneyGram, RIA, WARI | Compte Diaspora: un compte d'épargne dans les agences du réseau CHAABI BANK en France et dans le pays d'origine pour la réalisation de projets ; Cartes bancaires (Sénégal) pour la réception des transferts d'argent par les proches |
| Banque pour le Commerce et l'Industrie du Mali - BCI | Western Union | |
| Banque Nationale de Développement Agricole (BNDA) | Partenariat de BNDA avec BRED | |
| Bank of Africa (BOA) | Western Union, Wari, Orange | compte chèque, compte épargne, assurance rapatriement prêt immobilier |
| Banque Sahélo - Saharienne pour l'Investissement et le Commerce (BSIC SA) | Moneygram, RIA, WARI, ORANGE MONEY. | |
| Orabank (Ex Banque Malienne de Solidarité BRS) | Oryx, Western Union, Money Express, Wari et Sigue. | |
| Ecobank | Transfert rapide, Wari, Money gram, Western Union | |
| Sociétés de téléphonie mobile | | |
| Orange et Malitel | Lemonway ¹¹ | |
| Sociétés des Financement Décentralisées- SFD | | |
| Kafo | Orange | |
| NIEGISO | Western Union | |
| Kondo | | |

1.6 L'entrée des Sociétés de Télécommunication et nouveaux opérateurs dans les transferts d'argent et leur impact sur le marché

La téléphonie mobile est en train de changer de manière importante le secteur des transferts d'argent au Mali. Ce canal s'est considérablement développé au cours des derniers trois années. A Bamako, les opérateurs téléphoniques qui opèrent dans ce secteur ont installé les kiosques pour les

¹¹ LemonWay est accessible quel que soit l'opérateur de téléphonie mobile

opérations de transfert presque à chaque coin de la rue. Orange Money, Mobycash, Lemonway, Wari, chacune de ces sociétés possède ses kiosques qui sont très souvent proches les uns aux autres dans les endroits commercialement stratégiques de la ville. La progressivité avec laquelle ces kiosques s'étendent aussi dans le reste des régions du Mali rends encore plus importante en comprendre les implications.

Orange Mobile

Orange a été le premier opérateur à avoir lancé son produit Orange Money, en mai 2010, mais Orange Money Mali a été lancé en juillet 2013. Comme il l'est bien indiqué dans l'étude de GSMA sur l'argent mobile¹², Orange Money International est le premier exemple de transferts d'argent mobile transfrontaliers entre trois marchés car Il s'agit d'un exemple de mise en œuvre interne intra-groupe, c'est-à-dire entre **Orange-Côte d'Ivoire, Orange-Mali et Orange-Sénégal**.

Avec Orange Money, il est facile de transférer de l'argent avec des téléphones mobiles, dans toutes les localités au Mali et aussi de l'étranger. Le client peut souscrire à travers un formulaire et fournir une copie de sa pièce d'identité. L'Objectif déclaré d'Orange est de vulgariser l'envoi d'argent et le paiement de certaines dépenses à l'aide du mobile. Cela entraîne pour le client un gain de temps et une simplification des opérations financières.

Au Mali, Orange Money a connu une forte croissance de sa base de clientèle active, les transactions d'argent mobile atteignant presque 20 % du PIB déclaré du Mali pour 2014.¹³ Elle compte au Mali 20. 000 points de distribution répartis sur tout le territoire et sert entre 2,8 et 3 millions clients.

Pour développer le réseau Transfert d'argent, Orange Money a signé des accords avec plusieurs banques et sociétés financières du Mali. Ceci permet aux clients de payer leurs factures d'eau et d'électricité, les frais de scolarité, les frais d'abonnement télé. Au cours d'un entretien avec Orange Money, il est ressorti que la difficulté majeure reste le taux élevé d'analphabétisme financier au Mali. Certaines personnes ne croient pas encore à la fiabilité de transactions financières par téléphone. A ce propos, Orange Mali prépare un guide vocal en langue nationale appelé « Kuma ».

Le choix des marchés concernés a simplifié le processus d'autorisation réglementaire et la mise en œuvre technique. En effet, Orange a obtenu l'accord de la BCEAO par l'intermédiaire de sa banque partenaire (Ecobank) du fait qu'il n'y a pas de questions relatives au taux de change entre devises. La banque partenaire est dépositaire de la totalité des dépôts de la clientèle d'Orange Money sur les trois marchés ce qui facilite le processus de règlement. Le fait de ne pas avoir besoin de partager les recettes avec un prestataire externe lui permet d'être très compétitif.

Concernant le partage des revenus, chaque partenaire maintient le contrôle de sa tarification et de ses commissions. Comme il l'est décrit dans l'étude susmentionné¹⁴, « Le modèle « bill and keep » a été privilégié, dans lequel chaque entité conserve les frais facturés, avec les caractéristiques suivantes :

- *L'émetteur paie des frais d'envoi, l'opérateur d'origine conserve la totalité des frais pour couvrir la commission de dépôt d'espèces versée à son agent, ses frais généraux (marketing par ex.) et une marge bénéficiaire.*

¹² L'ARGENT Orange MOBILE FRANCHIT LES FRONTIÈRES : NOUVEAUX MODÈLES DE TRANSFERTS EN AFRIQUE DE L'OUEST GSMA 2015

¹³ L'ARGENT MOBILE FRANCHIT LES FRONTIÈRES : NOUVEAUX MODÈLES DE TRANSFERTS EN AFRIQUE DE L'OUEST GSMA 2015

¹⁴ Ibid

- *Comme pour les transferts P2P (person to person) nationaux, la réception du transfert est gratuite pour le bénéficiaire, qui ne paie une commission que s'il retire les fonds en espèces (ce qui peut être l'étape suivante, ou après d'autres transactions d'argent mobile). L'opérateur destinataire conserve la commission de retrait d'espèces, qui couvre la commission reversée à l'agent, ses frais généraux et sa marge bénéficiaire. »*

La compensation entre les trois opérateurs nationaux sont internes et donc plus faciles et moins chères.

Concernant les frais de transfert, il y a une simple structure à trois paliers, avec une commission fixe au sein de chaque palier. Selon le palier, ces frais représentent 4 %, 2,4 % ou 1.6 % du montant de l'opération.

Le montant moyen effectivement payé par les clients est de l'ordre de **2 %** du montant de l'opération. Ce chiffre est nettement inférieur aux frais facturés par les opérateurs formels de ces marchés, qui dépassent généralement 5 %, et même par les prestataires informels. En Côte d'Ivoire, Western Union a immédiatement répondu par une baisse immédiate de ses prix, ce qui n'a pas empêché Orange Money de gagner une part de marché substantielle.»¹⁵

Concernant le futur immédiat, Orange Money a confirmé, au cours de l'entretien à Bamako avec l'Assistent Technique de l'OIM, qu'elle a à l'étude les transferts via l'argent mobile depuis des portefeuilles mobiles en France, afin de cibler la population émigrée d'Afrique de l'Ouest déjà familiarisée à l'argent mobile et une conclusion positive est attendue à bref. Un développement chargé de conséquences importantes dans les domaines des transferts d'argent est le prochain établissement par Orange d'une banque au niveau de la région ouest africaine. Grâce à ces développements, il y a eu une amélioration du taux de bancarisation : le taux de bancarisation qui était de 11% avant les téléphonies mobiles en zone UEMOA, est actuellement de 15%. Le taux d'accès actuel est de 44%.

Malitel

L'autre opérateur de téléphonie mobile, Malitel, a lancé plus récemment son produit de transfert d'argent dénommé MobiCash. Celui-ci propose à sa clientèle des services comme le dépôt, le retrait et le transfert d'argent. Il permet aussi l'achat des recharges de crédit téléphonique-Malitel et la consultation du solde et l'historique du compte. Le dépôt dans un compte MobiCash varie entre 200 et 1.500.000 FCFA. Avec un taux de retrait qui va de 350 à 396 000 francs. Pour certains clients, l'avantage se situe surtout dans la gratuité de la souscription et la rapidité du service. Les clients apprécient aussi le fait qu'avec MobiCash, ils peuvent épargner sans passer par les procédures imposées par les banques classiques.

Lemonway

LemonWay est un établissement de paiement mobile créée en 2007 et agréée par la Banque de France. Présent au Mali depuis 2013, les activités ont officiellement commencé en Octobre 2014. LemonWay est accessible quel que soit l'opérateur de téléphonie mobile. Elle offre aux détenteurs de téléphones portables la possibilité de faire des paiements avec leurs téléphones. Plus

¹⁵ L'ARGENT MOBILE FRANCHIT LES FRONTIÈRES : NOUVEAUX MODÈLES DE TRANSFERTS EN AFRIQUE DE L'OUEST GSMA 2015

spécifiquement, les services suivants sont possibles : Paiement mobile; Dépôt d'argent; Retrait d'argent; Prêt/Épargne; Transfert d'argent entre le Mali et les 28 pays de l'Union européenne.

A travers Lemonway, un client de Malitel ou Orange-Mali peut envoyer ou retirer de l'argent et même payer les marchandises en ligne. Les kiosques de Lemonway sont de plus en plus visibles à Bamako, souvent à côté les uns des autres, mais ils se sont répandus dans des régions comme Ségou, Kayes, Sikasso et Mopti. Ils sont aussi installés dans les boutiques, alimentations, stations-service et dans les banques.

Une licence Lemonway constitue un contrat par lequel la société autorise un tiers à l'usage ou à la distribution de ses produits et services. Le détenteur de la licence reçoit une formation et il est accompagné par la société. Le détenteur de licence reçoit une rémunération sous forme d'une commission qu'il perçoit sur chaque transaction effectuée par un client. Il reçoit aussi un pourcentage sur le chiffre d'affaires mensuel de chaque opérateur économique ou négociant faisant partie de son réseau.

La BIM.SA est le partenaire garantissant l'émission de la monnaie électronique de Lemonway, filiale du Mali

Wari

Wari a été officiellement lancé dans au Mali en décembre 2014. Ce système est constitué de 2000 Points Services Relais (PSR) sur le territoire malien. Le financement de ce partenariat entre le groupe Wari et APEJ du Mali (Agence pour la Promotion de l'Emploi des Jeunes) est estimé à hauteur de 20 milliards de F CFA, 16 milliards pour Wari et 4 milliards pour APEJ. L'ambition du groupe est de monter le projet " Points Services Relais " dans 22 pays d'Afrique avec 8 pays pilotes dont le Mali, le Burkina, le Sénégal, la Côte d'Ivoire en Afrique de l'ouest, le Kenya, la Tanzanie, l'Ouganda et la Zambie en Afrique de l'est.

La gamme de produits comprend des solutions accessibles par téléphone mobile, Internet, Call Center ou SVI (Serveur Vocale Interactif) ainsi que des cartes de paiement sur l'ensemble de son réseau mondial. A la différence de Lemonway, Wari permet au client d'acheter du crédit téléphonique. Actuellement, il y a des centaines de points d'opération Wari dans les boutiques, alimentations, super marchés, stations.

Il fonctionne par Sms permettant à tout client de se faire payer dans le bureau de poste de son choix. Une fois que la transaction est validée par le guichetier, le destinataire est automatiquement informé par Sms qu'il peut toucher son mandat à la poste. En retour, lorsque le paiement est effectué au bénéficiaire, l'expéditeur reçoit un Sms sur son portable, l'informant du paiement de son envoi.

1.7 Conséquences de l'entrée sur le marché des transferts d'argent des sociétés de téléphonie mobile

Il est évident que les nouveaux acteurs comblent un vide réel dans les services attendus de la population. Comme il l'est bien connu, le Mali a un faible niveau de bancarisation, avec seulement 11% de la population possédant un compte bancaire. Les transferts par mobile constituent par conséquent une alternative qui a montré une stupéfiante rapidité, dont les développements futurs sont à suivre de très près.

Le paiement à travers le mobile est une opportunité de développer l'inclusion financière au Mali, donc de faciliter l'accès aux services financiers de base à des citoyens. Les maliens qui travaillent dans les plantations en Côte d'Ivoire, très distantes des zones urbaines sont parmi les bénéficiaires et clients plus importants. Ils peuvent ainsi bénéficier de services de transfert plus abordables, plus pratiques et plus sûrs. Un premier effet positif a été l'amélioration du taux de bancarisation: le taux de bancarisation qui était de 11% avant les téléphonies mobiles en zone UEMOA, est actuellement de 15%. Le taux d'accès actuel est de 44%.

Il est évident que cette évolution risque d'affecter les canaux de transferts traditionnels. Par exemple, en Côte d'Ivoire, en ce moment Western Union ne considère pas des transferts d'argent en ligne vers le Mali.

Pour le futur, il faut considérer que les facteurs clés de succès ont été l'appui de la BCEAO et l'existence d'une réglementation commune sur tous les trois marchés concernés (Côte d'Ivoire, Mali et Sénégal). Actuellement, un nombre relativement limité de banques centrales autorisent les transferts au moyen de l'argent mobile, et les processus d'autorisation ne sont pas réellement harmonisés entre les marchés. La solution aux difficultés réglementaires (y compris les questions relatives aux mesures anti blanchiment) sur certains marchés sera la clé pour l'extension de ce type de paiement dans d'autres corridors migratoires qui intéressent le Mali.

En Afrique un vaste mouvement de consolidation est en cours et l'on y trouve parfois jusqu'à sept opérateurs par Etat. Orange devra probablement participer pour consolider ses positions et faire face à la concurrence d'acteurs comme le sud-africain MTN ou le britannique Vodafone. Il sera donc à voir comment ce processus évolue dans les corridors qui intéressent la migration malienne en Afrique aussi bien que dans certains pays européens, mais il faudra aussi veiller à l'évolution des opérateurs de téléphonie au Mali, leur rôle dans une économie de libre marché.

Possible conflit d'intérêt

L'inquiétude des banques maliennes dérive du fait qu'en théorie ce sont les banques qui doivent émettre la monnaie électronique tandis que les sociétés de téléphonie sont des canaux à travers lesquels ce produit est proposé. Cependant, l'impression donnée aux clients est que ce sont les sociétés de téléphonie qui sont les émetteurs de la monnaie électronique.

Le conflit d'intérêt dérive du fait qu'un simple revendeur de cartes de recharge téléphoniques Orange et Malitel dans la rue peut effectuer certaines opérations qui relèvent des prérogatives d'une banque. Dans la rue, ainsi, il est possible déposer ou de retirer plus d'un million de FCFA. (dépôt jusqu'à 1.500.000 FCA, transfert 1.000.000 CFA)

Ces vendeurs, qui ont été ironiquement appelés « banquiers de rue¹⁶ » n'ont pas de contrat direct avec les opérateurs téléphoniques. Lorsque le montant est très élevé, les vendeurs font recours à des grossistes. Ainsi, encore une fois le monde de sous-agents échappe, même avec les nouvelles technologies, à une vérification et comptabilisation complète de la part de l'Etat.

¹⁶ MaliActu 13 Aout 2015

1.8 Sociétés de Financement décentralisées SFD (Micro-crédit)

L'enjeu identifié dans le rapport du CIGEM de 2010 précité, était de « *Permettre aux SFD de jouer un rôle prépondérant dans l'expansion des services de transfert et la réduction de leurs coûts ainsi que dans la proposition de services pour valoriser l'épargne collectée.*

Au Mali, après une croissance très rapide de 2000 et 2014, le secteur de la microfinance a connu une crise et des dysfonctionnements graves qui ont compromis l'équilibre financier du système et sa crédibilité. L'Etat a dû prendre en charge des dossiers compromis par le manque de respect des dispositions règlementaires. Le Document de Politique Nationale de Développement de la Microfinance et son Plan d'Action 2016-2020 vise à assainir et relancer le secteur avec l'assistance des partenaires techniques et financiers du pays.

Parmi les défis majeures indiqués dans le document il est mentionné celui de mieux cerner la demande des différents segments de clients afin de développer des produits et services financiers adaptés à leurs besoins. A cette fin il faudra « *des études structurées sur la demande des populations et les expériences innovantes existantes de produits adaptés aux besoins des acteurs du monde rural.* »

Du à leur proximités des clients de transferts d'argent dans le monde rural, les SFD auraient un rôle à jouer dans la baisse des prix de transferts si elles pouvaient s'organiser et entrer dans le marché. Pour le transfert de fonds, **Kafo Jiginew** dans certains de ses bureaux travaille avec Orange Money comme sous agent pour le retrait et envoi de transferts. **Nyèsigiso** est sous- agent de Western Union.

L'état actuelle de la microfinance au Mali ne semble pas encourager de se lancer dans le marché des transfert d'argent, dans l'immédiat, à cause des investissements importants en termes de plateforme électronique, personnel et formation, gestion de la trésorerie et liquidité, marketing..

Cependant, la possibilité pour un consortium des acteurs principaux de la microfinance de s'organiser pour devenir aussi STA, au moins dans les corridors principaux de la migration du Mali pourrait être étudiée, avec les autres produits à offrir au publique.

Les SFD pourraient avoir une niche en milieu rural. Il s'agira de faire de vraies études de faisabilité qui devront couvrir les aspects suivants :

- niche de marché potentiel pour région du Mali et corridor d'émigration (volume attendu des transferts)
- produits d'appel pour les migrants (assurances maladie-vie, rapatriement, plans d'épargne, etc.)
- couts investissements en plateforme technologiques, par exemple à travers l'adhésion au *Conseil Mondial des Coopératives d'Epargne et de Crédit* qui a une plateforme électronique appelée *IR net* (International Remittances Network)
- Partenariat avec banques (nécessaires à l'intérieur de la CEDEA=BCEAO) donc en tant qu'agents primaires de celles-ci ou agents secondaires des STAs
- Mécanismes de compensation et règlement (chambres de compensation) transferts au niveau international et national (par exemple accès aux réseaux propriétaires comme SWIFT)

- Gestion de la trésorerie et besoins de liquidité (problèmes qui affectent les bureaux de poste en milieu rural)
- Tarification
- Marketing

1.9 Conclusions et Recommandations

Conclusions

1. *Concernant la levée de la clause d'exclusivité, depuis 2012 le monopole de Western Union et Moneygram a effectivement été rompu et, à présent, il y a seize sociétés de transfert d'argent qui travaillent en combinaison avec douze banques du Mali ;*
2. *Quant aux prix des transferts, après une baisse initiale il y a eu un **alignement** entre les opérateurs au Mali. En 2015, la moyenne était de **5,21%** et si l'on considère les transferts du Sénégal au Mali, la moyenne totale était de **4,8%**. En 2016, pour Western Union et Moneygram les frais de transferts sont **4,6%** et **4,75%** du total respectivement ;*
3. *Un changement important de tendance est visible grâce à l'entrée des sociétés de téléphonie mobile dans le marché. Avec Orange Mobile, les transferts de la Cote d'Ivoire vers le Mali coutent **2%** du total et du Sénégal vers le Mali **3,5%**. Pour **Lemonway**, les frais de transferts sont **3,98%** du total pour les paliers 60.000-600.000 (**3,6%** pour les paliers 60.000-400.000). Dans la zone UEMOA, **Wari** charge **2,97 %** pour les mêmes paliers. Le taux de bancarisation est passé de 11 à 15 % ;*
4. *Le Ministère des Maliens de l'Etranger a pu engager un processus de concertation avec les banques, en particulier avec la Banque Internationale du Mali et la Bank of Africa.*
5. *Cependant, il s'agit d'initiatives qui concernent une population encore très limitée et les actions apparaissent timides ;*
6. *Absence de stratégie de mobilisation des ressources par les Banques avec l'incapacité à répondre à l'appel à proposition lancé par l'AFD dans le cadre de la mise en place d'un dispositif des porteurs suite auquel une assistance financière et technique serait fournie aux banques pour la préparation d'une stratégie pour les services et produits à rendre aux migrants ;*
7. *Concernant les SFDs, des contraintes de liquidité/disponibilité en ressources existent à leur niveau SFD et limitent leurs capacités de transfert.*

Deux problèmes majeurs ont été soulignés au niveau politique et économique pendant le déroulement de l'Assistance Technique quant aux transferts d'argent provenant de la diaspora malienne. Le premier est la concurrence déloyale de l'informel. En principe, les STAs doivent payer les impôts, la taxe sur les activités financières étant à 17%. Donc, l'avantage pour l'Etat serait évident. En deuxième lieu, du fait que les STAs travaillent avec tout un réseau des sous-agents (petits commerçants, boutiques, stations d'essence) beaucoup de ces transactions échappent à la comptabilité.

Recommandations

Une information sur les marchés précise et dûment actualisée permettra aux migrants de traiter avec les négociants en meilleure connaissance de cause. Une bonne information sur les marchés peut être

considérée d'utilité publique, notamment dans les régions peuplées essentiellement de petits agriculteurs n'ayant certes pas les moyens de dépenser pour l'obtenir. Il est donc essentiel d'assurer à tous une information précise et en temps voulu, que ce soit l'Etat, un *Centre d'Information-Centre de Ressources* semi-publique, ou bien le secteur privé à la fournir.

Essentiellement, il s'agit, pour l'Etat, d'assurer la transparence des marchés des transferts d'argent en ligne avec les principes généraux pour les services internationaux de transferts d'argent.¹⁷ Selon ces principes, les marchés des transferts doivent être contestables, transparents, accessibles, raisonnables et assurer la protection du consommateur. Les STAs ont fait des efforts quant à la transparence¹⁸ mais au niveau des rapports avec le client quand il se rend auprès des agences il faut encore des améliorations. Les conditions pratiquées par les STAs ne sont pas faciles à interpréter et évaluer par le publique, particulièrement en milieu rural. Ce même publique, d'ailleurs, est conscients de l'existence de prix trop élevés, ça fait partie de l'opinion courante, et cela explique essentiellement le recours à l'informel qui n'est pas dans l'intérêt de l'Etat.

Il est évident que la façon la plus appropriée pour réduire les prix des transferts est d'encourager une compétition à travers aussi une information claire sur les prix et les conditions, en veillant sur des alignements sur les prix, ce qui semble le cas au Mali, qui pourraient être contre les réglementations de l'UEMOA. Il faudra faire un effort pour conduire les STAs, dans leurs contrats, à expliquer de façon simple les conditions, possiblement en utilisant des paliers communs. Les STAs devraient être invitées à participer à un tel processus de concertation.

Au niveau international, là où il y a des corridors bilatéraux ou régionaux, l'objectif est d'avoir une réglementation commune en matière d'information sur les prix. Par exemple, brochures, information claire dans les contrats.

Pour ce qui est de sociétés de financement décentralisées, qui étaient indiquées comme des partenaires dans le processus de réduction des prix de transferts (et de l'investissement productif de partie des ressources de la diaspora il reste encore beaucoup à faire en terme de concertation.

A court terme (Septembre-Décembre 2016):

1. *Revoir les textes de la circulaire de 2012 sur la levée des clauses d'exclusivité des STA, en y incluant des dispositions plus contraignants, notamment la mise en place d'un système de contrôle de tarification;*
2. *La transparence à demander aux STAs, banques et autres établissements, est d'inclure dans les brochures et dans chaque contrat signé par le client des informations claires par paliers communs sur: couts directs et indirects, commissions, frais de change, selon les principes généraux cités précédemment¹⁹, éventuellement avec une assistance fournie par la BCEAO ou par les partenaires techniques et financiers du Mali ;*

¹⁷ World Bank 2007, General Principles for International Remittance Services

¹⁸ Par exemple, pour les payement en ligne, Western Union informe que: des frais d'avance de fonds par l'émetteur de la carte et les intérêts éventuels associés peuvent s'appliquer. Certains agents Western Union peuvent offrir la possibilité de recevoir les fonds dans une devise autre que celle sélectionnée par l'expéditeur. Dans de tels cas, Western Union ou ses agents peuvent appliquer des frais supplémentaires lors de la conversion des fonds. Dans certains pays, le bénéficiaire peut choisir de retirer les fonds dans une autre devise. Dans ce cas, le taux de change peut être différent de celui applicable à la transaction payée dans la devise sélectionnée.

¹⁹ a) Montant total dans la devise du pays d'envoi b) montant dans la devise de déboursement à payer au destinataire b) frais payés par l'envoyeur et qui reçoit c) double frais de change? c) lieu de paiement; d) dans les corridors d'émigration avoir les informations en plusieurs langues. World Bank, 2007, General Principles for International Remittance Services

3. *Cependant, étant donné que le cout des transferts ne se décide au Mali et son processus n'implique ni la diaspora et ni les autorités maliennes, une initiative au niveau de la BCEAO sera opportune ;*
4. *Une enquête initiale, Octobre – Décembre 2016 (en suite des enquêtes annuelles) auprès des établissements financiers (banques, STAs, Sociétés de téléphonie mobile,*
5. *Les enquêtes porteront sur les prix des transferts en premier lieu, mais une série de questions seront posées aussi, selon les questionnaires proposés dans le chapitre 2 et aux annexes 2-6 de ce rapport;*
6. *Ces enquêtes serviront, dans le moyen terme, à sécuriser et harmoniser la croissance des sous-agents des STA (objectif déclaré de la PONAM) et à illuminer ce vaste secteur qui échappe à la comptabilité de l'Etat et qui montre une concurrence déloyale entre le formel et l'informel, pour permettre à l'Etat de maîtriser et rendre plus transparent ce secteur;*
7. *Une forte articulation avec le Ministère de l'Economie et des Finances, qui est le ministère de tutelle des établissements financiers, semble nécessaire pour pouvoir leur adresser les questionnaires sur tout le processus de tarification;*
8. *Les résultats de ces enquêtes seront diffusés régulièrement à travers les différents médias;*

A moyen terme (mi- 2017):

1. *Obtenir des mesures sur la transparence de la part de l'UEMOA/BCEAO;*
2. *Procéder à une large diffusion du cadre réglementaire sous-régional et national régissant les transferts et les pratiques anormales associés;*
3. *La mise en place d'un Système d'Information National sur les Transferts dans les différents couloirs d'émigration auprès d'une institution nationale existante (Centre de Ressources sur les questions migratoires)*
4. *Concernant les sociétés de téléphonie mobile, étudier la possibilité d'introduire des limites pour dépôts et transferts afin d'éviter la concurrence déloyale entre les banques et les banquiers de rue. Il faudra, cependant, bien considérer les avantages, par exemple pour la fiscalité ou pour limiter la concurrence déloyale avec les banques mais aussi les désavantages pour les sociétés de téléphonie mobile lesquelles en ce moment semblent les seules à assurer une vraie baisse des prix de transferts. En fait, des limites erronées imposées sur les dépôts/transferts par téléphone pourraient pousser vers une ultérieure incitation à l'informel.*
5. *Concernant le canal bancaire, pousser les banques à offrir une gamme vaste de produits à partir de la collecte des dépôts. Il s'agit d'initiatives qui restent timides de la part des banques, avec beaucoup de problèmes en termes d'accompagnement réels des migrants dans leurs activités productives, comme il le sera discuté au Chapitre 5 de ce rapport.*
6. *Pour inciter les banques à développer des produits pour la diaspora et les poursuivre sérieusement, une réduction de la fiscalité sur les transferts, sur les activités liées à la diaspora, par exemple de 17 à 15%, pourrait être un outil dont la faisabilité serait à examiner.*
7. *Cela servira à favoriser la bancarisation et à éviter le recours systématique à l'informel.*
8. *Renforcer l'application du cadre législatif et réglementaire en multipliant les opérations de contrôle des pratiquants de transferts informels ;*

Assistance technique

Collaboration avec les partenaires techniques et financiers

BCEAO, OIM, UE à l'usage de MME, MEF, portant sur:

- Aspects juridiques circulaire/loi sur transparence dans les contrats des STAs

Chapitre 2 L'Amélioration de la collecte, de la mise à jour, l'échange d'information sur les statistiques des migrants et des flux de transferts

2.1 Recommandations du Rapport du CIGEM

Le Rapport du CIGEM de 2010 proposait que pour mieux apprécier l'impact des transferts il serait utile d'intégrer dans les enquêtes de recensement au Mali des questions sur les ménages de migrants à l'étranger pour disposer d'informations statistiques fiables sur les facteurs de différenciation sociale et économique induite entre famille de migrants et de non migrants, entre zones urbaines et zones rurales.

2.2 Indications du Document de Politique Migratoire Nationale du Mali

Le document de Politique Nationale de Migration de Septembre 2014 souligne l'insuffisance de données fiables sur les migrations, en particulier :

- Les données existantes sont éparpillées et ont été le plus souvent collectées pour répondre à des besoins sectoriels (administration, finances, santé, éducation, sécurité) et non à une **logique** transversale par des organismes internationaux de recherche ou développement.
- Elles portent sur les thématiques socio-économiques et anthropologiques **au détriment des transferts des fonds, les mécanismes de co-financement, les études et analyses prospectives et tendancielle**s.

En particulier, l'**Axe VII « Amélioration des connaissances sur la migration »**, se décline en actions comme suit:

- concevoir un programme national avec les **différents acteurs nationaux et internationaux** intervenant sur les migrants ;
- recenser les Maliens de l'étranger ;
- élaborer une cartographie des flux, des principaux points chauds et des basculements, des obstacles structurels et des facteurs contingents en vue de la mise en place d'un système d'intervention rapide à l'intérieur du pays dans les zones à forte intensité de mobilité humaine ;
- réaliser des études sur les conditions socioéconomiques des Maliens dans les principaux couloirs migratoires (**Mali-Côte d'Ivoire; Mali-Gabon, Mali-Burkina; Mali-Sénégal; Mali-Maroc; Mali-France; Mali-Espagne**);

Dans ce cadre, un acquis positif est représenté par la Base de Données Migratoires (BDM). Initiée en 2011, conçue et rendue opérationnelle par le CIGEM, la BDM a pour objectif de fournir des données et des informations sur 51 indicateurs de la migration déjà identifiés. La BDM renseigne sur les indicateurs existants, les données disponibles y afférentes ainsi que les sources réelles et potentielles sur le renseignement de tel ou tel indicateur. La BDM, désormais sous la responsabilité de la CPS-CI pour son renseignement et sa mise à jour régulière, constitue une importante base de données migratoires en finalisation, pouvant être une référence pour le renseignement et la mise à disposition des données migratoires au Mali.

Des initiatives sous régionales et des activités spécifiques ont été réalisées en terme de production de données statistiques (évaluation des effets et impacts des transferts) au niveau de certaines localités en partenariat avec l'INSTAT. D'autres investigations ont été également menées pour évaluer la part de l'informel. Des nouvelles dispositions seront prises par la BECEAO par rapport à la périodicité des collectes d'informations financières sur les transferts d'argent, de même que les niveaux de transferts désormais élargis aux sous agents, en plus des banques.

2.3 Indications du Guide d'Utilisation des Données Migratoires²⁰

Le Guide, élaboré en 2014 par le Ministère des Maliens de l'Extérieur, fournit une excellente cartographie des institutions travaillant à titre divers sur les questions de migration. Selon le Guide, les données de référence qui sont utilisées le plus souvent sont celles de l'Enquête Malienne sur les Migrations et l'Urbanisation (EMMU 1992-93), celles de l'Enquête Permanente auprès des Ménages (ANPE/DOEF 2004 et 2007) ou les données pluriannuelles issues du Recensement Général de la Population et de l'Habitat (RGPH) RGPH.

Tous ces données, est le constat global du Guide, ne reflètent pas la réalité de la situation migratoire du Mali et il y a peu de données fiables, **désagrégées, actualisées et exploitables** sur les questions des migrations au Mali». Les conclusions spécifiques du *Guide* concernant chacune des institutions au Mali concernées par la récolte de données sur les questions migratoires sont à l'Annexe 8, Cartographie et Analyse des parties prenantes.

Conclusions générales du Guide

En général, il faut noter l'**insuffisance de personnel qualifié** en matière de production des données et maîtrise des méthodes de production des données migratoires;

Concernant le **déficit de coopération entre les services détenteurs et utilisateurs** des données, le Guide souligne l'importance de partager systématique des informations et données entre et avec les services détenteurs et utilisateurs de données produites et équiper les points focaux d'appareils modernes de collecte et de stockage des données avec des appareils innovants (smartphones, iPad).

Le manque de **capitalisation de bonnes pratiques de collecte et diffusion des données** demande l'évaluation et diffusion de ce qui a été fait dans les différents secteurs de la migration au Mali.

Un problème important et bien connu est le **déficit d'informations fiables sur les transferts de fonds (formels et informels) des émigrés Internationaux**.

²⁰ Le Guide a été préparé en coopération avec le Projet de Soutien du Processus de de Rabat, le Centre International pour le Développement des Politiques Migratoires (ICMPD) et les membres du Cadre de Concertation pour la Gouvernance des Migrations au Mali.

Recommandations spécifiques du Guide des données migratoires

A court et moyen terme :

- Renforcer le personnel des services collectant des données en termes de statisticiens démographiques et informaticiens, accroître le nombre et former les agents en charge de la collecte des données.
- Concevoir et formuler des outils complets de collecte des données (**fiche, formulaire, questionnaire**, guide, équipement comme ordinateurs, tablets etc.) appropriés;
- Désigner des points focaux sur les données migratoires dans les services pertinents et, à moyen terme, mettre en place une plateforme d'échanges et de partages des données et informations migratoires au Mali.

Au sujet spécifique du déficit d'informations fiables sur les transferts de fonds (formels et informels) des émigrés Internationaux, le Guide propose un nombre d'actions:

- Identification des agents/points de transfert et de perception informels de fonds des migrants;
- Mise à disposition auprès des agents et points de registres harmonisés pour la collecte des informations et données portant sur le profil de l'envoyeur, le montant, le jour d'envoi et de perception et la finalité du transfert d'argent ;
- Appui technique à la traçabilité des transferts de fonds formels, du profilage de l'envoyeur et de la finalité de l'envoi, via les institutions bancaires et les services de transfert de fonds ;
- Soutien à l'établissement de liaison entre ces agents et points de transfert de fonds, d'institutions bancaires, de services de transfert de fonds, avec le service fiscal ou bancaire pour la publication, l'accessibilité de ces données.

2.4 Conclusions et Recommandations de l'Assistance Technique de l'OIM: Une approche progressive

Les constats et les recommandations ci-dessus mentionnés ne pourraient pas être mis en question par cette Assistance Technique car le *Guide d'Utilisation des Données Migratoires* donne une vision claire de l'importance de la production et la mobilisation des données complètes et stratégiques en matière de migration. Cependant, il faut voir si les moyens financiers et techniques mis à disposition permettent de commencer ce processus d'ores et déjà.

Entretemps, on pourrait procéder à la création/renforcement d'une cellule nationale ou d'un *Centre de Ressources*, pluridisciplinaire et suffisamment doté de ressources dans les différentes disciplines (migration, statistique-démographie, techniques bancaires, économie, sociologie,) et avec des programmes de coopération pluriannuel avec les partenaires techniques et financiers, comme indique dans le Document de Politique Nationale. La Base de Données Migratoires (BDM), sous la responsabilité de la CPS-CI, doit être mise à jour de façon régulière.

L'Assistance technique de l'OIM se limite à proposer des exemples d'outils de collecte des données (normalement fiches, formulaires, questionnaires, guides) pour une approche progressive en matière de production de données migratoires. Cette approche pourrait être basée sur une série d'enquêtes légères pour la récolte de données dans deux domaines initiales, notamment:

- A. Opérations/rapports des sociétés de transfert d'argent, banques, sociétés de téléphonie mobile y compris les relations avec le vaste ensemble des agents et sous-agents payeurs. Identification des agents/points de transfert et de perception informels de fonds des migrants ;
- B. Agriculture et migration;

A. Enquêtes sur : Opérations/rapports des sociétés de transfert d'argent, banques, sociétés de téléphonie mobile avec le vaste ensemble des agents et sous-agents payeurs.

Un des problèmes les plus cités dans les documents de stratégie sur les questions migratoires et dans les débats est le déficit d'informations fiables sur les transferts de fonds (formels et informels), dans lequel le vaste monde des agents et sous-agents payeurs des transferts (banques, opérateurs financiers, petites boutiques, grossistes stations d'essences) est impliqué.

Des enquêtes légères pourraient être mises en place à travers des questionnaires à envoyer aux sociétés de transfert d'argent, aux banques et aux institutions de microfinance les plus importantes du Mali et aux sociétés de téléphonie mobile. Le but des enquêtes serait de voir comment les opérateurs financiers arrivent à la tarification des coûts de transferts d'argent sur lesquels il y a un manque totale de transparence. Des questionnaires pourraient aider à analyser l'évolution des coûts de transfert depuis la levée de la clause d'exclusivité de 2012 et continuer à suivre les tendances de façon systématique.

La réponse à ces questionnaires donnerait aussi au Gouvernement des informations sur le volume d'affaires concernant les transferts, en ligne avec l'intérêt de l'Etat d'illuminer un peu la zone d'ombre sur les acteurs (sous-agents, petites boutiques, etc.) qui opèrent dans ce domaine, afin d'étendre la base des taxes. Il s'agit de questions délicates, car les politiques publiques peuvent aussi engendrer de coûts ultérieurs pour la clientèle. Mais, en tout cas, une base de données est essentielle pour toute prise de décision.

Des exemples de questionnaires pour tous les opérateurs financiers sont aux annexes 1-4. Ces questionnaires (à adapter) sont bâtis autour de quatre blocs de questions, notamment:

- a. le chiffre d'affaires par régions et par partenaires (banques, STAs, agents, sous-agents, sociétés de téléphonie mobile);
- b. évolution des coûts de transferts d'argent par paliers, avant et après la levée de la clause d'exclusivité de 2012;
- c. tarification (y inclus frais minimums, frais supportés par l'expéditeur ou le bénéficiaire, frais d'autorisation, frais de change, commissions, compensation entre les différents partenaires financiers) ;
- d. questions relatives à la législation et mesures incitatives (par exemples fiscales).

B. Enquêtes sur Agriculture, migrations et transferts d'argent

Concernant l'agriculture, le Mali ne dispose pas d'une politique formelle dédiée aux liens entre migration et agriculture et pourtant l'économie du pays est essentiellement rurale, basée sur la production agricole (coton, céréales, élevage, pêche, forêts etc.). La contribution du secteur agricole

au PIB demeure toujours élevée, avec 39% en moyenne sur la période 2006-2010 (INSTAT mars 2012). Le secteur secondaire, qui participe pour 21% à la formation du PIB, est très peu structuré et insuffisamment relié au secteur agricole. Le secteur tertiaire avec 40 % du PIB, reste dominé par les services et les activités commerciales.

Au Mali, les potentialités et atouts du secteur Agricole sont élevés (voir annexe 14). Environ 43,7 millions ha de terres sont utilisables pour l'agriculture et l'élevage. Sur l'ensemble des terres cultivables, seuls environ 5,2 millions d'ha (11,9%) sont cultivés annuellement dont moins de 300 000 ha bénéficient d'autres sources d'eau que la pluie, avec 120.000 ha irrigués en maîtrise totale de l'eau. (Source FAO : *Cadre de Programmation Mali 2013-17*)

Cependant, il y a un manque d'articulation entre la politique migratoire et la politique agricole. Il est bien connu que le développement agricole au Mali demeure confronté aux difficultés de financement des investissements sectoriels à défaut de produits financiers appropriés. L'enjeu est donc de canaliser une partie de l'investissement des migrants vers les filières agricoles qui ont du potentiel, en liaison avec le FNAA (Fonds National d'Appui à l'Agriculture). Le FNAA comprend trois guichets, à savoir ceux consacrés au développement agricole, aux risques et calamités agricoles et un fonds de garantie. Cependant, les activités et stratégies du Fonds ne sont pas liées aux questions migratoires. Il s'agit d'une piste de travail important.

Un défi majeur à relever est celui de mieux appréhender l'impact de la migration sur le développement agricole. Il est évident, par exemple, que la décision d'établir un Fonds de Garantie National pour la diaspora, ou d'une Banque des Maliens de l'Extérieur, ou bien des fonds régionaux /lignes de crédit régionales (voir Chapitre 5 de ce rapport) à l'intérieur du Mali devrait être basé sur des données désagrégées par région.

Il découle de tout cela l'importance de réaliser des enquêtes sur le lien entre migration, transfert d'argent et développement agricole, afin d'identifier des mesures incitatives pour l'investissement d'une partie des transferts d'argent et de produits financiers d'accompagnement appropriés.

Il s'agira donc de:

1. Mettre en place un dispositif d'enquêtes légères désagrégées, par le CIGEM (ou son successeur) et/ou la Cellule CPS au niveau des zones à fort taux d'émigration (enquêtes basées sur des panels) pour mieux apprécier l'impact de la migration sur le développement agricole et rural;

et/ou
2. Intégrer un volet « migration » dans les dispositifs de collecte existant au sein de structures étatiques comme l'INSTAT, ou du Ministère de l'Agriculture; renforcement des capacités techniques de la Cellule de Planification et de Statistique, en vue du prochain Recensement Général de l'agriculture et de l'élevage au Mali

Des exemples de *questionnaires, guide d'entretien et méthodologie* pour les enquêtes légères agricoles sont proposés à l'Annexe 8.

Questions macro

Synthétiquement, les questionnaires sur les questions **macro** (à adapter aux circonstances) pourraient être structuré autour des liens entre migration et développement rural (impact sur la

main d'œuvre, les salaires, les prix des denrées), les acteurs au niveau local, les politiques d'incitation pour l'articulation entre transferts et investissement dans l'agriculture.

Questions ménages

Par contre, les questionnaires **ménages**, désagrèges, peuvent s'articuler autour d'une série de questions portant sur :

- le profil démographique et socio-économique des ménages des migrants, du migrant lui-même (effectif, motif de l'émigration, pays récepteurs, durée de séjour, nombre de migrants de retour et résidence au Mali)
- les activités économiques exercées en agriculture par le ménage du migrant
- le volume et l'utilisation des transferts de fonds envoyés par les émigrés
- les canaux utilisés pour les transferts (quelle société de transferts d'argent, banque, SFD).

En général, les enquêtes légères, annuelles si possible, devraient permettre de :

- Avoir des données agrégés et désagrégés, annuelles ou bi-annuelles, par région ;
- Réaliser des études cas complémentaires dans les localités du pays à fort taux d'émigration en relation avec les principaux couloirs migratoires (Mali-Côte d'Ivoire; Mali-Gabon, Mali-Burkina; Mali-Sénégal; Mali-Maroc; Mali-France; Mali-Espagne) ;
- Mettre en place et gérer des programmes de migration saisonnière dans l'agriculture, en accord avec les pays de réception ;
- Identifier des mesures et recommandations visant la promotion de l'épargne et l'investissement agricole d'une partie des transferts d'argent. Par exemple, produits spécifiques pour les migrants par les Sociétés de Financement Décentralisés ;
- Fournir la base pour les études de capitalisation des activités en cours (Co-développement).
- Identifier les forces et les faiblesses des politiques en matière de migration en lien avec le secteur agricole et le développement rural ;

Ces enquêtes régionales servirait aux activités d'un éventuel Fonds de Garantie pour les Maliens de l'Etrangers, ou d'une Banque des Maliens de l'Etranger (une étude de faisabilité est en cours) ou encore des lignes de garantie régionales pour soutenir l'investissement par la diaspora malienne. Il s'agit d'options qui sont discutée à présent au Mali et qui seront abordées aux points 5 et 6 de ce Rapport.

2.5 Conclusions et Recommandations

Conclusions

1. En général, il faut noter l'**insuffisance de personnel qualifié** en matière de production des données et maîtrise des méthodes de production des données migratoires;
2. Concernant le **déficit de coopération entre les services détenteurs et utilisateurs** des données, à noter l'importance de partager systématiquement des informations et données entre et avec les services détenteurs et utilisateurs de données produites et équiper les points focaux d'appareils modernes de collecte et de stockage des données avec des appareils innovants (smartphones, iPad) ;
3. Le manque de **capitalisation de bonnes pratiques de collecte et diffusion des données** demande l'évaluation et diffusion de ce qui a été fait dans les différents secteurs de la migration au Mali;
4. Un problème important et bien connu est le **déficit d'informations fiables sur les transferts de fonds (formels et informels) des émigrés Internationaux** ;
5. Insuffisance des moyens alloués à la recherche et notamment la collecte des données sur les transferts de fonds ;
6. Un acquis positif est représenté par la Base de Données Migratoires (BDM) laquelle constitue une importante base de données migratoires en finalisation, pouvant être une référence pour le renseignement et la mise à disposition des données migratoires au Mali.

Recommandations

A court terme :

1. Renforcer la Base de données spécialisée sur les migrations;
2. Concevoir et formuler des outils complets de collecte des données (**fiche, formulaire, questionnaire, guide**) appropriés en partant des exemples fournis par l'Assistance technique);
3. Désigner des points focaux sur les données migratoires dans les services pertinents ;
4. Une approche progressive en matière de production de données migratoires. Cette approche pourrait être basée sur une série d'enquêtes légères pour la récolte de données dans deux domaines initiaux, notamment:
 - a. Opérations/rapports des sociétés de transfert d'argent, banques, sociétés de téléphonie mobile y compris les relations avec le vaste ensemble des agents et sous-agents payeurs. Identification des agents/points de transfert et de perception informels de fonds des migrants
 - b. Agriculture et migration, possiblement pendant le prochain recensement général de l'agriculture
5. Réaliser des études, dans les corridors d'émigration, sur les effets et impacts des transferts sur l'amélioration des conditions de vie des migrants et de leur famille.

Le CIGEM, ou son successeur, avec le Ministère de l'Agriculture, devrait en avoir la responsabilité.

A moyen terme

- 1. Renforcer le personnel des services collectant des données en termes de statisticiens démographiques et informaticiens, accroître le nombre et former les agents en charge de la collecte des données;*
- 2. Mettre en place une plateforme d'échanges et de partages des données et informations migratoires au Mali ;*
- 3. Inclure la récolte des données désagrégés les questions migratoires (y inclus transferts de fonds) dans les activités annuelles de l'INSTAT;*
- 4. Veiller à une plus grande cohérence entre les indicateurs proposés par les Nations Unies et ceux définis au niveau national*
- 5. Procéder à une meilleure articulation entre la migration et l'ensemble des secteurs de développement et notamment les potentialités offertes par l'agriculture.*

Assistance technique

Collaboration avec les partenaires techniques et financiers

SUEDE, UE, OIM, FAO portant sur:

- Recensement de l'agriculture: volet migration, données désagrégés, par corridor d'émigration

A être utilisé par:

- Minagri
- Centre ressource
- MME
- MEF

Chapitre 3 L'Éducation financière et l'information sur les coûts et les conditions des intermédiaires financiers et La Définition d'une stratégie de communication adaptée aux publics migrants

3.1 Recommandations du Rapport CIGEM

Le rapport du CIGEM soulignait que « *l'appui des associations de migrants à la gestion financière et notamment à la maîtrise des relations et négociations avec les banques et les partenaires privés n'a pas été suffisamment intégré dans le champ des compétences des organismes d'accompagnement à l'investissement collectif* ». Le rapport proposait de:

1. *Organiser et disséminer des supports d'information tarifaire et d'éducation financière. Produire des supports pédagogiques et synthétiques d'information sur les produits et services financiers (et non financiers d'accompagnement) accessibles aux migrants maliens pour développer leurs projets au Mali et un guide mis à jour annuellement pour les migrants*

1.2 *Collecter les informations relatives aux produits de transferts de intermédiaires financiers vers le Mali (coûts, modalités, implantations, horaires)*

1.3 *les diffuser en partenariat avec des initiatives comme le portail envoi d'argent, ainsi que dans les foyers, consulats, le HCME et tous les canaux organisés de la diaspora y compris la cellule technique de Co-développement.*

3.2 Indications du Document de Politique Nationale de Migration

Le *Document*, au point 5.4.3, **Favoriser l'investissement et la mobilisation des ressources financières**, établit l'importance de:

1. Identifier et diffuser les opportunités d'investissement
2. Information et sensibilisation des investisseurs de la diaspora sur les opportunités existantes :
3. Elaboration d'un plan de formation, d'information et d'éducation financière pour optimiser les mécanismes de transferts par les canaux formels;

3.3 Situation en 2016

Rôle du HCME

Comme il a été indiqué dans le Chapitre 1, pendant les entretiens il est ressorti que le HCME aurait l'ambition de négocier avec les banques et les sociétés de transfert d'argent pour le compte des migrants, afin de voir les meilleurs produits. L'atout, dans cette vision, est que le HCME peut joindre les diasporas maliennes dans 70 pays. Il s'agit donc de décider si le HCME doit se limiter à ces importantes activités de diffusion des informations à l'étranger ou bien si un rôle plus technique, de promotion de la production de paquets d'information et pédagogiques dans l'éducation financière, soit à l'extérieur qu'à l'intérieur du pays, ne doit être considéré, et avec quelle ressource. Une

option qui est mentionnée pour financer ces activités est celle d'un très petit prélèvement (voir taxe) sur les transactions de transferts d'argent.

Envoi argent

Le site de l'Observatoire, un partenariat entre Banque d'Escompte – BdE- et l'institution de microfinance NYESIGISO, contient des informations sur les couts d'envoi d'argent de France à l'étranger. Dans le cas du Mali, il contient des informations sur les prix pratiqués par Western Union (espèces à compte), Attijarawafa (compte à compte, chèque à compte, espèces à compte, chèque à compte), BdE-Banque Wormser (espèces à espèces, carte à espèces), la Banque Postale (espèces à espèces, compte à espèces, carte à espèces, carte à espèces), Azimo operateur (compte à compte, compte à espèces, carte à espèces).

Tous ces operateurs montrent des différences dans les couts, dues à la date souhaitée de réception de l'argent (un, deux ou plusieurs jours) ou même dans la journée. Seulement les prix de Western Union, Money Globe et Pay Top se réfèrent au 2016, les autres à Juin-Octobre 2015. Le reste des opérateurs actifs dans le marché de transferts d'argent au Mali, (Moneygram, WARI, Lemonway, Bank of Africa: Orange money, Mobi Cash, Sigue, Choice au Mali) ne sont pas monitorés.

La question d'un observatoire des prix des transferts se pose donc avec urgence. Un service de ce type, à fournir par le *Centre de Ressources* dont il était question dans les paragraphes précédents, serait de grande utilité. Ces informations devraient être diffusées périodiquement dans le media, comme l'on verra dans les sections suivantes. La disponibilité des informations au public, combiné avec l'obligation de transparence pour l'établissement financier quant aux détails à donner aux clients sur les tarifs appliquées proposées au chapitre 1, doivent faire partie intégrale de la stratégie visant à favoriser la baisse des couts des transferts.

Mécanismes actuellement en place au Mali pour la production de paquets pédagogiques, information sur les questions migratoires

L'information/éducation financière sur les transferts d'argent et les problématiques relatives à l'investissement de la diaspora jusqu'à très récemment semblait être assurées par le monde des organisations non gouvernementales. *Le Guide des Maliens de l'extérieur*, en cours d'élaboration par le Ministère des Maliens de l'Extérieur, contribuera à combler le déficit d'information et de communication sur les mécanismes et bonnes pratiques liés aux transferts de fonds et représentera un outil précieux d'information des Maliens de l'Extérieur. Les paragraphes suivant sont un bref état de lieux de l'information/éducation financière au Mali.

Initiative Postale pour les migrants- Positive Planet

Sur la base d'un financement de l'Union Européenne, l'Organisation non Gouvernementale *Planet Finance*, devenue aujourd'hui *Positive Planet*, a réalisé un Guide dans le cadre du programme IPM - Initiative Postale pour l'amélioration des transferts d'argent des Migrants - qui vise à favoriser l'inclusion financière au Burkina Faso, au Cameroun, en Côte d'Ivoire, en France et au Mali.

Le Guide fournit des informations détaillées et assez simples au tour de deux axes principaux. Le premier axe concerne les démarches/étapes à suivre pour créer une entreprise individuelle au Mali,

la documentation nécessaire (de l'acte de naissance au timbres fiscaux, en passant par le casier judiciaire), ou les obtenir et ou le déposer, en particulier auprès de l'Agence pour la Promotion des Investissements- API. Le statut juridique et les règlements des différents modèles de sociétés sont aussi décrits, y compris les avantages et désavantages de chacune.

Le deuxième axe se réfère aux contacts au Mali et en France pour créer une activité. En premier lieu, le *Guichet Unique* auprès de l'Agence pour la Promotion de l'Investissement pour les informations et les démarches de création d'entreprise. D'autres structures d'accompagnement au Mali sont incluses dans cet axe, notamment: l'APEJ (Agence Pour l'Emploi Jeune), la Chambre de Commerce d'Industrie du Mali, des cabinets de conseil comme le Consortium de Prestataires Certifiés par le BIT, Entreprendre Mali, Fair&Sustainable, qui aident dans l'élaboration de plans d'affaires, la création d'entreprises, la recherche de financement. La Cellule Technique du Co-développement CT /CODEV MALI et les services fournis sont aussi décrits. Cet axe du Guide contient aussi une liste des structures de financement au Mali, et les produits offerts. Les mêmes informations sur les structures d'accompagnement et de financement en France sont disponibles.

Projet « Initiative postale d'amélioration des transferts d'argents des migrants en Afrique »

Il s'agit d'une collaboration entre Planet Finance et l'Union Postale Universelle, financée aussi par la UE, avec l'objectif d'accroître la capacité des opérateurs postaux du Mali, Burkina Faso et Cameroun à proposer une offre de transferts d'argents correspondant aux besoins des migrants et de leurs familles, en participant au renforcement du Service *Mandat Express International* de la Poste par un travail de standardisation, suivi et renforcement de son implémentation, design d'une offre financière complémentaire (épargne et assurance) et diffusion des meilleures pratiques en déployant des activités d'éducation financière ciblées

Les activités prévues sont :

- Améliorer la qualité du service *Mandat Express International* (MEI)
- Fournir une éducation financière aux populations migrantes et leurs familles dans les pays cibles
- Densifier le réseau de distribution MEI au sein des agences postales et d'un réseau de commerçants relais
- Développer une offre de produits/services financiers des Postes partenaires adaptée aux besoins des migrants et favorisant le développement économique local
- Organiser des ateliers régionaux pour mutualiser les expériences de chaque Poste et sensibiliser les Postes des pays voisins.

Les bénéficiaires directs et indirects sont:

- Les migrants-utilisateurs : actuellement 27 500 migrants utilisateurs du MEI voient leur offre de services financiers améliorée.
- Les populations: 50 000 personnes sont sensibilisées à l'éducation financière.
- Migrants et famille: 4 000 migrants et membres de leurs familles sont formés sur la thématique de l'éducation financière.
- Associations: au moins 4 associations de migrants seront renforcées. De manière indirecte, 3 millions de migrants intra-zone et en France ainsi que leurs familles bénéficieront des retombées du projet.

En mars 2016, l'ONG a organisé la 1ère édition de la caravane de sensibilisation en Positive Educ' Tour. Le cortège de *Positive Planet* a établi son quartier général à Kayes. Ce tour éducatif avait le but de doter la population de bonnes pratiques de gestion financière pour que les ressources issues des transferts d'argent des parents migrants puissent davantage contribuer au développement socio-économique et d'orienter les populations cibles et le grand public vers des institutions financières formelles et lutter contre les systèmes d'épargne ou de transfert informels; **promouvoir le transfert "cash à compte"** et permettre aux bénéficiaires de devenir des consommateurs avertis en les dotant des connaissances et attitudes pour mieux gérer leur revenus, dépenses, épargne et dettes.

Les initiatives susmentionnées représentent des approches appropriées et bien conçues. Il reste à évaluer leur étendue, le degré de pénétration des messages, les moyens nécessaires pour les répliquer là où elles sont nécessaires.

Comme il le sera discuté au chapitre 5 de ce rapport, il reste aussi à évaluer le type de services offerts par l'API, par les cabinets d'accompagnement cités dans le Guide, les éventuelles faiblesses. Au cours des entrevues pendant l'Assistance Technique de l'OIM, par exemple, l'utilité et l'efficacité de l'API pour la création en temps rapide d'une entreprise ont été reconnus par tous. Cependant, la faiblesse de l'Agence en termes de ressources pour l'accompagnement des investisseurs a aussi été soulignée par tous les interlocuteurs.

Les initiatives illustrées dans les paragraphes précédents, sont évidemment axées sur le rôle de la Poste. Les initiatives relatives à d'autres produits et services pour les ménages des migrants en milieu rural et urbain ne font évidemment pas partie de ces campagnes d'information et éducation. Il est évident que les informations sur les meilleures opportunités en terme de coûts de transferts, la comparaison des prix, les produits financiers dédiés aux migrants hors de la Poste nécessitent aussi de diffusion

3.4 Les Produits pour l'éducation et l'information financière et les fournisseurs de ces services présents au Mali

En général, il y a une nécessité d'offrir de produits de communication ciblés qui expliquent les questions de prix de transferts, les problèmes liés à la migration dans le lieux de résidence des diasporas maliennes ainsi que les questions relatives à la migration de retour, une information qui doit être offerte aussi dans les pays de résidence actuelle des migrants.

Il s'agit donc de la préparation de paquets pédagogiques ou d'information à diffuser sur :

1. Radios de proximité (diffusion, débats, interviews, annonces, autres émissions)
2. Télévision (diffusion de magazine, débats télévisés)
3. Vidéo (diffusion de contenus pédagogiques, images de sensibilisation, interviews)
4. Insertion dans les journaux (niveau local, site web)
5. Internet

Concernant les points 4 et 5, il est possible de remarquer une certaine attention par la presse traditionnelle et sur le web, par exemple à travers Mali-actu Net (qui fournit Informations et actualités Maliennes de dernières minutes sur le Mali), ORTM en direct, Radio Kledu, Jekafo FM.

Néanmoins, dans ce cas-là aussi, il y a au Mali la nécessité d'un *Centre de Ressources* lequel, en partant des enquêtes spécifiques à mener par exemple sur les couts des transferts d'argent et des analyses socio-économiques (par exemple sur les couloirs d'émigration) puisse fournir la base des paquets pédagogiques et d'information, de kits de diffusion, qui puissent constituer des matériels d'animation rurale et urbain. Il s'agit d'un rôle d'impulsion systématique. Les produits d'éducation et information doivent être élaborés et en suite diffusés par les opérateurs professionnels de la communication au Mali.

Ci-dessous, une brève analyse des opérateurs de la communication au Mali, les tendances et leurs implications en termes de communication liée aux questions migratoires.

L'Office de Radiodiffusion Télévision du Mali (ORTM)

ORTM dispose de deux chaînes de radio, la radio nationale et la chaîne 2, créée en 1993 et diffusée sur la FM. Il existe environ 150 radios privées, associatives ou communautaires accessible sur la bande FM. L'ORTM dispose aussi de deux chaînes de télévision (ORTM et TM2) qui sont en concurrence avec les stations de radio et les chaînes de télévision privées. Les stations de radio privées incluent Radio Bamako, Radio Liberté, Radio Kledu, Radio Kayira et de nombreuses stations de radio communautaires.

La Télévision

L'ORTM a une émission hebdomadaire sur les questions migratoires, produite par ses journalistes sur la base de leurs enquêtes. L'ORTM a la plus grande couverture de transmission terrestre pour la télévision mais la chaîne est en grande partie suivie dans les grandes villes, et son public principal se trouve à Bamako. Le deuxième canal, TM2, est un canal uniquement diffusé à Bamako. L'opérateur privé *Africable* dispose d'une couverture par satellite sur l'ensemble du Mali mais il est suivi principalement par le public de la capitale.

Selon le rapport MiCT²¹, l'utilisation de la télévision dépendra de la proportion de la population qui a accès à l'électricité. Actuellement, les taux urbains d'accès à l'électricité sont d'environ 55% mais près de 70% de la population vit dans les zones rurales où le taux est de 15%.

Internet

Pour Internet, les barrières pour atteindre son potentiel sont: le prix de gros élevés dans un pays enclavé (le Mali doit payer le coût de transit à partir d'Abidjan ou de Dakar ce qui rends sa connexion internationale plus chère que l'équivalent payé par ses voisins côtiers), des prix de détail élevés par rapport au revenu, les langues (la langue parlée par la moitié de la population, le bambara, n'est pas une langue écrite) et l'alphabétisation.²²

Actuellement, il n'existe pas une grande quantité de contenu local malien en ligne, en particulier sur les questions migratoires. Il existe des sites de presse dont certains sont gérés par la diaspora mais les contenus bénéficieraient clairement des analyses et informations issus d'un travail de recherche systématique sur les prix des transferts, les problématiques juridiques, les opportunités (y inclus le crédit) et les problèmes de l'investissement à distance et dans le cas de retour au Mali.

Il est important de mettre internet en relation avec les autres médias sociaux. Selon le rapport susmentionné, comme ailleurs en Afrique les deux récepteurs médias les plus largement répandus sont la radio et un téléphone mobile. L'opérateur Orange possède 10,82 millions d'abonnés GSM par rapport à 8,92 millions d'abonnés pour Malitel. Toutefois, ces chiffres ne sont pas entièrement représentatifs car de nombreux Maliens ont deux téléphones ou deux cartes SIM. Environ 85% de la population est couverte par le 2G et 18% par la 3G +.

Le Téléphone

Le Rapport MiCT prévoit que : « *Au cours des cinq prochaines années entre 20 à 25% des Maliens utilisateurs de téléphones mobiles auront accès à Internet sur leurs téléphones. Sur la base de l'existence d'un marché total de 7-8 millions d'utilisateurs (à l'exclusion des doubles cartes SIM) cela signifie qu'il y aura entre 1,4 à 2 millions d'utilisateurs d'Internet mobile. Il y aura aussi probablement 200.000 et 300.000 utilisateurs de tablettes.*²³ ». Cela peut permettre des intéressantes combinaisons *téléphone-internet* en vue de campagnes d'information et éducation financière.

La Radio

Concernant la radio, les changements seront peut-être moins spectaculaires, c'est la prévision du rapport MIC, mais ce moyen d'information restera très important. Il faut aussi considérer la formidable capacité d'adaptation qui a permis à la radio de traverser le siècle²⁴. La radio, selon les experts, peut s'intégrer parfaitement dans les réseaux et les pratiques de communication existants. Par exemple, en milieu rural radio et Internet devraient être conçus comme des outils modulables pour permettre aux utilisateurs (les stations de radio et les auditeurs) de définir et de

23 L'ORTM et l'avenir de la télédiffusion numérique et de l'Internet au Mali, Berlin 2015

22 Ibid

23 Ibid

24 Bruce Girard, FAO, The one to watch, FAO, 2003

préciser les niveaux de sophistication et d'interactivité qui leur convient, en fonction de leur capacité d'accès²⁵.

Le réseau des radios rurales au Mali reste un outil important de toute campagne d'éducation et information financière du à l'accès à l'information dans les langues locales. De plus en plus de radios sont branchées sur Internet. *Radioruraledekayes.net*, par exemple, est disponible avec les nouvelles applications gratuites à télécharger sur le smartphone Android (Google) et sur les dernières générations d'iPhone et iPod Touch. Radio Rurale de Kayes est 100% mobile et offre ses programmes en 3G ou en Wifi.

Il y a des radios qui diffusent leurs programmes sur Internet, non pas pour toucher leurs auditoires locaux, qui n'ont généralement pas accès à Internet, mais pour maintenir des relations entre les communautés locales et ceux qui ont émigré.

L'Alliance des Radios Communautaires du Mali (ARCOM) et l'Union des radiodiffusions et télévisions libres du Mali (URTEL), regroupent plusieurs radios communautaires, associatives et paysannes réparties sur tout le territoire malien. Au niveau du contenu il y a des émissions dédiées à la diaspora, dans certain cas hebdomadaires mais elles se limitent à donner la voix aux familles des migrants, surtout quand il y a des problèmes majeures (rapatriements) et à discuter des conditions de vie dans les pays de résidence de la diaspora. Les émissions ne sont pas structurées au tour de différentes questions, juridiques, économiques, etc.

Radio France internationale (RFI) est particulièrement écoutée; ses journaux d'informations sont diffusés par plusieurs radios locales. La BBC et la Voix de l'Amérique sont également disponibles en français en partenariat avec des radios locales.

La difficulté des radios reste le rendement économique nécessaire pour pérenniser ces centres multimédias ainsi que les coûts des services de maintenance technique pour les radios elles-mêmes.

Agence Nationale de Communication pour le Développement –ANCD-

Depuis 1993, le Mali s'est doté d'une Politique Nationale de Communication pour Développement (PNCD). L'ANCD a été Créée le 20 septembre 2011 et a pour mission la mise en œuvre de la Politique Nationale de Communication pour le Développement (PNCD). L'ANCD est un Établissement Public à Caractère Administratif (EPA) du Centre de Services de Production Audiovisuelle (CESPA) créé en 1988 dont le statut d'Établissement Public à Caractère Industriel et Commercial (EPIC) n'avait pas permis la prospérité financière.

L'ANCD aurait donc le mandat institutionnel pour réaliser des campagnes d'éducation financières et de sensibilisation sur les questions migratoires. L'ANCD doit travailler avec et pour tous les départements ministériels et services rattachés, notamment ceux chargés de la lutte contre la pauvreté et de la promotion du développement: santé, agriculture, élevage, pêche, éducation,

²⁵ Ibid

commerce, économie, environnement. Elle a aussi le mandat de la production de supports d'information, de sensibilisation et de formation, de conseil en communication, en vue de promouvoir le développement et lutter contre la pauvreté. Concernant la production de supports, l'ANCD doit concevoir et réaliser des reportages, documentaires, magazines, interviews, portraits, films institutionnels, microprogrammes, spots et sketches de sensibilisation sur les thématiques de développement.

Enfin, l'Agence doit s'occuper de la formation des ruraux en réalisant des supports didactiques multimédia (Paquets pédagogiques / Ensemble Multimédia de Formation (EMF) constitués de film vidéo, d'affiches, de boîte à images, de cassette sonore, de cahier du participant en langue nationale, de guide du formateur.

3.5 Les Produits spécifiques pour les questions migratoires

Il est difficile que les radios rurales puissent à elles-mêmes développer des paquets d'information et pédagogiques autour des initiatives lancées par le Gouvernement et les autres institutions en matière de migration. Même l'ORTM, qui parmi ces points fort a des journalistes jeunes et motivés, qui comprennent les réseaux des médias sociaux, aura besoin de soutien. Les paquets pédagogiques doivent être bien ciblés et développés de façon professionnelle. Sur cette base, les produits possibles, mais non exclusifs, à élaborer en collaboration entre un *Centre de Ressources* et les opérateurs de l'audiovisuel (ORTM, radios publiques et privées) sont :

Radio

- Dans le cadre des productions radiophoniques, les radios de proximité peuvent diffuser les émissions pour mieux renforcer la visibilité sur les prix, les opportunités, les problèmes, informer et sensibiliser les populations et surtout à les faire participer à la recherche de solutions à certains de leurs problèmes évoqués au cours de l'émission.
- La création de bulletins d'information orale d'une durée de trois à cinq minutes. Il va s'agir d'informations sur la situation du marché des transferts et mises à la disposition des radios identifiées.
- Emissions événements sur les questions migratoires (voir exemple dans les paragraphes suivants)
- Réaliser des sketches

Télévision

Il s'agira de l'assistance sur les contenus pour la production et la diffusion d'émissions télévisuelles (bien que le public soit concentré en zone urbaine). En ajout de ces que ORTM déjà produit, les produits possibles (liste non-exclusive) seraient:

- La production de magazines de 10-15 minutes (ou plus)
- Production de vidéos participatives
- Produire et diffuser davantage de reportages régionaux dans les programmes de télévision et en ligne sur Internet.

3.6 Les exemples au niveau international de communication sur la migration d'intérêt pour le Mali

Il y a des bons exemples de communication de service entre pays d'origine et de résidence des diasporas qui peuvent être adaptés aux caractéristiques du Mali. L'encadré 1 fournit un de ces exemples connu comme *Callos y Guatitas: Radio and Migration in Ecuador*²⁶

Encadré 1

Callos y Guatitas: Radio and Migration in Ecuador

Le programme a été réalisé par quatre institutions radiophoniques et de recherche de l'Equateur, un pays qui a vu 10% de sa population émigrer dans les deux dernières années en raison de la crise économique, et trois institutions espagnoles.

Callos y Guatitas (le même plat à base tripe avec noms différents dans les deux pays) est un programme hebdomadaire radiodiffusé en simultané en Equateur et en Espagne et l'objectif est d'inspirer l'espoir dans des conditions de vie meilleures. Il n'est pas conçu pour convaincre les gens à émigrer ou à ne pas émigrer ou encore à rentrer en Equateur. Son but est de fournir les informations qui permettront aux migrants de prendre leurs décisions à propos de partir, rentrer, amener leur familles avec eux, investir en Equateur, quels sont les conditions actuelles des prix de transferts d'argent, les projets de développement communautaire. Il est diffusé dans plusieurs villes et villages équatoriennes dans des maisons communautaires, points internet, etc.

Le programme est divisé en plusieurs segments : « ***Donc, ça marche comme ça*** » fournit des informations sur la situation migratoire en Espagne, particulièrement à propos des changements politiques et administratifs ou des nouvelles ressources sociales. « ***Qu'est ce qui se passe à la maison ?*** » est un résumé des nouvelles de la semaine en Equateur. « ***La Cause de la Cause*** » offre des reportages sur des questions spécifiques liées à la migration. « ***L'on est en train de s'organiser ici*** » donne la parole aux associations de la diaspora en Espagne et en Equateur. « ***Vous n'avez qu'à demander*** » permet aux migrants et à leurs familles de poser des questions sur des sujets juridiques. « ***Halo, qui est à l'appareil ?*** » est une section qui permet aux émigrés en Espagne de parler directement avec leurs familles en Equateur. Les familles sont dans les studios des stations radios ce qui permet une communication fluide, dans laquelle les hôtes des radios prennent aussi part.

Du point de vue technique, l'Asociación Latinoamericana de Educación Radiofónica produit le programme et le transmet via le satellite (ALER) en collaboration tandis que les stations en Espagne utilisent le réseau d'information *Con Voz*

.....

²⁶ Luis Dávila and José Manuel López, FAO 2003

.....Encadré 1

Callos y Guatitas peut aussi être suivi sur internet dans les pages web de deux radio espagnoles : *Radio Valleka* et *Radio Enlace*.

Il est important de souligner que l'objectif déclaré du programme est de surmonter la désinformation qui circule souvent dans les deux côtes de l'océan, par exemple le lien entre émigration et criminalité. D'une part beaucoup d'équatoriens croient qu'il est facile de trouver de l'emploi en Espagne. Certains étaient convaincus qu'à l'aéroport de Madrid il y a des guichets où les contrats de travail sont signés. Cette désinformation est souvent promue par les *coyotes* et les criminels dont le revenu provient des grandes sommes d'argent payés par les migrants avant leur départ. D'autre part, la vie des équatoriens en Espagne n'est pas toujours une vallée de larmes, ni le racisme est une partie prédominante de la société espagnole.

Le programme veut, en concret, encourager :

- La communication entre les équatoriens en Espagne et en Equateur.
- Communiquer de façon réaliste la réalité de la vie en Espagne afin de réduire le sens de solitude,
- Fournir informations sur les processus migratoires, les questions légales, la documentation, les droits des immigrés, comment envoyer l'argent en Equateur
- Maintenir les émigrés en contact avec la vie dans leur pays d'origine, sports, culture, etc.
- Promouvoir le travail des associations de la diaspora en Espagne
- Disséminer l'information sur les opportunités économiques au large

On peut imaginer l'utilité d'un outil pareil, à utiliser en collaboration entre le Ministère des Maliens de l'Etranger, le Haut Conseil des Maliens de l'Etranger, les associations de la diaspora du Mali et les institutions de l'audiovisuel au Mali en France, en Espagne et dans d'autres pays.

En général, la question du manque d'informations réelles pour ces qui émigrent est douloureusement à l'ordre du jour dernièrement, l'actualité étant pleine de tragédies quotidiennes. Combien d'autres tragédies sont-elles inconnues? L'OIM estime qu'il y a 300 morts par mois dans la traversée du Nord de l'Afrique vers l'Europe. D'autres sources parlent de beaucoup plus. Les souffrances affrontées par les migrants avant même d'arriver aux soit disant « *navires* » ou ils risquent fortement de trouver la mort ne sont pas très connues dans les pays de départ. Questions comme la traite des êtres humains, l'immigration illégales, la criminalité, doivent être attaquées aussi sur le côté de l'information.

Dans les pays d'accueil la vérité dont on ne parle pas est que la migration n'est pas un phénomène passager et devra donc être gérée. Du point de vue politique, il est évident que ce concept est à présent très difficile à promouvoir parmi les opinions publiques et les décideurs à cause de la combinaison entre la masse de réfugiés en provenance du Prochain Orient et les flux de migrants économiques et non en provenance de l'Afrique. Ceci fait que dans les opinions publiques européennes, par exemple, on fasse une distinction entre réfugiés qu'il faut aider (au moins dans les discours officiels) et les migrants économiques qu'il *faut repousser* tout court.

Dans cette optique, il est difficile de faire passer le message d'une gestion coordonnée des flux migratoires entre pays d'origine et d'accueil (quota, permis temporaires, etc.) et pourtant c'est la façon plus réaliste des questions migratoires.

Ces questions ne sont pas dans le mandat de cette Assistance Technique mais il suffit de dire que, entretemps, une collaboration entre les pays d'origine et d'accueil en matière de communication

sur les questions migratoires aurait des impacts positifs aussi sur les dialogues et négociations sur la coopération économique, par exemple entre l'Union Européenne et les pays africains.

Le Fonds Fiduciaire établi à Malte en décembre dernier, le *Migration Compact* dont on parle en ce moment en Europe pour gérer la migration, ont des volets relatifs à ces questions (y inclus les aspects d'exploitation des migrants) et une atmosphère de collaboration pourrait bien servir à déclencher des ressources économiques importantes de la part de donateurs et des organismes internationaux.

En fin de comptes, le document de Politique Nationale de la Migration, Axe VI., propose le positionnement stratégique du Mali comme carrefour ouest-africain de dialogue et de concertation sur les migrations. Le Mali pourrait promouvoir le concept de *cogestion* de la migration quand le moment plus opportun sera venu. Les initiatives de communication ci-dessus indiquées, qui peuvent être intégrées avec d'autres volets (traitement des êtres humains, portabilité des bénéfices sociaux accrus dans les pays de résidence, permis pour migration temporaire etc.) peuvent donner de l'essor à la politique malienne.

3.7 Conclusions et Recommandations

Conclusions

A présent il y a des initiatives au Mali conduites par des organisations non-gouvernementales dans les secteurs de l'éducation financière, par exemple par *Planet Finance* en collaboration avec l'Union Postale Universelle et avec le financement de l'Union Européenne. Dans un souci de combler le vide en termes d'informations systématiques et fiables sur les questions migratoires le Ministère des Maliens de l'Extérieur a en cours de publication Le Guide des Maliens de l'Extérieur et, dans les autres médias, il y a quelques émissions radiophoniques et télévisuelles.

Cependant, il n'y a pas d'institutions, un *Centre de Ressources*, qui puisse mettre ensemble toutes les questions relatives à la migration (prix des transferts, questions juridiques, initiatives gouvernementales et privées, etc.) afin de produire des paquets d'information/formation. Le vide en terme d'informations systématiques et fiables sur les questions migratoires doit être comblé et les informations doivent être mises à la disposition de la radio, surtout, de la télévision et des autres médias.

Recommandations

1. *Etablir un Centre de Ressources qui fournisse les données de base pour le programme d'informations sur les questions migratoires ;*
2. *Identifier des paquets d'éducation /information financière et l'institution concernée dans l'audio-visuel;*
3. *Produire des programmes d'information neutres sur la migration du Mali vers les pays d'accueil (ni convaincre les gens à émigrer ni à ne pas émigrer, fournir les informations qui permettront de prendre les décisions à propos de partir, rentrer, amener leur familles*

avec eux, investir au Mali, conditions des prix de transferts d'argents, projets de développement communautaire, sources de soutien financiers et technique);

4. *Identifier des programmes d'information sur la migration de retour vers le Mali (accompagnement, etc.);*
5. *Promouvoir des programmes d'information/formation avant et après le départ (migrations saisonnières et non).*

Assistance Technique

Collaboration avec les partenaires techniques et financiers
BCEAO, OIM, UE à l'usage de MME, MEF, portant sur:

Paquets pédagogiques d'information financière, réalisation d'émissions radio par corridor d'émigration (France-Mali, Cote d'Ivoire –Mali ou bien au niveau international), aspects techniques et financiers

En collaboration avec: Centre de ressources, pour la coordination des informations de base de paquets à mettre à disposition de:

- ANCDE
- URTM
- Associations Radios Rurales
- HCME
- Associations diasporas

Chapitre 4 La mise en place d'un Fonds de Garantie sur les initiatives des migrants pour favoriser l'accès aux services bancaires et financiers

4.1 La question du crédit pour les migrants

Le document de Politique Nationale de la Migration, **Axe 3, 5.3**, indique comme but: Favoriser une meilleure réinsertion des migrants de retour et prévoit la création de mécanismes d'accompagnement financier, en particulier:

- Mise en place d'une ligne d'autofinancement/ou ouverture de comptes bancaires personnels pour des projets de réinsertion (retour) ;
- Création d'un Fonds de Garantie, d'appui ou de co-financement des projets de réinsertion.

La question des besoins en crédit additionnel pour les migrants désireux d'investir au Mali, soit dans l'hypothèse de retour soit comme investissement à distance, est actuellement débattue au Mali parmi les institutions concernées, en particulier le Ministère des Maliens de l'Extérieur et le Haut Conseil des Malien de l'Extérieur, les opérateurs financiers, les associations de la Diaspora.

La proposition du HCME

Par exemple, à l'intérieur du HCME il est souligné que les questions de l'investissement productif au Mali en général et en particulier l'investissement de la part des ressortissants maliens doivent être considérées dans un contexte caractérisé par:

- Le manque des garanties
- Les problèmes liés à la distance des investisseurs potentiels
- Le manque d'information sur les entreprises existantes au Mali auxquelles éventuellement des investisseurs de la diaspora voudraient s'associer
- La moralisation des procédures publiques

Les problèmes principaux, selon le HCME, se réfèrent à l'organisation des marchés publics aux quels les maliens à l'étranger pourraient éventuellement participer et aux marchés de la sous-traitance. En fait, au Mali les possibilités d'entreprendre sont fortement liées aux marchés publics. Dans ce domaine, un problème se pose quant aux procédures, les difficultés de l'exploitation, les questions de paiement, les problèmes bureaucratiques. A ce sujet, le HCME aurait l'ambition d'opérer comme conseil juridique, opérationnel, pour aider les migrants/investisseurs dans leur rapport avec la bureaucratie.

En ce moment, il n'y a pas des guichets uniques au Mali dédiés aux maliens de l'extérieur intéressés à investir dans le pays et dans les sections suivantes il sera discuté si une telle spécialisation est nécessaire ou bien il s'agit d'accompagner les investisseurs tout court.

Au sein de l'Agence pour la Promotion des Investissements -API-, par exemple, il y a une structure qui permet sans trop de problèmes de créer une entreprise, c'est-à-dire dans les 72 heures.

Cependant, en général, si un investisseur a besoin d'être accompagné dans l'investissement il doit recourir à un cabinet privé pour les questions juridiques, fiscales, de comptabilité, pour l'analyse des filières porteuses. Pour les maliens de l'extérieur cette manque d'accompagnement est encore plus fortement ressentie.

Les associations des migrants considèrent ceci comme le problème le plus sérieux auquel les migrants de retour, aussi bien ceux éventuellement intéressés à investir au Mali à distance, doivent faire face.

Une idée qui est discutée en ce moment à l'intérieur du HCME est celle de créer une structure spécialisée pour le suivi du migrant qui veut investir dans le pays. Elle serait une structure qui fournit des services payants. Pour ce faire, non seulement les couts devraient être moins chers que ceux des cabinets privés mais la valeur ajoutée d'une cellule au sein du HCME serait la proximité des problématiques des maliens de l'étranger car, souligne-t-on, le HCME peut joindre les diasporas maliennes dans 70 pays, et un suivi es dossier auprès de ministères et entités concernées. Cela impliquerait des investissements très important auprès de l'HCME.

Quant à la réduction du cout de transferts, le HCME aurait l'ambition de négocier avec les banques et les sociétés de transfert d'argent pour le compte des migrants, afin de voir les meilleurs produits et les informer. Liée étroitement a cela est la réflexion en cours concernant la constitution de deux fonds:

- Un Fonds de Garantie pour l'investissement de la diaspora
- Un Fond de Solidarité pour les maliens de retour

Ces deux fonds seraient alimentés par des commissions sur les transferts d'argent à négocier avec les sociétés de transferts d'argent et avec les banques. Dans ce contexte, les diasporas devraient voir d'un côté une réduction des couts des transferts et, de l'autre, accepter de soutenir une partie des couts pour l'alimentation de ces deux fonds car il est facile de prévoir qu'un prélèvement sur les transferts à imposer aux opérateurs financiers serait ensuite transféré sur les commissions chargées sur l'envoi/réception d'argent au Mali. Une réflexion sur la faisabilité de ces initiatives est en cours, suite à laquelle les organes directeurs du HCME décideront, en 2017, sur l'établissement ou non de ceux deux fonds, après négociation avec les banques, en vue de les placer, éventuellement chez le HCME même.

Une Banque des Maliens de l'Extérieur

La question discutée en ce moment à l'intérieur du HCME est liée à l'éventuelle création d'une *Banque des Maliens de l'Extérieur* pour laquelle le Ministère des Maliens de l'Extérieur a commissionné une étude de faisabilité à un cabinet d'étude sénégalais.

Les questions fondamentales et les défis qui devront être considérés à ce propos sont :

- L'actionnariat: migrants, investisseurs, banques (il faudrait voir quelle serait leur intérêt dans une nouvelle banque), l'Etat, et avec quelle pourcentage?
- L'environnement national (et international dans les pays de résidence des migrants) ou elle devrait intervenir. Ceci implique les quotas de marché qu'une telle banque devrait soustraire aux banques existantes.

A ce sujet, un premier ordre d'objections qui sont faites est qu'une telle banque devrait identifier et offrir des produits ex novo, sans connaître la situation dans les régions. Des investissements importants seraient nécessaires en termes de personnel, fonds de roulement, recherche de la clientèle, marketing.

Au Mali, pour créer une banque il faut un capital minimum de 10 milliards de FCFA et selon l'opinion critique sur la constitution d'une telle banque déjà quand le montant était de 3 milliards les difficultés étaient sérieuses pour vouloir y penser. Une Banque des Maliens de l'Extérieur, avant d'obtenir les capitaux nécessaires et la participation de l'Etat, pourrait nécessiter une année de procédure, encore une année pour obtenir l'accord de la BCEAO et qui sait combien de temps pour s'établir avec le personnel, les produits et avec les fonds de fonctionnement.

Selon l'opinion favorable à la banque il faut noter que le montant des transferts perçus par les ménages au cours des douze derniers mois est estimé à 66 milliards de FCFA²⁷, et donc demander un petit pourcentage de l'ordre de zéro virgule des transferts en échange d'un crédit dédié aux migrants serait réaliste.

Lignes de Crédit

L'alternative serait, selon une opinion, viser plutôt à l'établissement d'une ligne de crédit à être utilisée par plusieurs banques. Un Fonds d'Investissement serait mieux établi auprès de banques spécialisées selon les régions couvertes et le type de clientèle déjà existante parmi les migrants. Par exemple, les migrants en Côte d'Ivoire ont un profil différent des migrants en Espagne ou en France. Les banques mieux placées dans le corridor Mali – Côte d'Ivoire, par exemple, pourraient donc offrir des produits spécifiques et mieux fidéliser les migrants.

D'ailleurs, l'établissement d'une ou plusieurs lignes de financement est prévu dans Le document de Politique Nationale, au point 5.3, Axe 3, quand il fait mention de la mise en place d'une ligne d'autofinancement et/ou ouverture de comptes bancaires personnels pour des projets de réinsertion (retour du migrant).

Des telles lignes seraient établies auprès de banques déjà établies, préférablement avec des expériences en matière de fonds ou ligne des garanties. A ce sujet, il y a déjà des exemples : Ecobank; Bank of Africa; Banque Internationale pour le Mali; Banque Nationale de Développement Agricole et, très récemment, *Le Fonds de Garantie pour le Secteur privé du Mali (FGSP SA)*.

Le Fonds de garantie pour le secteur privé du Mali (FGSP SA)²⁸

Il y a un mécanisme mis en place depuis 2011, notamment le Fonds de Garantie pour le Secteur Privé du Mali (FGSP SA), qui a été initié par le Gouvernement en Octobre 2014 dans le cadre de la mise en place de mécanismes susceptibles d'améliorer les conditions de financement de

²⁷ INSTAT, Enquête Modulaire et Permanente auprès des Ménages (EMOP), 2015

²⁸ Une fiche plus détaillée est à l'Annexe 9

l'économie en général. Il a un capital social de 4. 882. 500 000 FCFA, qui viens d'être augmenté à 5.611.350.000 FCFA, reparti entre les actionnaires suivants: INPS, BMS-SA, PMU-Mali, ANPE, BNDA-SA, CNPM, BCS-SA, BSIC MALI-SA et BICIM.

Une Etude de l'UEMOA²⁹ de 2011, indiquait deux approches méthodologiques pratiquées par les organismes de garantie en Afrique de l'Ouest :

Méthodologie « bancaire » : *La banque instruit le dossier de son client et décide, le cas échéant, de faire appel à un mécanisme de garantie. L'organisme de garantie étudie le dossier de la banque (second regard) et prend sa décision de garantir ou pas l'opération.*

Méthodologie « client » : *L'organisme de garantie est en contact direct avec un promoteur. Il monte le dossier de celui-ci et prend la décision d'apporter sa garantie à l'opération. Il le transmet ensuite à la banque du client (ou un établissement au choix du client) pour financement. La banque fait son instruction et décide ou pas de financer le dossier. Le plus souvent, l'organisme de garantie fait également le suivi du crédit.*

Le FGSP, dans les dispositions pratiques mentionnées dans son document de présentation, indique que les demandes de garantie sont adressées au FGSP soit par les banques que par les promoteurs. Le FGSP couvre l'ensemble des activités productives des secteurs primaire, secondaire et tertiaire à l'exclusion des activités commerciales et il garantit jusqu'à 50% des crédits accordés par les banques.

Dans la réalité, le Fonds travaille seulement avec les banques, qui préparent et présentent les dossiers de garanties. Les promoteurs ne sont pas encore en nombre et professionnalisme réputé suffisant. L'USAid, cependant, a un programme par le biais duquel les promoteurs maliens sont mis en contact avec des investisseurs potentiels américains pour évaluer le potentiel de certains projets, il ne s'agit pas de programmes de formation.

Les entreprises éligibles et qui seront retenues, bénéficient de taux d'intérêt préférentiels (en dessous de 9%). Le fonds permettra aussi à des entreprises qui le souhaitent, de se voir octroyé un fonds de roulement pour la gestion quotidienne de leurs trésoreries. En ce qui concerne les financements éligibles, le critère retenu par le FGSP SA est de 10 millions de FCFA au minimum et 500 millions de FCFA au maximum.

Les produits offerts sont: Garantie de crédits bancaires, étude et montage de dossiers bancable, suivi /accompagnement des PME/PMI. En 2015, il a été octroyé 55 garanties pour un montant total de 1.667.250. 988 FCFA, surtout dans les domaines des transports et de l'agroalimentaire (essentiellement aviculture).

Le FGSP travaille surtout avec la Banque Malienne de Solidarité, BMS et la BNDA, qui sont parmi ses actionnaires. Selon le responsables du Fonds, les risques d'entreprise sont liés à

²⁹ Etude sur les Instruments de Garantie et le Marché des Garanties dans la Zone de l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA), Horus, OSEO, BCEA, Agence Française de Développement - 2011

l'environnement juridique et au manque de capacité des banques de bien évaluer les risques des projets et de les suivre après le niveau trop élevé des taux d'intérêt, le manque de fonds propres.

Le fonds ne fournit pas des manuels techniques et de suivi au bénéfice des banques lesquelles recevront la garantie (jusqu'à 50% du montant total et jusqu'à 850.000Cfa) et n'as pas le nombre nécessaire de ressource humaines pour faire le suivi des projets lui-même.

La Fonds n'a pas de migrants parmi les bénéficiaires ses garanties et il n'envisage pas des produits spéciaux pour la Diaspora. Néanmoins, des discussions sont en cours avec Incub'Mali pur fournir des garanties aux jeunes maliens de France qui veulent entreprendre au Mali. Ce programme, qui vient de débiter, mérite d'être suivi et accompagné dans les mois suivants.

La question est celle du profile du migrant. Un malien qui est parti par les bateaux dans la Méditerranée et travaille dans les plantations en Côte d'Ivoire, ou celui qui est employé dans la récolte des olives ou des tomates en Espagne et en Italie est difficilement un porteur de projet d'investissement au Mali. Ceux qui, après s'être établis suffisamment bien à l'extérieur, veulent rentrer pourraient être l'objet de conditions plus souples par les banques mais ils restent des clients à forte risque. Ils sont peut-être des potentiels petits investisseurs en milieu rural au Mali.

Il est utile de remarquer que la Loi n° 2014- 049 du 19 septembre 2014 a autorisé la participation de l'Etat au capital du Fonds de Garantie pour le Secteur Privé. Ainsi, l'Etat Malien a décidé de participer au capital du FGSP SA à un niveau (20%) permettant de laisser suffisamment de place aux structures ayant une compétence en matière de financement de l'économie dans le secteur et, au même temps, de peser sur les choix du Fonds. Cet exemple pourrait militer en faveur de l'alternative qui vise, au lieu de créer une banque des maliens de l'étranger y inclus un fonds de garantie, plutôt à utiliser des lignes de crédit dédiées aux migrants dans des fonds à établir auprès des établissements bancaires existants.

4.2 Questions à considérer dans les décisions sur les mécanismes de garantie et de crédit pour la diaspora malienne

Les paragraphes précédents se sont limités à récolter les opinions courantes en matière d'outils financiers dédiés à la diaspora et est donc à attendre les conclusions de l'Etude de Faisabilité, prévu pour la fin de 2016, se référant à une *Banque des Maliens de l'Extérieur* et aux produit à offrir aux diaspora.

De la part de cette Assistance Technique de l'OIM il semble utile de faire une petite liste d'erreurs à éviter dans l'établissement éventuel d'une Banque/Fonds de Garantie des Maliens de l'Extérieur, qui découle des mauvaises performances financières de nombreuses Fonds de garantie dans l'UEMOA, par exemple de lignes de garantie en milieu rural.

Selon l'Etude sur les Instruments de Garantie et le Marché des Garanties dans l'UEMOA de 2011³⁰, à la question de ce que sont les principaux risques dans l'activité de financement des investissements des PME, les banquiers répondent le plus souvent que ceux dans

³⁰ Etude sur les Instruments de Garantie et le Marché des Garanties dans la Zone de l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA), Horus, OSEO, BCEA, Agence Française de Développement - 2011

l'environnement juridique et légal sont majeurs (pour 47% des banques), suivi de la faible transparence des entreprises (37%), du risque pays (26%) et de la difficulté à mobiliser des garanties suffisantes (26%).

Dans leur grande majorité (92%), les banques recourent à des garanties en supplément des garanties matérielles qu'elles exigent de leurs clients; les cas où les garanties bancaires peuvent pallier à l'absence de garanties matérielles sont beaucoup plus rares (8%). Dans le cas précité du FGSP du Mali, ce taux est à zéro.

Capacités des banques

Toujours selon le rapport susmentionné, dans leur grande majorité, les banques ne sont pas capables de déterminer des secteurs ou des sous-secteurs spécifiques de l'économie pour le financement desquels des garanties sont particulièrement indiquées.

Cela est probablement dû au fait que très peu de banques ont une approche sectorielle du marché et que presque toutes considèrent que le facteur majeur de risque est la durée des engagements et l'environnement des affaires et non pas des risques spécifiques à un secteur.³¹ Le manque d'accompagnement par les organismes de garantie, le manque de manuels techniques sur l'utilisation des garanties et le suivi des financements après leur octroi est aussi une cause de beaucoup de sinistres dans le secteur des garanties.

La question des garanties pour les migrants est encore plus pressante que pour tout entrepreneur au Mali, du fait qu'ils devraient investir à distance ou après être rentré de l'extérieur. Cependant, une spécificité de garanties, voir conditions plus « flexibles » pour les migrants risque de se transformer en une pérennité d'aide à fond perdu si les erreurs du passé sont répétées. En effet, une Banque de Maliens de l'Extérieur à forte participation étatique pourrait engendrer une mentalité "d'argent froid"³² au sein des groupes cibles, dans ce cas les migrants, qui considèrent alors que les prêts productifs, surtout en milieu rural même au-delà des limites des projets, constituent une certaine forme d'assistance aux pauvres, une aide à fond perdu. Donc, soit dans les cas d'une Banque de Maliens de l'Extérieur que si la voie des lignes de crédit/garantie pour les migrants est choisie, il faudra que les banques partenaires partagent la responsabilité de la qualité du portefeuille adossé aux lignes de crédit, afin d'éviter les risques d'impayés exorbitants.

Présence des organismes régionaux de garantie dans les mécanismes de à établir au Mali

Finalement, avec l'objectif d'améliorer les compétences professionnelles et la connaissance de l'environnement, il est aussi souhaitable que les organismes de garantie régionaux et internationaux soient impliqués dans la mise en place d'un fonds de garantie pour la diaspora.

L'expérience de l'Assurance pour le Risque de financement de l'Investissement privé en Zone d'intervention de l'AFD (ARIZ), c'est-à-dire une offre de garantie proposée par le réseau d'agences locales de l'Agence Française de Développement, sera aussi utile dans la définition de mécanismes de garantie pour la diaspora. Il n'est dans le mandat de cette Assistance Technique l'évaluation des mécanismes de garantie ci-dessus mentionnés mais il suffit de dire qu'avec ARIZ

³¹ Etude sur les Instruments de Garantie et le Marché des Garanties dans la Zone de l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA), Horus, OSEO, BCEA, Agence Française de Développement - 2011

³² Lazare Hoton, FAO 2013

les banques peuvent accéder au bénéfice de ce système de garantie après une décision d'agrément donnée par l'AFD sur la base d'une étude du profil de l'organisme financier. Les garanties peuvent être individuelles ou s'inscrire dans le cadre d'accords de portefeuille dont la formulation technique, les règles de fonctionnement et les conditions d'obtention ont été rendues plus attractives avec le temps. Le secteur des transports est prédominant dans le portefeuille de risques existant, suivi par le Négoce et Commerce, le Tourisme et l'Immobilier, l'industrie et l'agro-industrie.

Il faudra aussi capitaliser sur l'expérience des mécanismes de garantie au Mali comme, par exemple, le Fonds de Garantie Hypothécaire du Mali-FGHM SA-, qui travaille en liaison avec la Banque de l'Habitat du Mali et la Bank of Africa –BOA- Mali, et les accords entre le Gouvernement du Mali et la Société Financière et la Banque Mondiale, qui ont conduit, dans les années précédentes, à des accords pour de lignes de crédit en faveur de la BOA-Mali.

Financements sécurisés ou approche sectoriels pour la diaspora

La Banque Internationale du Mali-BIM-, au cours de l'entretien avec l'OIM avait cité l'exemple de quelque boulangerie come activité entreprise par certains migrants de retour. L'impression était que les migrants ne jouent pas encore un rôle important parmi clients de la banque.

Dans les pays de la CEDEAO, et donc au Mali aussi, Il reste la question des approches sectoriels par les banques, l'accompagnement des banques mêmes par les organismes qui fournissent les garantie. En ce qui concerne le financement des PME des maliens de retour ou à distance, pour être attractives et efficaces des stratégies sectorielles seraient probablement plus opportunes. C'est-à-dire, la banque travaille avec des PME qui opèrent au sein de filières ou de grappes d'entreprises qui opèrent autour de plus grandes entreprises, clientes de la banque.

Les financements pourraient concerner des prêts à court terme mais aussi des financements d'investissements (par exemple des boulangeries auxquelles les fours seront fournis par une grande entreprise qui leur livre la farine et qui récupérera les montants dus sur les paiements reçus de ses entreprises clientes).

Afin d'augmenter les capacités des banques à prendre des risques sur les entreprises, la recommandation de l'étude de l'UEMOA précité³³, est d'intégrer l'intervention des mécanismes de garantie avec des programmes d'assistance technique aux banques, dans le but d'augmenter leurs capacités à gérer le risque sur la clientèle PME, à définir des offres commerciales attractives et adaptées.

Financement de l'agriculture au Mali et offre de garanties

Un problème bien connu au Mali est que les agriculteurs obtiennent difficilement des prêts auprès des banques qui jugent le financement de l'agriculture trop risqué à cause des contraintes des cycles agricoles, des conditions météorologiques imprévisibles, de la petite échelle de production et des compétences techniques limitées des agriculteurs et éleveurs.

³³ Etude sur les Instruments de Garantie et le Marché des Garanties dans la Zone de l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA), Horus, OSEO, BCEA, Agence Française de Développement - 2011

Les banques commerciales ne proposent pas de produits financiers adaptés aux besoins des agriculteurs, ce qui freine la production agricole. Par exemple, le crédit à long terme dont ont souvent besoin les nouveaux producteurs de mangues, de papayes, de bananes ou de noix de cajou. De plus, les financements sont généralement accordés à la fin de la saison agricole lorsque les producteurs en ont le moins besoin.

Fonds national d'appui à l'agriculture (FNAA)

Le manque d'articulation entre politique migratoire et agricole, qui avait été souligné dans le Chapitre 2 de ce rapport, concernant les données sur les questions migratoires, se réfère aussi au FNAA. Le Fonds créé par la loi n°10-31 du 12 juillet 2010 dans le cadre de l'opérationnalisation de la Loi d'orientation agricole (LOA), finance les activités agricoles. Il garantit aussi les emprunts contractés par les exploitants agricoles, la production des semences et les activités tendant à prévenir et minimiser l'impact des calamités sur le développement agricole et la vie des populations. Il garantit partiellement ou en totalité les emprunts contractés par les exploitations agricoles, finance le stock national de semences sélectionnées utilisables en période de calamité et soutient la production de semences sélectionnées à tous les stades de production.

Le FNAA comprend trois guichets, à savoir ceux consacrés au développement agricole, risques et calamités agricoles et fonds de garantie. Le ministre en charge des Finances assure la gestion financière et comptable du Fonds et ordonnance le transfert des ressources vers les bénéficiaires finaux. Cependant, le FNAA ne prévoit pas une approche particulière pour les migrants.

Transferts d'argent et Warrantage

Au Mali, les systèmes de production ruraux ont historiquement souffert d'un taux de bancarisation très faible, une insuffisance des ressources et des moyens de refinancement et surtout un niveau de financement dérisoire en faveur des productions céréalières et une incertitude par rapport à l'obtention du financement des intrants et une absence de magasins adaptés et de moyens de conservation des produits.

Une autre zone d'articulation possible entre transferts d'argent et activités économiques en milieu rural est le warrantage, c'est-à-dire un système de crédit rural qui consiste, pour une organisation paysanne et/ou ses membres, à obtenir un prêt en mettant en garantie un produit agricole stockable (mil, sorgho, riz, maïs, sésame, gombo, arachide etc.) et susceptible d'augmenter de valeur. Le warrantage consiste, pour les institutions de financement, à prêter des sommes à des organisations paysannes et/ou à des adhérents d'une caisse d'épargne et de crédit après avoir obtenu en contrepartie, sous forme de garantie, un produit agricole déposé dans un magasin adapté.³⁴

Ce système permet aux producteurs d'emprunter des fonds sans avoir à se débarrasser de leurs productions au moment où les prix sont bas, de mener d'autres activités génératrices de revenus mais aussi de pouvoir profiter des hausses des prix au moment de la période de soudure et/ou de disposer de leur production pour leur propre consommation après remboursement des ressources de l'emprunt préalablement contractés.

³⁴ FAO, voire Annexe 10

Le système de crédit warranté permet le renforcement des capacités organisationnelles, le développement du crédit rural et de la microentreprise et d'assurer la sécurité alimentaire au niveau des communautés rurales.

Peu d'institutions pratiquent le crédit warranté de manière formelle et pour des montants significatifs. Cependant, plusieurs institutions comme Niesigiso, Kondo djigima, Kafo Djiguine, CVECA, Faso Djigui ont expérimenté ce type de crédit. Kafo l'a fait avec l'appui de la BNDA.

Une piste à suivre est celle de mettre en liaison, avec des mesures incitatives, les transferts d'argent avec le warrantage (avec les SFDs) la ou les organisations paysannes sont bien structurées, par exemple en zone cotonnière. En Moldavie, par exemple, les migrants ont créés des coopératives de crédit agricole.

Le développement du warrantage peut soutenir la productivité céréalière au Mali. Canaliser les transferts d'argent de la diaspora vers le système aura un impact certain par rapport à la facilitation de l'accès au financement, l'amélioration du niveau de revenus des producteurs,

Un encouragement des investissements en milieu rural dans la transformation des produits et leur conservation, notamment pour la construction de chambres froides pour la filière pomme de terre et mangue et des magasins aérés et adaptés avec des étagères pour la pomme de terre et les échalotes.

4.3 Conclusions et Recommandations

Conclusions

Les questions de l'investissement productif au Mali en général et en particulier l'investissement de la part des ressortissants maliens doivent être considérées dans un contexte caractérisé par :

1. *Le manque des garanties, les problèmes liés à la distance des investisseurs potentiels, le manque d'information sur les opportunités et secteurs d'investissement;*
2. *Difficultés d'accès des migrants au financement/méfiance des banques aux migrants, considérés comme un public risqué;*
3. *Insuffisance des mécanismes de garantie pour accompagner les initiatives des migrants, par exemple par le FGSP;*
4. *Insuffisance des mécanismes d'accompagnement appropriés ;*
5. *Diversité des acteurs d'accompagnement de la diaspora ;*
6. *Mauvaises expériences de gestion des fonds de crédit à cause des insuffisances dans les procédures d'octroi et des difficultés de remboursement, manque d'approches sectoriels dans l'analyse des dossiers;*
7. *L'éventuelle création d'une Banque des Maliens de l'Extérieur devrait identifier et offrir des produits ex novo, sans connaître la situation dans les régions. Des investissements importants seraient nécessaires en termes de personnel, fonds de roulement, recherche de la clientèle, marketing. Plusieurs années seraient nécessaires à la Banque avant d'être vraiment opérationnelle.*

8. *Une spécificité de garanties pour les migrants risque de se transformer en une pérennité d'aide à fond perdu car une Banque de Maliens de l'Extérieur à forte participation étatique pourrait engendrer une mentalité "d'argent froid" au sein des groupes cibles ;*
9. *Le manque d'accompagnement par les organismes de garantie, le manque de manuels technique sur l'utilisation des garanties et le suivi des financements après leur octroi est aussi une cause de beaucoup de sinistres dans le secteur des garanties.*
10. *Il y a un manque d'articulation entre mécanismes de garantie et d'investissement en milieu rural, par exemple le FNAA, et mesures visant les migrants.*

Recommandations

1. *Tirer les enseignements des mauvaises expériences du passé et capitaliser les bonnes pratiques et mettre en place des mécanismes de garantie appropriés, des lignes de crédits adaptés ;*
2. *L'alternative est entre la création d'une Banque des Maliens de l'Extérieur et l'établissement de lignes de crédit à vocation régionale (à savoir auprès des banques mieux implantées dans chaque région);*
3. *Ne pas concentrer les dispositifs seulement sur les migrants de retour;*
4. *En ce qui concerne le financement des PME des maliens de retour ou à distance, des stratégies sectorielles seraient probablement plus opportunes. C'est-à-dire, la banque doit travailler avec des PME qui opèrent au sein de filières ou de grappes d'entreprises qui opèrent autour de plus grandes entreprises, clientes de la banque;*
5. *Entreprendre des programmes accélérés de capacitation des en suivi des projets et analyse sectorielle des filières;*
6. *API Mali dispose d'un portail d'opportunités d'investissement et d'études sectorielles sur les filières porteuses: opportunités agricoles, minières qu'il faudra mettre à jour;*
7. *Mettre en liaison, avec des mesures incitatives, les transferts d'argent avec le warrantage par exemple en zone cotonnière mais aussi dans la transformation des produits et leur conservation, notamment pour la construction de chambres froides pour la filière pomme de terre et mangue et des magasins aérés et adaptés avec des étagères pour la pomme de terre et les échalotes.*
8. *La présence des mécanismes de garantie régionaux dans l'éventuel Fonds de Garantie (si la décision est de l'établir) serait souhaitable*
9. *Des règles et de structures de contrôle indépendantes seront nécessaires*

Assistance Technique

Collaboration avec les partenaires techniques et financiers

FIDA, OIM, portant sur :

Programmes de formation accélérée en analyse de filière du type Rural Invest

Au bénéfice de:

- Banques
- Fonds de Garantie
- Centre de Ressources
- Minagri
- Micro-crédit

Chapitre 5. La mise en place d'un mécanisme de suivi et de sécurisation des investissements à travers l'accompagnement des migrants et de leurs familles sur les deux espaces (formation, orientation, suivi) intégrant les intermédiaires financiers au départ

Le rapport CIGEM et le Document de Politique Nationale de Migration avaient élaboré à fond cette thématique. Il sera donc utile de rappeler les conclusions et les recommandations fournies car elles sont encore très actuelles pour pouvoir juger les mécanismes mis en place depuis 2011.

5.1 Recommandations du Rapport CIGEM³⁵

Il existe peu ou pas d'informations empiriques sur les pratiques des migrants en matière de création ou de développement d'entreprise ce qui contraste fortement avec le discours d'accompagnement des migrants à la création d'activités économiques;

Au Mali, en 2010, à peine 2000 entreprises seraient formelles dont 80% sous la forme de petites entreprises de moins de 50 salariés concentrées dans le secteur agro-alimentaire. La seule étude focalisée sur ce sujet, réalisée en 2000 était fondée sur une enquête auprès d'une vingtaine de migrants investisseurs ayant investi dans 30 activités économiques sur une période de 10 ans.

Au sujet des organismes d'accompagnement à l'investissement individuel, comme déjà indiqué dans le chapitre précédent, le rapport CIGEM indiquait que:

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

Quand ils existent, les différents niveaux de filtres ne constituent pas en soit des étapes d'apprentissage pour l'entrepreneur ni de vrais processus d'analyse des risques et des besoins de financement ;

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

³⁵ CIGEM, op cit, page 75-95

La bancarisation des projets en cours déjà viables de certains migrants. Les appuis en ce sens seraient ainsi beaucoup plus efficaces mais il ne semble pas que ce soit la priorité des dispositifs d'appui qui se focalisent sur l'accompagnement à la création.

Les enjeux identifiés par le rapport étaient, donc :

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

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

Il est utile de rappeler aussi les conclusions du rapport du CIGEM portant sur les incitations en faveur de l'investissement individuel :

Au niveau institutionnel malien, produire des notes sur les filières porteuses à destination des investisseurs étrangers et nationaux,

Promouvoir le dispositif de guichet unique de création d'entreprises avec un accent particulier porté aux migrants».

Prévoir des mesures fiscales, exonération des droits de douane d'importation de matériels pendant 3 ans, exonération d'IS, sur les bénéficiaires commerciaux, patentes pendant 5 ans

5.2 Les Indications du Document de Politique Nationale de Migration

Les recommandations du rapport CIGEM de 2010 et du Global Forum on Migration and Développement de Genève de 2013 ont été retenues dans le document de Politique Nationale de Migration, adopté en septembre 2014, au point 4.3, Favoriser une meilleure réinsertion des migrants de retour, ou il est prévue de :

Objectifs spécifiques

Mettre en place un dispositif d'information et d'accompagnement à la réinsertion

Favoriser un meilleur accès des migrants de retour aux mécanismes de financement et de garantie bancaire

Apporter un appui-conseil des migrants maliens de retour à la mise en œuvre des projets d'entrepreneuriat et/ou d'investissements

Au point, 5.3 Axe 3 : Favoriser une meilleure réinsertion des migrants de retour il est questions d'un Service d'accompagnement pour :

Appui au montage d'un projet de réinsertion au retour avant le départ

Accompagnement technique au retour

appui aux démarches administratives de création d'entreprise, aux formations techniques spécialisées, à l'installation du migrant et au démarrage de son projet

Concernant le Rôle des acteurs, prévu par la Politique Nationale de Migration, le Ministère des Maliens de l'Extérieur, Partenaires techniques et financiers, l'Axe 5.4.2, prévoit: Valoriser la contribution de la diaspora dans la mise en œuvre des projets de développement rural, Appuyer le processus d'élaboration des plans de développement :

Information sur les opportunités de financement et d'incitation des migrants et de leurs familles à investir dans les secteurs productifs

Elaboration d'un plan de formation des autorités des élus locaux et des ONG sur les techniques et approches favorisant l'intégration de la migration dans les plans et les projets de développement local.

5.3 Situation en 2016 et évolution des mécanismes mis en place depuis 2011. Les structures d'accompagnement existantes

L'Agence pour la Promotion des Investissements au Mali –API Mali-

Une fiche descriptive de l'API est à l'Annexe 11.

Créée en 2005, API-MALI est un Établissement Public à caractère Administratif (EPA), et elle est placée sous la tutelle du Ministère de l'Industrie, des Investissements et du Commerce. L'API-MALI, à travers son Guichet Unique, offre un point d'entrée pour les procédures de création d'entreprises, d'assistance aux investisseurs et de délivrance d'agrément au code des investissements du Mali. Parmi ses objectifs l'API Mali indique :

Conseiller sur les opportunités d'investissements

Faciliter les démarches et procédures administratives

Accueillir et accompagner les investisseurs

Les services offerts devraient inclure: informations clés, personnalisées par secteur d'activités, sur les réglementations applicables à chaque filière et identifier également les avantages relatifs à chaque investissement. Des rencontres avec les services de l'Etat, des visites des sites d'investissement, manifestations de promotion des investissements.

L'analyse de la documentation (voir l'Annexe 11) montre qu'un ce qui concerne les actes administratifs et réglementaires, les informations sont mises au jour, par exemple début 2016. Par contre, au regard des filières porteuses d'investissement, les analyses datent d'entre 2001 et 2006, avec quelques exceptions. Par exemple le document le plus récent, du 2011, concerne « les Opportunités d'investissement dans la filière des fruits et légumes». Ce document fournit de l'information succincte sur la demande au niveau national, les prix, la superficie agricole, irrigation. Il n'y a pas une véritable analyse de filière, par région/sous-régions.

Une première conclusion est qu'il est évident que l'analyse des filières porteuses d'investissement privé au Mali nécessite une attention plus régulière. A ce sujet, il faut noter que par statut les services d'accompagnement et conseil des investisseurs fournis par l'APIM ne sont pas payants. L'API Mali est en train de réfléchir sur la possibilité de fournir des services payants, à l'instar des cabinets privés auxquels ont normalement recours les investisseurs, lesquels, par contre, utilisent l'API essentiellement pour les aspects réglementaires et administratifs.

Contrairement à ce qui est préconisé dans le Document de Politique de Migration et dans les recommandations précédentes, l'API ne fournit pas, à ce jour, de services dédiés à la promotion en particulier des investissements de la diaspora, bien qu'une réflexion soit en cours auprès de l'Agence dans ce domaine aussi. Il n'y a pas de document de stratégie à ce sujet.

Une approche plus dynamique est favorisée en ce moment pour la promotion dans certains pays étrangers des investissements au Mali. Par exemple, le Salon de l'entrepreneuriat Malien en France, le 3-5 Mars 2016, qui avait le d'informer, conseiller, accompagner les maliens de France dans leur projet de création d'entreprises en France et au Mali, et d'assister et soutenir les migrants dans leurs projets de retour au Mali par réinsertion économique.

La réalité, selon toutes les parties prenantes qui ont été interviewés durant l'Assistance Technique de l'OIM y inclus évidemment les associations de la diaspora, est que l'API pour le moment ne peut pas aller au-delà des aspects formels de la création d'une entreprise. Depuis sa création, l'API Mali a souffert du manque de ressources humaines appropriées, de personnel ayant la capacité requise et du manque de programme d'activités. A cela se sont ajoutés de retards relatifs à la sécurisation des salaires, le reversement des retenues sociales et fiscales (INPS-ITS) sur le salaire, le paiement des primes des fonctionnaires et l'amélioration des conditions de travail.

Le nombre de 42 employés, 10 fonctionnaires et 32 contractuels, donnés de 2014, n'a jamais été considéré suffisant pour son mandat, surtout dans les régions. Dans le plan de restructuration de l'Agence, suite à un audit commandité par le Directeur General il est prévu d'adopter une nouvelle structure organisationnelle et de remanier le personnel à travers des départs, des repositionnements et des recrutements pour obtenir des ressources humaines adéquates et surtout de qualité. Un fort débat est en cours au Mali, dans les milieux concernés, sur toutes ces questions. Dans ces conditions, il est clair qu'un accompagnement effectif des migrants dépendra de l'évolution de la réorganisation de l'API.

En conclusion, au Mali il ne semble pas encore qu'il y ait une vraie concertation entre l'API le HCME dans le domaine de l'accompagnement des maliens de l'étranger intéressés à investir dans leur pays. La recommandation des différents documents de stratégie sur les questions migratoires à propos de la création au sein d'API Mali d'une cellule chargée de suivre les projets d'investissement des maliens de l'extérieur auprès des banques et établissements financiers jusqu'à la conclusion des accords et engagements, n'a pas encore été suivie. Sans une vraie articulation entre les activités du HCME et l'API l'accompagnement tant des migrants de retour que des investisseurs à distance restera lettre morte.

La Banque Internationale du Mali BIM

Dans le domaine de l'accompagnement des maliens de l'étranger intéressés à investir dans le pays d'origine, un développement à noter est la Convention signée le 15 Septembre 2015 entre le Ministère des Maliens de l'Extérieur et la Banque Internationale du Mali –BIM- qui porte sur trois volets principaux, notamment :

- Les couts des transferts
- L'immobilier APIM
- Le financement des projets finalisés au retour des émigrés

Concernant la question des transferts de fonds, ladite convention dispose pour avantages pour la diaspora, le coût drastiquement réduit des transferts de fonds venant de l'étranger, qui permet de transférer jusqu'à 1000 Euros à 1,5 Euros (1000 FCFA). La Convention offre aussi des facilités pour le rapatriement des corps, l'accueil des refoulés et l'assistance des Maliens à l'arrivée.

La BIM a déployé des missions en Côte d'Ivoire (ou vivent près de deux millions de maliens), en France (un million), Angola, USA, dans les but d'étendre leur clientèle et pousser la bancarisation en vue de la réduction de couts des transferts de compte à compte. En tant que filiale de ATTI JARA, groupe bancaire marocain, La BIM est intégrée dans les réseaux des transferts bancaires. Dans le cadre de la Convention, la BIM soutient le avec le Ministère des Maliens de l'Extérieur dans les campagnes de la sensibilisation. En général, des activités sont en cours quant à l'immobilier mais avec référence à l'investissement productif de la diaspora au niveau des villages, il a été souligné qu'il s'agit de projets finalisé au retour des migrants. Dans ce cadre des châteaux d'eau, forages (pour fournir des services payants) des activités sont en cours aussi. Quelque dossier concernant d'autres activités, par exemple boulangeries, sont aussi en train d'être analysé.

L'impression est que les activités de soutien aux projets liés au retour de migrants sont limitées.

La Banque Atlantique

La banque offre un Espace Diaspora est aussi offert par la banque qui comprends:

Compte Diaspora: un compte d'épargne pour permettre de constituer une épargne (dans le pays d'origine) pour la réalisation de projets dans toutes les agences du réseau CHAABI BANK en France (pour les ressortissants de tous les pays de présence) et en Italie (uniquement les Sénégalais pour l'instant) pour les opérations.

Transactions financières. Pour faciliter les transactions financières, il est possible de se rendre dans toutes les agences du réseau CHAABI BANK en France et en Italie pour les opérations.

Pack SAMA REEW, disponible uniquement à la Banque Atlantique Sénégal, offre un groupe constitué de compte, banque à distance, et de cartes bancaires dont la carte Atlantique Cash pour la réception des transferts d'argent par les proches.

Centre d'Incubation d'Entreprises Agro-alimentaires au Mali

Lancé le 22 février 2016, au siège de l'Institut d'Economie Rurale (IER), zone de production à Sotuba, l'incubateur a pour objectifs de promouvoir l'entrepreneuriat dans les zones rurales en se basant sur les opportunités qu'offre l'agrobusiness comme la commercialisation des semences, la transformation des produits agricoles et les technologies etc. Il est à rappeler que ce Centre a été initié avec l'accompagnement de l'Agence nationale pour la Promotion de l'Emploi des Jeunes (APEJ). Avec l'appui de l'Agence danoise d'Aide au développement.

L'IER comporte dans son organisation territoriale, six centres régionaux de recherches agronomiques dont celui de Sotuba. Ces recherches sont menées à travers 17 programmes et 5 laboratoires centraux et une unité de ressources génétiques. Le Laboratoire de technologie alimentaire, qui a abrité la cérémonie, est chargé de faire des recherches sur la transformation et la valorisation des produits agricoles. Il comprend trois unités que sont l'unité céréales légumineuses alimentaires, l'unité fruits et légumes et produits d'origine animale.

Le Laboratoire a développé plusieurs technologies de transformation des produits agro-sylvo pastoraux : jus, sirop, produits transformés à base de riz, de sorgho ou de maïs. L'Agence danoise d'Aide au développement appuie des chaînes de valeurs comme le maïs, la volaille, le bétail, la viande, les fruits et légumes, etc.

L'Office français de l'immigration et de l'intégration (Ofii)

Concernant l'aide au retour, l'Office français de l'immigration et de l'intégration (Ofii) a un programme d'aide au retour volontaire des immigrés. Ce service, placé sous la tutelle du Ministère Français de l'Intérieur, vient d'adopter un dispositif « globalisé », pouvant inclure à la fois des aides au retour et des aides à la réinsertion pour une meilleure visibilité de ces aides, tant vis-à-vis des publics cibles que des acteurs institutionnels et associatifs, dans un but de réinstallation durable dans le pays de retour. Les candidats pour ce programme doivent être avant tout des porteurs d'un projet au Mali, sur la base de leur expérience de travail avant la migration au Mali et l'activité en cours dans le pays de résidence. Des appels à projets sont faits, suivi par un accompagnement technique et financiers du migrant jusqu'à hauteur de 7.000 euro, qui sont versés sur la base d'états d'avancement des activités.

Comme dans le cas de tous les programmes de ce type, par exemple le programme pour le « Retour de Talents » de l'OIM, ou bien d'autres programmes similaires dans le monde, il y a des pros et cons concernant la durabilité, la soutenabilité et l'efficacité aux migrants de retour. Des bilans sur les programmes de retour soutenus par plusieurs pays où résident les migrants seront utiles afin d'identifier les ajustements nécessaires.

Le Dispositif pilote France Mali (INCUB'MALI)

Il s'agit d'un dispositif d'accompagnement entre la France et le Mali dédié à la diaspora, un incubateur pour les entrepreneurs de la diaspora malienne ayant des domaines d'activités variés. Incub'Mali apporte un appui en termes d'hébergement, de conseil, de mise en relation durant une période de 8 à 12 mois, et constitue ensuite un service ouvert pour le promoteur.

Incub'Mali est un incubateur entre la France et le Mali ayant pour cible les jeunes de la Diaspora qui sont nés en France ou les jeunes qui viennent d'y arriver, par exemple comme étudiants. Ce dispositif d'accompagnement prévoit d'accompagner 70 porteurs de projet en 3 ans avec une période d'incubation de 8 à 12 mois. Il n'y a pas de domaines spécifiques d'intervention et tous types de projets sont reçus.

Il y a une phase de pré-incubation en France. La publicité du programme est faite à travers l'association de partenariat Esprit d'Ebène qui a établi une plateforme on line dans laquelle les candidats s'inscrivent pour fournir les données qui permettront de faire un profile pour chacun d'entre eux. Une sélection est faite à travers un Comité de Pilotage (10 institutions publiques/privées Franco-maliennes) et enfin un accueil à Bamako avec une offre d'accompagnement. Cette offre comprend 3 volets : l'accès à un espace de co-working, l'appui d'un coach personnel, la présence d'experts transversaux (juridique, administratif, ressources humaines) et une mise en réseau bancaire.

A présent, il y a 60 candidats qui ont été retenus. Les candidats ne reçoivent pas de financement de la part d'Incub'Mali mais ils sont mis en contact avec des programmes qui peuvent (sous conditions) les financer, ou avec des banques ou fonds d'investissement. Par exemple :

- Le Fond de garantie du secteur privée
- Banques : BMS, BIM, CORIS
- PROCEJ (projet de la banque mondiale)

Il y a un accompagnement technique en France pour la formulation du dossier avant la sélection et Il y a durant la vie du projet (8 à 12 mois d'incubation) une aide de la part d'un business développer et d'une tutorship personnelle. En ce moment Incub'Mali est en phase de mise en place des services et il est prévue d'accueillir la première promotion courant Septembre 2016.

Corridor Mali-France

Le Mali et la France ont renforcé leur coopération en matière de mobilité, migration et développement à travers « Le Programme d'appui à l'administration et aux collectivités territoriales maliennes » qui a démarré en janvier 2015

La logique d'intervention s'articule autour de deux dimensions :

- 1ère dimension : "appui à l'administration et aux collectivités territoriales maliennes en matière de mobilité, migration et développement ;
- 2ème dimension : "développement local et investissement productif

La première dimension “appui à l’administration et aux collectivités territoriales maliennes en matière de mobilité, migration et développement, est financée à travers une subvention de la France de 800 000 euros pour une durée de 36 mois.

Concernant la 2ème dimension, l’Appui à l’investissement productif s’articule autour de :

L’appui aux collectivités, associations maliennes de la diaspora

L’appui à l’investissement productif individuel

L’appui aux banques pour l’identification, de leur part, de stratégies pour le développement de produits pour la diaspora.

Il est à noter que jusqu’à présent les appels à propositions n’ont pas eu beaucoup de réponses, et la Banque Internationale du Mali- BIM, qui a pourtant signé une convention avec le MME n’a pas fait de propositions.

Encadré 2

Programmes de formation dans l'accompagnement Rural Invest

Rural Invest est une méthodologie développée par le Centre des Investissements de la FAO, adaptée pour préparer des projets d'investissement et des plans d'affaires de manière participative, itérative et décentralisée par les communautés, entrepreneurs et les techniciens de terrain des ministères, projets et institutions financières qui les appuient.

Il pourrait être diffusé auprès de l'API, HCME, MME, Cellule Co-développement, etc

- RuralInvest cible les promoteurs de projets eux-mêmes (communautés, communes, producteurs, entrepreneurs) et les techniciens de terrain qui les appuient (conseillers agricoles et en gestion, agents de crédit des banques et des établissements de microfinance).
- RuralInvest renforce également les institutions pour lesquels travaillent ces techniciens (ministères, projets de développement, ONG, Fédération d'organisations de producteurs, chambres d'agriculture, de commerce et d'artisanat, organisations publiques et privées gérant des fonds appuyant des investissements ruraux de petite à moyenne dimension)

L'utilisation de la méthodologie et du logiciel RuralInvest par des organisations (ministères, institutions nationales, projets de développement) est soutenue à travers des renforcements des capacités spécifiques, incluant notamment une formation de formateurs.

Modules de RuralInvest

Module 1: Identification participative des priorités locales d'investissement

Module 2: Préparation et analyse d'avant-projets d'investissement

Module 3: Formulation détaillée et évaluation ex-ante de projets

Le logiciel permet de générer une série de rapports pré-formatés et simples à interpréter qui peuvent être imprimés (en format PDF et Excel) ou exportés et importés par d'autres utilisateurs du logiciel (fichiers au format « .riv »). Le rapport complet comprend de 15 à 20 pages, selon la complexité de l'investissement.

Tri et recherche dans la base de données des projets et application au suivi et évaluation

Le logiciel agrège dans une seule base de données toutes les propositions préparées et revues par les utilisateurs (techniciens de terrain, évaluateurs, administrateur système). Les projets préparés sont classés en fonction de différents critères : (i) le type de projet (générateur de revenus ou non); (ii) la zone géographique; (iii) la catégorie de projets (par exemple agriculture, élevage, pêche, artisanat, services); (iv) le type de bénéficiaires; (v) l'état d'avancement du projet (proposition, approuvé, investissement, opérationnel); (vi) la catégorie environnementale; (vii) jusqu'à deux critères additionnels supplémentaires définis par l'administrateur système pour répondre aux besoins du projet; (viii) des critères financiers (investissement total, subvention d'investissement, taux de rentabilité interne, valeur actuelle nette)^{1/}.

RuralInvest peut également être utilisé pour faciliter l'évaluation ex-post d'un projet financé.

Le logiciel RuralInvest est destiné à être utilisé sur Internet, via un site sécurisé créé pour l'organisation utilisatrice. Cependant, étant donné les possibles difficultés d'accès à Internet, le logiciel est généralement installé en local sur les ordinateurs des agents de terrain, qui transmettent ensuite (par e-mail, CD-Rom ou clé USB) les propositions d'avant-projets et de projets aux instances chargées de leur évaluation ex-ante puis

5.4 Le Co-développement au Mali

La Cellule de Co-développement

De 2003 à 2009, cette cellule, dans le cadre de la convention avec l'AFD et de la convention avec l'UE, a financé des projets dans la santé, les écoles, l'hydraulique, le désenclavement, l'aménagement des surfaces, les micro-barrages, des projets économiques. Les résultats sont synthétisés ainsi par les responsables de la cellule:

- Investissements productifs/épargne : plus de 600 promoteurs économiques accompagnés dans la création de leur entreprise au Mali
- Développement des zones d'origine des migrants: près de 50 projets de développements locaux cofinancés principalement en région de Kayes, dans les secteurs de l'éducation (écoles, jardins d'enfants,...), de la santé (CSCOM), de l'agriculture (barrages, périmètres), de l'hydraulique (AEP,...) en partenariat constitués entre les collectivités locales maliennes et les associations de ressortissants en France
- Identité/jeunesse Franco-malienne : près de 30 projets sociaux culturels cofinancés (échanges de jeunes autour de la photo, la musique, la migration, ..)
- Mobilisation et valorisation de la Diaspora: plus de 200 missions préparatoires aux projets de Co-développement financés.

La procédure, telle qu'expliquée au cours d'un entretien, est la suivante:

Des appels à propositions sont faits et la subvention du programme est de 70%. Le restant 30% prévoit un minimum de 10% de la part de l'association de la diaspora, les ONG, lesquelles pour arriver à 30 % peuvent chercher d'autres partenaires.

La mise en œuvre prévoit :

- Contrat de subvention
- Formulation du projet
- Versement de 80% du quota de Co-développement (qui est à son tour de 70% du total)
- Ouverture du compte avec double signature au nom du Président et du Trésorier de l'Association/ONG ou du Maire et le Perspecteur de l'Etat.
- Des appels d'offre pour les travaux sont lancés avec l'appui technique et la validation de la cellule de Bamako
- Le Comité d'évaluation des offres décide.
- Les contrats sont passés
- La Cellule de Bamako nomme un chargé du suivi du projet qui se rend en mission sur le terrain régulièrement

- Un bureau local pour le suivi des travaux est aussi nommé
- Un bureau d’audit est aussi nommé et après son rapport, le restant 20% du quota Co-développement (80% du projet) est versé à condition que le taux de réalisation soit au moins 80% des travaux prévus.
- Le 30% du projet prévu par la diaspora doit être versé entièrement (c’est une conditionnalité)
- Chaque mois les relevés de comptes bancaires sont analysés

De 2003 à 2009, 47 projets ont été financés dans le cadre de la convention AFD-Mali (les projets présentés étant trois fois plus-), tandis que dans le cadre de la Convention CIGEM –EU les projets financés sont 41.

La tendance actuelle est de passer du concept du Co-développement à celui de *Migration et Développement* qui comprends les activités finalisées au retour des migrants, la bancarisation, le financement des petites et moyennes entreprise, les questions de traite des êtres humains, de visa.

Les Diaspora Bonds

Comme preuve de l’intention du Ministère des Maliens de l’Extérieur d’affronter de façon dynamique les questions migratoires sous plusieurs angles, on peut citer l’émission, à l’étude en ce moment par le Ministère de l’Economie et des Finances, avec la BCEAO, d’obligations de la diaspora malienne. En Afrique, l’Ethiopie est le premier pays à avoir émis un emprunt obligatoire visant sa diaspora, et plusieurs pays, entre autres le Nigeria, le Cap-Vert, le Kenya et le Ghana ont cette question à l’étude.

Les obligations de la diaspora sont émises par le pays en direction de sa propre diaspora, en vue de puiser dans ses actifs dans le pays de destination, comme une alternative à l’emprunt sur le marché international des capitaux, les institutions financières multilatérales ou bilatérales des gouvernements. Les obligations de la diaspora sont généralement utilisées pour financer de grands projets de développement des infrastructures dans le secteur privé. Elles sont généralement utilisées par un pays pour exécuter sa stratégie de développement. Le produit des obligations de la diaspora peut être affecté à des projets avec qui intéressent la diaspora, tels que les projets d’infrastructure, de logements et d’équipements sociaux.

Ce type d’utilisation serait approprié au cas du Mali car, en général, les actions des investissements collectifs de sa Diaspora visent de manière prépondérante à soutenir les projets d’équipement d’intérêt général de leur village d’origine:

- la santé (construction de centres)
- l’éducation (construction d’écoles)
- la religion (construction d’édifices)
- l’agriculture (acquisition d’équipements)
- les aménagements agricoles et les infrastructures hydrauliques

- les infrastructures de télécommunication (accès aux mobiles)
- les magasins coopératifs

Bilan du Co-développement

Le bilan des activités de Co-développement n'est pas dans les termes de référence de cette Assistance Technique et il nécessiterait d'une approche globale et spécifique, au même temps, sur les différents volets de cette expérience, sur les implications futures.

La migration au Mali origine surtout de la région de Kayes et repose sur beaucoup de mécanismes informels. L'assistance technique de l'OIM n'a pas pu examiner des études de capitalisation et il serait nécessaire de faire des enquêtes bien ciblées auprès des ménages de Kayes, pour écouter ceux qui sont restés et les ménages de ceux qui sont partis. La question à laquelle les enquêtes devront répondre et quel est l'impact du Co-développement dans les régions à forte migration.

Selon une opinion, un indicateur de manque d'impact important du Co-développement pourrait être le fait qu'un dépit des efforts importants, l'émigration à Kayes n'a pas baissé. Donc, il faudrait parler avec les parties prenantes dans la région, à travers des enquêtes ciblées, pour examiner quel a été l'impact de l'émigration et des transferts d'argent sur le territoire. En parlant avec les associations des migrants, le problème qui est mentionné systématiquement est le manque d'accompagnement des migrants, qui est considéré comme l'obstacle majeur pour le Co-développement.

Du point de vue institutionnel, la Cellule Co-développement dépend du Ministère de l'Economie et de Finances et non pas du Ministre des Maliens de l'Extérieur, qui est l'institution la plus directement concernée par la matière. Cela n'est dû au fait que la création du MME est plus récente par rapport à la Cellule. Cependant, le 25 Mars 2016 il a été créé, auprès du MME, un organe dénommé Unité de Gestion de Projets « Migration et Développement », dans le cadre de la mise en œuvre de la convention avec l'Agence Française de Développement du 15 Mai 2014. Il s'agit d'un développement important car l'Unité aura pour mission la coordination générale et la gestion administrative des projets migration et développement. Il y aura un coordonnateur, un responsable- ressource du CIGEM-MME, un chargé de suivi des programmes, un chargé de mission, un comptable. Parmi ses fonctions, la mission a de fournir un appui à la définition et la mise en œuvre d'une stratégie de promotion et accueil de l'investissement productif de la diaspora, la gestion d'un système de suivi et l'élaboration d'un plan de communication pour les projets migration et développement au Mali. Dans les intentions, l'Unité a été créé dans un souci de favoriser une meilleur appropriation du MME sur la politique migratoire nationale.

5.5 Conclusions et Recommandations

Conclusions

1. *Il y a peu ou pas d'informations empiriques sur les pratiques des migrants en matière de création ou de développement d'entreprise*
2. *La seule étude focalisée sur ce sujet, réalisée en 2000 était fondée sur une enquête auprès d'une vingtaine de migrants investisseurs ayant investi dans 30 activités économiques sur une période de 10 ans*
3. *Concernant l'accompagnement à l'investissement individuel les migrants continuent à être vus comme un public risqué du fait de leur déconnexion par rapport aux réalités du pays (cas des migrants de retour) et des réelles opportunités ou de leur distance par rapport à leur entreprise.*
4. *Absence de mécanisme de suivi et de sécurisation des investissements à travers l'accompagnement des migrants et de leurs familles sur les deux espaces*
5. *La création au sein d'API Mali d'une cellule chargée de suivre les projets d'investissement des maliens de l'extérieur, envisagée dans le document de Politique Migratoire nationale n'a pas encore eu lieu.*
6. *Le Guichet Unique de l'Api est un point d'entrée utile pour les procédures de création d'entreprises, concernant l'assistance aux investisseurs et de délivrance d'agréments au code des investissements du Mali et l'accompagnement des migrants il y a encore beaucoup de progrès à faire.*
7. *Concernant les actes administratifs et règlementaires, les informations mises à disposition par l'API sont au jour, mais, par exemple, concernant les filières porteuses d'investissement, les analyses datent entre 2001 et 2006, avec quelques exceptions. L'Api étudie la Possibilité de fournir des services payants, à l'instar des cabinets privés mais en ce moment elle ne fournit pas services dédiées à la promotion en particulier des investissements de la diaspora.*
8. *Concernant le Co-développement au Mali, un bilan n'était pas dans le mandat de l'Assistance Technique. Manque d'études de capitalisation, indicateurs d'impact. Certes, l'émigration de Kayes, par exemple, n'a pas baissé ;*
9. *Comme acquis, il faut citer les expériences d'accompagnement dans le cadre du Co-développement, l'existence des Programmes d'aides au retour volontaire de l'OFII et les perspectives du programme mobilité et migration pour le Développement (mobilisation de la diaspora pour le développement local et l'investissement) dans le cadre du Corridor-France-Mali.*
10. *Du point de vue institutionnel, la création, auprès du MME, d'une Unité de Gestion de Projets « Migration et Développement » devra favoriser une meilleur appropriation du MME sur la politique migratoire nationale.*

Recommandations

1. *Etudes empiriques sur les pratiques des migrants en matière de création ou de développement d'entreprise et capitaliser les expériences antérieures mises en œuvre dans d'autres pays ;*
2. *Création au sein d'API Mali d'une cellule chargée de suivre les projets d'investissement des maliens de l'extérieur et mettre à jour le portail API d'opportunités d'investissement et d'études sectorielles sur les filières porteuses: opportunités agricoles, minières ;*
3. *Concernant le Co-développement, Il semblerait nécessaire de produire des enquêtes bien ciblées auprès des ménages de Kayes, pour écouter ceux qui sont restés et les ménages de ceux qui sont partis ;*
4. *Concernant l'accompagnement des migrants désireux d'investir au Mali, qu'il soient de retour ou bien à distance, et plutôt les investisseurs tout court, lancer avec les partenaires techniques et financiers des programmes de formation du type *Rural Invest* pour les différents opérateurs chargés du suivi et accompagnement de l'investissement productif de la diaspora.*

Assistance Technique

Collaboration avec les partenaires techniques et financiers
FIDA, OIM portant sur :

Programmes de formation accélérée en analyse de filière du type *Rural Invest*.

Bénéficiaires :

- Communautés, producteurs, entrepreneurs, techniciens de terrain qui les appuient (conseillers agricoles et en gestion, agents de crédit des banques et des établissements de microfinance)
- Institutions pour lesquels travaillent ces techniciens (ministères, projets de développement, ONG, Fédération d'organisations de producteurs, chambres d'agriculture, de commerce et d'artisanat, organisations publiques et privées gérant des fonds appuyant des investissements ruraux de petite à moyenne dimension)
- Banques et mécanismes de garantie

Annexes

Annexe 1 Questionnaire Banques sur transferts d'argent

| | |
|---|---|
| Nom de l'institution | |
| Nombre de filiales/guichets au Mali | Zones de concentration (nombre de filiales par région) |
| Nombre de bureaux/filiales/guichets à l'étranger | Quels pays: |
| Nombre de sous-agents ? | Zones de concentration géographique (nombre) |
| Avec quelle Société de transfert d'argent avez-vous des contrats ? | Avant la levée des clauses d'exclusivité ? Actuellement ? |
| Avec quelle société de téléphonie mobile avez-vous de contrats ? | |
| Initiatives de marketing | Conditions concernant le marketing sur les transferts Qui le fait, qui paie (banque, société de téléphonie mobile? ? |
| Transferts en 2015 en CFA | Volume total des transactions Avec Sociétés de Transferts d'argent, total |

| | |
|--|---|
| | <p>Avec Sous-agents, total</p> <p>Avec société de téléphonie, total</p> <p>Par zone géographique du Mali</p> <p>Des pays étrangers :</p> <p>France</p> <p>Espagne</p> <p>Etats Unis</p> <p>Cote d'ivoire</p> <p>Gabon</p> <p>Congo</p> <p>Sénégal</p> <p>Angola</p> |
| | |

| | |
|---------------------|---|
| Tarification | La tarification est-elle expliquée dans des documents à |
|---------------------|---|

| | |
|---|---|
| | l'usage du client ? |
| Coûts directs, Sont-ils indiqués ? | Frais minimums Frais supportés par l'expéditeur ou le bénéficiaire Frais d'autorisation Commissions Frais de change |
| Commissions | Commission qui vous est reconnue par le différents STAs avec lesquelles vous travaillez? (taux, montant fixes ?) Quel est le taux/montant ? |
| Commissions | Répartition avec vos sous-agents (taux, montant fixe ?) |
| Frais de change | La transaction est-elle convertie en dollars quel que soit l'endroit où la société de Transfert opère, générant ainsi des frais de change lors de l'encaissement puis lors du paiement au bénéficiaire ? soit des frais de change doubles pour les clients ? Quel est le taux de change appliqué normalement? |

| | |
|--|--|
| <p>Comment faites-vous la compensation avec la STAs?</p> | <p>- Par exemple, tous les jours ?</p> <p>Accord direct avec les STAs sur l'échange d'information et le transfert de fonds entre les comptes qu'elles gèrent ?</p> <p>Accords de compensation impliquant une tierce partie (une autre institution financière « correspondant ») pour la compensation?</p> <p>Accords de compensation multilatéraux : tels que des chambres de compensation, qui gèrent des mécanismes centraux de compensation ?</p> |
| <p>Comment faites-vous la compensation avec la Société de téléphonie?</p> | |
| <p>Comment faites-vous la compensation avec vos sous-agents?</p> | |
| <p>Comment le cout de transfert a évolué dans le temps.</p> | <p>Prière indiquer combien le transfert va couter aux deux parties</p> |
| <p>Couts de transfert en 2011 (couts finis y inclus dépôt et retrait)</p> | <p>Prière attacher tarifs ex. de 5.000/10.000 à 1.500.000</p> |
| <p>Couts de transfert en 2012 (couts finis y inclus dépôt et retrait)</p> | <p>Prière attacher tarifs ex. de 5.000/10.000 à 1.500.000</p> |
| <p>Couts de transfert en 2013 (couts finis y inclus dépôt et retrait)</p> | <p>Prière attacher tarifs ex. de 5.000/10.000 à 1.500.000</p> |

| | |
|--|---|
| Couts de transfert en 2014 (couts finis y inclus dépôt et retrait) | Prière attacher tarifs ex. de 5.000/10.000 à 1.500.000 |
| Couts de transfert en 2015 (couts finis y inclus dépôt et retrait) | Prière attacher tarifs ex. de 5.000/10.000 à 1.500.000 |
| Couts de transfert en 2016 (couts finis y inclus dépôt et retrait) | Prière attacher tarifs ex. de 5.000/10.000 à 1.500.000 |
| | |
| Cartes/Diaspora | Opérez-vous dans le domaine des cartes prépayées ? Quel type ? Caractéristiques ? Autrement, l'envisagez-vous ? Problèmes à surmonter ? |
| Législation depuis 2011 | La circulaire N 01661 du 22 May 2012 quel impacte a-t-elle eu pour vous ? |
| Quelles seraient d'après vous les mesures incitatives pour permettre une véritable baisse des couts des transferts d'argent ? | Fiscalité ? autres |
| Avez-vous des produits spécifiques pour la diaspora ? | |
| Initiatives de bancarisations des | produits offerts (prière indiquer) |

| | |
|--|---|
| diasporas | |
| Participation à des Fonds de garantie au Mali | <p>Etes-vous participant dans quel Fonds ?</p> <p>National</p> <p>Partenaires extérieurs</p> <p>Ligne de crédit</p> |
| Caractéristiques du Fonds auquel la banque déjà participe | <p>La banque instruit le dossier</p> <p>Le promoteur financier instruit le dossier</p> |
| Seriez-vous intéressés à un Fonds pour la diaspora ? | <p>Fonds?</p> <p>Ligne de Crédit ?</p> |

Annexe 2 Questionnaire Sociétés de Transfert d'Argent

| | |
|--|--|
| Nom de l'institution | |
| Nombre de bureaux/filiales/points de vente au Mali | Total Zones de concentration (nombre des points de vente/filiales par région) |
| Nombre de bureaux/filiales/ guichets à l'étranger | Quels pays: |
| Nombre de sous-agents | Total Zones de concentration géographique (nombre) |
| Avec quelle Banque du Mali avez-vous des contrats pour les transferts d'argent? | Avant la levée des clauses d'exclusivité ? Actuellement ? |
| Initiatives de marketing | Conditions concernant le marketing Qui le fait, qui paie ? |
| Transferts d'argent en CFA en 2015 | Volume total Avec Banques |

| | |
|--|---|
| | <p>Avec Sous-agents</p> <p>Par zone géographique du Mali</p> <p>Des pays étrangers :</p> <p>France</p> <p>Espagne</p> <p>Etats Unis</p> <p>Cote d'ivoire</p> <p>Gabon</p> <p>Congo</p> <p>Sénégal</p> <p>Angola</p> |
| Comment le cout de transfert a évolué dans le temps. | Prière indiquer combien le transfert va couter aux deux parties |
| Couts de transfert en 2011 (couts finis y inclus dépôt et | Prière attacher tarifs ex. de 5.000/10.000 à 1.500.000 |

| | |
|---|--|
| retrait) | |
| Couts de transfert en 2012 (couts finis y inclus dépôt et retrait) | Prière attacher tarifs ex. de 5.000/10.000 à 1.500.000 |
| Couts de transfert en 2013 (couts finis y inclus dépôt et retrait) | Prière attacher tarifs ex. de 5.000/10.000 à 1.500.000 |
| Couts de transfert en 2014 (couts finis y inclus dépôt et retrait) | Prière attacher tarifs ex. de 5.000/10.000 à 1.500.000 |
| Couts de transfert en 2015 (couts finis y inclus dépôt et retrait) | Prière attacher tarifs ex. de 5.000/10.000 à 1.500.000 |
| Couts de transfert en 2016 (couts finis y inclus dépôt et retrait) | Prière attacher tarifs ex. de 5.000/10.000 à 1.500.000 |

| | |
|--|--|
| Tarification | La tarification est-elle expliquée dans des documents à l'usage du client ? |
| Coûts directs, Sont-ils indiqués ? | Frais minimums Frais supportés par l'expéditeur ou le bénéficiaire Frais d'autorisation Commissions |
| Commissions | Commission que vous reconnaissez aux Banques avec lesquelles vous travaillez? (taux, montant fixes ?) |
| Commissions Répartition avec vos sous-agents (taux, montant | Quel est le taux/montant ? |

| | |
|---|---|
| fixe) | |
| Frais de change | <p>La transaction est-elle convertie en dollars quel que soit l'endroit où la société de Transfert opère, générant ainsi des frais de change lors de l'encaissement puis lors du paiement au bénéficiaire ?</p> <p>Quel est le taux de change appliqué normalement?</p> |
| Contact avec le beneficiare | <ul style="list-style-type: none"> • Appel téléphonique pour prévenir le bénéficiaire de la transaction ? |
| Comment faites-vous la compensation avec la Banques? | <p>- Par exemple, tous les jours ?</p> <p>-Par quel moyen ?</p> <p>Accord direct avec la banque sur l'échange d'information et le transfert de fonds entre les comptes qu'elles gèrent.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Accords de compensation impliquant une tierce partie (une autre institution financière « correspondant ») pour la compensation. Par exemple, quand une ou plusieurs institutions transmettent les ordres de paiement au correspondant à des fins de tri et de traitement. • Accords de compensation multilatéraux : tels que des chambres de compensation, qui gèrent des mécanismes centraux de compensation? |

| | |
|---|--|
| | |
| Comment faites-vous la compensation avec vos sous-agents? | Par exemple, tous les jours ? -Par quel moyen ? Par virement ? |
| Législation depuis 2011 | La circulaire N 01661 du 22 May 2012 quel impacte a –t-elle eu pour vous ? Avez-vous étendu les nombre de Banques partenaires Sous ‘agents |
| Quelles seraient d’après vous les mesures incitatives pour permettre une véritable baisse des couts des transferts d’argent pour les clients tout en reconnaissent vos intérêts commerciaux? | Fiscalité ? Autre ? |
| Avez-vous des produits additionnels pour la diaspora ? | |
| | |
| | |

| | |
|---|---|
| Tarification | La tarification est-elle expliquée dans des documents à l’usage du client ? |
| Coûts directs, Sont-ils indiqués ? | Frais minimums Frais supportés par l’expéditeur ou le bénéficiaire Frais d’autorisation Commissions Frais de change |

| | |
|--|--|
| | |
| Commissions | <p>Commission qui vous est reconnue par le différents STAs avec lesquelles vous travaillez? (taux, montant fixes ?)</p> <p>Quel est le taux/montant ?</p> |
| Commissions | Répartition avec vos sous-agents (taux, montant fixe ?) |
| Frais de change | <p>La transaction est-elle convertie en dollars quel que soit l'endroit où la société de Transfert opère, générant ainsi des frais de change lors de l'encaissement puis lors du paiement au bénéficiaire ?</p> <p>soit des frais de change doubles pour les clients ?</p> <p>Quel est le taux de change appliqué normalement?</p> |
| Comment faites-vous la compensation avec la STAs? | <p>- Par exemple, tous les jours ?</p> <p>Accord direct avec les STAs sur l'échange d'information et le transfert de fonds entre les comptes qu'elles gèrent ?</p> <p>Accords de compensation impliquant une tierce partie (une autre institution financière « correspondant ») pour la compensation?</p> <p>Accords de compensation multilatéraux : tels que des chambres de compensation, qui gèrent des mécanismes centraux de compensation ?</p> |

| | |
|---|---|
| Comment faites-vous la compensation avec vos sous-agents? | |
| Comment le cout de transfert a évolué dans le temps. | Prière indiquer combien le transfert va couler aux deux parties |
| Couts de transfert en 2011 (couts finis y inclus dépôt et retrait) | Prière attacher tarifs ex. de 5.000/10.000 à 1.500.000 |
| Couts de transfert en 2012 (couts finis y inclus dépôt et retrait) | Prière attacher tarifs ex. de 5.000/10.000 à 1.500.000 |
| Couts de transfert en 2013 (couts finis y inclus dépôt et retrait) | Prière attacher tarifs ex. de 5.000/10.000 à 1.500.000 |
| Couts de transfert en 2014 (couts finis y inclus dépôt et retrait) | Prière attacher tarifs ex. de 5.000/10.000 à 1.500.000 |
| Couts de transfert en 2015 (couts finis y inclus dépôt et retrait) | Prière attacher tarifs ex. de 5.000/10.000 à 1.500.000 |
| Couts de transfert en 2016 (couts finis y inclus dépôt et retrait) | Prière attacher tarifs ex. de 5.000/10.000 à 1.500.000 |
| | |
| Cartes/Diaspora | Opérez-vous dans le domaine des cartes prépayées ? Quel type ? |

| | |
|--|---|
| | <p>Caractéristiques ?</p> <p>Autrement, l'envisagez-vous ?</p> <p>Problèmes à surmonter ?</p> |
| Législation depuis 2011 | La circulaire N 01661 du 22 May 2012 quel impacte a-t-elle eu pour vous ? |
| Quelles seraient d'après vous les mesures incitatives pour permettre une véritable baisse des couts des transferts d'argent ? | <p>Fiscalité ?</p> <p>autres</p> |
| Initiatives de bancarisations des diasporas | produits offerts (prière indiquer) |
| Participation à des Fonds de garantie | <p>Etes-vous participant dans quel Fonds ?</p> <p>National</p> <p>Partenaires extérieurs</p> <p>Ligne de crédit</p> |
| Caractéristiques du Fonds | <p>Garantie individuelle ?</p> <p>Garantie de portefeuille ?</p> |
| Seriez-vous intéressés à un Fonds pour la diaspora ? | <p>Fonds?</p> <p>Ligne de Crédit ?</p> |

Annexe 3 Questionnaire Sociétés Télécommunication sur transferts d'argent

| | |
|--|--|
| <p>Nom de l'institution</p> | |
| <p>Nombre de points de vente au Mali</p> | <p>Zones de concentration (nombre des points de vente/filiales par région)</p> |
| <p>Nombre de bureaux/filiales/ guichets à l'étranger</p> | <p>Quels pays:</p> |
| | |
| <p>Avec quelle Banque du Mali avez-vous un contrat de partenariat pour le transfert d'argent?</p> | <p>Avant la levée des clauses d'exclusivité ?</p> <p>Actuellement ?</p> <p>Quel est le rôle de la Banque ? (Agent -Licence?)</p> <p>Dépôts de la clientèle?</p> <p>La Banque offre d'autres services aux migrants ?</p> |

| | |
|---|---|
| | |
| Sous-Agents ? | Zones de concentration géographique (nombre) |
| Initiatives de marketing | Conditions concernant le marketing Qui le fait, qui paie ? |
| Transferts d'argent en CFA en 2015 | Montant financier Donnés par zone géographique du Mali Pays étrangers |
| Comment le cout de transfert a évolué dans le temps. | Prière indiquer combien le transfert va couter aux deux parties |
| Couts de transfert en 2013 (couts finis y inclus dépôt et retrait) | Prière attacher tarifs ex. de 5.000/10.000 à 1.500.000 |
| Couts de transfert en 2014 (couts finis y inclus dépôt et retrait) | Prière attacher tarifs ex. de 5.000/10.000 à 1.500.000 |
| Couts de transfert en 2015 (couts finis y inclus dépôt et retrait) | Prière attacher tarifs ex. de 5.000/10.000 à 1.500.000 |
| Couts de transfert en 2016 (couts finis y inclus dépôt et retrait) | Prière attacher tarifs ex. de 5.000/10.000 à 1.500.000 |

| | |
|--|---|
| Tarification | La tarification est-elle expliquée dans des documents à l'usage du client ? |
| Coûts directs : Sont-ils indiqués ? | Frais minimums Frais supportés par l'expéditeur ou le bénéficiaire Frais d'autorisation Commissions |
| Commissions | Commission que vous reconnaissez aux Banques avec lesquelles vous travaillez? (taux, montant fixes ?) |
| Commissions | Répartition avec vos sous-agents (taux, montant fixe ?) |
| Frais de change (Non pertinent dans l'UMOA) | La transaction est-elle convertie en dollars quel que soit l'endroit où la société de Transfert opère, générant ainsi des frais de change lors de l'encaissement puis lors du paiement au bénéficiaire ? soit des frais de change doubles pour les clients ? Quel est le taux de change appliqué normalement? |
| Coûts indirects | Déplacement du client jusqu'au point de prestation du service et retour Appel téléphonique pour prévenir le bénéficiaire de la transaction |
| | - Par exemple, tous les jours ? |

| | |
|---|--|
| <p>Comment faites-vous la compensation avec la Banques?</p> | <p>-Par quel moyen ?</p> <p>- Accord direct avec la banque sur l'échange d'information et le transfert de fonds entre les comptes qu'elles gèrent.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Accords de compensation impliquant une tierce partie (une autre institution financière « correspondant ») pour la compensation. Par exemple, quand une ou plusieurs institutions transmettent les ordres de paiement au correspondant à des fins de tri et de traitement. • Accords de compensation multilatéraux : tels que des chambres de compensation, qui gèrent des mécanismes centraux de compensation et peuvent également jouer le rôle de partenaire central pour le règlement des obligations de paiement |
| <p>Comment faites-vous la compensation avec vos sous-agents?</p> | <p>Par exemple, tous les jours ?</p> <p>-Par quel moyen ?</p> |
| | |
| | |
| | |
| <p>Législation depuis 2011</p> | <p>La circulaire N 01661 du 22 May 2012 sur la levée de la clause d'exclusivité quel impacte a-t-elle eu pour vous ?</p> <p>Avez-vous étendus les partenaires ?</p> |

| | |
|---|--|
| | Avez-vous augmenté les activités ? |
| Quelles seraient d'après vous les mesures incitatives pour permettre une véritable baisse des couts des transferts d'argent pour les clients tout en reconnaissent vos intérêts commerciaux? | Fiscalité, autre ? |
| Au dehors de la UEMOA | Allez-vous lancer les transferts via l'argent mobile depuis des portemonnaies mobiles en France ou autre pays, afin de cibler la population émigrée déjà familiarisée à l'Argent mobile? |
| Avez-vous des produits additionnels pour la diaspora ? | |
| | |

Annexe 4 Questionnaire Sociétés Financières Décentralisées/Micro finance sur les Transferts d'argent au Mali

| | |
|--|---|
| Nom de l'institution | |
| Nombre de bureaux/filiales/pointes de vente au Mali | Zones de concentration (nombre des points de vente/filiales par région) |
| Nombre de sous-agents ? | Zones de concentration géographique (nombre) |
| Avec quelle Banque du Mali avez-vous des contrats pour le transfert d'argent? | Avant la levée des clauses d'exclusivité ? Actuellement ? Avez-vous un accès à des réseaux propriétaires (tels que SWIFT) en collaborant avec des banques ou d'autres établissements financiers ? |
| Avec quelle Société de Transfert d'Argent du Mali avez-vous des contrats pour les transfert d'argent? | Comme agents payeurs pour le compte de STA ? Autre ? |
| Avez-vous un accès à des réseaux propriétaires (tels que SWIFT) en collaborant avec des banques ou d'autres établissements financiers ? | |
| Initiatives de marketing | Conditions concernant le marketing Qui le fait, qui paie ? |
| | |
| Volume des transferts d'argent en CFA (paiements effectués par | |

| | |
|---|---|
| vous) | Montant financier Par zone géographique du Mali |
| Comment le cout de transfert a évolué dans le temps. | Prière indiquer combien le transfert va couter aux deux parties |
| Couts de transfert en 2011 (couts finis y inclus dépôt et retrait) | Prière attacher tarifs ex. de 5.000/10.000 à 1.500.000 |
| Couts de transfert en 2012 (couts finis y inclus dépôt et retrait) | Prière attacher tarifs ex. de 5.000/10.000 à 1.500.000 |
| Couts de transfert en 2013 (couts finis y inclus dépôt et retrait) | Prière attacher tarifs ex. de 5.000/10.000 à 1.500.000 |
| Couts de transfert en 2014 (couts finis y inclus dépôt et retrait) | Prière attacher tarifs ex. de 5.000/10.000 à 1.500.000 |
| Couts de transfert en 2015 (couts finis y inclus dépôt et retrait) | Prière attacher tarifs ex. de 5.000/10.000 à 1.500.000 |
| Couts de transfert en 2016 (couts finis y inclus dépôt et retrait) | Prière attacher tarifs ex. de 5.000/10.000 à 1.500.000 |

| | |
|--|---|
| Tarification | La tarification est-elle expliquée dans des documents à l'usage du client ? |
| Coûts directs Sont-ils indiqués ? | Frais minimums Frais supportés par l'expéditeur ou le bénéficiaire Frais d'autorisation Commissions |
| Commissions | Commission que vous reconnaissent les Banques avec lesquelles vous travaillez? (taux, montant fixes ?) |
| Commissions | Commission que vous reconnaissent les Sociétés de Transfert d'argent avec lesquelles vous travaillez? (taux, montant fixes ?) |
| Frais de change | La transaction est-elle convertie en dollars quel que soit l'endroit où la société de Transfert opère, générant ainsi des frais de change lors de l'encaissement puis lors du paiement au bénéficiaire ? soit des frais de change doubles pour les clients ? Quel est le taux de change appliqué normalement? |
| Contact avec le client | • Appel téléphonique pour prévenir le bénéficiaire de la transaction |
| Comment faites-vous la | - Par exemple, tous les jours ? |

| | |
|--|---|
| compensation avec la Banques? | <p>-Par quel moyen ?</p> <p>- Accord direct avec la banque sur l'échange d'information et le transfert de fonds entre les comptes qu'elles gèrent.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Accords de compensation impliquant une tierce partie (une autre institution financière « correspondant ») pour la compensation? • Accords de compensation multilatéraux : tels que des chambres de compensation, qui gèrent des mécanismes centraux de compensation ? |
| Comment faites-vous la compensation avec la STA? | <p>Par exemple, tous les jours ?</p> <p>-Par quel moyen ?</p> |
| | |
| Législation depuis 2011 | La circulaire N 01661 du 22 May 2012 sur la levée de la clause d'exclusivité quel impacte a -t- elle eu pour vous ? |
| Quelles seraient d'après vous les mesures incitatives pour permettre une véritable baisse des couts des transferts d'argent pour les clients tout en reconnaissent vos intérêts commerciaux? | Fiscalité autre ? |
| Seriez-vous intéressés à opérer comme société de transfert | Sur quel corridor (France, cote d'ivoire, etc.) ? |

| | |
|---|--|
| d'argent ? | |
| Avez-vous des produits spécifiques pour la diaspora ? | |

Banque Internationale pour le Mali –BIM-

Concernant les transferts internationaux, la BIM. S.A. offre normalement la possibilité d'effectuer des transferts à l'international à travers le Système Interbancaire de Compensation Automatisé dans l'UEMOA SICA et les Système de Transfert Automatisé et Règlement- STAR- vers la région UEMOA et le reste du monde. Ce type de service est accessible aux sociétés, ONG, organismes internationaux, organismes et sociétés d'état ainsi qu'aux associations.

Un développement important a été la Convention signée le 15 Septembre 2015 entre le Ministère des Maliens de l'Extérieur et la BIM qui porte sur trois volets principaux, notamment :

Les couts des transferts

L'immobilier APIM (garantie)

Le financement des projets finalisés au retour des émigrés.

La BIM a déployé des missions en Côte d'Ivoire (ou vivent près de deux millions de maliens), en France (un million), Angola, USA, dans les but d'étendre sa clientèle et pousser la bancarisation en vue de la réduction de couts des transferts de compte à compte. En tant que filiale de ATTI JARA, groupe bancaire marocain, la BIM est intégrée dans les réseaux des transferts bancaires. La BIM offre la possibilité d'effectuer des transferts à l'international à travers les systèmes SICA et STAR, vers la région UEMOA et le reste du monde. Actuellement, les couts de transfert compte à compte d'un malien de l'extérieur est de 1,5 euro. Dans le cadre de la convention signée, la BIM soutient le avec le Ministère des Maliens de l'Extérieur dans les campagnes de la sensibilisation.

En ce qui concerne l'activité de la BIM en tant que agent de Western Union (à voir pour les autres banques) la levée des clauses d'exclusivité de STAs a mené la banque à diversifier les activités et les opérateurs de transferts d'argent. La BIM est aussi partenaire de Orange Money et Lemonway.

BANQUE ATLANTIQUE

Elle est présente au Benin, Burkina Faso, Cote d'Ivoire, Niger, Sénégal, Togo.

La banque offre des services similaires à ceux de BIM pour la diaspora. La Banque Atlantique Monétique offre une Carte régionale monétique.

Pour tous les transferts d'argent vers la Guinée, et dans la sous-région UEMOA, la Banque Atlantique propose AfricaTransfer, son service de transfert d'argent rapide.

Dans ses guichets, d'autres sociétés de transfert d'argent sont disponibles: Western Union, Money Gram, RIA, WARI

Un Espace Diaspora est aussi offert par la banque qui comprends:

Compte Diaspora: un compte d'épargne pour permettre de constituer une épargne (dans le pays d'origine) pour la réalisation de projets dans toutes les agences du réseau CHAABI BANK en France (pour les ressortissants de tous les pays de présence) et en Italie (uniquement les Sénégalais pour l'instant) pour les opérations.

Pour faciliter les os transactions financières, la synergie Groupe, permet de se rendre dans toutes les agences du réseau CHAABI BANK en France et en Italie pour les opérations.

Pack SAMA REEW (disponible uniquement à la Banque Atlantique Sénégal) : une offre groupée constituée de compte, banque à distance, et de cartes bancaires dont la carte Atlantique Cash pour la réception des transferts d'argent par les proches

Bank of Africa – BOA-

Concernant les transferts d'argent, BOA Mali, est partenaire de WESTERN UNION, au sein de ses guichets dédiés, dans toutes ses agences.

Suite à la levée de la clause d'exclusivité, BOA EXPRESS est le nouveau produit de transferts d'argent de BOA en partenariat avec la société Dirham Express. Avec BOA EXPRESS, il est possible de faire du transfert cash à cash à partir du réseau BANK OF AFRICA en France ou à partir des agents Dirham express vers le réseau BOA.

WARI est un des nouveaux partenaires de BOA au Mali. BOA Mali utilise la plateforme Wari permettant d'effectuer des transferts « cash à cash », de payer les pensions CNPS et de régler l'abonnement à CANAL+. Le service Wari est disponible dans toutes les agences BOA-CÔTE D'IVOIRE, et dans les pays suivants : Sénégal, Mali, Ghana, Bénin, Burkina Faso, Uganda, Kenya et Togo. BOA utilise la plateforme ORANGE MONEY permettant d'effectuer des transferts « cash à cash ». Le service ORANGE MONEY est disponible dans toutes les agences BOA.

Comme autre produits pour la diaspora BOA propose

l'ouverture de compte, chèque

l'ouverture et l'approvisionnement de compte épargne

le Transfert d'argent à coût réduit

la souscription à une assurance rapatriement

le prêt immobilier

Banque de Développement du Mali - BDM

La banque offre un compte pour les maliens à l'étranger mais il n'a pas développé des produits spécifiques.

Pour les transferts d'argent, la BDM travaille seulement avec Western Union

Banque Nationale pour le Développement Agricole –BNDA-

Services bancaires proposés aux migrants en France

La BNDA, en collaboration avec son partenaire BdE, (Banque d'Escompte, un établissement bancaire privé fondé en France en 1936) propose tout un ensemble de services pour les transactions de la France vers le Mali.

Versements et virements sur compte BNDA (8€ pour tout montant déposé)

Transfert d'argent avec retrait aux guichets de la BNDA

Mise à disposition d'espèces en 60 minutes.

Tarifs mise à disposition de BDE vers BNDA

| Montant envoyé | Commission TTC |
|-------------------|----------------|
| 0 à 50 € | 6 € |
| 51 à 100 € | 8 € |
| 101 à 200 € | 11 € |
| 201 à 400 € | 14 € |
| 401 à 600 € | 17 € |
| 601 à 750 € | 18 € |
| 751 à 1000 € | 22 € |
| 1001 à 2000 € | 37 € |
| 2001 à 5000 € | 50 € |
| 5001 à 7500 € | 75 € |
| 7501 à 10 000 € | 95 € |
| 10 001 à 16 000 € | 150 € |

Le Partenariat de BNDA avec BRED.

La BRED fait partie du groupe des Banques Populaires composé de 18 banques régionales, de la CASDEN et du Crédit Coopératif. Créée en 1919 elle s'est développée principalement en Ile-de-France, en Normandie et Outre-mer. La BNDA, en vue d'offrir des services bancaires aux migrants

maliens installés en France, dispose, en partenariat avec la BRED, d'un Bureau de Représentation (BR) à Paris.

Ce Bureau a pour objectifs :

d'offrir des services bancaires de proximité aux migrants maliens à travers le réseau d'agences de la BRED en Île de France

de permettre aux migrants maliens d'accéder aux produits et services bancaires locaux notamment l'épargne et les produits d'assurances

de faciliter l'accès au crédit bancaire au Mali pour acquérir une propriété

de faciliter aux migrants (individuels et en associations), l'accès au financement de projets d'investissement productif au Mali

d'offrir un service de transfert d'argent rapide et à prix réduit.

BNDA offre les service de Transfert GAB, un service mis à la disposition des porteurs de cartes BNDA pour envoyer en toute simplicité de l'argent à un correspondant. Le bénéficiaire n'a pas besoin d'être un client de la banque et n'a pas non plus besoin d'avoir une carte bancaire pour retirer les fonds qui lui sont envoyés. Le service est disponible

Banque de l'Habitat du Mali -BHM S.A.-

Grâce au partenariat entre BdE et la Banque de l'Habitat du Mali, la diaspora malienne et les associations maliennes en France ont la possibilité d'ouvrir des comptes courants, comptes épargne logement et comptes association au Mali sur lesquels ils peuvent effectuer leurs versements depuis leur compte en France. La BHM propose également des produits d'assurance de rapatriement de corps ainsi que le financement de projets immobiliers au Mali.

Pour les transferts d'argent, le tarifs de BHM sont d'Euro 25.

TARIFS BHM

| Crédit en compte | Retrait |
|------------------|---------|
| 8 € | 25 € |

Les envois dont le montant est supérieur à 3 000 € ne sont pas acceptés sur Internet. Il faut se rendre dans les agences BHM pour les opérations à partir de ce montant.

ECOBANK

Pour les transferts & change, Ecobank est partenaire de:

- Transfert rapide
- Wari
- Moneygram
- Western Union

Ecobank est un Groupe Régional Bancaire Africain qui propose une gamme de services bancaires, avec plus de 1305 agences et bureaux. Il est présent dans 36 pays anglophones, francophones et lusophones en Afrique de l'Est, de l'Ouest et du Centre.

Le Service Rapid Transfer d'Ecobank

Pour envoyer de l'argent, Ecobank indique 4 étapes:

1. Se rendre dans une agence Ecobank, remplir le formulaire d'envoi de Rapid Transfer ;
2. Présenter la pièce d'identité ;
3. Présenter au caissier le montant à envoyer ainsi que les frais applicables ;
4. Récupérer la référence/code et informer le bénéficiaire par téléphone en lui communiquant les détails de la transaction.

Pour recevoir de l'argent 3 sont les étapes :

1. Se rendre dans une agence Ecobank muni d'une pièce d'identité valide ;
2. Remplir le formulaire 'Recevoir' de Rapid Transfer et le remettre au caissier ;
3. Le caissier Rapid Transfer vérifie les documents, consulte la transaction sur la plateforme ?et procède au paiement.

Banque Sahélo Saharienne - BSIC

Le Groupe Banque Sahélo Saharienne pour l'Investissement et le Commerce est né de l'idée de créer une institution bancaire régionale africaine opérant dans la communauté des Etats Sahélo Sahéliens (CEN-SAD), qui regroupe 26 pays.

Transfert rapide d'argent envoi/réception sont possibles avec Moneygram, RIA, WARI, ORANGE MONEY.

BANQUE POUR LE COMMERCE ET L'INDUSTRIE AU MALI BICIM

MONETIQUE

La BCI a mis en place une solution monétique qui permet l'émission de cartes bancaires et l'ouverture d'un réseau GAB (Guichet Automatique Bancaire/distributeur de billets).

La banque permet d'envoyer ou recevoir de l'argent via Western Union

Banque Malienne de Solidarité maintenant Orabank

Disponibilité des services Oryx (basée au Sénégal), Western Union, Money Express, Wari et Sigue³⁶.

Transfert d'argent

ORYX Transfert d'argent est le service de transfert d'argent intra groupe Orabank et le moyen d'envoyer de l'argent pour les clients et usagers de ses filiales du Bénin, Gabon, Guinée, Mauritanie, Tchad et Togo.

D'après ORYX, le service est :

Rapide : L'argent transféré est disponible dans les minutes qui suivent la confirmation de l'ordre ;

Pratique : Chaque transfert Oryx est identifié par un numéro de transaction à 10 chiffres ;

Economique : Une tarification unique pour l'envoi et la réception, à très bas prix.

Simple : Pas besoin d'un compte à Orabank, l'argent est remis au destinataire en monnaie locale sur présentation d'une pièce d'identité.

Multi optionnel : Cash à cash, cash à compte, compte à cash, compte à compte et appel de fonds. Les conditions tarifaires sont disponibles aux guichets.

MONEY EXPRESS

Avec Money Express il est possible d'envoyer de l'argent dans tout le réseau Orabank, vers plus de 50 pays dans le monde dont 26 en Afrique avec plus de 160 000 points de vente.

Le transfert d'argent avec Money Express est possible sous plusieurs formes :

Le cash à cash : l'argent est envoyé en espèces à quelqu'un qui le reçoit en espèces.

³⁶SIGUE

Des transferts d'argent rapide peuvent être effectués dans les banques du réseau ORABANK par le réseau Sigue qui présente les avantages suivants :

Un réseau étendu : plus de 56 000 agences présentes dans plus de 38 pays dans le monde.

Un partenaire privilégié : Depuis sa création, le groupe est le partenaire de Sigue en Afrique.

Des prix compétitifs : parmi les plus bas du marché, offrant un excellent rapport qualité / prix.

Le cash à compte ou le compte à cash : l'argent envoyé en espèces est reversé sur un compte ou vice-versa.

Le cash à carte : l'argent envoyé en espèces est reversé sur une carte bancaire.

Le compte à compte : l'argent est directement viré de compte à compte.

Banque Commerciale du Sahel BCS-SA

La BCS-SA travaille avec Western Union, Moneygram, Orange

Sociétés de Financement décentralisées SFD(Micro-crédit)

Kafo Jiginew

Pour le transfert de fonds, Kafo travaille avec Orange Money

Nyèsigiso

Cette société est agent payeur de Western Union.

Annexe 6 Cartographie et analyse des parties prenantes³⁷

Le Ministère des Maliens de l'Extérieur

La diaspora Malienne a exprimé le besoin de la prise en compte de sa contribution dans le développement du pays depuis les années 1990 au cours des revendications de plus de liberté. De nombreuses conférences nationales avaient permis à la population malienne d'exprimer ses besoins et la recommandation forte venant de la diaspora était la création d'un Ministère en charge des Maliens de l'Extérieur. C'est dans cette mouvance que se crée la Haut Conseil des Maliens de l'Extérieur.

En 1994, la Délégation Générale des Maliens de l'Extérieurs voit le jour et est rattaché à la Présidence de la République, puis au Ministère des Affaires Etrangères en 1996. Elle assure la gestion des questions administratives pour la diaspora Malienne, l'intermédiation, la suppléance des autorités auprès des pays et travaille en parfaite collaboration avec les Ambassades. Elle joue aussi le rôle de transmission des difficultés auxquelles font face les différentes communautés Maliennes dans chaque pays. A ce moment-là, la Délégation Générale des Maliens de l'Extérieur voudrait déjà jouer le rôle de facilitation de l'investissement de la diaspora au Mali.

En 2002, la Délégation des Maliens de l'Extérieur devient un secrétariat d'Etat avec une gestion plus ou moins autonome. En Mai 2004, le Ministère des Maliens de l'Extérieur et de l'Intégration Africaine est créé, puis la dénomination va finalement changer et rester « Ministère des Maliens de l'Extérieur ».

Missions

³⁷ IOM Baseline Assesment Report 2015

Le Ministère des Maliens de l'Extérieur élabore et met en œuvre la Politique Nationale relative aux Maliens de l'Extérieur.

A ce titre, il exerce notamment les attributions ci-après :

- la promotion des intérêts et la protection des Maliens établis à l'étranger ;
- la mise en œuvre des actions relatives au retour et à la réinsertion des Maliens de l'extérieur;
- l'élaboration et la mise en œuvre de mesures destinées à assurer une pleine implication des maliens établis à l'extérieur dans la vie nationale et dans la réalisation des actions de développement ;

Haut Conseil des Maliens de l'Extérieur (HCME)

La diaspora Malienne, forte d'environ 4 millions dont 3,5 millions en Afrique³⁸, est organisée en un Haut Conseil des Maliens de l'Extérieur (HCME), organe dirigeant qui se structure en Conseils de Base des Maliens de l'Extérieur (CME). Actuellement 64 CME sont enregistrés à travers le monde. La CME de France compte à elle seule plus de 600 associations de Maliens vivant dans ce pays. Le HCME a été officiellement créé en 1992. Cette faitière assure la facilitation de la coopération entre la diaspora et les autorités Maliennes, l'aide dans l'intégration des Maliens de retour. L'importance de cette diaspora est telle que le pays s'est doté d'une politique migratoire pour davantage valoriser son potentiel humain et financier.

A ces CME, sont également affiliées de nombreuses associations de développement social, économiques et culturelles. Ces différentes structures sont le plus souvent organisées par affinité selon le lieu d'origine, de résidence, d'appartenance à une même profession. Elles ont fortement contribué à l'établissement de relations de partenariats diversifiées avec d'autres acteurs tels les Gouvernements, la Société Civile et les Collectivités Décentralisées de leur pays d'accueil.

Le HCME se fixe comme objectifs principaux de promouvoir l'image du pays en appui aux missions consulaires, de porter assistance aux Maliens résidant à l'étranger, d'inciter les migrants à orienter leurs envois financiers vers des investissements, promouvoir les actions culturelles et sportive, développer des programmes d'information pour les candidats à l'émigration, favoriser la coopération décentralisée.

Actuellement en cours de révision, le plan stratégique 2016 à 2020 prévoit un axe sur la mobilisation de l'épargne et la promotion de l'investissement productif de ses membres. En perspectives le HCME souhaiterait apporter un meilleur appui à ses membres à travers la création de deux types de fonds : le Fonds de solidarité pour ceux qui rentrent au pays dans une situation de précarité et un fonds d'investissement/garantie qui devrait permettre aux membres désireux d'entreprendre des initiatives à caractère productif. Pour cela, ils sont à la recherche de partenariats potentiels pouvant leur permettre de réaliser cette vision.

LE CIGEM

³⁸ Politique Nationale de Migration du Mali (PONAM), P. 13

La mise en place du CIGEM (Centre d'Information et de Gestion des Migrations) s'inscrit en cohérence avec le contexte national et international. Le CIGEM constitue une initiative innovante unique en Afrique francophone à l'initiative des autorités maliennes, conjointement avec la CEDEAO, la Commission européenne, la France et l'Espagne.

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

Le CIGEM se veut être à la fois :

un think-tank au service de son autorité de tutelle comme des autres services du gouvernement pour la définition de sa politique migratoire et en conseil aux accords bilatéraux ;

une interface directe avec les migrants candidats au départ, de retour et/ou déjà établis à l'extérieur proposant des services d'information, de conseil, d'accompagnement pour ces trois catégories ; • une interface en synergie avec les agences gouvernementales et non gouvernementales en faveur de l'emploi et de la formation professionnelle ou avec les projets et organismes d'appui en faveur de la mobilisation et de la valorisation des compétences des migrants (CODEV, TOKTEN notamment).

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

Le CIGEM était doté pour la période 2007-2013 d'un budget opérationnel de 10 millions d'euros dans le cadre du 9^e FED prévoyant la mobilisation d'une équipe de 25 personnes. Depuis 2014, suite à l'achèvement du financement de l'Union Européenne, le CIGEM est en phase de transition et en attendant les prochaines opportunités de financement, le CIGEM bénéficie d'un budget de 80 millions de FCFA du gouvernement Malien pour son fonctionnement.

SYNTHESE DES EXPERIENCES/INITIATIVES³⁹

Mise en œuvre de projets et programmes sur les migrations: Centre d'Information et de Gestion des Migrations:

- Signature à Bamako le 8 février 2007 par le Mali, la CEDEAO, la France, l'Espagne et la Commission Européenne d'une Déclaration Conjointe sur « Migration et Développement » dont le CIGEM en constitue une des traductions opérationnelles,
- Initiative soutenue par la Commission Européenne à hauteur de 12 millions (9^eme et 10^eme FED),
- Renforcement du TOKTEN: extension des missions de mobilisation de la diaspora IST à l'agriculture, aux PME-PMI, à la santé, mise en place d'un système d'identification des besoins d'appui (au niveau

³⁹ Présentation de M. Abdoulaye KONATE, Directeur-régisseur du CIGEM, SÉMINAIRE REGARDS CROISÉS « Quelles politiques publiques 'Migration et Développement' au Mali, au Maroc et au Sénégal ? Le rôle de la diaspora dans la construction de ces politiques » Paris, les 5 et 6 mai 2014

des collectivités, des services techniques, du privé, etc.) et d'identification des expertises de la diaspora (répertoire),

SYNTHESE DES EXPERIENCES/INITIATIVES M&D Mise en œuvre de projets et programmes sur les migrations: Centre d'Information et de Gestion des Migrations: • Consolidation et extension des acquis et expériences de la Cellule Technique du Co-développement: (i) valorisation des pratiques de mobilisation de la diaspora, des collectivités locales/populations, appui au développement par le cofinancement de projets de développement local (au total 79 projets FSP/UE), définition d'une vision spécifique du Co-développement, intégrée dans les différentes politiques (mettant la diaspora au cœur des politiques de développement), (ii) perspectives portées sur les projets structurants et productifs et les projets d'amélioration du cadre de vie des populations, (iii) réalisation des études de capitalisation des bonnes pratiques, d'un guide mobilisation de la diaspora et de suivi des actions de développement par elle (en cours).

SYNTHESE DES EXPERIENCES/INITIATIVES M&D

Mise en œuvre de projets et programmes sur les migrations: Centre d'Information et de Gestion des Migrations:

- CIGEM: (i) amélioration des connaissances sur les migrations: élaboration du PERM, création d'une base de données spécifiques sur les migrations (32 indicateurs documentés sur les 52 définis), réalisation de diverses études en partenariat avec des structures internationales et cabinet spécialisés, création d'un master « M&D » spécialisé à l'Université, mise en place d'un cadre de partenariat scientifique (comité scientifique), (ii) promotion du dialogue technique et politique: appui-conseils au MME, à l'Assemblée nationale, à la Société Civile (formations techniques, appels à propositions, etc.), appui à la création et à l'animation du cadre national de gouvernance des migrations et ses commissions spécialisées: diaspora-migration et développement, accueil et réinsertion des migrants de retour, emploi-formation et migration légale.

SYNTHESE DES EXPERIENCES/INITIATIVES M&D Mise en œuvre de projets et programmes sur les migrations: Centre d'Information et de Gestion des Migrations:

- CIGEM: (iii) expérimentation d'un programme de migration estudiantine intra africaine (50 bourses) avec le soutien du Royaume du Danemark (filiales choisies sur la base des besoins des investisseurs): 100 000 euros; (iv) définition d'outils/supports sur l'intégration de la migration dans les politiques sectorielles: matrice d'analyse comparée de politiques et de définition des synergies/complémentarités d'actions opérationnelles M&D; (v) expériences d'insertion et de réinsertion individuelles à travers les formations qualifiantes et l'octroi de kits opérationnels (réinsertion de 250 migrants de retour équipés d'outillage professionnel),

SYNTHESE DES EXPERIENCES/INITIATIVES M&D Mise en œuvre de projets et programmes sur les migrations: Centre d'Information et de Gestion des Migrations:

- CIGEM: (vi) élaboration/établissement d'une cartographie des acteurs opérationnels et institutionnels intervenant sur le champ de la migration et développement au Mali: capitalisation des acquis/expériences, (vii) appui à la diaspora à travers l'élaboration et à la mise en œuvre du plan de développement institutionnel du HCME, la conception d'un programme d'éducation financière sur la

base des besoins des migrants maliens et de leur famille, des offres de services disponibles au niveau des institutions bancaires classiques, des services financiers décentralisés et des agences d'assurances, la levée des clauses d'exclusivité, etc..

Le CIGEM et la BDM et le GAMI

CIGEM et CPS-CI. Base de Données Migratoires (BDM) : initiée en 2011, conçue et rendue opérationnelle par le CIGEM. La BDM a pour objectif de fournir des données et des informations sur 51 indicateurs de la migration déjà identifiés. La BDM renseigne sur les indicateurs existants, les données disponibles y afférentes ainsi que les sources réelles et potentielles sur le renseignement de tel ou tel indicateur. La BDM est désormais sous la responsabilité de la CPS-CI pour son renseignement et sa mise à jour régulière. La BDM constitue une importante base de données migratoires en finalisation, pouvant être une référence pour le renseignement et la mise à disposition des données migratoires au Mali.

CIGEM. Gestion Automatisée des Migrants (GAMI): avec la création du CIGEM en 2009,

une base de données dénommée GAMI, a été constituée. C'est une base de données assez complète, renseignant ainsi sur le profilage de tout type de migrant se présentant au CIGEM à cet égard. Outre le profilage, les intentions d'émigrer, les besoins d'emploi, de formation, sont également renseignées dans la base de données. Cette base de données fournit des statistiques sur le nombre de potentiels de migrants et de migrants de retour.

Le CIGEM est en phase de restructuration est le Guide des données migratoires suggère que le CIGEM centre davantage la production de ces données quantitatives et qualitatives, désagrégées et actualisées sur le dénombrement des Maliens de l'extérieur, l'immigration au Mali pour jouer pleinement son mandat de soutien au Ministère de tutelle.

Rôle des différents institutions du Mali dans la récolte de données statistiques selon le Guide d'Utilisation des Données Migratoires

Le Guide, élaboré en 2014 par le Ministère des Maliens de l'Extérieur, fournit une excellente cartographie des institutions travaillant à titre divers sur les questions de migration

Haut Conseil des Maliens de l'Extérieur (HCME)

Son rôle est dans le cadre de l'Axe 2 du Document de Politique Migratoire Nationale du Mali se référant à la mise en place de mécanismes de gestion appropriés de la migration. Concernant l'HCME, qui est censé de collecter informations sur le nombre d'immigrés maliens par pays et

réaliser un rapport d'activités annuel, le constat du Guide est que ces données ne reflètent pas le nombre réel. Elles ne sont pas désagrégées suivant le profil, le secteur d'activité et/ou d'emploi ou la localité précise de résidence. Une fiche sur le HCME est à l'Annexe 6, Cartographie et analyse des parties prenantes⁴⁰.

Cellule Co-développement

La cellule Co-développement, située dans le Ministère de l'Economie et de Finances, s'occupe de la migration et Co-développement, projets de migrants de retour dans le cadre de l'Axe 3 : appui à une meilleure réinsertion des migrants de retour.

Selon le Guide, la collecte des données s'effectue suivant les données recueillies auprès de l'Office Français de l'Immigration et de l'Intégration-OFII-, et de son dispositif de migration de retour volontaire. Les migrants de retour volontaire sont identifiés ainsi que leurs projets de réintégration. Les données sont assez fournies sur les actions de réinsertion des migrants de retour et sur le développement local sur initiative des migrants.

Cependant, selon le Guide il serait indiqué que le programme ait son procédé de collecte des données et informations sur les migrants de retour volontaire au lieu d'être dépendant du dispositif de l'OFII.

Délégation Générale des Maliens de l'Extérieur (DGME).

Elle doit s'occuper du Profilage des refoulés et rapatriés maliens par pays et fournir des données qualitatives sur les conditions de vie des Maliens de l'extérieur, le nombre de migrants maliens assistés sur le plan humanitaire et réinsérés.

Le Guide souligne comme les données collectées sur les refoulés, expatriés et expulsés ne sont pas exhaustifs, car elles ne couvrent pas tous les migrants éloignés. En outre, les données existantes sur les émigrés maliens sont insuffisantes faute de recensement et celles relatives aux migrants de retour ne reflètent pas leur nombre réel.

⁴⁰ OIM , Baseline Assessment Report, Novembre 2015

Office Français de l'Immigration et de l'Intégration (OFII)

Il fournit informations et données quantitatives sur les profils et le nombre de migrants de retour volontaire de la France et des données et informations sur les bénéficiaires de projet d'aide au retour. Le point critique, selon le Guide, est que l'OFII n'intègre pas les données concernant les autres émigrés qui rentrent de la France par suite d'éloignement.

Ministère de l'Economie et des Finances

Le Ministère doit se servir, en particulier, des données obtenues à travers le module migration du Recensement Général de la Population et de l'Habitat (RGPH), sur les projets de développement local réalisés par les immigrants maliens à travers la cellule du Co-développement et sur les immigrants maliens de retour volontaire à travers le dispositif OFII.

Ces données ne mettent pas l'accent sur leur secteur d'activité ou d'emploi. Le pays d'immigration de l'émigré malien n'est pas connu car il est fonction de l'information donnée par l'informateur en face qui peut ne pas connaître, au temps t, le pays d'immigration de l'émigré.

Cellule de Planification et de Statistique, secteur coopération intégration, (CPS-CI)

Dans le cadre de l'Axe 6 : positionnement stratégique du Mali comme carrefour ouest africain, la cellule doit fournir des données qualitatives sur les profils des migrants, les transferts de fonds, les tendances de la migration, le nombre d'immigrés au Mali et d'émigrés maliens.

La criticité ici est due à l'existence de données et informations multiples et diverses. Les données sont assez détaillées mais elles sont tributaires des autres sources de la CPS-CI. Donc, la fiabilité de ces données dépend des procédés de collecte des données et d'informations sur la migration.

Cette cellule, est la recommandation du Guide, devrait centrer ses efforts sur la production des données de qualité sur la problématique générale de la migration au Mali, car produire des données constitue le défi pour la CPS-CI et pour les acteurs de la migration au Mali.

Ministère des Affaires Etrangères et de la Coopération Internationale et de l'Intégration Africaine

Les émigrés maliens sont nombreux à ne pouvoir se déclarer ou établir leur carte consulaire de peur de se faire identifier en tant que tel, surtout étant dans une situation d'illégalité.

Ministère des Maliens de l'Extérieur (MME)⁴¹

Il doit fournir des données sur la politique de gestion de la migration au Mali, le nombre estimatif de Maliens de l'extérieur et le Profilage et nombre de Maliens refoulés, expulsés, rapatriés. Selon le *Guide*, la collecte est aléatoire en fonction de la communication des listes de refoulement et de rapatriement. En plus, les données collectées sur les types de retour sont bien fournies mais n'intègrent pas nombre de Maliens de retour qui échappent au dispositif d'enregistrement mis en place à travers les bureaux d'accueil, d'orientation et d'information des migrants. Les données sur les émigrés ne dégagent pas le profil de la diaspora malienne et le nombre réel d'émigrés maliens n'est pas bien connu.

Les données utilisées par le Ministère ne sont pas assez désagrégées, complètes et actualisées pour entreprendre toute action politique pertinente. Le dénombrement des Maliens de l'extérieur demande des moyens humains, matériels et financiers importants.

Institut National de la Statistique (INSTAT)

Il fournit des données et informations sur les migrations (internes et internationales), maliennes incluant différentes variables de la migration (âge et sexe). Il réalise des enquêtes (RGPH) et études analytiques, avec le module sur la migration.

Selon le *Guide*, les données n'intègrent pas les aspects de réinsertion des migrants de retour ni des secteurs d'emploi et d'activités des immigrés maliens. Les pays d'immigration malienne ne sont pas identifiés dans les enquêtes de l'INSTAT.

Si l'on consulte l'Enquête Modulaire et Permanente auprès des Ménages⁴², qui est préparée tous les ans avec l'appui de la Suède, il est possible de noter que les questions posées, voir Annexe 7, portent

⁴¹ OIM, Baseline Assessment Report, Novembre 2015

sur la mobilité de personnes, les sommes perçues par les ménages en provenance des régions du Mali et de l'étranger. Les questions visent à capter des informations sur le nombre de migrants par destination, le montant et l'allocation des transferts reçus par les ménages.

Le Rapport d'Analyse 2015, deuxième passage, section Migrations et Transferts au sein des ménages, donne compte ainsi, par exemple, des résultats agrégés comme suit :

Le montant des transferts perçus par les ménages provenant de la migration au cours des douze derniers mois est estimé à 66 milliards de FCFA, la France se plaçant en première position avec 23 milliards.

Les transferts reçus sont utilisés prioritairement pour la satisfaction des besoins courants du ménage comme l'acquisition de biens de consommation courante (43,5 %).

Dans l'ensemble, 29,5 % des ménages ont au moins un membre vivant en dehors de leur localité.

Le montant global des transferts reçus en provenance de l'extérieur sur la période est estimé à 48,9 milliards de FCFA contre 59,6 milliards pour la même période en 2014. La région de Kayes a reçu 20,2 milliards de FCFA en 2015 (soit 41,4 % du total) contre 26,2 milliards en 2014. Les maliens de France sont ceux qui ont envoyé le plus d'argent à leur famille avec 22,7 milliards de FCFA.

Les transferts reçus sont utilisés prioritairement aux dépenses courantes du ménage comme l'acquisition de biens de consommation courante (43,5 %), les autres dépenses privées familiales (23,0 %), la construction d'une nouvelle maison (17,2 %). Le montant restant est reparti sur les autres charges du ménage. »

CIGEM

Le Centre d'Information et de Gestion des Migrations, dans le cadre de l'Axe 7 : amélioration des connaissances sur la migration, a le mandat de fournir des données qualitatives sur la migration interne, sur les secteurs pourvoyeurs d'emploi dans les pays d'immigration malienne, sur les transferts de fonds. En outre, il doit fournir des données quantitatives sur le nombre de candidats potentiels à l'émigration et sur les candidats potentiels porteurs de projet assistés.

⁴² ... Rapport d'Analyse 2015, deuxième passage, résultats, Annexe 7 Questionnaire pour les enquêteurs de l'INSTAT.

Le CIGEM utilise les renseignements de la base de données Gestion Automatisée des Migrants (GAMI) et de la Base de Données Migratoires (BDM) et il est responsable de la réalisation d'étude et d'enquêtes sur la migration selon les besoins du Ministère des Maliens de l'Extérieur (MME).

Acteurs non Institutionnels

Banque de Développement du Mali (BDM-SA), Banque de l'Habitat du Mali (BHM), Banque Internationale pour le Mali (BIM), Banque Mondiale (BM).

Les rôles de ces banques sont mentionnés dans le Guide, dans le cadre de l'Axe 4 : valorisation du capital humain social et économique des migrants. Le constat du Guide est que les informations disponibles auprès d'elles se réfèrent au nombre d'émigrés maliens et d'immigrés au Mali titulaires de comptes. Cependant, les données disponibles sur la clientèle migrante ne sont pas clairement distinctes et mobilisables dans l'immédiat dans l'optique d'un usage public et les données sur les transferts de fonds n'intègrent pas les transferts par procédé informel d'argent.

SECTION MT : MIGRATION ET TRANSFERTS

| | | |
|---------------|-----------------|-----------------|
| N°PASS | N°GRAPPE | N°MENAGE |
| _ | _ _ _ _ _ _ _ | _ _ |

MT1. Y a-t-il un ou plusieurs membres de votre ménage vivant et travaillant en dehors de votre localité en ce moment ?
 1 = Oui
 2 = Non
 Si Non, passez à MT4

MT2. Combien sont ils ?
 Nombre d'hommes a
 Nombre de femmes b

MT3. Donner le nombre par destination :
 Autres localités du Mali :
 - Region 1, Kayes a
 - Region 2, Koulikoro b
 - Region 3, Sikasso c
 - Region 4, Ségou d
 - Region 5, Mopti e
 - Region 6, Tombouctou f
 - Region 7, Gao g
 - Region 8, Kidal h
 - Bamako i
 CDEAO (sauf le Mali)¹ j
 Autre Afrique k
 France l
 Autre Europe m
 Etats-Unis n
 Canada o
 Autre Amérique p
 Chine q
 Reste du monde r

MT4. Votre ménage a-t-il reçu des transferts d'argent issus de migration au cours des 12 derniers mois ?
 1 = Oui
 2 = Non
 Si Non, passez à la section suivante

¹ Autres pays CEDEAO : Benin, Burkina Faso, Cap Vert, Côte d'Ivoire, Gambie, Ghana, Guinée Bissau, Guinée Conakry, Liberia, Niger, Nigeria, Senegal, Sierra Leone, Togo

| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|--|---|-------|-------|-------|---|-------|-------|---|-------|-------|---|-------|-------|---|-------|-------|---|-------|-------|---|-------|-------|---|-------|-------|---|-------|-------|---|-------|-------|---|-------|-------|---|-------|-------|---|-------|-------|---|-------|-------|---|-------|-------|---|-------|-------|---|-------|-------|---|-------|-------|---|-------|-------|---|-------|-------|---|-------|-------|---|-------|-------|---|-------|-------|---|-------|-------|---|-------|-------|
| <p>5. Quel est le montant reçu selon les provenances ? (en FCFA)</p> <p>Autres localités du Mali :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Region 1, Kayes - Region 2, Koulikoro - Region 3, Sikasso - Region 4, Ségou - Region 5, Mopti - Region 6, Tombouctou - Region 7, Gao - Region 8, Kidal - Bamako Côte d'Ivoire Niger Senegal Autre CEDEAO (sauf le Mali)² Mauritanie Libye Autre Afrique France Autre Europe Etats-Unis Canada Autre Amérique Arabe Saoudite Chine Autre Asie Reste du monde <p>Autres pays CEDEAO : Benin, Burkina Faso, Cap Verd, Côte d'Ivoire, Gambie, Ghana, Guinée Bissau, Guinée Conakry, Liberia, Niger, Nigeria, Senegal, Sierra Leone, Togo</p> | <table border="1"> <tr><td>a</td><td>_____</td><td>_____</td></tr> <tr><td>b</td><td>_____</td><td>_____</td></tr> <tr><td>c</td><td>_____</td><td>_____</td></tr> <tr><td>d</td><td>_____</td><td>_____</td></tr> <tr><td>e</td><td>_____</td><td>_____</td></tr> <tr><td>f</td><td>_____</td><td>_____</td></tr> <tr><td>g</td><td>_____</td><td>_____</td></tr> <tr><td>h</td><td>_____</td><td>_____</td></tr> <tr><td>i</td><td>_____</td><td>_____</td></tr> <tr><td>j</td><td>_____</td><td>_____</td></tr> <tr><td>k</td><td>_____</td><td>_____</td></tr> <tr><td>l</td><td>_____</td><td>_____</td></tr> <tr><td>m</td><td>_____</td><td>_____</td></tr> <tr><td>n</td><td>_____</td><td>_____</td></tr> <tr><td>o</td><td>_____</td><td>_____</td></tr> <tr><td>p</td><td>_____</td><td>_____</td></tr> <tr><td>q</td><td>_____</td><td>_____</td></tr> <tr><td>r</td><td>_____</td><td>_____</td></tr> <tr><td>s</td><td>_____</td><td>_____</td></tr> <tr><td>t</td><td>_____</td><td>_____</td></tr> <tr><td>u</td><td>_____</td><td>_____</td></tr> <tr><td>v</td><td>_____</td><td>_____</td></tr> <tr><td>w</td><td>_____</td><td>_____</td></tr> <tr><td>x</td><td>_____</td><td>_____</td></tr> <tr><td>y</td><td>_____</td><td>_____</td></tr> </table> | a | _____ | _____ | b | _____ | _____ | c | _____ | _____ | d | _____ | _____ | e | _____ | _____ | f | _____ | _____ | g | _____ | _____ | h | _____ | _____ | i | _____ | _____ | j | _____ | _____ | k | _____ | _____ | l | _____ | _____ | m | _____ | _____ | n | _____ | _____ | o | _____ | _____ | p | _____ | _____ | q | _____ | _____ | r | _____ | _____ | s | _____ | _____ | t | _____ | _____ | u | _____ | _____ | v | _____ | _____ | w | _____ | _____ | x | _____ | _____ | y | _____ | _____ |
| a | _____ | _____ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| b | _____ | _____ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| c | _____ | _____ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| d | _____ | _____ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| e | _____ | _____ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| f | _____ | _____ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| g | _____ | _____ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| h | _____ | _____ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| i | _____ | _____ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| j | _____ | _____ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| k | _____ | _____ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| l | _____ | _____ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| m | _____ | _____ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| n | _____ | _____ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| o | _____ | _____ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| p | _____ | _____ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| q | _____ | _____ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| r | _____ | _____ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| s | _____ | _____ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| t | _____ | _____ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| u | _____ | _____ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| v | _____ | _____ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| w | _____ | _____ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| x | _____ | _____ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| y | _____ | _____ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <p>MT6. Comment votre ménage a-t-il dépensé la somme des transferts issus des migrations les 12 derniers mois ? (en FCFA)</p> <p>Biens de consommation courante (alimentaires, vêtements, etc.)</p> <p>Education</p> <p>Santé</p> <p>Location (de maisons, de terres)</p> <p>Mariage</p> <p>Voitures/Camions</p> <p>Réfection d'une maison</p> <p>Construction d'une nouvelle maison</p> <p>Achat de terre</p> <p>Baptême</p> <p>Commerce, affaires</p> <p>Funérailles</p> <p>Autres dépenses privées/familiales</p> <p>Epargne</p> | <table border="1"> <tr><td>a</td><td>_____</td><td>_____</td></tr> <tr><td>b</td><td>_____</td><td>_____</td></tr> <tr><td>c</td><td>_____</td><td>_____</td></tr> <tr><td>d</td><td>_____</td><td>_____</td></tr> <tr><td>e</td><td>_____</td><td>_____</td></tr> <tr><td>f</td><td>_____</td><td>_____</td></tr> <tr><td>g</td><td>_____</td><td>_____</td></tr> <tr><td>h</td><td>_____</td><td>_____</td></tr> <tr><td>i</td><td>_____</td><td>_____</td></tr> <tr><td>j</td><td>_____</td><td>_____</td></tr> <tr><td>k</td><td>_____</td><td>_____</td></tr> <tr><td>l</td><td>_____</td><td>_____</td></tr> <tr><td>m</td><td>_____</td><td>_____</td></tr> <tr><td>n</td><td>_____</td><td>_____</td></tr> </table> | a | _____ | _____ | b | _____ | _____ | c | _____ | _____ | d | _____ | _____ | e | _____ | _____ | f | _____ | _____ | g | _____ | _____ | h | _____ | _____ | i | _____ | _____ | j | _____ | _____ | k | _____ | _____ | l | _____ | _____ | m | _____ | _____ | n | _____ | _____ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| a | _____ | _____ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| b | _____ | _____ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| c | _____ | _____ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| d | _____ | _____ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| e | _____ | _____ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| f | _____ | _____ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| g | _____ | _____ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| h | _____ | _____ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| i | _____ | _____ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| j | _____ | _____ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| k | _____ | _____ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| l | _____ | _____ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| m | _____ | _____ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| n | _____ | _____ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

Méthodes et techniques à utiliser

La réalisation des enquêtes s'opérerait en plusieurs étapes étroitement imbriquées: i) la revue documentaire, ii) l'élaboration des outils de collecte, iii) le choix des sites et l'échantillonnage, iv) l'enquête proprement dite, v) le traitement et l'analyse des données collectées.

Outils :

Guide d'entretien

Le guide serait structuré autour de plusieurs thématiques relatives à la problématique de la migration et du développement agricole et rural, à travers l'intensité des flux migratoires, les fonds envoyés par les migrants et leurs conséquences sur le développement agricole (activités agricoles, main d'œuvre). Les questions relatives à la prise en compte de la migration dans les politiques et à la sensibilité des différents acteurs impliqués, sont également abordées.

Questionnaire ménage

Le questionnaire ménage peut s'articuler autour d'une série de questions portant sur le profil démographique et socio-économique des ménages et des migrants (effectif, motif de l'émigration, pays récepteurs, durée de séjour, nombre de migrants de retour et résidence au Sénégal), le volume et l'utilisation des transferts de fonds envoyés par les émigrés, l'impact des transferts sur le développement agricole et le bien-être des populations bénéficiaires.

Le Choix des sites et échantillonnage se justifie par la forte concentration d'émigrants dans les zones, mais aussi et surtout par son caractère spécifique lié à l'importance de la migration internationale.

Le traitement et l'analyse des données

Pour l'enquête ménage, l'exploitation des données peut échelonner sur 5 étapes : le développement des masques de saisie pour le stockage des données sur microordinateur, le recrutement et la formation des agents de saisie, la saisie des données, le nettoyage et l'apurement des données et l'édition des résultats (tabulation).

Le développement de la maquette a été effectué, dans des études similaires dans le passé récent, à l'aide du logiciel SPSS Data Entry qui présente de nombreux avantages au regard des possibilités qu'il offre en matière de programmation et de contrôle (contrôle de sauts, valeurs limites admises, etc.) pour minimiser les erreurs de saisie. Les agents de saisie, seront recrutés sur la base de leur expérience en matière de saisie et de leur niveau de connaissance sur le logiciel utilisé. Par souci d'efficacité, une formation de quelques jours leur doit être dispensée pour leur permettre de s'imprégner des outils de collecte et de se familiariser avec la maquette.

Exemples de questionnaires : Niveaux Ménages et Macro

Annexe 8.1 Exemple de QUESTIONNAIRE [Famille de l'émigré]

Région :

Département :

Arrondissement :

Communauté rurale.....

Village :

Nom de la personne enquêtée :

Nom de l'enquêteur :

Date de passage

SECTION I : CARACTERISTIQUES SOCIO – DEMOGRAPHIQUES (Chef de ménage/Famille du migrant)

| Numero d'ordre | QUESTIONS | MODALITES DE REPONSES | CODIFICATION |
|----------------|--|--|--------------|
| I.1. | Sexe du chef de ménage | Masculin (1) Féminin (2) | __ |
| I.2. | Quel âge avez-vous (en années révolues) ? | A préciser /__/_/ANS | |
| I.3. | Quel est votre domaine d'activité principale ? | A préciser | |
| I.4. | Lien de parenté avec le migrant ? | Père/mère (1) Frère/sœur (2) Autres parents (3) Aucun (4) | __ |
| I.5. | Quelle est votre situation matrimoniale ? | Célibataire (1) Marié(e) monogame (2) Marié(e) polygame (3) | __ |

| | | | |
|------|---------------------------------|----------------------------|---|
| | | Divorcé(e)/Séparé(e) (4) | |
| | | Veuf/Veuve (5) | |
| I.6. | Quel est votre niveau d'étude ? | Aucun (1) | _ |
| | | Coranique (2) | |
| | | Primaire (3) | |
| | | Moyen (collège) (4) | |
| | | Secondaire (lycée) (5) | |
| | | Supérieur (université) (6) | |

SECTION II : CARACTERISTIQUES SOCIO – DEMOGRAPHIQUES DU MIGRANT

| Numéro d'ordre | QUESTIONS | MODALITES DE REPONSES | CODIFICATION | |
|----------------|---|---|--------------|---|
| II.1. | Sexe | Masculin (1) Féminin (2) | _ | |
| II.2. | Age (en années révolues) ? | A PRÉCISER /__/_/ANS | | |
| II.3. | Activité principale du migrant avant son départ | A préciser..... | | |
| II.4. | Situation matrimoniale actuelle du migrant | Célibataire (1) Marié(e) monogame (2) Marié(e) polygame (3) Divorcé(e)/Séparé(e) (4) Veuf/Veuve (5) | _ | |
| II.5. | Niveau d'étude du migrant | Aucun (1) Coranique (2) Primaire (3) Moyen (collège) (4) | | _ |

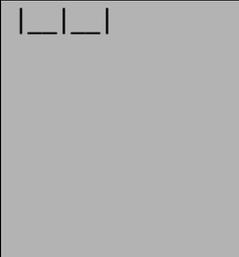
| | | | |
|--------|---|----------------------------------|---|
| | | Secondaire (lycée) (5) | |
| | | Supérieur (université) (6) | |
| II.6. | Lieu de naissance du migrant | Village..... Département..... | |
| II.7. | Pays de résidence actuelle | | |
| II.8. | Les raisons de son départ ? | | |
| II.9. | Depuis combien d'années il est parti (jours, mois, années)? | A préciser | |
| II.10. | Combien de temps reste-t-il à l'étranger sans venir au Mali ? | A préciser | |
| II.11. | A son retour au Mali, s'intéresse-t-il (elle) aux activités agricoles ? | Oui (1) Non (2) | _ |
| II.12. | Si non, pourquoi ? | | |

SECTION III : ACTIVITES EXERCEES PAR LE MENAGE

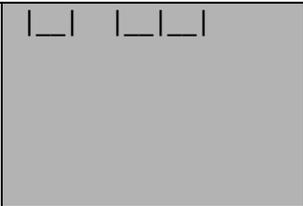
| Numéro d'ordre | QUESTIONS | MODALITES DE REPONSES | CODIFICATION |
|----------------|--|---|--------------|
| III.1. | Travaillez-vous essentiellement dans le secteur agricole ? | Oui (1) Non (2) | _ |
| III.2. | Si oui, déterminer les types d'activités agricoles | Cultures pluviales Irriguées Maraîchères Sylviculture Arboriculture | |

| | | | | |
|---------|--|------------------------|-----|---|
| | | Elevage | | |
| | | Pêche | | |
| | | Autre à préciser | | |
| III.3. | Quelle surface est cultivée par le ménage ? | | | |
| III.4. | Si non, déterminer les activités parallèles | | | |
| III.5. | Disposez-vous de terres non cultivées ? | Oui | (1) | |
| | | Non | (2) | |
| III.6 | Avez-vous des équipements agricoles ? | Oui | (1) | |
| | | Non | (2) | |
| III.7. | Si oui, lesquels? | | | |
| III.8. | Combien de membres de la famille travaillent comme actifs agricoles ? | | | |
| III.9. | Quelle est la source principale de revenu du ménage ? | | | |
| III.10. | Combien gagnez-vous environ par mois (il s'agit de tous les revenus) ? | Moins de 50.000 FCFA | (1) | _ |
| | | 50.001 – 100.000 FCFA | (2) | |
| | | 100.001 – 150.000 FCFA | (3) | |
| | | 150.001 – 200.000 FCFA | (4) | |
| | | 200.001 et plus FCFA | (5) | |
| III.11. | Le migrant envoie t-il de l'argent ? | Oui | (1) | _ |
| | | Non | (2) | |
| III.12. | Si oui, préciser le montant de l'envoi mensuel ? | Moins de 50.000 FCFA | (1) | _ |
| | | 50.001 – 100.000 FCFA | (2) | |

| | | | |
|---------|---|---|---|
| | | 100.001 – 150.000 FCFA (3) 150.001 – 200.000 FCFA (4) 200.001 et 300 000 FCFA (5) Plus de 300 000 FCFA (6) | |
| III.13. | A qui l'argent est envoyé ? | Son père (1) Sa mère (2) Sa femme (3) Ses enfants (4) Autres à préciser (5) | _ |
| III.14. | Canal utilisé pour le transfert de l'argent (réponses multiples) | Poste (1) Western Union, Money Gram, Wari, Orange, Mobicash, Lemonway, (2) Transferts bancaires (3) Compatriote/ami allant au Mali (4) Autre (à préciser) (5) | |
| III.15. | Le moyen utilisé vous satisfait-il ? | Oui (1) Non (2) | |
| III.16. | Et pourquoi ? | | |
| III.17. | Qui décide de l'utilisation de l'argent envoyé/reçu ? | | |
| III.18. | Et pourquoi ? | | |
| III.19. | Comment est utilisé l'argent envoyé (Réponses multiples) ? | Dépenses du ménage (alimentation, logement, santé, éducation) Investissements sociaux (cérémonies familiales, constructions d'école, mosquée, dispensaire etc.) Accession du foncier Investissement dans une activité agricole | |

| | | | |
|---------|--|---|--|
| | | Paiement de dette Achat/construction/rénovation maison Achat fourniture/équipements électroménagers Epargne Achat véhicule Achat d'intrants Achat de terres destinées à l'agriculture Autres (préciser)..... | |
| III.20. | Si rien n'est réservé à l'agriculture, dire pourquoi ? | | |
| III.21. | Le transfert de fond a-t-il un impact positif sur les conditions de vie (santé, éducation, cadre de vie, etc.) du ménage ? | Oui (1) Non (2) | __ __  |
| III.22. | Si oui, donnez quelques exemples : | | |

SECTION IV : LIENS ENTRE MIGRATION ET DEVELOPPEMENT RURAL

| | | | |
|-------|--|--------------------|--|
| IV.1. | L'émigration a-t-il des conséquences sur le stock de la main d'œuvre locale? | Oui (1) Non (2) | __ __ __  |
| IV.2. | Dire pourquoi ? | | |
| IV.3. | A combien estimez-vous la main-d'œuvre agricole par saison? | | |
| IV.4. | Les transferts ont-ils permis la mise en | Oui (1) | __ __ |

| | | | |
|-------|--|--------------------|---|
| | place d'autres activités agricoles ? | Non (2) | — |
| IV.5. | Si oui, lesquelles ? | A préciser..... | |
| IV.6. | Qui manage ces activités ? | | |
| IV.7. | Les transferts ont-ils permis la mise en place d'activités économiques non agricoles ? | Oui (1) Non (2) | |
| IV.8. | Si oui, lesquelles ? | A préciser..... | |
| IV.9. | Qui bénéficie plus dans le ménage des retombées de la migration ? | | |
| IV.10 | Et pourquoi ? | | |

[Institutions et acteurs intervenants dans la zone]

Région :.....

Département :.....

Arrondissement/Zone

Communauté rurale /Localité.....

Chef du Village/Institution/service :.....

Nom de la personne enquêtée :.....

Nom de l'enquêteur :.....

Date de passage

II. Migration et Secteur Agricole

Quel est le rôle de la migration dans le secteur agricole et ses sous-secteurs (Elevage, foresterie, pêche etc.)?

Quels sont les problèmes et les défis posés par la migration dans le secteur agricole ?

.....

Quels sont les différents types de migrations existants dans votre zone ?

.....

Quel effet note-t-on dans les zones ayant une forte concentration de migrants sur les activités agricoles ?

.....

Comment les populations rurales font face à la perte de main d'œuvre due à la migration ?

.....

Quels sont les problèmes rencontrés par les producteurs agricoles et qui sont liés à la migration ?

.....

III. Migration et Transferts de fonds

Quel est l'impact des transferts de fonds sur le vécu quotidien des populations rurales?

.....

Et l'impact des transferts de fonds dans le secteur agricole ?

.....

Est-ce que les migrants investissent dans le secteur agricole lors de leur retour dans la zone, si oui, déterminer les secteurs potentiels ?

.....

Si non, dire pourquoi ?

.....

Pouvez-vous nous faire une estimation du volume des transferts financiers et leur évolution au cours des dernières années dans la région de Kayes... autre ? (question réservée aux institutions financières)

.....

Quels sont les moyens d'envois généralement utilisés par les émigrés ?

.....

La migration et les transferts de fonds affectent-ils les régimes fonciers et l'accès à la terre ? si oui, comment ?

.....

IV. Migration et Politique Agricole

Est ce que la migration est prise en compte dans les stratégies du gouvernement y compris dans le secteur agricole et du développement rural en particulier?

.....

Quelles sont les initiatives et actions entreprises par le gouvernement sur le thème de la migration dans le secteur agricole?

.....

Quelle est l'importance du phénomène migratoire dans la politique agricole ?

.....

Quelles sont les forces et les faiblesses de ces politiques agricoles par rapport à la migration ?

.....
Quel est l'impact de ces politiques liées à la migration sur l'agriculture et le développement du secteur ?

.....
Ces politiques encouragent-elles ou pas la migration ?

.....
Y a t il des structures agricoles qui travaillent avec vous sur les questions de migration ?

.....
Si oui, comment travaillez-vous avec ces structures agricoles?

.....
L'émigration est-elle bien prise en charge par les autorités de l'agriculture ?

.....
Quelles sont les lacunes dans les actions entreprises et actions à entreprendre pour une meilleure intégration de la migration dans les politiques agricoles et le développement rural ?

.....
Selon vous, comment l'émigration devrait être prise en charge par l'Agriculture ?

V. Rôle des acteurs de la Migration dans le secteur Agricole et du Développement Rural

Selon vous, qui sont les différents acteurs de la migration dans le secteur agricole?

.....
Vous travaillez généralement avec quels acteurs ?

.....
Quels sont les atouts et faiblesses du rôle de chaque acteur dans la migration ?

.....
Identifier les institutions et les ministères et autres organes gouvernementaux chargés des questions de migration, des transferts de fonds et du développement agricole?

.....
Quels sont leurs rôles ?

.....
Selon vous, quelles sont les lacunes du rôle de l'Etat sur la migration ?

.....
Quels types de projets de développement agricoles devraient être soutenus par le gouvernement et les partenaires au développement ?

.....
Participez-vous à des initiatives et autres mécanismes servant de plateformes de discussions des problèmes et défis liés à la migration, à l'agriculture et à la sécurité alimentaire (institutions qui travaillent dans ces processus de consultation, utilité et finalité de ces cadres et leur influence dans la planification, l'harmonisation et l'alignement des actions d'intervention dans le domaine de la migration ?

Annexe 8.3 Principaux résultats de l'enquête ménage

Profil socio démographique des ménages

Distribution des ménages selon l'âge du chef de ménage

| Tranche d'âge du chef de ménage | Effectif | % |
|---------------------------------|----------|---|
| moins de 25 ans | | |
| entre 25 et 35 ans | | |
| entre 35 et 45 ans | | |
| entre 45 et 60 ans | | |
| plus de 60 ans | | |
| Total | | |

Distribution des ménages selon le sexe du chef de ménage

| Sexe du chef de ménage | Effectif | % |
|------------------------|----------|---|
| masculin | | |
| féminin | | |
| Total | | |

Distribution des ménages selon l'âge et le sexe du chef de ménage

| Tranche d'âge du chef ménage | hommes | % | femmes | % | Total | % |
|------------------------------|--------|---|--------|---|-------|---|
| moins de 25 ans | | | | | | |
| entre 25 et 35 ans | | | | | | |
| entre 35 et 45 ans | | | | | | |
| entre 45 et 60 ans | | | | | | |
| plus de 60 ans | | | | | | |
| Total | | | | | | |

Distribution des ménages selon la situation matrimoniale du chef de ménage

| Situation matrimoniale | Effectif | % |
|------------------------|----------|---|
| célibataire | | |
| marié, monogame | | |
| marié, polygame | | |
| veufs | | |
| Total | | |

Distribution des ménages selon le lien de parenté du CM avec le migrant

| Lien de parenté avec le migrant | Effectif | % |
|---------------------------------|----------|---|
| père, mère | | |
| frère, sœur | | |
| autre parent | | |
| aucun | | |
| Total | | |

Profil socio démographique des ménages (suite)

Distribution des ménages selon le niveau d'étude du CM

| Niveau d'étude du chef de ménage | Effectif | % |
|----------------------------------|----------|---|
| aucun | | |
| coranique | | |
| primaire | | |
| moyen | | |
| secondaire | | |
| supérieur | | |
| Total | | |

Distribution des ménages selon l'activité principale du chef de ménage

| Activité principale du chef de ménage | Effectif | % |
|---------------------------------------|----------|---|
| agriculteur | | |
| éleveur | | |
| commerçant | | |
| artisan, ouvrier | | |
| fonctionnaire | | |
| employé/salarié | | |
| chômeur | | |
| inactif (élève, étudiant, retraité) | | |
| autre travailleur indépendant | | |
| Total | | |

Profil socio démographique des migrants

Distribution des ménages selon l'âge du migrant

| Age du migrant | Effectif | % |
|--------------------|----------|---|
| moins de 30 ans | | |
| entre 30 et 45 ans | | |
| entre 45 et 60 ans | | |
| plus de 60 ans | | |
| Total | | |

Distribution des ménages selon le sexe du migrant

| Sexe du migrant | Effectif | % |
|-----------------|----------|---|
| masculin | | |
| féminin | | |
| Total | | |

B. Profil socio démographique des migrants (suite)

Distribution des ménages selon le sexe et l'âge du migrant

| Tranche d'âge du migrant | hommes | | femmes | | Total | |
|--------------------------|----------|---|----------|---|----------|---|
| | Effectif | % | Effectif | % | Effectif | % |
| moins de 30 ans | | | | | | |
| entre 30 et 45 ans | | | | | | |
| entre 45 et 60 ans | | | | | | |
| plus de 60 ans | | | | | | |
| Total | | | | | | |

Distribution des ménages selon l'activité principale du migrant avant départ

| Activité du migrant avant départ | Effectif | % |
|-------------------------------------|----------|---|
| agriculteur | | |
| éleveur | | |
| commerçant | | |
| artisans, ouvrier | | |
| employé, salarié | | |
| inactif (élève, étudiant, retraité) | | |
| autre travailleur indépendant | | |
| Total | | |

Distribution des ménages selon la situation matrimoniale du migrant

| Situation matrimoniale du migrant | Effectif | % |
|-----------------------------------|----------|---|
| célibataire | | |
| marié/monogame | | |
| marié/polygame | | |
| divorcé/séparé | | |

| | | |
|-------|--|--|
| Total | | |
|-------|--|--|

Distribution des ménages selon le niveau d'étude du migrant

| Niveau d'étude du migrant | Effectif | % |
|---------------------------|----------|---|
| aucun | | |
| coranique | | |
| primaire | | |
| moyen | | |
| secondaire | | |
| supérieur | | |
| Total | | |

Distribution des ménages selon le pays de résidence du migrant

| Pays de résidence actuelle du migrant | Effectif | % |
|---------------------------------------|----------|---|
| France | | |
| Cote d'Ivoire | | |
| Senegal | | |
| Espagne | | |
| Angola | | |
| Autre pays/Europe | | |
| Etats Unis d'Amérique | | |
| Autre pays/ Afrique | | |
| Total | | |

Distribution des ménages selon le motif de départ du migrant

| Motifs de départ du migrant | Effectif | % |
|-----------------------------|----------|---|
| | | |

| | | |
|----------------------|--|--|
| Etudes/formation | | |
| Raisons familiales | | |
| Recherche de travail | | |
| Total | | |

Distribution des ménages selon le temps mis par le migrant sans venir au Sénégal

| Temps mis par le migrant | Effectif | % |
|--------------------------|----------|---|
| moins de 1 an | | |
| 1 à 3 ans | | |
| 3 à 5ans | | |
| plus de 5 ans | | |
| jamais venu | | |
| Total | | |

Distribution des ménages selon l'intéressement du migrant aux activités agricoles

| | Effectif | % |
|-------|----------|---|
| oui | | |
| non | | |
| Total | | |

Distribution des ménages selon le motif de désintéressement du migrant aux activités agricoles

| Motif | Effectif | % |
|--|----------|---|
| déficit pluviométrie/sécheresse | | |
| baisse productivité agricole | | |
| priorité accordée à d'autres activités | | |
| problème de main d'œuvre | | |
| non réponse/ne sait pas | | |

| | | |
|-------|--|--|
| Total | | |
|-------|--|--|

C. Activités et sources de revenus des familles des émigrants

Distribution des ménages selon la pratique de l'agriculture

| Pratique de l'agriculture | Effectif | % |
|---------------------------|----------|---|
| oui | | |
| non | | |
| Total | | |

Distribution des ménages agricoles selon le type d'activité exercée

| Activités agricoles | | oui | non | Total |
|----------------------|----------|-----|-----|-------|
| Cultures pluviales | Effectif | | | |
| | % | | | |
| Cultures irriguées | Effectif | | | |
| | % | | | |
| Cultures maraîchères | Effectif | | | |
| | % | | | |
| arboriculture | Effectif | | | |
| | % | | | |
| élevage | Effectif | | | |
| | % | | | |
| Pêche | Effectif | | | |
| | % | | | |

Distribution des ménages selon la pratique d'activités non agricoles

| Activités non agricoles | | oui | non | Total |
|----------------------------|----------|-----|-----|-------|
| Commerce | Effectif | | | |
| | % | | | |
| Artisanat | Effectif | | | |
| | % | | | |
| Activité de transformation | Effectif | | | |
| | % | | | |
| Travail rémunéré | Effectif | | | |
| | % | | | |
| Autre AGR | Effectif | | | |
| | % | | | |

Distribution des ménages selon la principale source de revenu

| Principale source de revenu | Effectif | % |
|-----------------------------|----------|---|
| agriculture/maraîchage | | |
| artisanat | | |
| commerce | | |
| salaires | | |
| transferts | | |
| autre | | |
| Total | | |

Distribution des ménages selon le revenu mensuel

| Tranche de revenu | Effectif | % |
|--------------------------|----------|---|
| moins de 50 000 | | |
| entre 50 000 et 100 000 | | |
| entre 100 000 et 150 000 | | |
| entre 150 000 et 200 000 | | |
| plus de 200 000 | | |
| Total | | |

D. Transferts de fonds des émigrés et utilisations

Distribution des ménages bénéficiaires de transfert selon le montant de l'envoi mensuel

| Montant mensuel envoyé | Effectif | % |
|--------------------------|----------|---|
| moins de 50 000 | | |
| entre 50 000 et 100 000 | | |
| entre 100 000 et 150 000 | | |
| entre 150 000 et 200 000 | | |
| entre 200 000 et 300 000 | | |
| plus de 300 000 | | |
| Total | | |

Distribution des ménages bénéficiaires de transfert selon la destination de l'envoi

| Destinataire de l'envoi | Effectif | % |
|-------------------------|----------|---|
| père | | |
| mère | | |
| épouse/époux | | |
| frère/sœur | | |
| fils/fille | | |
| autre parent | | |

| | | |
|-------|--|--|
| Total | | |
|-------|--|--|

Distribution des ménages bénéficiaires de transfert selon le mode d'envoi de l'argent

| Mode d'envoi | Effectif | % |
|--------------------------|----------|---|
| poste | | |
| western union/money gram | | |
| systeme bancaire | | |
| compatriote/ami | | |
| autre | | |
| Total | | |

Distribution des ménages satisfaits du mode d'envoi selon la raison évoquée

| Raison de satisfaction | Effectif | % |
|------------------------|----------|---|
| moyen sûr | | |
| rapidité de l'envoi | | |
| confidentialité | | |
| autre | | |
| Total | | |

Distribution des ménages bénéficiaires de transfert selon la décision d'utilisation des fonds

| Décision d'utilisation des fonds | Effectif | % |
|----------------------------------|----------|---|
| père du migrant | | |
| mère du migrant | | |
| épouse/époux du migrant | | |
| frère/sœur du migrant | | |
| autre parent du migrant | | |
| Total | | |

Distribution des ménages bénéficiaires de transfert selon l'impact sur les conditions de vie

| | | oui | non | Total |
|----------------------|----------|-----|-----|-------|
| Sécurité alimentaire | Effectif | | | |
| | % | | | |
| Habitat | Effectif | | | |
| | % | | | |
| Education | Effectif | | | |
| | % | | | |
| Santé | Effectif | | | |
| | % | | | |
| Cadre de vie | Effectif | | | |
| | % | | | |

Distribution des ménages bénéficiaires de transfert selon le type d'utilisation

| | | oui | non | Total |
|--------------------------------------|----------|-----|-----|-------|
| Dépenses courantes | Effectif | | | |
| | % | | | |
| Investissements sociaux | Effectif | | | |
| | % | | | |
| Accession du foncier | Effectif | | | |
| | % | | | |
| Investissements agricoles | Effectif | | | |
| | % | | | |
| Paiement dette | Effectif | | | |
| | % | | | |
| Achat/construction/rénovation maison | Effectif | | | |

| | | | | |
|-----------------------------------|----------|--|--|--|
| | % | | | |
| Achat équipements électroménagers | Effectif | | | |
| | % | | | |
| Epargne | Effectif | | | |
| | % | | | |
| Achat véhicule | Effectif | | | |
| | % | | | |
| Achat d'intrants | Effectif | | | |
| | % | | | |
| Achat de terres agricoles | Effectif | | | |
| | % | | | |

E. Migration et développement agricole

Distribution des ménages selon l'impact sur la main d'œuvre agricole

| Existence d'impact sur la main d'œuvre agricole | Effectif | % |
|---|----------|---|
| oui | | |
| non | | |
| Total | | |

Distribution des ménages affectés par l'émigration selon l'impact

| | Diminution main d'œuvre | | Diminution superficies cultivées | | Diminution production/revenu agricole | |
|-------|-------------------------|---|----------------------------------|---|---------------------------------------|---|
| | Effectif | % | Effectif | % | Effectif | % |
| oui | | | | | | |
| non | | | | | | |
| Total | | | | | | |

Distribution des ménages ayant investi dans l'agriculture sur fonds d'envoi selon le type d'activité

| | | oui | non | Total |
|--------------------|----------|-----|-----|-------|
| Maraîchage | Effectif | | | |
| | % | | | |
| Arboriculture | Effectif | | | |
| | % | | | |
| Elevage/embouche | Effectif | | | |
| | % | | | |
| Aviculture | Effectif | | | |
| | % | | | |
| Cultures irriguées | Effectif | | | |
| | % | | | |

Distribution des ménages ayant investi dans l'agriculture selon la responsabilité dans l'exercice des activités

| Responsable de l'activité | Effectif | % |
|---------------------------|----------|---|
| père du migrant | | |
| mère du migrant | | |
| frère/sœur du migrant | | |
| fils/fille du migrant | | |
| époux/épouse | | |
| Total | | |

Distribution des ménages ayant investi dans des activités non agricoles selon le type d'activité

| Pratique d'activités non agricoles sur fonds d'envoi | Commerce | | Artisanat | | Autre AGR | |
|--|----------|---|-----------|---|-----------|---|
| | Effectif | % | Effectif | % | Effectif | % |
| | | | | | | |

| | | | | | | |
|-------|--|--|--|--|--|--|
| oui | | | | | | |
| non | | | | | | |
| Total | | | | | | |

Distribution des ménages bénéficiaires de transferts selon le principal bénéficiaire

| Principal bénéficiaire du transfert | Effectif | % |
|-------------------------------------|----------|---|
| père du migrant | | |
| mère du migrant | | |
| frère/sœur du migrant | | |
| époux/épouse migrant | | |
| autre parent du migrant | | |
| Total | | |

Annexe 9 Fonds de Garantie pour le Secteur Privé du Mali (FGSP SA)

Le Fonds de garantie pour le secteur privé du Mali (FGSP SA) a été initié par le gouvernement en octobre 2014 dans le cadre de la mise en place de mécanismes susceptibles d'améliorer les conditions de financement de l'économie en général. Il a un capital social de 4 882 500 000 francs CFA reparti entre les actionnaires suivants : INPS, BMS-SA, PMU-Mali, ANPE, BNDA-SA, CNPM, BCS-SA, BSIC MALI-SA et BICIM.

L'Etude sur les Instruments de Garantie et le Marché des Garanties dans l'UEMOA de 201 indiquait deux approches méthodologiques pratiquées par les organismes de garantie :

Méthodologie « bancaire » : La banque instruit le dossier de son client et décide, le cas échéant, de faire appel à un mécanisme de garantie. L'organisme de garantie étudie le dossier de la banque (second regard) et prend sa décision de garantir ou pas l'opération.

Méthodologie « client » : L'organisme de garantie est en contact direct avec un promoteur. Il monte le dossier de celui-ci et prend la décision d'apporter sa garantie à l'opération. Il le transmet ensuite à la banque du client (ou un établissement au choix du client) pour financement. La banque fait son instruction et décide ou pas de financer le dossier. Le plus souvent l'organisme de garantie fait également le suivi du crédit.

Dans les dispositions pratiques, le FGSP indique que Les demandes de garantie sont adressées au FGSP SA par les banques ou par les promoteurs. L'objectif du FGSP SA est de fournir aux banques une contre garantie partielle à hauteur 50% au maximum pour des crédits à court, moyen et long termes accordés à des PME relevant du secteur privé et des institutions de micro finance.

Il couvre l'ensemble des activités productives des secteurs primaire, secondaire et tertiaire à l'exclusion des activités commerciales.

Il garantit jusqu'à 50% des crédits accordés par les banques. En accordant cette garantie, le FGSP vise à alléger la contrainte des garanties exigées par les banques, promeut le développement des PME et consolide les banques en matière de couverture de risques en leur permettant ainsi de conquérir de nouveaux marchés des PME/PMI.

Les entreprises éligibles et qui seront retenues, bénéficient de taux d'intérêt préférentiels (en dessous de 9%) et d'un accompagnement tout au long de leurs projets. Le fonds permettra aussi à des entreprises qui le souhaitent, de se voir octroyé un fonds de roulement pour la gestion quotidienne de leurs trésoreries.

Produits offerts:

- Garantie de crédits bancaires
- Etude et montage de dossiers bancables
- Suivi / accompagnement des PME/PMI

Secteurs d'intervention :

Concours éligibles :

- Besoins de financement des projets d'investissements (créations, extensions, diversifications et développements d'entreprises existantes)
- Besoins ponctuels de financement à court terme (fonds de roulement, crédits de campagne, cautionnements de marché)
- Refinancement d'Institutions financières décentralisées

Conditions d'intervention :

- Nature de la garantie : garantie accordée à la banque partenaire à hauteur de 50% maximum accordé aux promoteurs
- Financements éligibles
 - Minimum : 10 millions de FCFA,
 - Maximum : 500 millions de FCFA.

Coût de la garantie accordée :

- Commission de risque : 1% l'an, à la charge de la banque calculée sur le montant de l'encours de la créance objet de la garantie.
- Droit d'adhésion à la garantie ou commission de garantie : 2% « flat » à la charge du promoteur sur le montant du financement accordé par la banque.
- Frais dossier (en cas d'étude par le FGSP SA) : 0,25% à la charge du promoteur sur le financement accordé avec un minimum de 75.000 FCFA.

La Loi n° 2014- 049 du 19 septembre 2014 autorise la participation de l'Etat au capital du Fonds de Garantie pour le Secteur Privé L'Etat Malien a décidé de participer au capital du FGSP SA à un niveau permettant à la fois de laisser suffisamment de place aux structures ayant une compétence avérée en matière de financement de l'économie dans le secteur et de peser sur les choix du Fonds.

Un système de crédit rural qui consiste, pour une organisation paysanne et/ou ses membres, à obtenir un prêt en mettant en garantie un produit agricole non périssable (mil, sorgho, riz, maïs, sésame, gombo, arachide etc.) et susceptible d'augmenter de valeur. Le warrantage est un système de crédit, généralement rural, pratiqué par les institutions de financement. Il consiste pour celles-ci à prêter des sommes à des organisations paysannes et/ou à des adhérents d'une caisse d'épargne et de crédit après avoir obtenu en contrepartie, sous forme de garantie, un produit agricole de commun accord déposé dans un magasin adapté tout en maîtrisant les mouvements sur les stocks concernés.⁴³

Ce système permet aux producteurs d'emprunter des fonds sans avoir à se débarrasser de leurs productions au moment où les prix sont le plus bas, de mener d'autres activités génératrices de revenus mais aussi de pouvoir profiter des hausses des prix au moment de la période de soudure et/ou de disposer de leur production pour leur propre consommation après remboursement des ressources de l'emprunt préalablement contractés.

Plusieurs institutions comme Niesigiso, Kondo djigima, Kafo Djiguine, CVECA, Faso Djigui ont expérimenté ce type de crédit avec l'appui de leurs partenaires comme Mali finances.

Le système de crédit warranté permet le renforcement des capacités organisationnelles, le développement du crédit rural et de la microentreprise et d'assurer la sécurité alimentaire au niveau des communautés rurales.

Une piste à suivre est celle de mettre en liaison, avec des mesures incitatives, les transferts d'argent avec le warrantage la ou les organisations paysannes sont bien structurées, par exemple en zone cotonnière.

L'amélioration du niveau de la production agricole en général, et de la production céréalière en particulier, et des revenus de l'ensemble des partenaires du monde rural, constitue une des priorités nationales ayant conduit à l'adoption de la Loi d'orientation agricole. Cette amélioration nécessite plus de financement non seulement pour la production, transformation et commercialisation mais aussi une sécurisation des emplois pour les institutions financières. Le développement du warrantage devient une nécessité qui s'impose aux acteurs qui souhaitent booster la productivité céréalière au Mali. Canaliser les transferts d'argent vers le système aura un impact certain par rapport à la facilitation de l'accès au financement, l'amélioration du niveau de revenus des producteurs,

Le warrantage a été expérimenté au Mali pour la première fois par Winrock International dans ses zones d'intervention, notamment dans les communes de Sanando et Sofara et Sasakawa Global 2000, en 2002 avec l'appui technique de l'ICRISAT et les responsables du projet Intrants (MDR/FAO) du Niger. Les activités de warrantage ont continué par la suite dans les régions de Koulikoro, Ségou et Mopti.

Cependant, depuis les années 1985, la BNDA a procédé au financement du crédit stockage céréales dans toutes les zones soit sur ses ressources propres, soit sur les ressources du programme de restructuration du marché céréalier PRMC. Les organisations paysannes constituées en Association

⁴³ FAO

villageoise ou en ton villageois adressaient une demande de crédit à la BNDA après une décision prise en assemblée générale.

Pratique et formes de warrantage utilisées au Mali

Les bénéficiaires sont les producteurs dégageant des excédents commercialisables et à jour de leurs engagements. Au niveau de Kafo Jiginew, les stocks sont déposés dans les magasins identifiés et répertoriés par la caisse après comptage et acceptation des quantités. Les magasins sont sécurisés par deux cadenas détenus par les deux parties. Le stock est livré seulement après remboursement du crédit.

Avec la crise du coton, de son système de production et l'impact de la crise alimentaire mondiale, le développement de la production céréalière est devenu particulièrement indispensable pour les pays en voie de développement en général et de manière plus criarde pour le Mali. Ainsi, le développement du système de warrantage en milieu rizicole présentera plusieurs avantages non seulement au niveau des organisations paysannes, mais aussi sur les activités des institutions financières du point de vue sécurisation des encours et volume de crédits distribués.

Un encouragement des investissements en milieu rural dans la transformation des produits et leur conservation, notamment pour la construction de chambres froides pour la filière Pomme de terre et Mangue et des magasins aérés et adaptés avec des étagères pour la pomme de terre et les échalotes.

Créée en 2005, l'Agence pour la Promotion des Investissements au Mali (API-MALI), est un Établissement Public à caractère Administratif (EPA), et elle est placée sous la tutelle du Ministère de l'Industrie, des Investissements et du Commerce. L'API-MALI, à travers son Guichet Unique, offre un point d'entrée pour les procédures de création d'entreprises, d'assistance aux investisseurs et de délivrance d'agrément au code des investissements du Mali.

Parmi ses objectifs l'API Mali indique :

Conseiller sur les opportunités d'investissements,

Faciliter les démarches et procédures administratives,

Accueillir et accompagner les investisseurs,

Les services offerts incluent :

Mettre à disposition les informations clés, personnalisées par secteur d'activités, nécessaires pour entreprendre au Mali. Mettre à disposition les réglementations applicables à chaque filière et identifier également les avantages relatifs à chaque investissement. API-Mali propose d'organiser des rencontres avec les services de l'Etat, des visites des sites d'investissement. API-Mali organise aussi des manifestations de promotion des investissements tels que les salons et forums économiques en vue de créer également des cadres d'échanges entre les acteurs de différents horizons et ceux du Mali.

L'analyse de la documentation montre que ce qui concerne les actes administratifs et réglementaires, les informations sont mises au jour, par exemple début 2016.

Au regard des filières porteuses d'investissement, la situation, telle que décrite dans les documents d'information de l'API est la suivante :

Concernant l'agriculture et l'agro-industrie, sept documents sont disponibles:

Le plus récent, du 2011, concerne « les Opportunités d'investissement dans la filière des fruits et légumes. ». Le document fournit de l'information succincte sur la demande au niveau national, les prix, la superficie agricole, irrigation. Il donne aussi des informations utiles sur les bailleurs de fonds qui soutiennent les investissements dans ce domaine. Il n'y a pas une véritable analyse de filière, par région/sous-régions.

Cette analyse est disponible dans un document plus ancien, *Investir au Mali: l'Agriculture et l'Agroalimentaire de 2007*. Les autres documents, à part la *Loi d'Orientation Agricole de 2006*, sont datés 2001. Une situation similaire est observée pour les autres secteurs, élevage, pêche et pisciculture, services financiers, énergie, mines, transports, tourisme

Une première conclusion est que l'analyse des filières porteuses d'investissement privé au Mali nécessite une attention plus régulière. A ce sujet, il faut noter que par statut les services d'accompagnement et conseil des investisseurs fournis par l'APIM ne sont pas payants.

L'API Mali est en train de réfléchir sur la possibilité de fournir des services payants, à l'instar des cabinets privés auxquels ont normalement recours les investisseurs, lesquels, par contre, utilisent l'API essentiellement pour l'aspects réglementaires et administratifs. (Questions à poser). L'API ne fournit pas, à ce jours, de services dédiées à la promotion en particulier des investissements de la diaspora, bien qu'une réflexion soit en cours auprès de l'Agence dans ce domaine aussi. Il n'y a pas de documents de stratégie à ce sujet.

Une approche plus dynamique est favorisée en ce moment, pour la promotion dans certains pays étrangers des investissements au Mali. Par exemple, le Salon de l'entrepreneuriat Malien en France, le 3-5 Mars 2016, a été une initiative d'Ethik Agency en partenariat avec le Club des entrepreneurs maliens de France (CEMF) et Api-Mali avec le soutien opérationnel du Ministère de l'emploi, de la formation professionnelle, de la jeunesse et de la construction citoyenne. Les autres acteurs étaient la directions générales de l'agence nationale pour l'emploi (Anpe) l'agence nationale pour l'emploi des jeunes (Apej) le fonds d'appui à la formation professionnelle et l'apprentissage (Fafpa) ainsi que le Projet de développement des compétences et emploi des jeunes (Procej).

Le but déclaré du Salon était d'informer, conseiller, accompagner les maliens de France dans leur projet de création d'entreprises en France et au Mali, et d'assister et soutenir les migrants dans leurs projets de retour au Mali par réinsertion économique.

Depuis sa création, l'Api a souffert du manque de ressources naturelles appropriées, de personnel ayant la capacité requise et du manque de programme d'activités. A cela se sont ajoutés de retards dans le paiement intégral des arriérés, des problèmes relatifs à la sécurisation des salaires, le reversement des retenues sociales et fiscales (INPS-ITS) sur le salaire, le paiement des primes des fonctionnaires et l'amélioration des conditions de travail.

Le nombre de 42 employés, 10 fonctionnaires et 32 contractuels, données de 2014, n'a jamais été considéré suffisant pour son mandat, surtout dans les régions. Dans le plan de restructuration de l'Agence, suite à un audit commandité par le Directeur General il est prévu d'adopter une nouvelle structure organisationnelle et de remanier le personnel à travers des départs, des repositionnements et des recrutements pour obtenir des ressources humaines adéquates et surtout de qualité ; enfin de doter l'Agence d'un budget requis. Un débat est en cours au mali, dans les milieux concernés sur toutes ces questions. Dans ces conditions, il est clair qu'un accompagnement effectif des migrants dépendra de l'évolution de la réorganisation de l'API

La recommandation des différents documents de stratégie sur les questions migratoires à propos de la création au sein d'API Mali d'une cellule chargée de suivre les projets d'investissement des maliens de l'extérieur auprès des banques et établissements financiers jusqu'à la conclusion des accords et engagements, n'a pas encore été suivie.

Annexe 12. Politique Nationale de Migration du Mali

Après le Nigeria, le Mali est le second pays africain à disposer d'un document de Politique Nationale de Migration depuis le 3 septembre 2014 et cela a largement alimenté les débats des experts de la migration dans le cadre des préparatifs de ce sommet.

Les 8 axes stratégiques sont :

I. la protection et la sécurisation des migrants et les membres de leurs familles

II. la mise en place de mécanismes et de dispositifs de gestion appropriés pour mieux organiser la migration

III. l'appui à une meilleure réinsertion des migrants de retour

IV. la valorisation du capital humain (social, culturel, technique), économique et financier des migrants

V. le renforcement des capacités des organisations des migrants et de la société civile

VI. le positionnement stratégique du Mali comme carrefour ouest-africain de dialogue et de concertation sur les migrations

VII. l'amélioration des connaissances sur les migrations

VIII. la réadaptation des conditions de séjour et d'installation

La vision du Document est de faire de la migration un atout pour le développement, un facteur de croissance économique, un instrument de lutte contre la pauvreté. Ce document de politique aborde la migration dans sa globalité et se fonde essentiellement sur les défis et les enjeux identifiés.

COMPOSITION DU CADRE DE CONCERTATION POUR LA GOUVERNANCE DES MIGRATIONS

Membres :

→ Agence Nationale pour l'Emploi (ANPE)

→ Agence Nationale pour l'Emploi des Jeunes (APEJ)

→ Cadre Stratégique de Lutte contre la Pauvreté (CSLP)

- Cellule de Planification et de Statistique, secteur coopération-intégration (CPS-CI)
- Cellule Technique du Co-développement
- Centre d'Information et de Gestion des Migrations (CIGEM)
- Commission Nationale pour l'Intégration Africaine
- Confédération Syndicale des Travailleurs du Mali (CSTM)
- Conseil National des Bureaux de Placement et Entreprises de Travail Temporaire au Mali (CONABEM)
- Délégation Générale des Maliens de l'Extérieur (DGME)
- Direction Nationale de la Population (DNP)
- Fédération des Associations de Migrants (FAM)
- Haut Conseil des Maliens de l'Extérieur (HCME)
- Institut National de la Statistique (INSTAT)
- Institut National de Prévoyance Sociale (INPS)
- Institut Supérieur de Formation et de Recherche Appliquée (ISFRA)
- Ministère de la Solidarité, de l'Action Humanitaire et de la Reconstruction du Nord
- Ministère de l'Emploi et de la Formation Professionnelle
- Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique
- Ministère de l'Intérieur et de la Sécurité
- Ministère des Affaires Etrangères et de la Coopération Internationale
- Ministère des Maliens de l'Extérieur (MME)
- Ministère du Travail de la Fonction Publiques et des Relations avec les Institutions
- Programme TOKTEN
- Union Nationale des Travailleurs du Mali (UNTM)
- Université des Lettres et des Sciences Humaines de Bamako (U.L.S.H.B)
- Université des Sciences Sociales et de Gestion de Bamako (U.S.S.G.B)

Observateurs :

- Agence Française pour le Développement (AFD)
- Bureau International du Travail (BIT)

- Délégation de l'Union européenne (DUE)
- Institut de Recherche pour le Développement (IRD)
- Organisation Internationale pour les Migrations (OIM)
- Programme des Nations Unies pour le Développement (PNUD)

Annexe 13. Les Systèmes STAR et SICA

Le Système de Transfert Automatisé et de Règlement dans l'UEMOA (STAR-UEMOA)

Le Système de Transfert Automatisé et de Règlement dans l'UEMOA (STAR-UEMOA), conçu pour les virements interbancaires des gros montants et dans lequel chaque transaction est réglée sur une base brute et en temps réel, est opérationnel depuis le 25 janvier 2004 et fonctionne à la satisfaction de l'ensemble des participants constitués par les banques et établissements financiers, la bourse Régionale des Valeurs Mobilières (BRVM) ainsi que la BCEAO.

STAR-UEMOA est caractérisé par une rapidité d'exécution des opérations, une grande sécurité, une disponibilité appréciable et un coût abordable.

Les transactions effectuées par le biais de STAR-UEMOA sont réglées généralement en moins d'une (1) seconde d'où l'expression temps réel dès lors que la provision au niveau du participant existe. Ainsi pour une banque A de l'union qui initie un ordre de paiement à la demande d'un de ses clients en faveur d'une personne domiciliée à une banque B dans le même pays ou dans un autre pays de l'UEMOA. Ce règlement est effectué dans la seconde qui suit.

Le système utilise une infrastructure de sécurité fiable basée notamment sur un mode de certification des banques et des utilisateurs conforme aux normes internationales édictées en la matière. Ainsi, il existe un dispositif de contrôle au niveau de chaque banque avant la transmission des ordres dans STAR-UEMOA et les agents habilités par les banques disposent des clés privées générées par la BCEAO leur permettant d'accéder au système par un code secret connu d'eux seuls.

STAR-UEMOA est fonctionnel tous les jours ouvrables de 7h30 à 18h. La BCEAO en tant qu'opérateur apporte régulièrement son assistance à tous les participants.

Afin de favoriser la modernisation des instruments de paiement tout en réduisant les coûts pour les utilisateurs, la Banque Centrale en dépit des investissements importants qu'elle a engagés pour la mise en œuvre du système, après une période de gratuité totale de six (6) mois subventionnée à hauteur de 50%, le système. Ainsi le coût unitaire d'une opération facturée par la BCEAO aux banques varient de 150 F CFA à 400 F CFA suivant le volume des transactions. Cette tarification se situe donc largement en dessous des frais appliqués par les sociétés de transfert opérant dans l'UEMOA et la Banque Centrale a invité les banques à faire bénéficier à leur clientèle de ces réductions de coût au niveau des transferts.

Système de Transfert Automatisé et de Règlement Le Système Interbancaire de Compensation Automatisée de l'UEMOA (SICA-UEMOA)

L'entrée en production progressive par pays de SICA-UEMOA appelé également télé compensation, a débuté au Mali, le 17 novembre 2005 et s'est poursuivie au Sénégal, le 19 janvier 2006, au Burkina, le 29 juin 2006 et en Côte d'Ivoire le 3 août 2006. Dans ces quatre pays, les banques transmettent des fichiers électroniques de leurs opérations en compensation (chèques, effets de commerce et virements), depuis leurs propres locaux et dans toutes les villes où la BCEAO est représentée. Les calculs des soldes de compensation se font sur la base des présentations électroniques, avec en appui l'échange d'images scannées des valeurs ayant comme support le papier. Les soldes calculés par le système sont réglés dans STAR-UEMOA.

Avec l'avènement de ce système, les délais d'encaissement connaissent une réduction sensible.

Ainsi :

- Le règlement d'un virement intervient le jour même de sa présentation ;
- Le règlement d'un chèque s'effectue le lendemain (j+1) de la présentation à la télé compensation ;
- Le règlement des valeurs inter-pays se fera en deux jours au lieu de plus de 45 jours.

Le règlement n° 15/2002/CM/UEMOA du 19 septembre 2002 relatif aux systèmes de paiement fait obligation aux banques d'imputer les opérations dans les comptes des clients dans un délai maximum de trois jours après la compensation.

A l'instar de STAR-UEMOA, la BCEAO subventionne également ce système à hauteur de 50%. De ce fait, la facturation unitaire par opération aux participants ressort à 170 F CFA. Le recours à ce système devrait se traduire pour les banques par des gains de productivité dont me bénéfice devrait pouvoir être répercuté à la clientèle.

Annexe 14. Agriculture (extraits du Cadre de Programmation FAO-Mali 2012-2017)

Au Mali, les potentialités et atouts du secteur Agricole sont énormes. Environ 43,7 millions ha de terres sont utilisables pour l'agriculture et l'élevage. Sur l'ensemble des terres cultivables, seuls environ 5,2 millions d'ha (11,9%) sont cultivés annuellement dont moins de 300 000 ha bénéficient d'autres sources d'eau que la pluie, avec 120.000 ha irrigués en maîtrise totale de l'eau. (Source FAO CDP 2012-17).

Le pays dispose également d'importantes ressources en eaux souterraines et de surface. Ces dernières, principalement constituées par les fleuves Niger et Sénégal et leurs affluents forment deux bassins versants offrant un potentiel irrigable estimé à plus de 2,2 millions d'ha. Le Delta intérieur du Niger qui s'étend sur plus de 30.000 Km² est un site écologique particulier avec un potentiel agro-sylvo-pastoral significatif.

Le domaine forestier couvre environ 100 millions d'hectares sur lesquels uniquement 21 millions (soit 17% du territoire national) sont exploités et dont le taux de régénération est estimé à 7 millions de tonnes par an. La faune y est importante et diversifiée quoique faiblement protégée. On assiste à des débuts d'élevage, comme celui des autruches.

Les superficies de pâturages sont estimées à plus de 30 millions d'hectares, sur lesquels seulement environ le 1/3 est exploité à cause surtout de l'insuffisance de l'accès à l'eau et les pertes diverses notamment par piétinement, par les feux et par les effets de l'érosion des parcours. (Source: FAO CPF)

La PDA intègre les politiques et stratégies sous-sectorielles ou thématiques et les programmes liés couvrant les activités précitées, parmi lesquelles : la Stratégie nationale de sécurité 22

alimentaire ; la Politique nationale de développement de l'élevage ; la Politique nationale de développement de la pêche et de l'aquaculture ; la Politique nationale de protection de l'environnement, la Stratégie nationale sur le changement climatique ; le Programme national d'irrigation de proximité, la stratégie nationale de mécanisation, etc.

Les filières Agricoles du pays se distinguent par la faible valeur ajoutée qu'elles apportent à l'économie suite à l'inexistence d'industries de transformation agro-alimentaire ou du manque de compétitivité des quelques industries dont le pays se trouve être doté.

Il y'a lieu de souligner, malgré l'existence d'institutions dédiées à cet effet et de cadre légal mis en place, des plaintes fréquentes de certains acteurs sur l'absence de contrôle de la qualité et de la traçabilité des produits et intrants Agricoles.

L'enjeu est de préserver et de renforcer la compétitivité des filières et de gagner plus de parts sur le marché mondial, en ce qui concerne le coton, le karité, la mangue, et sur les marchés sous régionaux en ce qui concerne les principales productions agro-pastorales (bétail/viande, le lait, cuirs et peaux).

Comme indiqué dans le *Cadre de Programmation FAO Mali 2013-17*, le défi est de préserver et de renforcer la compétitivité des filières et de gagner plus de parts sur le marché mondial, en ce qui concerne le coton, le karité, la mangue, et sur les marchés sous régionaux en ce qui concerne les principales productions agro-pastorales (bétail/viande, le lait, cuirs et peaux). Les filières ont été identifiées, par exemple : l'intensification des cultures céréalières, accompagnée d'actions de diversification d'autres systèmes de production, particulièrement de celles de promotion d'élevages d'animaux à cycle court et d'augmentation de la production chez les gros ruminants.

Des actions devront concerner également la promotion de la pisciculture/aquaculture ainsi que l'agroforesterie, l'amélioration des techniques de stockage (conservation sur les productions maraichères et fruitières), l'intégration de l'élevage de poissons à la riziculture à exploiter sur les sites appropriés.

Le développement agricole demeure confronté aux difficultés de financement des investissements sectoriels à défaut de produits financiers appropriés. L'adoption du FNAA (Fonds National d'Appui à l'Agriculture) est récente et sa mise en œuvre est en cours.

Les statistiques de l'Agriculture sont généralement anciennes et peu fiables, malgré les efforts de services techniques du Mali. Les recensements de l'Agriculture sont souvent rares et les méthodes d'estimations fournies dans divers rapports nationaux officiels manquent souvent de clarté et ne sont souvent pas basées sur des méthodes d'estimation scientifiquement validées. Il est attendu de la FAO un appui technique pour l'obtention et la publication de données et statistiques fiables sur la productivité et les productions Agricoles dans le but de concevoir et mettre en œuvre des politiques et stratégies pour leur accroissement et leur diversification

Pour pallier aux contraintes de faiblesse des rendements et de qualité des produits, les actions porteront sur le renforcement des segments clés des filières des principales cultures céréalières (mil/sorgho, maïs, riz). L'amélioration de la productivité sera fondée sur une approche chaîne de valeur/filière basée sur l'amélioration dans les technologies, les institutions et les politiques, depuis l'approvisionnement en intrants au niveau de la production, à la commercialisation et la transformation jusqu'au niveau de la consommation.

L'intensification des cultures céréalières sera accompagnée d'actions de diversification d'autres systèmes de production, particulièrement de celles de promotion d'élevages d'animaux à cycle court et d'augmentation de la production chez les gros ruminants. La transformation des produits issus de l'élevage sera promue dans le but d'accroître leur valeur ajoutée et améliorer leur commercialisation.

Des actions concerneront également la promotion de la pisciculture/aquaculture ainsi que l'agroforesterie. Dans le domaine de la valorisation des produits, l'amélioration des techniques de stockage sera axée sur les céréales et celles de conservation, sur les productions maraichères et fruitières. Les productions piscicoles et aquacoles seront d'avantage soutenues par des activités d'amélioration de la production et de la transformation. Les stratégies d'intégration de l'élevage de poissons à la riziculture seront exploitées sur les sites appropriées dans ce cadre. Une attention

Une manque d'articulation entre la politique migratoire et la politique agricole pourrait constituer une contrainte et un défi majeur à relever pour mieux appréhender l'impact de la migration sur le développement agricole.

Fonds national d'appui à l'agriculture (FNAA)

Le Fonds créé par la loi n°10-31 du 12 juillet 2010 dans le cadre de l'opérationnalisation de la Loi d'orientation agricole (LOA), finance les activités agricoles. Il garantit aussi les emprunts contractés par les exploitants agricoles, la production des semences et les activités tendant à prévenir et minimiser l'impact des calamités sur le développement agricole et la vie des populations. Il garantit partiellement ou en totalité les emprunts contractés par les exploitations agricoles, finance le stock national de semences sélectionnées utilisables en période de calamité et soutient la production de semences sélectionnées à tous les stades de production.

Le FNAA comprend trois guichets, à savoir ceux consacrés au développement agricole, risques et calamités agricoles et fonds de garantie. Le ministre en charge des Finances assure la gestion financière et comptable du Fonds et ordonnance le transfert des ressources vers les bénéficiaires finaux. Le Comité de pilotage arrête annuellement le montant des ressources allouées à chaque guichet.

Pour être éligible aux financements des guichets développement agricole et risques et calamités Agricoles, le bénéficiaire doit posséder une exploitation agricole familiale ou une entreprise agricole, être enregistré et immatriculé. Il doit disposer d'une carte professionnelle, être affilié à une organisation professionnelle agricole reconnue, être une organisation professionnelle paysanne reconnue et présenter un dossier dont l'activité est éligible au Fonds.

En ce qui concerne le guichet fonds de garantie, le bénéficiaire doit être de nationalité malienne, être une exploitation agricole familiale ou une entreprise agricole, être enregistré et immatriculé, disposer d'une carte professionnelle, être affilié à une organisation professionnelle agricole reconnue, être une organisation professionnelle paysanne reconnue, avoir reçu l'autorisation du Comité de pilotage et justifier d'un prêt d'une banque commerciale.

Le Comité de pilotage examine la liste et les dossiers des bénéficiaires présélectionnés et arrête, avant le 31 mars de chaque année, la liste provisoire des bénéficiaires présélectionnés. Une décision du président du Comité de pilotage fixe annuellement la liste définitive des bénéficiaires du FNAA. Il est à noter qu'un quota spécifique d'au moins 15% des ressources du Fonds est accordé aux femmes, jeunes et groupes vulnérables bénéficiaires.

Comme le spécifie la LOA, le rôle du Comité de pilotage du Fonds est primordial et précède toutes activités posées par ce dispositif de la loi. Ainsi en 2014, les commissions de sélection de projets ont été mises en place dans les 8 Régions et dans le district de Bamako. Les fiches de critères de sélection de projets, le modèle de présentation de projets et la note sur le plafonnement des appuis du FNAA ont été arrêtés. La diffusion des textes dans les Régions, l'élaboration du manuel de procédures de gestion, la participation au financement des projets, les voyages d'études, des missions d'information et de sensibilisation ont été réalisés sur le FNAA dans toutes les Régions, excepté Tombouctou (insécurité oblige). Par ailleurs, les activités de renforcement des capacités des éleveurs et agents dans le cadre de la mise en œuvre du programme national d'insémination artificielle sont en cours de réalisation, ainsi que des activités d'empoissonnement des plans d'eau.

Priorité aux projets des Régions du nord

Il a été recommandé d'accorder la priorité aux projets des Régions du nord qui sont les plus affectées par les crises que le Mali a connues ces trois dernières années. Un budget d'un montant de 2 milliards FCFA avait été affecté au FNAA en décembre 2014, dont une grande partie a constitué le montant du budget 2015 évalué à 3,286 milliards FCFA. Sur ce nouveau budget 2015, environ 2,662 milliards FCFA sont alloués au guichet développement agricole, soit 81,01% du total, 50 millions FCFA au guichet risques et calamités (soit 1,52%) et 573,9 millions FCFA au guichet fonds de garantie (soit 17,47%).

Les financements du FNAA sont plafonnés à 10 millions FCFA par projet des exploitations agricoles familiales (90% d'apport pour le FNAA et 10% pour le promoteur lui-même). Le même montant est affecté aux projets individuels hommes avec 85% d'apport pour le FNAA et 15% pour le promoteur. La même fourchette vaut pour les jeunes et les femmes avec cette fois-ci 90% pour le FNAA et 10% pour le promoteur. Les entreprises agricoles, organisations de producteurs agricoles, les collectivités reçoivent des financements plafonnés à 15 millions FCFA, dont 85% pour le FNAA et 15% pour le promoteur. Les activités de formation sont financées à 100% par le Fonds.

Le Fonds national d'appui à l'Agriculture (FNAA) va faciliter à travers ses garanties le financement des activités des exploitants et des exploitations agricoles.

Bibliographie

- IOM Baseline Assessment Report, Mali, 2015
- Séminaire panafricain : clauses d'exclusivité et produits d'amélioration des transferts, 2015
- The use of remittances and financial inclusion, IFAD 2015
- Améliorer les services financiers pour les communautés pauvres : faciliter les transferts des fonds des migrants et accroître leur efficacité, *CONVERGENCES* 2015
- Etude de référence sur l'utilisation des bureaux de poste ruraux pour les transferts de fonds en Afrique, FIDA 2015
- L'argent mobile franchit les frontières : Nouveaux modèles de transferts en Afrique de l'Ouest, CLAIRE SCHARWATT ET CHRIS WILLIAMSON, 2015
- Politique Nationale de Migration du Mali (PONAM), 2014
- Mécanisme de financement pour l'envoi de fonds, FIDA 2014
- GUIDE D'UTILISATION DES DONNÉES MIGRATOIRES AU MALI, Ministère des Maliens de l'Extérieur, 2014
- RÉPUBLIQUE DU MALI PROGRAMME DE MICROFINANCE RURALE (PMR) 2014
- Communication for Rural Development, Sourcebook, FAO 2014
- Synthèse des résultats des enquêtes sur les envois de fonds des travailleurs migrants dans les pays de l'UEMOA, BCEAO, Mai 2013
- Présentation du Ministère des Maliens de l'Extérieur à la réunion thématique du Global Forum on Migration and Développement – Genève 11 Septembre 2013
- Exploiter au maximum la téléphonie mobile, ABREGÉ 2012
- Travailleurs migrants et transferts de fonds vers l'Afrique Marchés, environnement porteur et perspectives des transferts de fond, FIDA, 2012
- Etudes sur les Instruments de Garantie et le marché des garanties Bancaires dans la Zone de l'UEMOA, Banque Ouest Africaine de Développement-Agence Française de Développement, Janvier 2011
- Réduire les couts des transferts d'argent des migrants et optimiser leur impact sur le développement, AFD, Epargne sans frontières, Décembre 2011
- Rural Invest- UNE METHODOLOGIE PARTICIPATIVE ET UN LOGICIEL POUR FORMULER ET ANALYSER DES PROJETS D'INVESTISSEMENT ET PLANS D'AFFAIRES EN MILIEU RURAL, FAO, 2011
- Etude de capitalisation des initiatives et mécanismes en matière de transferts de fonds au Mali » ; Frédéric Ponsot et Bruno Obegi ; CIGEM et Ministère des Maliens de l'Extérieur, 2010
- DOCUMENT DE CONCEPTION DE PROJET RAPPORT DE PRE-ÉVALUATION, FIDA 2010
- Migration au Mali : document thématique 2009
- Migration au Mali : Document thématique 2009 « La diaspora malienne : un acteur transnational du développement » ; Moïse Ballo et Lassana Diombana ; OIM
- Capitalisation des pratiques de développement local de la diaspora au Mali : Co développement dans les régions de Kayes et Koulikoro, 2008
- Concevoir et offrir des services de transferts d'argent, CGAP, Décembre 2007
- LES TRANSFERTS DES FONDS DES MIGRANTS, UN ENJEU DE DEVELOPPEMENT, Banque africaine de développement-AFD 2007

- MIGRATION ET TENSIONS SOCIALES DANS LE SUD-MALI, Bakary CAMARA, 2007
- Capitalisation du rôle de la diaspora dans la mise en œuvre et le suivi des projets de développement local au Mali : Cas des régions de Kayes et Koulikoro, 2006
- Diaspora malienne et développement: contributions, contraintes et stratégies Par Seydou KEITA Conseiller Technique Ministère des Maliens de l'Extérieur et de l'Intégration Africaine, 2006
- Pratiques associatives des migrants pour le développement de leur pays d'origine : le cas des migrants maliens de France originaires de la Région de Kayes
- Remittances, Development Impact and Future Prospects, Samuel Mamaibo and Dilip Ratha, WB, 2005
- Les Associations des Institutions de Microfinance. Le cas de l'Association Professionnelle des Institutions de la Microfinance du Mali (APIM/Mali) , 2005
- FS SP P - Co-développement et Mali, Lisa Gauvrit – Goulven Le Bahers, 2004
- The One to Watch, Radio, new ICTS and Interactivity, FAO 2003

Web

www.maliweb.net

maliactu.net

www.iomdakar.org/profiles/sites/

www.institut-gouvernance.org/IMG/pdf/irg_brochureeac8

www.akdn.org/publications/civil_society_mali_beridogo.

processusderabat.net/.../Guide_d-utilisation_des_donnees_migratoires

www.societecivilemali.org/

www.projets-solidaires.org

www.iomdakar.org/profiles/sites/

www.institut-gouvernance.org/IMG/pdf/irg_brochureeac8

www.akdn.org/publications/civil_society_mali_beridogo.

processusderabat.net/.../Guide_d-utilisation_des_donnees_migratoires

www.societecivilemali.org/

www.projets-solidaires.org