

Contexte & Méthodologie

Dans le cadre du Projet HOM/ID qui a pour objectif principal l'optimisation des transferts de fonds des migrants et l'amélioration de l'impact de l'action des expatriés de la Casamance (notamment ceux de la région de Sédhiou) dans leur territoire d'origine, une étude a été menée auprès de 411 ressortissants de la région de Sédhiou établis dans d'autres localités du Sénégal (Dakar, Ziguinchor et Kolda), en Gambie, Guinée-Bissau, France et Espagne. Le présent document fait la synthèse des résultats obtenus.



Région de Sédhiou et lieux d'enquêtes. Note : Les limites administratives sont illustratives et peuvent contenir des erreurs.

Transfert de fonds

Personnes ayant envoyé de l'argent ces 12 derniers mois

69%

Portion moyenne¹ du revenu envoyée

18%

Nombre moyen de destinataires

Afrique **1,6** Europe **3,5**

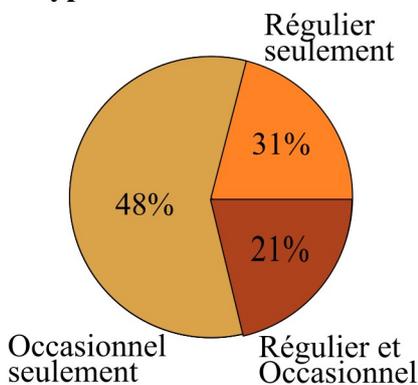
Montant annuel le plus fréquemment envoyé par les migrants (Cfa)

Afrique **≤ 50 000** Europe **300 000 à 1 million**

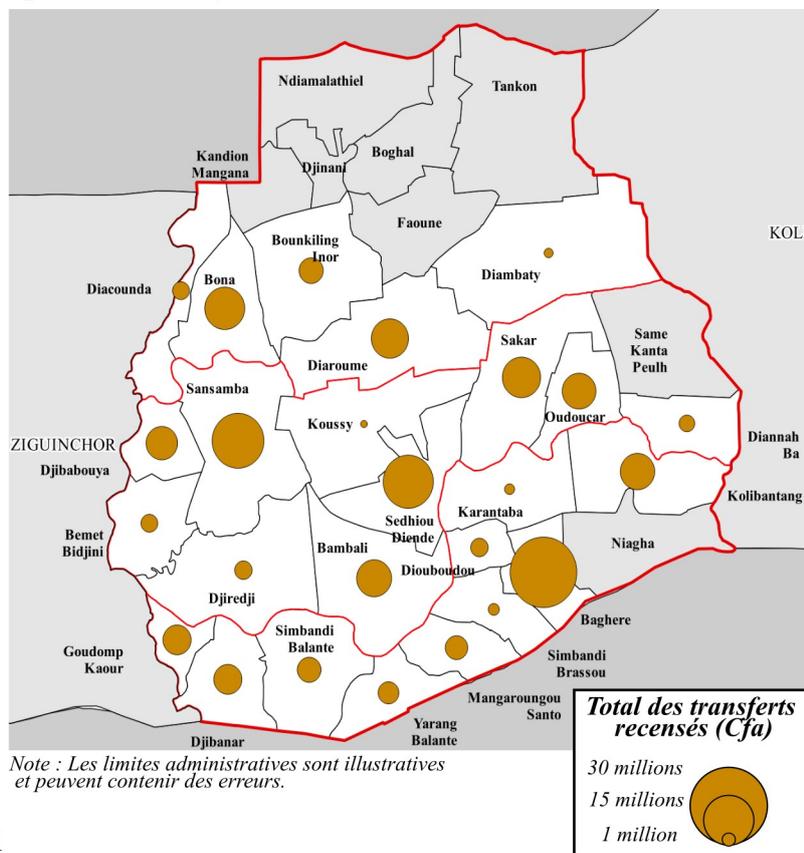
Cinq destinataires les plus fréquents

- Frère Soeur **35%**
- Père Mère **31%**
- Epoux Epouse **12%**
- Oncle Tante **11%**
- Neveu Nièce **6%**

Type de transfert



Total des fonds transférés aux principaux destinataires (par commune)



Note : Les limites administratives sont illustratives et peuvent contenir des erreurs.

Transferts réguliers³

Montant moyen par an reçu par les bénéficiaires (Cfa)

EUROPE	AFRIQUE
53% Moins de 100 000	58%
10% 100 à 300 000	20%
17% 300 à 1 million	19%
21% Plus de 1 million	2%

Utilisation de l'argent transféré

Consommation courante	51%
Santé	30%
Fêtes religieuses	18%
Education	16%

Transferts occasionnels³

Montant moyen par an reçu par les bénéficiaires (Cfa)

EUROPE	AFRIQUE
60% Moins de 100 000	83%
30% 100 à 300 000	15%
8% 300 à 1 million	2%
2% Plus de 1 million	0%

Utilisation de l'argent transféré

Consommation courante	49%
Fêtes religieuses	30%
Santé	28%
Education	15%

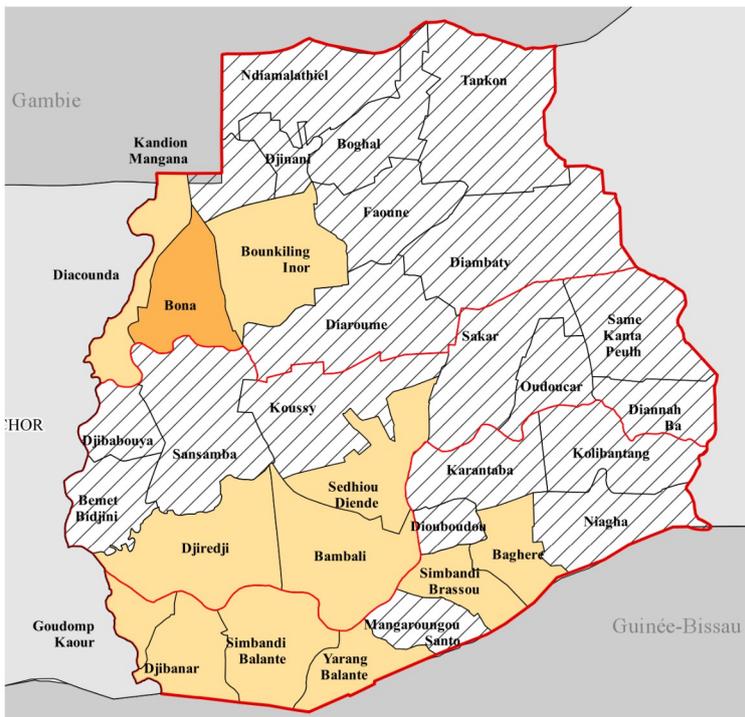
¹ Statistiques calculées pour les personnes ayant accepté de déclarer précisément leur revenu et les montants transférés

² Pour les personnes n'ayant pas déclaré de montant précis mais des fourchettes, la valeur médiane entre la fourchette haute et basse a été retenue.

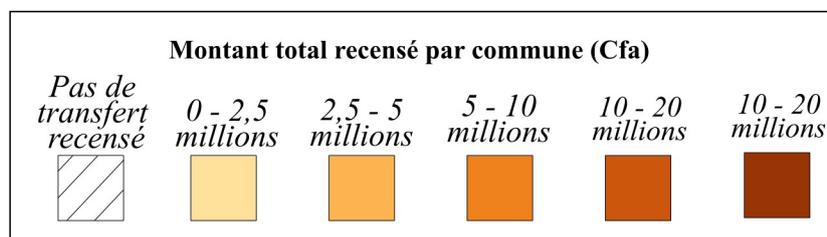
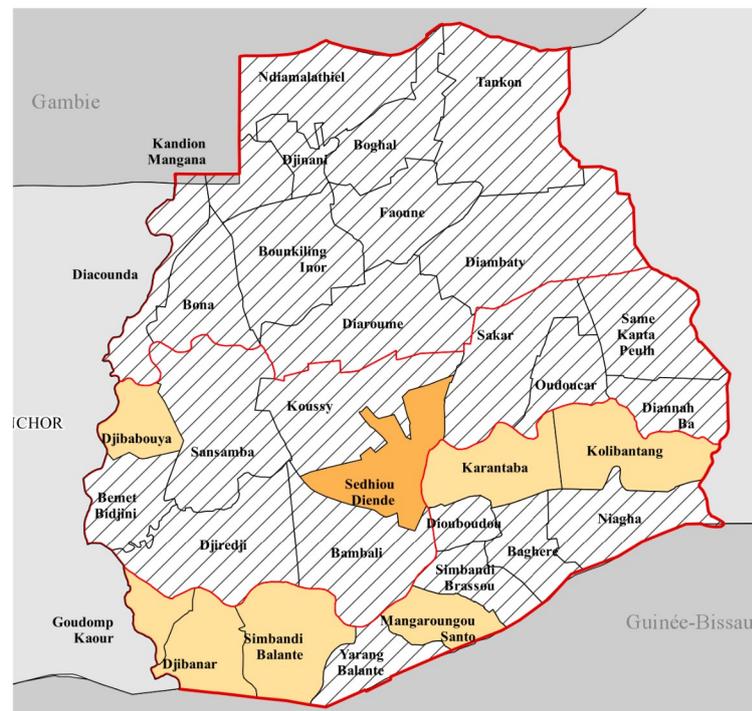
³ Statistiques calculées pour les trois principaux destinataires.

Destination des fonds par commune (estimation)¹

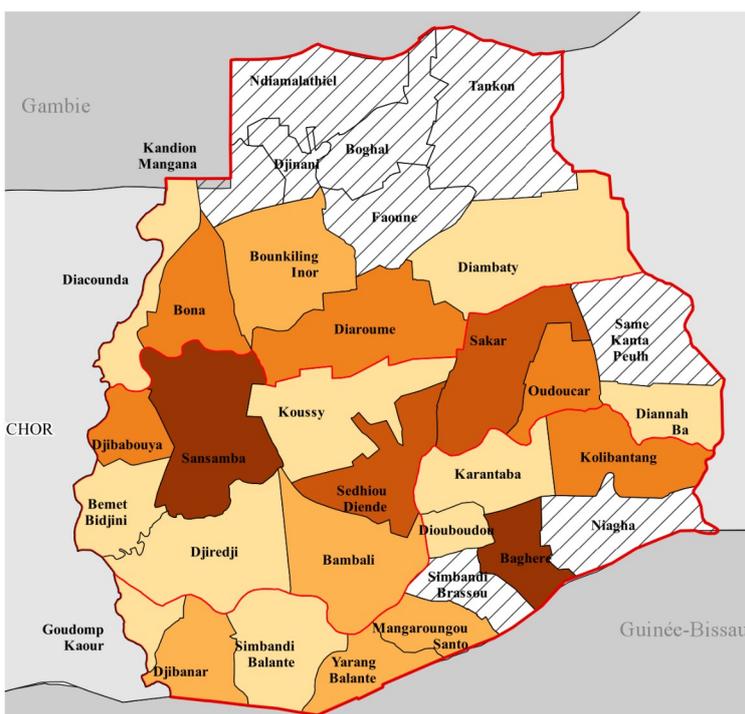
Fonds provenant de Gambie



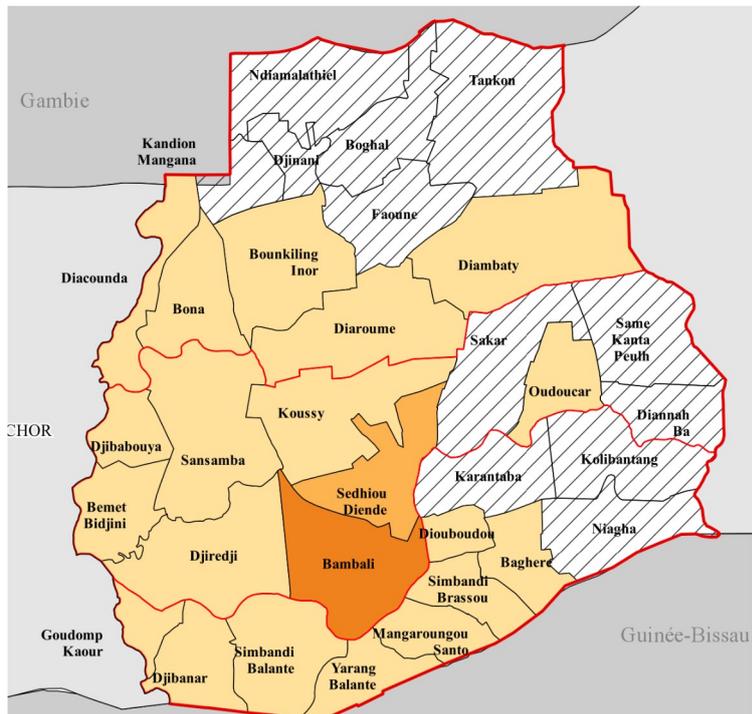
Fonds provenant de Guinée Bissau



Fonds provenant d'Europe (France et Espagne)



Fonds provenant du Sénégal (Kolda, Dakar, Ziguinchor)



Note : Les limites administratives présentées ne sont ici qu'illustratives et peuvent contenir des erreurs.

¹ Pour les personnes n'ayant pas déclaré de montant précis mais des fourchettes, la valeur médiane entre la fourchette haute et basse a été retenue.

Modes de transferts

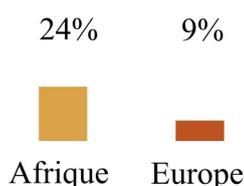
Modes de transfert utilisés	Fréquence	% de personnes satisfaites	Coûts de transfert jugés élevés
Lors de mon retour	13%	100%	3%
Lors du retour d'un ami	20%	98%	0%
Services de transfert de fonds	80%	81%	22%
Arrangement avec des connaissances ¹	2%	100%	13%
Services bancaires :	<1%	0%	100%

Cinq services de transfert de fonds les plus utilisés :

Service	Fréquence	% de personnes satisfaites	Coûts de transfert jugés élevés
Wari	43%	73%	33%
Ria	29%	93%	6%
Western Union	10%	89%	36%
Money Gram	8%	79%	12%
Orange Money	8%	70%	17%

Transfert de biens

% de personnes envoyant des biens



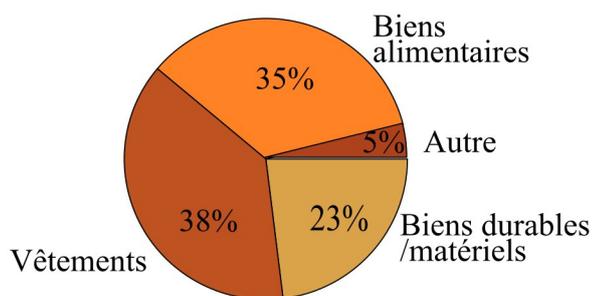
Valeur moyenne² des biens envoyés (Cfa)

Afrique : **87 074**
Europe : **230 790**

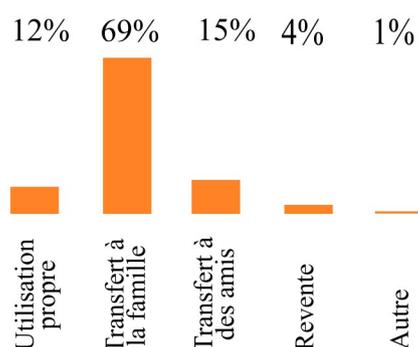
Proportion moyenne du revenu des biens envoyés²

7%

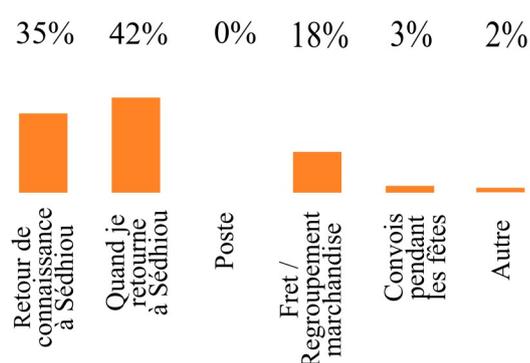
Type de bien envoyé



Utilisation des biens envoyés



Mode d'envoi



¹ Transfert de dettes ou d'argent entre personnes tierces (par exemple un commerçant présent en Europe et disposant d'un commerce à Sédhiou).

² Statistiques calculées pour les personnes ayant accepté de déclarer précisément la valeur des biens transférés.

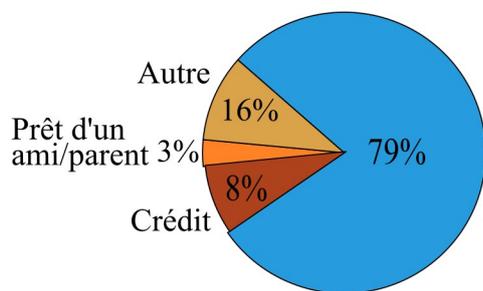
Investissements productifs

Caractéristiques générales

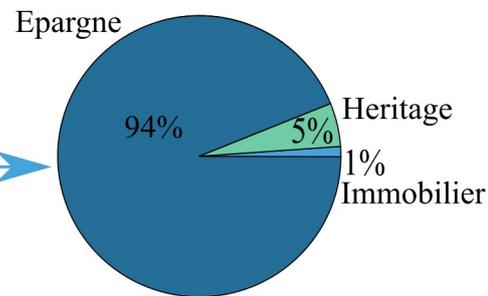
Principaux secteurs d'investissement

Agriculture, élevage	59%
Commerce	19%
Construction	6%
Pêche, aquaculture	2%
Industries manufacturières	2%
Immobilier	2%
Education	1%

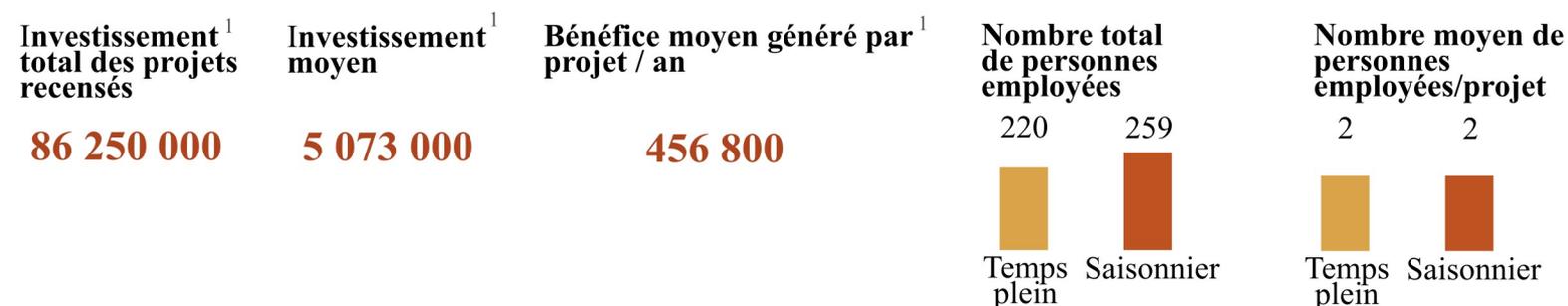
Source de financement



Autofinancement



Impact dans la région de Sédhiou



Contraintes et difficultés

Durée la plus fréquemment citée pour lancer un projet	Proportion de projets rentables	Proportion de projets ayant échoué	Proportion de projets rencontrant des difficultés
Moins de 3 ans	90%	11%	79%

Quatre principales raisons d'abandon de projet



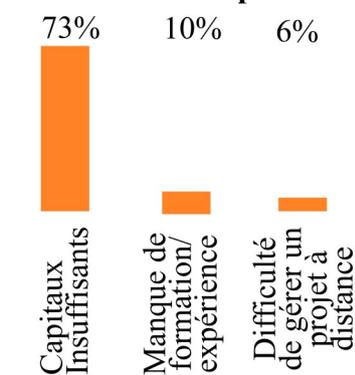
Principales difficultés rencontrées lors du lancement du projet



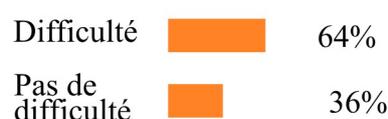
Principales difficultés rencontrées lors de la phase active du projet



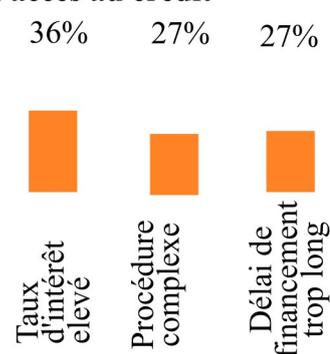
Trois principales raisons mentionnées empêchant d'investir



Accès au crédit

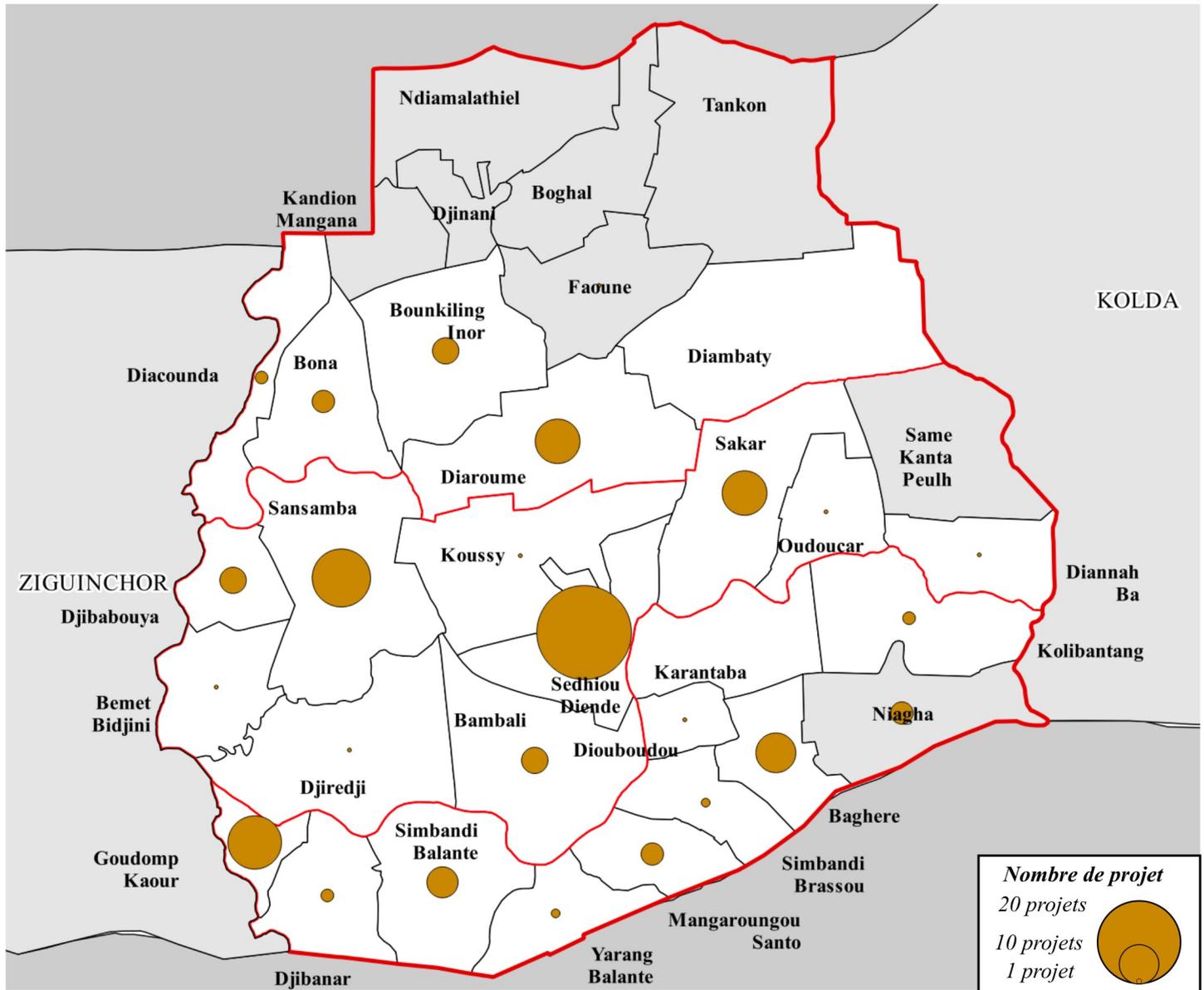


Trois principales difficultés pour l'accès au crédit



¹ Statistiques calculées pour les personnes ayant accepté de déclarer les informations financières sur leur(s) projet(s) productif(s)

Nombre de projets productifs recensés par commune



Note : Les limites administratives présentées ne sont ici qu'illustratives et peuvent contenir des erreurs.

Conclusion de l'étude :

L'enquête sur les transferts de fonds et les investissements productifs de la diaspora de Sédhiou a révélé des données intéressantes.

Relativement aux transferts de fonds, l'argent envoyé par les membres émigrés permet aux autres membres la famille de subvenir à leurs besoins et améliorer ainsi leurs conditions de vie (habitat, éducation, etc.). Toutefois, beaucoup jugent les coûts de transfert élevés. D'où l'importance d'un dialogue entre les responsables de services de transfert de fonds et les migrants en vue de voir dans quelle mesure optimiser les transferts de ces derniers.

Quant aux investissements productifs, ils permettent aux migrants de sécuriser une partie de leurs fonds en générant des bénéfices ; et contribuent également à la création d'emplois dans les territoires d'origine des expatriés. Mais, entre autres, le manque de moyens financiers et de relations partenariales sont des obstacles aux initiatives entrepreneuriales des migrants.

En ce sens, il serait intéressant que les migrants porteurs de projets soient accompagnés et mieux informés sur l'offre en services financiers décentralisés et les opportunités d'investissement en Casamance.