



Working Paper 3

Migration internationale et développement au Sénégal. Comment orienter les transferts de fonds des migrants vers les institutions de micro finance?

**Analyse appliquée aux caisses soutenues par les ONG italiennes :
ACRA et CISV**

Papa Demba FALL, IFAN/UCAD. Dakar

Novembre 2009

SOMMAIRE

SIGLES ET ACRONYMES	3
RESUME EXECUTIF	4
INTRODUCTION GENERALE	5
1. DES INSTITUTIONS DE MICRO FINANCE AUX TRAJECTOIRES VARIEES	6
1.1 Le réseau URMECS ou les caisses soutenues par ACRA.....	6
1.1.1 Deux caisses liées à la migration : Keur Madiabel et Baba Garage	7
1.1.2 La MEC Sante Sunu Borom de Khombole : une forte présence féminine.....	16
1.2 Les <i>caisses</i> appuyées par le CISV	18
1.2.1 La MEC DELTA de Ronkh ou l’affirmation d’une société civile rurale.....	19
1.2.2 Les mutuelles des zones à forte émigration ou mutuelles affiliées à l’Union financière mutualiste de Louga.....	22
2. POTENTIALITES LIEES A L’ARGENT DE LA MIGRATION DANS LE CADRE DU DEVELOPPEMENT LOCAL	
ARTICULE AUTOUR DES SFD	29
2.1 De la santé financière des <i>caisses</i>	30
2.2 Les relations entre les migrants et les <i>caisses</i> villageoises	30
2.3 Quels produits financiers sont susceptibles d’être mis sur le marché ?	31
3. CONCLUSION	32
BIBLIOGRAPHIE.....	33
ANNEXES	35
Déroulement de la mission	35
Liste de personnes rencontrées.....	36
Matériaux collectés.....	38
RESUME DE QUELQUES INTERVIEWS ET ENTRETIENS	40
a) Les personnes ressources ou informateurs-clés	40
b) Des membres de familles de migrants affiliés aux caisses	41
c) Des individus appartenant à familles sans migrants.....	42
d) Les personnes qui ne participent pas aux activités des caisses	42
e) Les autres opérateurs financiers présents dans les zones étudiées	42
ARTICLES DE PRESSE.....	44

SIGLES ET ACRONYMES

ACEP: Alliance de Crédit et d'Épargne pour la Production
ACRA: Associazione di Cooperazione Rurale in Africa e America Latina - Association de Coopération Rurale en Afrique et en Amérique Latine
APE: Associations de parents d'élèves
APSPD : Association des professionnels des Systèmes financiers décentralisés
ASUFOR: Association des usagers de forage
ASESCAW: Association socio économique sportive et culturelle du Walo
BCEAO: Banque centrale des Etats de l'Afrique de l'ouest
BRS - Sénégal: Banque régionale de Solidarité - Sénégal
CVA: Caisse villageoise autogérée
CeSPI: Centro Studi di Politica Internazionale - Centre d'étude de Politique internationale
CISV: Comunità Impegno Servizio Volontariato - Communauté d'Engagement Service Bénévolat
CMS: Crédit Mutuel du Sénégal
CNCAS: Caisse nationale du Crédit agricole du Sénégal
CNCR: Conseil national de Concertation des ruraux
DAT : Dépôt à terme
FPE: Fonds de promotion économique
GEC: Groupement d'épargne et de crédit
GIE: Groupement d'intérêt économique
GPF: Groupement de promotion féminine
IMF: Institutions de micro finance
MEC: Mutuelle d'épargne et de crédit
PAMÉCAS: Partenariat pour la Mobilisation de l'Épargne et le Crédit au Sénégal
PCR: Président du Conseil rural
PELCP : Programme Elargi de Lutte Contre la Pauvreté
PMIA: Projet de Modernisation et d'Intensification Agricole
UFM: Union financière mutualiste de Louga
URMECS: Union rurale des mutuelles d'épargne et de crédit du Sénégal
UMECAS: Union des Mutuelles d'Épargne et de Crédit des Artisans du Sénégal
SAED: Société nationale d'Aménagement et d'Exploitation des Terres du Delta du fleuve Sénégal et des Vallées du fleuve Sénégal et de la Falémé
SFD: Système financier décentralisé

RÉSUMÉ EXÉCUTIF

Les enquêtes menées dans différentes régions du Sénégal confirment deux thèses largement démontrées :

1. Le rôle de premier plan joué par les migrants et leurs associations dans la construction de leurs terroirs d'origine ;
2. l'importance des institutions de micro finance dans le processus de développement local. En effet, en offrant aux couches les plus vulnérables que sont les femmes et les paysans la possibilité de débiter une activité génératrice de revenu, les SFD contribuent largement à la réduction de la pauvreté.

Soutenus par deux ONG italiennes – le CISV et ACRA -, les réseaux mutualistes de l'URMECS et de l'UFM de Louga ont entrepris d'assainir la gestion des *caisses* qui ont choisi de travailler avec eux dans le cadre du développement local durable en exploitant les possibilités offertes par l'argent de la migration internationale. En effet, de l'avis de nombreux observateurs, les migrants internationaux constituent, du fait de leur statut d'interface entre les pays d'accueil et leurs terroirs d'origine, des maillons essentiels de la redynamisation des politiques de développement local articulées autour des SFD.

Bien que les six institutions de micro crédit analysés présentent des performances contrastées, leurs membres n'en expriment pas moins des besoins susceptibles d'être pris en charge par des opérateurs financiers classiques. Cette offre de produits financiers - qui ne sauraient se réduire au transfert de fonds *strico sensu* devra, pour être effective, surmonter un certain nombre de défis matériels (locaux sécurisés et accessibles) et technologiques (source d'énergie fiable, accès à l'internet, etc.) qui s'avèrent incontournables.

Les diverses expériences analysées à l'aune de la recherche sur des SFD aux trajectoires variées indiquent que les migrants peuvent constituer de précieux partenaires des projets locaux de développement auxquels ils contribuent déjà très largement par le biais de leurs associations.

L'étude des investissements privés de migrants indiquent une préférence pour les centres urbains actifs mais cette tendance est susceptible d'être inversée par une bonne information sur l'importance des besoins (non satisfaits) du milieu rural.

Au plan financier, le partenariat entre le système bancaire des grands pays d'accueil de migrants sénégalais comme l'Italie et les *caisses* villageoises des bassins migratoires peut s'appuyer sur une offre de produits spécifiques dont la vocation ultime est d'appuyer le développement durable.

INTRODUCTION GÉNÉRALE

Les SFD ont fait une percée remarquable sur l'ensemble du territoire national sénégalais¹. En effet, aucun coin du pays n'est épargné par le phénomène dit des *caisses*² dont le moins qu'on puisse dire est qu'il participe de la démocratisation du système financier.

Selon les données du Ministère de l'Entrepreneuriat féminin et de la micro-finance, le nombre d'institutions de micro crédit se situerait entre 800 et 1000 en 2009.

En ouvrant leurs portes à une clientèle longtemps exclue du système bancaire classique en particulier au monde rural et aux femmes, les SFD sont devenues des acteurs importants de la lutte contre la pauvreté.

En raison du grand intérêt porté par les populations à ces institutions dont la souplesse des procédures constitue le point fort, il n'est pas rare d'observer que plusieurs *caisses* cohabitent dans une petite ou moyenne ville voire un village.

Dans un souci louable d'efficacité et/ou de renforcement des capacités des SFD, des regroupements judicieux ont été opérés. Ils ont abouti à la mise en place de réseaux performants dont les importants sont : l'Alliance de Crédit et d'Épargne pour la Production, le Partenariat pour la Mobilisation de l'Épargne et le Crédit au Sénégal et le Crédit Mutuel du Sénégal.

Si la participation des *caisses* au développement local n'est plus à démontrer, il n'en demeure pas moins important de songer à les doter de plus de moyens et/ou de diversifier la gamme des produits et services offerts par les banques d'un type nouveau qui ont fleuri un peu partout.

Une des pistes de réflexion intéressante dans la perspective du développement durable est, à ce sujet, d'analyser l'apport possible des transferts de fonds des migrants ou remises au développement durable des grands bassins sénégalais d'émigration par le renforcement des capacités des SFD.

C'est dans cette perspective que s'inscrit la présente étude dont l'objectif principal est d'examiner les voies et moyens de connecter les flux financiers injectés par les migrants dans leurs terroirs d'origine avec les *caisses* locales afin de maximiser les profits que peuvent en tirer les populations.

Au plan méthodologique, deux critères ont été privilégiés dans le choix des six (6) institutions financières étudiées:

- la présence ou non de migrants qui permet de mesurer l'apport de ces derniers dans le développement local en général ainsi que l'impact des remises sur le fonctionnement des caisses d'une part et, d'autre part, d'identifier les besoins des migrants en matière de produits et services pour l'épargne et le crédit liés aux transferts d'argent vers leurs terroirs d'origine;
- la comparaison des relations entre les ménages de migrants et les ménages sans migrants avec l'institution locale de micro crédit notamment leurs possibilités d'accès au crédit.

Quatre catégories d'acteurs ont été interrogées individuellement ou dans le cadre de *focus group* au cours d'une mission de terrain qui s'est déroulée du 20 mai au 20 juin 2009³:

- des personnes ressources constituées d'autorités locales coutumières ou administratives, des responsables des institutions de crédit ou *caisses* comme les membres du Conseil d'administration, les gérants mais aussi des dirigeants des deux réseaux étudiés (URMECS et UFM) ainsi que des ONG italiennes (ACRA et CISV) intervenant dans la micro finance ;

¹ Pour plus de détails, consulter le site : <http://senegal.portailmicrofinance.org/>.

² L'expression *caisse* est la formule consacrée par les populations. Elle s'applique à toutes les institutions mutualistes quelque soit leur statut ou degré d'organisation : caisse villageoise, groupement d'épargne, mutuelle de crédit ou réseau mutualiste.

³ Nous avons bénéficié des précieux éclairages de notre collègue Anna FERRO du CeSPI avec qui nous avons mené les enquêtes de terrain. Nous lui exprimons toute notre gratitude ainsi qu'à tous ceux qui nous ont chaleureusement accueillis en dépit de leurs calendriers surchargés.

- des membres de familles de migrants affiliés aux caisses : épouses de migrants, migrants de retour, etc.;
- des individus appartenant à familles sans migrants ;
- des membres de familles qui ne participent pas aux activités des *caisses*

Le traitement des matériaux collectés sur le terrain a permis de tirer des conclusions qui sont présentés autour des deux axes :

la première partie du texte présente chacune des six *caisses* étudiées en les replaçant dans leur contexte local. Elle permet de saisir le sens et l'importance du fait migratoire dans la région considérée mais aussi sa contribution des migrants au développement local et leur niveau de participation à l'activité des institutions de micro finance;

la seconde partie est consacrée à l'examen des potentialités offertes par l'argent de la migration notamment le renforcement des capacités des institutions financières alternatives. Elle ambitionne de répondre à une série de questions articulées autour de la participation des migrants au développement de leurs terroirs d'origine :

dans quelle mesure les *caisses* étudiées peuvent-elles devenir des interfaces entre les migrants et les familles restées au village ? Les migrants sont-ils conscients qu'ils peuvent appuyer le développement local à partir de leur épargne ?

existe-il des opportunités d'investissement en milieu rural à saisir par les migrants ? Ces derniers ne préfèrent-ils pas investir en ville plutôt qu'à la campagne ?

quels types de produits financiers spécifiques peuvent être développés dans l'optique d'un partenariat entre le système bancaire dans pays d'accueil en l'occurrence l'Italie et les *caisses* villageoises des zones de provenance des migrants ? - les caisses peuvent-elles jouer un rôle d'entraînement dans l'optique du développement des terroirs de départ ?

1. DES INSTITUTIONS DE MICRO FINANCE AUX TRAJECTOIRES VARIÉES

Si toutes les « caisses » étudiées dans la présente recherche sont implantées en milieu rural, elles n'ont ni la même histoire ni les mêmes performances.

1.1 Le réseau URMECS ou les caisses soutenues par ACRA

Le réseau URMECS est né à la suite de l'assemblée générale constitutive de septembre 2004. Il a obtenu son agrément en février 2006.

Pour être membre du réseau, les critères à remplir sont :

- une demande d'adhésion ;
- la signature d'une convention d'affiliation d'un coût annuel de 150 000 francs ;
- le versement de droits d'adhésion s'élevant à 50 000 francs ;
- la souscription d'une part sociale de 10000 francs.

Le siège de l'URMECS est implanté à Khombole.

Dans sa forme actuelle, le réseau URMECS qui se met en place est formé de sept (7) caisses qui sont : Xewel de Koar/Tambacounda, GEC Ndimbalanté de Keur Madiabel, Mbokakor Njef Jam de Fimela, Sant Sunu Borom de Khombole, GEC Redibe de Baba Garage, GEC Karambenor de Albadar Ziguinchor, GEC Soflit de Koubanao. Notons que le GEC Jappo Liggey de Nguékhhoh qui a sollicité l'adhésion audit réseau.

Carte 1. Les caisses du réseau URMECS



L'URMECS compte actuellement près de 6 000 membres actifs. Il est affilié à l'APSFD qui fonctionne comme un cercle de concertation et d'échanges des acteurs de la micro finance.

Si le réseau URMECS n'a pas de politique spécifique en direction des migrants il faut rappeler que « 5% des excédents des fonds de dotation étaient au début réservés au financement des projets des migrants ». (Entretien B. Thiam, août 2009).

1.1.1 Deux caisses liées à la migration : Keur Madiabel et Baba Garage

LA MEC NDIMBALANTE DE KEUR MADIABEL

Keur Madiabel est situé dans le Bassin arachidier sénégalais, au cœur de la province historique du Saloum qui est frontalière de la République de Gambie.

Keur Madiabel est une Commune du Département de Nioro du Rip qui est située dans la région de Kaolack. Il est distant de la ville de Kaolack est la capitale régionale de 32 kilomètres.

La population est estimée à environ 6000 habitants alors que la Communauté rurale comptait 15 221 personnes et 1 422 ménages en 2003.

Keur Madiabel polarise de gros villages dont les plus importants sont : Keur Mandongo, Ndrané Escalé, Touba Niane, Keur Samba Rokhi, Ndème et Niappa et Djilakhar.

Carte 2. Keur Madiabel et ses environs



La principale activité économique de la localité reste l'agriculture qui souffre comme dans de nombreuses régions du centre de la baisse de la pluviométrie et de la pauvreté des sols consécutive à la monoculture de l'arachide.

Les populations gardent le souvenir d'une localité extrêmement dynamique à l'époque du boom arachidier dont « la face la plus visible était la présence des Libanais et des gros camions chargés

du transport des graines ». Elles ne manquent pas de souligner les effets dévastateurs des plantes parasites⁴ qui s'attaquent aux cultures dès que les plantes commencent à se développer.

Le PCR (Président du Conseil rural) de Keur Mandongo relève que « [sa] production est passée de 11 tonnes d'arachide à 6 tonnes actuellement et de 9-10 tonnes de mil à environ 3 tonnes du fait de la baisse de la pluviométrie » (Entretien avec El H. Mamadou SYLLA dit Djimba, 25 mai 2009).

Une des grandes spécialités des femmes de Keur Mandongo était la vente des fruits de néré⁵ (*netétou* ou *koungam* en wolof). Celle-ci procurait des revenus importants aux commerçantes de la localité dont les plus réputées sont Amy Sène ou Khad Sylla.

Une intense vie de relations est notée entre Keur Madiabel et Dramane Escalé, Keur Socé, Wack Ngouna, Kaolack et Dakar. Elle se traduit par des mouvements pendulaires animée par les véhicules de transport en commun communément appelées « horaires » qui effectuent des navettes journalières vers lesdites localités.

A Keur Madiabel, l'un des temps forts de la vie économique actuelle est le marché hebdomadaire qui se tient le mercredi⁶.

La Mutuelle de Keur Madiabel

Dénomination	GEC Ndimbelante
Siège	Keur Madiabel
Date de naissance	Terrain acquis sur délibération du Conseil rural en 1997 1998
Droits d'adhésion	Fonds de dotation de l'ONG ACRA de 3 millions CFA 10 500 francs CFA
Nombre d'adhérents	1621 (31/12/08) dont 240 groupements de maçons, artisans, tailleurs, teinturières, chauffeurs, etc. et 70 comptes de migrants internationaux
Opérateur de transferts de fonds le plus proche	<i>Western Union</i> à Wack Ngouna soit 9 kilomètres
Banques et autres SFD	SGBS, CNCAS, CBAO, Ecobank, Crédit agricole, Bank of Africa à Kaolack Crédit Mutuel du Sénégal à Wack Ngouna,

La gamme de produits offerts par la mutuelle est assez variée : domiciliation de salaire, crédit agricole (semence, intrant, soudure), commerce, artisanat, équipement, construction, etc.

La mutuelle est née d'une demande exprimée par les migrants d'Italie à l'ONG ACRA qui s'est très tôt engagée dans la mise en place de structures de micro finance. En effet, c'est au début des années 95 qu'ACRA a lancé l'idée d'une meilleure exploitation des remises des migrants pour asseoir ou renforcer des mutuelles villageoises⁷. Un fonds de soutien de 3 millions de francs versés par ACRA a permis de démarrer, en 1998, les activités de la caisse. Celle-ci bénéficiera, en 1999, d'une subvention de 2, 5 millions qui ont permis d'implanter un télé-centre.

Une des particularités de la mutuelle de Keur Madiabel est de compter un nombre important d'enseignants parmi ses membres. Cette situation s'explique par le fait qu'un de ses dirigeants en l'occurrence M. Mamadou L. KA en service à l'Ecole n°2 a convaincu ses collègues d'y domicilier leurs salaires à partir de l'année 2005. Ce membre influent du Comité de crédit note que

⁴ Notons surtout le Striga qui est localement dénommé ndouxoum est formé de 28 espèces de plantes parasites qui se reproduisent naturellement dans certaines régions d'Afrique, Asie et Australie.

⁵ Le *Parkia biglobosa* ou néré est une espèce de la famille des Mimosaceae à partir de laquelle les Africains produisent un condiment très nourrissant.

⁶ Les marchés hebdomadaires locaux sont : Dramane Escalé et Ndoffane le lundi, Keur Socé et Nioro le mardi, Wack Ngouna et Ndiba Ndiayène le jeudi, Porokhane le vendredi, Passy et Dinguiraye le samedi, Touba Mouride et Farféné le dimanche.

⁷ Voir Sanders C. et Baro I., 2000, *Étude sur le transfert d'argent des émigrés au Sénégal et les services de transfert en micro-finance*. Genève : OIT (Social Finance Programme), Document de travail n°40, 50p.

« les enseignants de Keur Madiabel et des villages environnants devaient se rendre à Nioro pour percevoir leurs salaires. Des questions de sécurité dans le transport physique de la masse salariale avaient conduit les autorités académiques à rester très prudents même s'ils étaient convaincus des avantages d'une telle mesure. ... Outre les avances de salaire que peut consentir la Mutuelle en cas de retard de paiement, les membres bénéficient de crédits d'urgence d'un montant maximal de 50 000 F remboursables en trois mois et d'un crédit flash de 100 000 F payables en une traite. »

LES MIGRANTS ET LA MUTUELLE

Les grands pôles régionaux d'émigration internationale sont : Keur Madiabel (150 individus), Touba Niane, Keur Mandongo (40) Niappa Balla (9), Thioyène, Djilakhar, Dèm, Keur Samba Roki, Dramane Escale.

Il faut certes rappeler que la mutuelle de Keur Madiabel est une initiative des migrants qui ont, à l'époque, travaillé en étroite collaboration avec l'ONG ACRA mais ils sont aujourd'hui en retrait par rapport aux activités de la mutuelle. En effet, on ne dénombre que 70 comptes de migrants.

Ce constat avait d'ailleurs conduit les responsables de la caisse à dépêcher un des membres auprès des migrants installés en Italie. Seuls 6 nouvelles adhésions ont été recueillies au cours de ladite mission.

De l'avis de personnes interrogées

« le retrait des migrants est consécutif aux problèmes des procurations. En effet, les mandataires ou délégataires de signatures ont souvent utilisé les dépôts des migrants à des fins personnelles. Ceci explique que les migrants soient retournés vers les banques classiques ».

Les épouses de migrants font appel à d'autres crédits que ceux de la mutuelle. C'est ainsi que Mme N. Thiam mariée depuis 12 ans à un migrant installé à Brescia affirme bénéficier des avances de trésorerie de son père dans le commerce de tissus teints ou de produits cosmétiques qu'elle achète respectivement au Mali ou en Gambie. Mère de 2 enfants, elle affirme que

« les épouses de non migrants sont dans de meilleures conditions que les épouses de migrants puisqu'elles peuvent discuter avec leurs partenaires. La femme de migrant vit sous contrôle. Sa situation n'est pas connue... elle n'est pas du tout intéressante. Les maris absents accordent trop d'importance à ce qu'on leur rapporte... C'est faute de soutien que j'ai quitté mon magasin situé au marché où le coût de fonctionnement est trop élevé : 20000 F de location mensuelle et 30000 de facture d'électricité tous les deux mois» (Interview du 26 mai 2009).

Ce que les responsables de la mutuelle attendent des migrants c'est

qu' « ils mobilisent leur épargne en vue renflouer la caisse et/ou de renforcer les possibilités d'octroi de crédits... Les migrants sont également très attendus dans l'équipement de la mutuelle en moyens logistiques».

Un des migrants de retour au village au bout de sept ans d'absence note que

« les migrants de Touba Niane apportent leur concours au village à travers de transferts effectués via Western Union et qui sont envoyés à Samba Ndiaye et Dame Ndiaye qui tiennent des commerces à Dakar. Ces derniers remettent les sommes reçues aux villageois par l'intermédiaire de El H. Omar [un des notables]». (Entretien avec Momath Niane, Touba Niane, 27 mai 2009)

On notera qu'il n'existe pas, pour l'instant, de produits financiers exclusivement réservés aux migrants.

Faute d'opérateur de transfert rapide de fonds, les envois des migrants ne peuvent être retirés qu'auprès des agences Western Union de Kaolack ou Wack Ngouna. Outre les risques liés à l'insécurité, les déplacements entraînent un surcoût qu'il faut défalquer des sommes envoyées. On comprend alors la demande réitérée des migrants pour la mise en place d'un bureau de transfert rapide d'argent à Keur Madiabel.

On notera d'ailleurs

qu' « une expérience de transfert d'argent a été tentée en collaboration avec la Caisse nationale de Crédit agricole du Sénégal mais elle vite été arrêtée en raison des lenteurs notées dans l'acheminement des fonds » (Interview de B. Thiam, Keur Madiabel mai 2009).

L'expérience qui remonte à l'année 2002 ne porte que sur une seule opération de transfert effectuée à partir d'une agence bancaire de Tréviglio. Le montant de 500 000 francs CFA transféré mit plus de 15 jours pour arriver à son destinataire final. En plus des coûts de transfert déjà payés au départ, la banque sénégalaise préleva des taxes notamment celles liées à la conversion des devises en monnaie locale.

A l'heure actuelle, les sommes d'argent provenant de différentes localités du Sénégal sont acheminées par les chauffeurs des véhicules de transport en commun : au départ de Dakar la commission est de 1000 F pour des montants compris entre 25 et 100 000 F. Sur l'axe Nioro/Keur Madiabel il faut payer une commission de 500 pour 5000 F transférés.

MIGRATION ET DEVELOPPEMENT LOCAL

Les premières migrations internationales notées dans les environs de Keur Madiabel sont le fait des *arabisants* partis étudier, au début des années 80, en Egypte et dans les pays du Golfe. Ce n'est qu'autour des années 90 et 95 que prend forme la migration dite analphabète qui ne concerne que les disciples des écoles coraniques et ceux qui ne sont guère allés au-delà de l'école primaire.

Les informations recueillies indiquent que Brescia, Rovato et Bergamo constituent des places fortes de la migration des populations du Saloum en Italie.

Ces migrants ont mis en place des structures associatives à trois niveaux : les associations villageoises, les associations inter-villageoises et l'association régionale.

L'Association des ressortissants de Niappa Balla qui compte 9 membres est un modèle d'organisation villageoise. Elle qui a participé, en 2008, à hauteur de 600 000 F à la réalisation de la case de santé dudit village.

En ce qui concerne les migrants de Touba Niane, ils sont regroupés au sein d'une association présidée par Bolé Guèye et dont le siège est à Rovato (BG). La vocation principale de cette association est d'assurer le rapatriement des dépouilles mortuaires. Une cotisation annuelle de 100 € doit être versée en plus de droits d'adhésion de 50 €

L'Association de Keur Madiabel en Italie a un caractère inter villageois. Elle regroupe les migrants originaires de Diawène, Touba Niane, Keur Mandongo, Keur Madiabel, etc. Ces derniers sont mus par le souci d'améliorer les conditions de vie locale en particulier de rendre performant le système de santé qu'est le poste de santé de Keur Madiabel. Les cotisations mensuelles de 50 € sont collectées au profit du Comité de santé de Keur Madiabel .

L'Association des Saloum Saloum qui regroupe tous les migrants originaires de la région. Elle se fixe pour objectifs le rapatriement des dépouilles mortuaires et l'assistance aux membres qui ont des difficultés avec la justice du pays hôte. Les cotisations annuelles sont fixées à 60 €

Des cotisations exceptionnelles de 25 € ont été prélevées au profit de l'hôpital régional de Kaolack.

Le Président du Comité de santé de Keur Madiabel note que

« les migrants ont déjà contribué pour près d'1 million de francs en médicaments, lits et matelas... En 2008, ils ont versé 500 000 F pour l'hôpital.»

De son côté, l'Infirmier Chef de Poste (ICP) en fonction à Keur Madiabel depuis cinq ans a salué l'importante contribution logistique des migrants et l'achat de lits pour la maternité, de moustiquaires et l'installation de latrines en plus d'une importante dotation en médicaments.

« La faiblesse du plateau technique qui reçoit environ 1000 malades par mois impose une mobilisation en vue de relever celle-ci d'autant qu'il n'est pas toujours facile de se rendre à Nioro voire Kaolack ».

La participation des migrants est également relevée dans le domaine scolaire avec notamment une contribution à la levée de fonds récemment organisée au niveau du village.

A Keur Mandongo « les migrants ont contribué à la réfection de la mosquée pour un montant total de 3 100 000 francs »⁸. Ils venaient ainsi en aide aux populations dont les cotisations étaient ainsi fixées : 5000 francs pour les chefs de ménage, 2500 pour les femmes et 1000 pour les jeunes.

Ainsi que le notent les responsables de la mutuelle, quelques migrants ont investi dans la région. On retiendra que

« les réalisations les plus significatives sont le dépôt de gaz de O. Thiam qui a contracté un prêt de 2 millions auprès de la mutuelle et la station d'essence de S. Thiam. Ces installations jugées très importantes ne fonctionnent malheureusement plus... Monsieur I. Kébé a également investi dans le transport alors que B. Guèye projette d'installer un cybercafé. La vente de « matériel venant » est aussi une activité développée par M. Také de Thiarène tandis que A. Ndiaye s'est lancé dans la vente de mobylette ».

Il n'est pas rare de voir des migrants apporter un soutien financier aux populations locales notamment à la veille de la saison culturelle. Aliou T. note par exemple que

« [son] fils installé en Italie le soutien régulièrement en intrants agricoles comme l'achat d'engrais et pour la location d'un champ à cultiver qui lui coûte 25 à 30000 francs »

Si l'apport des migrants est jugé important dans la solution des problèmes de survie, d'aucuns pensent que les possibilités des migrants sont surestimées par les populations. Ainsi que le note M. L. Ka

« Les migrants contribuent certes à l'entretien des familles mais ils ne prennent pas charge la totalité des frais ... Les 100 000 francs qu'envoient mensuellement un migrant ne sont nullement à la hauteur des 15 ou 20 000 qu'un non migrant injecte régulièrement en plus de sa participation journalière au fonctionnement des ménages... Il m'arrive d'emprunter de l'argent pour satisfaire des besoins urgents parce que je suis présent... »

SFD ET DEVELOPPEMENT LOCAL

Les prêts consentis aux membres de la mutuelle constituent une bouffée d'oxygène pour les populations. Le taux d'intérêt ne fait nullement grincer des dents ... En réalité les personnes interrogées mettent davantage l'accent sur « la possibilité d'accéder à un crédit qui était jusqu'alors inespéré ».

On notera que « sur les 400 crédits accordés par la MEC de Keur Madiabel en 2008, 300 sont allés à des paysans ».

Les femmes forment une catégorie importante des caisses. Elles peuvent être membres à titre individuel mais sont le plus souvent regroupées au sein de GPF ou Groupements de promotion féminine comme le Groupement d'intérêt Economique des teinturières ou le Directoire des femmes en élevage (DIRFEL).

Dirigé par Mmes Marie Diouf et Amy Thiam, le GIE des Teinturières compte 30 membres qui ont déjà fini de rembourser le prêt collectif de 150 000 qui leur a été accordé. Ancienne Présidente du Comité de crédit de la mutuelle, Mme A. Thiam note qu'elle a déjà contracté

« un prêt individuel de 100 000 francs remboursables en 7 mois qui lui a permis de développer un commerce de petit déjeuner... Les profits tirés de cette activité lui ont permis de débiter la construction de la parcelle qu'elle occupe à la périphérie de la ville ».

Quand au Directoire des femmes en élevage qui regroupe 50 femmes de l'ancienne Communauté rurale de Keur Madiabel, elle s'active dans l'aviculture et l'embouche bovine. Cette structure constitue un relai important dans la promotion des programmes initiés par le Ministère de l'Elevage et les partenaires au développement. Dans le cadre de la politique d'amélioration des races locales, le DIRFEL a reçu 5 coqs, un bœuf de race Holstein et deux moutons Bali-bali.

Cette structure a également bénéficié d'un prêt de 500 000 F que ses membres se sont partagé.

⁸ Les sommes ont été rassemblées par les responsables des migrants en l'occurrence MM. Baba Thiam et Mbacké Touré qui résident à Cologna Veneto

L'élevage est considéré comme un secteur rentable à la seule condition de déjouer les pièges des intermédiaires ou *téfanké* qui cherchent à gagner plus que les éleveurs eux-mêmes. Ils contrôlent d'ailleurs les grands marchés de bétail de Dinguiraye et de Birkelane. Les femmes souhaitent d'ailleurs l'ouverture rapide des abattoirs de Dinguiraye où elles pourraient vendre leur bétail au poids vif. Les secteurs identifiés comme porteurs par les femmes sont

« la production d'œufs de poule qui ne sont produits nulle part entre Keur Madiabel et la Gambie et la commercialisation de lait ».

LA MUTUELLE DE BABA GARAGE

Baba Garage est situé au cœur du Baol dont il est un pôle économique à côté des grandes villes que sont Bambey, Diourbel, Touba et Mbacké. Centre important du pays mouride, Baba Garage et la zone qu'elle polarise sont largement touchés par la crise de l'économie arachidière.

L'une des conséquences majeures de la dégradation des conditions environnementales locales est la grande mobilité de la population qui est le résultat d'une paupérisation qui s'est installée à la faveur des déficits pluviométriques et de son impact sur l'économie rurale.

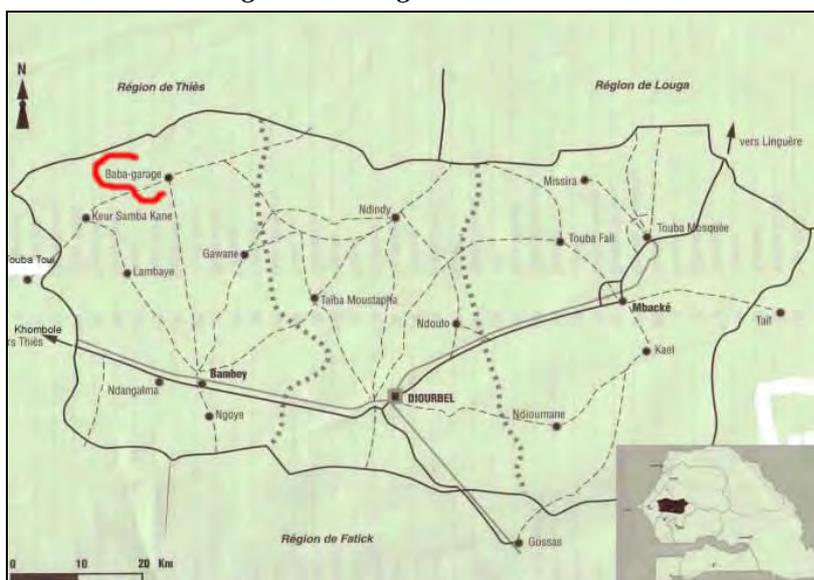
Un des notables de Dinguiraye souligne que

« la région de Baba Garage est progressivement devenue un landang (zone improductive) voire un tak (zone sans ressource). Il en résulte que le Baol est aujourd'hui la zone la plus pauvre du Sénégal alors qu'autour des années 50 la production d'arachide atteignait des records... Je me souviens que on père produisait à lui seul 30 tonnes d'arachide et 100 tonnes de mil » (Entretien avec Modou Ndiaye, 27 mai 2009).

L'exode rural a très tôt constitué une réponse pour les populations notamment celles de la zone de Lambaye qui se sont très tôt lancées dans les activités commerciales au port de Dakar, sur l'avenue Lamine Guèye (Pack Lambaye de l'ex avenue Gambetta)⁹.

L'intensité de la circulation migratoire actuelle entre Baba Garage, Touba, Dakar et les différentes localités du Sénégal comme Mbour ou Thiès est un trait dominant de la vie locale. Elle est dictée par la recherche d'activités et de numéraires dans les pôles économiques dynamiques.

Carte 3. Baba Garage dans la région de Diourbel



L'enclavement lié à l'absence de routes fonctionnelles constitue, aux yeux des femmes,

⁹ Les *Lambaye-Lambaye* contrôlent aujourd'hui encore le commerce des produits de récupération. Une partie du commerce du Dakar intramuros a été déplacé vers l'entrée de Pikine.

« un frein au développement local notamment au lancement d'activités commerciales comme le commerce de produits périssables comme les légumes, les fruits, etc. » (Entretien avec K. Diop, 27 mai 2009).

Il faut souligner qu'après 17 heures, il est quasi - impossible de rejoindre Baba Garage faute de moyens de transports. L'un des dirigeants de la mutuelle se souvient

« avoir effectué, à deux reprises, le trajet Bambey – Baba Garage [28 kilomètres] à pied afin de s'occuper de son cheptel ».

La situation ne s'est guère améliorée au cours des dernières années. D'aucuns soutiennent que

« l'axe Bambey – Baba Garage – Khombole -Thilmakha était mieux desservi dans les années 46-50 avec les six camions de El H Amadou Diop »

A part la route nationale qui mène à Diourbel et Touba qui date de 1957, aucun des villages de la région n'est desservi par une route bitumée. Ceci fait dire à un des membres du Conseil d'administration de la MEC Redibe que « *Touba a avalé le Baol* » exprimant ainsi l'idée que Touba est à l'origine du désert qu'est devenu le Baol.

Les personnes interrogées ne manquent pas d'établir un lien entre l'enclavement de la région et le déménagement de certaines populations vers des localités comme Touba¹⁰. Le phénomène n'a toutefois pas la même ampleur que dans

« le Mbaacol c'est-à-dire l'Arrondissement de Niakhène où l'on note de nombreux villages fantômes (« raffe » en wolof) comme Djigual, Couré, Malome Keur Demba et Thicé où il ne reste qu'une seule habitation ». Entretien avec M. Ndiaye, 27 mai 2009).

Le temps fort de la vie économique locale est le marché hebdomadaire du mercredi. Il n'est certes pas aussi réputé que celui de Touba Toul mais accueille un nombre important de commerçants entre 9 heures et 14 heures.

MEC Redibe : un instrument financier en très bonne santé

Dénomination	MEC <i>Redibe</i> (Regroupement pour le Développement intégré de Baba Garage et environs)
Siège	Baba Garage Terrain acheté par la mutuelle sur fonds propres
Date de naissance	Novembre 1998 : GEC Redibe (137 membres) Fonds de roulement d'environ 6 millions CFA affecté aux groupements de femmes pendant 2 ans. Agrément obtenu en 2003 : MEC Redibe
Administration	Un Conseil d'administration de 7 membres Un Comité de crédit de 7 membres Un Conseil de gestion de 5 membres
Personnel technique	Un gérant et son adjoint Une gérante d'une cabine téléphonique équipée d'un fax, d'une photocopieuse, d'un service d'avis et communiqués sur les radios FM et de vente de cartes téléphoniques
Droits d'adhésion	10 000 francs CFA dont 5000 F de droits d'adhésion et 5000 F de part sociale
Nombre d'adhérents	832 membres provenant de 90 villages situés dans les Communautés rurales de Dinguiraye et de Baba Garage
Opérateurs de transferts de fonds les plus proches	<i>Money Gram</i> à Touba Toul, <i>Western Union</i> à Bambey ou Mekhé ou les banques à Tivaouane, Thiès, Bambey, Diourbel

Fleur des mutuelles de l'URMECS, la MEC Redibe de Baba Garage doit sa bonne santé financière à la détermination de ses dirigeants à relever le défi développement, à l'examen

¹⁰ La vie à Touba n'est pas de tout repos pour les nombreuses populations qui se sont installées à l'appel du Marabout. Faute de soutien extérieur, certains sont réduits à mendier...ou à retourner dans leurs terroirs d'origine au moment des cultures. M. Ndiaye note que *Touba ci ku mou bah moy kou djek mba kou djikelikou*.

minutieux des dossiers de crédits et à la profonde connaissance des capacités de remboursement des membres. Il faut également noter que le différend avec les responsables de l'association Redibe a favorisé une plus grande prise de conscience des responsabilités qui pèsent sur ceux qui dirigent la mutuelle.

Les quelques problèmes de recouvrement de crédits sont fondamentalement liés d'une part aux aléas climatiques qui peuvent avoir un effet négatif sur la récolte et, d'autre part, à l'exode rural qui conduit des créanciers à se fixer définitivement à Touba.

Comme de nombreux SFD en activité en milieu rural, la MEC de Baba Garage est exposée à l'insécurité ambiante mais aussi au fait que les membres empruntent plus qu'ils n'épargnent.

LES MIGRANTS ET LA MUTUELLE

La mutuelle de Baba Garage est, à l'image de celle de Keur Madiabel, une initiative des migrants installés en Italie qui ont été appuyés par l'ONG ACRA.

C'est l'Assemblée générale convoquée à l'initiative de Redibe qui regroupe les migrants internationaux dont 250 vivent en Italie¹¹, les migrants internes et les populations restées au village qui a donné mandat à une équipe composée de 19 membres de conduire les destinées du Groupement d'épargne et de crédit qui a démarré ses activités en novembre 1998.

Les relations entre l'association et la mutuelle sont aujourd'hui marquées par un conflit qui continue de déchaîner les passions mais dont les contours restent relativement flous.

Si la légitimité structures dirigeantes des deux composantes de Redibe ne peut être mise en doute, des observateurs avertis ne manquent pas d'opposer des situations intéressantes à maîtriser dans la compréhension du conflit :

« L'Association Redibe qui est dirigée par Pape Sall n'a plus tenu d'assemblée générale depuis 1997 tout comme le Comité Directeur ne s'est pas réuni depuis janvier 2006. Ce n'est pas le cas du GEC de Redibe dirigée par Malick Ganila Ndiaye qui renouvelle régulièrement ses instances et fait approuver ses comptes par l'assemblée générale annuelle¹² ».

Si les migrants internationaux sont à l'origine de la création de la mutuelle, l'actuelle équipe dirigeante regrette les difficultés à les mobiliser en raison notamment des problèmes internes qui minent l'association.

Mme K. Diop, membre fondatrice de Redibe et de l'actuel bureau de la MEC rappelle à qui veut l'entendre que

« Pape [Le Président de Redibe] est aujourd'hui loin de la mutuelle. Il a beaucoup fait mais s'est retiré et a retiré ses moyens ». (Interview, Baba Garage 27 mai 2009).

Mme F. Diop lui emboîte le pas en soulignant que

« la banque est une initiative de Redibe qui s'est retiré... Le GEC a marché sur un pied avant de retrouver ses deux jambes. C'est comme un fût sur une montagne. Elle roule à tous les coups ! » (Interview, Baba Garage 27 mai 2009).

Parmi les membres de la mutuelle on ne compte que 30 migrants internationaux dont le volume total des dépôts est inférieur à 500 000 francs CFA. Il s'agit le plus souvent de migrants de passage au village qui sont démarchés par les responsables de la caisse.

Le retrait relatif des migrants a conduit le Conseil d'administration de la mutuelle à rechercher des partenaires extérieurs. De janvier 2005 à janvier 2007, les 20 millions du fonds de contrepartie suisse ont permis à la Mutuelle de renforcer ses activités tout comme le fonds *Japal ma Jape* ou appui accordé en juin 2007 par des agriculteurs français de Tarbes a été salutaire. Ces deux

¹¹ REDIBE est né à Bergame en Italie avant de gagner Dakar où un Comité d'initiative a été mis en place entre 1992 et 1994. L'Assemblée générale tenue le 27 septembre 1994 à Baba Garage marque le démarrage effectif de l'association qui affirma solennellement son apolitisme et son caractère non confessionnel.

¹² Celle-ci se tient avant le 30 juin de chaque année. Depuis 1998, le Procès-verbal faisant état de résultats positifs est régulièrement transmis au Ministère de l'Economie et des finances.

exemples suffisent à démontrer l'importance des fonds provenant de l'extérieur dans le dynamisme des activités de la mutuelle. C'est une des raisons pour lesquelles

« les migrants ont été invités, il y a cinq ans, par courrier postal préparé par le Conseil d'administration de la mutuelle à soutenir la caisse ».

On notera, à ce propos, qu'à la suite d'une visite effectuée en Italie auprès des responsables de Redibe en l'occurrence MM. Bassirou Sall, Massamba Seck, Badara Sall et Abdou Diop, Thierno Sall fut chargé d'amener l'ambulance collectée au profit du centre de santé de Baba Garage. C'est dans le même registre que s'inscrit

« la campagne de sensibilisation qui a abouti, il y a six ans, à l'adhésion de dix migrants qui ont versé 1000 € dans les coffres de la banque ».

LES MIGRANTS ET LE DEVELOPPEMENT LOCAL

Outre la transformation de l'habitat local, les migrants ont investi dans le commerce de distribution comme la quincaillerie et la revente de produits de récupération dénommés les « containers ». Notons que les investissements les plus importants notamment les investissements productifs sont effectués à Dakar et Touba.

Le conflit entre l'Association et le GEC fait couler beaucoup d'encre et de salive. Le moins qu'on puisse dire est que les avis sont partagés sur la nature des liens qui doivent unir les deux structures dont l'une est une émanation de l'autre. Pour bien comprendre la nature du conflit, il importe de rappeler, qu'à l'origine, l'adhésion à la mutuelle était assortie de l'achat de la carte de membre de l'association.

Si les responsables de la MEC Redibe sont disposés à collaborer avec les dirigeants de l'Association Redibe, ils n'en gardent pas moins le souvenir que ces derniers – en l'occurrence le Président Sall et ses alliés – ont retiré leurs dépôts dans le but de les mettre en difficulté et de paralyser les activités de la mutuelle qui s'est définitivement imposée comme un instrument financier important à l'échelle locale.

Les responsables de la mutuelle n'ont pas manqué de souligner que « des migrants envisagent de doter la mutuelle d'une moto destinée au recouvrement des créances ».

L'APPORT DE LA MEC REDIBE AUX POPULATIONS LOCALES

Parmi les réalisations communautaires effectuées avec le concours de la mutuelle, on notera l'adduction d'eau dans onze villages qui a été réalisée à la faveur du programme de développement des activités de maraîchage pour les femmes. Outre le périmètre de Baba Garage qui a été implanté en 2000 avec l'ONG Terre des Hommes, le projet a été élargi aux villages de Thiagal et de Djeulbeul

Les femmes qui sont au nombre de 250 sur les 813 membres que compte la mutuelle apprécient les avancées de la caisse qui leur permet de développer des activités commerciales. Lors de la phase de démarrage du GEC, les 6 millions de francs distribués aux groupements de femmes ont produit des résultats probants. En effet, tout le monde s'accorde à dire que

« les femmes sont plus promptes à rembourser puisqu'elles refusent le harcèlement ou d'être fichées comme mauvais payeurs ... Les prêts consentis aux groupements féminins sont plafonnés à 1 millions mais on note qu'en cinq années, seule une femme a sollicité ce montant. » (Entretien du 27 mai 2009).

La mutuelle est largement impliquée dans la prise en charge des problèmes locaux de développement comme la construction de l'école primaire réalisée en liaison avec l'Inspection départementale de Bambey.

Dans le domaine de l'éducation, la mutuelle soutient également les cantines scolaires réservées aux enfants qui viennent des villages périphériques. Elle a aussi versé une dotation de 150 000 francs au Collège pour son fonctionnement et 100 000 pour le pensionnat.

Le secteur de la santé n'est pas resté. Il a notamment bénéficié d'une ambulance pour le transfert des malades.

En ce qui concerne la sécurité, la mutuelle appuie l'action de la gendarmerie locale à travers l'achat de carburant, l'aménagement et la clôture des locaux occupés par celle-ci.

Dans le domaine agricole, les crédits en semences consentis aux paysans par la mutuelle sont supérieurs à ceux alloués par l'Etat sénégalais.

Au plan social, on notera qu'un précieux appui en vivres a été octroyé aux démunis pour un montant de 150 000 F

L'attente des migrants vis-à-vis de la caisse se résume au souhait d'institutionnalisation d'un système de transferts rapide d'argent. En effet,

« les transferts d'argent vers Baba Garage empruntent le plus souvent la voie des « horaires » ou véhicules de transport en commun... Faute d'opérateur local de transfert rapide, il faut se rendre à Bambey ou Ngaye pour percevoir son mandat ».

Il faut souligner que la caisse recherche activement les moyens de devenir un bureau de paiement des transferts. Elle compte le devenir très prochainement avec l'informatisation prévue dans le courant de l'année 2009. Les responsables de la caisse pensent qu'un accord avec l'un ou l'autre des opérateurs de transfert rapide leur procurera une légitimité et une visibilité plus grandes.

1.1.2 La MEC Sante Sunu Borom de Khombole : une forte présence féminine

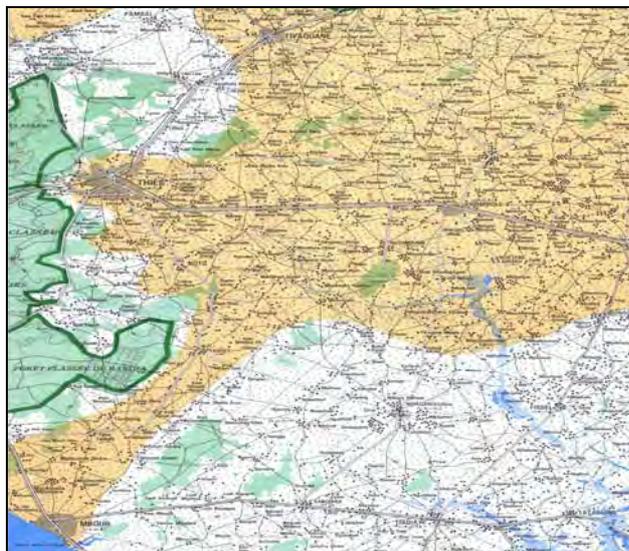
Situé le long de la Route nationale 3¹³, Khombole est une localité bien desservie par les transports routiers. Ville carrefour, cette ancienne « escale de la traite de l'arachide » symbolisée par la gare ferroviaire et la présence d'anciennes maisons de commerce à l'architecture si particulière est aujourd'hui en proie à une pauvreté chronique notamment dans son arrière pays où la pénurie d'eau potable se pose avec acuité.

Estimée à environ 13 000 personnes en 2007, la population qui est obligée de se déplacer vers les pôles économiques de Thiès, Mbour qui constituent les principaux foyers régionaux d'activités.

Les membres de la mutuelle que nous avons rencontrés soulignent en chœur que

« les épineux problèmes de survie des populations sont à l'origine d'un exode massif vers les centres urbains et les nombreux déménagements vers Touba des familles qui comptent un migrant international ». (Entretiens avec les Responsables de la mutuelle, 28 mai 2009).

Carte 4. Khombole et ses environs



¹³ Il s'agit de l'axe Thiès – Khombole – Bambey – Diourbel - Mbacké – Touba – Dahra – Linguère – Ourosogui.

Une mutuelle en proie à des problèmes de recouvrement

Dénomination	GEC Sante Sunu Borom de Khombole
Siège	Khombole Siège construit sur fonds propres en 1999
Date de naissance	octobre 1998 : Assemblée générale constitutive avec l'appui de l'ONG ACRA.
Administration	Un Conseil d'administration de 7 membres Un Comité de crédit de 7 membres Un Conseil de gestion de 5 membres
Personnel technique	Un gérant et son adjoint
Droits d'adhésion	10 000 francs CFA dont 5000 F de droits d'adhésion et 5000 F de part sociale
Nombre de membres	118 groupements et 699 membres hommes et femmes contre 121 membres en 1999.
Opérateur de transferts de fonds les plus proches	La Poste, le Crédit mutuel du Sénégal et ACEP à Khombole
Banques et autres SFD	Thiès qui est la capitale régionale accueille toutes les banques présentes au Sénégal

La mutuelle a bénéficié, en 2002, des fonds suisses d'un montant de 20 millions de francs prêtés sur une période de 24 mois avec un taux d'intérêt de 5%.

Les fonds alloués par le programme *Sahel 3000* avaient déjà permis aux premiers groupements affiliés à la mutuelle de se lancer dans l'embouche bovine et du maraîchage.

Après une longue « traversée du désert », le GEC *Sante Sunu Borom* de Khombole reprend timidement ses activités grâce au *Forum civil* [une ONG sénégalaise] qui a récemment consenti un prêt de 5 millions de francs à la mutuelle. En effet la mutuelle a été contrainte de suspendre l'octroi de crédit du fait que son portefeuille à risque - qui doit normalement être compris entre 2 et 5% - est passé, entre 2007 et 2008, de 3,11% à 21, 71%.

L'importance des crédits en souffrance s'explique en partie par

« le laxisme du Comité de crédit qui a privilégié l'arrivée de nouveaux membres en misant sur l'assouplissement des conditions d'octroi de crédit au détriment de l'étude rigoureuse des dossiers de prêts »

mais elle tient plus « fondamentalement à l'octroi de montant de crédit sans commune mesure avec les capacités de remboursement des bénéficiaires ».

MIGRATION ET DEVELOPPEMENT LOCAL

Le secteur de Khombole est peu touché par la migration internationale. En effet, les informations collectées ne signalent que « 5 migrants établis en Toscane mais ceux-ci ne sont pas organisés en association ». Des enquêtes réalisées dans les villages voisins confirment la faible importance de la migration internationale¹⁴.

Les rares investissements de migrants recensés à Khombole sont :

« la vente de pneumatiques par un migrant engagé dans le va et vient, une quincaillerie à Touba Toul, le transport, l'embouche bovine, le commerce de produits de récupération, le maraîchage à Dem au Nord de Bambey¹⁵ ».

Des populations originaires de la région ont certes investi à Dakar et à Touba mais

¹⁴ Nous avons pu observer qu'à Diol Kaad, un seul migrant international est à l'origine de la mobilisation villageoise ayant abouti à d'importants projets de développement local. Voir Fall Papa Demba, *Trois projets associatifs sénégalais de MIDA*. Rome : CESPI/OIM, 2007.

¹⁵ Lire Thiam Abdou, La migration internationale des Baol-baol. Déterminants et effets à Bambey et dans son arrière-pays. Dakar : UCAD de Dakar- FLSH (Mémoire de maîtrise de sociologie), 2000.

« ils ne sont plus considérés comme des khombolois dans la mesure où elles ne s'impliquent plus dans les activités de leurs villages qu'ils ont abandonné au profit de Touba et de Dakar ».

Cette situation s'expliquerait en grande partie par le fait que la ville est un carrefour commercial qui avait drainé du monde du temps de sa splendeur aujourd'hui perdue. En effet, les populations comme les fonctionnaires n'ayant aucune racine dans la région sont parties avec le déclin de la ville.

VALORISER L'EXPERIENCE DES MIGRANTS INTERNES

Fort du constat selon lequel

« l'absence pose de réels problèmes de gestion de la famille », Modou Sylla Ngom « a choisi d'abandonner le métier de chauffeur qui l'a éloigné du village pendant 20 ans pour retourner sans son village. Il tire de l'agriculture, de l'élevage et du commerce qu'il pratique selon les opportunités qui s'offrent à lui, des gains substantiels » Interview, 28 mai 2009).

A l'initiative de M. Ngom, les habitants du village de Ngass ont choisi constituer un GIE dénommé *Suxali Ngass Sérère*. Cette structure a pour vocation de venir en aide aux adultes restés au village et à promouvoir le retour des jeunes au bercaïl. La réunion tenue au quartier des Parcelles Assainies de Dakar, le 5 mai 2009, en enregistré la présence de 34 personnes.

On notera que dans le cadre de son programme d'action,

« Suxali Ngass a récemment sollicité, auprès de la mutuelle, un prêt de 500 000 F que se sont partagés 10 membres du GIE. Ces derniers s'adonnent individuellement à l'embouche bovine, la culture de l'arachide ou au commerce de bétail ».

LA MUTUELLE DE KHOMBOLE CONTRIBUE A LA LUTTE CONTRE LA PAUVRETE

Différentes activités menées par les membres de la mutuelle renseignent sur les possibilités offertes aux membres :

« Les femmes regroupées en GIE disposent de prêts pouvant atteindre 500 000 francs qui sont utilisés dans le commerce d'huile de palme, d'arachide ou de friperie » (Entretien avec F. Fall, Présidente de Fass Jom, 28 mai 2009).

Mme Aïssa Dièye du village de Ndiéfoune Pall qui dirige un groupement de 34 personnes affirme qu' « avec un prêt de 300000 F, les femmes du GIE *Beugue Jam* procèdent à la trituration artisanale de l'arachide et à la production de tourteaux d'arachide. Elles achètent également des morceaux de savon qui sont revendus aux membres afin d'en tirer un profit qui permet de renouveler l'opération ». (Entretien en date du 28 mai 2009).

Mme Seynabou Sarr relève qu'

« elle pratique un commerce de porte à porte avec les prêts contractés auprès de la mutuelle. Elle vend des parfums, des chaussures, des tissus, etc. ». (Entretien, 28 mai 2009).

Les informations collectées lors du focus group de Khombole permettent d'affirmer que les crédits accordés à titre individuel ou collectif ont un impact positif sur la vie des populations. Ainsi que le pensent, les membres de la mutuelle, les migrants internes comme les migrants internationaux pourraient contribuer à la dynamisation de leurs activités mais ils doivent s'organiser en association d'appui au développement local.

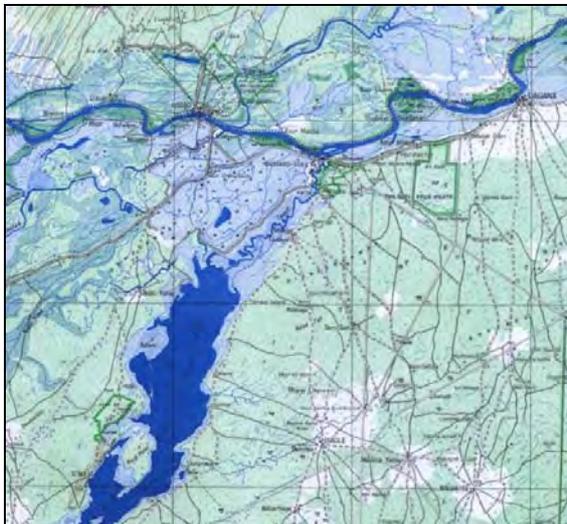
1.2 Les caisses appuyées par le CISV

Quatre caisses ayant bénéficié du soutien de la CISV ont retenu notre attention. Il s'agit de la caisse de Ronkh au parcours singulier et dont l'action est essentiellement tournée vers les riziculteurs de la vallée du Sénégal ainsi que trois caisses affiliées à l'UFM de Louga en l'occurrence celles de Niomré, de Sagata Guet et de Darou Mousty qui interviennent dans des zones de très forte émigration.

1.2.1 La MEC DELTA de Ronkh ou l'affirmation d'une société civile rurale

Le village de Ronkh dont la création remonte à 1121 est situé dans le delta du fleuve Sénégal à environ 87 km de Saint-Louis du Sénégal qui est la capitale régionale. Ronkh fait partie de l'arrondissement de Ndiaye dans le département de Dagana.

Carte 5. Le delta du fleuve Sénégal ou Walo



La population est estimée à 6 000 habitants qui sont essentiellement des riziculteurs. Dans les villages de colonisation comme Kassak des populations venues d'autres régions du Sénégal ont été implantées dans le cadre de la politique a rizicole.

Cette zone du Walo est un espace marécageux difficile d'accès notamment en saison des pluies. En effet, à cette période de l'année, les eaux envahissent les digues qui constituent les seules voies d'accès.

La migration internationale est un phénomène marginal à Ronkh. Le recensement donne les résultats suivants : 2 migrants aux USA, 1 au Canada qui envoie de l'argent à la mutuelle par le Canal de la CBAO, 3 en Italie, 5 en Espagne qui ont emprunté les pirogues artisanales et 1 en Afrique du sud.

Ronkh : un berceau de la mobilisation pour le développement local

Le village de Ronkh peut être considéré comme un laboratoire de la mobilisation pour le développement et un des pôles les plus importants de l'affirmation d'une société civile sénégalaise. Cette vocation peut être interprétée comme un legs de l'histoire. En effet, les populations originaires du Walo sont les dignes héritiers des *Brack* et *Linguère* qui se sont illustrés dans l'histoire du Sénégal pour leur bravoure et leur attachement à des valeurs comme le courage, la solidarité et la dignité.

Pour bien comprendre la mobilisation dans l'optique du développement local, il faut nécessairement remonter à la création, en 1963, d'une association villageoise articulée autour du Foyer des jeunes de Ronkh.

La mise en réseau des associations de jeunes de neuf villages a donné naissance, en 1976, à une fédération appelée *Amicale des jeunes du Walo Tak* (zone inondable du fleuve). La *Fédération* est composée de 176 associations de villages du département de Dagana soit 24 000 membres. Elle a connu un changement notable dans son organisation avec la libéralisation de la filière rizicole marquée par l'arrivée de la CNCAS désormais chargée du financement de l'agriculture.

L'un des objectifs de cette association est essentiellement l'amélioration des conditions de vie villageoise. Elle met l'accent sur la formation et l'encadrement des populations.

Organisée après les récoltes annuelles. La semaine culturelle du Walo constituait le temps fort de l'animation locale marquée par des compétitions inter villageoises : jeux et sports traditionnels comme la lutte, théâtre, concours de producteurs, etc. qui opposaient les différents villages. La lourdeur de la manifestation notamment le budget nécessaire à son organisation a conduit à son abandon il y a une dizaine d'années.

Devenue ONG en 1980, la *Fédération* prend le nom de Amicale socio économique sportive et culturelle des agriculteurs du Walo (ASESCAW) qui intègre dorénavant des villages de la zone non inondable du fleuve ou *diéri* comme Keur Momar Sarr.

Du défi lancé à la SAED à la mise sur pied de la MEC Delta

Créée en 1965, la Société nationale d'Aménagement et d'Exploitation des Terres du Delta du fleuve Sénégal et des Vallées du fleuve Sénégal et de la Falémé (SAED), est vite devenue un adversaire de l'ASESCAW dont elle considérait les membres de comme des « révolutionnaires ».

Le premier défi lancé à la SAED par les membres du Foyer de Ronkh a été le creusement à la main des canaux d'irrigation de leurs périmètres rizicoles. En effet, les associations villageoises qui travaillaient jusqu'alors avec la SAED, ont eu maille à partir avec elle suite à la contestation des comptes d'exploitation des paysans par l'Amicale.

« La plainte déposée par des jeunes de l'Amicale contre la SAED pour la spoliation des producteurs a été le point de départ de la confrontation... Condamnée par les tribunaux, la SAED a essayé de monter des associations fantoches en s'appuyant sur les contradictions locales Ces tentatives ont abouti à une situation délétère entre deux structures qui continuent à se regarder en chien de faïence ». (Entretien avec D. Diao, 8 juin 2009).

C'est avec l'ASESCAW que le CISV a noué, dès 1999, un partenariat fécond. Celui-ci s'est traduit par la soumission de projets communs à la Coopération italienne et l'Union européenne. Fort des succès enregistrés par la collaboration avec les populations du Walo et d'un engagement sans faille dans la mise sur pied d'IMF, le CISV apporté un soutien précieux à la mutuelle de Ronkh notamment dans la construction de son siège, la formation et l'équipement.

L'HISTOIRE DE LA MUTUELLE

Le retrait, en 1993, de la Caisse nationale du Crédit agricole du Sénégal (CNCAS) du financement de l'agriculture a contribué au développement de la MEC de Ronkh. Il n'est pas inutile de noter, sur ce plan, que la CNCAS exigea l'organisation des populations en Groupements d'Intérêt Economique pour l'accès au crédit. Elle avait ainsi alors contribué à affaiblir l'*Amicale* qui, en raison de son statut n'était pas éligible au crédit.

Ainsi que le rappellent les dirigeants de la mutuelle,

« la mise sur pied de la MEC de Ronkh - qui est l'ancêtre de la MEC Delta – est intervenue au plus fort de l'intervention de la CNCAS en temps qu'opérateur économique de la SAED. Les principaux arguments avancés par ses promoteurs sont le refus de la marginalisation des jeunes et des femmes dans le développement de la riziculture... En effet, le besoin de créer une structure de prise en charge des couches marginalisées fut un élément décisif de la mobilisation des jeunes, des commerçants, des artisans et des pêcheurs ».

La MEC Delta se vante d'être le meilleur client du FPE (Fonds de promotion économique) en raison

« des excellents taux de remboursements qui sont liés à l'analyse rigoureuse des conditions d'octroi de crédit à ses membres ». (Focus group du 8 juin 2009).

En 2007 la MEC Delta a rejeté le crédit proposé par le FPE en raison du relèvement du taux d'intérêt à 6%. Il en a été de même avec la CNCAS qui avait assorti l'octroi de crédit à la mutuelle de la prise en charge, par celle-ci, des dettes antérieures des paysans.

Les principaux partenaires financiers et techniques de la mutuelle sont : la Compagnie Bancaire de l'Afrique Occidentale, le Crédit mutuel du Sénégal, l'Alliance de Crédit et d'Épargne pour la Production, le Programme Elargi de Lutte Contre la Pauvreté (PELCP) et le Projet de Modernisation et d'Intensification Agricole (PMIA).

La MEC Delta s'est dotée d'un bras économique : le GIE Delta Agrisole. Celui-ci assure le suivi régulier des activités agricoles des créanciers, la sécurisation du crédit alloué à ses membres, l'accompagnement des paysans par la mise à disposition d'un paquet technologique à chaque étape du calendrier cultural.

Dénomination	MEC Delta
Siège	Ronkh
Date de naissance	1993 avec 70 membres pour un dépôt de 350 000 F. Agrément du Ministère de l'Economie et des finances obtenu en 2000
Administration	Un Conseil d'administration Un Comité de crédit Un Conseil de gestion Noter les avancées dans la décentralisation avec la mise en place de Comités Locaux de Gestion
Personnel technique	Un gérant et son adjoint 3 agences fonctionnelles : Ronkh, Boundoum Barage ; 3 agences construites et équipées en attente d'ouverture : Rosso Sénégal, Mbane, Thilène, Dagana.
Droits d'adhésion	12500 F dont 10 000 dépôt, 1000 part sociale, 500 adhésion
Nombre de membres	Environ 3200 sociétaires dont 867 femmes et 1698 hommes et 632 groupements.
Zone d'intervention	Arrondissement de Ross-Béthio
Crédits accordés	Crédit moyen en 2007 : 300 000 francs Plafond de crédit : 1 500 000 francs
SFD les plus proches	Mutuelle d'Epargne et de Crédit de la Fédération des Périmètres autogérés de Ross Béthio ; Mutuelle d'Epargne et de Crédit des Agriculteurs Pasteurs et Pêcheurs de Keur Momar Sarr
Opérateurs de transferts rapides	Western Union/ La Poste à Ross Bethio

Le GIE dispose de tracteurs, de niveleuses, de moissonneuses, de batteuses, d'intrants agricoles, etc.

UN PROCÉDE ORIGINAL : DES PRETS TRANSFORMES EN PRESTATION DE SERVICES

A l'exception de l'année 2006 qui a été marquée par une attaque aviaire sans précédent et la destruction de 70 % des récoltes, les taux de remboursements de crédit sont proches de 100%. En effet, si les riziculteurs furent à l'origine exclus du financement, la mutuelle a dû se résoudre à leur accorder des prêts. Une des conditions d'octroi de crédit est la transformation des sommes allouées en prestation de service. Ainsi, le paysan dispose d'un bon de semence, de labour ou de décorticage qu'il remettra à Delta Agrisole une fois le service effectué. A la fin de la saison culturale, la MEC prélève sur la récolte le montant du crédit et peut même acheter la récolte du paysan.

Depuis l'attaque aviaire de 2006 et son cortège de dégâts, la mutuelle se soucie de tout ce qui peut avoir un effet néfaste sur la production notamment des prévisions météorologiques. C'est dans cette optique que fut organisée, en février 2009, un colloque international sur la *Gestion des calamités naturelles et micro assurance dans la vallée* dont le but ultime est la mise en place d'un fonds de garantie.

En attendant la concrétisation de ce projet, l'outil mis en place est inspiré des enseignements tirés des échecs de la CNCAS qui était surtout confrontée au détournement de crédit par les bénéficiaires de prêts. Il s'agit de l'ASDEL (Action Solidaire du Delta) qui est un instrument de promotion du capital social et un espace de concertation des membres de la mutuelle. Tout est parti du recueil d'indicateurs locaux qui ont permis de mettre en place un dispositif de diagnostic environnemental et de mettre l'accent sur la dégradation de l'écosystème local.

Un autre projet fort ambitieux est l'ouverture de centre communautaire destiné à prendre en charge la question de la salinité, de la santé, etc.

Les conclusions du colloque ont également convaincu les responsables de la mutuelle de la nécessité de mettre en place un système d'assurance destinée à prévenir la vulnérabilité. Un *business plan* inspiré de l'expérience indienne a été élaboré et soumis à un partenaire hollandais.

LA MUTUELLE ET LE DEVELOPPEMENT LOCAL

La mise en valeur de périmètres rizicoles privés autour de Ronkh a largement contribué au retour des migrants internes et à la réduction de la pauvreté. En effet,

« les producteurs affiliés à la MEC Delta arrivent à tirer des profits substantiels des deux campagnes de culture en particulier depuis que le riz de la vallée est de plus en plus consommé par les populations sénégalaises ».

Un fait notable est

qu' « il est de plus en plus courant de voir les populations restées sur place envoyer du riz aux migrants installés dans les centres urbains comme Dakar. De même, les effets bénéfiques de la riziculture ont conduit des saisonniers à s'installer à Ronkh au moment des récoltes ... Ils ont d'ailleurs tendance à se fixer définitivement dans les villages ».

Parmi les retombées significatives de la mutuelle, différentes actions peuvent être relevées :

« La mutuelle peut se prévaloir d'avoir participé au renforcement des infrastructures scolaires locales par la construction de deux classes au niveau du primaire.... Elle est aussi porteuse d'un projet de construction de lycée né de la nécessité d'éviter le déplacement des élèves vers Rosso qui est situé à 20 kilomètres » ;

Dans le domaine de l'enseignement coranique, les maîtres bénéficient du soutien de la mutuelle qui a appuyé la construction d'espaces d'enseignement dans tous les villages ;

Certains besoins du poste de santé sont pris en charge par la mutuelle ;

Des subventions ont été accordées aux structures engagées dans la prise en charge des questions sociales.

Les projets à court terme de la MEC Delta sont essentiellement de deux ordres:

- s'engager dans des activités autre que l'agriculture afin de répondre aux besoins des autres catégories socio professionnelles comme les artisans;
- se déployer vers l'Est notamment dans la zone de Podor plus peuplée afin de toucher une clientèle plus importante.

1.2.2 Les mutuelles des zones à forte émigration ou mutuelles affiliées à l'Union financière mutualiste de Louga

L'UFM est née le 29 avril 2008 à la suite de l'assemblée générale constitutive qui a été convoquée au terme d'une sélection portant sur une trentaine de mutuelles populaires non encore affiliées aux réseaux de micro finance existants.

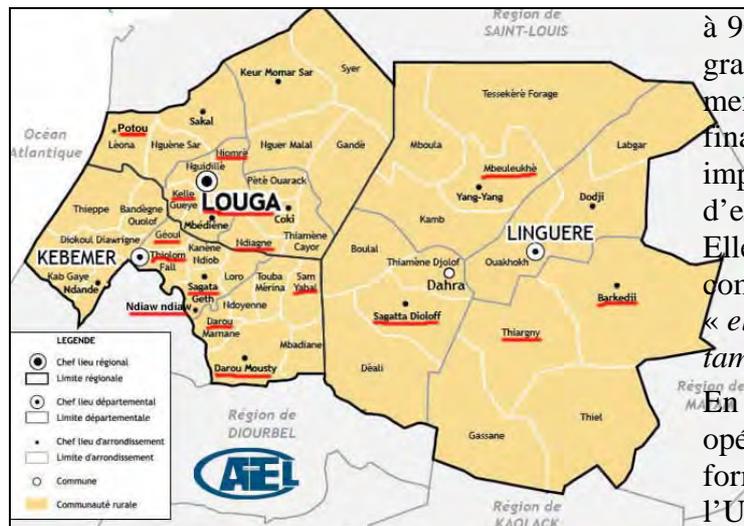
Sise à la Cité Bagdad de Louga, l'UFM est aujourd'hui formée de 16 mutuelles mises en réseau grâce au soutien de trois partenaires au développement : le CISV, le CNCR et Aquadev.

Le réseau UFM qui compte près de 12 000 membres est formé de MEC villageoises qui n'ont ni les mêmes performances ni la même trajectoire. Le département de Louga en accueille 5 qui sont : MEC Louga, MEC Ndiagne, MEC BAS à Niomré, MEC ZOP à Potou et la MEC APEL de Kelle Gueye. Le département de Linguère en compte 4 : MEC Thiargny, MEC Barkedji, MEC DAP à Mbeulekhé et la MEC Sagata Djoloff. Avec 7 MEC, le département de Kébémér arrive en tête avec la MEC Géoul, MEC Kandalla/Thiolom Fall, MEC Toundou Guet à Ndiaw Ndiaw, MEC Darou Marnane, MEC Sam Yabal/Déler, MEC Sagata Guet et MEC Darou Mousty.

Le réseau reste ouvert aux mutuelles qui souhaitent le rejoindre mais les candidatures sont évaluées sur la base de critères de performance. Une grille de notation a été élaborée à l'effet de sélectionner de nouveaux membres qui bénéficient alors d'une formation dans le domaine de la gouvernance et

de la gestion. Notons qu'au terme du processus de sélection, certaines caisses ont totalement été refondues en vue d'une plus grande fiabilité.

Carte 6. Les mutuelles du réseau de l'UFM de Louga



à 90 millions de francs, l'UFM dispose d'une grande marge de manœuvre qui lui permet de mener des actions. Il s'y ajoute que le poids financier de cette jeune institution est impressionnant : 500 millions de francs d'encours de crédit, 300 millions d'épargne. Elle n'est certes pas au niveau des ses aînées comme l'ACEP, le CMS, le PAMECAS mais, « elle fait son petit bonhomme de chemin sans tambour ni trompette ».

En plus d'être le seul réseau mutualiste opérant dans les trois départements qui forment la région de Louga, la bonne santé de l'UFM lui vaut d'être le relai régional d'une institution financière de renom comme Ecobank.

Outre Ecobank (175 millions), un précieux partenaire opérationnel de l'UFM est la BRS (210 millions).

L'UFM n'est pas encore agréé par le Ministère des finances mais la procédure est déjà enclenchée et ne devrait pas rencontrer de difficulté. Avec des fonds propres évalués

L'UFM ET LES MIGRANTS

La présence importante de migrants internationaux dans sa zone d'intervention a conduit l'UFM à réfléchir sur les opportunités que représentent les transferts notamment dans les zones où il n'existe aucun opérateur de transfert rapide. C'est le cas notamment dans le Djolof, à Barkédji et Ndiagne notamment, où les familles des migrants sont obligées de se rendre à Linguère pour retirer leurs mandats.

Il faut mentionner que la question des transferts constitue une préoccupation majeure des migrants si l'on en juge par les expériences non concluantes engagées au cours des dix dernières années :

l'échec de la tentative de mise sur pied d'une mutuelle des émigrés au marché de Louga ;
arrêt de l'initiative de transfert de fonds de Keur Madiabel en collaboration avec le Crédit Mutuel du Sénégal.

Afin de rejoindre le rang des opérateurs de transferts financiers, des discussions ont été engagées par l'UFM avec la BRS – Sénégal qui est le partenaire de Western Union. On notera que

« la levée récente de l'exclusivité permet à une institution financière de négocier avec les différents opérateurs de transferts rapides présents au Sénégal et de les représenter localement ».

En attendant de devenir un opérateur de transferts de fonds des migrants, l'UFM expérimente actuellement le produit *Call Money* qui a été mis au point par un concurrent. Il s'agit de transfert opéré au moyen du téléphone portable: le SMS¹⁶.

À la différence des pays comme la RDC, la Zambie, le Kenya et l'Afrique du Sud où le *m-banking* largement développé, l'utilisation des téléphones portables comme instrument monétique est faiblement exploitée en Afrique de l'ouest (CAPAF 2006).

¹⁶ Nous n'avons pu obtenir d'informations précises sur ce sujet. Nous avons toutefois compris que le procédé consiste à transmettre des messages sécurisés à des gérants de caisses au moyen de téléphones mobiles sécurisés.

Une des contraintes majeures de l'accès au service de transfert de fonds est d'ordre technologique. Elle est liée à l'absence d'électricité et/ou de couverture internet dans certaines localités. Le dernier obstacle est en voie de règlement en raison des possibilités offertes par la technologie CDMA 2000 développée par les opérateurs téléphoniques Sonatel/Orange et le réseau Expresso.

Le plan d'affaires arrêté par l'UFM prévoit, au cours des cinq prochaines années, une diversification des produits financiers et plus d'autonomie. L'UFM s'est engagée dans la formation des agents de crédit en agents de portefeuille.

L'UFM encourage les associations communautaires à épargner dans les caisses de son réseau : 500 organisations constituées d'APE (Associations de parents d'élèves), d'ASUFOR (Association d'usagers de forage), de Comité de santé, etc. sont aujourd'hui membre de son réseau.

Le crédit solidaire est privilégié puisqu'il facilite le dispositif d'accompagnement et de suivi des membres en même temps qu'il constitue une garantie de remboursement. On notera qu'en matière d'octroi de crédit à des personnes physique, l'UFM applique rigoureusement le ratio prudentiel de 10% du volume de l'épargne qui est édicté par la BCEAO.

L'ONG CISV a regroupé 20 Groupements d'épargne et de crédit dans le cadre de ses actions dans le domaine de la micro finance. Il ne les a donc pas créés mais s'est engagé dans leur restructuration qui est un passage obligé dans le renforcement des capacités des dites caisses.

LA MEC BASSIN ARACHIDIER SENEGALAIS DE NIOMRE

Un espace géographique en proie à une forte dégradation de l'environnement

Le village de Niomré est situé à 12 km de Louga qui est la capitale du Djambour. Il compte une population d'environ 5000 habitants et polarise quelques hameaux voisins dont les plus importants sont : Ngodialam Mbayène, Ndiakhaslène, Noyobé. Niomré Lô est le chef lieu de la Communauté rurale qui compte une population totale de 14 074 individus.

L'agriculture et l'élevage qui constituent les activités dominantes des populations souffrent de deux grands maux :

- l'appauvrissement des sols qui explique que « les paysans ne cultivent plus le mil.... Le niébé [qui est une espèce de haricot] constitue la seule véritable spéculation locale » ;
- la pénurie d'eau ou la salinité des puits constitue une limite à la mise en valeur du terroir. Elle explique qu'un village comme Thioubène soit aujourd'hui rayé de la carte¹⁷. Après avoir perdu 80% de sa population au profit de Touba, ce village a vu la reste de ses habitants s'implanter, en 1998, non loin de la route Niomré-Louga, sur un site rebaptisé Darou Baïla.

Porte d'entrée du Djolof et du Sud du Walo, Niomré Lô constitue un pôle économique relativement dynamique du Djambour. Il accueille, chaque samedi, le marché hebdomadaire où sont commercialisés les produits des provinces voisines¹⁸.

MIGRATION ET DEVELOPPEMENT LOCAL

L'importance de la migration dans ces localités est liée aux difficiles conditions de vie et à la recherche d'activité.

A l'instar des terroirs du Djambour, Niomré et son arrière pays constitue une zone de forte migration. La particularité de Niomré est d'être sans doute le plus grand village sénégalais au regard du nombre de migrants internationaux originaires de la localité. Ceux-ci sont estimés à près de 900 individus essentiellement établis en Europe : Italie, France, Espagne notamment.

¹⁷ La visite de ce village fantôme a permis de constater que seule la mosquée construite en dur n'a pu être transportée vers le nouveau site d'habitation.

¹⁸ Le calendrier des marchés hebdomadaires locaux est fixé comme suit : lundi : Gouye Mbeuth, mardi : Poto, mercredi Gandé, jeudi : Diagué, vendredi : Niomré, samedi : Keur Momar Sarr, dimanche : Coki.

Les premiers départs vers l'Hexagone remontent au début des années 80. Ils coïncident avec une sécheresse sans précédent qui a conduit beaucoup de personnes vers les centres urbains de Dakar, Thiès et Kaolack mais aussi vers l'étranger. Parmi les pionniers de la migration transfrontalière on peut citer : El H. Ousmane Kanteye et Demba Diop qui se sont très tôt installés en France.

Regroupés au sein de l'Association des Emigrés de Niomré dont la création remonte à 1978, les migrants contribuent largement au développement local¹⁹. Naguère présidée par El hadji Ousmane Kanteye, l'association est aujourd'hui animée par deux coordonnateurs : Mango Tall en Italie et Mbargane Thiam en Espagne.

Il ressort des entretiens avec les personnes interrogées que la migration contribue de manière notable à l'amélioration des conditions de vie locale. Les exemples qui suivent le prouvent à suffisance :

- dans le domaine sanitaire, le Comité de santé note avec satisfaction « le concours des migrants qui prennent en charge le salaire de la sage femme et la mise à la disposition du village de deux ambulances » ;
- les migrants soutiennent l'Association des parents d'élèves dans l'amélioration des conditions d'étude à la faveur de dotations en fournitures, en livres, en matériel informatique, etc. ;
- les migrants prennent aussi en charge le carburant destiné à faire fonctionner le forage construit par l'Etat en 1983 qui est géré par l'ASUFOR ;

Les investissements privés des migrants sont surtout visibles au niveau de la transformation de l'habitat qui n'a rien à envier aux zones résidentielles des grandes villes sénégalaises.

En termes d'investissements productifs on notera que bon nombre de migrants ont investi dans l'immobilier ou le commerce à Louga et à Dakar. Au niveau local on soulignera la boulangerie d'un migrant installé dans la région de Saint-Etienne en France.

La mutuelle de Niomré

Dénomination	MEC BAS (Mutuelle du Bassin arachidier sénégalais et de la zone sylvo pastorale)
Siège	Niomré
Date de naissance	2001 à Gouye Mbeuth
Personnel technique	Un gérant et un agent de crédit
Droits d'adhésion	Personnes morales : 15 000 F (droits d'adhésion de 2000 F, part sociale de 10 000 et 3000 F de dépôt minimum) Personnes physiques : 5000 F (droits d'adhésion de 2000 F, part sociale de 2000 et 1000 de dépôt minimum)
Nombre de membres	1162 membres dont 25 originaires de Niomré.
Zone d'intervention	Zone sylvo-pastorale Crédit moyen en 2007 : 300 000 francs Plafond de crédit : 250 000 francs
Institutions bancaires les plus proches	Télégiros, Western Union à Niomré Grandes banques classiques à Louga

Les deux produits phares de la mutuelles sont: le crédit élevage ou crédit embouche de 80 000 francs sur 6 mois, le crédit cheval et charrette de 250 000 francs en 20 mois et le crédit campagne agricole de 50 à 250 000 francs. Les membres peuvent aussi bénéficier de crédits rapides portant sur de petits montants.

¹⁹ Lire notamment: NDIAYE Papa Issa, *L'impact local des revenus migratoires dans le département de Louga (Sénégal): approche géographique*. Saint-Louis du Sénégal : Université Gaston Berger de Saint Louis, Maîtrise de géographie, 2007 ou CISSE Mamadou, « Ces 500 Modou-Moudou qui font la fierté de Ndiomré », *Terroir*, (Supplément d'informations régionales), 02 novembre 2004 :11. Cf. le site internet: <http://www.lougaweb.com/>.

MEC UNION TAKU LIGGEY DE SAGATA

Situé dans le département de Kébémér dont il est un des centres importants, Sagata Guet est surtout connu pour la place importante qu'elle a occupée dans l'histoire du Cayor alors formé de trois provinces : le Mbaor autour de Lompoul, le Thilmakha centré sur Thiolom Fall et le Guet dont la capitale est Sagata.

Placé sous l'autorité de Macoudou Sall alors Chef de la province du Guet, le village de Sagata sera dirigé, à la mort de Lat Dior par Demba War Sall puis Massamba Sall qui fut le dernier chef de canton du Guet.

L'activité dominante des populations estimées à 12 829 habitants est l'agriculture de sols dunaires ou *dior* basé sur le mil et le niébé. Comme partout en milieu rural sénégalais, la vie économique est articulée autour des marchés hebdomadaires qui constituent de précieux lieux d'échanges²⁰.

LA MIGRATION INTERNATIONALE

Comme dans toutes les contrées de la région de Louga, le département de Kébémér est fortement touché par la mobilité interne et internationale dont les principaux mobiles sont la pauvreté et le manque de perspectives au niveau local.

Les principaux villages de migrants de l'arrondissement de Sagata sont : Sagata (150 migrants²¹ sur une population totale de 12 829 hbts), Thiolom Fall, Kanène Ndiob (50 migrants sur une population de 7 738 hbts), Ndiob, Loro, Keur Amadou Yéla

L'engouement pour la migration internationale est une réalité vivante si l'on en juge par la participation des jeunes à la vague migratoire dite clandestine vers les Iles Canaries. Celle-ci s'est soldée par 2 disparus, 1 mort et 1 entrée.

Les migrants et les populations restées au village sont regroupés dans une association dénommée ASDES BarGuet (Association pour le Développement économique et social) dont le Président est Abdoulaye Mbengue²².

Outre la construction de la grande mosquée, les migrants sont très actifs dans le domaine de la santé avec notamment la prise en charge la sage femme et la mise à disposition d'une ambulance.

Des investissements de migrants sont notés dans le commerce, dans l'élevage ainsi que dans le transport. Parmi ceux-ci on signalera une boulangerie et une essencerie qui sont tenues par des migrants de retour.

LA PLACE DE LA MUTUELLE DANS LE DEVELOPPEMENT LOCAL

La mutuelle *Union Taku Liggey* est née de la formalisation des tontines villageoises et leur transformation en caisses villageoises autogérées (CVA) dirigées par des agents alphabétisés et techniquement formés par le CISV.

Les CVA sont certes reconnues par le Ministère des finances mais elles n'offrent pas toutes les garanties de sécurité et de confidentialité.

L'intérêt accordé par les migrants aux caisses villageoises tient aux difficultés de transferts financiers vers leurs familles. C'est le cas des migrants établis en Gambie et les migrants internes qui doivent s'en remettre aux « horaires »²³.

²⁰ Les marchés hebdomadaires sont ainsi organisés : lundi : Kébémér, mardi : Sam Yabal, mercredi : Sagatta Guet, jeudi : Ndiagne, vendredi : Darou Marnane, samedi : Darou Mouhty, dimanche : Dahra Djolof (zone de Linguère).

²¹ Selon les responsables de la mutuelle de Sagata, les principales destinations sont : le Gabon, la RCA, la Côte d'Ivoire, l'Afrique du Sud et l'Italie qui compterait à elle seule 80 personnes. (Entretien avec, 10 juin 2009).

²² Ce dernier serait par ailleurs Président des Africains en Italie. Tél : +39 339 25 70 00 06.

²³ À Dakar le point de départ des véhicules de transport en commun vers la zone de Sagata est situé à la rue Tolbiac x Gambetta (actuelle Lamine Guèye)

L'adhésion des migrants aux caisses locales est observable dans plusieurs localités : à Thiolom Fall et de Ndéler, quelques migrants ont placé leur argent tandis qu'à Touba Kadior les migrants ont financé l'Assemblée générale constitutive de la mutuelle ; à Sagata, 152 migrants ont ouvert des comptes à la mutuelle dont 80 présentent un solde de 505 005 francs en juin 2009. Il s'agit cependant « de sommes peu importantes qui sont symboliquement déposées dans la caisse à laquelle on est fier d'appartenir ». Il en résulte que les actions les plus significatives sont menées sur la base de subventions ou de crédits alloués par des partenaires au développement. Tel est le cas des 85 millions de francs naguère mis à la disposition de la mutuelle par le CISV. Les dites sommes furent distribuées à 29 associations qui peuvent se prévaloir d'importantes réalisations jusqu'à Sagata Djoloff.

Dénomination	Union Takku Liggeey des mutuelles d'épargne et de crédit et des caisses villageoises de la région de Louga
Siège	Sagata
Date de naissance	Juin 2008 (suite au regroupement de 5 CVA)
Administration	Un Conseil d'administration Un Comité de crédit Un Conseil de gestion
Personnel technique	Un directeur, une gérante, une caissière et un gardien
Droits d'adhésion	6 000 francs dont 2 000 F de droits d'adhésion, 2 000 F de part sociale, 2 000 F de carnet de membre et 1 000 F de dépôt obligatoire
Nombre de membres	1073 membres dont 335 hommes et 701 femmes / 37 organisations collectives
Zone d'intervention	Centre du Sénégal (Djambour, Djolof, Walo)
Opérateurs de transferts de fonds les plus proches	4 guichets Western Union Kébémér (ASACASE CPS, CBAO, MEC FADEC, UMECAS)
Institutions bancaires les plus proches	Kébémér, Louga

LA MEC DE DAROU MOUSTY

Important centre religieux de la communauté mouride du Sénégal, Darou Mouhty -comme l'appela Mame Thierno Birahim qui l'a fondé en 1912 sur instruction de son frère Ahmadou Bamba - est situé à 25 kilomètres de la ville sainte de Touba dont le rythme de croissance démographique et spatiale est exceptionnellement important. Située dans la région de Louga, la ville compte une population estimée à 25 275 habitants en 2007 qui s'adonnent principalement à l'agriculture et au commerce.

Au plan politique, la cité de Darou est fortement dominée, dans le cadre de la compétition pour sa gouvernance, par des luttes politiques fratricides notamment au sein du Parti Démocratique Sénégalais²⁴.

LES MIGRANTS ET LE DEVELOPPEMENT LOCAL

L'importance en volume de la migration internationale constitue l'autre trait dominant de Darou. Nos interlocuteurs notent « qu'il n'existe pas de famille sans migrant à Darou Mousty ».

La migration internationale s'est construite sur la base des relations familiales et confrériques à partir des places commerciales de Rebeuss à Dakar, Marseille en France et New York aux États-

²⁴ La cité religieuse s'est illustrée, au cours des élections municipales de mars 2008, par de violents affrontements entre les camps ennemis de Modou Diagne Fada et de Thierni Lô. La Cours d'Appel de Dakar a récemment annulé l'élection de Chef de la Communauté rurale de Ndoiyène plongeant ainsi ladite circonscription électorale et tout l'arrondissement dans une ambiance détestable.

Unis d'Amérique²⁵. Elle ne tarda pas à gagner l'Europe du Sud notamment l'Italie qui fait aujourd'hui figure de territoire pivot dans l'espace migratoire des habitants de Darou.

En plus du soutien apporté à leurs familles, les investissements des migrants sont visibles au niveau de l'habitat.

Quelques migrants de retour ont investi dans les activités commerciales et l'élevage de bovins.

Les migrants engagés dans le va et vient entre leur pays de résidence et le Sénégal sont de plus en plus nombreux chez les anciens migrants tout comme l'on note, du fait de la crise, un prolongement du séjour des migrants et leur arrivée à des périodes inhabituelles.

Les migrants installés à Rome ont initié un ramassage des ordures ménagères moyennant 500 francs/ mois et par famille. Cette cotisation symbolique assurait le paiement des salaires des éboueurs et la nourriture des ânes. En 2002, la même association avait organisé un système de ramassage des élèves de la Case des Tout Petits.

LA MEC DE DAROU MOUSTY

Dénomination	MEC de Darou Mousty
Siège	Darou Mousty
Date de naissance	2002
Administration	Un Conseil d'administration Un Comité de crédit Un Conseil de gestion
Personnel technique	Une gérante, deux caissières, un gardien
Droits d'adhésion	6000 francs pour les personnes physiques dont 2000 F de droits d'adhésion, 2000 F de part sociale, 2000 F de carnet de membre et 1000 F de dépôt obligatoire 15 000 F pour les groupements dont 10 000 F de part sociale, 2000 F pour le dépôt minimum, 3000 F de droits d'adhésion et 1000 F pour le carnet
Nombre de membres	701 membres (380 hommes, 261 femmes/ 59 organisations collectives)
Zone d'intervention	
Autres SFD de la localité	PAMECAS, Crédit Mutuel du Sénégal, MECARUL/UMECAS
Opérateurs de transferts de fonds de la localité	2 guichets Western Union (CBAO, CMS)
Institutions bancaires les plus proches	Touba

La mutuelle est une idée des migrants installés en Italie qui « ont choisi de lutter contre la migration en octroyant des crédits aux populations locales via la mutuelle. »

C'est dans le cadre de la mobilisation pour le développement intégré de Darou Mousty que l'Association des jeunes de Darou Mousty en Italie (AJEDI) s'est engagée dans ledit processus.

La gérante déplore que « les migrants se soient aujourd'hui éloignés de la mutuelle... n'y font pas transiter leurs envois de fonds puisque la mutuelle ne peut remplir cette mission ... n'alimentent plus leurs comptes bien que leurs familles épargnent ou sollicitent la mutuelle ». (Entretien avec Mariama Lô, 10 juin 2009).

Parmi les raisons qui expliquent la situation évoquée par la gérante de la mutuelle il y a certes les critiques portées sur l'attitude des populations locales dont la mobilisation est jugée insuffisante

²⁵ Victoria Ebin, 1993, « Les commerçants mourides à Marseille et à New York. Regards sur les stratégies d'implantation » (:101-123), in. Grégoire E. & Labazée P. (eds), *Grands commerçants d'Afrique de l'Ouest. Logiques et pratiques d'un groupe d'hommes d'affaires contemporains*. Paris : Karthala-Orstom.

mais aussi et surtout l'essoufflement financiers des migrants qui ont de plus en plus de mal à assurer la régularité de leur soutien.

Les fonds de démarrage s'élèvent à 4 100 000 francs essentiellement constitués par les cotisations des membres (6100 francs x 200 membres) et du fonds de dotation de un million quatre cent mille francs (1 400 000 F.) du CISV.

Les produits phares de la mutuelle sont :

- le crédit embouche octroyé aux éleveurs à la veille de l'hivernage pendant que les bêtes sont très maigres. Il atteint actuellement 43 343 673 francs et concerne surtout les Peuls originaires de Sam Yabal;
- le crédit commerce qui atteint un montant de 10 377 572 francs.

Les différents gérants notent que

« l'UFM a apporté à la mutuelle plus de rigueur dans la gestion, l'informatisation de la caisse et surtout la formation du personnel technique ».

Les états financiers de la mutuelle indiquent que « les DAV sont au nombre de 129 tandis que les DAT ou épargne nanti sont le fait de 7 personnes physiques et 32 organisations collectives ».

Il faut noter que la mutuelle de Darou Mousty cohabite avec des SFD comme l'Union des Mutuelles d'Épargne et de Crédit des Artisans du Sénégal représentée par la Mutuelle d'épargne du Collectif des Artisans Ruraux de Louga qui est née en octobre 1997 et, depuis un an à peine, avec des réseaux comme le PAMECAS et le Crédit Mutuel du Sénégal.

L'examen de la situation géoéconomique de différentes régions du Sénégal permet d'affirmer que la migration constitue un phénomène central de la vie sociale notamment en milieu rural. Érigée en stratégie de sortie de la pauvreté, elle contribue, par ses retombées positives, à l'amélioration des conditions de vie dans les bassins d'émigration tant par les remises envoyées aux familles que par la mise en place d'infrastructures communautaires comme les établissements scolaires, les cases de santé, etc.

S'il ne faut aucun doute que les migrants sont de véritables acteurs du développement dans les différentes localités étudiées, leur implication dans les SFD reste très limitée bien que les caisses aient largement démontré leur efficacité dans la réduction de la pauvreté en milieu rural. Aussi, la question qui se pose est de savoir dans quelque mesure et sous quel format, l'argent de la migration peut être orienté vers les *caisses* afin de les redynamiser dans l'optique du développement durable.

2. POTENTIALITÉS LIÉES À L'ARGENT DE LA MIGRATION DANS LE CADRE DU DÉVELOPPEMENT LOCAL ARTICULÉ AUTOUR DES SFD

Eu égard à l'importance des transferts d'argent vers le Sénégal, les bonnes performances des SFD évoluant en milieu rural sénégalais sont de nature à garantir leur transformation en structures d'appui au développement local notamment dans le cadre du développement durable. C'est dans cet esprit que les banques classiques se sont engagées dans l'exploration des voies et moyens pouvant conduire à un partenariat fécond avec les SFD en exploitant notamment la piste de l'argent de la migration. L'atteinte d'un tel objectif passe nécessairement par une bonne gouvernance des *caisses* seule capable de conduire à un renforcement de leurs capacités. Quelle est la situation financière des *caisses* étudiées ? Quel est l'état de leurs rapports avec les migrants ? Par quels moyens peuvent-elles répondre aux besoins de leurs clients en général, en particulier ceux des migrants ?

2.1 De la santé financière des *caisses*

À l'exception de la mutuelle *Sante Sunu Borom* de Khombole qui est en proie de réelles difficultés de recouvrement, toutes les caisses étudiées peuvent de prévaloir de bons résultats. Ronkh et Baba Garage constituent, de ce point de vue, des exemples à méditer au plan de la rigueur dans la gestion et la détermination de leurs responsables à relever le défi du développement durable.

Les atouts des *caisses* étudiées résident dans le bon niveau de formation des responsables qui sont le plus souvent issus des zones géographiques où elles évoluent. Il en résulte que l'engagement militant constitue un trait distinctif des dirigeants des banques alternatives qui doivent toutefois concilier les exigences de la rigueur dans la gestion et les sollicitations insistantes de parents, d'amis ou de voisins auxquels ils sont liés par des relations parfois complexes.

La grande faiblesse des *caisses* se situe au niveau de l'absence d'épargne. En effet, leur action est quasi exclusivement tournée vers le crédit dont le volume est plafonné par la loi.

L'un des enseignements majeurs de la recherche est que le bon fonctionnement des organes dirigeants est seul gage de la pérennité des activités d'une *caisse*. L'analyse minutieuse des dossiers de demande de crédit par les structures habilitées constitue un moment important. Elle influe largement sur le recouvrement des créances qui est indispensable à la continuité des prêts mais aussi sur la crédibilité des institutions de micro finance qui leur ouvre la voie à l'aide des partenaires au développement et des organismes de crédit.

Les rapports entre les caisses et les institutions bancaires classiques restent relativement limités. Ils semblent encore inscrits dans une logique de concurrence. En vérité, même si les grandes banques sont concentrées dans les capitales régionales que sont Kaolack, Louga, Thiès ou Saint-Louis, très peu d'accords ont été signés avec les *caisses* qui sont, à côté de La Poste, les rares institutions financières implantées dans les zones les plus reculées. Il n'est pas inutile de noter, de ce point de vue, que si les SFD visitées sont résolument engagées dans le processus de financement du développement de leurs contrées, ils ne disposent pas des mêmes atouts. Mais, la conscience de devoir relever le défi de la promotion des habitants de leur terroir permet de penser que toutes les *caisses* peuvent rapidement évoluer vers des structures fiables et performantes. Elles doivent, pour ce, s'engager résolument dans un partenariat avec les personnes-ressources de leurs zones géographiques au premier rang desquelles figurent les migrants.

De vives tensions ont certes été relevées dans les relations entre les protagonistes du développement dans la quasi-totalité des localités mais les différends ne sont pas insurmontables. Une des clefs du dépassement des antagonismes est le dialogue politique entre les différentes parties qui sont engagées dans la même cause.

2.2 Les relations entre les migrants et les *caisses* villageoises

Les enquêtes menées auprès de différentes *caisses* opérant en milieu rural indiquent qu'elles connaissent des situations fort variées au regard de la jonction de leurs efforts avec ceux des migrants. En effet, il faut avouer que même les *caisses* nées de la volonté des migrants ou à leur initiative comme celles de Baba Garage, de Darou Mousty et de Keur Madiabel n'enregistrent aujourd'hui qu'un nombre limité de migrants parmi les titulaires de comptes. À quoi cela est-il lié ?

De l'avis des personnes interrogées, trois principales raisons président au retrait des migrants :

- l'absence de confidentialité dans les opérations bancaires est relevée par les migrants qui soulignent « la crainte que les membres du Conseil d'administration qui sont originaires du village ne divulguent leurs portefeuilles » ;
- des délégués de signatures ou gestionnaires des comptes des migrants ont parfois utilisé les dépôts de leurs mandants à des fins personnels ;
- les caisses ne sont pas en mesure d'assurer des opérations de transfert rapide qui constituent la principale attente des migrants.

Il résulte des raisons invoquées ci-dessus, qu'au lieu de conjuguer leurs efforts, les migrants et les *caisses* se regardent en chiens de faïence. Mieux, les associations tournées vers le développement qui sont souvent une initiative des migrants internationaux sont peu impliquées dans les activités des mutuelles. En effet, au lieu de s'inscrire dans une dynamique de complémentarité, les associations des migrants comme Redibe de Baba Garage et la mutuelle sont engagées dans une compétition conséquences exécrationnelles. De telles situations tirent leurs fondements dans le manque de confiance réciproque entre les organisations villageoises qui contrôlent des parcelles de pouvoir qu'elles ne sont pas toujours prêtes à céder.

Nous avons ainsi relevé beaucoup de non-dits dans les discours des différents protagonistes. Des reproches à peine voilés sont adressés, par des migrants, aux équipes dirigeantes des mutuelles pour leur inamovibilité tandis que ces derniers mettent en avant les bons comptes de la mutuelle.

Les insuffisances relevées çà et là indiquent que seul un dialogue politique sincère est de nature à conduire à un dépassement salutaire. Il appelle une rencontre entre tous les protagonistes du développement que sont: l'État, les partenaires au développement, les associations de migrants, les structures mises en place par les populations locales en l'occurrence les *caisses*. L'objectif ultime de tels échanges est de mobiliser toutes les ressources financières disponibles au service des *caisses* dont personne ne doute de la contribution au développement local. En vérité toutes les parties prenantes du dialogue doivent accepter l'idée que les caisses sont des institutions financières dont l'autonomie de gestion constitue une disposition non négociable et imprescriptible.

2.3 Quels produits financiers sont susceptibles d'être mis sur le marché ?

En raison de leur implantation dans les zones déshéritées mais aussi de leur proximité avec les couches les plus démunies dont sont issus les migrants, les SFD peuvent jouer le rôle de relais de premier plan pour les institutions bancaires soucieuses d'étendre leurs activités au monde rural.

L'introduction de produits de type nouveau doit cependant être fondée sur une bonne connaissance de l'environnement local ou des besoins spécifiques des populations et aller au-delà des opérations de transfert de fonds *stricto sensu*.

Dans le cas des régions étudiées, trois produits retiennent l'attention des populations enquêtées : le *money transfert*, la carte à puces et l'assurance-risque.

- Le *money transfert*

Les enquêtes menées dans différentes régions du Sénégal indiquent que toutes les *caisses* souhaitent développer une activité de transfert d'argent. Ce vœu correspond non seulement à « une demande émanant des migrants qui sont les envoyeurs de fonds mais aussi des populations qui sont les receveurs des remises ».

La demande de transfert ne concerne pas seulement les familles de migrants internationaux, elle concerne aussi les familles de migrants internes qui sont souvent obligées de recourir à des moyens de fortune pour envoyer les sommes nécessaires au bon fonctionnement des ménages. Il en résulte que la sécurisation du transfert constitue une donnée fondamentale de la réflexion sur le transfert d'argent vers les zones reculées.

Il importe de noter que si l'argent de la migration est souvent présenté comme une panacée, il convient d'en relativiser la portée. En effet, deux types d'envois doivent être soigneusement distingués: les envois individuels des migrants à leurs familles et les sommes mobilisées par les associations dans le cadre de la réalisation d'infrastructures collectives.

Lorsqu'on sait que plus de 75% des *mandats* sont affectés aux dépenses de consommation courante des familles, il ne leur reste qu'une petite marge de manœuvre en termes de possibilités financières d'autant que ce sont les migrants qui décident de l'usage des sommes envoyées. On notera d'ailleurs que les familles qui comptent au moins un migrant disposent rarement de revenus autres que les transferts. Cette situation est plus accentuée chez les femmes chefs de ménage qui ne disposent pas de terres de culture.

Au regard des possibilités offertes par l'argent de la migration, deux pistes exploitables par les *caisses* sont les pensions de retraite perçues par quelques migrants de retour et les cotisations thésaurisées, dans les pays d'accueil, dans *caisses* des associations de migrants ;

- la *carte à puces* ou carte de retrait automatique de billets de banque constitue un produit très prisé par les populations qui ne soucient guère du coût de l'opération au regard de la qualité de service. En effet, depuis que le réseau DJOMEC a introduit, en collaboration avec le Banque de l'Habitat du Sénégal, la *carte Ferlo* utilisable en plein cœur du Djolof, dans les guichets de Dara et de Linguère, les clients des mutuelles ne tarissent pas d'éloges au sujet d'un tel produit en particulier les fonctionnaires.

- l'*assurance risque* est destiné à résoudre les problèmes de recouvrement dont l'un des fondements majeurs est l'instabilité climatique. En effet, celle-ci qui peut avoir un effet négatif sur les activités agricoles comme ce fut le cas lors de l'attaque aviaire de 1996 dans les zones rizicoles de la vallée du Sénégal. Le produit financier à mettre en place prendrait la forme d'une micro-assurance.

Deux pistes peuvent être exploitées au sujet de l'offre de produits en direction des migrants :

- le compte épargne migrant ouvert dans une mutuelle sous forme de dépôt à terme (DAT) c'est-à-dire d'épargne nanti ;
- le compte en devises arrimé à une banque internationale qui établirait un partenariat avec les SFD alliés aux banques nationales.

Quelque soit la forme qu'ils prennent, les produits financiers envisageables doivent être négociés avec les réseaux mutualistes – URMECS et UFM Louga en l'occurrence – répondant au nom des caisses. Il s'agit surtout de limiter le risque d'illiquidité des caisses enclavées qui sont préjudiciables au développement de l'activité de transfert.

Il faut toutefois relever que la mise en circulation de nouveaux produits financiers passe nécessairement par la levée d'un certain nombre d'obstacles dont les plus importants sont :

- l'insécurité ou faiblesse de la protection des caisses villageoises qui sont la cible des bandes armées ;
- le réseau électrique peu fiable voire défaillant en beaucoup d'endroits ;
- l'absence de connexion au réseau Internet ;
- la faible mobilisation de l'épargne des migrants.

3. CONCLUSION

Il ne fait l'ombre d'aucun doute que les SFD évoluant en milieu rural sénégalais jouent un rôle primordial dans la réduction de la pauvreté.

Autant la présence de migrant ne semble pas avoir un impact décisif sur la qualité des services et l'apport des caisses étudiées autant le potentiel d'investissement des migrants internationaux ne doit nullement être négligé. En effet, ces derniers influent de manière décisive sur la survie des zones reculées où ils injectent des sommes considérables.

La présente recherche indique que la réflexion sur la contribution des migrants au développement local articulé autour des SFD doit faire la part belle à la mise en circulation de produits spécifiques et adaptés au milieu d'intervention. Ceux-ci doivent toutefois être analysés à l'aune du marché financier rural et arrimés à des structures fiables comme les réseaux mutualistes répondant au nom des *caisses* villageoises qui disposent, pour l'instant, d'une faible marge de manœuvre.

BIBLIOGRAPHIE

- BAD, 2008 - *Le transfert de fonds par les travailleurs migrants au centre des efforts de développement en Afrique*, relation de la conférence du Group de la Banque Africaine de Développement, 29-01-2008.
- BLION R., 2004 - *Economies et transferts migratoires, révélateurs des contradictions entre politiques et pratiques migratoires*. Paris : Panos.
- CAPAF, 2006 - *L'offre de services des transferts d'argent pas des institutions de microfinance: le cas du Sénégal*
- CFSI, 2003- *Migration et phénomène migratoires. Flux financiers, mobilisation de l'épargne et investissement local*.
- CRESPI V., 2008 - Etude sur « le transfert d'argent Italie-Sénégal: possibilités pour l'Union Financière Mutualiste (UFM) de Louga d'accéder au marché des remises ». Dakar : ACRA-CISV-AQUADEV & CRCRL.
- DIOP A., 2007 *Stratégies d'offre de services de transfert d'argent et mécanismes financiers pour une réorientation des envois des migrants sénégalais vers des secteurs productifs*, Dakar, OIM, septembre.
- DIOP M. C., (dir.), 2008 - *Le Sénégal des migrations Mobilités, identités et sociétés*. Paris: Crepos Karthala ONU Habitat.
- FAYE C., 2007- *Etude d'identification des opportunités d'investissement et d'analyse du système bancaire en relation avec la problématique des transferts financiers des migrants du Sénégal*. Dakar : OIM.
- FALL P. D. & ali, 2007- "Capital social et potentiel d'investissement dans les territoires d'origine des Sénégalais d'Italie"(:123 166) in. CESH S. & STOCCHIERO A., (dir.), *Relations transnationales et codéveloppement. Associations et entrepreneurs sénégalais entre Italie et lieux d'origine*. Paris: L'Harmattan, 2007.
- FALL P. D., 2008 - "Migration internationale et développement local dans le Nguènar sénégalais"(:195 210), in. Momar Coumba DIOP (dir.), *Le Sénégal des migrations Mobilités, identités et sociétés*. Paris :Crepos Karthala ONU Habitat.
- FIDA, 2007- *Travailleurs migrants et envois de fonds : flux mondiaux de fonds envoyés vers les pays en développement et en transition*.
- FORCE E., « Les associations villageoises de migrants dans le développement communal : un nécessaire repositionnement ? Élus, associations locales, associations de migrants en région de Kayes (Mali) ». Paris : GRDR, *Traverses* n° 10.
- HAAS de H., *Remittances, Migration and Social Development. A Conceptual Review of the Literature*. Geneva: UNRISD, 2007.
- INAFI, Conférence internationale sur Microfonance, Transferts d'argent et développement. Les institutions financières alternatives comme une plateforme pour exploiter les transferts d'argent, la philanthropie de la diaspora et l'investissement pour un développement durable. Cotonou : 07-09 novembre 2007.
- NDIAYE M. L., 1992- *La fonction des émigrés dans les stratégies de développement rural : voie pour le Sénégal ? Exemple de la région de Tambacounda*. Paris : Université de Paris I, Thèse de géographie.

- PONSOT F., 2007 - Rapport de la sous- commission n°1 sur la valorisation de l'épargne des migrants et le rôle des SFD dans l'offre de produits spécifiques. Paris : GRET.
- RATHA D., MOHAPATRA S. & PLAZA S., 2008 - *Beyond Aid: New Sources and Innovative Mechanisms for Financing Development in Sub-Saharan Africa*. New-York: The World Bank Development Prospects Group Migration and Remittances Team, April.
- RESEAU FRANÇAIS DE LA MICROFINANCE, 2008 - *Le rôle des institutions de microfinance dans l'offre de produits spécifiques aux migrants dans leur pays d'origine*.
- SANDER C. & BARRO I., 2005 - *Etude sur le transfert d'argent des émigrés au Sénégal et les services de transfert en microfinance*, Social Finance Programme,
- SARR F., FALL P. D. & ali. 2009 - *Genre, transfert de fonds de la migration et développement : les Francenaabé de la Moyenne vallée du fleuve au Sénégal*. Rapport INSTRAW.
- SÉNÉGAL, Réglementation bancaire, Loi n° 90-06 du 26 juin 1990.
- SÉNÉGAL, Loi PARMEC n° 95-03 du 5 janvier 1995.
- SÉNÉGAL, Décret d'application n° 97-1106 du 11 novembre 1997.

ANNEXES

Déroulement de la mission

Dates	Localité
20 mai	Séance de travail avec A. Ferro
22 mai	Départ pour Popenguine
23 mai	Participation aux Rencontres des mutuelles du réseau URMECS/ ACRA à Popenguine
24 mai	Arrivée à Keur Madiabel
25 mai	Visite de Keur Madongo
26 mai	Rencontre avec le Maire de Keur Madiabel Visite de Niappa Balla et de Touba Niane
27 mai	Baba Garage MEC Redibe
28 mai	MEC Sante Sunu Borom de Khombole
5 juin	Séance de travail à l'IFAN (avec M. Niang /ENEA)
7 juin	Arrivée à Saint Louis
8 juin	Rencontre avec le CA de MEC Delta à Ronkh
9 juin	Arrivée à Louga visite de Niomré et arrêt à Thioubène
10 juin	Visite de la Mutuelle de Thiolom Fall Rencontre avec le CA de MEC de Sagata Guet Visite de la MEC de Darou Mousty Visite de la ville de Touba Visite de Budd Dieng (Projet MIDA Sénégal)
11 juin- 20 juin	Rencontres à Dakar

Liste de personnes rencontrées

Rencontres ACRA/ URMECS de Popoungine

	Nom et Prénom	Institution /Affiliation	Adresse ou Téléphone
1	Babacar Thiam	URMECS	Email : babmysad@yahoo.com 77 550 02 35
2	Jean nd Niane	Fimela	
3	Sokhna NDIAYE BA	Keur Madiabel	77 545 90 57
4	Boubacar Djiba	Al Badar	77 253 55 43
5	Moussa Ndiaye	Koar	76 749 09 61 70 202 96 54
6	Cheikh sadibou kebe	Baba Garage	76 481 66 80 77 452 47 29
7	Moustapha Ndiaye	Koar	76 859 79 81
8	Ismaila Ndione	Nguekhokh	77 356 69B41
9	Ousmane Thiam	Keur Madiabel	77 647 76 96 70 201 28 33
10	Moussa Tamba	Coubanao	77 544 75 09 70 202 82 02 33 932 07 30
11	Birane Ndoye	Baba Garage	76 348 83 32
12	Ismaila Ndour	Nguékhhoh	76 582 09 51
13	Yankhoba Diop Gaye	URMECS	77 658 48 50 76 753 64 05
14	Fatou Diokhane	Khombole	77 634 90 21
15	Moise Ndiaye	URMECS	77 542 31 19
16	Sagar Gning	Khombole	77535 58 60
17	Moussa Diagne	Al Badar	77 570 32 70 76 847 42 99
18	Aissatou Ndiaye Cisse	URMECS	77 644 21 10 77 645 03 23 33 827 64 13
19	Ilaria Caramia	ACRA	77113 69 15
20	Maria Alborghetti	ACRA	77 718 23 81

Ronkh

1	Adama Seck	RAF	:33 963 31 44 76 672 83 80 adaronkh @ yahoo.fr mecdelta @ orange .sn
2	Djibril Diao	Sec. Exécutif ADESCAW	77 553 36 34 33 963 81 50 djibrildiao@ yahoo.fr
3	Mohamed Diop	DG Mec delta	77812 19 29 33 963 31 44 mdiop @meedelta .com diop-mohamedine @yahoo.fr
4	Babacar Mbodj	PCA Mec delta	77 805 96 96 76 380 79 07 b.mbodj@yahoo. fr

Baba Garage

1	Malickh Ganila NDIAYE	P c a
2	Modou NDiAYE	Ca 77 434 34 42
3	Abdoulaye FALL	Ca 77 536 31 35
4	Birane NDOYE	Cs 76 348 83 32
5	Badara GUEYE	Cs 77 571 97 91
6	Khady DIOP	77 415 15 29
7	Botary KOUNTA	76 863 44 77
8	Abdiogou GUEYE	77 563 59 75
9	Fama DIOP	Ca 77 630 03 24

Sagata

1	Massamba GUEYE	Vice PCA	77 682 23 60
2	Binta BA		77 528 1430
3	Serigne GUEYE		76 127 26 81
4	MBAYE NDIAYE		77 420 46 99
5	Ndiogou SALL		77 560 52 81

Matériaux collectés

Interviews/ Entretien

		URMECS	
1	Aissatou Ndiaye Cissé	Directrice	
		ACRA	
2	Mara Alborghetti		
3	Ilaria Caramia		
4	Babacar Thiam		
		KEUR MADIABEL	
5	Sokhna Ndiaye Ba		Responsable GIE
6	Fatoumata Camara		Epouse de migrant
7	Babacar Thiam		Ancien président de la caisse
8	El h Mamadou Sylla dit Djimba		Ancien PCR
9	Nafi Thiam		Epouse de migrant
10	Mamadou Lamine KA		Enseignant Ecole 1
11	Baba Thiam		Père de migrant
12	Amy Thiam		Présidente GIE
13	Amadou Guèye		Président du Comité de santé
14	Mamadou Kébé		Infirmier Chef de Poste
15	Aliou Kébé		Maire de la Commune
16	Djiby Diop		Migrant en vacances à Niappa Balla
17	Momath Niane		Migrant en vacances à Touba Niane
		LOUGA	
18	Mansour Ndiaye		Directeur UFM
19	Tahir Fall		Responsable des opérations UFM
		NIOMRE	
20	Babacar Ndour		Agent de crédit MEC BAS
21	Talla Lo		Président de la Communauté Rurale
22	Abdou Thioub		Chauffeur
		DAROU MOUSTY	
23	Mariama Lô		Gérante MEC Darou Mousty

Focus Group

	Cible
1	Populations de Keur Mandongo*
2	Populations de Touba Niane
3	Conseil Administration MEC REDIBE
4	Conseil Administration MEC Sante Sunu Borom
5	Conseil Administration MEC Delta
6	Focus Group Thioubène installées à Darou Baïla
7	Conseil Administration MEC Sagata

Groupe de Keur Mandongo

1	El H Djimba Sylla	77 554 42 08	Cultivateur
2	Madou Béye	77427 80 35	Cultivateur
3	Aliou Thiam	77 541 80 33	Cultivateur
4	Aliou Béye	77 449 13 91	Cultivateur
5	Modou Diaw		Cultivateur
6	Massamba Béye	77 508 08 11	Paysan
7	Modou Diagne	77 555 84 51	Cultivateur
8	Saloum Sylla	77 410 06 38	Cultivateur
9	Mor Ndiaye	77 618 39 60	Cultivateur
10	Ibrahima Kontèye	77508 30 05	Cultivateur
11	Yoro Name		Cultivateur
12	Aida Kontèye		Cultivateur
13	Omar Kontèye	77 570 56 96	Cultivateur
14	Kode Kontèye		Cultivateur
15	Djangane Kontèye	77 556 67 78	Cultivateur
16	Ibou Thiam		Cultivateur
17	Modou Kontèye	77 410 94 15	Cultivateur
18	Cheikh Sylla		Cultivateur
19	Mamadou Kontèye	77 424 45 26	Cultivateur
20	Djimba Béye	77 233 97 41	Cultivateur
21	Modou Sene	77 803 92 47	Immigré
22	Dame Kontèye		Paysan
23	Fatou Sylla	76 380 65 05	Ménagère
24	Sokhna Kontèye		Elève
25	Faty Kontèye	77 266 80 40	Ménagère
26	Cheikh Kontèye	77 237 62 04	Paysan
27	Ibou Diop	77 427 80 30	Menuisier
28	Ndeye Diop	77 413 48 37	Ménagère
29	Momakh Kontèye	77 546 14 73	Cultivateur
30	Aissatou Thiam	77 557 04 20	Ménagère
31	Khady Cissé		Ménagère
32	Yama Kontèye	77 782 66 64	Ménagère
33	Papa Diaw	77 242 52 38	Maçon

RÉSUMÉ DE QUELQUES INTERVIEWS ET ENTRETIENS²⁶

(Les enregistrements sonores en wolof ou en français disponibles en format électronique [mp3])

a) Les personnes ressources ou informateurs-clés

1. *Les autorités coutumières et administratives* renseignent sur l'histoire de la migration, l'état du développement local et des programmes en cours. Parmi les informateurs clé il faut mentionner M. Aliou Kébé, Maire de Keur Madiabel et Djimba Ndiaye, Chef de village de Keur Mandongo ;

Les témoignages recueillis portent sur la dégradation des écosystèmes qui ont un effet important sur la paupérisation des terroirs et l'exode des populations :

- « la région de Baba Garage est progressivement devenue un landang (zone improductive) voire un tak (zone sans ressource). Il en résulte que le Baol est aujourd'hui la zone la plus pauvre du Sénégal alors qu'autour des années 50 la production d'arachide atteignait des records ... Je me souviens que on père produisait à lui seul 30 tonnes d'arachide et 100 tonnes de mil »

Dans « le Mbaacol c'est-à-dire l'Arrondissement de Niakhène où l'on note de nombreux villages fantômes (« raffe » en wolof) comme Djigual, Couré, Malome Keur Demba et Thicé où il ne reste qu'une seule habitation ». (Entretien avec M. Ndiaye, 27 mai 2009).

On comprend alors que la migration soit une stratégie familiale

A. T. note par exemple que « [son] fils installé en Italie le soutien régulièrement en intrants agricoles comme l'achat d'engrais et pour la location d'un champ à cultiver qui lui coûte 25 à 30000 francs »

Si l'apport des migrants est jugé important dans la solution des problèmes de survie, d'aucuns pensent que les possibilités des migrants sont surestimées par les populations. Ainsi que le note M. L. Ka « *Les migrants contribuent certes à l'entretien des familles mais ils ne prennent pas charge la totalité des frais ...*

Les membres de la mutuelle de Kombole soulignent en chœur que « les épineux problèmes de survie des populations sont à l'origine d'un exode massif vers les centres urbains et les nombreux déménagements vers Touba des familles qui comptent un migrant international ». (Focus group du 28 mai 2009).

Un paysan de région du Saloum souligne que « [sa] production est passée de 11 tonnes d'arachide à 6 tonnes actuellement et de 9-10 tonnes de mil à environ 3 tonnes du fait de la baisse de la pluviométrie » (Entretien avec El H. Mamadou SYLLA dit Djimba, 25 mai 2009).

2. *Les responsables des institutions de crédit ou caisses* comme les membres du Conseil d'administration ou les gérants nous ont éclairés sur l'origine des mutuelles, leurs performances ou réalisations ainsi que leurs difficultés. Il s'agit de Présidents de Conseil d'administration comme Sagar NGING à Khombole, Malick Ganila NDIAYE à Baba Garage, Babacar MBODJ à Ronkh ou de membres des CA, des Comité de crédit ou des Conseil de surveillance (Djibril DIAO, Serigne GUEYE,). Les gérants ont tout particulièrement abordé la situation des mutuelles et l'état de créances (Mariama LO de Darou Mousty, Adama Seck à Ronkh, Babacar Ndour à Niomré).

Le rôle fondamental des mutuelles est relevé par ses responsables qui nous informent que « *sur les 400 crédits accordés par la MEC de Keur Madiabel en 2008, 300 sont allés à des paysans* ». En réalité les personnes interrogées mettent davantage l'accent sur « *la possibilités d'accéder à un crédit qui était jusqu'alors inespéré* ».

Les femmes constituent des membres très appréciées des caisses parce qu'elles « ... sont plus promptes à rembourser puisqu'elles refusent le harcèlement ou d'être fichées comme mauvais payeurs ... Les prêts consentis aux groupements féminins sont plafonnés à 1 millions mais on note qu'en cinq années, seule une femme a sollicité ce montant. » (Entretien du 27 mai 2009).

²⁶ Nous ne reproduisons ici que les entretiens les plus intéressants c'est-à-dire les éléments qui ont été sélectionnés à la suite de l'audition des enregistrements.

Le vœu clairement exprimé par les dirigeants des mutuelle est que les migrants « ... mobilisent leur épargne en vue renflouer la caisse et/ou de renforcer les possibilités d'octroi de crédits... Les migrants sont également très attendus dans l'équipement de la mutuelle en moyens logistiques». Ils soulignent également que « le retrait des migrants est consécutif aux problèmes des procurations. En effet, les mandataires ou délégataires de signatures ont souvent utilisé les dépôts des migrants à des fins personnelles. Ceci explique que les migrants soient retournés vers les banques classiques ».

3. Avec *les dirigeants des réseaux mutualistes* que sont Mme Aïssatou Ndiaye CISSÉ et M. Mansour NDIAYE respectivement Directrice de l'URMECS et Directeur général de l'UFM Louga, nous avons axé les échanges sur les processus de constitution de réseau et les modalités pratiques notamment la fiabilisation des caisses et l'apport des partenaires que sont les banques et les ONG italiennes qui les appuient.

Des acteurs clés du monde de la micro finance nous ont éclairé sur des aspects particulièrement important de la vie des caisses étudiées. Ainsi, M. Babacar Thiam de Keur Madiabel a retracé « *une expérience de transfert d'argent a été tentée en collaboration avec le Crédit Mutuel du Sénégal mais elle vite été arrêtée en raison des lenteurs notées dans l'acheminement des fonds*» (Interview à Keur Madiabel, mai 2009).

b) Des membres de familles de migrants affiliés aux caisses

1. Nafi Thiam, épouse de migrant note que « les épouses de non migrants sont dans de meilleures conditions que les épouses de migrants puisqu'elles peuvent discuter avec leurs partenaires. La femme de migrant vit sous contrôle. Sa situation n'est pas connue... elle n'est pas du tout intéressante. Les maris absents accordent trop d'importance à ce qu'on leur rapporte... C'est faute de soutien que j'ai quitté mon magasin situé au marché où le coût de fonctionnement est trop élevé : 20000 F de location mensuelle et 30000 de facture d'électricité tous les deux mois» (Interview du 26 mai 2009).

2. Aliou Thiam de Keur Mandongo souligne l'apport précieux de « [son] fils installé en Italie [qui] le soutien régulièrement en intrants agricoles comme l'achat d'engrais et pour la location d'un champ à cultiver qui lui coûte 25 à 30000 francs.»

3. Djiby Diop de Niappa Balla souligne a insisté sur l'organisation des migrants dans les pays d'accueil et leur participation au développement local notamment dans le domaine de la santé. Il a particulièrement insisté sur les différents niveaux de regroupement ainsi que les fonctions respectives de chaque association (échelle villageoise, inter villageoise et régionale). Il envoie « *150 000 francs pare mois à sa famille et est propriétaire d'une maison mise en location à Dakar-Cambérène 2* »

4. En vacances dans son village de Touba Niane après une absence de 7 ans, Momath Niane « *les migrants de Touba Niane apportent aussi leur concours au village à travers de transferts effectués via Western Union et qui sont envoyés à Samba Ndiaye et Dame Ndiaye qui tiennent des commerces à Dakar. Ces derniers remettent les sommes reçues aux villageois par l'intermédiaire de El H. Omar* ». (Entretien du 27 mai 2009)

Il a aussi tenu à souligner « les migrants de Touba Niane apportent aussi leur concours au village à travers de transferts effectués via Western Union et qui sont envoyés à Samba Ndiaye et Dame Ndiaye qui tiennent des commerces à Dakar. Ces derniers remettent les sommes reçues aux villageois par l'intermédiaire de El H. Omar ». (Entretien du 27 mai 2009)

Les familles de migrants ont souligné les problèmes liés au transfert d'argent vers leurs localités. Cette situation est déplorée dans toutes les contrées où il faut recourir à des solutions de fortune notamment quand « *les transferts d'argent vers Baba Garage empruntent le plus souvent la voie des « horaires » ou véhicules de transport en commun...* » ou s'engager des déplacements coûteux et marqués par l'insécurité puisqu'il faut « *faute d'opérateur local de transfert rapide se rendre à Bambey ou Dakar pour percevoir son mandat* » dans le cas de Baba Garage ou « ... *Wack Ngouna et Kaolack* » pour Keur Madiabel et environs.

c) Des individus appartenant à familles sans migrants.

1. Pour Mamadou Lamine Ka de l'Ecole de Keur Madiabel, « les enseignants de Keur Madiabel et des villages environnants devaient se rendre à Nioro pour percevoir leurs salaires. Des questions de sécurité dans le transport physique de la masse salariale avaient conduit les autorités académiques à rester très prudents même s'ils étaient convaincus des avantages d'une telle mesure. ... Outre les avances de salaire que peut consentir la Mutuelle en cas de retard de paiement, les membres bénéficient de crédits d'urgence d'un montant maximal de 50 000 F remboursables en trois mois et d'un crédit flash de 100 000 F payables en une traite. »

2. Djimba Sylla, Chef du village de Keur Mandongo souligne que sans les migrants les villages seraient dans un état lamentable. Outre le soutien à leurs familles respectives, ces derniers ont par exemple « *contribué à la réfection de la mosquée pour un montant total de 3 100 000 francs* »

3. Modou Sylla Ngom du village de Ngass Sérère relève l'apport des SFD en milieu rural, « Suxali Ngass a récemment sollicité, auprès de la mutuelle, un prêt de 500 000 F que se sont partagés 10 membres du GIE. Ces derniers s'adonnent individuellement à l'embouche bovine, la culture de l'arachide ou au commerce de bétail ».

4. La Présidente du GIE Fass Jom, Mme F. Fall note que « les femmes regroupées en GIE disposent de prêts pouvant atteindre 500 000 francs qui sont utilisés dans le commerce d'huile de palme, d'arachide ou de friperie » (Entretien, 28 mai 2009).

5. Quant à Mme Aissa Dièye du village de Ndiéfoune Pall qui dirige un GIE de 34 personnes, elle affirme qu'« avec un prêt de 300000 F, les femmes du GIE Beugue Jam procèdent à la trituration artisanale de l'arachide et à la production de tourteaux d'arachide. Elles achètent également des morceaux de savon qui sont revendus aux membres afin d'en tirer un profit qui permet de renouveler l'opération ». (Entretien en date du 28 mai 2009).

6. De son côté, Mme Seynabou Sarr relève qu'« elle pratique un commerce de porte à porte avec les prêts contractés auprès de la mutuelle. Elle vend des parfums, des chaussures, des tissus, etc. » (Entretien, 28 mai 2009).

7. C'est dans le même esprit que Mme Amy Thiam de Keur Madiabel a noté qu'elle a déjà contracté « un prêt individuel de 100 000 francs remboursables en 7 mois qui lui a permis de développer un commerce de petit déjeuner.... Les profits tirés de cette activité lui ont permis de débiter la construction de la parcelle qu'elle occupe à la périphérie de la ville ».

d) Les personnes qui ne participent pas aux activités des caisses se sont essentiellement exprimés lors des focus group tenus sur les places centrales des villages. Ces « tribunes libres » ont permis de cerner les mobiles de la non participation de certaines populations aux caisses qui sont tantôt liés à un « *manque d'information* » tantôt à « *la faiblesse des moyens financiers nécessaires à l'ouverture de compte et au délai de deux mois retenu pour l'accès au crédit* ».

L'adhésion aux caisses reste dominée par les membres de familles qui ne comptent pas de migrants dans leurs foyers. En effet, quelque soit la mutuelle considérée, les comptes de familles sans migrant sont de loin plus importants tant en nombre qu'en volume de dépôts que les comptes des individus provenant des familles avec migrants.

e) Les autres opérateurs financiers présents dans les zones étudiées proviennent essentiellement des institutions concurrentes comme les GEC ou les MEC ainsi que les établissements bancaires classiques présents dans les mêmes aires géographiques.

Mme Sagar Ngning souligne que « la mutuelle Sante Sunu Borom n'a pas la même cible que CMS ou ACEP qui sont présents à Khombole... Elle insiste sur la complémentarité de CMS où, pour des raisons de sécurité, sont logés les fonds de la mutuelle des femmes ».

Il en est de même de la mutuelle de Darou Mousty qui cohabite avec des SFD comme l'Union des Mutuelles d'Épargne et de Crédit des Artisans du Sénégal représentée par la Mutuelle d'épargne du Collectif des Artisans Ruraux de Louga qui est née en octobre 1997 et, depuis un an à peine, avec des réseaux comme le PAMECAS et le Crédit Mutuel du Sénégal.

Un des aspects souvent abordés par les opérateurs financiers d'une même localité est « *de voir de leurs clients emprunter ici pour payer là* ». De ce point de vue, les différentes composantes du système financier sont convaincues que « *la collaboration s'avère indispensable pour éviter de tomber dans des travers qui ne profiteraient à aucuns d'eux* ».

ARTICLES DE PRESSE

MICRO-FINANCE EN MILIEU RURAL : Le crédit non remboursé reste un casse-tête

La ville de Khombole a accueilli, dimanche dernier, au cours de la première assemblée générale de l'Union Rurale des Mutuelles d'Épargne et de Crédit du Sénégal (Urmecs), sept caisses d'épargne et de crédit, installées dans le monde rural.

Pour Mme Aïssatou Ndiaye Cissé, coordonnatrice de l'Ong, cette rencontre, au-delà de l'information aux membres sur l'état des différents organes qui font fonctionner l'Urmecs et de l'élection de ses différentes responsables, constitue un moment fort de communion entre les sept caisses éparpillées dans plusieurs régions du pays. Elle a favorisé un brassage culturel et un échange d'expériences sur la marche des caisses d'épargne et de crédit, affiliées à l'Urmecs. Mais à la lumière des différents exposés et des résultats présentés, les crédits en souffrance restent un casse-tête dans bon nombre de ces caisses. Aussi, la principale recommandation aura-t-elle été de poursuivre les efforts pour leur recouvrement, même si l'hivernage pèse lourd sur les possibilités financières des populations rurales.

Outre cette difficulté majeure, la professionnalisation des intervenants dans le domaine de la microfinance, notamment des gérants, demeure un handicap. « Trouver le profil requis dans le monde rural n'est pas une chose aisée. Il y a aussi les insuffisances liées à la comptabilité d'engagement pratiquée dans la zone Uemoa intégrant des prévisions de recettes qui, souvent, peuvent ne pas tomber au moment indiqué et dans les proportions estimées », a fait remarquer Mme Ndiaye.

Au terme de l'assemblée générale, Adja Sagar Gningue de Khombole a été confirmée à la tête du conseil d'administration de l'Urmecs. Un hommage rendu aux femmes pour leur engagement et surtout leur promptitude à payer intégralement leurs crédits dans des délais requis.

Mbaye Bâ (Article publié sur le site du quotidien *Le Soleil*)

A LOUGA, Village de Niombré : Un développement soutenu par 600 émigrés

Par Mansour Gaye, vendredi 1 septembre 2006

Un reportage de Saliou Fatma LO

Depuis quatre décennies, le village de Niombré et ses environs ont trouvé leur filon à travers l'émigration dont les sirènes ne cessent d'appeler les fils de ce terroir. Mais dans ce bled, les candidats au voyage restent fidèles à la voie légale pour émigrer en Afrique centrale, en Europe et plus récemment aux États-Unis.

Depuis quatre décennies, le village de Niombré et ses environs ont trouvé leur filon à travers l'émigration dont les sirènes ne cessent d'appeler les fils de ce terroir. Mais dans ce bled, les candidats au voyage restent fidèles à la voie légale pour émigrer en Afrique centrale, en Europe et plus récemment aux États-Unis.

Dans ce village du Ndiambour situé à 10 kilomètres de Louga, rendu célèbre par son fort taux d'urbanisation et la mobilité de ses fils, les populations ne vivent que par et pour l'émigration. Surtout les jeunes garçons pour qui l'horizon se limite à embarquer et aller faire fortune hors de chez nous, au détriment de l'école et du travail de la terre. Ici, l'émigration est une fin pour grimper dans l'échelle sociale. Les jeunes vivent ce rêve, éveillés, uniquement tendus vers le jour de leur embarquement ; le grand jour pour eux. Tout dans le village ramène à cette issue que les populations se sont fixée.

La voie a été ouverte en 1973, subséquemment à la grande sécheresse qui a ravagé le Sénégal et plus particulièrement cette partie jouxtant la Mauritanie. Après la perte des récoltes et du bétail et le petit commerce ayant périclité, les populations n'eurent d'autres choix que d'émigrer vers d'autres horizons plus cléments. C'est ainsi qu'ils posèrent leurs balluchons à Louga, Thiès, Dakar et d'autres grands centres urbains du Sénégal où ils savaient pouvoir trouver un coup de pouce, pour repartir de plus belle et acheter des semences pour la saison des pluies suivante. Leurs domaines d'activités alors, c'étaient la brocante, le nettoyage de véhicules, charretiers, manœuvres et tous autres petits métiers négligés par les autochtones. Il faut dire que certains d'entre eux sont revenus au bercail, après avoir trouvé de quoi repartir sur de nouvelles bases, mais les autres, estimant avoir trouvé un créneau porteur sont restés. Mais ils avaient pris le soin d'assurer les dépenses de la famille restée au terroir en donnant la pitance, achetant le petit bétail et les semences pour les cultures vivrières. C'est cette première génération qui a procédé à l'émigration en saut de puce : allant toujours un peu plus loin. Le début n'était pas toujours facile, mais, les proches restés au pays gardaient la foi en leurs parents qui s'étaient portés volontaires, pour prendre en charge les autres membres de la famille.

Après avoir passé quelques années et avoir travaillé comme des forçats, ces pionniers ont donné la possibilité, à leurs parents proches (un frère, un cousin, un neveu ...), d'aller les rejoindre sur leurs terres d'asile et jeter les bases d'affaires familiales qui ont le plus souvent marché, compte tenu de l'originalité de leurs activités. Ainsi, entre 500 et 600 fils de Niombré se trouvent à l'extérieur du Sénégal et géographiquement, sont répartis entre la France, le Portugal, l'Espagne, l'Italie et dans de nombreux pays de l'Afrique centrale ou orientale.

Le nombre élevé d'émigrants résulte d'un élan de solidarité qui veut que chaque émigré de Niomré une fois installé, donne la possibilité à un membre de sa famille d'aller le rejoindre par la voie légale, avec un visa en bonne et due forme. Autrement dit, il n'existe dans le village aucune forme d'organisation associative ou fédérative qui se charge de faire émigrer les jeunes en âge. Avec charge pour eux de rembourser les frais de transport au bout de six mois. D'ailleurs, la méthode parentale a de sérieuses répercussions sur la scolarité des garçons qui savent que vers l'âge de 18 ans, ils auront la possibilité de s'expatrier. Ainsi, ils ne montrent aucune assiduité à l'école et ne se préoccupent plutôt que d'avoir le passeport en poche à cet âge-là. Cette situation n'est pas sans tracasser les autorités académiques qui, tout en se félicitant de la scolarisation satisfaisante des filles, mettent en place des stratégies pour maintenir les garçons plus longtemps à l'école. Tout en leur donnant envie d'être studieux car lestés d'un certain bagage intellectuel, les émigrés ont plus de chance de s'insérer dans les circuits productifs du pays de leur choix.

Le travail, seul viatique

Des pionniers sont revenus au bercail et en plus de gérer leurs affaires personnelles se chargent aujourd'hui de l'armement moral des candidats à l'émigration, en leur donnant des tuyaux sur l'attitude à adopter, une fois hors du pays. Ils sont devenus des icônes dans le village où leur avis est sollicité pour toute difficulté qui se présente sur le chemin des voyageurs. Car, il demeure évident que l'émigration n'est pas ce coin de paradis auquel ils peuvent s'attendre.

Les jeunes, qui s'envolent vers d'autres horizons, ont alors avec comme viatique le travail. Et la droiture. Cette consigne, les émigrés la gardent à l'esprit toujours car ils rêvent de rentrer un jour à Niomré, les poches pleines de devises, roulant à bord de voiture rutilante et prenant épouse dans ce terroir de leurs ancêtres.

A Niomré, les populations, qui doivent tout ou presque à l'émigration, ne comprennent pas le phénomène des « boat people » qui a récemment secoué le Sénégal avec le départ de véritables flottilles de pirogues de candidats-émigrants à destination de l'Espagne. Tous se prononcent pour une émigration régulière, avec les titres de voyage valables.

LOUGA - l'union financière mutualiste : Un plan de financement sur cinq ans

Dans le cadre du projet Union européenne 905, la région de LOUGA s'est dotée d'une union financière mutualiste (Ufm) promue par le mouvement paysan. Après la mise en place des instances de pilotage, la structure dispose d'un plan de financement du développement des activités agricoles pour les 5 ans à venir.

C'est une initiative de l'ONG CISV, en partenariat avec l'ONG Belge AQUAQDEV et le Cadre régional de concertation des ruraux. Cette union financière mutualiste qui regroupe 22 organisations de producteurs et 15 mutuelles d'épargne et de crédit vise à soutenir le monde rural par la facilitation de crédits destinés aux secteurs de l'agriculture, de l'élevage et de la pêche. C'est ainsi que le projet a mis à la disposition de l'Union un fonds destiné à financer les activités de maraîchage, d'embouche, de transformation de produits agricoles, pastoraux et halieutiques, et un fonds de calamités.

Après la mise en place du cadre de concertation chargé de réfléchir sur l'utilisation judicieuse de ces fonds, l'union vient de se doter d'un plan de développement stratégique étalé sur cinq ans. Selon le directeur de la structure, Mansour NDIAYE, « il s'agit d'une planification stratégique qui dégage une vision de l'union pour les cinq années à venir, une sorte de cadre de référence pour mener à bien sa mission commerciale et sociale et voir comment les équilibrer ». Au cours de l'atelier de planification, la structure s'est fixée des objectifs précis, notamment l'offre de services financiers (épargne et crédits) et des services non financiers, l'appui conseil suivant des valeurs de proximité, de transparence, de solidarité et de démocratie.

Selon le responsable du projet Venusia GOVETTO, la cible principale de l'union est constituée d'éleveurs, d'agriculteurs et de pêcheurs, avec comme outil de développement des activités du monde rural qui trouve ici une réponse à une forte préoccupation non encore prise en charge jusque là.

Ousmane MBENGUE, *Le Soleil*

L'UNION RURALE DES MUTUELLES d'épargne et de crédit du Sénégal a été mise sur pied, samedi à Khombole

lundi 6 septembre 2004, par Babacar Diop

Dakar, 6 sept (APS) - Tafsir Mbaye, directeur des micro finances, au ministère des PME et de l'Entrepreneuriat féminin, s'est réjoui de l'initiative des mutuelles, constituées autour d'Acra, de se regrouper en une union rurale des mutuelles d'épargne et de crédit du Sénégal (URMECS).

M. Mbaye qui présidait samedi à khombole (région de Thiès), l'assemblée générale constitutive de l'union rurale des mutuelles, a indiqué que le Sénégal est au premier plan au niveau des pays de l'UEMOA, en ce qui concerne la bonne marche et la mise œuvre des mutuelles d'épargne et de crédit.

Il a précisé qu'un document de stratégie nationale est en voie d'être élaboré d'ici le 15 octobre prochain "pour avoir une vision claire et une bonne politique mutualiste qui prendra en considération tout ce qui se passe dans le secteur".

Selon lui, l'accès au financement de manière durable et pérenne, ainsi que l'intégration des systèmes mutualistes dans le milieu financier, sont pris en compte dans le document stratégique.

Le directeur des micro finances a également lancé un appel à toutes les mutuelles rurales regroupées autour de l'URMECS de Khombole, notamment de Thies, Kaolack, Tambacounda, Ziguinchor, Fatick, Diourbel et Khombole, à bien mériter la confiance de l'organisme dyna-entreprise.

Il a ajouté que l'objectif du ministère des PME et l'entreprenariat féminin est surtout d'"impulser le développement du secteur des micro finances".

Pour sa part, Sagar Gningue, responsable des mutuelles de Khombole, a dit que cette union qui vient d'être scellée entre des mutuelles d'épargne et de crédit de régions du Sénégal, est une première qui donnera l'occasion aux membres de disposer d'un cadre approprié pour bien mener leur action de développement en milieu rural.

Mme Gningu a invité l'ensemble des différentes mutuelles à "relever le défi et faire en sorte que l'initiative réussisse et fasse tache d'huile".

BD/ADC

L'Union financière mutualiste de Louga est partie pour être un véritable outil financier au service du monde rural. Créé le 28 avril 2008, mis en place avec l'appui des Ong Cisiv et Aquadev, ce réseau de 20 mutuelles regroupant autant d'organisations de producteurs a réussi à octroyer plus d'une centaine de millions de francs à ses membres. L'Union financière mutualiste de Louga est partie pour être un véritable outil financier au service du monde rural.