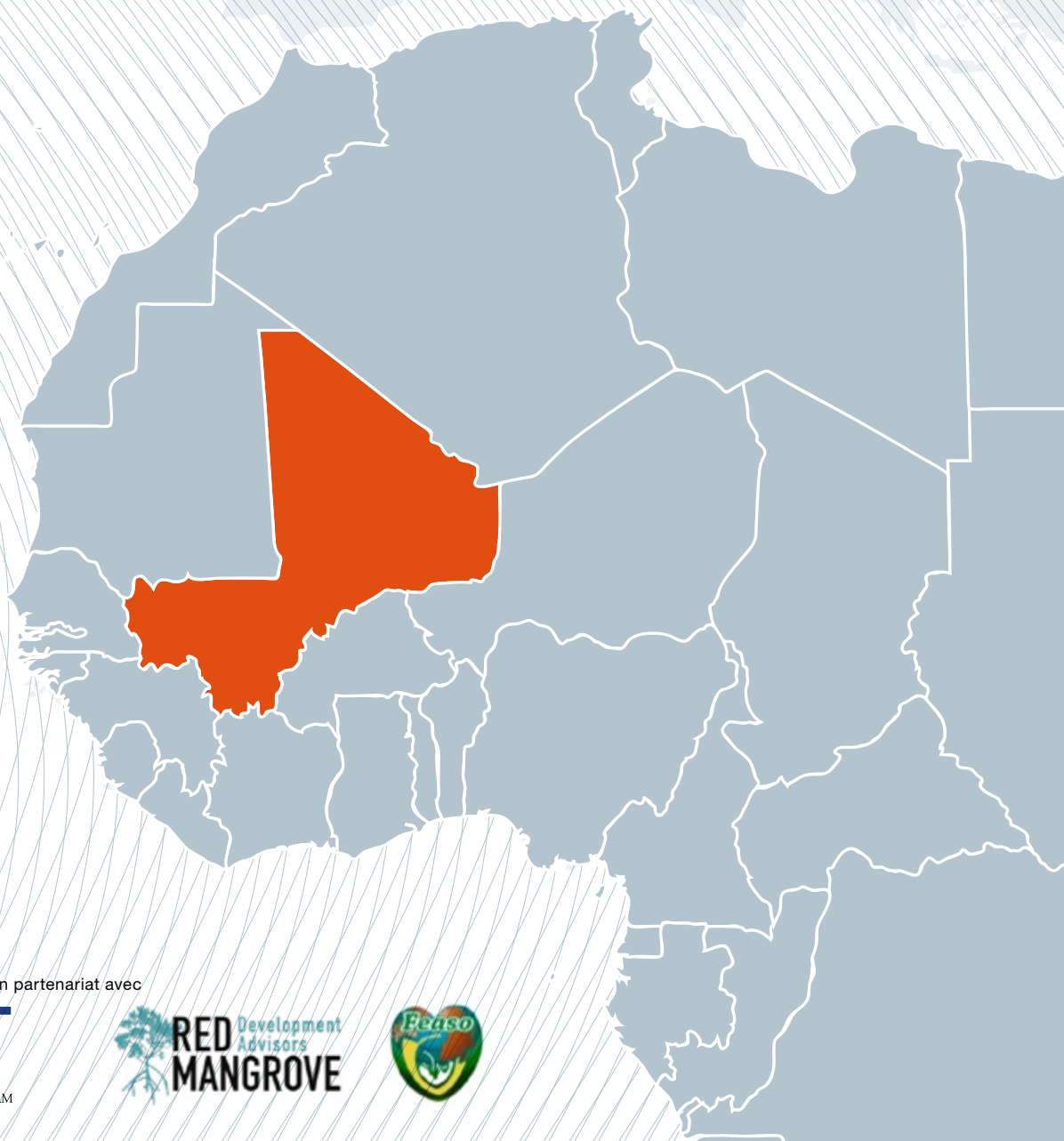




Pratiques et préférences d'investissements de la diaspora malienne dans son pays d'origine

Étude



En partenariat avec



Auteures:

Claire Neuschwander – Red Mangrove Development Advisors
Clara Chepeau – Africa Europe Diaspora Development Platform
Zahara Touré – Fédération Euro Africaine de Solidarité

Pour la France, l'Espagne et l'Italie, avec la collaboration respective de:

Hamalé Keita – Haut Conseil des Maliens de France
Daniel Zerbo – Haut Conseil des Maliens d'Espagne
Belco Toure – Haut Conseil des Maliens d'Italie.

Et l'appui de:

Lara Wicquart – Red Mangrove Development Advisors

Les analyses et conclusions de ce document sont formulées sous la responsabilité de ses auteurs. Elles ne reflètent pas nécessairement le point de vue du FIDA ou de l'Union Européenne.

Remerciements

Ce rapport a été financé par l'Union Européenne, et produit par le Mécanisme de financement pour l'envoi de fonds (MFEF) du Fonds international de développement agricole (FIDA). Il a été rédigé, sous la supervision de Pedro De Vasconcelos (MFEF/FIDA), par Claire Neuschwander (Red Mangrove Development Advisors), Clara Chepeau (Africa Europe Diaspora Development Platform) et Zahara Touré (Fédération Euro-Africaine de Solidarité), en collaboration avec Hamalé Keita (Haut Conseil des Maliens de France), Daniel Zerbo (Haut Conseil des Maliens d'Espagne) et Belco Touré (Haut Conseil des Maliens d'Italie), avec la précieuse contribution de Warda Abdelkader, Guillaume Top, Mauro Martini et Frédéric Ponsot (MFEF/FIDA).

Appui technique: Alessandra Casano (MFEF/FIDA)

Conception graphique: Andrea Wöhr

Les appellations utilisées et la présentation du matériel dans cette publication ne constituent en aucun cas une prise de position du Fonds international de développement agricole quant au statut juridique d'un pays, d'un territoire, d'une ville ou d'une zone ou de ses autorités, ou quant au tracé de ses frontières ou limites. Les appellations "pays développés" et "pays en développement" n'ont qu'une utilité statistique et ne reflètent pas nécessairement un jugement porté quant au niveau atteint par un pays ou un domaine spécifique dans le cadre du processus de développement.

La présente publication peut être reproduite en tout ou en partie sans l'autorisation préalable du FIDA, à condition que la source et le titre de la présente publication soient indiqués par l'éditeur et qu'une copie du texte publié soit envoyée au FIDA.

ISBN 978-92-9266-189-2

© 2022 Fonds international de développement agricole (FIDA)

Table des matières

Acronymes.....	3
Résumé exécutif.....	5
1 Contexte, objectifs et méthodologie de l'étude	11
A. Contexte, objectifs et périmètre de l'étude	11
B. Démarche générale de l'étude.....	13
C. Ciblage de l'étude	16
2 Les diasporas Maliennes en France, Espagne et Italie	18
A. Des profils diasporiques variés.....	18
B. Des diasporas structurées	20
C. La compréhension de l'investissement productif par les diasporas.....	22
D. Principaux enseignements	24
3 Pratiques et préférences d'investissement collectif	25
A. Des préférences sectorielles et géographiques marquées mais de nouvelles tendances apparaissent	25
B. Des projets solidaires mais intégrant la notion d'autonomie financière	28
C. Des besoins en produits de placement en lien avec le cycle du projet et l'objet social de l'organisation.....	33
D. Estimation du marché et segmentation des organisations	37
E. Principaux enseignements.....	39
4 Pratiques et préférences d'investissement individuel.....	41
A. Un fort désir d'entreprendre et d'investir au Mali	42
B. Avec des préférences sectorielles et géographiques proches de celle de l'investissement collectif.....	45
C. Un potentiel pour davantage mobiliser au Mali l'épargne de la diaspora	55
D. Estimation du marché et segmentation des individus.....	59
E. Principaux enseignements.....	61
5 Recommandations à destination des acteurs publics, privés et institutionnels pour soutenir l'investissement collectif et individuel des diasporas maliennes en France, Espagne et Italie	62
Bibliographie.....	68
Annexe 1 Quelques définitions	71
Annexe 2 Principales caractéristiques de l'investissement productif collectif et individuel de la diaspora malienne	72
Annexe 3 Présentation des structures ayant contribué à l'étude	74
Annexe 4 Le mécanisme de financement pour l'envoi de fonds (MFEF) du FIDA.....	79

Figures

Figure 1:	Secteur(s) au Mali intéressant les organisations pour leurs projets, investissements ou placements au Mali	26
Figure 2:	Financement interne de leur projet par les organisations de la diaspora	29
Figure 3:	Désir de placement et/ou d'investissement financier	33
Figure 4:	Montants placés et investis financièrement par localisation	34
Figure 5:	Objectifs visés par les organisations dans leur placements et investissements financiers	35
Figure 6:	Échelles, secteurs et zones privilégiés d'investissement collectifs	39
Figure 7:	Secteurs et régions privilégiés pour l'entrepreneuriat	45
Figure 8:	Montant du projet et financement sécurisé	46
Figure 9:	Difficultés vécues ou anticipées pour les projets entrepreneuriaux	48
Figure 10:	Types d'entreprise et de promoteurs privilégiés pour un soutien financier	49
Figure 11:	Montants envisagés ou engagés pour soutenir financièrement des entreprises	50
Figure 12:	Formes envisagées ou engagées de soutien financier à des entreprises	51
Figure 13:	Intermédiaires de confiance	53
Figure 14:	Motivations d'épargne	55
Figure 15:	Montant et formes privilégiés pour placer de l'argent au Mali	57
Figure 16:	Intermédiaires de confiance et difficultés anticipées pour les placements	58
Figure 17:	Profils types d'investisseurs individuels	60

Tableaux

Tableau 1:	Exposé des différentes phases de l'étude	14
Tableau 2:	Comparaison entre les données statistiques nationales disponibles et le ciblage de l'étude par pays	16
Tableau 3:	Profils des diasporas maliennes en France, Espagne et Italie	19
Tableau 4:	Profil des organisations de la diaspora en France, en Espagne et en Italie	21
Tableau 5:	Zones de concentration géographique des diasporas maliennes en France, Espagne et Italie	24
Tableau 6:	Profils types d'investisseurs collectifs	38
Tableau 7:	Intérêt et niveau d'avancement des projets d'entrepreneuriat et de soutien financier à des entreprises	42
Tableau 8:	Revenu et épargne des répondants en France	43
Tableau 9:	Modes de constitution de patrimoine chez les individus de la diaspora malienne (tous pays confondus)	54
Tableau 10:	Objectifs du MFEF	80

Acronymes

ACME	Alto Consejo de Malienses en España (Haut Conseil des Maliens d'Espagne)
ACTIF	Accompagnement des Collectivités Territoriales et de la jeunesse dans leurs initiatives d'Insertion et de Formation
ADEPT	Africa-Europe Diaspora Development Platform
AECID	Agence Espagnole pour la Coopération internationale au Développement
AFD	Agence Française de Développement
BDM	Banque de développement du Mali
BIM	Banque Internationale pour le Mali
BMS	Banque Malienne de Solidarité
BNDA	Banque Nationale de Développement Agricole
CEDEAO	Communauté Economique des Etats d'Afrique de l'Ouest
CPA	Conseil Présidentiel pour l'Afrique
CSP+	Catégories socio-professionnelles les plus favorisées
CTC	Cellule Technique du Codéveloppement
DGME	Délégation Générale des Maliens de l'Extérieur
FEASO	Fédération Euro-Africaine de Solidarité
FED	Fonds Européen de Développement
FFR	Financing Facility for Remittances
FFU	Fonds Fiduciaire d'Urgence
FIDA	Fonds international de développement agricole
FORIM	Forum des Organisations de solidarité Internationale issues des Migrations
GIZ	Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit
HCME	Haut Conseil des Maliens de l'Extérieur
HCMF	Haut Conseil des Maliens de France
HCMI	Haut Conseil des Maliens d'Italie
IMF	Institution de Micro Finance
INE	Instituto Nacional de Estadística
INSEE	Institut national des statistiques d'études économiques
ISTAT	Istituto nazionale di statistica
I&P	Investisseurs et partenaires
MMEIA	Ministère des Maliens établis à l'Extérieur et de l'Intégration africaine
ODDM	Organisations de développement de la diaspora malienne
OIM	Organisation Internationale pour les Migrations
OSIM	Organisations de solidarité internationale issues des migrations
PME	Petites et Moyennes Entreprises
PNUD	Programme des Nations Unies pour le Développement
PONAM	Politique nationale de migration
PRA/OSIM	Programme d'appui aux Organisations de solidarité internationale issues des migrations
RMDA	Red Mangrove Development Advisors
TPE	Très Petites Entreprises
UA	Union Africaine
UE	Union Européenne
UEMOA	Union Économique et Monétaire Ouest Africaine
YADEC	Yvelines Afrique pour un Développement en Commun
YCID	Yvelines Coopération Internationale et Développement

Résumé exécutif

La diaspora malienne est reconnue comme l'un des piliers du développement du Mali à travers l'envoi de fonds. Elle contribue à la fois à l'équilibre de la balance des paiements, au soutien de la consommation des ménages, à la réalisation de projets de développement économique et social, et à l'installation d'infrastructures de base dans les zones de forte émigration qui en sont dépourvues – c'est-à-dire majoritairement les zones rurales. En 2020, les transferts formels représentaient à eux seuls 5,7% du PIB malien. L'importance des envois et de l'investissement de la diaspora a conduit le gouvernement du Mali à établir dès 2004, un ministère dédié, désormais appelé Ministère des Maliens établis à l'Extérieur et de l'Intégration africaine (MMEIA) et à adopter en 2014 sa Politique Nationale de Migration (PONAM)¹. Il est soutenu dans ses efforts par un certain nombre de partenaires techniques et financiers, dont le FIDA.

La présente étude vise à nourrir la réflexion des opérateurs qui souhaitent adapter leurs outils financiers aux besoins et attentes de la diaspora en matière d'investissement productif, tout en stimulant l'intérêt des acteurs publics, dans les pays d'accueil et au Mali.

L'étude couvre les organisations et les individus de la diaspora malienne, établis en France, en Espagne et en Italie. Elle est composée de deux volets:

- Une cartographie des organisations de la diaspora malienne en France, Espagne et Italie, présentant une typologie par génération et modalités d'intervention (géographique, sectorielle, etc.) au Mali;
- Une enquête sur les préférences d'investissement au Mali des membres de la diaspora malienne, collectifs comme individus, présents dans les trois pays européens précédemment mentionnés.

Le présent rapport a pour objet le second volet de l'étude, réalisé en 2021 à travers une enquête composée de deux questionnaires distincts (un à l'échelle du collectif et un à l'échelle individuelle) ainsi que l'organisation de trois groupes de discussion (focus groups, un par pays européen). **L'enquête a touché 90 organisations et 209 individus de la diaspora malienne établis en France, en Espagne et en Italie.** Elle s'est attachée à comprendre les pratiques et préférences collectives et individuelles des membres de la diaspora malienne en France, Espagne et Italie, en termes d'investissement productif et financier.

La définition de l'investissement productif n'est pas forcément homogène entre les institutions, les bailleurs et la diaspora, ce qui a amené l'étude à s'interroger sur le sens à donner à cette notion dans les outils d'enquête. Il ressort ainsi que pour la diaspora, la notion d'investissement productif est multiforme et regroupe l'ensemble des investissements pouvant avoir un impact sur la production directe, à court-moyen terme tel le financement d'une entreprise, ou indirect telle l'éducation.

La présente étude se concentre ainsi sur:

- Les formes d'investissement liées aux projets réalisés en direct (projets entrepreneuriaux individuels et collectifs),

¹ Adoptée en 2014, elle a été lancée en 2015 avec un programme d'action jusqu'en 2019, renouvelé sur la période 2020-2024. Document disponible sur: <http://adrkayes.com/wp-content/uploads/2019/10/PONAM-Mali.pdf>.

- L'appui financier à des entreprises, qu'il soit intermédié ou non, et quel que soit sa forme (formelle ou informelle), motivé par un retour financier ou non,
- Des placements financiers (livrets, comptes à terme, placement obligataire) mais également des placements en nature (immobilier, terrain, bétail, etc.).

Les formes de placement et d'investissement abordées dans cette étude vont donc au-delà de ce qui est commodément admis comme de l'investissement productif ou du placement financier en intégrant le don (s'il finance des activités génératrices de revenus par exemple), les investissements fonciers et immobiliers et les achats de matériel (s'ils permettent d'améliorer la productivité ou la production), et ce afin d'obtenir une vision plus exhaustive des pratiques et attentes des diasporas maliennes de France, d'Espagne et d'Italie.

Principaux résultats sur les pratiques d'investissement collectif

Dans la continuité de leur rôle sur le financement d'infrastructures locales, **les organisations de la diaspora s'impliquent de plus en plus dans des projets d'entrepreneuriat collectif et d'appui à l'entrepreneuriat**. Ces projets sont conçus dans une logique de développement local en lien avec la demande du village d'origine des membres de l'organisation, ou bien suivant une logique thématique illustrant la volonté de régler un problème spécifique sur place.

Une majorité des organisations conserve un lien de solidarité et de redevabilité à l'échelle du village (57%) et y finance des projets et/ou y soutient l'entrepreneuriat.

Zone historique de forte émigration, la région de Kayes est mentionnée par plus de la moitié des organisations répondantes (56%) comme préférence géographique d'investissement. À l'opposé de ce profil d'intervention, des dynamiques décorréliées du territoire d'origine sont apparues sous l'impulsion tant des diasporas installées de longue date que des jeunes générations. De manière générale, les liens qu'ont les organisations de la diaspora avec les populations locales facilitent la gestion de projet.

Le secteur agricole est le secteur préférentiel de la diaspora pour leurs projets, investissements ou placements collectifs mentionné par 83% des organisations répondantes. On retrouve ensuite la santé (59%), l'éducation (58%), les actions de solidarité et les actions sociales (56% – par exemple, l'aide aux enfants orphelins). Le soutien à l'entrepreneuriat (40%) est le 6^e domaine d'intervention mentionné.²

Les organisations ont la capacité de mobiliser des fonds internes (cotisations régulières ou exceptionnelles) et externes (collectivités locales, bailleurs de fonds, populations locales, entreprises privées) pour réaliser ces projets, dont 80% pour des montants supérieurs à 5 000 € et 50% pour des montants supérieurs à 10 000 €. Toutes autofinancent leurs projets, intégralement ou en partie. De manière transversale, presque toutes les organisations interrogées souhaitent que leur projet génère un bénéfice. Celui-ci est principalement réutilisé pour les frais d'entretien du projet et des investissements complémentaires liés au projet, ce qui est un gage de pérennité de leur action.

79% des organisations ont déjà ou souhaitent dans le futur placer de l'argent ou faire un investissement financier, dont 37% au Mali. Les produits bancaires

2 Données recueillies sur l'échantillon sur la base d'une question à réponses multiples.

utilisés sont assez classiques et basiques, tels le livret A et le compte courant. Il est à noter que les termes de bi-bancarisation, obligation et caution/garantie sont inconnus de la moitié des répondants. Les banques sont l'intermédiaire de confiance le plus cité, tant en France, Espagne ou Italie (64%) qu'au Mali (44%). Elles devancent notamment les fonds d'investissement, les organisations non gouvernementales et les institutions publiques.

Les besoins en services et placements financiers des organisations de la diaspora se structurent autour du cycle de vie des projets financés et en lien avec l'objet de l'organisation. Ils semblent être principalement des placements liquides dans le pays d'accueil ainsi que des transferts vers le Mali.

L'impact et la liquidité sont très importants. Les organisations souhaitent pouvoir récupérer leurs fonds facilement et rapidement pour leurs projets ou pour les imprévus. Une partie des organisations, moins sensible au risque, pourrait toutefois être intéressée pour des placements plus risqués à la condition qu'ils soient rentables et aient un fort impact au Mali, en lien avec l'objet de l'association.

95% des organisations se disent intéressées pour investir dans des entreprises (directement dans le cadre de projets ou via un intermédiaire financier).

Leur principale difficulté est le manque de produits adaptés à la diaspora, suivi par un manque de connaissances sur les intermédiaires de placement, les outils d'épargne et d'investissement ainsi que des entreprises en besoin de financement. Si des produits financiers étaient créés dans ce sens, leurs préférences iraient vers les coopératives, les entreprises en cours de lancement et les entrepreneurs qu'elles connaissent.

Une segmentation de ces organisations a été effectuée, proposant trois types de profils (petite association intervenant dans le pays d'origine; association intervenant dans le pays d'accueil uniquement; grande association intervenant dans le pays d'origine) et leurs besoins respectifs.

Les organisations sont donc des acteurs déjà impliqués dans l'appui au secteur privé, à une échelle locale, dont le potentiel d'investissement et l'impact peuvent être démultipliés.

Ces organisations ont indiqué des montants consacrés aux actions au Mali très variables d'une année sur l'autre, et pouvant atteindre plus de 200 000 €.

En extrapolant, **le potentiel d'investissement total des organisations de la diaspora se monterait à plus de 9 000 000 € par an, sur l'ensemble des trois pays, Espagne, France et Italie** – tous types de projet au Mali et tous financeurs inclus.

Principaux résultats sur les pratiques d'investissement individuel

Au niveau individuel, la quasi-totalité des migrants a un fort désir d'entreprendre (95% d'entre eux), et/ou d'investir dans des entreprises (61% d'entre eux) et/ou de placer de l'argent au Mali (69% d'entre eux) afin de contribuer au développement du pays et pour une plus grande prospérité personnelle. Toutefois seuls 20% ont déjà réalisé de premiers investissements. Si le passage de l'envie à la concrétisation de cette intention est pour chaque personne dépendante de facteurs internes (ex: constitution d'un patrimoine financier) et externes (ex: accès à des financements complémentaires, à des solutions d'épargne attractives au Mali, environnement des affaires au Mali), la démarche est plus commune lorsque la diaspora est installée depuis longtemps, comme en France.

L'intérêt pour l'entrepreneuriat est principalement centré sur les secteurs de la production agricole (64%), de sa transformation (38%) et du commerce (44%).

Au total, 70% des entreprises concrétisées ont une composante agricole. Les entrepreneurs choisissent les secteurs d'activité en fonction de conseils (de leur entourage), de leurs compétences et des opportunités qu'ils observent.

En termes d'envergure, les projets sont de taille moyenne (70% ont un budget compris entre 10 000 € et 50 000 €) et financés pour l'essentiel sur les fonds propres des individus. Le recours aux banques ou à la microfinance apparaît négligeable (inférieur à 5%) et le financement est la première difficulté mentionnée par les répondants (82%).

Géographiquement, les régions de Bamako (35%), Kayes (22%), Ségou (21%), Kita (12%) et Koulikoro (7%) sont les plus citées.

Concernant le soutien financier à des entrepreneurs/entreprises, les préférences sectorielles et géographiques sont approximativement les mêmes que pour l'entrepreneuriat. Les préférences en termes de profils d'entreprises sont assez définies avec un attrait pour les entreprises en cours de lancement et/ou très petites entreprises (TPE). L'investissement s'effectue dans le cercle familial ou de proches entrepreneurs de la diaspora et/ou connus de la diaspora au Mali. Le don et le prêt solidaire (sans intérêt) ainsi que la mise à disposition d'équipement à titre gracieux sont privilégiés par les répondants. Un intérêt est exprimé pour la mise à disposition d'un conseil technique professionnel pour accompagner l'investissement dans des entreprises moins connues.

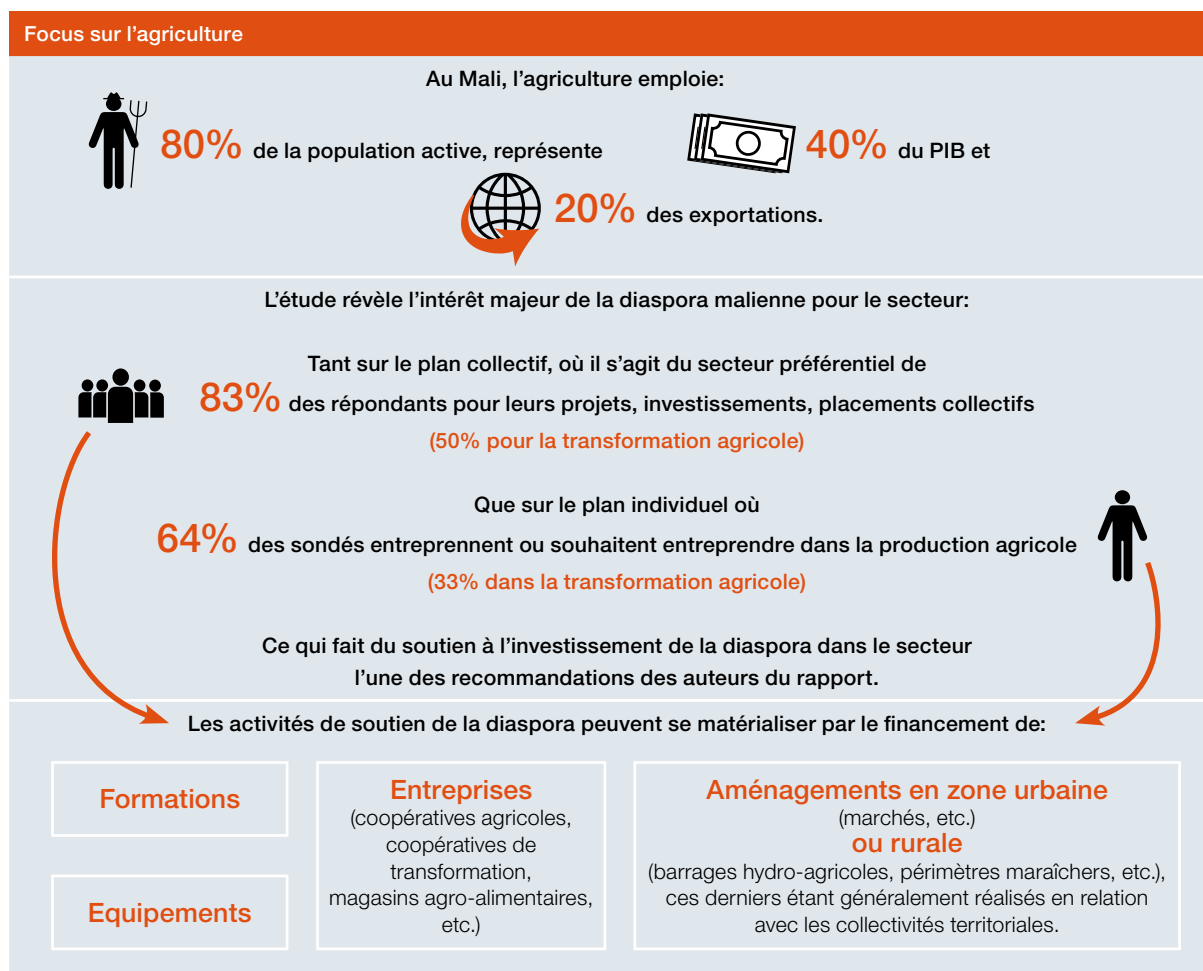
Concernant les placements, en termes de montant, 64% des répondants déclarent vouloir placer plus de 10 000 € sur l'année. Ce souhait ne doit pas être compris comme un placement renouvelable chaque année. Cela ne serait pas réaliste financièrement pour près de 70% des répondants étant donné leur niveau annuel d'épargne. Les placements traditionnels restent privilégiés par les répondants: en nature (immobilier, bétail, etc.), sur livret et/ou sur comptes à terme. Les obligations semblent peu attractives.

Une segmentation est proposée sur la base de l'échantillon des individus enquêtés au sein de la diaspora malienne dans les trois pays. Elle identifie 4 profils : le grand public, les retraités, les CSP+ et les "business angels" qui se différencient selon leur appétence au risque, leurs revenus et leur niveau d'épargne.

Il est finalement possible d'estimer, une taille de marché potentiel, **en extrapolant les intentions d'investissement individuel** de la diaspora sur la base des données statistiques nationales en termes de nombre d'individus de nationalité malienne ou d'origine malienne en âge d'investir.

En prenant l'hypothèse que chaque année 1% d'entre eux concrétisent leur souhait d'investir à hauteur de 10 000 €, cela représenterait un **potentiel d'investissement annuel de 5 800 000 €**, juste pour la France et la population des investisseurs à forte capacité d'épargne (>10 000 €).

Au Mali, l'agriculture est le secteur privilégié d'investissement productif tant par les organisations de la diaspora que les individus.



Recommandations et pistes de travail

Cette étude confirme l'intérêt de la diaspora malienne pour l'investissement productif et financier, quels qu'en soient la forme et le niveau d'avancement.

Elle met également en exergue les pratiques réelles d'investissement de la diaspora malienne ainsi que sa volonté forte de participer au développement du Mali, que ce soit à travers des projets associatifs ou des projets individuels. **Malgré une majorité d'associations et d'individus intéressée par des projets d'investissement et/ou de placements, le taux de concrétisation reste faible** (17% pour les associations, 20% pour les individus).

Aussi, en tenant compte du potentiel existant en termes de volume de fonds, mais aussi des expériences et des volontés d'investissement ainsi que des freins identifiés, le rapport propose de développer ses recommandations sur quatre volets: l'éducation financière, la formation, la création de nouveaux produits et la création d'un environnement favorable à l'investissement, en Europe et au Mali. Il intègre également des premières pistes de travail pour les acteurs souhaitant mobiliser au mieux et soutenir l'investissement de la diaspora.

Soutenir l'investissement de la diaspora en agriculture

Le secteur agricole étant le secteur d'intérêt privilégié par la diaspora malienne, qu'il s'agisse des projets collectifs ou individuels, il serait intéressant de développer un échange réel voire un partenariat entre les structures étatiques, bancaires, financières, partenaires techniques et financiers du secteur agricole malien et la diaspora, afin de donner à la diaspora malienne tous les outils nécessaires à la réussite de ses investissements dans son secteur de prédilection.

Faciliter l'accès à l'éducation financière

De façon transversale, les associations aussi bien que les individus ont besoin de disposer des bases économiques, budgétaires et financières afin de prendre des décisions financières en connaissance de cause mais également de comprendre les politiques publiques en matière de financement. **L'éducation financière, en contribuant à une meilleure compréhension des produits financiers de façon générale, ainsi que de l'investissement financier, peut faciliter le passage à l'acte.**

Créer un environnement propice à l'investissement

Il existe un fort différentiel entre l'intention d'entreprendre et d'investir et sa concrétisation. **La création d'un environnement propice en Europe et au Mali (incitations financières, non-financières et fiscales) pourrait contribuer au passage à l'acte, au niveau individuel particulièrement.**

Proposer de nouveaux produits financiers adaptés

L'étude a mis en avant le manque d'éducation financière des usagers et la faible communication sur les produits existants comme facteurs explicatifs de la faible utilisation des produits financiers par la diaspora. Toutefois, certaines attentes et certains besoins de la diaspora ne sont pas encore satisfaits et **nécessitent la création de nouveaux produits financiers adaptés.**

Former

Des actions de formation, de sensibilisation et de soutien sont nécessaires pour renforcer et développer les compétences budgétaires et financières des associations et des individus.

- *Au niveau collectif*: sur la gestion du cycle de projet; la gestion de la vie associative; le plaidoyer; des techniques spécifiques liées au secteur d'investissement.
- *Au niveau individuel*: former à l'entrepreneuriat, la mesure et l'interprétation du besoin de financement d'une entreprise, les techniques de recherche de financements et les formations techniques sur les secteurs privilégiés d'investissement.

Communiquer

Le recours à des canaux de communication efficaces contribue à la circulation de l'information auprès des cibles visées. De manière générale, la communication se fait par les réseaux, qu'ils soient virtuels ou physiques. **L'organisation de rencontres d'informations (physiques ou virtuelles) pour les associations comme pour les individus, permettrait de créer une confiance plus importante que les procédés classiques de transmission d'informations.**

1 Contexte, objectifs et méthodologie de l'étude

A. Contexte, objectifs et périmètre de l'étude

Le Mali possède une longue histoire d'émigration qui prend ses racines tant dans sa position géographique (à l'intersection de grands axes marchands favorisant les mobilités liées au commerce) que dans les pratiques sociales et culturelles (mouvements de nomades et d'éleveurs, migration circulaire et saisonnière, migration comme source de prestige ou comme rite de passage) et les pressions économiques, sécuritaires et environnementales subies par sa population.

Ce phénomène migratoire, bien qu'ancien³, a été accentué par différents facteurs historiques, tant la colonisation (puissant facteur de déplacement), que les indépendances, où les pratiques migratoires initiales ont favorisé les mobilités⁴. Il a pris de l'ampleur au début des années 1970, à la suite de la sécheresse qui a frappé tous les pays du Sahel, du changement de régime lié au coup d'État de 1968, de la pauvreté et des besoins importants en main-d'œuvre de certains pays européens, accélérant une migration hors du continent africain. Il s'est encore accentué à partir des années 1980, conséquence du contexte politique⁵. Bien que l'on observe un changement dans le comportement des émigré·e·s malien·ne·s, qui s'adaptent à de multiples contraintes, parmi lesquelles les contextes politiques et économiques des pays de destination, ces facteurs historiques contribuent encore à façonner les migrations actuelles⁶.

La gestion contemporaine de la migration implique la gestion des flux migratoires, mais doit également favoriser le développement national et local en mobilisant les compétences et les transferts de fonds des diasporas. En effet, si les transferts de fonds associés à la migration ne sont pas un phénomène nouveau, ils suscitent un intérêt croissant de la part des pays d'origine comme des pays d'accueil, du fait de l'importance des montants en jeu et de l'impact sur le pays d'origine. Cette forte augmentation des envois de fonds résulte de l'accroissement du nombre des migrants, mais aussi d'une meilleure comptabilisation de ces flux financiers, liée notamment à une utilisation accrue des circuits formels de transferts, bien qu'une part non négligeable continue de transiter par des voies informelles⁷. En 2020, les transferts formels représentaient à eux seuls 5,6% du PIB malien⁸.

3 Un dicton bambara indique que si le migrant n'amasse pas de fortune, il peut au moins acquérir des connaissances et les problèmes que la sédentarité ne peut résoudre trouveront leurs solutions dans la migration: "ni sigi tēna ko min ban Mandé, taama de b'o ban". Ce dicton vient de la culture mandingue et est transmis oralement depuis le début du 13^e siècle, épopée de Soundjata Keïta (1190-1255). Il a changé de sens au fil du temps et des contextes, pour adopter le sens donné par la traduction faite par Seydou Keïta en 2009 (voir référence⁷ ci-dessous).

4 Mesple-Somps, Sandrine & Nilsson, Björn (2020). Les migrations internationales des Maliens.

5 Keïta Seydou, 2009. Migrations internationales et mobilisation des ressources: Les Maliens de l'extérieur et la problématique du développement.

6 Mesple-Somps, Sandrine & Nilsson, Björn (2020).

7 Gubert, Flore & Mesple-Somps, Sandrine & Lassourd, Thomas (2010). Transferts de fonds des migrants, pauvreté et inégalités au Mali.

8 Banque Mondiale, 2020, https://databank.worldbank.org/views/reports/reportwidget.aspx?Report_Name=CountryProfile&id=b450fd57&tbar=v&dd=v&inf=n&zm=n&country=MLI.

Conscient de ces enjeux, le gouvernement du Mali a créé en 2004 un ministère dédié, désormais nommé Ministère des Maliens établis à l'Extérieur et de l'Intégration Africaine (MMEIA), et a adopté en 2014 sa Politique Nationale de Migration (PONAM)⁹. Il est soutenu dans ses efforts par ses partenaires techniques et financiers, parmi lesquels l'Union Européenne (UE), l'Organisation Internationale pour les Migrations (OIM), l'Agence Française de Développement (AFD), le Fonds international de développement agricole (FIDA), l'Agence Espagnole pour la Coopération internationale au Développement (AECID), l'Agence de coopération internationale allemande pour le Développement (GIZ) et le Programme des Nations Unies pour le Développement (PNUD).

En résulte une pluralité d'actions nationales et internationales, publiques et privées, en faveur de l'investissement individuel ou collectif, productif ou non productif des diasporas maliennes. On peut notamment citer:

- Depuis 2003, plusieurs programmes franco-maliens de codéveloppement, puis le Programme d'Appui au Codéveloppement financé par le Fond de Développement de l'Union Européenne (FED) et mis en œuvre par la Cellule Technique de Codéveloppement (CTC).
- Depuis 2015, l'implication d'acteurs privés sur ce marché. La Banque internationale pour le Mali (BIM) et la Banque de développement du Mali (BDM) ont par exemple signé des conventions avec le Ministère pour faciliter les transferts de fonds et les investissements de la diaspora ainsi que pour développer des produits financiers destinés à la diaspora. Babyloan Mali, plateforme en ligne de crédit solidaire soutenue par le FIDA, offre la possibilité de soutenir financièrement des projets au Mali depuis la France. Investisseurs et Partenaires (I&P), société d'investissement à impact dédié aux PME basées en Afrique Subsaharienne et dans l'Océan Indien et Zira Capital, fonds d'investissement dédié aux PME, TPE et startups du Mali, également soutenus par le FIDA, réfléchissent à lancer le véhicule d'investissement Ciwara Capital pour la diaspora malienne. Enfin, Cofina et la Banque Atlantique sont présents au comité de financement du fonds d'amorçage du projet Construire le Mali¹⁰.
- Depuis 2016, le "Projet d'appui aux investissements de la diaspora malienne dans les régions d'origine (2016-2020)", financé par le Fonds Fiduciaire d'Urgence (FFU) de l'Union Européenne pour l'Afrique et l'Agence Française de Développement (AFD), s'inscrit dans le cadre de la PONAM. Il vise à renforcer la contribution des diasporas au développement du Mali et de ses régions et son impact sur l'emploi, à travers la promotion des initiatives collectives de développement dans les zones d'origine (notamment à travers les associations), et l'accompagnement de l'entrepreneuriat de la diaspora malienne au Mali. Sa phase 2 a été signée début 2019.
- En 2018, le projet ACTIF–Accompagnement des Collectivités Territoriales et de la jeunesse dans leurs initiatives d'Insertion et de Formation (2018-2021), a été lancé dans le cadre de l'Alliance Sahel, avec comme objectif général d'offrir

9 Adoptée en 2014, elle a été lancée en 2015 avec un programme d'action jusqu'en 2019, renouvelé sur la période 2020-2024. Document disponible sur: <http://adrkayes.com/wp-content/uploads/2019/10/PONAM-Mali.pdf>.

10 "Construire le Mali" est un projet d'appui aux investissements de la diaspora lancé en novembre 2020 (signature en 2019) qui vise notamment à appuyer l'investissement productif et le développement dans les zones rurales, à travers l'entrepreneuriat des jeunes. Plus d'informations: <https://construirelemali.cynomedia.com/>.

plus d'opportunités à la jeunesse de Mopti pour se former, trouver un emploi et participer au développement socioéconomique de leur région.

La présente étude vise à apporter de la matière à réflexion aux différentes initiatives actuelles et en cours d'identification par ces opérateurs. Ses ambitions sont de:

- **Comprendre** les pratiques et préférences d'investissement productif et financier des membres de la diaspora malienne en France, Espagne et Italie
- Permettre aux institutions financières ainsi qu'aux bailleurs de fonds d'**adapter leurs outils financiers aux besoins et attentes de la diaspora**
- **Stimuler l'intérêt** des acteurs publics pour la diaspora malienne, dans les pays d'accueil et au Mali.

Elle a été mandatée par le Mécanisme de Financement pour l'Envoi de Fonds (MFEF) du Fonds international de développement agricole (FIDA) dans le cadre du programme "Investissement de la diaspora dans l'entrepreneuriat durable des jeunes ruraux au Mali" financé par l'Union Européenne. Créé en 2006, le Mécanisme de financement pour l'envoi de fonds (MFEF) du FIDA, également connu dans sa version anglophone "Financing Facility for Remittances" (FFR), vise à optimiser l'impact des envois de fonds et de l'investissement des diasporas sur le développement et à favoriser leur engagement en faveur de leur pays d'origine (cf annexe 3). Le périmètre de l'étude s'étend à l'ensemble des organisations et des individus de la diaspora malienne, établis en France, Espagne et Italie.

B. Démarche générale de l'étude

Cette étude résulte d'un conséquent travail d'échanges et de co construction entre les différents acteurs impliqués, à savoir¹¹ Red Mangrove Development Advisors (RMDA), cabinet de conseil, la plateforme Afrique-Europe pour le Développement de la Diaspora (ADEPT), réseau pan-européen d'organisations de la diaspora africaine, la Fédération Euro-Africaine de Solidarité (FEASO), regroupement d'associations de la diaspora basées en France et les Hauts Conseils des Maliens de l'Extérieur (HCME) de France, d'Espagne et d'Italie, ci-après dénommés "Conseils de Base" ou "Hauts Conseils" dans la suite de l'étude.

Dans une démarche collaborative, cette enquête s'est en effet appuyée sur l'expertise d'organisations de la diaspora malienne dans les trois pays concernés, plus particulièrement:

- Les Conseils de Base, en tant qu'enquêteurs et relais pour la cartographie mais aussi pour la validation des hypothèses et résultats,
- La Fédération Euro-Africaine de Solidarité (FEASO), qui a agi à deux niveaux: l'apport d'un appui-conseil au processus de mise en œuvre de l'étude et l'administration de questionnaires, principalement en France. La FEASO a également coordonné la réalisation de la première phase de cartographie.

11 Présentations de RMDA, ADEPT, FEASO et les Conseils de Base des pays concernés en annexe 2.

Cette étude a été réalisée en 3 étapes:

Tableau 1: Exposé des différentes phases de l'étude



Encadré 1: Retour sur la cartographie des organisations

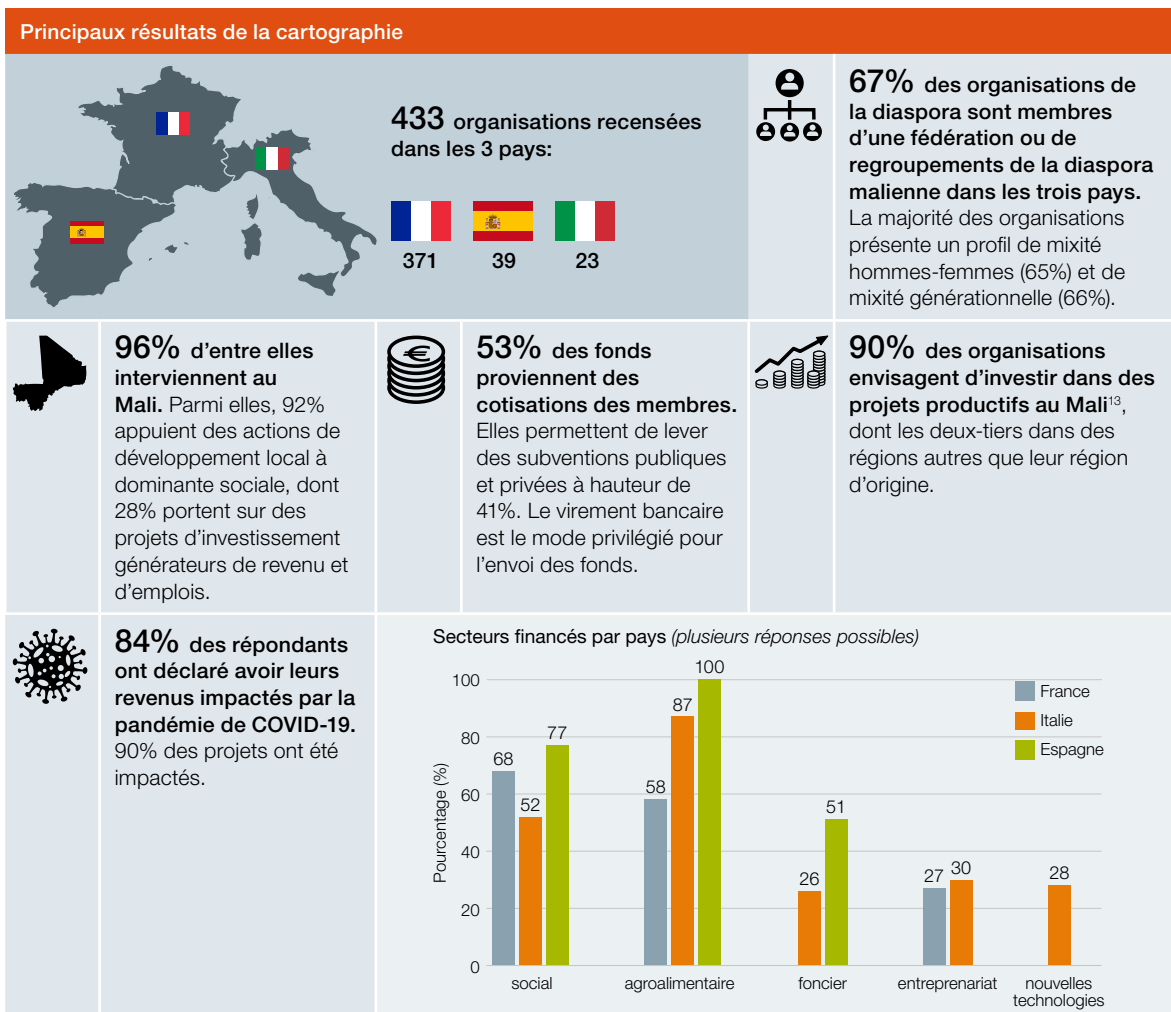
En 2020, un premier volet de l'étude a été réalisé par la FEASO¹² avec comme objectifs de:

- Recenser et répertorier les organisations de la diaspora malienne en France, en Espagne et en Italie;
- Mieux connaître les caractéristiques de la diaspora malienne et de ses modes d'investissements dans le pays d'origine;
- Tenter de quantifier et de géolocaliser les flux d'investissements vers les principaux territoires du Mali attirant les investissements de la diaspora, sur la base des données primaires collectées et de données secondaires existantes (études, projets, etc.);
- Identifier les principaux secteurs d'investissement potentiel.

Cette cartographie a permis de recenser 433 organisations dans les trois pays, dont 371 en France, 39 en Espagne et 23 en Italie.

Suivant leur objet, leur composition, la localisation de leur siège et leurs actions, une échelle d'intervention au Mali de ces organisations a été établie, dont une synthèse est reprise ci-dessous.

¹² La cartographie a été réalisée par la FEASO, représentée par les consultants M. Dembele Yéra et M^{me} Boune Sadio Filly Makalou, avec les contributions des Conseils de Base de France, Italie et Espagne, respectivement représentés par M. Keita Hamalé, M^{me} Kida Aminata et M. Toure Belco et M. Zerbo Daniel, sous l'égide d'ADEPT.



Le présent rapport se concentre sur les deux dernières phases de l'étude, à savoir les enquêtes sur les pratiques d'investissement collectif et individuel. La démarche adoptée est multimodale et s'est articulée autour de:

- L'exploitation de la cartographie réalisée dans la première phase de l'étude, complétée par une étude documentaire plus générale sur la diaspora malienne;
- Des réunions de préparation pour l'adaptation et/ou la reformulation des thématiques des questionnaires;
- Des réunions de débriefing et d'interprétation sur les résultats des questionnaires;
- La tenue d'un focus group par pays concerné, avec un groupe restreint de personnes, pour approfondir notre compréhension des pratiques et attentes des cibles de l'étude.

En termes de méthodologie d'enquête, l'administration des questionnaires a été réalisée entre avril et juillet 2021 par le Haut Conseil des Maliens de France et la FEASO pour la France, le Haut Conseil des Maliens d'Espagne et le Conseil des Maliens d'Italie, respectivement pour l'Espagne et l'Italie, avec la coordination d'ADEPT et de la FEASO et l'appui technique de RMDA. Un ciblage a été réalisé sur des associations

13 68% ont répondu peut-être dans d'autres régions, et le reste l'envisage clairement.

ayant un projet d'entrepreneuriat collectif ou d'appui à l'entrepreneuriat et des individus de la diaspora intéressés par l'investissement productif. Les réponses ont été saisies en ligne sur le logiciel SurveyMonkey. Les répondants ont pu être guidés par téléphone par les conseils de base en français, espagnol, italien et en bambara.

C. Ciblage de l'étude

Conformément aux attentes et objectifs, le périmètre couvert par l'enquête a été restreint à l'investissement productif et financier de la diaspora. Dans le cadre de l'étude des pratiques d'investissement collectif, **le ciblage a été réalisé sur des associations ayant un projet d'entrepreneuriat collectif ou d'appui à l'entrepreneuriat au Mali**. 90 organisations ont ainsi été interrogées, soit environ 20% du volume identifié par la cartographie.

Certaines données statistiques sont disponibles sur l'immigration légale de maliens vers la France, l'Espagne et l'Italie.

Tableau 2: Comparaison entre les données statistiques nationales disponibles et le ciblage de l'étude par pays

	1 ^{er} génération		2 ^e génération	
	Données statistiques	Ciblage de l'étude	Données statistiques	Ciblage de l'étude
France ¹⁴	Environ 78 000 immigrants nés au Mali > Dont environ 40% de femmes > Dont environ 45% ont atteint ou dépassé le bac	95 répondants > Dont 26% de femmes > Dont 60% ont atteint ou dépassé le bac	Estimation de 70 000 individus, dont 21% (15 000) ayant plus de 25 ans > Dont environ 50% de femmes > Dont environ 66% ont atteint ou dépassé le bac	26 répondants soit 20% du total des répondants en France > Dont 65% de femmes > Dont 77% ont atteint ou dépassé le bac
Espagne ¹⁵	27 000 étrangers de nationalité malienne > Dont environ 20% de femmes > Dont environ 12% ont atteint l'enseignement supérieur et post-universitaire (extrapolation)	67 répondants de sexe masculin > Dont 10% ont atteint l'enseignement supérieur et post-universitaire	Pas de données disponibles	1 répondant
Italie ¹⁶	19 000 étrangers de nationalité malienne > Dont environ 5% de femmes > Dont environ 16% ont atteint l'enseignement supérieur et post-universitaire (extrapolation)	20 répondants > Dont 10% de femmes > Dont environ 50% ont atteint l'enseignement supérieur et post-universitaire	Pas de données disponibles	n/a

14 Données INSEE 2017, 2019 et 2020 selon les chiffres. Pour le niveau d'éducation: statistiques sur l'Afrique subsaharienne. Pour les 2^{èmes} générations: calcul des auteurs sur la base du poids des immigrants nés au Mali et des effectifs de descendants d'immigrés par tranche d'âge (données Insee 2020 et 2017).

15 Données INE 2020. – Pour le niveau d'étude: périmètre des Africains hors Maroc.

16 Données ISTAT 2021. – Pour le niveau d'étude: données 2015 sur les étrangers hors UE résidant. Source: 6^e rapport annuel. Les migrants sur le marché du travail en Italie.

Dans le cadre de l'étude des pratiques d'investissement individuel, le ciblage a été réalisé sur des individus de la diaspora ayant des projets d'entreprises et/ou, intéressés par l'entrepreneuriat, le soutien financier à des entreprises et les placements financiers au Mali. Les 209 individus interrogés se répartissent de la manière suivante. Les caractéristiques des populations interrogées sont détaillées dans la suite du rapport.

Malgré une cohérence générale par rapport aux statistiques pays, on note néanmoins les limites suivantes:

- Sous-représentation des femmes, notamment pour l'Espagne. Les explications avancées lors de la réunion d'interprétation sont qu'elles sont *"moins disponibles que les hommes"*, en raison du cumul des tâches professionnelles et familiales. Lors du focus group Espagne, il a par ailleurs été soulevé qu'elles sont moins actives professionnellement que les hommes dans les zones agricoles, en raison des horaires non compatibles avec la gestion des enfants. Pour cette raison, ainsi que pour des raisons culturelles, il semble que beaucoup de Maliens résidant en Espagne se dévouent pour l'instant essentiellement à la gestion de la vie familiale. Elles seraient donc de base moins représentées dans le contingent d'entrepreneurs et donc moins impliquées dans la réponse à ce genre d'enquête.
- Si au global, l'échantillon est plus éduqué que les populations de nationalité ou d'origine malienne, il est possible que les catégories socioprofessionnelles les plus favorisées (CSP+) soient néanmoins sous-représentées du fait des méthodes de diffusion choisies (principalement via le réseau de FEASO et des Conseils de Base). En effet, la communication via LinkedIn et les leaders d'opinion, plus indiquée pour toucher cette cible spécifique, n'a pas apporté le volume de réponses attendu. L'impact d'une enquête¹⁷ lancée quelques semaines auparavant auprès des CSP+ par ces canaux et sur une thématique proche est à considérer. Ainsi, plusieurs sources d'informations secondaires ont été utilisées pour compléter les données collectées et contrebalancer cet effet.
- Le nombre de répondants est faible sur l'Italie, qui dispose d'une plus petite communauté de Maliens présents, souvent temporairement, sur le territoire national. Cela limite la capacité à généraliser des enseignements sur ce pays.

17 "Grande enquête sur les pratiques et attentes de la diaspora malienne et des «amis du Mali» pour le soutien à l'entrepreneuriat au Mali": enquête en ligne lancée en avril 2021 par Investisseurs & Partenaires (I&P) et son partenaire Zira Capital dans le cadre du lancement d'un nouveau fonds d'investissement à impact destiné à soutenir les PME, TPE et start-up maliennes.

2 Les diasporas Maliennes en France, Espagne et Italie

A. Des profils diasporiques variés

Encadré 2: définition de diaspora

L'Organisation Internationale pour les Migrations définit les diasporas comme *"les migrants ou les descendants de migrants dont l'identité et le sentiment d'appartenance ont été façonnés par leur expérience migratoire et leur parcours"*¹⁸. Ce terme désigne ainsi l'ensemble des populations qui ont un jour décidé de quitter leur pays de naissance pour s'établir, durablement ou non sur un autre territoire ("premières générations"), ainsi que leurs descendants qui ont gardé un attachement pour le pays de leurs parents ou grands-parents ("2^e et 3^e générations"). Le Mali appelle sa diaspora "Maliens établis à l'Extérieur", ce qui inclut les enfants et petits-enfants d'émigrés maliens.


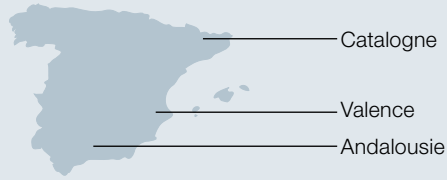

En 2020, on dénombrait près de 1,3 million d'émigrés maliens dans le monde (ONU DAES)¹⁹. La grande majorité des flux migratoires reste intracommunautaire, notamment au sein de la CEDEAO, et les plus grosses communautés s'établissent en Côte d'Ivoire, au Nigeria et au Niger. Seuls 10% des Maliens établis à l'étranger ont fait le choix de l'Europe²⁰. Les destinations des différentes vagues de migration, leur motif et leur ancienneté ont façonné dans chaque pays d'accueil des communautés aux profils très différents.

18 OIM, État de la migration dans le monde 2018: p. 335.

19 Les autorités maliennes comme le HCME évoquent plutôt une fourchette de 5 à 6 millions de maliens établis à l'extérieur.

20 Migration Profile 2016 – European Commission Knowledge Centre on Migration and Demography.

Tableau 3: Profils des diasporas maliennes en France, Espagne et Italie

France		Une immigration ancienne et permanente ayant donné naissance à plusieurs générations, comptant 40% de femmes en moyenne	
1918-1974	1974 (Arrêt de l'immigration de travail)	Après 1974	
D'une dynamique de travail entre et après-guerre...	...à une logique de regroupement familial et de migrants écologiques (sécheresse, famine)puis de migration clandestine et académique, accroissant la diversité des profils	
<i>Fonds propres importants par mobilisation de l'épargne des membres et apport financier externe (effet levier)</i>	<ul style="list-style-type: none"> • De temporaire, la migration devient permanente; • Des descendants d'immigrés voient le jour (deuxième génération); • La migration devient également plus clandestine. 	<ul style="list-style-type: none"> • Une partie des premières générations s'approche de la retraite • La deuxième génération grandit; • Les migrations étudiantes et irrégulières amènent de nouvelles "1^{ères} générations" aux profils très variés 	
Aujourd'hui la migration malienne en France compte 3 générations présentes sur le territoire et de nouvelles vagues de primo-arrivants. Elle est principalement présente en Île-de-France.			
Premières générations Environ 78 000 immigrés nés au Mali dont environ 40% de femmes (INSEE 2020)	Deuxièmes générations Estimation de 70 000 individus, dont 15 000 ayant plus de 25 ans ²¹	Troisièmes générations Pas de vision sur les 3 ^e générations dans les statistiques nationales	
Espagne et Italie		Une population plus récente, issue d'une migration circulaire et saisonnière puis de la crise des réfugiés	
1975-1985	Années 1990 (Accords de Schengen)	Années 2010	
Migration saisonnière des Maliens entre la France et l'Espagne/Italie pour des emplois dans les secteurs du bâtiment, des travaux publics (BTP) et de l'agriculture	Adhésion de l'Espagne aux accords de Schengen en 1991 et de l'Italie en 1997, accélération de la dynamique	Arrivée de migrant-e-s (réfugié-e-s) dit-e-s "en transit" ²²	
<i>L'Espagne et l'Italie qui étaient des pays d'émigration vers la France, sont devenues des pays d'immigration avec l'accord de Schengen²³.</i>			
Espagne 27 000 étrangers de nationalité malienne 20% de femmes (INE – 2020)		Italie 19 000 étrangers de nationalité malienne 5% de femmes (ISTAT – 2021) Immigration plus récente avec un pic autour de 2015	
			

21 Calcul des auteurs sur la base du poids des immigrés nés au Mali et des effectifs de descendants d'immigrés par tranche d'âge (données Insee 2020 et 2017). Se référer également à la note bas de page 27.

22 "En transit" désigne une personne qui est entrée sur un territoire sur son chemin de migration ou d'exil. Elle n'y sera donc que de manière transitoire. Communément, sur le territoire de l'Union Européenne, il désigne le plus souvent des personnes qui sont entrées via le sud de l'Europe et souhaitant se rendre dans un autre pays européen (généralement le Royaume-Uni) pour y demander l'asile ou pour y séjourner (pour des raisons familiales, liées au travail ou aux études, par exemple).

23 Y. Dembélé et al., 2020.

Ces statistiques constituent une estimation basse. Elles sont en effet basées sur le stock de permis de résidence valides et excluent donc l'immigration irrégulière, ainsi que les immigrés ayant été naturalisés de même qu'une partie des 2^e et 3^e générations nées avec une nationalité européenne²⁴.

B. Des diasporas structurées

Encadré 3: Organisation de la diaspora

Les organisations de la diaspora peuvent regrouper des typologies d'organisations très variées en termes d'objectifs (politique, culturel, entraide dans le pays de résidence, solidarité avec le pays d'accueil) et/ou de typologies de membres (par métier, par région/village d'origine, etc.). Dans l'esprit de l'étude, ce sont particulièrement les organisations de la diaspora menant des actions au Mali qui nous intéressent. Nous utiliserons ainsi la définition d'OSIM pour Organisation de Solidarité Internationale issue des Migrations, du Centre de Ressources pour la Coopération décentralisée en Franche-Comté: *"Organisation formelle ou non, fondée par un ou plusieurs migrants (première, deuxième, ou troisième génération) et ayant la volonté d'agir dans leur pays d'origine, tout en menant une ou plusieurs actions sur le territoire d'accueil"*.

Les migrants maliens originaires de la vallée du fleuve Sénégal ont reproduit les logiques villageoises à leur arrivée sur le territoire d'accueil. Se regroupant dans des foyers selon leurs origines, ils constituaient également des caisses de solidarité qui avaient la double vocation d'aider à l'intégration des nouveaux arrivants dans le pays d'accueil et de soutenir le territoire d'origine.

Lorsque le droit des pays européens a autorisé la constitution d'associations par des étrangers (1981 en France²⁵, 1985 en Espagne²⁶ et 1990 en Italie²⁷), une multitude d'associations ont pu se créer ou se formaliser, jusqu'à acquérir un niveau de hiérarchisation et de représentativité leur donnant un poids politique important sur leur(s) territoire(s) d'action. Les associations, initialement créées à l'échelle du village d'origine dans leur majorité, ont ainsi pu se regrouper en associations régionales, qui adhèrent ensuite à des organes de représentation nationale enregistrés dans le pays d'accueil, pouvant se référer eux-mêmes à des faitières enregistrées au Mali, reconnues ou non par l'État.

Le Haut Conseil des Maliens de l'Extérieur (HCME) est la seule structure reconnue par l'État malien comme faitière représentant les Maliens de l'Extérieur

24 En France, l'élaboration de statistiques ethniques est strictement encadrée d'un point de vue juridique, par le Règlement général sur la protection des données (RGPD), la loi Informatique et Libertés du 6 janvier 1978, ainsi que par une décision prise en 2007 par le Conseil constitutionnel. La réalisation de traitements de données à caractère personnel faisant apparaître directement ou indirectement les origines raciales ou ethniques des personnes est donc proscrié, limitant la capacité à obtenir des informations sur les 2^e ou 3^e générations. Certaines exceptions fondées sur des données objectives (nom, origine géographique, nationalité antérieure à la nationalité française) ainsi que des données subjectives, telles que "le ressenti d'appartenance" sont toutefois permises par la statistique publique, sous réserve de l'accord préalable du Conseil national de l'information statistique (Cnis).

25 La loi n° 81-909 du 9 octobre 1981 a abrogé le décret-loi du 12 avril 1939, rétablissant la liberté d'association pour les étrangers, initialement inscrite dans la loi du 1^{er} juillet 1901.

26 Loi Organique 7/1985, du 1^{er} juillet 1985 sur les Droits et Libertés des Étrangers, complétée par les STC 115/1987 et STC 236/2007.

27 Loi n° 39 du 28 février 1990, dite loi Martelli.

dans les territoires d'accueil. Première établie, en 1991, elle compte 77 conseils de base des Maliens de l'extérieur ou Hauts Conseils, situés dans les différentes villes des différents pays de résidence de la diaspora malienne.

D'autres fédérations ou confédérations d'associations maliennes ou africaines permettent aux associations de Maliens de la diaspora de se retrouver.

433 organisations ont ainsi été recensées via la cartographie, dont le détail est présenté ci-dessous:

Tableau 4: Profil des organisations de la diaspora en France, en Espagne et en Italie²⁸

Données		France	Espagne	Italie
Nombre d'organisations sondées		371	39	23
Genre et âge (%)	Organisations mixtes	64%	98%	50%
	Organisations de femmes	19%	0	45%
	Organisations de jeunes	13%	3%	5%
Génération (%)	Première génération	8%	85%	26%
	Deuxième génération	10%	0%	5%
	Organisations mixtes	74%	10%	37%
	Nouvellement arrivés	8%	5%	32%

Ces organisations et leurs démembrements permettent de toucher et de représenter de nombreux collectifs. Cette constellation d'organisations constitue un moyen intéressant, parce que diversifié, de toucher la diaspora malienne, même si des inconnues existent quant à la part de la diaspora malienne adhérant à des associations notamment chez les 2^{es} générations et les CSP+.

En règle générale, et bien que l'on observe aussi de nouvelles approches thématiques, les associations se sont historiquement créées suivant une approche territoriale, autour des projets de développement que les membres souhaitent mener dans leurs zones d'origine²⁹. Les membres fondateurs impliquent toute connaissance, amis ou parents qui peuvent apporter à l'association. Ainsi, des CSP+ se retrouvent aussi bien dans les associations de 1^{es} générations que dans les associations mixtes. Une approche spécifique pour toucher les CSP+ pourrait néanmoins intégrer d'autres plateformes de la diaspora africaine (le FORIM³⁰, le CPA³¹), mais également les réseaux sociaux professionnels (ex.: LinkedIn), la presse économique africaine spécialisée ou les clubs d'investisseurs par exemple.

28 Tableau issu du rapport de cartographie des associations de la diaspora malienne, réalisée en 2020.

29 À la question "Si vous avez coché des régions – i.e. régions d'interventions de l'association –, pourquoi celle(s)-ci? (plusieurs réponses possibles)", 56 organisation sur 91 ont coché "Beaucoup de membres de l'organisation sont originaires de cette/ces région(s)" soit 61%.

30 Le Forum des Organisations de Solidarité Internationale issues des Migrations (FORIM) est une plateforme nationale créée en 2002 avec le soutien des pouvoirs publics français. Elle réunit des réseaux, des fédérations et des regroupements d'Organisations de Solidarité Internationale issues de l'Immigration (OSIM), engagés dans des actions d'intégration ici et dans des actions de développement dans les pays d'origine.

31 Conseil Présidentiel pour l'Afrique, organisation fondée en août 2017 par le Président français Emmanuel Macron. Structure indépendante, elle réunit des personnalités issues de la société civile, membres ou non de la diaspora africaine.

Une approche spécifique des faitières et organisations de jeunesse au sein de la diaspora (et non spécifiquement centrées sur les thématiques d'investissement ou d'entrepreneuriat) pourrait par ailleurs être une porte d'entrée pour toucher les secondes générations.

C. La compréhension de l'investissement productif par les diasporas

Encadré 4: Investissement de la diaspora

Selon Gelb et al., 2021³², un investissement de la diaspora est un échange à double sens: en échange des fonds reçus dans le cadre de la transaction financière, l'utilisateur des fonds (le bénéficiaire dans le pays d'origine) fournit généralement à la source des fonds (l'investisseur de la diaspora) un actif (généralement un instrument financier) qui rapporte à l'investisseur un rendement futur sur son investissement. Contrairement aux transferts de fonds, le fournisseur de fonds et le bénéficiaire de fonds échangent des droits de propriété.

L'investissement productif est une notion encore floue³³. Sa définition n'est pas forcément homogène entre les acteurs (bailleurs et diasporas), ce qui a amené l'étude à s'interroger sur le sens à donner à cette notion dans les outils d'enquête.

La contribution des diasporas au développement a fait l'objet de nombreuses recherches et projets financés par des banques de développement. Ces dernières années, l'attention s'est mobilisée sur deux aspects:

- **Les envois de fonds:** Les envois de fonds visent à soutenir la consommation des familles. L'intervention des bailleurs sur ce sujet repose sur le constat que le montant des *envois de fonds* est supérieur à l'aide publique au développement³⁴. Par ailleurs, la Banque Mondiale a estimé que réduire les prix des transferts de fonds de 5 points de pourcentage permettrait une économie de 16 milliards USD par an; l'idée est que l'argent ainsi économisé pourrait être mis au moins partiellement au profit du développement de leur pays d'origine.
- **L'investissement:** celui-ci transite en dehors des flux d'envois de fonds. Son usage est productif dans le cadre d'activités générant de la valeur, ou peu voire pas productif dans le cas de projets immobiliers non locatifs par exemple. L'intervention des bailleurs sur ce sujet repose sur l'hypothèse que les *envois de fonds*, utilisés par les bénéficiaires principalement pour des dépenses de consommation, seraient moins bénéfiques pour la croissance et le développement économique que les dépenses d'investissement productif.

Afin de permettre aux institutions financières ainsi qu'aux bailleurs de fonds d'adapter leurs outils financiers aux besoins et attentes de la diaspora, il importe tout d'abord de définir la représentation et compréhension de l'investissement productif

32 Gelb et al, (2021) *Diaspora finance for development: from remittances to investment*.

33 Gelb et al, (2021).

34 En 2019, les fonds envoyés par les migrants et diasporas dans leur pays d'origine ont dépassé, pour la première fois, le total des investissements des entreprises étrangères dans les pays à bas et moyen revenus (à l'exception de la Chine); Banque mondiale et KNOMAD, dans "Migration and Development Brief", 31 avril 2019.

par le groupe cible. Les participants à l'enquête (organisations et individus) ont ainsi été interrogés sur leurs compréhensions de cette notion. Il ressort que:

- **Une grande majorité des répondants considère qu'un investissement productif n'est pas une consommation directe de leurs transferts de fonds par les bénéficiaires (84% des individus – 82% des organisations).** Les Conseils de Base expliquent justement vouloir diminuer la consommation directe des transferts par les bénéficiaires. Pour eux, la diaspora souhaite de plus en plus privilégier les utilisations sur le long terme.
- **L'entrepreneuriat, les projets solidaires dans les domaines tels que l'éducation ou la santé, et les placements immobiliers et financiers sont tous considérés comme de l'investissement productif par plus de ¾ des répondants.**
- **Un don peut-être considéré comme un investissement productif,** par exemple s'il finance des activités génératrices de revenus.
- **La mise à disposition de matériels ou produits achetés pour améliorer la productivité ou la production est également soulignée par les répondants** comme de l'investissement productif.

La notion d'investissement productif est ainsi multiforme pour la diaspora car elle intègre l'ensemble des investissements pouvant avoir un impact direct à court-moyen terme (comme le financement d'une entreprise) ou indirect (comme l'éducation) sur la production.

Pour simplifier la compréhension des questionnaires par les répondants, la présente étude se concentre ainsi sur les formes d'investissement liées à:

- Les projets réalisés en direct: projets entrepreneuriaux individuels et collectifs,
- L'appui financier à des entreprises, qu'il soit intermédié ou non, et quel que soit sa forme, formelle ou informelle, motivé par un retour financier ou non,
- Des placements financiers (livrets, comptes à terme, placement obligataire) mais également des placements en nature (immobilier, terrain, bétail, etc.).

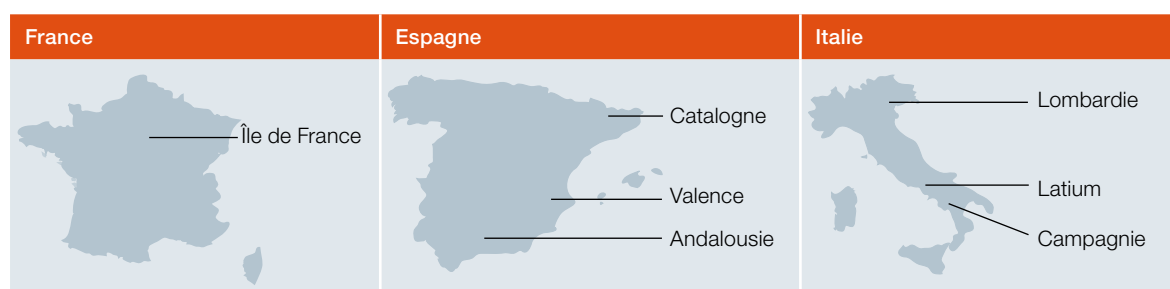
Les formes de placement et d'investissement étudiées vont donc au-delà de ce qui est commodément admis comme de l'investissement productif ou du placement financier en intégrant le don, les investissements fonciers et immobiliers et les achats de matériel, et ce afin d'obtenir une vision plus exhaustive des pratiques et attentes des diasporas maliennes de France, d'Espagne et d'Italie.

D. Principaux enseignements

Les diasporas maliennes de France, Espagne et Italie sont assez différentes tant par leur histoire migratoire que par leur situation actuelle dans chaque pays.

- Présente en France dès l'entre-deux guerres, avec des installations permanentes dès les années 1970, la diaspora malienne de France est bien implantée et très structurée d'un point de vue associatif. Un groupe de secondes générations en âge d'investir est déjà présent.
- L'immigration en Espagne et en Italie est plus récente. Les diasporas sont issues d'une migration circulaire et saisonnière puis de la crise des réfugiés. Peu de secondes générations sont en âge d'investir. Pour la plupart des Maliens, l'Italie est un point d'entrée en Europe. Une fois qu'ils en ont la possibilité, ils préfèrent s'installer en France ou en Espagne.
- Dans chaque pays, les diasporas sont assez concentrées géographiquement: en Île de France pour la France; en Catalogne, à Valence et en Andalousie pour l'Espagne; et en Lombardie, Latium et Campanie pour l'Italie.








Tableau 5: Zones de concentration géographique des diasporas maliennes en France, Espagne et Italie



Les diasporas peuvent être atteintes à la fois via le réseau associatif, via les méthodes digitales (LinkedIn, WhatsApp et leaders d'opinion) et de manière physique dans les quelques lieux où elles sont concentrées.

- Enfin, la notion d'investissement productif est multiforme pour la diaspora car elle intègre l'ensemble des investissements pouvant avoir un impact direct et court-moyen terme (comme le financement d'une entreprise) ou indirect (comme l'éducation) sur la production.

3 Pratiques et préférences d'investissement collectif

Caractéristiques des organisations interrogées	
 <p>90 organisations interrogées dans les 3 pays, sélectionnées pour leur intérêt à mener des projets entrepreneuriaux ou de soutien aux entrepreneurs au Mali. 95% sont des associations.</p> <p>France 50 Espagne 29 Italie 11</p>	 <p>±50% sont composées de membres nés au Mali, l'autre moitié a des membres de différentes générations. La part d'organisations principalement composées de 2^e ou 3^e génération nées en Europe est anecdotique.</p>
 <p>80% ont déjà réalisé ou sont en train de réaliser un projet de ce type au Mali (projet entrepreneurial ou soutien à des entrepreneurs)</p>	 <p>77% des organisations sont dirigées par des hommes. Dans l'échantillon, 20 organisations sont dirigées par des femmes et 14 sont à dominante féminine et relativement récentes.</p>
 <p>50% ont été créées après 2011. En Italie, pratiquement toutes les organisations ont été créées dans les 5 dernières années, ce qui peut s'expliquer par la constitution récente de la diaspora malienne dans le pays.</p>	 <p>80% des organisations prennent les décisions de manière collective entre tous les cotisants. Le bureau ou le conseil d'administration ont un poids plus important dans les 20% restants.</p>
 <p>>50% ont plus de 70 membres. La moitié a plus de 52 cotisants, ce qui permet de compter sur une forte base de fonds propres.</p>	

Clés de lecture: les organisations à dominante féminine se sont développées sur les dernières décennies "dans la lancée des tontines". Les femmes se rencontrent dans cet espace, souvent non mixte et décident ensuite de créer une association³⁷. Si les associations peuvent compter sur de nombreux membres, tous ne sont pas cotisants, ce qui explique le différentiel.

A. Des préférences sectorielles et géographiques marquées mais de nouvelles tendances apparaissent

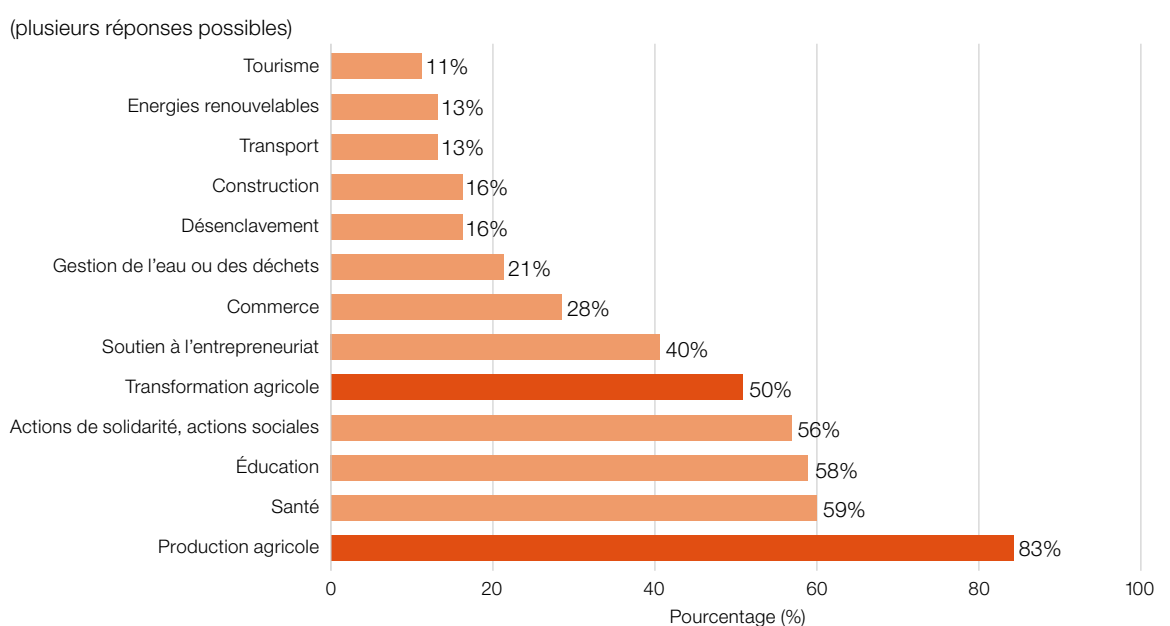
Comme l'a rappelé l'historique, les organisations de développement de la diaspora malienne (ODDM)³⁶ sont nées de caisses de solidarité, devenues des associations villageoises, puis finalement des associations légalement déclarées dans le pays d'établissement restant tournées vers le développement de leur commune d'origine, dans le cadre de la solidarité internationale (OSIM). Ce lien de solidarité et de redevabilité envers le village transparait également dans la zone d'implantation et le secteur de préférence des ODDM/OSIM pour leurs projets, qu'ils soient d'investissement ou de placement financier:

35 Propos recueillis auprès des conseils de base dans le cadre des entretiens de fin d'enquêtes.

36 Les ODDM sont des Organisations de Solidarité Internationale issues des Migrations (OSIM) spécifiques au Mali mais les deux termes peuvent être utilisés indifféremment.

- 57% des organisations répondent être intéressées par l'échelle du village³⁷;
- 56% des organisations répondent être intéressées par la région de Kayes³⁸, qui est une région de forte émigration dont est originaire une grande partie des membres des organisations de la diaspora en France, Italie et Espagne;
- 83% des organisations répondent être intéressées par la production agricole, qui est considérée autant dans une logique solidaire d'autonomie alimentaire que de création d'emplois. Les autres secteurs d'intérêt: la santé (59%), l'éducation (58%), les actions de solidarité (56%) et la transformation agricole (50%).

Figure 1: Secteur(s) au Mali intéressant les organisations pour leurs projets, investissements ou placements au Mali



Clé de lecture: 83% des organisations mentionnent la production agricole parmi leurs secteurs d'intérêt

Base: 90 répondants soit 100% de l'échantillon

À l'opposé de ce profil d'intervention, des dynamiques décorrélées du territoire d'origine sont néanmoins apparues:

- 21% des répondants se disent intéressés par n'importe quelle région, 17% par le district de Bamako et 16% par Tombouctou
- 21% des répondants se disent intéressés par l'échelle de la ville (33%) et/ou dans n'importe quelle zone (25%).

37 Question avec plusieurs réponses possibles.

38 Dans le questionnaire destiné aux organisations, l'étude avait utilisé le découpage administratif de l'époque, à savoir 10 régions administratives (Kayes, Koulikoro, Sikasso, Ségou, Mopti, Gao, Tombouctou, Kidal, Menaka, Taoudeni) plus le district de Bamako. La région de Kayes intègre donc ici la nouvelle région de Kita.

Investir financièrement implique un travail et des contacts différents que réaliser des projets, et possède des critères d'implantation de plus en plus extra-communautaires. *“Quand il s'agit des projets de l'association, ça reste dans la zone d'origine. Mais quand il s'agit d'une possibilité d'ouverture, d'investir dans une société, une entreprise, de faire de l'investissement financier avec un partenaire à qui on fait confiance, on peut cibler d'autres zones, pourvu qu'il y ait la confiance envers l'intermédiaire de financement et dans la rentabilité, la viabilité du projet”³⁹.*

Une nouvelle tendance guidée par la perspective de rendement semble ainsi se dessiner, poussant les limites géographiques des interventions classiques des organisations. Elle semble impulsée tant par l'ancienneté et la maturité de la diaspora dans le pays d'accueil que par le renouvellement générationnel et l'appétence des jeunes pour des projets reposant sur des logiques plus économiques. Ainsi:

- **La production agricole est le premier secteur d'intérêt quels que soient le pays et la génération des membres de l'association.**
- Les organisations françaises, ayant acquis une maturité certaine, sont intéressées par la transformation agricole et le soutien à l'entrepreneuriat tandis que les organisations espagnoles, plus récentes, sont intéressées par les actions de solidarité, la santé et l'éducation.
- Si on se focalise sur les organisations mixtes, celles-ci privilégient la transformation agricole pour 62% d'entre-elles, ce qui est supérieur de plus de 10 points à la moyenne des organisations.

En effet, les associations des migrants de 1^{re} génération sont beaucoup plus préoccupées par des situations connues personnellement par leurs membres et s'attèlent à trouver des solutions à la faible dotation des zones d'origine en infrastructures de base; elles sont plus actives à investir d'abord dans des projets de développement local relevant de la maîtrise d'ouvrage des communes (école, centre de santé et adduction d'eau potable). Une fois ces besoins de base satisfaits, ces organisations s'orientent vers la réalisation de projets en lien avec le secteur privé (marchés, aménagements hydroagricoles et coopératives agricoles). Il est à noter qu'une association qui a déjà investi dans une zone est à même d'être sollicitée par les populations pour diverses autres actions; la confiance étant établie, les demandes d'investissement des populations vont de plus en plus vers des micro-projets faciles à gérer par des groupements de femmes ou de jeunes dans les quartiers ou dans un village.

Les associations mixtes de la diaspora (étant composées de 1^{re} et de 2^e générations) semblent être plus sensibles au rendement, à l'écoulement des produits (sources de revenus); elles sont plus dans une démarche d'autosuffisance économique pour les populations locales. Cette tendance est due d'une part, à la présence des migrants de 2^e génération qui disposent d'une vision différente par rapport à l'aide au pays d'origine; et d'autre part, à l'expérience des migrants de 1^{re} génération qui sont en France depuis longtemps et dans la plupart des cas parents des migrants de la 2^e génération.

39 Propos recueillis auprès des conseils de base dans le cadre des entretiens de fin d'enquêtes.

B. Des projets solidaires mais intégrant la notion d'autonomie financière

Dans l'échantillon retenu, 96% des organisations interrogées sont intéressées par le fait de mener des projets entrepreneuriaux ou de soutien aux entrepreneurs au Mali. Parmi elles, environ 70% ont déjà réalisé ou sont en cours de réalisation de leur projet. Sans surprise, les thématiques production et transformation agricole sont très présentes. Il semble que les projets naissent la plupart du temps:

- Soit d'une requête du village d'origine des membres de l'organisation (logique de développement local): cela peut inclure par exemple du financement d'entreprises (coopératives agricoles, coopératives de transformation, magasins agro-alimentaires, etc.) ou des aménagements en zone urbaine (marchés, etc.) ou rurale (barrages hydro-agricoles, périmètres maraîchers, etc.), ces derniers étant généralement réalisés en relation avec les collectivités territoriales
- Soit de la volonté de membres de la diaspora de régler un problème sur place (logique thématique): cela peut inclure de la formation ou le financement d'équipement pour un groupe spécifique de la population (souvent les femmes ou les jeunes).

Encadré 6: Exemples de projets détaillés par des organisations répondantes

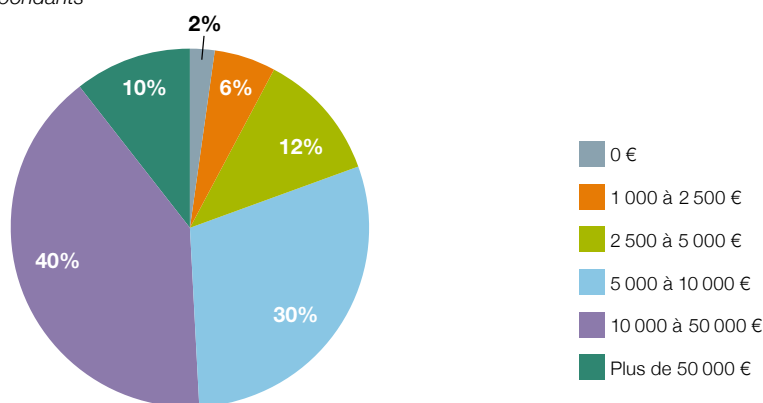
- **Projet d'agrandissement et d'approvisionnement du grenier du village Dindanko.** Le grenier du village existe depuis 5 ans dans un magasin à construction traditionnelle. Le projet doit permettre de construire un nouveau bâtiment en dur (en béton), d'approvisionner le magasin en denrées de première nécessité, d'assurer la vente et l'achat dans le village et environs (*Association Dindanko Djigine, basée en France*)
- **Projet d'autonomisation économique des femmes.** Le projet doit permettre à des femmes qui ont connu des difficultés diverses, de reprendre une activité génératrice de revenus. En 2010, en collaboration avec des femmes du village de Koïma (région de Gao), l'association a entamé une aide pour leur permettre d'améliorer les produits de leurs jardins afin de pouvoir mieux les vendre au marché. En 2014 avec une association de Douentza (Région de Mopti) l'association a financé une vingtaine de femmes en prêts solidaires sans intérêts pour reprendre leurs activités de petits commerces, leur permettant de subvenir aux besoins de leurs enfants. (*Association Koïma, basée en France*)

Pour financer leur projet, les associations mobilisent des fonds en interne et en externe.

Toutes les organisations autofinancent en partie leur projet (fonds internes à l'organisation). 80% des organisations financent leur projet à plus de 5 000 € et 50% à plus de 10 000 €.

Figure 2: Financement interne de leur projet par les organisations de la diaspora

À quelle hauteur votre organisation a-t-elle financé ou financera-t-elle ce projet au Mali (en euros)?
97% des répondants



Clé de lecture: la moitié des associations de la diaspora lève 10 000 euros ou plus auprès de leurs membres pour financer un projet.

Ces montants sont des ordres de grandeur car il est difficile pour les organisations de les estimer, mais ils n'en demeurent pas moins relativement conséquents. En effet, comme l'explique un Conseil, "Si le projet arrive jusqu'à la diaspora, cela veut dire que c'est de l'argent qu'on ne peut pas trouver sur place". La taille des projets influe par ricochets sur les montants autofinancés. En effet, les organisations cherchent des subventions et répondent à des appels à projet, mais le reste à financer est souvent demandé aux adhérents via les cotisations.

Ces cotisations peuvent prendre deux formes⁴⁰:

- Les cotisations ordinaires payées mensuellement ou annuellement, d'un montant variant de 10 € à 50 € par mois ou de 100 à 200 € par an.
- Les cotisations spéciales, payées par projet, d'un montant variable, autour de 100 € par membre pour les associations comptant de nombreux membres actifs, et de 500 € à 1 000 € par membre pour les associations ne comptant que quelques membres actifs. D'après les conseils, la participation est ici au choix des membres.

40 Y. Dembélé et al., 2020, Cartographie des organisations de la diaspora malienne en Europe et de ses investissements en Italie.

Cela signifie que les organisations de la diaspora ont à la fois une capacité à engranger régulièrement des fonds mais aussi une capacité à lever ponctuellement des sommes importantes quand le besoin s'en fait ressentir. Cela leur permet une grande agilité dans leur gestion de projets: *"Pour les projets, la demande du village peut dépasser le fonds présent sur le compte en banque, mais cela ne bloque pas les organisations. Elles font appel aux cotisations spéciales ou aux dons"* explique un Conseil.

Comme expliqué ci-dessus, **en plus de l'autofinancement, une majorité des organisations (60% d'entre elles) mobilise d'autres financeurs pour leurs projets et parmi elles, la moitié a recours à plusieurs financeurs.** Ces financeurs sont principalement les collectivités locales, bailleurs de fonds, populations locales et associations. Les entreprises privées sont peu présentes. Les programmes Codev Mali⁴¹ (à travers la Cellule Technique de Codéveloppement) et PRA/OSIM⁴² ont été cités à plusieurs reprises comme bailleurs et partenaires des projets. Cette collaboration peut expliquer la montée en compétences de certaines associations, dans la gestion de projet et le suivi-évaluation par exemple. En effet, ces bailleurs ne se contentent pas de financer les organisations mais leur apportent aussi un soutien technique – bien que ponctuel – en incitant à l'implication et à la contribution des partenaires dans le pays d'origine. La contribution des autorités locales peut-être, par exemple, la mise à disposition d'un terrain et leur participation dans le suivi/évaluation du projet. La contribution des populations locales, quant à elle, peut prendre la forme de cotisations ou d'une participation bénévole à la mise en œuvre des projets.

Les fonds collectés par les organisations sont mobilisés dans le projet sous forme de don financier (subvention) dans la grande majorité des cas (mentionné par 85% des répondants) mais également sous forme d'apport en nature (mentionné par 53% des répondants⁴³) tels que la mise à disposition de machines à des coopératives ou enfin des prêts solidaires (sans taux d'intérêt – mentionné par 26% des répondants). La volonté de réaliser des prêts avec intérêt ou un investissement en capital dans une entreprise est marginale⁴⁴.

Malgré cette logique solidaire, il ressort de l'enquête que **presque toutes les organisations interrogées (93%) souhaitent que leur projet génère un profit⁴⁵.**

Celui-ci est principalement utilisé pour les frais d'entretien du projet (mentionné par 70% des répondants)⁴⁶ et des investissements complémentaires liés au projet (mentionné par 80% des répondants). Par le passé, les initiatives des organisations de la diaspora étaient souvent insuffisamment adossées à un modèle économique. En conséquence, ils engendraient des frais d'entretien et

41 Ce programme de Codéveloppement consiste à valoriser l'apport des migrants comme moteur de transformation sociale et financeurs de projets pour le développement du Mali. Initié par l'Etat malien, il est financé par l'Agence Française de Développement et l'Union Européenne. Ce programme met en relation des acteurs locaux de développement avec les acteurs de la diaspora malienne pour favoriser le développement des régions d'origine. Il cible les maliens établis en France, dans les pays de l'Union Européenne, dans l'espace CEDEAO et la CEMAC.

42 Le Programme d'Appui aux projets des Organisations de Solidarité Internationale issues de l'Immigration [PRA/OSIM] est un dispositif national d'accompagnement, de cofinancement, de capitalisation et de valorisation des projets de développement local portés par les OSIM créé en 2003. Il est porté par le FORIM.

43 Question avec plusieurs réponses possibles.

44 Prêts avec intérêt: 5%; Investissement en capital dans une entreprise: 9%.

45 Question formulée via le questionnaire. La notion de "profit" s'apparente ici plus à des bénéfices, qui pourront être réinjectés dans le fonctionnement et/ou l'entretien du projet, dans l'idée de ne pas générer de charge supplémentaire pour l'organisation.

46 Question avec plusieurs réponses possibles.

de fonctionnement réguliers et croissants, consommant ainsi les ressources des associations de la diaspora et hypothéquant en grande partie leur capacité à financer de nouveaux projets. Afin de pallier ces difficultés, les organisations conçoivent désormais des projets plus autonomes financièrement et générateurs de bénéfices. Ceci est d'ailleurs devenu une exigence des bailleurs où le dossier de candidature doit démontrer la viabilité du projet à travers un bénéfice. Pour autant, les associations étant à but non lucratif, elles ne rapatrient pas les profits: ceux-ci sont réinjectés dans l'entretien du projet ou la création d'une activité annexe. Les associations restent ainsi dans une logique de solidarité avec les bénéficiaires de leurs projets.

Pour réaliser leur projet, 55% des organisations ont recours à des partenaires techniques

Les partenaires sont le plus souvent une institution publique au Mali (mentionné par 25% des répondants⁴⁷), ou plus rarement une ONG (17%) ou une entreprise (13%). Au Mali, ce partenariat se matérialise souvent avec les conseils communaux, les autorités coutumières, les associations relais/jumelles ou des structures informelles sans statut officiel, mais qui se structurent pour gérer les projets soutenus par la diaspora. Dans certains cas, les organisations ont des relais associatifs, renforcés par d'anciens migrants réinstallés et d'autres acteurs locaux. L'existence d'un relais local officiel impliquant d'anciens migrants est vue comme une sécurité pour les membres de la diaspora⁴⁸.

Cette recherche de partenaires obéit ainsi à plusieurs impératifs, notamment au besoin de mobiliser des compétences techniques, de la coordination locale, et à la volonté d'obtenir des financements. On constate effectivement via l'enquête que la majorité des organisations n'ayant pas de partenaire n'ont pas non plus de financeur externe à la structure (72%). On peut supposer que la présence d'un partenaire rassure les bailleurs et crédibilise le projet. Étant par ailleurs un critère d'éligibilité pour une grande partie des bailleurs lors des appels à projets (p. ex.: PRA-OSIM, AMP⁴⁹, ADEPT), nous pouvons également émettre l'hypothèse d'une influence de cette demande sur la création et/ou formalisation de tels partenariats par les associations qui souhaitent candidater.

Néanmoins, la présence d'un partenaire local n'est pas un prérequis pour les organisations de la diaspora et 45% d'entre elles initient et mettent en œuvre leur projet seules, au prix de difficultés à boucler le financement et à professionnaliser la gestion de l'investissement. Elles travaillent uniquement en lien avec les bénéficiaires qui leur font remonter les besoins et s'impliquent dans la mise en œuvre.

Interrogées sur leurs forces, les associations mettent d'ailleurs plus en avant leurs compétences en gestion de projet (cité par 72% d'entre elles) et en suivi-évaluation (55%) que leur connaissance du terrain (45%), qui peut aussi être renforcée via l'interaction avec un partenaire local.

Malgré ces forces mises en avant par une majorité de répondants, les Conseils soulignent qu'*"il ne faut pas penser que ces compétences en gestion de projet se retrouvent toutes au sein de ces associations"*. Un regard croisé avec la perspective des bailleurs de

47 Question avec plusieurs réponses possibles.

48 Y. Dembélé et al., 2020.

49 Agence des Micro-Projets (AMP), programme de financement de microprojets de développement portés par des associations françaises loi 1901 sur cofinancement de l'AFD.

fonds et des collectivités souligne d'ailleurs que la formation et l'accompagnement technique des organisations de la diaspora restent très nécessaires pour des projets efficaces, efficients et pérennes notamment car les organisations de la diaspora reposent souvent uniquement sur des bénévoles qui contribuent ainsi au projet à la hauteur de leur temps disponible et de leurs compétences.

Encadré 7: Les principaux freins à l'investissement direct pour les organisations

Interrogées sur leurs difficultés, le **manque de fonds** est cité par deux tiers des répondants. Cette doléance se retrouve systématiquement dans les enquêtes de ce type et peut s'expliquer par la frustration qu'ont les organisations d'être contraintes financièrement et de ne pas pouvoir faire plus rapidement et à plus grande échelle les projets.

Un tiers des associations mentionne également le **suivi-évaluation** comme un frein⁵⁰, démontrant le besoin de renforcement des niveaux d'expertise et de compétences des organisations de la diaspora sur ce thème. Quelques organisations font également ressortir dans leurs commentaires un besoin de formation des cadres associatifs, notamment dans la recherche de financements.

Étonnamment, le **contexte sécuritaire** est assez peu cité par les répondants. Cela peut s'expliquer par le fait que les répondants, vivant en Europe, n'y sont pas directement et quotidiennement confrontés mais aussi car l'insécurité et les difficultés sanitaires peuvent être des leviers de motivation pour la diaspora. Un Conseil illustre ce propos *"J'ai rencontré deux associations qui avaient pratiquement cessé les activités et le problème de l'insécurité les a remotivés, ils ont redynamisé l'association pour venir en aide aux populations. Pour eux [le contexte sécuritaire] joue, mais ça ne bloque pas les décisions de mener des activités, au contraire (...) quand il y a le besoin les associations au niveau de la diaspora se mobilisent"*.

50 Par extrapolation, il est possible d'émettre une hypothèse sur la difficulté de suivre l'usage des fonds, au-delà de la dimension technique du projet.

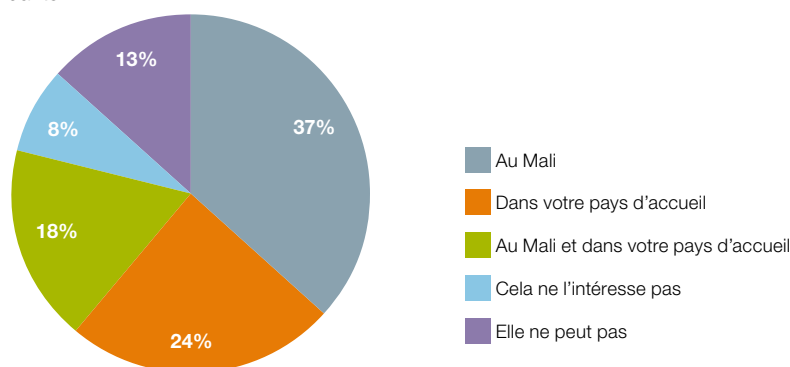
C. Des besoins en produits de placement en lien avec le cycle du projet et l'objet social de l'organisation

79% des associations interrogées sont intéressées par le fait de placer de l'argent ou de faire un investissement financier, au Mali et/ou dans le pays d'accueil. Parmi celles-ci, quasiment toutes les organisations intéressées (97%) l'ont déjà fait, ce qui est cohérent avec le fait que notre échantillon soit constitué d'associations formelles et actives. En termes de montant, la moitié des organisations a placé et investi financièrement pour plus de 5 000 €⁵¹.

Figure 3: Désir de placement et/ou d'investissement financier

Votre organisation a-t-elle déjà ou souhaite-t-elle dans le futur placer de l'argent ou faire un investissement financier?

100% répondants



Clé de lecture: 37% des organisations ont déjà ou souhaitent placer de l'argent ou faire un investissement financier au Mali

Il est intéressant de constater que:

- Pour environ 40% des répondants, ce placement ou cet investissement est envisagé ou réalisé au Mali et donc avec des acteurs financiers et/ou des entreprises maliennes
- Pour environ 25% des répondants, ce placement ou cet investissement est envisagé ou réalisé dans le pays d'accueil et donc avec des acteurs financiers établis dans le pays d'accueil
- Pour environ 20% des répondants, ce placement ou cet investissement est envisagé ou réalisé à la fois au Mali et dans le pays d'accueil et donc avec des acteurs idéalement transnationaux.

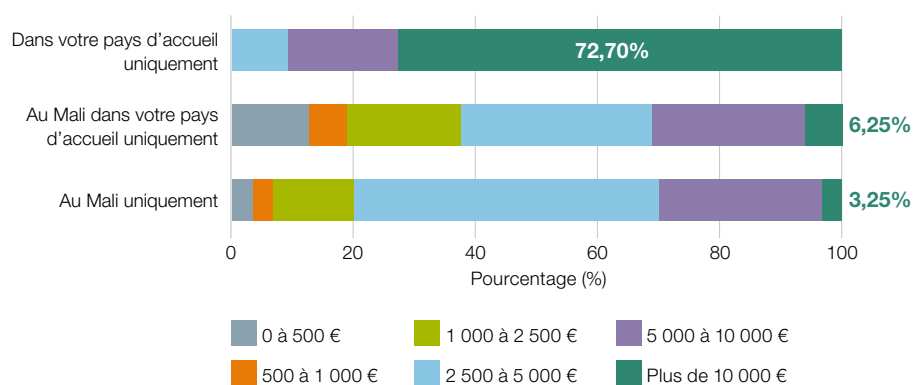
51 La notion d'investissement et sa différence avec le placement n'étant pas toujours claires pour les répondants, et afin de conserver un nombre raisonnable de questions, il a été choisi de regrouper les deux notions dans une même question. Pour éviter cette difficulté, le questionnaire individuel a utilisé le terme de "soutien financier à un entrepreneur" pour l'investissement.

Malgré cet intérêt pour des placements ou investissements au Mali, les montants placés sont plus importants dans le pays d'accueil:

- 70% des organisations plaçant ou investissant financièrement uniquement dans le pays d'accueil l'ont fait pour plus de 10 000 €⁵². Cela est cohérent avec un usage assez important des comptes courants et des livrets bancaires dans le pays d'accueil où les organisations collectent les cotisations, demandent des subventions, et gèrent leurs fonds avant de les transférer vers le Mali. Cela est également cohérent avec la confiance témoignée par les organisations dans les banques du pays d'accueil.
- 70% des organisations plaçant ou investissant financièrement uniquement au Mali l'ont fait pour moins de 5 000 €⁵³. L'usage des comptes courants et des livrets bancaires y est moins important, probablement en raison d'une plus grande utilisation du liquide et d'une moindre formalisation des flux financiers.

Figure 4: Montants placés et investis financièrement par localisation

Quelle quantité de fonds votre organisation a-t-elle placée et investie financièrement au total?
75% répondants



Clé de lecture: parmi les organisations plaçant et investissant financièrement uniquement dans le pays d'accueil, 70% l'ont fait pour plus de 10 000 €.

Nous avons fait le choix de séparer les investissements réalisés uniquement au Mali ou dans le pays d'accueil, des investissements réalisés au Mali et dans le pays d'accueil afin de faire ressortir les différences de montants selon le pays.

Cela peut s'expliquer par les habitudes de gestion des finances dans le pays d'accueil des organisations de la diaspora. Un Conseil explique: *"Il est plus pratique de financer à partir du pays d'accueil vers le Mali, les organisations sont habituées à avoir leur épargne dans le pays d'accueil. Ils envoient les fonds au Mali quand un projet démarre. Entre temps les fonds sont placés dans le pays d'accueil"*⁵⁴.

Les organisations de la diaspora qui sollicitent le financement d'un partenaire externe procèdent à la constitution de leur contribution financière dès le montage de leur projet (entre 10% et 15% du montant du projet). Ce fonds, une fois constitué, reste disponible jusqu'à l'obtention du reste du financement qui peut prendre du

52 Le pourcentage est calculé sur la base des organisations investissant uniquement dans le pays d'accueil ayant répondu à la question, à savoir 22 organisations.

53 Le pourcentage est calculé sur la base des organisations investissant uniquement au Mali ayant répondu à la question, à savoir 30 organisations.

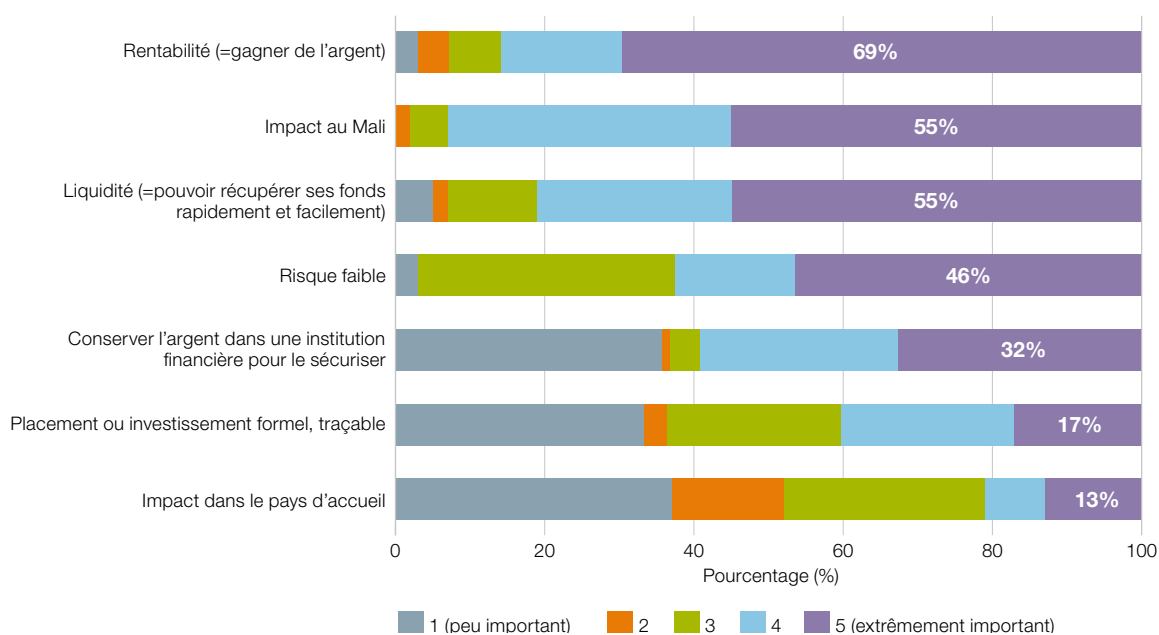
54 Citation d'un conseil de base.

temps (entre 10 et 18 mois, voire plus). Mais ce fonds reste dans une banque dans le pays d'accueil pour la sécurité mais sans une stratégie de rendement. Il devient ainsi une trésorerie dormante.

La rentabilité, l'impact au Mali et la liquidité complète de leurs placements sont des critères importants pour les organisations.

Figure 5: Objectifs visés par les organisations dans leur placements et investissements financiers

Quel(s) objectif(s) vise(nt) ou viserai(en)t votre organisation à travers des investissements financiers et placements, au Mali ou dans votre pays d'accueil?
75% répondants



Clé de lecture: 69% des organisations déclarent donner une extrême importance à la rentabilité dans leurs investissements financiers et placements au Mali ou dans leur pays d'accueil

Concernant la liquidité, cela s'explique par le fait que les organisations souhaitent pouvoir récupérer les fonds pour les projets ou pour les imprévus (ex: rapatriement de corps). Cela rend les options de dépôts à terme (DAT) moins attractives (argent bloqué entre 3 et 36 mois) malgré une rentabilité plus importante. L'absence de gestion prévisionnelle de la trésorerie et le manque de réflexe pour utiliser des outils bancaires autre que le dépôt à vue sont des facteurs explicatifs. Si la rentabilité est citée par les répondants comme un critère d'importance, le débat semble régulièrement émerger au sein des associations, les anciens privilégiant la disponibilité des fonds lorsque les plus jeunes insistent sur la rentabilité des placements. Un Conseil souligne ici qu'une partie de ces organisations a potentiellement répondu à cette question en mentionnant un souhait pour le futur: "si les conditions sont réunies et qu'ils décident de mettre de l'argent dans un investissement financier, l'important pour eux c'est la rentabilité. Mais c'est dans le futur". Bien que cela dépende du profil des dirigeants et de leurs connaissances des outils financiers, il semble probable que peu d'organisations réalisent une gestion différenciée de leur trésorerie (une partie restant disponible sur des comptes courants par exemple et une autre partie étant

investie sur des placements financiers plus rentables et moins liquides (tels que les dépôts à terme) en vue de projets à moyen terme par exemple).

Au niveau de l'impact, les thématiques les plus citées sont la sécurité alimentaire (production agricole), l'autonomisation des femmes et la lutte contre la pauvreté.

De ce point de vue, les besoins en outils financiers des organisations de la diaspora semblent être principalement des placements liquides dans le pays d'accueil ainsi que les transferts vers le Mali. Une partie des organisations semble être moins sensible au risque, environ 40% d'entre elles⁵⁵ et pourrait également avoir un intérêt pour des placements plus risqués à condition qu'ils soient rentables et aient un fort impact au Mali, en lien avec l'objet de l'association. L'enquête ne permet néanmoins pas d'estimer le volume de fonds qui pourrait être orienté vers des placements de ce type. Le risque de perte en capital pourrait par ailleurs constituer un réel et légitime point de blocage pour les concrétiser.

En dehors des produits bancaires classiques (compte courant et livrets) pas ou très peu rémunérateurs, **quelques autres types de placements/investissement sont utilisés.**

17% des organisations disent ainsi avoir réalisé un investissement en capital dans une entreprise. Il faut noter à ce sujet que ce type d'investissement est normalement réalisé par une structure dédiée, juridiquement distincte de l'association, avec uniquement les adhérents volontaires.

De la même manière, 17% des organisations disent avoir réalisé des prêts solidaires (sans taux d'intérêt). Cela pourrait faire référence ici à un prêt réalisé sans intérêt à une entreprise malienne et/ou via une plateforme de financement.

Les obligations sont émises par l'État ou de grandes sociétés et ne sont pas des pratiques courantes au Mali. La souscription à des obligations et la possibilité de placer des fonds en caution et/ou en garantie pour faciliter des prêts à des entrepreneurs maliens ne sont pas utilisées car à cette date et à notre connaissance, aucun produit de ce type n'est commercialisé à destination des organisations de la diaspora malienne.

La principale difficulté citée par les organisations pour placer ou investir est le manque de produits adaptés à la diaspora malienne (60%), ce qui peut s'interpréter comme le manque d'accès à des produits de placement et de transfert adaptés au cycle d'un projet.

L'autre principale difficulté est un manque de connaissances:

- D'intermédiaires de placements (51%) c.-à-d. le manque d'informations sur les structures;
- D'outils d'épargne et d'investissement (46%) c.-à-d. la méconnaissance des produits disponibles;
- D'entreprises en besoin de financement (44%).

Ici encore le contexte sanitaire et sécuritaire malien revient peu.

⁵⁵ Nous comptons ici la part des organisations ayant répondu 1 (peu important) et 2 (assez peu important) à risque faible dans la figure 5 ci-dessus, sur un total de 68 répondants sur un échantillon de 90. Les 40% pouvant avoir une appétence plus forte pour le risque représentent donc un total de 36 répondants.

Enfin, 95% des organisations se disent intéressées pour investir dans des entreprises (directement dans le cadre de projets ou via un intermédiaire financier). Leurs préférences, si des produits financiers étaient créés dans ce sens, iraient vers:

- En termes de type d'entreprise, **les coopératives** (mentionnées par 60% des organisations) puis les entrepreneurs privés (20%). D'après les conseils, pour les coopératives cette préférence est logique: *"les coopératives sont des structures à cheval entre l'entreprise et l'association. Quand une association veut mener des activités à but lucratif, elle crée une coopérative. Au Mali beaucoup d'associations se transforment en coopératives, surtout les associations corporatives de métiers. Ceux qui sont très actifs dans les associations connaissent ou ont l'impression de connaître les coopératives donc ils sont beaucoup plus à l'aise"*.
- En termes de taille, la moitié des organisations souhaite soutenir **des entreprises en cours de lancement**, 32% de très petites entreprises. Ceci illustre dans une certaine mesure la priorité que constitue l'amélioration des conditions de vie de la population pour les organisations, en lien avec leur Objet.
- En termes de relation, **la moitié des organisations veulent soutenir des entrepreneurs qu'elles connaissent**.

Il est notable que sur ces différents critères, environ 30% des organisations sont ouvertes à différentes options (p. ex., n'importe quel type d'entreprise, n'importe quel type d'entrepreneur).

D. Estimation du marché et segmentation des organisations

Sur les 433 organisations recensées sur les 3 pays concernés par l'étude, 95% d'entre elles (soit 411) ont indiqué intervenir au Mali. Ces organisations ont indiqué des montants consacrés aux actions au Mali sur une année très variable et pouvant atteindre plus de 200 000 €. Le total se monterait à plus de 9 000 000 €⁵⁶ sur l'ensemble des trois pays, Espagne, France et Italie – tous types de projets au Mali et tous financeurs inclus. Si ce chiffre déclaratif est à prendre avec beaucoup de précautions, il donne un ordre de grandeur du potentiel de placement et de transfert des organisations de la diaspora.

Le potentiel d'investissement productif et financier des organisations de la diaspora est donc avéré, même s'il existe des enjeux de renforcement de capacités et potentiellement d'orientation des initiatives et des fonds vers le secteur productif.

Nous pouvons proposer les 2 critères de segmentation suivants:

- La mobilisation de l'organisation sur le territoire d'accueil, au Mali ou bien sur les deux territoires
- Le budget annuel de l'association⁵⁷: celui-ci témoigne des fonds disponibles pour les activités et projets, mais est également un indicateur de la structuration de l'association.

56 Sommes des montants indiqués par les associations en réponse à la question: "Quel est le montant consacré aux actions au Mali sur une année? (en euros)".

57 Le budget annuel s'entend ici comme l'ensemble des dépenses et ressources d'une association et ne se limite pas aux fonds levés et placés en attente de paiements pour un projet.

Tableau 6: Profils types d'investisseurs collectifs⁵⁸

<p>Association intervenant dans le pays d'accueil uniquement</p>	<p>Critères: pas d'intervention au Mali Volumétrie: 5-10% des organisations Besoins:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Solutions de placement dans le pays d'accueil • Services annexes (ex: rapatriement de corps) et de digitalisation de la collecte des cotisations
<p>Petite association intervenant dans le pays d'origine</p>	<p>Critères: budget annuel des interventions au Mali < 80ke Volumétrie: 80-90% des organisations Besoins:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Solutions de placements liquides dans le pays d'accueil • Dépôts à terme dans le pays d'accueil ou au Mali • Digitalisation de la collecte des cotisations et des fonds pour les projets • Services de transferts de fonds • Renforcement de compétences et formation sur les bases de la gestion financière • Financement de projet
<p>Grande association intervenant dans le pays d'origine</p>	<p>Critères: budget annuel des interventions au Mali > 80ke Volumétrie: 5-10% des organisations Besoins:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Solutions de placements liquides dans le pays d'accueil • Dépôts à terme dans le pays d'accueil ou au Mali • Faciliter le financement d'entrepreneurs connus ou bénéficiaires de manière directe (ex. prêt d'honneur), indirecte (ex: fonds d'investissement) et en mobilisant des financements auprès d'institutions financière (ex: mise de fonds en garantie ou co-financement) • Digitalisation de la collecte des cotisations • Services de transferts de fonds • Renforcement de compétences et formation sur les bases de la gestion financière • Financement des projets et des charges de fonctionnement

Clé de lecture: la digitalisation des cotisations et de la collecte de fonds (cagnotte ou crowdfunding) peut-être conçue comme une aide à la constitution et à la gestion de la trésorerie, lorsque les versements ne peuvent être effectués physiquement. Le contexte de digitalisation des échanges initiés par la COVID peut ainsi être prolongé dans ce domaine.

Sur des projets thématiques, des critères de segmentation supplémentaires pourraient intégrer:

- L'objet de l'organisation: celui-ci peut être spécifiquement en faveur de l'agriculture par exemple.
- La génération et le genre des membres pour des projets d'entrepreneuriat féminin par exemple.

⁵⁸ Les besoins identifiés pour le segment des associations intervenant uniquement dans le pays d'accueil sont issus de l'expérience des enquêteurs sur d'autres projets et études portant sur la même thématique. Les autres sources d'informations sont les réponses reçues aux questionnaires, les focus groups ainsi que des entretiens réalisés par RMDA avec des financeurs.

E. Principaux enseignements

Dans la continuité de leur rôle sur le financement d'infrastructures locales, les organisations de la diaspora s'impliquent désormais sur des projets d'entrepreneuriat collectif et d'appui à l'entrepreneuriat en lien avec la demande du village d'origine des membres de l'organisation (logique de développement local) ou avec la volonté de membres de la diaspora de régler un problème sur place (logique thématique).

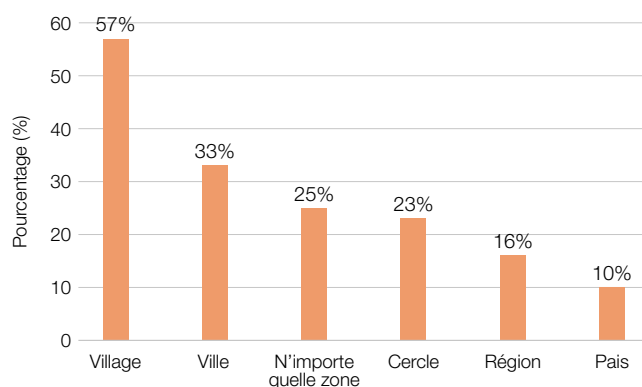
Une majorité des organisations conserve un lien de solidarité et de redevabilité envers le village pour leurs projets, qu'il soit d'investissement ou de placement financier.

En termes de pratiques:

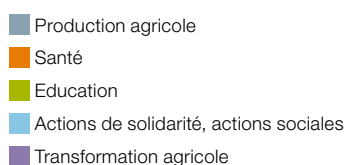
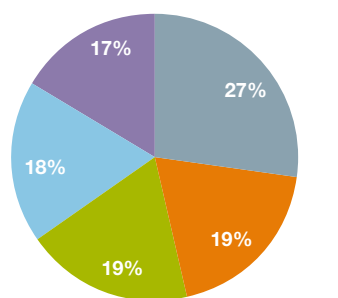
- 57% des organisations répondent être intéressées par l'échelle du village
- 56% par la région de Kayes⁵⁹
- 83% par la production agricole

Figure 6: Échelles, secteurs et zones privilégiés d'investissement collectifs

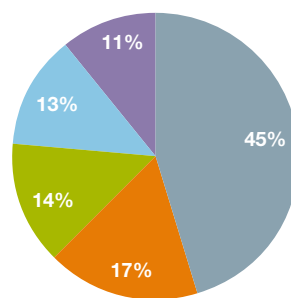
Échelle d'intervention privilégiée par les associations



Préférences sectorielles d'investissement



Préférences géographiques d'investissement



59 Dans le questionnaire destiné aux organisations, l'étude avait utilisé le découpage administratif de l'époque, à savoir 10 régions administratives (Kayes, Koulikoro, Sikasso, Ségou, Mopti, Gao, Tombouctou, Kidal, Menaka, Taouden) plus le district de Bamako. La région de Kayes intègre donc ici la nouvelle région de Kita.

À l'opposé de ce profil d'intervention, des dynamiques décorrélées du territoire d'origine sont néanmoins apparues. Elles semblent impulsées tant par l'ancienneté/maturité de la diaspora dans le pays d'accueil que par le renouvellement générationnel.

Les organisations sont en capacité de mobiliser des fonds internes et externes pour réaliser ces projets. Leurs liens avec les populations locales leur facilitent la gestion de projet.

De manière transversale, presque toutes les organisations interrogées souhaitent que leur projet génère sinon un profit, du moins un bénéfice. Celui-ci est principalement utilisé pour les frais d'entretien du projet et des investissements complémentaires liés au projet, ce qui est un gage de pérennité. Les organisations sont donc des acteurs déjà impliqués et donc à prendre en compte pour l'appui à l'entrepreneuriat à une échelle locale. Parmi les secteurs qui les intéressent pour leurs projets, investissements ou placements, on retrouve notamment: la production agricole, la santé, l'éducation, les actions de solidarité et les actions sociales. Le soutien à l'entrepreneuriat est mentionné par 40% des répondants, il est ainsi le 6^e secteur avec le plus de suffrage sur cette question à choix multiple⁶⁰.

Les besoins financiers des organisations de la diaspora se structurent autour du cycle de projet. Ils semblent être principalement des placements liquides dans le pays d'accueil ainsi que des transferts vers le Mali. Une partie des organisations moins sensible au risque, environ 40% d'entre elles⁶¹, pourrait également être intéressée par des placements plus risqués s'ils sont rentables et ont un fort impact au Mali en lien avec l'objet de l'association.

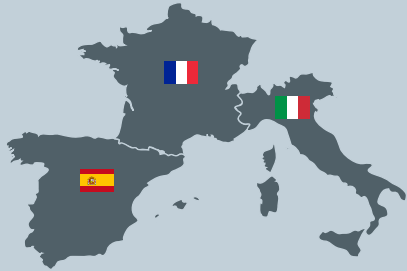









Enfin, 95% des organisations se disent intéressées pour investir dans des entreprises (directement dans le cadre de projets ou via un intermédiaire financier). Leurs préférences, si des produits financiers étaient créés dans ce sens, iraient vers les coopératives, les entreprises en cours de lancement et les entrepreneurs qu'elles connaissent. Il importe toutefois de souligner que seuls 17% ont réalisé un investissement de ce type. Cet écart s'explique en partie par le fait que les outils financiers disponibles ne sont pas totalement connus ou maîtrisés par les associations, nécessitant le développement de dispositifs d'éducation financière ou de formation pour les associations, mais aussi une meilleure communication sur ces outils par les structures de financement ainsi que la création d'outils financiers adaptés au niveau d'impacts qu'elles recherchent.

60 Données recueillies sur l'échantillon sur la base d'une question à réponses multiples.

61 Nous comptons ici la part des organisations ayant répondu 1 (peu important) et 2 (assez peu important) à risque faible dans la figure 5 ci-dessus.

4 Pratiques et préférences d'investissement individuel

Encadré 8: Profil des individus interrogés par l'étude

			
209 personnes ont rempli le questionnaire intégralement. Certains répondants ont rempli uniquement une partie du questionnaire. L'étude a fait le choix de prendre en compte leur réponse.			
	 121	 68	 20
	65% de profils masculins	97% de profils masculins	90% de profils masculins
	± 70% sont salariés, 15% entrepreneurs et 12% inactifs	± 85% sont salariés, 5% entrepreneurs et ~5% en formation.	± 75% sont salariés, 10% entrepreneurs; 5% au chômage; 5% inactifs
	37% ont atteint ou dépassé le niveau bac+3 . Le bac est le plus haut niveau d'étude atteint pour 36%. Le niveau d'étude plus élevé qu'en Espagne et en Italie.	60% n'ont fait aucune étude. 35% primaire ou secondaire; 7% ont le bac ou plus.	25% ont atteint ou dépassé le niveau bac+3 . 50% se sont arrêtés avant ou au niveau secondaire; le plus haut niveau d'étude atteint est le bac pour 25%.
	52 ans est l'âge médian du groupe, composé à 80% de 1 ^{er} génération et 20% de 2 ^e génération.	46 ans est l'âge médian du groupe, composé quasi uniquement des 1 ^{er} s générations.	37 ans est l'âge médian du groupe, composé à 100% des 1 ^{er} s générations.
	80% des 1 ^{er} s générations ont quitté le Mali il y a plus de 20 ans (émigration ancienne).	80% des 1 ^{er} s générations ont quitté le Mali il y a plus de 10 ans	15% ont quitté le Mali il y a moins de 5 ans
	75% disent être certains qu'ils retourneront un jour vivre au Mali. Ce fort désir de retour peut s'expliquer par l'âge plus avancé des répondants en France et par l'approche de la retraite.	± 100% souhaitent retourner au Mali. 6% disent être certains qu'ils retourneront un jour vivre au Mali et 86% qu'ils y retourneront "Inch Allah", traduit par "c'est possible" dans l'enquête dans le sens de "oui si les conditions sont réunies".	67% disent qu'il est possible qu'ils retournent un jour vivre au Mali. 21% déclarent être certains.

A. Un fort désir d'entreprendre et d'investir au Mali

Les répondants à l'enquête ont un **fort lien avec le Mali**

- Italie: environ 80% considèrent leurs liens assez importants ou très soutenus
- France et Espagne: environ 70% considèrent leurs liens avec le Mali assez importants ou très soutenus.

Cette fibre patriotique ainsi que le sentiment de redevabilité envers ceux restés au Mali vient probablement nourrir le **fort intérêt des répondants pour l'entrepreneuriat et l'investissement au Mali. Il y a cependant une nette différence entre cet intérêt et la concrétisation de ce désir.**

Tableau 7: Intérêt et niveau d'avancement des projets d'entrepreneuriat et de soutien financier à des entreprises

	Entrepreneuriat	Soutien financier
Intérêt	<p>95% des répondants disent avoir mis ou vouloir mettre en place prochainement un projet d'entrepreneuriat en propre au Mali</p>	<p>61% des répondants disent avoir financé ou vouloir financer des projets entrepreneuriaux ou des entreprises au Mali. Près de 80% d'intérêt en France et Italie 20% d'intérêt en Espagne. Un conseil explique que les répondants préfèrent garder leur argent pour leur propre projet.</p>
Concrétisation	<p>Parmi eux: seuls 20% ont déjà réalisé de premiers investissements⁶²</p> <p>Où en êtes-vous dans votre projet?</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ J'ai l'idée (lancement d'ici 2 ans ou +) ■ J'ai entamé une étude de marché ou de faisabilité (lancement d'ici 1 à 2 ans) ■ J'ai fait des demandes de financement (lancement dans l'année) ■ J'ai réalisé de 1^{er} investissements et/ou lancé l'activité (project déjà lancé) <ul style="list-style-type: none"> • France et Espagne: 18% ont déjà réalisé de premiers investissements • Italie: 32% ont déjà réalisé de premiers investissements 	<p>Parmi eux: 40% ont déjà financé un projet entrepreneurial⁶³</p> <p>Où en êtes-vous dans votre projet?</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ L'idée m'intéresse ■ Je cherche activement des entreprises à financer ■ J'ai déjà financé des entreprises au Mali <ul style="list-style-type: none"> • France: presque 50% ont déjà financé un projet entrepreneurial • Italie: 40% sont en recherche active et 40% sont intéressés par l'idée • Espagne: 92% sont intéressés par l'idée

62 220 répondants soit 86% de l'échantillon global (total de 253 réponses incluant les questionnaires non finalisés).

63 130 répondants soit 51% de l'échantillon global (total de 253 réponses incluant les questionnaires non finalisés).

Un premier constat est qu'il y a un passage à l'acte plus important pour l'investissement que pour l'entrepreneuriat. Cela peut s'expliquer par le fait que l'acte d'investir comporte principalement un risque de perte financière ou un choix de don tandis que l'entrepreneuriat comporte également un fort investissement en temps voire un changement de mode de vie et d'orientation professionnelle.

Un second constat est qu'en France, beaucoup plus de répondants ont déjà financé un projet entrepreneurial ou une entreprise qu'en Espagne ou en Italie. Cela peut s'expliquer par l'histoire plus ancienne et une situation financière meilleure et plus stable de la diaspora malienne de France. Effectivement, celle-ci montre une plus grande aisance financière (revenu moyen formel et informel du foyer d'environ 3 500 € par mois) que ceux d'Espagne et d'Italie (revenu moyen formel et informel du foyer d'environ 1 950 € par mois⁶⁴). Ce constat fait écho à certaines études⁶⁵ qui ont démontré que lorsque les migrants sont bien intégrés dans leur pays d'accueil, cela impacte positivement leur engagement vis-à-vis de leur pays d'origine.

Tableau 8: Revenu et épargne des répondants en France

À combien estimez-vous l'ensemble des revenus (formels et informels) de votre foyer en moyenne par mois? 108 répondants en France		Sur une année, à combien estimez-vous votre épargne? 116 répondants en France	
Revenu	France	Épargne	France
<500 €	2%	0 €	1%
[500 - 1 000 €]	2%	<500 €	3%
[1 000 - 2 000 €]	5%	[500 et 1 000 €]	4%
[2 000 - 3 000 €]	21%	[1 000 et 2 000 €]	10%
[3 000 - 5 000 €]	54%	[2 000 et 5 000 €]	74%
> 5 000 €	17%	[5 000 et 10 000 €]	6%
		[10 000 et 25 000 €]	1%
		>25 000 €	1%

Clé de lecture: 54% des individus estiment que leurs revenus mensuels formels et informels sont compris entre 3 000 € et 5 000 €

L'épargne est définie ici comme l'argent mis de côté c'est-à-dire la part du revenu non consommée ni transférée à des proches.

Les facteurs encourageant le passage de l'envie à la concrétisation du projet

Selon les focus groups, les déterminants du passage à l'acte d'entreprendre ou d'investir sont multiples. Ils peuvent être liés à des moments de vie, à des opportunités, et/ou à des motivations personnelles. Les éléments suivants ont notamment été cités par les participants:

64 Respectivement; 108 répondants et 25 répondants.

65 Baraulina et al (2006): les diasporas égyptienne, afghane et serbe en Allemagne et leurs contributions au développement de leurs pays d'origine.

- **Le départ des enfants du foyer et la retraite.** C'est un moment privilégié pour retourner s'installer au Mali et continuer à travailler sous forme entrepreneuriale. Ce moment est souvent préparé en amont via des investissements fonciers et/ou immobiliers ainsi que via le démarrage de petits projets agricoles familiaux souvent financés petit à petit, à la hauteur des moyens disponibles.
- **L'accès à un financement.** Comme présenté ci-dessous, l'accès au financement est d'une importance majeure pour les porteurs de projet. Les partenaires qui octroient du financement apportent souvent de l'accompagnement technique en amont du projet. Disposer d'un partenaire dans ce sens permet donc de démarrer plus rapidement et à plus grande échelle le projet. Un participant du focus group France a expliqué par exemple qu'il a commencé les démarches de son projet de maraichage à 60 km de Bamako, il y a 2 ans (en 2018). Avec l'accompagnement d'Yvelines Coopération Internationale & Développement (YCID), il a pu élaborer son business plan et bénéficier d'un prêt d'honneur de 25 000 € du dispositif YADEC (voir encadré ci-après) en complément de ses fonds propres. Il souhaite compléter le financement de son projet avec une levée de fonds à travers le Programme Construire le Mali⁶⁶ et attend toujours la réponse de celui-ci. Le projet a effectivement démarré en 2020 et il a désormais 2 employés sur place. Son objectif personnel est de retourner vivre au Mali pour investir après la retraite en France, même s'il prévoit de rentrer fréquemment en France pour voir ses enfants et petits-enfants.
- **La demande de financement dans le cercle familial ou amical.** Il est courant que les membres de la diaspora malienne soient sollicités par leurs proches pour financer des projets entrepreneuriaux et entreprises familiales.
- **L'opportunité d'investissement (hors cercle familial).** Une participante au focus group France a pu par exemple investir dans le secteur pétrolier, habituellement plutôt fermé. Elle a eu connaissance de l'opportunité via son cercle de connaissance élargi (ami d'ami). Cet investissement ne lui donne pas de pouvoir de décision dans l'entreprise; elle a néanmoins un compte-rendu des activités tous les 3 mois.
- **La fibre entrepreneuriale et/ou la lassitude vis-à-vis des conditions de travail en Europe** (amplitude horaire, la hiérarchie, etc.).

Encadré 9: Le fonds de prêts d'honneur YADEC

Le fonds de prêts d'honneur YADEC⁶⁷ – Yvelines Afrique pour un Développement en Commun est un dispositif de soutien à la création d'entreprises par des yvelinois·es désireux·ses de développer une activité sur le continent africain. Cette offre s'adresse notamment aux porteurs de projets membres des diasporas africaines, qui font preuve d'un fort engagement pour leurs pays d'origine et sont demandeurs d'accompagnement et d'outils de financement. Une fois le projet d'entreprise consolidé, les entrepreneurs peuvent prétendre à un prêt d'honneur à un taux de 0%, sans garantie, sur 5 ans, de 15 000 à 50 000 €.

66 Programme initié par le Ministère des Maliens de l'Extérieur et de l'Intégration Africaine et financé par l'Union Européenne et l'Agence Française de Développement destiné à "valoriser les compétences techniques et financières de la diaspora pour le développement du Mali".

67 <https://www.yvelines.fr/solidarite/cooperation-internationale/le-gip-yvelines-cooperation-internationale-developpement/economie-et-developpement/fonds-de-prets-dhonneur>.

B. Avec des préférences sectorielles et géographiques proches de celle de l'investissement collectif

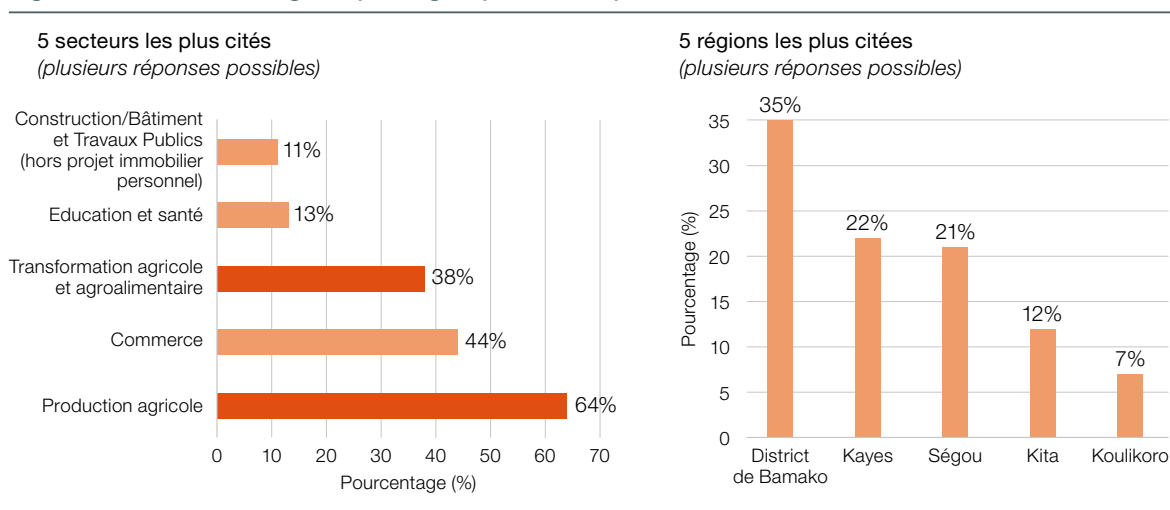
La bonne compréhension des préférences (secteurs, géographies, etc.) et des difficultés rencontrées par la diaspora peut permettre aux acteurs institutionnels et privés de concevoir une offre adaptée aux besoins de la diaspora malienne en France, Espagne et Italie.

Entrepreneuriat

L'intérêt pour l'entrepreneuriat est très concentré sur:

- La production/transformation agricole et sur le commerce, en termes de secteurs
- Bamako, Kayes, Ségou et Kita, en termes de régions

Figure 7: Secteurs et régions privilégiés pour l'entrepreneuriat⁶⁹



Clé de lecture: parmi les secteurs concernés par leur projet, 64% des individus souhaitent entreprendre ou entreprennent dans le secteur de la production agricole

Beaucoup de répondants ont coché plusieurs secteurs concernés par leurs projets notamment la production agricole et le commerce: ainsi, au total, 70% des projets concrétisés ont une composante agricole (dont l'élevage et la pisciculture) et/ou une composante commerciale.

68 5 secteurs les plus cités: 219 répondants; 5 régions les plus ciblées: 220 répondants.

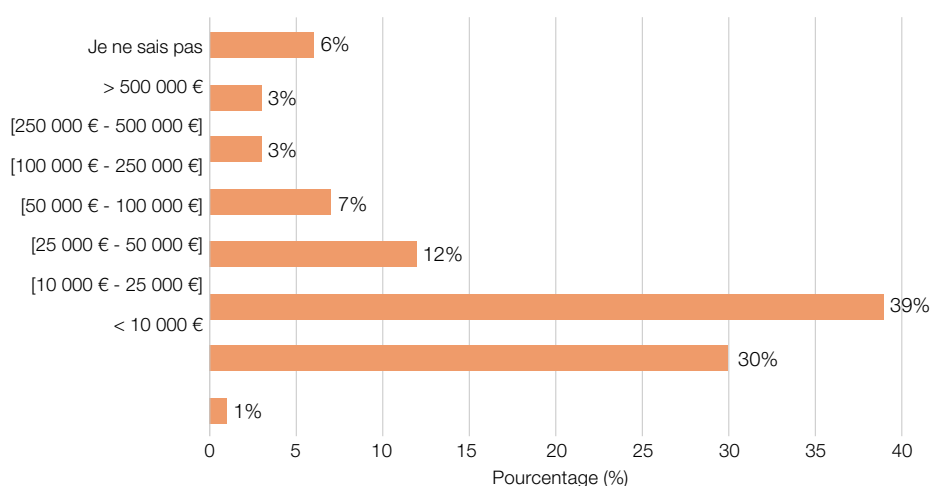
Ces secteurs sont choisis par les entrepreneurs en fonction de leurs envies (cité par 65% des répondants⁶⁹), de leurs compétences (60%), mais également des opportunités:

- Un tiers environ car il est ressorti d'une étude de marché
- Un tiers environ car c'est une opportunité qu'on leur a proposée. Il y a d'ailleurs 13 mentions du programme malien d'aide au retour de la diaspora qui met à la disposition des hectares aménageables via l'Office du Niger⁷⁰ de Ségou-Zone Kolongo

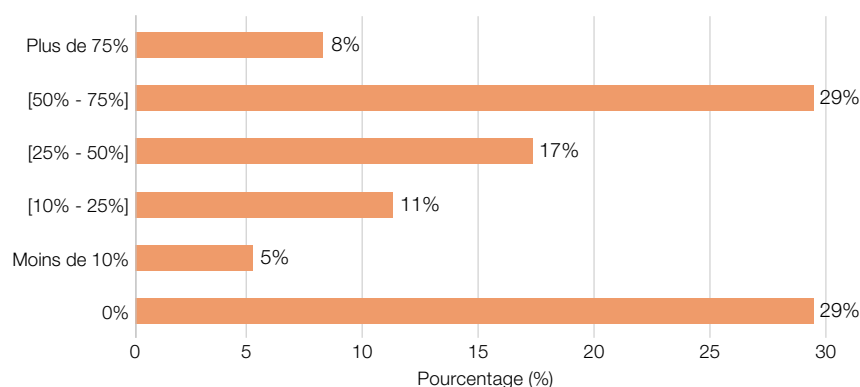
Les projets sont de taille moyenne: 70% des projets sont compris entre 10 000 € et 50 000 €. La taille des projets est plus conséquente pour les projets déjà lancés.

Figure 8: Montant du projet et financement sécurisé⁷¹

Quel est le montant total de votre projet?



Combien avez-vous déjà réuni?



Clé de lecture: 39% des entrepreneurs et entrepreneurs aspirants ont des projets entre 25 000 € et 50 000 €

69 Plusieurs réponses possibles.

70 L'Office du Niger (ON) est une entreprise parapublique malienne qui gère l'un des plus étendus et des plus anciens périmètres irrigués de l'Afrique de l'Ouest. Il a pour principales missions: la gestion de l'eau, la maintenance des aménagements hydro-agricoles, la maîtrise d'ouvrage déléguée pour la réalisation des études, la gérance des terres, le conseil rural et l'assistance technique aux exploitants des terres agricoles (on-mali.org).

71 Respectivement 220 répondants et 224 répondants.

Les modes de financement sont:

- Les répondants eux-mêmes, sur leurs fonds propres ou grâce à leurs proches pour 64%⁷². **Cette catégorie atteint en toute logique 93% sur les projets déjà en activité car il est difficile d'entreprendre sans fonds propres**
- Leurs associés (40%)
- D'autres investisseurs (27%)
- 10% des répondants mentionnent la Cellule de Co-Développement Mali

Le recours aux banques ou à la microfinance apparaît très négligeable (<5%). Plusieurs raisons peuvent être avancées sur la base des focus group de France, Espagne et Italie:

- La diaspora n'a pas confiance dans les banques maliennes pour les financer. Une participante aux focus groups France témoigne *"Si on se lance dans la recherche de fonds au Mali, c'est que le projet est voué à l'échec. Ça, je le sais. On te pique ton projet et il ne sera jamais financé"*. Certains participants déplorent par ailleurs l'étendue des garanties demandées par les banques – traduite comme un manque de confiance envers les entrepreneurs de la diaspora – ainsi que les délais et coûts des prêts. Ceci n'empêche toutefois pas d'avoir recours aux banques pour placer son argent.
- En Espagne et Italie, certains membres de la diaspora notamment ne connaissent pas l'offre bancaire ou n'ont pas confiance dans les banques. Ils ne les sollicitent donc pas pour des prêts.

Logiquement, le financement est la 1^{re} difficulté mentionnée par les répondants. La majorité des participants aux focus groups de France, Espagne et Italie considère que le financement du projet ne peut se faire que petit à petit grâce à ses propres économies (épargne). Certains, néanmoins, développent des projets entrepreneuriaux complémentaires à leur travail salarié en Europe pour se constituer un capital de départ, tel cet entrepreneur qui donne des cours en ligne en bambara pour aider des migrants à passer le permis en Italie ou cet autre entrepreneur qui a démarré avec 1 000 € sur la vente de bijoux, car elle présente de fortes marges et qui est aujourd'hui à la tête de sa propre plateforme de vente en ligne pour le Mali.

À part la question du financement, les principales difficultés sont:

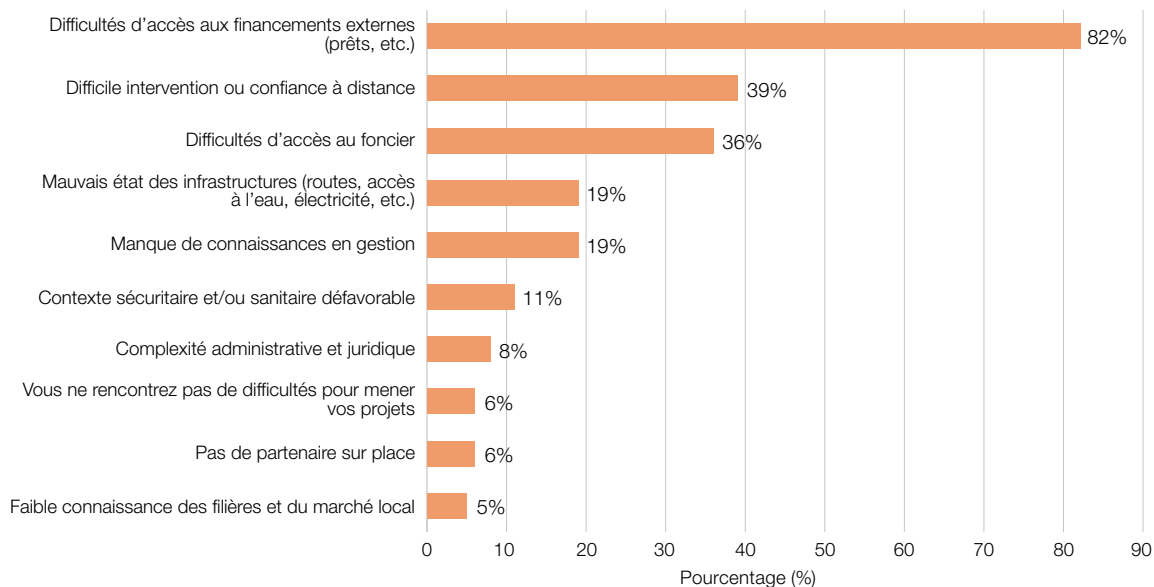
- La difficile intervention et confiance à distance mentionnée par 39% des répondants et 58% de ceux ayant un partenaire au Mali
- L'accès au foncier est également un problème fréquent *"beaucoup ont le projet mais pas la place pour s'épanouir"* selon un Conseil. Il est mentionné par 41% des projets en phase de réflexion.

Le contexte sécuritaire n'est mentionné que par 11% des répondants et touche plus les entrepreneurs dans les régions du Nord du Mali. La complexité administrative et juridique est peu mentionnée mais a été soulignée dans les focus groups notamment sur la difficulté du passage de douanes et les pots-de-vin demandés pour de nombreuses démarches *"On ne t'encourage pas. On pense que quand tu viens aider au pays, tu as les grands moyens donc tu dois payer"* témoigne un participant au focus group Italie.

72 Plusieurs réponses possibles.

Figure 9: Difficultés vécues ou anticipées pour les projets entrepreneuriaux⁷⁴

Quelles difficultés vivez-vous/anticipez-vous pour ce projet entrepreneurial au Mali?
(plusieurs réponses possibles)



Clé de lecture: parmi les difficultés vécues ou anticipées, 82% des entrepreneurs et entrepreneurs aspirants mentionnent les difficultés d'accès aux financements externes

Pour mettre les chances de leurs côtés, deux-tiers des répondants ont des associés au Mali. Par ailleurs, la moitié des répondants bénéficie d'un accompagnement pour monter leur projet. Cet accompagnement est très majoritairement autofinancé (93%). C'est également l'un des points ressortis dans les différents focus groups: les entrepreneurs de la diaspora souhaitent davantage d'accompagnement et un système de formation sur ce qu'ils veulent faire: tant au niveau du montage qu'au niveau technique (élevage de poulets par exemple).

73 218 répondants.

Soutenir financièrement des entrepreneurs ou des entreprises

Concernant le soutien financier à des entrepreneurs/entreprises, les préférences sectorielles et géographiques sont approximativement les mêmes que pour l'entrepreneuriat:

- La production/transformation agricole et sur le commerce en termes de secteur
- Bamako, Kayes, Ségou et Kita en termes de régions

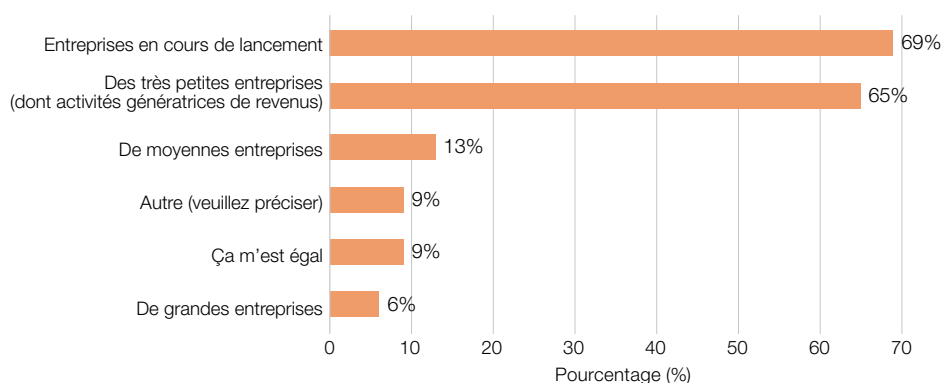
Les préférences en termes de profils d'entreprises sont assez définies également:

- Entreprises en cours de lancement et/ou très petites entreprises (TPE)
- Entrepreneurs connus au Mali et/ou de la diaspora

Figure 10: Types d'entreprise et de promoteurs privilégiés pour un soutien financier⁷⁴

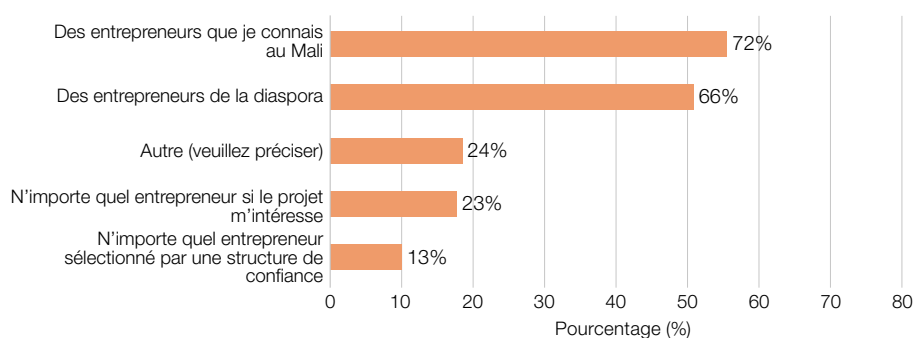
Quel type d'entreprise favorisez-vous?

(plusieurs réponses possibles – question facultative)?



Quel genre de promoteur favorisez-vous?

(plusieurs réponses possibles – question facultative)



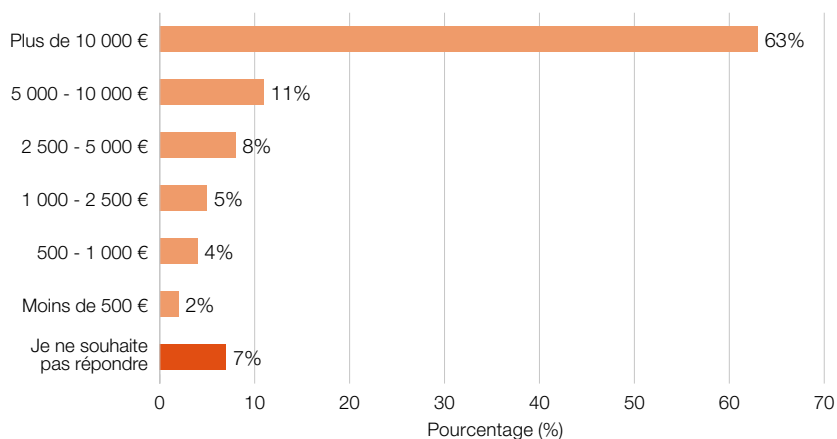
Clé de lecture: parmi les types d'entreprises qu'ils souhaitent soutenir financièrement, 69% des répondants favoriseraient des entreprises en cours de lancement

En termes de montant, 63% des répondants souhaitent investir plus de 10 000 €. Cette tendance est d'ailleurs plus forte chez les répondants ayant déjà investi, avec 69% d'entre eux souhaitant investir plus de 10 000 €.

74 Sur un total de 127 répondants.

Figure 11: Montants envisagés ou engagés pour soutenir financièrement des entreprises

Combien souhaitez-vous engager pour financer des projets entrepreneuriaux ou des entreprises au Mali sur une année?



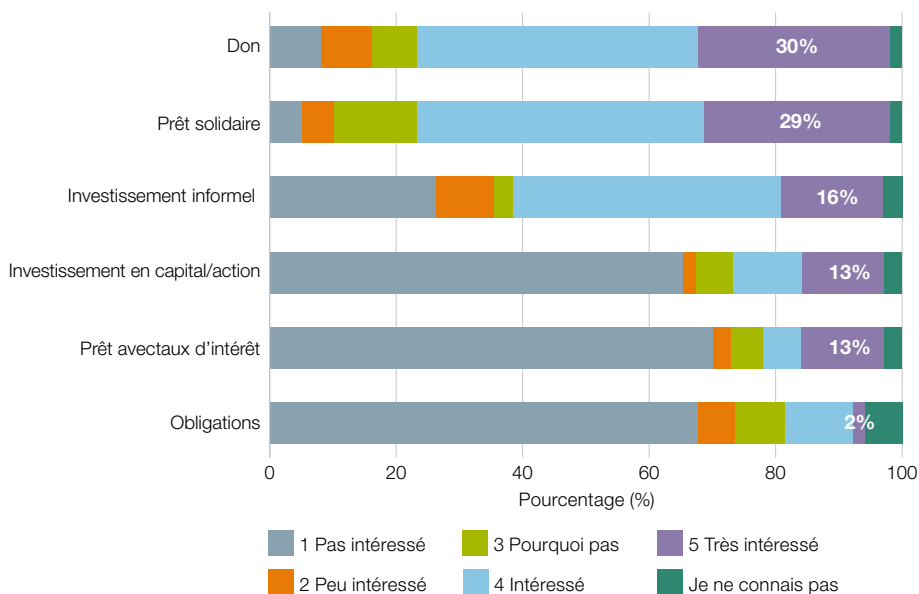
Clé de lecture: 63% des répondants souhaitent soutenir financièrement des projets entrepreneuriaux ou des entreprises au Mali à plus de 10 000 € sur une année

Le don et le prêt solidaire (sans intérêt) sont privilégiés par plus de 70% des répondants pour réaliser leur soutien financier. La mise à disposition d'équipement à titre gracieux a également été mentionnée par 48% des répondants⁷⁵ via les commentaires. Un Conseil explique en effet que lorsque les investisseurs achètent une machine, ils s'assurent que celle-ci sera productive et rentable *"Tu es sûr ainsi qu'on ne va pas manger ton argent"*.

75 Sur un total de 130 répondants.

Figure 12: Formes envisagées ou engagées de soutien financier à des entreprises⁷⁶

Si tous ces produits étaient disponibles, quelle forme favoriseriez-vous pour ce financement?
62% répondants



Clé de lecture: de manière non exclusive, 30% des répondants considèrent le don comme une forme très intéressante de soutien financier à des entreprises

Les conseils s'accordent à dire que les répondants pensent essentiellement à investir dans leur propre projet ou celui de leurs proches. *"Chacun pense à son jardin (son entreprise ou celle de la famille). Si on n'arrive pas à un certain niveau d'études, on n'arrive pas à comprendre l'investissement dans une entreprise autre"*. Néanmoins, comme pour l'investissement collectif, il semble que de **nouvelles tendances voient le jour avec le renouvellement générationnel et chez les individus ayant un haut niveau d'études**. Ainsi, il est probable que le prêt avec intérêt et l'investissement en capital/action aient enregistré un faible pourcentage (13%), parce que la diaspora malienne a, hors cercle familial et amical, peu d'informations sur les entreprises demandeuses et les besoins de financement des entreprises. En effet, il est ressorti, dans les échanges en marge des questionnaires, une forte manifestation d'intérêt à l'accès à l'information et aux outils d'investissements financiers; il y a un réel besoin de savoir identifier une entreprise rentable et comment y investir en minimisant les risques. De plus, les individus répondant qu'ils favoriseraient "n'importe quel entrepreneur" si le projet les intéresse⁷⁷:

- Sont majoritairement en France et en Italie
- Présentent une surreprésentation des 2^{es} générations (30% pour ceux nés en France vs 13% sur le total des répondants)
- Présentent une surreprésentation des personnes avec un haut niveau d'étude (46% pour les BAC+3 et plus contre 25% sur le total des répondants)

76 Sur un total de 130 répondants.

77 Sur un total de 127 répondants.

Encadré 10: Le potentiel recherché des CSP+ de la diaspora

L'existence d'un segment de marché au sein de la diaspora malienne qui serait ouvert à investir en dehors de sa région d'origine et de son cercle relationnel est recherché tant par des bailleurs de fonds que par les institutions financières pour élargir l'échelle et se départir de l'approche territorialisée des investissements. Il semble être corroboré par une étude de marché réalisée en 2021 par I&P et Zira Capital avec un échantillon de répondant(e)s plus jeunes, plus éduqué(e)s et avec davantage de 2^{des} générations. Selon celle-ci, les répondants préféreraient majoritairement financer:

- En termes de secteurs: utilités ou services de collectivité (énergie, transport...) pour 56% d'entre eux, des secteurs innovants pour 47% d'entre eux.
- En termes de géographies: partout au Mali pour 39% d'entre eux, dans une zone sécurisée pour 36% d'entre eux – seuls 23% répondent "dans ma région natale".

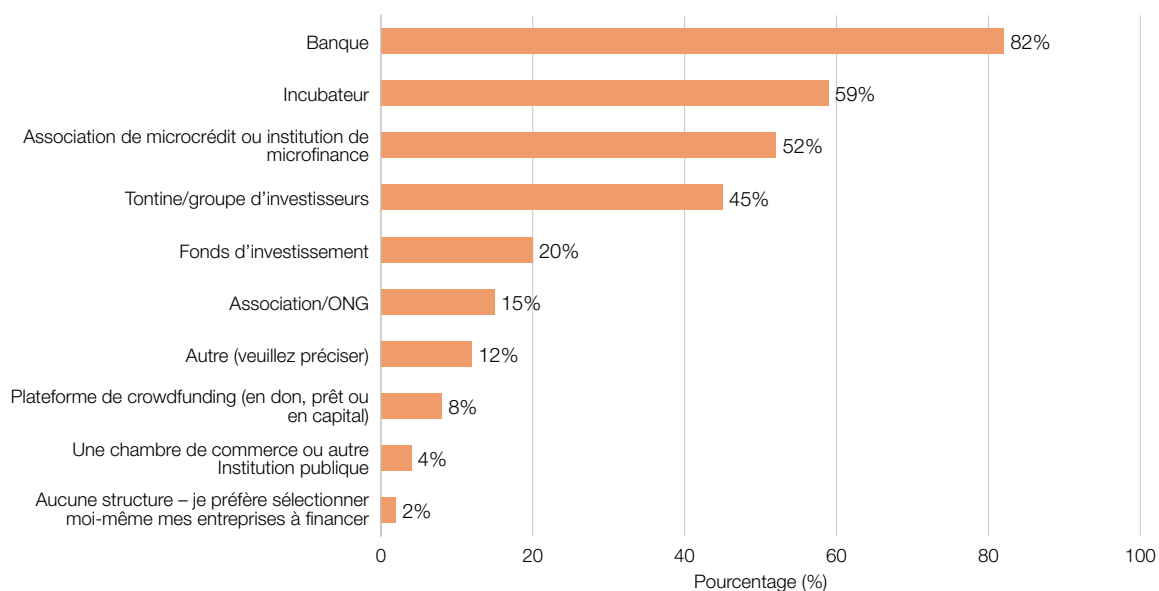
De la recherche-action serait nécessaire pour avérer l'existence de ce segment de marché et vérifier si ceux-ci concrétisent leur "désir d'investissement".

Enfin, les répondants veulent être pour les deux-tiers appuyés par un conseil professionnel y compris chez les répondants souhaitant financer des entrepreneurs qu'ils connaissent.

Les commentaires émis par 40% des répondants expliquent ce besoin: *"La méconnaissance des conditions d'investissement au Mali par la Diaspora nous oblige à faire appel aux conseillers", "La Diaspora malienne est très déconnectée de la réalité de son Mali. Un conseil et une formation [sur les] conditions d'investissement au Mali sont nécessaires".* **Ce sont les banques, les incubateurs et les institutions de microfinance qui obtiennent le plus de confiance** des répondants pour les orienter vers des entreprises à financer voire pour gérer leur investissement. Il est possible néanmoins qu'une partie des individus aient répondu en fonction des structures présentes au Mali.

Figure 13: Intermédiaires de confiance⁷⁹

Si tous ces intermédiaires étaient présents, à quel type de structure feriez-vous confiance pour vous orienter vers des entreprises à financer voire pour gérer votre investissement (*plusieurs réponses possibles*)?



Clé de lecture: de manière non exclusive, 82% des répondants font confiance à une banque pour les orienter vers des entreprises à financer voire pour gérer leur investissement

Encadré 11: Les caractéristiques des 2^{es} générations

Bien que notre étude ne dispose que d'un échantillon réduit de 2^{es} générations, il est intéressant de souligner quelques éléments les concernant.

Les répondants de 2^{ème} génération sont bien plus diplômés que leurs aînés et 81% d'entre eux adhèrent à une association. En termes de capacités financières, ils estiment à 2 700 € les revenus (formels et informels) de leur foyer en moyenne par mois. 64% d'entre eux épargnent entre 2 000 € et 5 000 € par an. S'ils ont les mêmes velléités d'entreprendre que leurs aînés, ils sont davantage attirés par le commerce et le district de Bamako.

Concernant le soutien financier à d'autres entrepreneurs, ils favorisent des entrepreneurs de la diaspora, plutôt sur le district de Bamako et/ou dans tout le Mali, et sur les secteurs du commerce, de la production agricole, et de la transformation agricole et agroalimentaire. En termes de forme d'investissement, le don et le prêt sans intérêt reviennent également comme des modes préférés, mais 22% d'entre eux sont également très intéressés par l'investissement en capital.

78 130 répondants soit 62% de l'échantillon global.

Néanmoins, les répondants ne peuvent pas de front entreprendre pour eux-mêmes tout en finançant les projets entrepreneuriaux d'autres personnes

Que ce soit pour entreprendre ou pour appuyer financièrement d'autres entreprises, les montants indiqués par les répondants sont relativement élevés. Ce souhait ne doit pas être compris comme un investissement répétable chaque année. Cela ne serait pas réaliste financièrement pour près de 70% des répondants, étant donné leur niveau annuel d'épargne.

Plusieurs pratiques encouragent la constitution d'un patrimoine, formel et/ou informel, financier, d'équipement et/ou social, qui permettra à terme la concrétisation du projet. Celles mentionnées en focus groups incluent:

Tableau 9: Modes de constitution de patrimoine chez les individus de la diaspora malienne (tous pays confondus)

Constitution d'un patrimoine financier	Constitution d'un patrimoine immobilier, mobilier et immatériel
<ul style="list-style-type: none"> • Les économies mensuelles classiques sur livret bancaire • Les tontines mentionnées régulièrement <i>"il faut être dans un réseau qui soit fiable, pour être sûr de pouvoir prendre notre part quand on en a besoin"</i> selon une participante au focus group 	<ul style="list-style-type: none"> • L'héritage et/ou l'achat d'un terrain • L'achat de machines 2^e main en Europe ensuite envoyées au Mali • Dans le cas du commerce transnational, la réalisation de petites opérations informelles qui permettent d'accumuler de l'expérience et de mobiliser des réseaux en prévision d'un futur projet entrepreneurial

La patience est ainsi essentielle pour ces projets, qu'il s'agisse d'entrepreneuriat ou d'appui financier à une autre entreprise. Les investissements et l'accumulation de patrimoine se réalisent petit à petit; dans certains cas, le projet peut prendre 25 ans avant de se concrétiser, au moment de la retraite par exemple.

Dans l'attente, le patrimoine ou le matériel accumulé peut permettre de financer le projet d'une autre personne en attendant la réalisation de son propre projet entrepreneurial. Un participant au focus group France témoigne: un ami lui avait demandé de soutenir financièrement la création de son élevage dans la région de Kita. Il lui a prêté 3 000 € sur une durée de 6 ans. L'élevage a bien fonctionné et son ami a pu lui rembourser la totalité du prêt sous 3 ans. Son ami avait 30 vaches au démarrage. Aujourd'hui, il en a 135 et emploie 5 personnes.

Les contraintes personnelles sont également une des raisons du retard des projets personnels. Elles légitiment également l'intérêt pour des projets/opérations "intermédiaires" en attendant le bon moment: la présence de jeunes enfants dans le pays de résidence – en France – par exemple complexifie le retour au Mali ou les voyages fréquents nécessaires à un projet entrepreneurial.

C. Un potentiel pour davantage mobiliser au Mali l'épargne de la diaspora

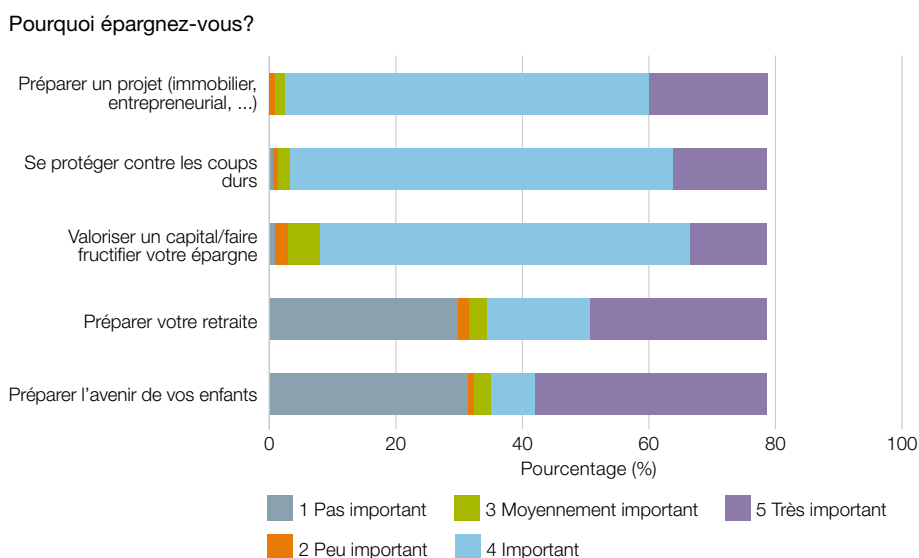
Des répondants bancarisés, aux motivations d'épargne variées

70% des répondants sont bancarisés à la fois en Europe et au Mali. 22% sont bancarisés en Europe exclusivement. Les autres sont pour une partie d'entre eux bancarisés au Mali (4%) et pour l'autre non bancarisés (4%). La plupart des personnes non bancarisées résident en Espagne. Ce sujet a été abordé en focus group où les participants déploraient la difficulté à ouvrir un compte ainsi que les frais bancaires liés à la gestion du compte.

Les pratiques d'épargne sont plus installées en France et en Espagne, où respectivement 84% et 75% des répondants épargnent mensuellement, qu'en Italie (33%).

Les 3 motifs principaux d'épargne sont de préparer un projet, de se protéger contre les coups durs et de valoriser un capital. La préparation de la retraite et de l'avenir des enfants sont liés à des moments de vie et font de ce fait moins l'unanimité.

Figure 14: Motivations d'épargne⁷⁹



Clé de lecture: parmi leurs motifs d'épargne, pour 24% des répondants, préparer un projet est une motivation très importante

Interrogés en focus group, les critères d'importance qui revenaient le plus régulièrement étaient la disponibilité des fonds (liquidité) et la rentabilité du placement. Comme dans la population générale, la sensibilité au risque varie d'un individu à l'autre. En termes de pratiques, la constitution du patrimoine financier via l'épargne bancaire et les tontines semble se faire principalement en Europe et dans une moindre mesure au Mali.

79 197 répondants soit 94% des répondants.

Un intérêt pour placer de l'argent au Mali

Pourtant, dans l'enquête, **69% des répondants disent avoir ou vouloir placer une partie de leur argent au Mali**. Cet intérêt est variable selon les pays.

- En France, 90% des répondants sont intéressés et presque 80% d'entre eux ont déjà placé de l'argent au Mali.
- En Italie, 78% des répondants sont intéressés mais ils en sont pour la plupart (69%) au stade de l'idée.
- En Espagne, seuls 28% des répondants sont intéressés et ils en sont presque tous (89%) au stade de l'idée.

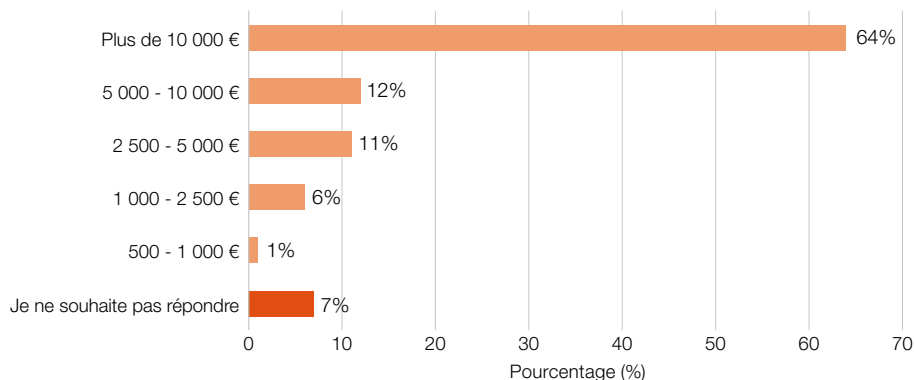
Cette différence entre les pays peut s'expliquer par la différence dans l'histoire et la situation des diasporas entre les 3 pays, décrite précédemment, mais également par une différence dans l'offre financière disponible pour ces diasporas. La diaspora en France en région parisienne a par exemple accès à des agences de la Banque Malienne de Solidarité (BMS), de la Banque Nationale de Développement Agricole (BNDA), de la Banque de Développement du Mali (BDM-SA), de Cofina, etc. Ces services ne sont pas disponibles en Espagne et en Italie.

En termes de montant, **64% des répondants déclarent vouloir placer plus de 10 000 €**. Comme évoqué plus haut, ce souhait ne doit pas être compris comme un placement répétable chaque année. Cela ne serait pas réaliste financièrement par près de 70% des répondants étant donné leur niveau annuel d'épargne.

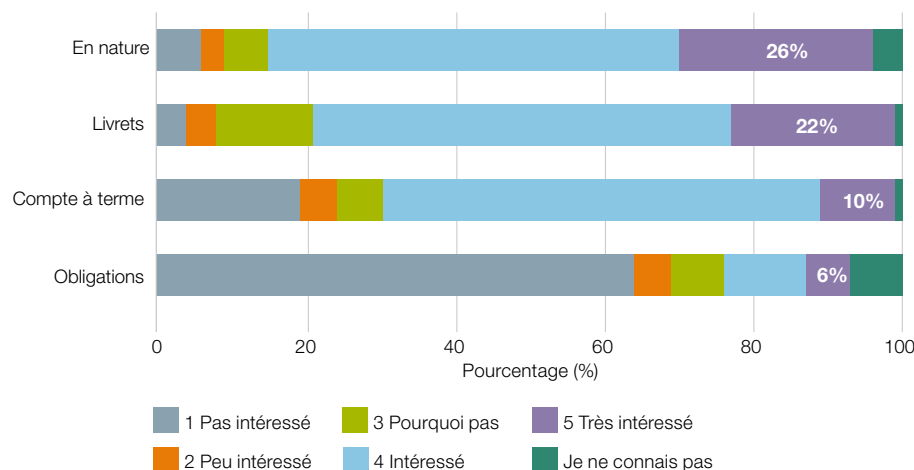
Les placements traditionnels sont privilégiés par les répondants: en nature (immobilier, bétail, etc.), sur livret et/ou sur comptes à terme. Les obligations semblent peu attractives pour les répondants.

Figure 15: Montant et formes privilégiés pour placer de l'argent au Mali⁸⁰

Combien d'argent souhaitez-vous placer au Mali sur 1 année?



Si tous ces produits étaient disponibles, quelle forme préféreriez-vous pour placer de l'argent au Mali?



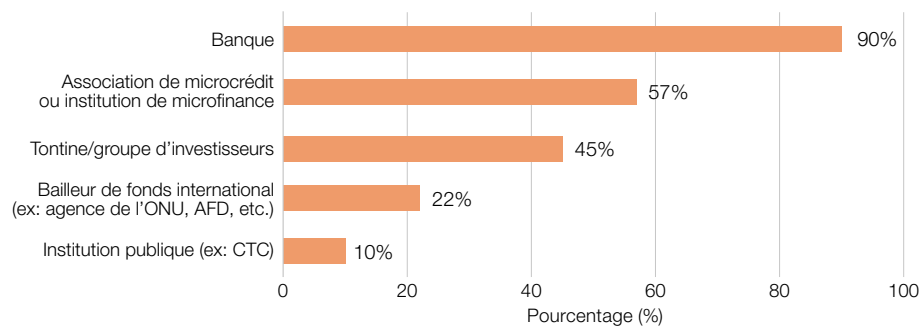
Clé de lecture: 26% des répondants sont très intéressés par un placement en nature au Mali (immobilier, terrain, bétail, etc.)

Même si la diaspora fait peu confiance aux banques pour le financement de ses projets, **pour les placements comme pour les investissements, les banques et institutions de microfinance sont les intermédiaires qui inspirent le plus de confiance aux répondants.** 60% des répondants n'anticipent pas de difficultés dans leur placement au Mali mais certains redoutent leur manque de connaissances sur les placements (24%) ainsi que des placements non adaptés à la diaspora (20%). La méconnaissance des outils financiers et le désir d'obtenir plus d'information est effectivement revenu à chaque focus group, ce qui justifierait une démarche "d'éducation financière" pour faire connaître les outils de placement type obligations qui pourraient ensuite susciter un intérêt.

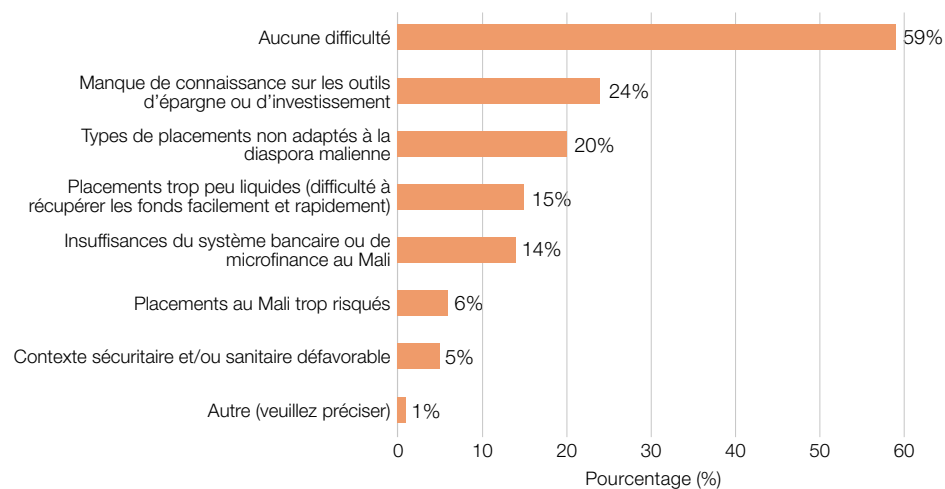
80 Figures effectuées sur un total de 145 répondants.

Figure 16: Intermédiaires de confiance et difficultés anticipées pour les placements⁸¹

Si tous ces intermédiaires étaient présents, à quel type de structure feriez-vous confiance pour vous orienter sur votre placement? (plusieurs réponses possibles)



Quelles difficultés vivez-vous/anticipez-vous dans vos placements financiers au Mali? (plusieurs réponses possibles) 143 répondants



Clé de lecture: de manière non exclusive, 90% des répondants font confiance à une banque pour les orienter dans leurs placements

81 Figures effectuées sur un total de 145 répondants.

D. Estimation du marché et segmentation des individus

Concernant les individus de la diaspora malienne (immigration légale uniquement):

- Il y a en France environ 78 000 immigrants nés au Mali et environ 15 000 enfants d'immigrés d'origine malienne et ayant plus de 25 ans
- Il y a en Espagne, 27 000 étrangers de nationalité malienne
- Il y a en Italie, 19 000 étrangers de nationalité malienne

Si on se focalise sur le marché français et sur un produit pouvant être intermédiaire: le soutien financier à des entreprises.

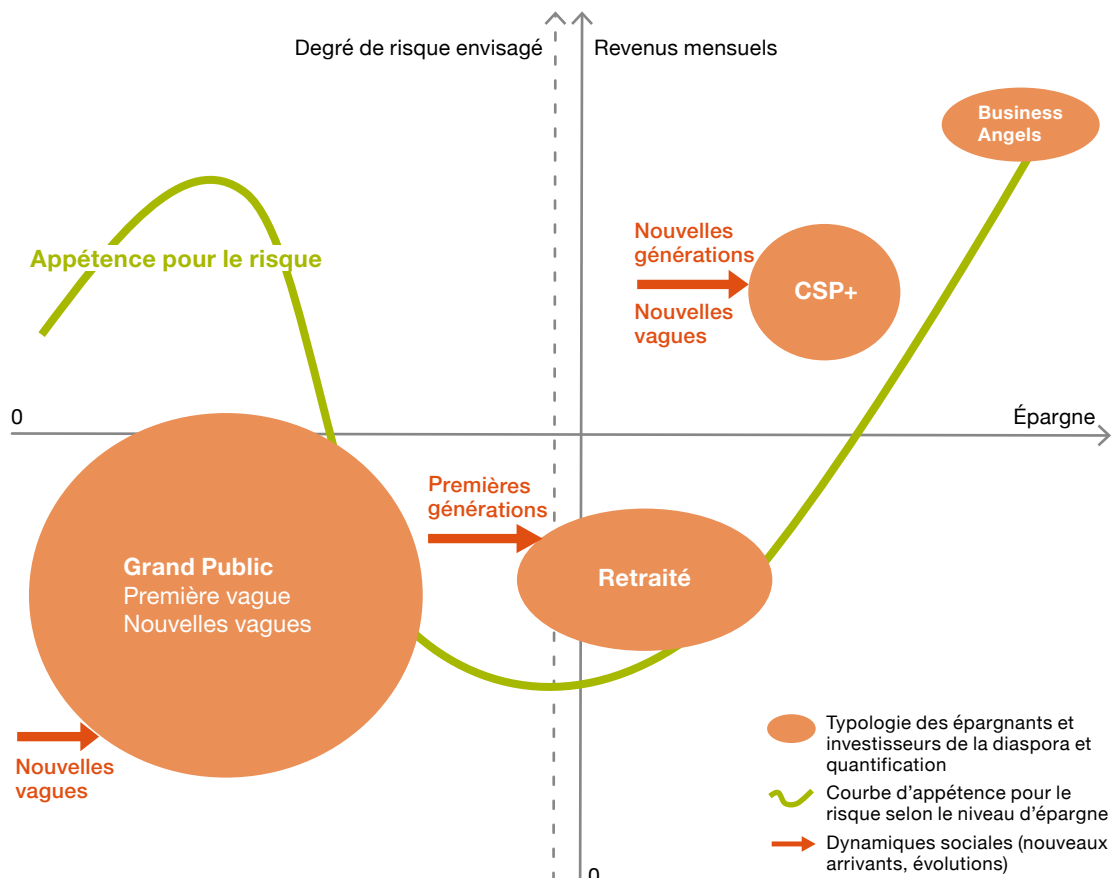
- 80% des répondants en France disent avoir ou vouloir financer des projets entrepreneuriaux ou des entreprises au Mali.
- 78% d'entre eux veulent investir plus de 10 000 € (ce qui représente donc 62% du total des répondants de France).

En extrapolant ces intentions et en prenant l'hypothèse que chaque année 1% d'entre eux concrétisent leur souhait à hauteur de 10 000 €, cela représenterait un montant annuel de 5 800 000 €, juste pour la France et les investissements de taille conséquente, supérieurs à 10 000 €.

Le potentiel d'investissement productif et financier des individus de la diaspora est donc intéressant, même s'il existe des enjeux de création de produit, de commercialisation et de communication/formation pour atteindre ce potentiel sachant que la persistance d'un lien avec le Mali est *a priori* un prérequis pour entreprendre, épargner au Mali ou soutenir financièrement des entreprises au Mali. Le développement de canaux appropriés de communication pour toucher ces différents segments est ainsi un enjeu important.

L'étude de faisabilité du projet DiasDev⁸², réalisée par RMDA pour l'Agence Française de Développement proposait une segmentation que l'étude a adapté à la diaspora malienne:

Figure 17: Profils types d'investisseurs individuels



Grand public

- Revenus faibles ou intermédiaires
- Épargne modérée
- Attachement très localisé
- Forte attirance pour les secteurs agricole et transformation alimentaire

Retraité

- Revenus faibles ou intermédiaires
- Épargne modérée
- Capacité d'investissement avérée
- Attachement très localisé
- Forte attirance pour les secteurs agricole et transformation alimentaire

CSP+

- Revenu intermédiaire ou élevé
- Épargne importante
- Capacité d'investissement importante
- Attachement moins localisé (tout le mali, zone sécurisée)
- Attirance diversifiée en terme de secteurs: utilities ou services de collectivité (énergie, transport...), secteurs innovants

Business angels

- Hauts revenus et capitaux importants
- Capacité d'investissement élevée
- Motivation philanthropique et/ou financière pour l'investissement
- Attachement moins lié à la géographie

82 Enquête Ipsos/RMDA réalisée en 2020, financée par l'Agence française de développement (AFD) et le ministère de l'Europe et des Affaires étrangères. <https://www.afd.fr/fr/actualites/impact-covid19-transferts-fonds-diasporas>.

E. Principaux enseignements

Au sein des diasporas maliennes en France, Espagne et Italie, beaucoup ont un fort désir d'entreprendre, d'investir et de placer de l'argent au Mali afin de contribuer au développement du pays.

Le passage de l'envie à la concrétisation de cette intention est pour chaque personne dépendante de facteurs internes (ex.: constitution d'un patrimoine financier) et externes (ex.: accès à des financements complémentaires, à des solutions d'épargne attractive au Mali, environnement des affaires au Mali). La démarche est plus facile en France, où la diaspora est installée depuis longtemps.

L'intérêt pour l'entrepreneuriat est très concentré sur:

- La production/transformation agricole et sur le commerce, en termes de secteurs
- Bamako, Kayes, Ségou et Kita, en termes de régions

70% des projets concrétisés ont une composante agricole (dont élevage et pisciculture) et/ou une composante commerciale.

Les projets sont de taille moyenne, financés pour beaucoup sur fonds propres. Le recours aux banques ou à la microfinance apparaît très négligeable (<5%).

Concernant le soutien financier à des entrepreneurs/entreprises, les préférences sectorielles et géographiques sont approximativement les mêmes que pour l'entrepreneuriat. Les préférences en termes de profils d'entreprises sont assez définies également:

- Entreprises en cours de lancement et/ou très petites entreprises (TPE)
- Entrepreneurs connus au Mali et/ou de la diaspora

Le don et le prêt solidaire (sans intérêt) ainsi que la mise à disposition d'équipement à titre gracieux sont privilégiés par les répondants.

Concernant les placements, en termes de montant, **64% des répondants déclarent vouloir placer plus de 10 000 €**. Ce souhait ne doit pas être compris comme un placement répétable chaque année. Cela ne serait pas réaliste financièrement pour près de 70% des répondants étant donné leur niveau annuel d'épargne. Les placements traditionnels sont privilégiés par les répondants: en nature (immobilier, bétail, etc.), sur livret et/ou sur comptes à terme. Les obligations semblent peu attractives pour les répondants.

5 Recommandations à destination des acteurs publics, privés et institutionnels pour soutenir l'investissement collectif et individuel des diasporas maliennes en France, Espagne et Italie

Quels qu'en soient la forme et le niveau d'avancement, il y a bien un intérêt de la diaspora malienne pour l'investissement productif et financier, collectif et individuel. Cet intérêt doit être compris au sens large comme une volonté de contribuer au développement de son pays d'origine car la notion d'investissement productif est multiforme pour la diaspora: elle intègre l'ensemble des investissements pouvant avoir un impact direct et court-moyen terme (comme le financement d'une entreprise) ou indirect (comme l'éducation) sur la production.

Cette enquête a permis de mettre en exergue les pratiques réelles d'investissement de la diaspora malienne et aussi sa volonté à participer au développement du Mali que ce soit à travers des associations ou à travers des projets individuels. Cette démarche passe, dans tous les cas par l'accumulation ou la collecte, la recherche et le transfert de fonds.

Pour ce qui est de l'investissement productif, la notion est multiforme pour la diaspora: elle intègre l'ensemble des investissements pouvant avoir un impact direct et court-moyen terme (comme le financement d'une entreprise) ou indirect (comme l'éducation) sur la production. La compréhension des notions de placement et d'investissement financier reste aussi limitée.

Bien que 95% des associations soient intéressées pour investir dans des entreprises, le taux de concrétisation reste faible (17% pour les associations, 20% pour les individus).

Aussi, en tenant compte du potentiel existant en termes de volume de fonds, mais aussi des expériences et des volontés d'investissement ainsi que des freins identifiés, le rapport propose un certain nombre de recommandations et pistes de travail à destination des acteurs publics, privés et des institutions qui souhaiteraient soutenir l'investissement collectif et individuel des diasporas maliennes en France, Espagne et Italie.

Elles sont regroupées en quatre volets principaux: l'éducation financière, la formation, la proposition de nouveaux produits et la création d'un environnement favorable à l'investissement. Elles sont également déclinées selon l'échelle (collective ou individuelle) et incluent des premières pistes de travail pour les acteurs externes souhaitant mobiliser au mieux et soutenir l'investissement de la diaspora malienne.

Faciliter l'accès à l'éducation financière

De façon transversale les associations aussi bien que les individus ont besoin de disposer des bases économiques, budgétaires et financières (banque au quotidien, épargne, assurance) afin de prendre des décisions financières en connaissance de cause mais également de compréhension des politiques publiques en matière de financement.

Il s'agit notamment de:

- Faciliter leur accès aux outils existants et mieux définir leurs besoins
- Améliorer leur gestion financière
- Inciter à la digitalisation de leur collecte des cotisations et des dons et également les transferts de fonds.

L'éducation financière peut contribuer à une meilleure compréhension des produits financiers de façon générale ainsi que de l'investissement financier, facilitant le passage à l'acte.

Pistes de travail

- Développer des programmes et financements spécifiques pour les actions citées ci-dessus
- Insérer une composante d'inclusion financière dans des dispositifs de financement et d'accompagnement existants de type Codev Mali et PRA/OSIM

Former

Des actions de formation, de sensibilisation et de soutien sont nécessaires pour renforcer et développer les compétences budgétaires et financières. Au niveau collectif, elles peuvent être complétées par des formations sur:

- La gestion du cycle de projet (avant-projet, projet, financement, exécution, suivi, évaluation, capitalisation)
- La gestion à la vie association et le plaidoyer
- Des techniques spécifiques au secteur d'investissement, destinée aux membres impliqués dans la gestion concrète du projet

Au niveau individuel, les besoins en formation sont surtout au niveau de:

- L'entrepreneuriat, la mesure et l'interprétation du besoin de financement d'une entreprise
- Les techniques de recherche de financements
- Formations techniques pour les secteurs privilégiés d'investissement

La mise en place et l'animation d'un "Cercle des entrepreneurs de la diaspora malienne" permettraient aux membres d'échanger et de partager leurs expériences sur leurs préoccupations présentes ou à venir, à travers par exemple des témoignages d'entrepreneurs de la diaspora montrant des parcours personnels avec la phase de maturation, les échecs et les succès. Ce type de formation par l'échanges entre pairs peut tout à fait s'adapter au format de capsules vidéo.

Pistes de travail

- Initier/faciliter des formations techniques adaptées en termes de temps et de contenus aux membres de la diaspora. Il faut en effet retenir que les membres de la diaspora qui ont un projet d'entreprise au Mali sont le plus souvent salarié·e·s dans le pays d'accueil et ne peuvent pas toujours prendre en charge des déplacements multiples et/ou de longue durée pour assister à des modules de formation.
- Inscrire ou renforcer une composante de formation technique sur les secteurs privilégiés d'investissement dans les programmes de soutien à l'investissement au niveau du Mali.
- Insérer une composante d'inclusion financière dans des dispositifs de financement et d'accompagnement existants de type Codev Mali et PRA/OSIM

Proposer de nouveaux produits financiers adaptés

L'étude a mis en avant le manque d'éducation financière des usagers et la faible communication sur les produits existants comme facteurs explicatifs de la faible utilisation des produits financiers par la diaspora. Toutefois, certaines attentes et certains besoins de la diaspora ne sont pas encore répondus et nécessitent la création de nouveaux produits adaptés.

Au niveau collectif:

- La création d'une offre incluant par exemple la gestion d'un compte associatif, une ou deux solutions de placements et une solution de transferts, faciliterait l'inclusion financière des associations au sein des différents programmes les ciblant. Cette offre pourrait ouvrir la possibilité qu'une partie des fonds soit conservée au Mali et mise en garantie pour l'obtention d'un prêt lorsque l'association porte également un projet d'entrepreneuriat collectif (sous forme de coopérative ou autre).
- Des produits de placement plus rentables (et donc plus risqués) pourraient être proposés aux associations à la condition qu'ils aient un fort impact au Mali, en adéquation avec l'objet de l'association, et dans la mesure où ces risques sont expliqués aux organisations (voir le volet d'éducation financière). Il faudrait toutefois qu'un bailleur de fonds puisse couvrir l'éventuel risque de change dans la perspective de la mise en place de l'ECO (prévue pour 2027).

Au niveau individuel, il s'agit surtout de travailler sur l'accessibilité des produits:

- En développant des outils bancaires pour la diaspora malienne, tel un dispositif de crédit adapté à la localisation des revenus (revenus de retraite en Europe par exemple) de façon à ce qu'un individu ne soit pas exclu des possibilités d'emprunt depuis le Mali juste parce qu'il est de la diaspora.

- En favorisant l'obtention de financement et d'accompagnement technique adapté au profil d'entrepreneur (migrant de retour, 2^e génération, retraité, etc.)
- En proposant des produits de placement qui permettent à l'argent oisif de travailler en générant un impact. Des propositions telles que la garantie de prêt ou le placement dans des véhicules d'investissement à impact visant par exemple des coopératives et des petites et moyennes entreprises en démarrage.

Pistes de travail

- Améliorer la couverture bancaire dans les zones rurales en développant les caisses de microfinance de proximité
- Créer/renforcer les partenariats entre les caisses de microfinance et la diaspora malienne
- Développer et rendre plus accessibles et compétitifs les outils de transferts des fonds: avec la COVID 19, les transferts de fonds informels ont laissé place aux transferts formels. Il s'agit de renforcer et maintenir cette tendance.
- Faciliter l'accès de l'emprunt bancaire à la diaspora depuis le Mali, pour l'instant majoritairement réservé aux personnes domiciliées de manière permanente au Mali

Communiquer

Le recours à des canaux de communication efficaces contribue à la circulation de l'information auprès des cibles visées.

- Au niveau collectif, la mobilisation de la faitière (HCME) et des autres groupements d'associations de la diaspora malienne permettrait d'atteindre une grande partie des organisations de la diaspora. Dans chaque pays, les conseils de base ont été reconnus par les participants au focus group comme des canaux de communication fiables.
- D'autres fédérations d'associations de la diaspora (FEASO, FAFRAD-Associatif, FORIM, Summit delle Diaspora, etc.) pourraient être mobilisées de manière complémentaire pour faire passer les informations
- Les dispositifs de financement et bailleurs actuellement sollicités par les associations pourraient être des canaux alternatifs pour capter l'attention à court terme

Au niveau individuel, la communication doit se faire à deux niveaux:

Auprès de la diaspora, dans les pays d'accueil

- La communication se fait essentiellement par les réseaux, qu'ils soient virtuels ou physiques. Une communication à travers la faitière et les regroupements de la diaspora malienne permettrait d'atteindre une grande partie de la diaspora
- Elle devra être secondée par une forte communication digitale pour toucher les CSP+ et les 2^{es} générations. Il serait également intéressant de mobiliser des leaders d'opinion et influenceurs à travers les réseaux sociaux (Whatsapp, Facebook, etc.)
- Les rencontres d'informations (physiques ou virtuelles) sont également essentielles pour créer de la confiance au-delà de l'information basique. Elles contribuent également à mieux cibler et identifier les différents segments.

Au Mali

- Auprès des populations et des institutions pour valoriser le rôle de la diaspora comme pourvoyeuse de temps et de compétences et pas uniquement d'argent.

Pistes de travail

- Mobiliser l'intérêt des acteurs publics autour des projets productifs collectifs, de l'appui à l'entrepreneuriat et à l'entrepreneuriat féminin et de la jeunesse au Mali en valorisant le potentiel d'impact sur le développement national. Sur la base du potentiel et l'impact de l'appui à l'entrepreneuriat au Mali, le potentiel de placements pourrait représenter un encours d'investissement de l'ordre de 15 millions d'euros soit un peu plus de 1% du montant des envois d'argent à leurs familles. Il y aurait aussi des impacts en termes de création d'emplois
- Le différentiel entre l'intention d'entreprendre et d'investir et le passage à l'acte pourrait appeler le secteur public à inciter à la création de véhicules et produits adaptés pour la diaspora.

Créer un environnement propice à l'investissement

Comme vu précédemment, il existe un fort différentiel entre l'intention d'entreprendre et d'investir et sa concrétisation. La création d'un environnement propice en Europe et au Mali pourrait contribuer au passage à l'acte au niveau individuel principalement.

En Europe, en:

Facilitant l'insertion et l'inclusion financière puisqu'il s'agit d'un déterminant de l'investissement productif de la diaspora. Cela peut-être fait notamment via le soutien aux organisations de la diaspora.

Au Mali, en:

- Facilitant la constitution de patrimoine au Mali par la diaspora (foncier, immobilier, placements liquides potentiellement en euros, etc.)
- Luttant contre la discrimination ou le traitement défavorable subis par certains maliens de l'extérieur souhaitant investir dans le pays
- Mobilisant les compétences et le temps des membres de la diaspora qui souhaiteraient contribuer à des projets à titre personnel, sans toutefois en avoir les moyens financiers. Cela pourrait être particulièrement pertinent pour des causes telles que l'adaptation au dérèglement climatique ou l'emploi des jeunes, qui génèrent de l'engouement.

Soutenir l'investissement de la diaspora en agriculture

Le secteur agricole étant le secteur d'intérêt privilégié par la diaspora malienne (83% des organisations et 64% des individus répondant), qu'il s'agisse des projets collectifs ou individuels, il serait intéressant de développer un échange réel voire un partenariat entre les structures étatiques, bancaires (comme la BNDA), financières, partenaires techniques et financiers du secteur agricole malien et la diaspora, donnant ainsi à la diaspora malienne tous les outils nécessaires à la réussite de ses investissements dans son secteur de prédilection.

Pistes de travail

- **Initier la mise en place d'un cadre de travail entre les banques maliennes disposant de succursales en Europe et la diaspora malienne (associations et individus).** Le but est d'une part, que ces banques arrivent à identifier les besoins réels de la diaspora en termes d'outils financiers et d'accompagnement et d'autre part que les membres de la diaspora malienne puissent découvrir et comprendre ces outils, ainsi que voir leur plus-value, et à terme qu'il y ait l'instauration d'un climat de confiance
- **Proposer un outil fédérateur, de type plateforme web, pour regrouper les informations, ressources disponibles, opportunités d'investissement.** Les réseaux physiques et virtuels de la diaspora et les professionnels de l'accompagnement à l'entreprise en France et au Mali pourraient relayer l'information et en faciliter l'usage, à l'instar de l'initiative DIASDEV.

Les défis pour mettre en œuvre ce type d'offres incluent:

- **L'informel:** le passage du formel vers l'informel se fait au moment du transfert au Mali. Il serait crucial que le partenaire financier ait une bonne couverture régionale, a minima dans la région de Kayes.
- **Les législations relatives à la lutte contre le Blanchiment de Capitaux et le Financement du Terrorisme (LAB/FT):** les fonds sont issus des cotisations et souvent en liquide, ce qui représente une charge de travail pour les agences.
- **La cohérence des placements plus risqués et potentiellement innovants avec l'objet des associations:** certains fonds d'investissement ciblant spécifiquement des entreprises innovantes technologiquement et digitalement peuvent sembler en décalage par exemple avec la majeure partie du tissu associatif.

Ces actions sont alignées avec la Politique Nationale de Migration (PONAM). Elles nécessitent à la fois un dialogue institutionnel entre le Mali et l'Europe ainsi qu'un dialogue voire un partenariat entre les secteurs public et privé au Mali.

Une prochaine étape pour mettre en œuvre ces recommandations serait ainsi d'entamer des échanges avec les institutions financières et acteurs institutionnels afin de sonder leur intérêt, d'approfondir leurs contraintes réglementaires, économiques, et de décliner les recommandations et pistes de travail de manière plus opérationnelle.

Bibliographie

- BARAULINA, Tatjana, BOMMES Michael, EL-CHERKEH Tanja, DAUME Heike et VADEAN Florin (2006): Les diasporas égyptienne, afghane et serbe en Allemagne et leurs contributions au développement de leurs pays d'origine. Document de travail. Eschborn: GTZ. (DE)
- BERNARD Claire, CHAUVET Lisa, GUBERT Flore, MERCIER Marion et MESPLE-SOMPS Sandrine, "La dynamique associative des Maliens de l'extérieur: enseignements tirés de deux dispositifs d'enquête originaux", *Revue européenne des migrations internationales* [En ligne], vol. 30 – n°3 et 4 | 2014, mis en ligne le 01 décembre 2017. URL: <http://journals.openedition.org/remi/7035>; DOI: <https://doi.org/10.4000/remi.7035>
- DEMBELE Yéra, BOUNE, MAKALOU Sadio Filly, KIDA Aminata, 2020, Cartographie des organisations de la diaspora malienne en Europe et de ses investissements au Mali (non consultable)
- EUROPEAN COMMISSION KNOWLEDGE CENTRE ON MIGRATION AND DEMOGRAPHY (KCMD) Migration profile 2016 – doi: [10.2760/771576](https://doi.org/10.2760/771576), ISBN 978-92-79-74735-9
- EU Trust Fund for Africa, Akvo RSR-CTR-Projet d'appui aux investissements de la diaspora malienne dans les régions d'origine (akvoapp.org), (2020). URL: <https://eutf.akvoapp.org/en/project/5365/#summary>
- GELB, Stephen; KALANTARYAN, Sona; MCMAHON, Simon and PEREZ-FERNANDEZ, Marta, *Diaspora finance for development: from remittances to investment*, EUR 30742 EN, Publications Office of the European Union, Luxembourg, 2021, ISBN 978-92-76-38762-6, DOI: [10.2760/034446](https://doi.org/10.2760/034446), JRC125341
- GUBERT, Flore & MESPLE-SOMPS, Sandrine & LASSOURD, Thomas. (2010). Transferts de fonds des migrants, pauvreté et inégalités au Mali. *Revue économique*. 61. 1023-1050. 10.2307/41307950. URL: https://www.researchgate.net/publication/227360086_Transferts_de_fonds_des_migrants_pauvrete_et_inegalites_au_Mali
- HALL Samuel (2018). Cartographie et profil socioéconomique des communautés de retour au Mali (Rapport de Synthèse). Bureau régional pour l'Afrique de l'Ouest et du Centre de l'Organisation internationale pour les migrations
- KEÏTA, Seydou. Chapitre 9. Migrations internationales et mobilisation des ressources: Les Maliens de l'extérieur et la problématique du développement In: *Migrants des Suds* [en ligne]. Marseille: IRD Éditions, 2009 (généré le 30 septembre 2021). URL: <http://books.openedition.org/irdeditions/5840>. ISBN: 9782709918091. DOI: <https://doi.org/10.4000/books.irdeditions.5840>

MESPLE-SOMPS, Sandrine & NILSSON, Björn. (2020). Les migrations internationales des Maliens.

URL: https://www.researchgate.net/publication/349946580_Les_migrations_internationales_des_Maliens

Ministère des Maliens de l'Extérieur; *"Politique Nationale de Migration"*, 2014.

URL: <http://adrkayes.com/wp-content/uploads/2019/10/PONAM-Mali.pdf>

Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali, 6^e rapport annuel – Les migrants sur le marché du travail en Italie; VI Rapporto annuale MdL Migranti 2015_0.20 (lavoro.gov.it)

Organisation Internationale pour les Migrations, État de la migration dans le monde. 2018. État de la migration dans le monde 2018 | IOM Publications Platform.

URL: <https://worldmigrationreport.iom.int/fr/2018>

Annexe 1

Quelques définitions

Ces définitions reprennent les termes utilisés par les enquêteurs lors des enquêtes sur les pratiques d'investissement collectif et individuel afin d'en faciliter la compréhension par les personnes interrogées. Elles reflètent donc la compréhension des enquêtes de certains termes et ne se veulent ni exhaustives ni représentatives des définitions officielles.

Projet entrepreneurial: l'entrepreneuriat recouvre les activités qui concourent à la formation et la croissance d'une entreprise, dont la conséquence première est la création de valeur (richesse, emploi). Cela intègre l'entrepreneuriat social et solidaire (ESS), organisation de l'activité avec un projet économique viable, qui satisfait à des finalités d'intérêt général (sociaux ou environnementaux) mais à un but lucratif.

Financement d'entreprises: le financement d'entreprise peut prendre différentes formes (don, prêt, action, etc.). Il peut être direct (ex.: un individu achète des actions d'une entreprise) ou indirect (ex.: fonds d'investissement).

Fonds d'investissement: un fonds d'investissement est constitué des sommes mises en commun par les investisseurs. Ces montants sont ensuite placés dans différents produits, par exemple des actions, des obligations, des bons du Trésor, etc., dont la gestion est assurée par un gestionnaire de fonds.

Investissement en capital dans une entreprise (action): prise de participation minoritaire ou majoritaire dans le capital d'une entreprise.

Placement financier: un placement consiste à déposer une certaine somme d'argent, souvent issue de l'épargne, auprès d'un établissement financier (banque, microfinance, compagnie d'assurance, etc.). *Exemple de placement: livret A*

Il existe des formes de placements non financiers auxquels nous référons ici comme "*en nature (immobilier, terrain, bétail, etc.)*".

Plateforme de crowdfunding: le crowdfunding ou financement participatif permet de mettre en contact des investisseurs et des porteurs de projet à travers une plateforme Internet. L'objectif est de récolter des fonds sous forme de petits montants, auprès d'un large public, afin de financer un projet créatif ou entrepreneurial dans différents secteurs. Ce financement peut prendre diverses formes: don, prêt avec ou sans intérêts ou investissement en capital. *Ex.: Babyloan*

Prêts avec intérêt: ici nous appelons sous ce terme un prêt donc une somme d'argent à rembourser sur lequel il y a un taux d'intérêt

Prêts solidaires: ici nous appelons sous ce terme un prêt donc une somme d'argent à rembourser sur lequel il n'y a pas de taux d'intérêt ni commission

Annexe 2

Principales caractéristiques de l'investissement productif collectif et individuel de la diaspora malienne

Le tableau ci-dessous présente une synthèse de l'ensemble de l'information chiffrée de ce rapport.

	Pratiques collectives	Pratiques individuelles
Pratique de la diaspora: Entrepreneuriat		
Tendances	<ul style="list-style-type: none"> 96% des organisations sont intéressées par des projets entrepreneuriaux ou de soutien aux entrepreneurs au Mali. 70% ont déjà réalisé ou sont en cours de réalisation de leur projet. 57% des organisations conserve un lien de solidarité et de redevabilité à l'échelle du village. 	<ul style="list-style-type: none"> 95% désirent entreprendre, 20% ont déjà réalisé de premiers investissements. Cette proportion est plus importante en France qu'en Espagne ou en Italie. Cela semble être le fait d'un meilleur niveau d'intégration, avec plus d'antériorité.
Secteur(s)	<ul style="list-style-type: none"> Production agricole (83%), santé (59%), éducation (58%), actions de solidarité et les actions sociales (56%), transformation agricole (50%), soutien à l'entrepreneuriat (40%). 	<ul style="list-style-type: none"> Production agricole (64%), transformation agricole (38%) et commerce (44%).
Localisation(s)	<ul style="list-style-type: none"> Région de Kayes (56%), n'importe quelle région (17%), Bamako (14%). 	<ul style="list-style-type: none"> Régions de Bamako (35%), Kayes (22%), Ségou (21%), Kita (12%) et Koulikoro (7%).
Modalités	<ul style="list-style-type: none"> Initié par une requête du village ou la volonté de la diaspora de régler un problème sur place. Toutes les organisations autofinancent en partie leur projet. 80% à plus de 5 000 € et 50% à plus de 10 000 €. 60% mobilisent d'autres financeurs pour leurs projets. 93% souhaitent que leur projet génère un profit, affecté à la maintenance ou l'investissement. 55% des organisations ont recours à des partenaires techniques pour réaliser leur projet. 	<ul style="list-style-type: none"> 70% des entreprises ont investi entre 10 000 € et 50 000 €. 93% se sont financés sur fonds propres de l'entrepreneur ou grâce à ses proches. 5% ont eu recours aux banques ou à la microfinance. Le financement est la première difficulté mentionnée par les entrepreneurs (82%) devant le fait d'intervenir à distance (39%) et l'accès au foncier (36%). La moitié des répondants bénéficie d'un accompagnement pour monter leur projet, très majoritairement autofinancé (93%).

	Pratiques collectives	Pratiques individuelles
Pratique de la diaspora: Investissements dans des entreprises		
Tendances	<ul style="list-style-type: none"> 95% sont intéressées pour investir directement ou via un intermédiaire financier. 17% ont réalisé un investissement en capital dans une entreprise. 17% disent avoir réalisé des prêts solidaires (sans taux d'intérêt). 	<ul style="list-style-type: none"> 61% désirent investir. 20% ont déjà réalisé de premiers investissements. 63% des répondants souhaitent investir plus de 10 000 €, 69% quand ils ont déjà investi.
Secteur(s)	<ul style="list-style-type: none"> Production agricole (83%), santé (59%), éducation (58%), actions de solidarité et les actions sociales (56%), soutien à l'entrepreneuriat (40%). 	<ul style="list-style-type: none"> Production agricole, transformation agricole et commerce en majorité.
Localisation(s)	<ul style="list-style-type: none"> Région de Kayes en priorité (56%) où se trouve la majorité des villages d'origine. 	<ul style="list-style-type: none"> Régions de Bamako, Kayes, Ségou, Kita et Koulikoro.
Modalités	<ul style="list-style-type: none"> Préférences pour les coopératives (60%), entrepreneurs privés (20%), entreprises en cours de lancement et entrepreneurs qu'ils connaissent. Principales difficultés mentionnées: <ul style="list-style-type: none"> le manque de produits adaptés à la diaspora le manque de connaissances sur les intermédiaires de placement, les outils d'épargne et d'investissement, entreprises en besoin de financement. 	<ul style="list-style-type: none"> Préférences pour les entreprises en cours de lancement (69%) et/ou très petites entreprises (TPE, 65%) et entrepreneurs de la diaspora (66%) et/ou connus de la diaspora au Mali (72%). Privilégient le don, prêt solidaire (sans intérêt), ou mise à disposition d'équipement à titre gracieux. Intérêt pour la mise à disposition de conseil technique professionnel pour accompagner l'investissement dans des entreprises moins connues. Intermédiaire financier de confiance: banques (82%), incubateurs (59%) et IMF (52%).
Pratique de la diaspora: Epargne et placements financiers		
Tendances	<ul style="list-style-type: none"> 79% des organisations ont déjà ou souhaitent placer de l'argent ou faire un investissement financier. La moitié des organisations a placé et investi financièrement pour plus de 5 000 €. 	<ul style="list-style-type: none"> 69% désirent effectuer des placements financiers. 63% des répondants déclarent vouloir placer plus de 10 000 €.
Localisation(s)	<ul style="list-style-type: none"> 55% ont déjà ou souhaitent placer de l'argent ou faire un investissement financier au Mali. Privilégient des placements liquides dans le pays d'accueil et des transferts vers le Mali. Les montants placés sont plus importants dans le pays d'accueil qu'au Mali. 	<ul style="list-style-type: none"> 69% disent avoir ou vouloir placer une partie de leur argent au Mali. 70% des répondants sont bancarisés à la fois en Europe et au Mali, 22% en Europe exclusivement. Les pratiques d'épargne sont plus installées en France et en Espagne où 84% et 75% épargnent mensuellement, qu'en Italie (33%).
Modalités	<ul style="list-style-type: none"> Utilisation de produits bancaires basiques: livret A et compte courant. Bi-bancarisation, obligation et caution/garantie sont inconnus de la moitié des organisations. La rentabilité (69%), l'impact (55%) et la liquidité (55%) sont très importants. Une partie des organisations pourrait être intéressée par des placements plus risqués à la condition qu'ils soient rentables et aient un fort impact au Mali. Les banques sont l'intermédiaire de confiance le plus cité, tant en France, Espagne ou Italie (64%) qu'au Mali (44%). 	<ul style="list-style-type: none"> Les placements sont faits en nature (immobilier, bétail, etc.), sur livret et/ou sur comptes à terme. Pour les placements comme pour les investissements, les banques (90%) et institutions de microfinance (57%) sont les intermédiaires qui inspirent le plus de confiance aux individus de la diaspora. Plus de 90% épargnent pour un projet (immobilier, entrepreneurial) et aussi pour faire fructifier leur épargne.
Pratique de la diaspora: Potentiel global d'investissement		
	<ul style="list-style-type: none"> Plus de 9 000 000 € par an sur l'ensemble des trois pays, Espagne, France et Italie. 	<ul style="list-style-type: none"> 5 800 000 € par an juste pour la France et la population des investisseurs à forte capacité d'épargne (>10 000 €).

Annexe 3

Présentation des structures ayant contribué à l'étude

La plateforme Afrique-Europe de Développement de la Diaspora (ADEPT)

ADEPT est la plateforme Afrique-Europe de développement de la diaspora, un réseau paneuropéen constitué en 2017 et basé à Bruxelles.

Notre mission est d'amplifier l'influence et l'impact des individus de la diaspora africaine et des organisations de développement en Afrique et en Europe.

ADEPT possède un réseau de plus de 200 organisations et individus de la diaspora africaine basés en Europe. Faisant le pont entre les deux continents, les membres d'ADEPT interviennent dans les états-membres de l'Union européenne et de l'Union Africaine, ainsi qu'en Norvège, en Suisse et au Royaume-Uni. La vision promue est un monde où l'Afrique, son peuple et sa diaspora sont autonomes et transformés.

L'approche stratégique d'ADEPT s'articule en trois volets:

- Renforcer les capacités des organisations de développement de la diaspora africaine (ADDOs), via un soutien technique, financier et des formations.
- Amplifier la voix de la diaspora, à travers des campagnes médias, un e-magazine et des évènements.
- Solidifier la position de la diaspora comme acteur incontournable du développement de l'Afrique, à travers des actions de politique et de plaidoyer.

ADEPT s'engage également dans le renforcement du lien entre migration et développement:

- En occupant un siège au sein du Comité directeur international de la société civile du Forum mondial sur la migration et le développement (FMMD).
- En représentant la diaspora africaine au Forum mondial sur les envois de fonds, l'investissement et le développement (GFRID) et au sein du groupe de travail de la communauté mondiale des envois de fonds.

La Fédération Euro-Africaine de Solidarité (FEASO)

La Fédération Euro-Africaine de Solidarité regroupe 255 associations en 2021 – principalement des organisations de migrants intervenant en Afrique: Angola, Bénin, Burkina Faso, Burundi, Cameroun, Comores, Congo, République démocratique du Congo, Côte-d'Ivoire, Gabon, Guinée, Guinée-Bissau, Madagascar, Mali, Maurice, Mauritanie, Niger, Nigéria, Ouzbékistan, République Centrafricaine, Rwanda, Sao Tomé-et-Principe, Sénégal, Tchad, Togo, Zambie.

En plus de son rôle de réseau, la FEASO accompagne les migrants au quotidien, tout au long de leurs démarches d'insertion et d'intégration et de création d'entreprise.

Elle met en place un Programme d'appui à l'intégration et à l'insertion des personnes immigrées primo-arrivants qui ont comme objectifs:

Renforcer et valoriser les compétences des associations membres en matière de:

- Accueil et orientation des primo-arrivants;
- Alphabétisation;
- Insertion scolaire des enfants en âge de scolarité;
- Insertion professionnelle des femmes et des jeunes.

Elle apporte un appui technique et méthodologique aux petites associations porteuses de projets de solidarité internationale et milite pour la reconnaissance d'une approche participative qui rend les sociétés civiles d'ici et de là-bas actrices de leur développement.

Enfin, la FEASO mène des activités spécifiques en direction de la jeunesse en accompagnant des organisations de jeunes dans des actions citoyennes ou de solidarité internationale afin de leur permettre d'acquérir une expérience et des connaissances qu'ils pourront mobiliser par la suite dans leur parcours d'insertion professionnelle.

Red Mangrove Development Advisors

La **Red Mangrove** (terme qui en anglais ne désigne pas seulement le palétuvier rouge mais l'ensemble de l'écosystème) est très certainement une des forêts aux capacités d'adaptation les plus remarquables au monde. Le réseau d'arbres pousse dans l'eau salée, et nous rappelle que la réussite peut germer même dans les terrains les plus difficiles si l'on sait être flexible.

Les arbustes travaillent en réseau pour offrir une chance inestimable de développement au littoral en le protégeant du vent, des vagues et de l'érosion; tout en permettant la survie des ressources faisant vivre les populations locales.

Par analogie, **R.M.D.A.** est une équipe de professionnels qui œuvrent à créer et renforcer les conditions d'un développement économique et social durable. Nous appuyons les acteurs du Nord et du Sud à:

- Suivre, évaluer et mesurer progrès et impacts dans une logique d'amélioration continue,
- Renforcer les liens entre Migration et Développement en valorisant notamment l'apport des diasporas,
- Construire des écosystèmes (financiers et non-financiers) favorables à un secteur privé diversifié et résilient.

Pour cela, R.M.D.A. noue un dialogue étroit avec les parties prenantes et travaille à l'échelle territoriale la plus appropriée dans une dynamique de renforcement des compétences locales.

Le Haut Conseil des Maliens de France (HCMF)

Conformément à la Loi du 1^{er} juillet 1901, il est créé en France dans le cadre du "Haut Conseil des Maliens de l'Extérieur" un organe dénommé "Haut Conseil des Maliens – France" (HCMF).

Le HCMF est une structure fédérative et de représentation sous la forme d'une association inclusive, non discriminatoire, laïque, apolitique, et à but non lucratif.

Seules les associations Loi 1901 de Maliens en France, déclarées légalement en préfecture, peuvent adhérer au HCMF en payant un droit d'adhésion et une cotisation annuelle. Toutefois, peut aussi adhérer au HCMF tout ressortissant malien ou franco-malien ayant une résidence permanente en France, immatriculé dans une mission diplomatique ou consulaire, ou détenteur d'un document de séjour en France en cours de validité, à condition de prendre une carte de membre.

Objectifs du HCMF:

- Appuyer les pouvoirs publics dans l'information, la sensibilisation, l'encadrement, l'assistance, la défense des droits et intérêts de la diaspora malienne de France;
- Rassembler les Maliens de France partout et les représenter auprès des autorités du Mali et de la France;
- Promouvoir leur participation à l'enrichissement de la France et à l'effort de construction nationale du Mali;
- Accueillir et informer les nouveaux migrants maliens en France;
- Aider les Maliens de France qui souhaiteraient se réinstaller au Mali et les accompagner dans leurs démarches;
- Promouvoir la paix et l'intégration entre les peuples;
- Œuvrer pour une meilleure collaboration entre le Conseil des Maliens de France, ses membres, les Missions diplomatiques et consulaires et les institutions françaises;
- Susciter des actions sociales susceptibles d'améliorer les conditions de vie des membres de la communauté malienne.

Haut Conseil des Maliens d'Espagne (ACME)

Mis en place depuis le 5 octobre 2005 conformément à la Loi organique 1/2002 du 22 mars et règlements complémentaires, le Conseil des Maliens d'Espagne a pour objectifs de:

- Réaliser la solidarité la plus large entre les résidents du Mali en Espagne et leurs associations, en coordonnant, en encourageant et en promouvant toutes sortes de services d'assistance et de soutien et de conseil en cas de besoin;
- Approfondir et renforcer les liens d'amitié et de collaboration entre la population espagnole et les communautés de résidents nationaux de la République du Mali;
- Promouvoir le développement humain, économique, social, éducatif et culturel dans les zones défavorisées du Mali;
- Promouvoir la connaissance en Espagne de la culture et des traditions ethniques du Mali et plus particulièrement de toutes ses expressions artistiques, littéraires et musicales;

- Servir de pont interculturel entre l'Espagne et le Mali à travers des jumelages, des échanges et d'autres instruments, qui favorisent l'amélioration de la coexistence et du respect entre les peuples;
- Promouvoir les valeurs constitutionnelles de liberté, d'égalité et de pluralisme, ainsi que les droits de l'homme et encourager le dépassement de tous les types de discrimination;
- Promouvoir les droits des femmes et des minorités ethniques.

Fonctionnement du Conseil des Maliens d'Espagne

Le CME est organisé par région d'Espagne. Les associations de Maliens sont créées dans 17 régions autonomes et 2 villes autonomes. Chaque région compte au moins une association qui regroupe l'ensemble des Maliens. Ce sont les représentants de ces associations qui composent le CME.

L'Assemblée générale du CME se réunit chaque année à Madrid pour faire le bilan de l'année précédente et proposer des activités pour l'année suivante. Dans le bureau du CME sont représentées toutes les régions, pour que l'information parvienne simultanément à tous les membres.

Il faut souligner que le Conseil de base des Maliens d'Espagne travaille en parfaite symbiose avec les représentations diplomatiques maliennes, particulièrement l'Ambassadeur et le Consul général. Ainsi, *"chaque fois que son Excellence et son équipe se déplacent dans les régions, ils sont accompagnés par le Président du CME pour faciliter la rencontre avec les Maliens d'Espagne"*, expose Daniel ZERBO, membre du Conseil et point focal pour cette étude.

Conseil des Maliens d'Italie (CMI)

Le Conseil des Maliens d'Italie – CMI est une organisation fédérale qui regroupe l'ensemble des associations et organisations amicales (34 membres). Il est le démembré, en Italie, du HCME.

Il assure le relai entre les immigrés maliens en Italie et le gouvernement du pays d'origine. Il appuie la réalisation en Italie des programmes de coopération internationale qui impliquent le Mali. Il s'occupe des partenariats entre associations et collectivités locales italiennes et maliennes. Il favorise les projets de retour et l'intégration des Maliens de l'extérieur dans le processus de développement du Mali et du pays d'accueil, à travers les microprojets et les projets de codéveloppement (au niveau individuel et/ou collectif) entre le Mali et l'Italie, notamment dans le secteur de l'habitat, des activités socioéconomiques, du développement rural, de l'éducation et des échanges des jeunes à travers les universités.

Ses objectifs sont notamment:

- Promouvoir l'union et la solidarité entre les Maliens d'Italie;
- Encourager les Maliens à participer massivement au développement socioculturel et économique du Mali;
- Promouvoir la connaissance et le respect des conventions, de la loi et des règlements nationaux et internationaux, afin de favoriser une intégration complète des Maliens dans le tissu social italien;
- Promouvoir une meilleure collaboration entre le CMI, le HCME et d'autres structures associatives dans le monde;

- Promouvoir des programmes d'échange, d'information et de formation entre les jeunes issus de l'immigration.

Fonctionnement du CMI

Le CMI est structuré en pôles stratégiques et organisations décentralisées au niveau des régions d'Italie. Une réunion décentralisée est organisée tous les 6 mois. Le bureau est élu par le vote des délégués des associations ou le vote populaire (de tous les Maliens d'Italie) en cas de problème.

Le CMI a créé une structure transversale pour prendre en charge des cas sociaux avec une caisse d'entraide mise en place à cet effet. L'adhésion à cette structure d'entraide est individuelle et les décisions s'y prennent de façon collégiale.

Les Maliens d'Italie sont très nombreux à s'impliquer dans cette structure (plus de 90% des jeunes nouvellement arrivés et plus de 80% des anciens), ce qui s'explique en particulier par leur situation de précarité. Les Maliens d'Italie sont en outre généralement éparpillés sur le territoire italien, même s'ils sont originaires des caisses communautaires comme en France. Cette caisse d'entraide et de prévoyance remédie à cette situation et connaît un très grand succès. *"Quand les fonds collectés vont atteindre un certain plafond, nous comptons investir dans des projets productifs créateurs d'emplois et de richesses au Mali. Ainsi, au lieu d'envoyer de l'argent, nous allons le produire sur place"*, déclare Belco Touré, membre du CMI et point focal pour cette étude.

Annexe 4

Le mécanisme de financement pour l'envoi de fonds (MFEF) du FIDA

La présente étude a été mandatée par le Mécanisme de financement pour l'envoi de fonds (MFEF) plus connu dans sa version anglophone "Financing Facility for Remittances" (FFR), du FIDA.

Elle s'inscrit dans le cadre du programme "Investissement de la diaspora dans l'entrepreneuriat durable des jeunes ruraux au Mali", financé par l'Union Européenne.

Ce programme vise à soutenir l'entrepreneuriat et l'emploi des jeunes en mobilisant l'investissement de la diaspora à travers des options d'investissement adaptées à leurs capacités et à leurs attentes.

Le FFR est cofinancé par le FIDA⁸³, l'Union européenne⁸⁴, le Grand-Duché de Luxembourg⁸⁵, le Ministère des Affaires étrangères de l'Espagne⁸⁶ et l'Agence suédoise de coopération internationale au développement (ASDI)⁸⁷.

C'est un acteur international de premier plan dans le domaine des transferts d'argent et de l'investissement des diasporas, et c'est le seul qui se concentre principalement sur les zones rurales.

Il a lancé plus de 60 initiatives innovantes dans plus de 45 pays visant à faciliter l'accès et l'utilisation des transferts d'argent ainsi que l'investissement des capitaux de la diaspora.

Depuis 2006, il vise à optimiser l'impact des envois de fonds sur le développement et à favoriser l'engagement des travailleurs émigrés en faveur de leur pays d'origine. Le FFR s'emploie ainsi à intensifier l'incidence des envois de fonds sur le développement en:

- Encourageant des investissements et modalités de transfert porteurs d'innovations;
- Appuyant des mécanismes ayant une dimension d'inclusion financière;
- Améliorant la concurrence;
- Donnant aux travailleurs émigrés et à leurs familles les moyens de leur autonomie, par l'éducation et l'inclusion financières; et
- Encourageant l'investissement et l'entrepreneuriat des travailleurs migrants.

83 <https://www.ifad.org/fr/home>.

84 https://europa.eu/european-union/index_fr.

85 <https://cooperation.gouvernement.lu/fr.html>.

86 <http://www.exteriores.gob.es/Portal/es/Paginas/inicio.aspx>.

87 <https://www.sida.se/English/>.

Tableau 10: Objectifs du MFEF

Environnement favorable	Connaissance marché	Modèles innovants
<ul style="list-style-type: none"> • Plaidoyer mondial • Réglementation • Dialogue sectoriel 	<ul style="list-style-type: none"> • Données sur le marché et données socio-économiques pour les décideurs privés et publics • Études de marché et enquêtes comportementales 	<ul style="list-style-type: none"> • Soutien des systèmes de livraison de produits innovants, et les véhicules d'investissement du côté de l'offre • Renforcement des capacités financières des familles de migrants et des diasporas, du côté de la demande
Parties prenantes et partenaires		
<ul style="list-style-type: none"> • Gouvernements • Autorités de régulation et de supervision • Organisations internationales 	<ul style="list-style-type: none"> • Cabinets de conseils • Universités 	<ul style="list-style-type: none"> • Banques, IMF, opérateurs de transfert, Fintech • Fonds d'investissement à impact, plateformes de crowdfunding • Gouvernements • Organisations de la diaspora

Il vise également à être une importante source d'information sur les envois de fonds. Le rapport sur les envois de fonds par les migrants, *Sending Money Home*, a permis de fournir une estimation des flux mondiaux d'envois de fonds à destination des pays en développement.

Il contribue à la concertation sur les politiques publiques au travers de travaux de recherche pratique et du Forum mondial sur les envois de fonds, l'investissement et le développement (GFRID) qui rassemble, à l'échelle mondiale, des parties prenantes du secteur public et du secteur privé concernés par les envois de fonds, les migrations et le développement, ainsi que la société civile.

Le FFR a également coordonné l'action ayant conduit à l'adoption officielle de la Journée internationale des envois de fonds à la famille (16 juin) par l'Assemblée générale des Nations Unies. Cette journée vise à faire prendre conscience de la contribution fondamentale que les travailleurs émigrés apportent non seulement à leur famille et leur communauté mais aussi au développement durable de leur pays d'origine. En 2020, le FIDA a lancé la campagne de la Journée internationale des envois de fonds à la famille Renforcer la résilience en temps de crise, pour inciter les institutions des secteurs public et privé à aider un milliard de personnes – les migrants et leurs familles – à renforcer la résilience en temps de crise, en prenant des mesures accompagnant la réduction des coûts de transfert et la fourniture de services financiers.

Depuis 2019, le FFR pilote la Plateforme pour les envois de fonds, les investissements et l'entrepreneuriat des migrants en Afrique (PRIME Afrique) visant à optimiser l'impact des envois de fonds pour des millions de familles en Afrique, en contribuant à promouvoir les possibilités économiques locales dans les pays d'origine des migrants.




Fonds international de développement agricole
Mécanisme de Financement pour l'Envoi de Fonds

Via Paolo di Dono, 44 - 00142 Rome, Italie


Téléphone: +39 06 5459 2012

Courriel: remittances@ifad.org

www.ifad.org

 facebook.com/ifad

 instagram.com/ifadnews

 linkedin.com/company/ifad

 twitter.com/ifad

 youtube.com/user/ifadTV

Octobre 2022

ISBN 978-92-9266-189-2



9 789292 661892