



EUROPEAN
MICROFINANCE WEEK 2013

THE FUTURE OF MICROFINANCE:
INVESTING IN INCLUSIVE GROWTH

Microfinance institutions linking remittances to development: les institutions de microfinance permettant aux transferts d'être un levier de développement

Présentation de l'UMPAMECAS

- **Date de création** : avril 1995 entre le gouvernement sénégalais et le gouvernement canadien
- **Nombre de membres**: 570 000 membres
- **Actif du réseau**: FCFA 56 milliards (USD 110 millions)
- **Encours de crédit**: FCFA 37 milliards (USD 73 millions)
- **Encours d'épargne**: FCFA 30 milliards (USD 59 millions)
- **Nombre d'agences**: 80 agences
- **Produits et services offerts**: épargne, crédit, transfert d'argent international et domestique, virement salaire et pension, assurance santé, finance islamique et gérance immobilière

Présentation de notre volet transfert d'argent

- **Nos produits de transfert sont:**
 - **Cash-to-cash** (depuis 2005)
 - Cash to cash 2012: USD 27 millions payés pour une commission perçue de USD 254 000
 - **Cash-to-compte** (depuis 2009): 3,841 transactions USD 1,5 millions
- **Les corridors les plus importants:**
 - Italie- Sénégal
 - Espagne – Sénégal
 - Gabon - Sénégal
 - Etats-Unis – Sénégal

Les partenariats: quelle est la meilleure stratégie?

- Pamecas a signé des contrats avec 6 partenaires de transfert d'argent pour les envois de fonds internationaux:
 - Moneygram, Money Express, RIA, Moneytrans, Western Union et Choice Money Transfert

- Deux modèles d'affaires cohabitent actuellement:
 - Un modèle d'affaires négocié directement avec les banques (cas Moneygram et Western Union)
 - Un modèle d'affaires où ce sont les opérateurs de transfert qui ont négocié directement avec le réseau et nous ont mis en relation avec la banque

Les partenariats: quelle est la meilleure stratégie?

- Choisir un partenaire idéal:
 - Accès à la plateforme et/ou Avoir un seul plateforme pour le volet transfert pour éviter d'ouvrir plusieurs plateformes à la fois
 - Distinguer le cash-to-compte et cash-to-cash dès l'émission (tarification)
 - Être prêt à développer un plan de communication conjoint
 - Accepter de faire un suivi formel et régulier du partenariat
 - Un système de reporting adapté à nos besoins
 - Respect des engagements par les partenaires transfert

Caractéristiques des produits associés aux transferts

- Ouverture de compte à distance auprès des opérateurs de transferts, des personnes ressources et de nos représentants
- Envoi cash-to-compte dans un compte d'épargne courant rémunéré avec possibilité d'envoyer directement la dépense dans le compte du bénéficiaire ouvert soit par le migrant ou par le bénéficiaire lui-même
- Envoi cash-to-compte dans un compte bloqué avec possibilité d'accéder à terme à un crédit pour un projet, logement ou retour
- Permettre aux migrants à envoyer directement dans leur compte à moindre couts (tarif cash-to-compte plus bas que tarif cash-to-cash

Evolution des produits liés aux transferts

- Pamecas offrait les produits suivants aux migrants:
 - Compte épargne prévoyance
 - Compte d'épargne dépense familiale
 - Compte d'épargne retour (bloqué)
 - Compte d'épargne projet (bloqué)
 - Compte d'épargne logement (bloqué)
 - Crédit entreprise ou projet (à condition d'avoir épargné pendant 3-6 mois)
 - Crédit habitat (avec un plan d'épargne logement pour un minimum de 6 mois)

Amélioration des produits liés aux transferts

1. le compte courant migrant rémunéré
2. le compte prévoyance du bénéficiaire pour le dépôt de la dépense familiale
3. Les comptes d'épargne bloqués et les crédits
 - Blocage pendant six mois avec la possibilité :
 - de disposer d'un crédit logement ou projet
 - d'être rémunéré :
 - taux de 4% l'an pour un blocage entre 6 et 12 mois
 - taux de 5% l'an si l'épargne est bloquée pour plus de 12 mois