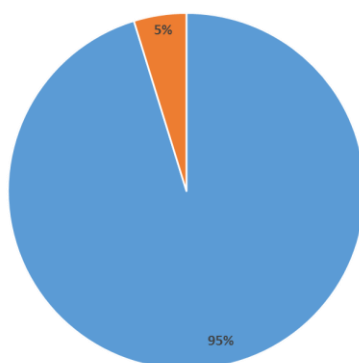


L'agriculture et l'agro-industrie peuvent aussi se développer avec les migrants

Même s'il est probant qu'une partie non négligeable des migrants n'envisage pas « réellement » un retour, tous cherchent des solutions pérennes d'appui à la famille restée au pays.

Avec une diaspora sénégalaise estimée entre 2 à 3 millions selon les sources, l'État porte une importance particulière à ses ressortissants de l'extérieur puisque depuis 2003, il consacre une partie de son budget à un Ministère qui leur est dédié. Pourtant, l'insertion des promoteurs de retour au pays est faiblement encadrée par les politiques de développement, alors que celle-ci constitue un levier de développement économique : les estimations disponibles font ressortir que tous les 10 ans, 20% des migrants sénégalais sont de retour - ces données n'étant pas actualisées, il est possible que compte tenu de la conjoncture internationale les chiffres soient supérieurs -.

Part de l'investissement sur les transferts



Pour l'année 2011, le Ministère concerné a révélé que les migrants sénégalais établis à l'étranger ont envoyé au pays la somme de 643 milliards de F CFA. La part des transferts de fonds des émigrés destinés à l'investissement productif représenterait moins de 33 milliards de F CFA seulement.

Quels sont les secteurs privilégiés :

Le Programme d'Appui aux Initiatives de Solidarité pour le Développement a communiqué que l'agriculture et l'élevage viennent en première position des projets retenus, avant le commerce et les services (peu d'entreprises viables à terme dans les services). Le Fond d'Appui à l'Investissement des Sénégalais de l'Extérieur, quant à lui, a révélé que l'élevage arrive en seconde position des projets retenus, après l'élevage.

Cette situation est en adéquation avec les ambitions portées par l'État sur l'agriculture et l'agro-industrie, puisqu'ils sont considérés comme déterminant dans le développement du Sénégal et présents dans le plan de Stratégie de Croissance Accélérée.

Si les grands partenaires historiques et les ONG ont réalisé d'excellentes choses, notamment en matière d'infrastructures et d'actions sociales (soins, constructions d'écoles, dispensaires...) elles ne nous semblent pas, pour la plupart, appréhender le rôle qu'elles pourraient jouer pour un véritable essor de l'agriculture et de l'agro-industrie au profit des populations.

Parmi les spécificités sénégalaises :

- *un système social centré sur la famille, organisation qui prévaut également dans les activités professionnelles ;*
- *la maison familiale d'origine est majoritairement située en région (même si l'émigration provient pour une grande partie de Dakar) ;*
- *un réel souhait d'entreprendre.*

Les principales difficultés :

- *une représentation tronquée du Sénégal (dans leur majorité les sénégalais de l'extérieur, comparent ce qui n'est pas comparable et ceci crée un biais : ils appréhendent le Sénégal au travers du filtre des expériences issues de leur vie à l'étranger, notamment en Occident. Ainsi, ils perçoivent la société sénégalaise comme totalement en décalage avec leur propre réalité quotidienne ; mais surtout ils saisissent mal les progrès réalisés. Pourtant, le niveau de développement économique et social permet aux populations d'acquérir une autonomie dans la gestion de leurs affaires.) donc un manque de repères ;*
- *l'accès aux ressources notamment financières et informationnelles.*

Pour conclure, la migration ré-alloue la main d'œuvre domestique affectée aux activités productives et reproductives dans les régions, avec des conséquences importantes pour le secteur concerné. C'est pourquoi il est impératif de bien comprendre ces phénomènes pour promouvoir le développement agricole et rural. Compte tenu de l'importance du secteur de l'agriculture et du sous-secteur de l'agro-industrie, l'université doit, d'une part, s'investir sur les enjeux de la migration pour le développement local, et d'autre part, projeter ses réflexions et résultats auprès des acteurs concernés. De leur côté, les accédant promoteurs doivent prendre le temps de préparer leurs projets en amont, de multiplier les contacts ciblés, notamment avec des professionnels afin de recueillir des informations pratiques sur les marchés, les circuits de distribution, l'équilibre financier du projet, etc.