

La devise de la bienveillance

Mettre en lumière la dimension humaine des envois de fonds

Une étude de Ria Money Transfer | **Juin 2026**



ria

The background is a vibrant orange and red illustration. A large, semi-transparent silhouette of a man's head and shoulders is the central focus. Inside this silhouette, a glowing path leads from a heart in the man's hand up to a family (a woman and a child) who are looking at each other. To the right, there is a small house on a hill. In the bottom right corner, a family (a man, a woman, and a child) is shown sitting together. In the bottom left corner, a person with a backpack is standing on a hill, looking out over a city skyline. The overall theme is about the human connection and the impact of money transfers.

Auteure

Gabrielle van Welie

Coordination du projet

Maria Adriana Colella, Gabrielle van Welie, Daniela Riveros, Juan Basurto

Relecteurs

Maria Adriana Colella, Shay Conaghan, Myriam Fernández, Chiara Boutot

Partenaire de recherche

We Are Testers

Gestion de projet: Arantza Magunagoitia

Coordination de la recherche: Rodrigo González

Équipe de recherche: Mar Luquero, Izaskun Nieto

Conception et production

101

Direction créative: Pedro Arechaga

Mise en page et conception des rapports: Daniel Martín

Coordination du projet: Marina Pleite

Soutien créatif interne

Conception de la couverture: Stefania Franzoi Pilz

Crédits photos

Andrés de Tovar, Thomas Bedwin, Luis Mantilla

Table des matières

Tables des matières	1
Synthèse	2
Introduction.....	5
00 À propos de l'étude	6
Le contexte global des envois de fonds et de la migration	10
01 La culture des transferts d'argent	12
Modèles d'envois de fonds	14
Fréquence des envois	15
Montant envoyé	16
Les raisons qui poussent à envoyer de l'argent	16
Conclusions	19
02 La psychologie des envois de fonds.....	20
Les motivations émotionnelles qui poussent à envoyer de l'argent	21
Émotions positives associées à l'envoi d'argent	22
Émotions négatives associées à l'envoi d'argent	25
La dimension relationnelle de l'envoi d'argent	27
Conclusions	29
03 La décision de partir : Pourquoi les gens traversent les frontières	30
Thèmes récurrents dans la migration	32
Variables régionales	34
La roue des émotions du migrant.....	36
Conclusions	39
04 Du migrant à l'habitant : Le chemin vers l'intégration	40
Intégration culturelle et sociale	43
Principaux obstacles à l'adaptation	44
Facteurs d'adaptation	46
Intégration perçue	48
Résultats de l'adaptation.....	50
Conclusions	51
05 Identité et appartenance	52
Sentiment d'appartenance	53
Nostalgie du pays d'origine	55
Rester en contact avec le pays d'origine	57
Promesses de retour	60
Conclusions	65
06 Cartographie du mal du pays	66
Conclusions	70
Commentaires finaux	71
Références	72

Synthèse

Cette étude montre que les envois de fonds ne sont pas seulement des transactions financières, mais des expressions structurées de valeurs humaines qui soutiennent des familles, des identités et des communautés au-delà des frontières.

En matière de transferts d'argent, les migrants allouent systématiquement environ 10 % de leurs revenus aux envois de fonds. Ces ressources sont principalement utilisées pour couvrir les dépenses quotidiennes, les urgences et les frais d'éducation. Le fait d'envoyer de l'argent est souvent perçu comme un signe de stabilité et de réussite, tant pour les expéditeurs que pour leurs familles.

Les envois de fonds sont le plus souvent motivés par la fierté, le bonheur et le sens des responsabilités, mais ils peuvent également être source de culpabilité, de pression et de conflits intérieurs. Ainsi, la satisfaction, tout comme le fardeau des responsabilités coexistent.

L'origine affecte cependant l'expérience vécue à l'étranger par le migrant. Les natifs d'Afrique et des Caraïbes témoignent de la dynamique émotionnelle et familiale la plus forte. Les répondants asiatiques sont plus souvent motivés par le devoir et la réciprocité. Les Européens semblent moins sujets aux élans émotionnels, tandis que les Latino-américains éprouvent à la fois le plus grand sentiment de fierté et la plus forte pression.

Mis à part les émotions, 79 % des migrants ont signalé une amélioration de leur qualité de vie depuis leur déménagement à l'étranger. Bien que les principaux obstacles à l'intégration, y compris l'emploi, le logement et les connexions sociales, persistent, ils peuvent être compensés par des facteurs clés tels que la langue, les systèmes d'assistance et l'emploi. En effet, l'intégration augmente considérablement d'une génération à l'autre.

Parmi tous les répondants, y compris les migrants de première et de deuxième génération, 61 % ont déclaré avoir des liens sociaux mixtes. En substance, la plupart des migrants tissent des liens avec les locaux sans perdre le contact avec leurs compatriotes.

De par ce processus, la plupart des migrants développent un double sentiment d'appartenance, les jeunes migrants étant plus axés sur les origines et les migrants plus âgés s'identifiant davantage à leur pays d'accueil. Pourtant, 41,7 % prévoient de retourner dans leur pays d'origine, bien que l'idée de retour soit surtout symbolique ou flexible. Il est intéressant de noter que les migrants de deuxième génération se sentent plus intégrés, mais sont aussi plus susceptibles de vouloir retourner à leur lieu d'origine, tandis que les migrants de première génération, qui entretiennent des liens quotidiens plus forts avec leur pays natal, expriment une intention de retour plus faible.

Dans tous les profils, la famille se démarque comme ancrage universel. Nous pouvons cependant observer des différences générationnelles : les jeunes migrants ressentent une nostalgie plus forte envers les personnes et les lieux, tandis que les migrants plus âgés ressentent davantage le manque d'un mode de vie et de relations qui leur étaient familiers.

En fin de compte, la migration n'est pas un parcours linéaire de l'origine à la destination, mais plutôt une négociation continue entre identité, appartenance et liens affectifs au-delà des frontières.



“

Alors que les astronautes, héros pour toujours, n'ont passé que quelques heures sur la Lune, je suis resté dans ce nouveau monde pendant près de trente ans. Je sais que ma réussite est assez ordinaire. Je ne suis pas le seul homme à avoir cherché fortune loin de chez lui, et certainement pas le premier. Pourtant, il y a des moments où je m'étonne de chaque kilomètre parcouru, de chaque repas mangé, de chaque personne rencontrée, de chaque chambre dans laquelle j'ai dormi. Aussi ordinaire que cela puisse paraître, il y a des moments où cela dépasse mon imagination.

”

— Jhumpa Lahiri, *L'interprète des maladies*¹

Introduction

En avril, une photo de la Terre a immobilisé le monde. L'image, une prise de vue nocturne de notre planète, a été prise à bord du vaisseau spatial Orion lors d'un survol habité de la Lune. Presque en même temps, nos équipes étaient en train de mener des entretiens approfondis sur le pouvoir de la migration et des envois de fonds. En apparence, ces deux choses ne sont pas liées. Au début, nous ne le pensions pas non plus.

En 1987, le philosophe des activités spatiales Frank White a inventé le terme d'« effet de surplomb » pour décrire le changement de perspective que vivent les astronautes lorsqu'ils observent la Terre depuis l'espace. La réaction humaine naturelle face à la prise de conscience que notre planète est une « sphère de vie », tout aussi fragile qu'impressionnante, est un sentiment de protection et de reconnaissance.

Lors de nos entretiens avec des migrants de plus de 20 nationalités, nous avons constaté qu'ils ressentaient eux aussi une sorte d'« effet de surplomb ». Les travailleurs migrants passent la plupart de leurs journées à concilier plusieurs emplois et à s'adapter à leur environnement. De l'apprentissage de nouvelles langues jusqu'à la reconstruction de tout un réseau de soutien à partir de zéro, il est rare que les migrants aient vraiment le temps de prendre du recul pour faire le point sur ce qu'ils ont accompli.

Ayant vécu son propre moment d'effet de surplomb, Christina Koch, spécialiste de la mission Artemis II, décrit la Terre comme « un canot de sauvetage flottant dans l'univers. » Plus nous en avons appris au cours de nos entretiens, nous appuyant également sur nos années d'expérience à documenter la vie des migrants, plus nous avons compris les émotions de Koch. Qu'il s'agisse d'un artisan au Portugal payant l'éducation de ses enfants aux Philippines ou d'un *bodeguero* new-yorkais couvrant les factures médicales de sa mère en République dominicaine, le monde est un réseau de canots de sauvetage.

Nous rappelons souvent le fait que les transferts de fonds des travailleurs migrants dépassent le montant de l'aide internationale et des investissements dans les pays à revenus faibles et intermédiaires. C'est avéré. Rien qu'en 2023, environ 656 milliards de dollars ont été expédiés par envois de fonds. 3 % ou plus du produit intérieur brut (PIB) d'environ 60 pays dépend de l'argent que les migrants renvoient chez eux. Pour des États tels que Tonga, le pourcentage peut atteindre 42,6.⁵

Le véritable enjeu ne réside cependant pas tant dans les chiffres que dans le réseau de solidarité que les personnes ont créé partout à travers le monde. L'amour transcende les frontières, souvent sous forme d'argent, qui se traduit par la suite en accès aux soins médicaux, à l'éducation et au développement communautaire. Parfois, cela s'exprime de manière plus simple et peut être plus humaine : un billet de cinéma pour une mère au foyer qui lui apporte un sentiment d'indépendance ou un cadeau d'anniversaire inattendu pour un enfant qui a l'habitude de tout partager avec sept frères et sœurs.

À l'instar des astronautes, les migrants portent en eux le poids des rêves et des attentes issues d'eux-mêmes comme de leurs proches restés dans leur pays d'origine. Au-delà des engagements financiers, les migrants doivent vivre une vie à laquelle les autres puissent aspirer, même lorsque les temps deviennent difficiles. Comme l'un de nos agents nous l'a confié : « Lors de mon arrivée ici, le plus difficile était d'être loin de mes parents. J'étais très habitué à leur présence. Même lorsque ce n'était pas le cas, je leur disais que tout allait bien pour qu'ils se sentent à l'aise. »

Tout comme l'équipage d'Artemis II a envoyé une photo de la Terre pour prouver qu'ils avaient réussi, les migrants envoient de l'argent non seulement pour soutenir leurs proches, mais aussi pour leur faire savoir qu'ils ont pris leurs marques dans leur pays d'accueil et que tout va bien. Comme Koch l'a remarqué en observant la Terre depuis l'espace, « nous avons plus de points communs que de différences ». Que ce soit à l'étranger ou en orbite, nous avons par nature tendance à rester fidèles aux personnes et aux lieux d'où nous venons. Peut-être que la plupart des migrants n'iront jamais au-delà de l'atmosphère terrestre, mais l'« effet de surplomb » de leur voyage n'en reste pas moins une merveille.

¹ Lahiri, J. (1999). *Interpreter of Maladies*. Houghton Mifflin.

² Frank White, *The Overview Effect: Space Exploration and Human Evolution* (Boston: Houghton Mifflin, 1987).

³ NASA Artemis, « Christina Koch on the overview effect » vidéo publiée sur X (anciennement Twitter), [26 avril 2026], <https://x.com/NASAArtemis/status/2043075782470152588>.

⁴ World Bank. n.d. Remittances. Lu le 5 juin 2026. <https://www.worldbank.org/en/topic/migration/brief/remittances-knomad>.

⁵ « Tonga » World Bank Open Data, data.worldbank.org/country/tonga. Lu le 5 juin 2026.

À propos de l'étude



À propos de l'étude

Pendant la majeure partie de la dernière décennie, Ria s'est consacrée à mettre en lumière le côté humain des envois de fonds grâce à sa série d'interviews, « Le monde que nous partageons. » Nous avons rencontré des travailleurs migrants du monde entier pour en savoir plus sur leurs parcours, leurs difficultés et leurs réussites. Ce que nous avons observé, c'est un engagement inébranlable à veiller à leurs propres besoins, ceux de leurs proches restés au pays et à accomplir leurs rêves partagés.

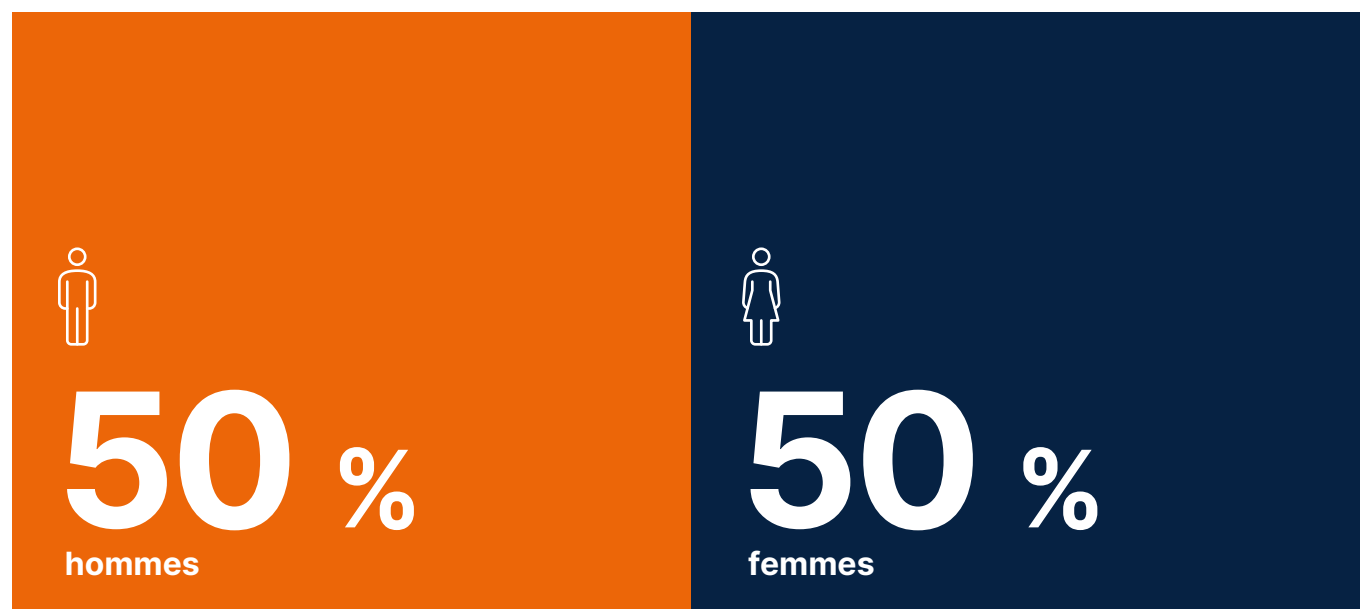
Nos travaux antérieurs ont systématiquement mis en évidence une forte composante émotionnelle dans les comportements liés aux envois de fonds, mais nous avons cherché à démontrer cela avec des données solides. Pour ce faire, nous nous sommes associés à We Are Testers qui ont mené des entretiens qualitatifs et quantitatifs dans plusieurs régions, en interrogeant des migrants de plus de 20 nationalités.

La méthodologie de recherche qualitative employée dans notre étude, La devise de la bienveillance, consistait en interroger des groupes de discussion en ligne dans les principaux marchés internationaux.

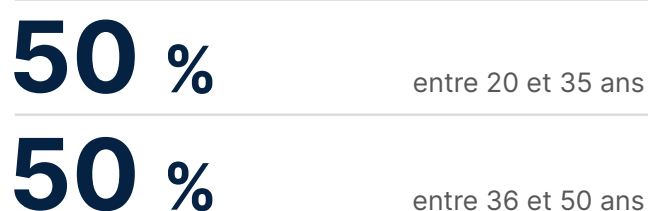
Cette approche a permis d'explorer en profondeur les comportements, perceptions et expériences des usagers d'envois de fonds, en combinant divers profils de participants avec des discussions interactives pour générer des conclusions riches et nuancées. La répartition des participants était la suivante :

Profil qualitatif de l'échantillon

Genre



Tranche d'âge



Habitudes en termes d'envois de fonds

Envoie de l'argent au moins



Composition des groupes de discussion

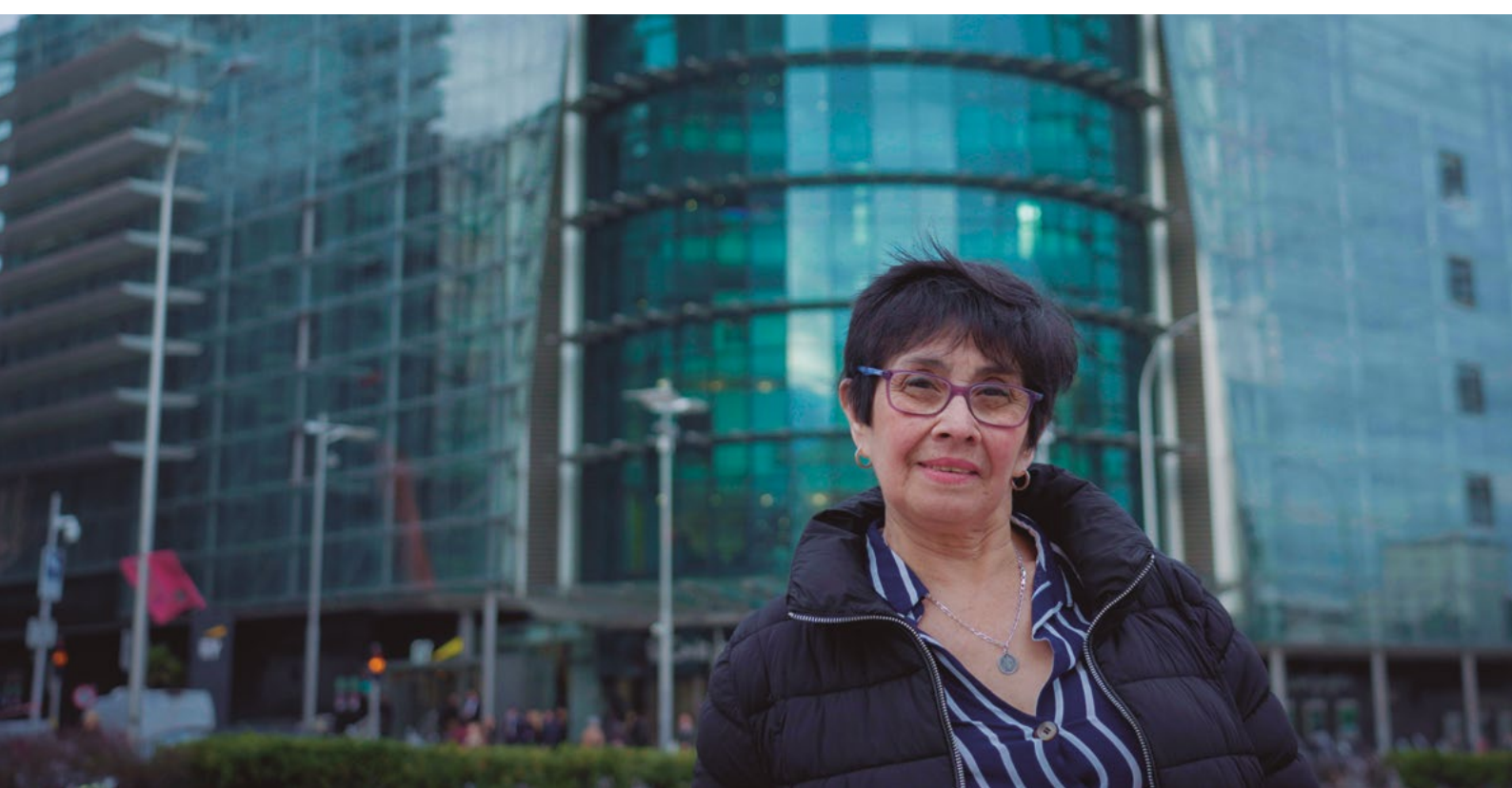
Groupe de discussion	Pays	Profil des participants
FG1	Espagne	Migrants latino-américains
FG2	Espagne	Migrants d'Europe de l'Est
FG3	France	Migrants sénégalais et algériens
FG4	France	Migrants marocains
FG5	Royaume-Uni	Migrants indiens et pakistanais
FG6	Royaume-Uni	Migrants d'Europe de l'Est
FG7	États-Unis	Migrants latino-américains
FG8	États-Unis	Migrants indiens

Les observations qualitatives ont été recueillies auprès de ces groupes de discussion pour explorer en profondeur les comportements et les expériences vécues des expéditeurs d'envois de fonds.

Ces conclusions ont été complétées par une enquête quantitative en ligne menée sur quatre marchés stratégiques, l'Espagne (n = 300), la France (n = 264), le Royaume-Uni (n = 300) et les États-Unis (n = 300), conçue pour évaluer des tendances à grande échelle.

Les études de terrain ont été menées par le biais du panel We Are Testers en Espagne et par des partenaires internationaux dans les autres pays, afin de garantir une couverture suffisante des échantillons et la comparabilité des résultats.

Le public cible était composé de migrants de première et de deuxième génération qui envoient de l'argent à l'étranger. Une méthode simple d'échantillonnage aléatoire a été utilisée pour sélectionner les participants.



Profil de l'échantillon

Catégorie	Sous-catégorie	Pourcentage
Répartition des genres	Hommes	44,9 %
	Femmes	55,1 %
Génération de migration	Migrants de première génération	56 %
	Migrants de deuxième génération	44 %
Niveau d'éducation	Pas d'éducation formelle / éducation primaire	1,7 %
	Enseignement secondaire	16,2 %
	Apprentissage ou formation professionnelle	21,0 %
	Diplôme universitaire	28,6 %
	Diplôme d'études supérieures / Master / Doctorat	22,4 %
Statut professionnel	Employé à temps plein	59,6 %
	Employé à temps partiel	9,9 %
	Indépendant	6,9 %
	Chômeur / demandeur d'emploi	7,0 %
	Étudiant	5,2 %
	Retraité / pensionné	7,8 %
	Autre	3,7 %

Les principaux objectifs de la recherche étaient de comprendre les comportements tels que les motivations des expéditeurs et la fréquence des envois de fonds, ainsi que d'analyser le processus de migration et d'intégration. Les sujets abordés comprenaient les raisons de la migration, l'adaptation au pays d'accueil, l'amélioration perçue de la qualité de vie et les liens émotionnels avec le pays d'origine.

Le contexte global des envois de fonds et de la migration

Avant d'examiner les conclusions de cette étude, il est utile d'acquérir une compréhension de base des flux mondiaux de migration et des envois de fonds. De 2013 à 2024, la Banque mondiale a accueilli le Partenariat mondial de connaissances sur les migrations et le développement (KNOMAD), qui a produit une série de rapports sur la migration et les envois de fonds.

Selon leur dernier mémoire, environ 656 milliards de dollars américains d'envois de fonds ont été envoyés en 2023 vers des pays à revenu faible et intermédiaire, dépassant à la fois les investissements directs étrangers et l'aide publique au développement.

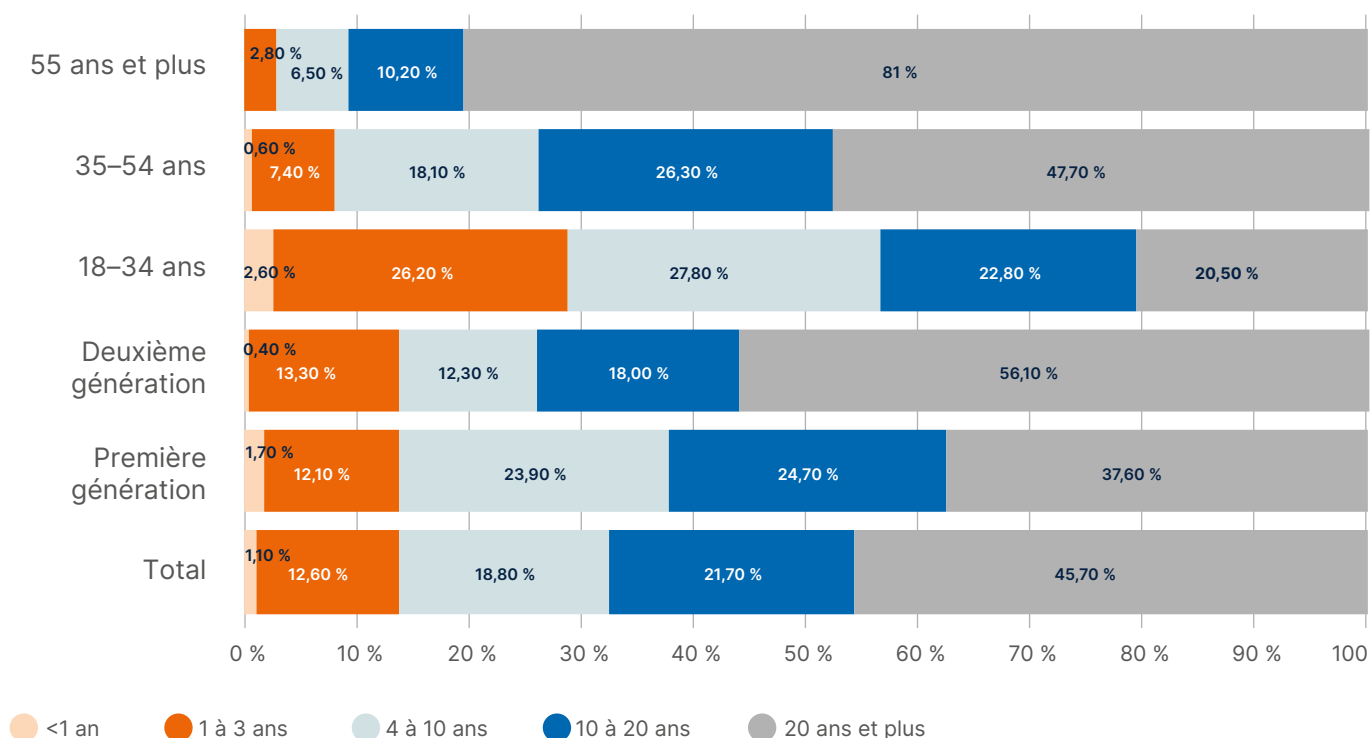
Les cinq principaux pays bénéficiaires étaient l'Inde (120 milliards de dollars américains), le Mexique (66 milliards de dollars américains), la Chine (50 milliards de dollars américains), les Philippines (39 milliards de dollars américains) et le Pakistan (27 milliards de dollars américains). Ces flux, principalement produits par des travailleurs migrants, représentent une source de revenus critique pour des millions de ménages dans les économies en développement : dont l'impact humain sera exploré dans la présente étude.

À la mi-2024, le Département des affaires économiques et sociales des Nations Unies (DAES) estimait qu'une personne sur 27 dans le monde était un migrant international, soit 304 millions de personnes, dont 48 % de femmes.

Notre étude montre que la migration est en général une expérience de longue durée. Environ sept migrants sur dix vivent dans leur pays de destination depuis plus de dix ans. Cette sédentarisation est particulièrement marquée chez les migrants de deuxième génération et ceux âgés de 55 ans et plus : respectivement, 56 % et 81 % vivent dans leur pays de résidence depuis plus de vingt ans.

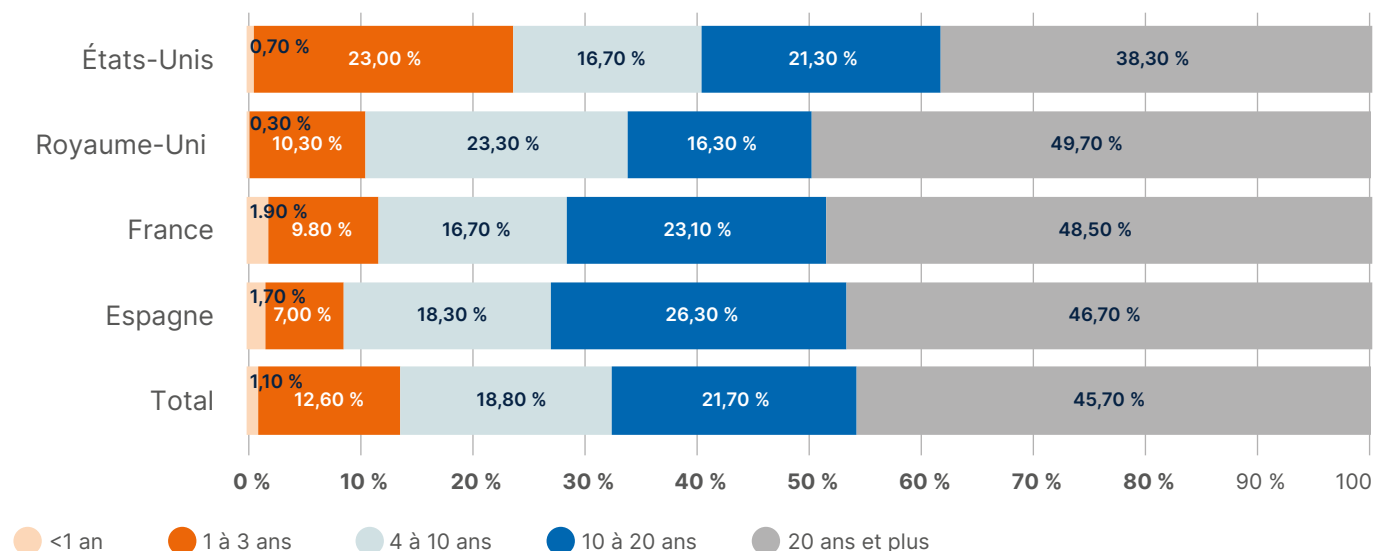
À l'inverse, les sondés âgés de 18 à 34 ans représentent la cohorte de migration la plus récente : 28,8 % se trouvent dans le pays depuis moins de 3 ans, et seulement 20,5 % y vivent depuis plus de 20 ans.

Durée du séjour dans le pays d'accueil par âge et génération



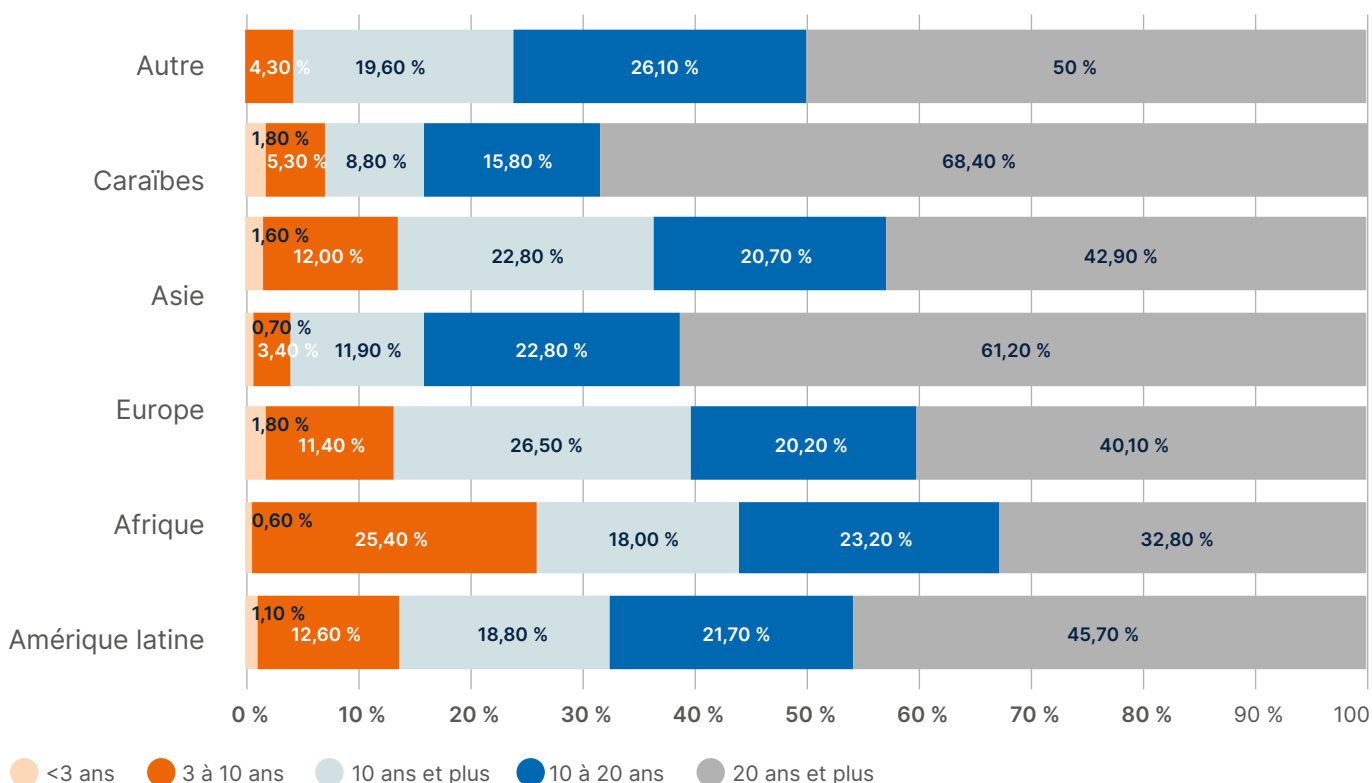
L'analyse des pays étudiés révèle que les États-Unis sont la destination qui a enregistré le plus fort afflux de migrants récemment : 23,7 % des personnes interrogées y sont arrivés au cours des trois dernières années, soit deux à trois fois plus que dans les autres pays étudiés.

Durée du séjour dans le pays d'accueil par lieu de résidence



En ce qui concerne la région d'origine, les répondants latino-américains étaient plus susceptibles d'avoir migré récemment. Une personne sur quatre est arrivée dans son pays de destination au cours des trois dernières années. En revanche, les sondés des Caraïbes sont les plus établis, 68,4 % ayant vécu dans leur pays de destination pendant plus de deux décennies, suivis de près par les répondants européens (61,2 %).

Durée du séjour dans le pays d'accueil par région d'origine



Comme le montreront les chapitres suivants, l'âge, l'origine et le contexte influent les parcours migratoires. Pourtant, au-delà de ces différences, une réalité humaine commune se dessine : le besoin de créer des liens, d'appartenir à une communauté et de maintenir des liens au-delà des frontières.

The background of the entire image is a vibrant, textured orange-red. A hand, rendered in a detailed, almost woodcut-like style, is shown from the wrist up, reaching its palm upwards. Above the hand, several banknotes are depicted in mid-air, as if falling or being released. The lighting is warm and directional, coming from the upper left, which creates strong highlights and shadows on the hand and the falling money, emphasizing their three-dimensional form.

La culture des transferts d'argent

La culture des transferts d'argent

Bien que la bienveillance soit universelle, la culture entourant les envois de fonds est aussi variée que les devises qu'il existe dans le monde. Tant au niveau régional que personnel, l'acte d'envoyer de l'argent à des personnes qui dépendent de nous prend une multitude de formes. De la fréquence au raisonnement, chaque migrant et chaque famille suivent leur propre parcours.

Cependant, nous avons également constaté qu'il existe de nombreux points communs entre communautés et régions, ainsi qu'une vision partagée de ce que représentent les envois de fonds et la manière dont ils doivent être effectués.

Dans la plupart des cas, le premier transfert d'argent représente un cap psychologique majeur. Il indique, tant aux migrants eux-mêmes qu'à leurs bénéficiaires, qu'ils ont atteint un niveau de réussite suffisant pour subvenir à leurs besoins et pour soutenir leurs proches.

L'envoi d'argent ne commence pas toujours dès l'arrivée dans le pays de destination. L'adaptation et la survie personnelle sont souvent prioritaires par les migrants, et beaucoup reçoivent même de l'argent de leur famille jusqu'à ce qu'ils puissent atteindre un certain équilibre. Les envois de fonds ont tendance à devenir une pratique régulière une fois que les migrants ont obtenu leur premier emploi ou ont atteint un certain niveau de stabilité économique et professionnelle.

Le contexte culturel et les réalités financières déterminent comment et à quel moment les migrants commencent à envoyer de l'argent

Groupe de migrants	Caractéristiques principales
AMÉRIQUE LATINE	Ils manifestent un sentiment d'urgence plus prononcé
	Beaucoup commencent à envoyer de l'argent dès qu'ils trouvent leur premier emploi, même lorsque le salaire est très bas
	Il y a souvent de réels besoins dans le pays d'origine
INDE	Le groupe confronté à la pression économique la plus faible en moyenne dans son pays d'origine
	Ils sont souvent issus de familles financièrement plus aisées
	Les transferts ont tendance à commencer après le premier emploi stable
AFRIQUE DU NORD	Ils sont généralement issus de familles bénéficiant d'une situation un peu plus confortable (en particulier dans leur pays d'origine)
	Les transferts débutent généralement plus tard, une fois que leur situation est devenue globalement plus stable
EUROPE DE L'EST	Dans la plupart des cas, il n'y a pas de besoin urgent d'envoyer de l'argent
	Les transferts commencent progressivement, souvent à partir du premier revenu (même si ce sont des sommes symboliques)

Une fois que les migrants ont atteint un certain niveau de stabilité, leur façon d'envoyer de l'argent s'inscrit généralement dans l'un des trois modèles comportementaux suivants.

Modèles d'envois de fonds

Le modèle « A priori »

Ce modèle est le plus commun à tous les profils, notamment parmi les migrants marocains et algériens. Il implique qu'un montant relativement fixe soit mis de côté au début de chaque mois. Tous les 2 à 3 mois, le total est envoyé en un seul virement.

La planification a généralement lieu au moment de la réception des revenus, les montants fixes étant déduits immédiatement des salaires. Le montant exact alloué peut varier entre un minimum requis et une somme précisément définie. Dans les deux cas, des ajustements peuvent être effectués en fonction des besoins.



Je l'ai déjà en tête... Je paie le loyer et les factures, et je mets de côté le montant que j'enverrai à ma famille. C'est de l'argent sur lequel je ne compte pas. Mon esprit n'en prend pas compte. C'est simplement une autre dépense que je ne peux pas éviter.



— Participant, groupe de discussion du Royaume-Uni.

Le modèle « A posteriori »

Moins fréquent et plus répandu chez les plus jeunes et les Européens de l'Est, les migrants qui suivent ce modèle accumulent progressivement leur épargne tout au long du mois. En général, l'argent est économisé sur une longue période puis envoyé en fonction des besoins ou des contraintes logistiques.

La planification est moins structurée, même si l'idée d'envoyer de l'argent à la maison est toujours présente. En raison de besoins ou de pressions financières moins urgentes, les migrants qui utilisent ce modèle ne perçoivent souvent pas les envois de fonds comme un impératif, en particulier par rapport à ceux qui suivent la méthode « A priori ».



Je ne mets pas systématiquement de l'argent de côté. Quand ils en ont besoin, je fais un virement.



— Participant, groupe de discussion de France.

Dans l'ensemble, ces personnes vivent de leur salaire tout au long du mois avec l'intention d'en garder une partie pour l'envoyer à leurs familles.

Le modèle « Mixte »

Le modèle « Mixte » implique une planification minimale avec une marge de flexibilité, car c'est le cas le moins courant. L'argent est généralement économisé sur une période plus longue et envoyé en fonction des besoins ou des considérations logistiques. En général, il y a un montant cible, mais la pression pour l'atteindre est moins forte qu'avec le modèle « A priori ».

Le montant est mis de côté au début du mois, mais si des circonstances imprévues se présentent, le migrant sent qu'il peut puiser dans ces fonds sur ce budget afin de joindre les deux bouts.



Il n'y a pas de montant fixe. C'est une somme plus ou moins similaire, mais en fonction de la situation, soit je le mets de côté, soit je ne le fais pas. Il y a des mois où je sais que je peux me le permettre, alors je le fais dès le début et j'évite la tentation d'utiliser cet argent. D'autres mois, je sais que j'aurai besoin de cet argent ou je ne sais pas comment les choses vont se passer, alors je ne mets rien de côté et je décide plus tard... Il n'y a pas de règle stricte dans mon cas.



— Participant, groupe de discussion du Royaume-Uni.

Fréquence des envois

Un autre facteur déterminant de la culture des envois de fonds est la fréquence avec laquelle les migrants transfèrent de l'argent. Comme indiqué précédemment, ceux qui utilisent la méthode « A priori » ont tendance à envoyer de l'argent tous les 2 à 3 mois, mais ce n'est pas toujours le cas.

Un schéma courant consiste à « épargner puis envoyer », dans ce cas, les fonds sont mis de côté sur une période de 2 à 4 mois avant d'être transférés en une seule fois sous la forme d'une somme plus importante. Les migrants qui suivent ce schéma pensent que, contrairement à l'envoi d'une allocation mensuelle minime, le virement d'une grande somme a davantage de chances d'être perçu comme un coup de pouce financier. En outre, la réduction du nombre de transferts peut également permettre aux expéditeurs de faire des économies sur les frais de transaction.



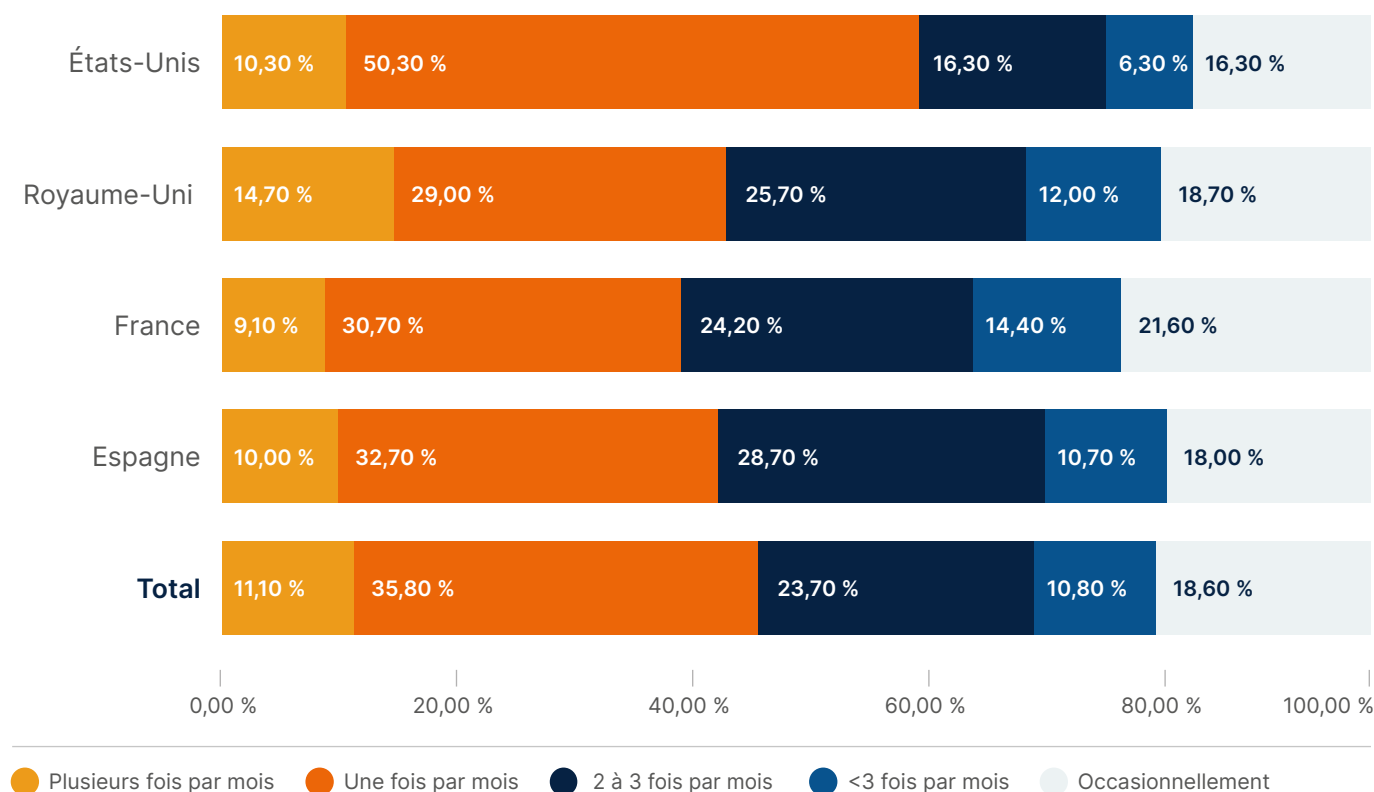
Je préfère envoyer un montant plus important afin qu'ils reçoivent une somme significative. Psychologiquement, cela a plus d'impact. J'économise un certain montant tous les mois, et au bout de six mois je peux envoyer quelque chose qui, pour eux ; en particulier avec le taux de change ; représente un montant considérable. Cela me rassure.



— Participant, groupe de discussion du Royaume-Uni.

Cependant, les données ci-dessous montrent que près de la moitié des personnes interrogées ont déclaré envoyer de l'argent au moins une fois par mois. En termes de fréquence, ce sont les migrants aux États-Unis qui devancent les autres.

Fréquence des envois de fonds par pays de résidence



Montant envoyé

Le montant envoyé est un autre facteur déterminant. Bien que la somme varie, la plupart des migrants semblent s'accorder sur la part de leur salaire qu'ils considèrent devoir consacrer aux envois de fonds.

En ce qui concerne le pourcentage de revenus envoyés au pays d'origine, il existe un repère assez constant, qui tourne en moyenne autour de 10 % du salaire total, comme indiqué dans le tableau ci-dessous.

Pourcentage des revenus affectés aux transferts de fonds, par corridor migratoire

Région	Corridor / Groupe	Fourchette salariale estimée
Amériques	Latino-américains aux États-Unis	8-12 %
	Latino-américains en Espagne	7-10 %
Asie	Indiens des États-Unis	8-15 %
	Indiens et Pakistanais au Royaume-Uni	10-18 %
Europe	Européens de l'Est en Espagne	2-5 %
	Européens de l'Est au Royaume-Uni	10-15 %
Afrique	Algériens en France	8-15 %
	Marocains en France	10-20 %

Les raisons qui poussent à envoyer de l'argent

Un autre point commun entre les travailleurs migrants sont les raisons qui les poussent à envoyer de l'argent. Même si la fréquence ou le montant varie, les envois de fonds servent souvent à couvrir les mêmes types de dépenses dans le pays d'origine, principalement liées aux dépenses courantes du quotidien. Nous avons détaillé les résultats par catégorie ci-dessous.

Les raisons qui poussent à envoyer de l'argent

Catégorie	Caractéristiques principales
Aide aux dépenses courantes	La catégorie la plus répandue et universelle, tous profils confondus
	Une aide supplémentaire pour les dépenses quotidiennes telles que les charges, la nourriture et les vêtements
	Elle n'est ni urgente ni liée à des besoins concrets, mais agit de façon complémentaire
Santé et traitements médicaux	Une aide particulièrement importante lorsque les parents sont âgés et/ou que les systèmes de soins sont défaillants dans le pays d'origine
	Plus fréquente chez les migrants latino-américains
	Souvent en réaction à des « urgences », où les contributions sont considérées comme une obligation
Événements imprévus / urgences	Cela inclut les situations ayant un impact critique sur le bien-être de la famille (p. ex. pannes, catastrophes naturelles, réparations majeures)
	Transferts motivés par le besoin d'alléger le fardeau de la famille
Éducation	Contributions aux frais de scolarité ou d'éducation à tous les niveaux pour la famille élargie (p. ex. nièces, neveux, cousins)
	Plus fréquente chez les migrants marocains et algériens, ainsi que chez les migrants indiens et pakistanais au Royaume-Uni

Bien que ces motivations soient largement partagées, les différences générationnelles façonnent l'utilisation des envois de fonds. Les migrants de deuxième génération dédient leurs fonds à des fins plus ambitieuses. Contrairement à leurs parents, ce groupe utilise les envois de fonds comme un moyen d'investir ou de faire acte de présence pour les occasions spéciales, comme l'illustre le tableau suivant.

Objectif des envois de fond par génération

Objectif	Échantillon total (%)	Première génération (%)	Deuxième génération (%)
Soutien à la famille en cas d'urgence	42,4 %	44,0 %	40,4 %
Dépenses ménagères	39,3 %	41,7 %	36,3 %
Événements spéciaux et cadeaux	32,5 %	30,8 %	34,6 %
Frais médicaux / santé	25,9 %	29,6 %	21,3 %
Épargne familiale	13,7 %	12,9 %	14,6 %
Éducation / études	12,8 %	13,2 %	12,3 %
Soutien aux entreprises familiales / investissements	10,7 %	8,4 %	13,5 %
Remboursement de dettes	10,1 %	9,7 %	10,5 %
Investissement immobilier	7,4 %	6,4 %	8,6 %
Autre	2,1 %	1,8 %	2,3 %

Nous avons également observé des préférences régionales quant à l'utilisation des envois de fonds. Par exemple, l'Afrique et les Caraïbes mettent l'accent sur le soutien aux familles en cas d'urgence, tandis que l'Europe arrive en tête pour les événements spéciaux et les cadeaux et en dernier pour les dépenses médicales ou autres dépenses liées à la santé. Vous trouverez ci-dessous une classification détaillée par région.

Objectif des envois de fonds selon la région

Objectif	Total (%)	Amérique latine (%)	Afrique (%)	Europe (%)	Asie (%)	Caraïbes (%)	Autre (%)
Dépenses ménagères	39,3 %	40,2 %	38,2 %	32,7 %	44,0 %	59,6 %	39,1 %
Soutien aux entreprises familiales / investissements	10,7 %	11,3 %	13,2 %	6,8 %	10,3 %	12,3 %	15,2 %
Études / éducation	12,8 %	10,9 %	18,4 %	8,8 %	15,2 %	14,0 %	6,5 %
Frais médicaux / santé	25,9 %	26,7 %	33,8 %	18,7 %	27,7 %	24,6 %	15,2 %
Épargne familiale	13,7 %	16,7 %	11,0 %	10,9 %	16,3 %	15,8 %	13,0 %
Soutien à la famille en cas d'urgence	42,4 %	36,0 %	57,7 %	33,3 %	40,2 %	54,4 %	47,8 %
Remboursement de dettes	10,1 %	11,6 %	7,7 %	9,9 %	10,3 %	10,5 %	13,0 %
Investissement immobilier	7,4 %	7,4 %	8,1 %	4,4 %	9,8 %	12,3 %	6,5 %
Événements spéciaux et cadeaux	32,5 %	25,4 %	34,2 %	38,4 %	30,4 %	33,3 %	39,1 %
Autre	2,1 %	0,3 %	1,1 %	6,8 %			

Nous observons également des différences générationnelles dans le choix des bénéficiaires. Bien que les deux groupes se concentrent fortement sur la famille immédiate, les migrants de deuxième génération présentent un réseau plus diversifié de destinataires, incluant plus souvent des enfants, des partenaires et la famille élargie. Cela indique que les migrants de deuxième génération entretiennent une relation plus nuancée avec leur culture, utilisant souvent les envois de fonds maintenir leur connexion à leur famille élargie dans leur pays d'origine, comme vous pourrez le constater dans le tableau suivant.

Bénéficiaires des envois de fonds par génération

Bénéficiaire	Total (%)	Première génération (%)	Deuxième génération (%)
Parents	43,9 %	52,1 %	33,4 %
Enfants	15,7 %	13,3 %	18,8 %
Partenaire (conjoint / conjointe)	6,5 %	5,4 %	8,0 %
Frères et sœurs	27,5 %	31,4 %	22,5 %
Grands-parents	13,3 %	10,1 %	17,4 %
Tantes / Oncles	15,6 %	11,8 %	20,5 %
Nièces / Neveux	13,7 %	13,2 %	14,3 %
Cousins	15,6 %	12,3 %	19,9 %
Amis	16,9 %	18,1 %	15,4 %
Autres membres de la famille	6,8 %	7,8 %	5,5 %
Autres personnes	1,7 %	2,1 %	1,2 %

Au niveau régional, nous avons observé une plus grande propension à envoyer de l'argent aux parents en Asie et en Afrique, tandis que l'Amérique latine et l'Europe affichent le taux le plus élevé d'enfants comme bénéficiaires.

Bénéficiaires des envois de fonds par région

Bénéficiaire	Total (%)	Amérique latine (%)	Afrique (%)	Europe (%)	Asie (%)	Caraïbes (%)	Autre (%)
Parents	43,9 %	40,2 %	52,6 %	37,8 %	51,6 %	33,3 %	39,1 %
Enfants	15,7 %	20,6 %	7,0 %	21,4 %	12,5 %	7,0 %	21,7 %
Partenaire (conjoint / conjointe)	6,5 %	8,4 %	4,0 %	7,5 %	5,4 %	8,8 %	4,3 %
Frères et sœurs	27,5 %	24,8 %	36,0 %	24,1 %	26,1 %	22,8 %	28,3 %
Grands-parents	13,3 %	17,7 %	15,8 %	8,2 %	9,8 %	19,3 %	8,7 %
Tantes / Oncles	15,6 %	13,5 %	22,8 %	8,5 %	15,2 %	31,6 %	15,2 %
Nièces / Neveux	13,7 %	9,6 %	18,0 %	13,6 %	11,4 %	21,1 %	15,2 %
Cousins	15,6 %	11,3 %	23,5 %	9,5 %	13,6 %	45,6 %	8,7 %
Amis	16,9 %	12,2 %	19,5 %	16,0 %	16,8 %	28,1 %	26,1 %
Autres membres de la famille	6,8 %	3,5 %	9,6 %	4,1 %	11,4 %	10,5 %	6,5 %
Autres personnes	1,7 %	2,3 %	0,4 %	2,7 %	1,1 %	1,8 %	2,2 %

Conclusions

Grâce à cette étude, nous avons pu dresser un tableau de la culture des envois de fonds en fonction des générations, régions d'origine et marchés expéditeurs. En fin de compte, les envois de fonds ne représentent pas uniquement les comportements financiers des individus. Ils révèlent comment les migrants concilient leurs obligations et liens affectifs au-delà des frontières.



La psychologie des envois de fonds



La psychologie des envois de fonds

Les motivations émotionnelles qui poussent à envoyer de l'argent

La première chose que nous devons comprendre sont les facteurs psychologiques qui sous-tendent l'envoi d'argent. Au-delà de la nécessité, pourquoi les migrants consacrent-ils une partie de leurs revenus aux transferts de fonds ? Examinons les données ci-dessous.

Motivations psychologiques, transfert d'argent

Motivation	Total (%)
Satisfaction personnelle d'aider ma famille	44,3 %
Tranquillité d'esprit en sachant que ma famille est dans une meilleure situation	41,8 %
Sens des responsabilités familiales	39,1 %
Fierté d'aider ma famille	37,5 %
Maintenir un lien avec mon pays d'origine ou ma famille	29,1 %
Réciprocité (rendre à ma famille tout ce qu'elle m'a apporté)	21,8 %
Habitude / routine	11,8 %
Sentiment de culpabilité d'être dans une meilleure situation	10,8 %
Pour rembourser une dette	8,5 %
Pression familiale	6,4 %
Autre	3,3 %

En définitive, la distance physique augmente la valeur symbolique de l'argent. C'est un moyen de maintenir la proximité malgré l'absence. Dans le même temps, les envois de fonds répondent directement aux besoins de la famille et de la communauté et reflètent le succès du migrant.

Motivations émotionnelles par région

Comme nous l'avons constaté dans les sections précédentes, les différences régionales jouent également un rôle dans les motivations affectives qui poussent les individus à envoyer de l'argent. Nous détaillons ci-dessous comment les motivations varient d'une région à l'autre.

Recipient	Total (%)	Amerique Latine (%)	Afrique (%)	Europe (%)	Asie (%)	Caraïbes (%)	Autre (%)
Satisfaction personnelle d'aider la famille	44,3 %	38,6 %	57,4 %	38,8 %	42,4 %	50,9 %	41,3 %
Sens des responsabilités familiales	39,1 %	36,0 %	45,6 %	31,6 %	45,1 %	43,9 %	39,1 %
Maintenir le lien avec le pays d'origine / la famille	29,1 %	22,2 %	35,7 %	25,5 %	32,6 %	40,4 %	32,6 %
Fierté d'aider la famille	37,5 %	30,5 %	48,2 %	31,6 %	36,4 %	59,6 %	34,8 %
Pression familiale	6,4 %	7,1 %	6,6 %	4,1 %	8,7 %	8,8 %	4,3 %
Culpabilité d'être dans une situation plus favorable	10,8 %	12,2 %	10,7 %	6,5 %	15,2 %	10,5 %	13,0 %
Habitude / routine	11,8 %	14,8 %	11,4 %	10,2 %	12,5 %	10,5 %	2,2 %
Réciprocité (restitution)	21,8 %	18,3 %	25,0 %	16,3 %	28,3 %	29,8 %	26,1 %
Tranquillité d'esprit (la famille va mieux)	41,8 %	41,2 %	48,2 %	37,8 %	41,8 %	45,6 %	28,3 %
Pour rembourser une dette	8,5 %	8,0 %	5,5 %	8,8 %	12,5 %	8,8 %	10,9 %
Autre	3,3 %	2,9 %	1,1 %	6,8 %	1,6 %	—	6,5 %

D'après les données recueillies, le lien de l'Afrique et des Caraïbes avec les envois de fond se caractérise par son intensité et l'accent mis sur la famille par rapport aux autres groupes.

L'Asie se distingue par un fort engagement affectif, notamment lié au sens du devoir envers la famille et du désir de lui rendre ce qu'elle a apporté. En revanche, l'Europe reflète une relation plus neutre et rationalisée en matière d'envoi d'argent, avec des niveaux d'intensité émotionnelle inférieurs dans la plupart des catégories analysées.

L'Amérique latine se caractérise par une expérience plus intense et ambivalente en matière d'envois de fonds, alliant la fierté avec des contraintes économiques et psychologiques.

Alors que les données mettent en évidence ce qui motive les individus à réaliser des envois de fonds, les observations qualitatives montrent comment ces motivations sont ressenties par les expéditeurs.

Émotions positives associées à l'envoi d'argent

Fierté

Liée à l'identité et à la capacité de subvenir aux besoins de la famille.



C'est un sentiment profond de fierté. Sachant que vous leur rendez tout ce qu'ils ont fait pour vous. Vous aidez vos proches à mieux vivre après tous les sacrifices qu'ils ont fait...



— Participant, groupe de discussion de l'Espagne

La capacité à soutenir financièrement sa famille ou à contribuer à améliorer l'avenir de ses proches est une source naturelle de satisfaction. Cette fierté est renforcée par la conscience de l'impact des envois de fonds sur le niveau de vie des bénéficiaires et par le fait que, sans l'effort du migrant, rien de cela ne serait possible. Dans l'ensemble, le fait d'assumer le rôle traditionnel de pourvoyeur permet d'accroître l'estime de soi, consolidant le sentiment d'avoir un but et une identité culturelle marquée, quel que soit le profil des expéditeurs.

Bonheur

La satisfaction émotionnelle que procure le fait d'améliorer la vie quotidienne de ses proches.

“

Ce n'est pas grand-chose, mais je suis content de savoir que ma mère peut s'acheter des choses et s'offrir de petits plaisirs. C'est un geste d'amour, c'est comme ça que je le vois.

”

— Participant, groupe de discussion du Royaume-Uni

Tout comme la fierté, le bonheur naît du rôle décisif que les expéditeurs d'envois de fonds jouent dans la qualité de vie de leurs êtres chers. Le bonheur, lié au plaisir altruiste de partager sa prospérité, renforce les liens intergénérationnels au sein des structures familiales. En effet, la facilité de la transaction renforce l'idée que partager le bonheur est facile, direct et surtout, possible.

Satisfaction

Un sentiment d'accomplissement que procure le fait de répondre aux attentes personnelles et familiales

“

J'ai travaillé dur pour y parvenir, et j'ai réussi. Mes parents ont travaillé dur pour que je réussisse. Envoyer de l'argent, c'est ma façon de les remercier pour tous leurs sacrifices...

”

— Participant, groupe de discussion des États-Unis

Il est profondément gratifiant de pouvoir rendre à ses parents ce qu'ils ont investi dans leur famille. Les migrants ont le sentiment d'avoir rempli leur devoir envers leurs parents, en assumant à leur tour un rôle de soutien financier et en veillant à leur bien-être. Le cycle migratoire comporte une série d'objectifs communs, tels que l'atteinte de l'indépendance financière ou d'un certain niveau professionnel. Chaque objectif apporte sa propre satisfaction, qui est ensuite liée à l'acte d'envoyer de l'argent et se traduit finalement par un sentiment global de réussite.

Sécurité

Renforce la stabilité et la confiance en sa capacité à subvenir durablement aux besoins de ses proches.

“

Cela vous donne un sentiment de sécurité. Vous êtes financièrement stable et capable de contribuer. Il ne s'agit pas d'avoir [de l'argent] en plus... mais d'en avoir suffisamment.

”

— Participant, groupe de discussion du Royaume-Uni.

Lorsqu'ils quittent leur pays d'origine, de nombreux migrants perdent leur sentiment de sécurité. Au fil du temps, ils commencent à retrouver une forme de stabilité. Envoyer de l'argent aide à consolider leur position dans le pays d'accueil tout en renforçant la position de leur famille dans le pays d'origine. La distance physique peut également sembler moindre lorsque l'on sait que les besoins essentiels des proches sont satisfaits dans le pays d'origine. Cette proximité relationnelle renforce cette stabilité.

Connexion

Maintient un sentiment de proximité et de présence malgré la distance physique.

“

C'est une façon de rester en contact avec vos proches. Ils apprécient les cadeaux, et j'aime leur en offrir. J'ai l'impression de toujours faire partie de la famille, même si je ne suis pas là.

”

— Participant, groupe de discussion des États-Unis

Rester connecté à ses origines apporte une tranquillité d'esprit à ceux qui vivent à l'étranger. Les envois de fonds permettent aux migrants d'être présents « en esprit » aux mariages, anniversaires, enterrements et vacances. Cette contribution peut même leur permettre de jouer un rôle dans le développement de la communauté par le biais d'investissements ou de dons immobiliers. Envoyer de l'argent contribue à soulager l'anxiété liée à la séparation et contribue à entretenir l'espoir d'un potentiel retour dans de meilleures conditions que celles qui ont incité à migrer.

Autonomisation

Reflète la reprise du contrôle, l'autonomie et l'inversion de la relation de dépendance.

“

En tant que “fille de”, je me sens responsabilisée. J'ai toujours vécu dans l'ombre de ma famille, et maintenant je suis celle qui peut partager, aider et contribuer.

”

— Participante, groupe de discussion du Royaume-Uni

Bien que les débuts à l'étranger soient une transition difficile, une fois que le migrant trouve ses bases, il peut commencer à développer un sentiment de contrôle et d'autonomie qu'il n'a probablement jamais ressenti auparavant. La personne qui migre est souvent quelqu'un qui n'était pas en mesure de subvenir à ses besoins et à ceux de sa famille dans son pays d'origine. Son déménagement est donc motivé par le désir d'y parvenir. Un sentiment d'autonomisation accompagne l'inversion des dynamiques de dépendance lorsque le migrant arrive enfin à prendre soin de ceux qui s'occupaient de lui auparavant.



Émotions négatives associées à l'envoi d'argent

Parallèlement à ces expériences positives, plusieurs tensions récurrentes apparaissent.

Pression

La perception d'une obligation de subvenir aux besoins de la famille, souvent renforcée par leurs attentes et leurs nécessités.

“

Oui, il y a cette impression que si vous échouez, si vous n'envoyez pas d'argent, personne d'autre ne le fera. Mes frères et sœurs n'envoient rien. Si je ne le fais pas... qui s'en occupera ?

”

— Participant, groupe de discussion d'Espagne

Bien que liée aux exigences que les expéditeurs se fixent à eux-mêmes, il existe une pression implicite qui vient avec la responsabilité de soutenir leurs proches qui sont dans le besoin. Même si les parents ou les frères et sœurs ne le demandent pas, le migrant sait que l'argent est attendu. Souvent, il existe des obligations culturelles et des dynamiques sous-jacentes qui apparaissent même avant le départ. Il y a un sentiment de responsabilité accablant, ce qui génère souvent du stress chez les expéditeurs des envois de fonds qui ont le sentiment qu'ils ne peuvent pas se permettre d'échouer.

Culpabilité

Le sentiment de ne pas en faire assez, malgré les efforts et les sacrifices constants.

“

J'aimerais envoyer de l'argent chaque mois. J'aimerais que ma famille puisse bénéficier d'une situation plus favorable. Ne pas être en mesure de pouvoir totalement améliorer génère un sentiment d'amertume.

”

— Participant, groupe de discussion du Royaume-Uni

Face à l'ampleur des besoins, à quel moment l'aide apportée peut-elle être considérée comme suffisante ? Malgré tous les efforts du migrant, la culpabilité peut se manifester simplement parce qu'il a l'impression de ne pas envoyer suffisamment d'argent ou pas assez souvent. À cause de la distance, il est également plus difficile de juger de quoi ont besoin les proches et quand ils en ont besoin. Surtout, les migrants ont souvent l'impression d'avoir « abandonné » leur famille, même s'il s'agissait d'une décision mutuelle ou nécessaire. Les envois de fonds deviennent alors une réponse pour compenser cette dette émotionnelle non résolue.

Injustice

Les tensions découlant d'un décalage entre les attentes et d'une surestimation perçue des moyens du migrant.

“

Oui, cela arrive. Parce que je vis en France, les gens pensent que je gagne beaucoup et s'attendent à ce que j'aide davantage de personnes, parce que j'ai plus d'argent. Mais ce n'est pas le cas.

”

— Participant, groupe de discussion de France

La distance et les différents contextes économiques facilitent les malentendus. Un salaire en dollars, livres ou euros est souvent perçu par les bénéficiaires comme un signe de meilleur revenu. Ainsi, le succès du migrant est amplifié dans son pays d'origine, ce qui contribue à accroître les attentes en matière de fréquence, de montant et d'ampleur des envois de fonds. Cela engendre un sentiment de frustration et d'injustice chez le migrant.

Frustration

Les tensions entre les sacrifices personnels et les besoins des proches restés dans le pays d'origine.



Vous vous privez pour subvenir aux besoins de votre famille, et il y a des choses que vous ne pourrez ni faire ni acheter... Mais c'est votre famille, et elle en a besoin. Cela peut être frustrant, mais c'est comme ça.



— Participant, groupe de discussion d'Espagne

Envoyer de l'argent revient souvent à un jeu à somme nulle lorsque les ressources sont limitées : ce qui est donné d'un côté doit être retiré de l'autre. Dans ces cas, les sacrifices et les compromis sont inévitables, tout comme les conflits d'intérêts qui peuvent survenir entre les besoins personnels et ceux de la famille. Même dans les situations où les destinataires et les expéditeurs se trouvent dans une meilleure situation économique, les envois de fonds impliquent toujours de renoncer à certains plaisirs ou objectifs personnels qui s'accumulent au fil du temps.

Anxiété

L'inquiétude concernant la stabilité financière et la capacité à répondre aux obligations actuelles et futures.



Il est inévitable de penser qu'à un moment donné, vous n'aurez peut-être pas l'argent dont vous avez besoin pour couvrir une dépense imprévue, mais cela fait partie du fonctionnement de l'économie familiale. C'est une dépense que je prends déjà en compte.



— Participant, groupe de discussion de France

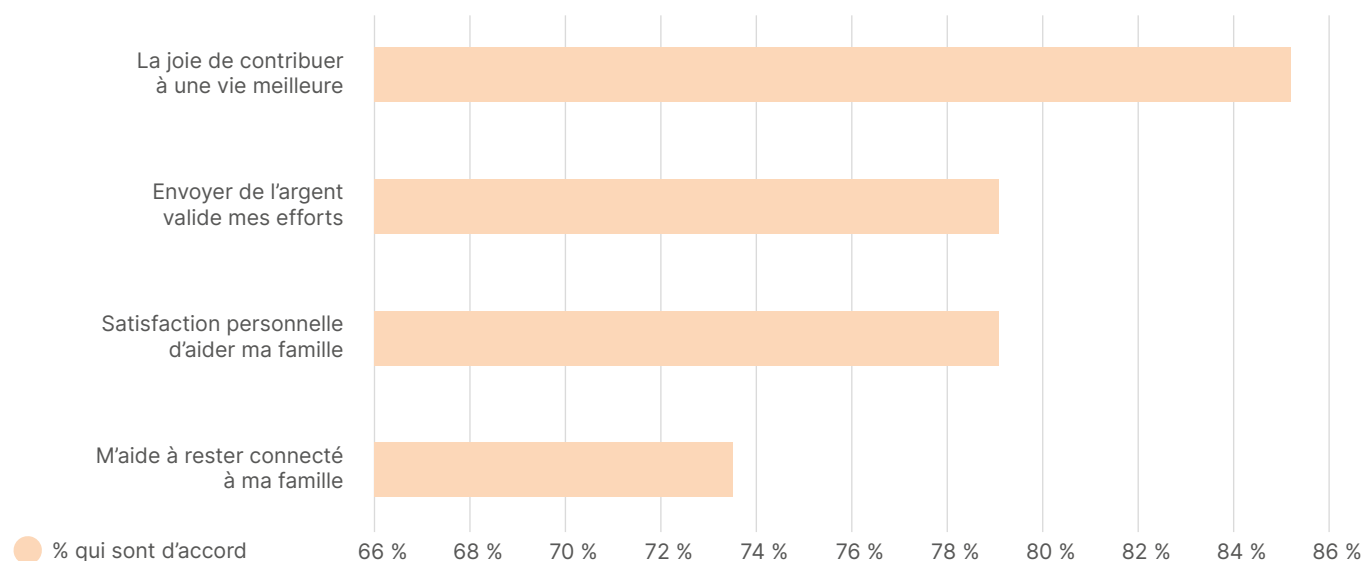
Envoyer de l'argent dans son pays d'origine revient, en définitive, à puiser dans l'épargne du migrant. S'il n'y a pas assez d'argent pour tout le monde, les craintes de ne pas pouvoir couvrir les dépenses imprévues peuvent augmenter. Cela peut également mener à remettre en question l'importance ou l'urgence des besoins dans le pays d'origine par rapport aux situations personnelles dans le pays d'accueil. Finalement, le migrant est souvent responsable à la fois de ses ressources et de celles de sa famille, dupliquant ainsi les sources d'anxiété.

La dimension relationnelle de l'envoi d'argent

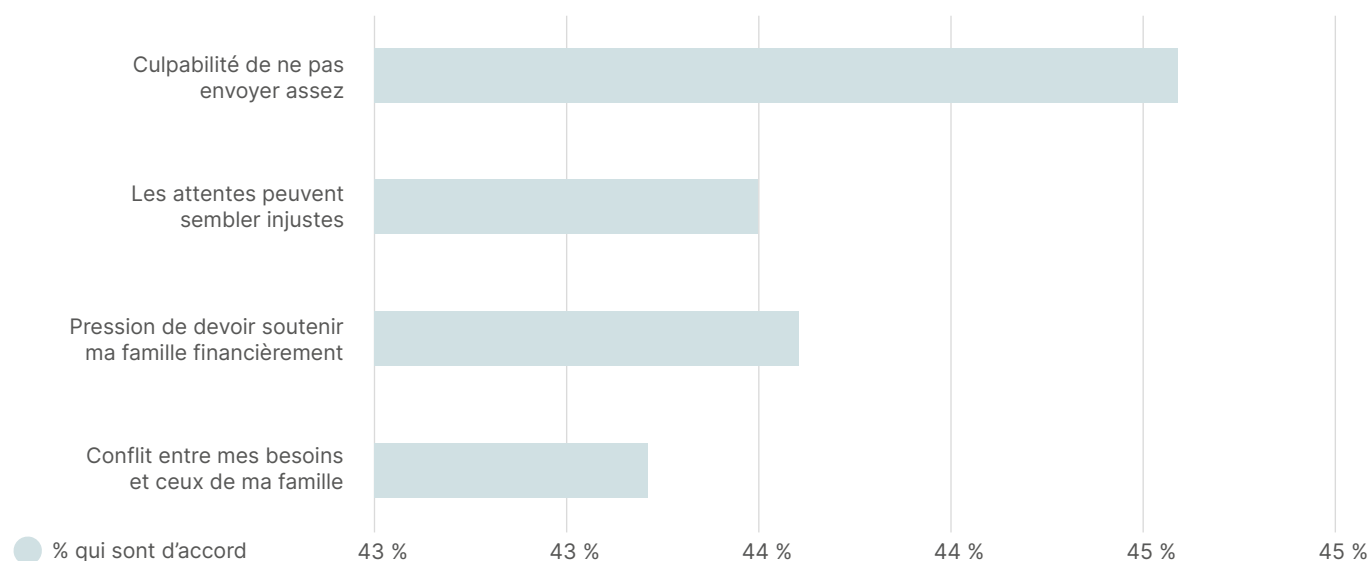
Même si le processus d'envoi d'argent est une transaction simple, les émotions qui l'accompagnent sont souvent complexes. Alors que l'acte d'envoyer de l'argent est principalement perçu comme une source de fierté et une façon de préserver les relations, les sentiments de tension et de conflit coexistent.

Comme le montrent les graphiques ci-dessous, de nombreux participants reconnaissent ressentir les deux extrémités du spectre émotionnel.

Motivations émotionnelles positives



Tensions émotionnelles



En fin de compte, ces émotions reflètent l'expérience migratoire elle-même : générosité et sacrifice, fierté et fardeau, connexion et distance. Vous trouverez ci-dessous une répartition par région.

Satisfaction psychologique par région

Motivation	% qui sont d'accord (total)	Amérique latine	Afrique	Europe	Asie	Caraïbes	Autre
La fierté de pouvoir rendre la pareille à sa famille	79,0 %	84,2 %	82,4 %	70,4 %	78,8 %	77,2 %	80,4 %
La joie de contribuer à une vie meilleure	85,1 %	87,8 %	86,0 %	82,7 %	82,6 %	86,0 %	84,8 %
Envoyer de l'argent valide mes efforts	79,0 %	83,0 %	84,2 %	68,4 %	79,3 %	82,5 %	84,8 %
M'aide à rester connecté à ma famille	73,5 %	75,6 %	77,6 %	65,3 %	78,3 %	68,4 %	73,9 %

Charge psychologique par région

Motivation	% qui sont d'accord (total)	Amérique latine	Afrique	Europe	Asie	Caraïbes	Autre
Pression pour soutenir financièrement la famille	43,6 %	55,3 %	46,7 %	31,3 %	42,4 %	40,4 %	32,6 %
Culpabilité de ne pas envoyer assez	44,6 %	53,7 %	46,3 %	36,4 %	44,6 %	42,1 %	28,3 %
Conflit entre les besoins personnels et familiaux	43,2 %	53,7 %	46,0 %	32,7 %	44,0 %	35,1 %	30,4 %
Les attentes peuvent sembler injustes	43,5 %	52,4 %	43,0 %	32,0 %	48,4 %	50,9 %	30,4 %

Ces indicateurs reflètent la force avec laquelle ces émotions sont ressenties.

Intensité émotionnelle dans le contexte des envois de fond

D'après nos recherches, les Caraïbes se distinguent comme la région où la fierté est la plus ressentie. En revanche, l'Europe reflète une expérience d'envois de fonds plus équilibrée et moins intense sur le plan affectif. L'Amérique latine vit l'expérience la plus intense et la plus ambivalente, combinant un fort sentiment de fierté et une pression économique et psychologique accrue.

Intensité ressentie des envois de fonds (échelle de 0 à 10)

Région	Fierté	Stress	Région	Fierté	Stress
Total	7,8	4,6	Europe	7,0	3,6
Amérique latine	8,2	5,8	Asie	7,8	4,9
Afrique	8,2	4,5	Caraïbes	8,7	4,2

Conclusions

Malgré les différences régionales et les tensions psychologiques, l'engagement des migrants envers les envois de fonds est principalement motivé par un sentiment de fierté, de détermination et d'appartenance. Grâce aux transferts d'argent, les expéditeurs sont en mesure d'entretenir leurs liens familiaux et de renforcer le sentiment de stabilité et d'épanouissement tant dans leur pays d'accueil que dans leur pays d'origine.



The background image is a monochromatic orange-toned illustration. It depicts a man in the foreground, seen from behind, walking away from the viewer. He is wearing a jacket and trousers and is carrying a small bag in his right hand. He is walking on a path that leads into a vast, hazy landscape. On either side of the path, there are large, dense crowds of people, their faces and features softened by the haze. In the far distance, there are rolling hills or mountains. The overall atmosphere is one of solitude and journey, despite the presence of a large crowd.

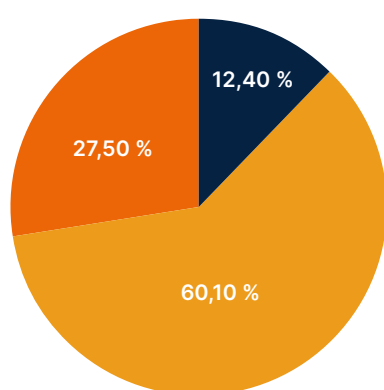
La décision de partir : Pourquoi les gens traversent les frontières

La décision de partir : Pourquoi les gens traversent les frontières

Vu de l'extérieur, la migration peut sembler être une solution à un problème. Un besoin qui ne peut être satisfait dans le pays d'origine survient, et cela entraîne un exode. Mais, comme nous l'avons vu, les réponses aux questions sur la migration et les envois de fonds sont rarement tranchées.

S'il est vrai que près de quatre personnes interrogées sur dix ont déclaré avoir vécu dans des conditions précaires dans leur pays d'origine, une large majorité qualifie néanmoins son expérience de bonne ou très bonne. La migration n'est donc pas uniquement motivée par les difficultés, mais aussi par les aspirations.

Évaluation de la situation personnelle dans le pays d'origine

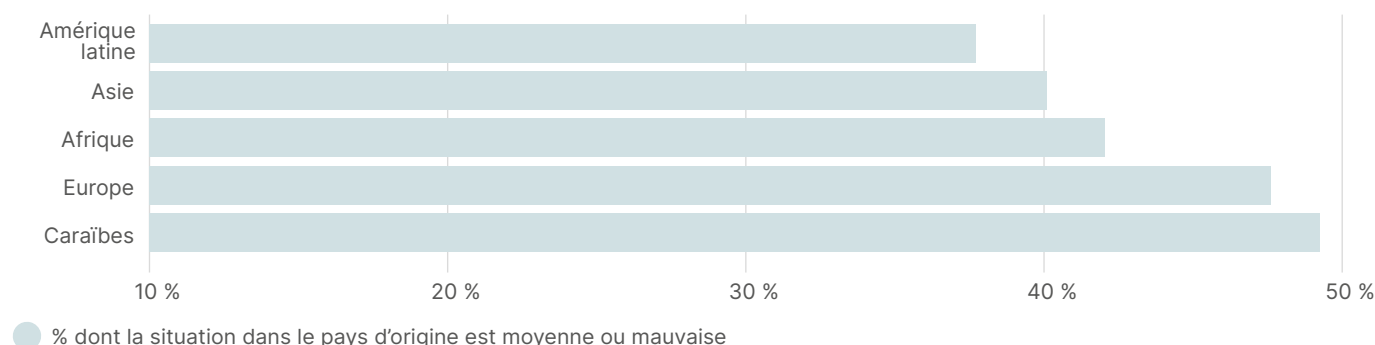


Des variations régionales significatives apparaissent dans la manière dont les migrants évaluent leur situation pré-migration. Notamment, les migrants originaires des Caraïbes et de l'Europe présentent les niveaux d'insatisfaction les plus élevés avant leur départ.

Au-delà des différences régionales, le pays de résidence actuel façonne également la manière dont les migrants évaluent leur situation pré-migratoire. Près de la moitié des migrants résidant en Espagne (48,5 %) décrivent leur situation dans leur pays d'origine comme moyenne, mauvaise ou très mauvaise, contrairement à ceux qui habitent au Royaume-Uni et aux États-Unis, où la majorité considère que les conditions dans leur pays d'origine étaient plus favorables.

● Bonne (très bonne + bonne) ● Moyenne ● Mauvaise (mauvaise + très mauvaise)

Répondants dont la situation dans le pays d'origine est moyenne ou mauvaise



Situation perçue dans le pays d'origine en fonction du pays de résidence actuel

Pays	% Moyenne + Mauvaise
Espagne	48,5 %
France	42,6 %
Royaume-Uni	36,2 %
États-Unis	33,7 %

Bien que les données ne nous permettent pas d'identifier une explication unique, cette tendance pourrait refléter les différences dans les parcours migratoires. Par exemple, nous constatons ainsi que l'Espagne héberge une proportion plus élevée de migrants issus de contextes plus difficiles, ou encore que la façon dont les migrants évaluent leur situation initiale varie en fonction de leur pays de destination. Ces perceptions aident à expliquer les motivations sous-jacentes à la migration, qui se regroupent en quatre thèmes récurrents.

Thèmes récurrents dans la migration

Globalement, nous avons constaté qu'il existe quatre facteurs clés déterminant le choix de déménager à l'étranger.

Facteurs de migration

Catégorie	Description
Économique et professionnel	Recherche d'opportunités
Sécurité	Fuir les contextes politiques et sociaux
Éducation	Développement personnel ou celui de leurs enfants
Famille et relations	Regroupement avec les proches

Économique et professionnel

La recherche de meilleures opportunités



Les salaires étaient extrêmement bas en Roumanie ; les gens étaient mal rémunérés. J'ai senti que j'avais besoin de me donner l'occasion d'accomplir quelque chose, de commencer à construire quelque chose en Espagne.



— Participant, groupe de discussion d'Espagne

Pour ce groupe, le déménagement à l'étranger représente une opportunité d'améliorer leur niveau de vie. Cette attente pour l'avenir est souvent forgée par la façon dont l'individu perçoit la possibilité d'atteindre certains objectifs dans son pays d'origine, tels que devenir propriétaire d'un logement ou de progresser jusqu'à un certain niveau d'activité professionnelle. Si la personne a le sentiment qu'elle ne peut pas évoluer davantage, la migration devient alors un moyen d'obtenir une plus grande sécurité financière, une plus grande stabilité et de meilleures conditions de vie. Au sein de ce groupe,

trois variations distinctes apparaissent :

- Un écart de subsistance lorsque les individus ne pensent pas pouvoir atteindre un niveau de vie digne
- Un écart de progrès, lorsque les besoins de base sont satisfaits mais les opportunités d'évolution sont limitées
- Un plafond professionnel, lorsque les individus atteignent le niveau de croissance maximal possible dans leur pays d'origine

Sécurité

Une décision forcée



Il y a eu un moment où il n'y avait plus rien, et c'était effrayant de sortir dans la rue. Je ne voulais pas élever ma fille dans cet environnement.



— Participant, groupe de discussion des États-Unis

Lorsqu'il est confronté à une insécurité physique ou une instabilité structurelle, l'individu perçoit le départ comme la seule solution. Les enfants sont souvent un facteur déterminant dans la décision de partir, notamment en raison des inquiétudes concernant leur avenir face au manque d'accès aux besoins essentiels ou à la montée de la violence. Alors que les adultes peuvent s'adapter à certaines conditions défavorables, le seuil est beaucoup plus bas pour les parents. La culpabilité et l'inquiétude apparaissent souvent lorsque les parents voient leurs enfants être confrontés à des conditions insupportables.

Éducation

La migration en tant que projet personnel

“

J'avais toujours eu en tête l'idée d'étudier à l'étranger.

”

— Participant, groupe de discussion des États-Unis

Parfois, la migration n'est pas une décision permanente, mais plutôt un investissement dans notre développement personnel. Cette décision peut être perçue comme une quête de sens, qui a souvent lieu à un stade de la vie où les individus ne voient pas encore clairement la voie qu'ils souhaiteraient suivre. La migration peut aussi refléter le désir d'évoluer ou de construire des fondations plus solides pour l'avenir ; ce que les individus imaginent toujours faire dans leur pays d'origine. Pourtant, dans de nombreux cas, ce qui commence comme un projet temporaire, tel qu'un master d'un an, devient un déménagement permanent. Plus important encore, l'intensité émotionnelle de ce changement est moindre au départ, étant donné qu'il n'est pas associé à l'idée d'un départ définitif.

Famille et relations

La migration comme compromis émotionnel

“

Cela représente un effort, bien sûr... mais je me réunissais avec l'amour de ma vie.

”

— Participant, groupe de discussion de France

La migration implique un deuil personnel important, entre le fait de quitter ses amis, sa famille, son emploi et ses études. Cependant, les individus sont souvent prêts à faire ces sacrifices pour se réunir avec leur famille ou leurs partenaires. Parfois, ce déménagement est fait par obligation ou par sens du devoir, comme c'est le cas avec les enfants qui n'ont pas d'autre choix que de suivre leurs parents ou lorsque le déménagement est provoqué par la peur qu'une relation puisse prendre fin. Partir pour prendre soin de proches vivant à l'étranger représente également un poids psychologique important, même si cette décision génère généralement moins de conflits internes grâce au sentiment d'accomplissement qu'apportent le renforcement des liens familiaux et la conviction de faire ce qui est juste.



Variables régionales

Bien que les facteurs économiques demeurent les principaux moteurs de la migration à l'échelle mondiale, l'importance relative de chaque motivation varie considérablement selon l'origine et le corridor migratoire concerné.

Motivations par corridor

Destination	Origine	Type de motivation principal	Description
États-Unis	Amérique latine	Mélangés	Divisés entre les objectifs d'éducation / de carrière, de regroupement familial et de sortie de la précarité
États-Unis	Inde	Éducation / Opportunité	À la poursuite du « rêve américain », de l'influence sociale et de l'accès à l'enseignement supérieur
Espagne	Amérique latine	Sécurité / Frustration économique	Poussés par l'insécurité et le manque d'opportunités, entraînant une perte d'espoir quant à l'amélioration de leur situation
Espagne	Europe de l'Est	Développement économique / personnel	Opportunités de travail associées à un désir de liberté personnelle et de nouvelles expériences
France	Afrique du Nord	Éducation / Famille / Opportunité	Motivés par l'éducation, les opportunités et le regroupement familial ; France considérée comme une destination naturelle
Royaume-Uni	Inde et Pakistan	Éducation / Famille	Motivés par le regroupement familial et de fortes ambitions académiques
Royaume-Uni	Europe de l'Est	Frustration économique / structurelle	Motivés par la frustration systémique, combinant facteurs économiques et personnels

Les motivations varient également considérablement en fonction de la région d'origine des migrants. En Amérique latine et dans les Caraïbes, la recherche de sécurité est plus forte que dans d'autres groupes, alors que les répondants africains se sont principalement concentrés sur l'éducation et la recherche de meilleures opportunités pour leurs enfants.

Motivations migratoires (total + par région d'origine)

Motivation	Total	Amérique latine	Afrique	Europe	Asie	Caraïbes	Autre
Meilleures opportunités d'emploi	33,7%	33,4%	26,1%	34,7%	39,1%	47,4%	34,8%
Améliorer sa situation économique	30,4%	33,4%	29,0%	28,2%	28,3%	43,9%	23,9%
Vivre dans un pays plus sûr	22,1%	26,7%	21,0%	16,7%	20,7%	29,8%	28,3%
Besoin de changement personnel	21,4%	22,2%	20,2%	22,1%	21,2%	21,1%	19,6%
Meilleures opportunités pour les enfants	20,7%	18,3%	25,7%	13,6%	25,0%	31,6%	21,7%
Regroupement familial	17,0%	11,6%	21,0%	15,3%	20,1%	22,8%	21,7%
Études / éducation	16,7%	14,5%	25,4%	8,2%	20,1%	21,1%	15,2%
Situation politique dans le pays d'origine	10,7%	18,0%	8,5%	7,1%	8,2%	3,5%	15,2%
Amis / contacts dans le pays de destination	9,7%	11,3%	9,6%	8,8%	7,1%	7,0%	19,6%
Raisons de santé	5,6%	8,4%	5,1%	3,4%	4,9%	5,3%	6,5%
Persécution / discrimination	4,1%	5,5%	4,0%	4,1%	2,7%	3,5%	2,2%
Autre	9,8%	6,1%	9,6%	14,3%	9,2%	7,0%	13,0%

La recherche de meilleures opportunités d'emploi (33,7 %) et l'amélioration de la situation économique personnelle (30,4 %) figurent en tête de la liste globale des motivations qui poussent les individus à migrer. La recherche d'un environnement sûr pour la famille (22,1 %), le désir d'offrir de meilleures opportunités aux enfants (20,7 %) et la volonté personnelle de repartir à zéro (21,4 %) sont également prédominants.

Ces motivations sont également façonnées par les opportunités perçues dans les différents pays de destination.

Principales motivations de migration par pays de destination

Motivation	Total	États-Unis	Espagne	France	Royaume-Uni
Meilleures opportunités d'emploi	33,7 %	37,0 %	41,0 %	15,9 %	38,7 %
Améliorer sa situation économique	30,4 %	32,3 %	38,7 %	20,5 %	29,0 %
Vivre dans un pays plus sûr	22,1 %	23,0 %	28,0 %	15,5 %	21,0 %
Besoin de changement personnel	21,4 %	22,3 %	24,3 %	15,5 %	22,7 %
Meilleures opportunités pour les enfants	20,7 %	22,7 %	18,0 %	13,3 %	28,0 %
Regroupement familial	17,0 %	15,7 %	11,3 %	26,5 %	15,7 %
Études / éducation	16,7 %	20,3 %	10,0 %	16,7 %	19,7 %
Situation politique dans le pays d'origine	10,7 %	9,0 %	16,0 %	10,6 %	7,0 %
Amis / contacts dans le pays de destination	9,7 %	10,7 %	10,0 %	10,2 %	8,0 %
Raisons de santé	5,6 %	9,0 %	5,0 %	3,4 %	4,7 %
Persécution / discrimination	4,1 %	5,7 %	2,0 %	3,8 %	5,0 %
Autre	9,8 %	5,3 %	7,3 %	12,9 %	14,0 %

Pour les migrants, le Royaume-Uni (38,7 %) et les États-Unis (37 %) sont davantage liées à de meilleures perspectives d'emploi, tandis que l'Espagne est la destination la plus prisée par ceux qui souhaitent prendre un nouveau départ (41,3 %). La France est en tête en termes de regroupement familial (26,5 %).

La roue des émotions du migrant

La décision de migrer s'accompagne également d'une dimension émotionnelle complexe. Ci-dessous, nous présentons une cartographie des émotions positives et négatives qui émergent dès les premières étapes du parcours migratoire.

Émotions associées à la décision de partir

Émotions positives

Espoir d'amélioration et de progrès	Incertitude et doute
Curiosité à l'égard de nouvelles expériences	Tristesse due à la distance émotionnelle
Enthousiasme face à l'avenir	Nostalgie de l'environnement familial
Aspiration à une vie digne	Pression liée aux circonstances
	Deuil lié au déracinement
	Anxiété face à l'inconnu

Émotions négatives

En effet, des sentiments spécifiques sont plus répandus que d'autres en fonction de la principale motivation à l'origine de la migration. Ci-dessous, nous présentons le contexte psychologique associé à chacun des grands moteurs de la migration.

Émotions pendant la migration économique et professionnelle

Émotion(s)	Explication	Conclusions qualitatives
Tristesse / Mélancolie / Rage	Sentiment de perte lié à l'abandon d'une vie, d'une identité et de repères construits au fil du temps, même lorsque les conditions de vie sont imparfaites.	La migration est perçue comme la perte de « sa propre vie », bien qu'elle soit un pas vers l'amélioration.
Peur / Incertitude (Vie & Carrière)	Crainte d'un déclassement et de devoir accepter des emplois en dessous de ses qualifications ; peur de voir sa progression professionnelle stagner.	Les migrants s'attendent à devoir revoir leurs attentes à la baisse et à faire face à une période d'instabilité durant les premiers temps de leur installation.
Perte / Sentiment d'échec / Deuil	Risque d'échec et de perte des systèmes de soutien familial, professionnel et social ; laissant derrière soi la familiarité.	La migration est perçue comme un nouveau départ, souvent avec la crainte de perdre tout ce qui a été construit jusque-là.
Excitation / Espoir / Rêve	Aspirations à la stabilité, aux opportunités et à l'amélioration des conditions de vie ; conviction que des progrès sont possibles.	Malgré les défis, la migration est vue comme un chemin vers un meilleur avenir et une évolution personnelle.



Arriver ici a été un choc – le froid, la langue, la solitude. Mais c'était aussi la première fois que j'avais l'impression que mes efforts avaient un réel impact ; que je pouvais travailler, économiser, envoyer de l'argent et subvenir aux besoins de ma famille. Chaque transfert que j'effectue est un moyen de rester connecté. C'est ma façon de leur dire : « Je ne suis pas là, mais je suis toujours avec vous. » La migration m'a un peu brisé, mais elle m'a également ouvert un chemin que je n'aurais jamais emprunté si j'étais resté au pays.

— Participant, groupe de discussion des États-Unis



Émotions pendant la migration liée à la sécurité

Émotion(s)	Explication	Conclusions qualitatives
Peur / Angoisse / Anxiété	Une exposition constante aux risques et à l'instabilité engendre un état persistant d'incertitude et d'urgence, qui conduit souvent à des décisions difficiles ou prises dans la précipitation.	La migration est motivée par la nécessité d'échapper à des conditions dangereuses ou non durables, même lorsque l'incertitude reste élevée.
Frustration / Fatigue / Rejet	L'absence prolongée d'amélioration et la persistance d'obstacles structurels engendrent un sentiment d'épuisement, de pessimisme et un désir de partir.	Au fil du temps, la stagnation érode l'espoir, faisant du départ la seule option viable.
« Espoir pragmatique »	La migration est perçue comme le moindre mal : l'incertitude paraît préférable à la certitude de continuer à vivre dans des conditions difficiles.	La possibilité d'un avenir meilleur, pourtant incertain, devient un moteur clé d'action.

“

Au Venezuela, ma femme et moi avions des emplois stables... nous vivions dans un quartier peu sûr, et notre maison a été cambriolée. C'est à ce moment-là que la peur a vraiment commencé à s'installer. Nous avons pu déménager dans un quartier légèrement plus sûr, mais en moins d'un mois, sous la menace d'une arme à feu, notre voiture a été volée. Mes filles avaient quatre et deux ans.

— Participant, groupe de discussion d'Espagne

”

Émotions pendant la migration liée à l'éducation

Émotion(s)	Explication	Conclusions qualitatives
Curiosité / Motivation / Ambition	Désir d'explorer, de se dépasser et de découvrir de nouvelles opportunités, souvent facilité par un filet de sécurité permettant de prendre des risques mesurés.	La migration est vue comme une exploration de nouvelles possibilités plutôt que comme une nécessité, motivée par la curiosité et l'ambition.
Excitation / Enthousiasme / Aspiration	Attirance pour de nouvelles cultures et expériences, associée au désir de tracer sa propre voie et de s'épanouir sur le plan personnel.	La migration est perçue comme une opportunité de développement personnel et d'accomplissement individuel.
« Légère tristesse » / « Vertiges contrôlés »	Inconfort émotionnel lié à une séparation temporaire, contrebalancée par la perspective d'un retour et la perception d'un filet de sécurité.	Le coût émotionnel est présent mais modéré, la migration étant considérée comme réversible et moins définitive.

“

Je ne suis pas venu sur un coup de tête. J'avais passé des années à me préparer pour intégrer un doctorat directement après ma licence. Ce qui n'était tout simplement pas possible en Inde. Lorsque j'ai été accepté, j'ai eu l'impression qu'une porte que j'avais poussée pendant si longtemps s'était enfin ouverte. Mais l'excitation était mélangée à la culpabilité et à la peur. Je me suis toujours dit : « Et s'il arrivait quelque chose ? Et s'ils ont besoin de moi ? Et que je ne suis pas là ? » Pourtant, je savais que si je voulais évoluer, si je voulais vraiment poursuivre la recherche académique, je devais me lancer.

— Participant, groupe de discussion des États-Unis

”

Émotions associées à la migration familiale et affective

Émotion(s)	Explication	Conclusions qualitatives
Soulagement / Excitation / Espoir	Le regroupement est perçu comme l'aboutissement naturel, apportant une stabilité à la fois émotionnelle et concrète, ainsi qu'un fort désir de proximité.	La migration est motivée par la perspective de retrouver ses proches et de rétablir une stabilité affective et quotidienne.
Obligation émotionnelle	Un devoir ressenti de suivre son partenaire ou sa famille, où rester ensemble l'emporte sur d'autres choix.	La migration est perçue moins comme un choix et plus comme une étape inévitable pour préserver l'unité familiale.
Tristesse / « Solitude anticipée »	Conscience de laisser derrière soi un environnement familial et des réseaux de soutien, accompagnée d'un sentiment anticipé d'isolement.	Même lorsqu'elle est motivée par le regroupement, la migration s'accompagne d'une conscience sous-jacente de la perte et de la séparation.

“

J'étais bien au Maroc. J'avais mon travail, mes amis, ma famille, ma vie paisible. Je n'avais jamais envisagé d'émigrer. Mais je suis tombée amoureuse d'une personne née en France, et la vie m'a laissé le choix : rester ou la suivre. Je parle comme si c'était simple, mais ce n'était pas le cas. Je suis très attachée à ma famille et quitter mes parents a été comme m'arracher une partie de moi-même. Le jour où j'ai fait mes valises, j'ai pleuré comme je ne l'avais pas fait depuis des années.

— Participant, groupe de discussion de France

”



Conclusions

Qu'elle soit motivée par l'éducation, les liens familiaux ou affectifs, la sécurité ou encore les opportunités d'emploi, la migration est guidée par la quête d'une vie meilleure au quotidien. Malgré les différences observées selon les régions et les corridors migratoires, nous avons constaté une réaction profondément humaine face à l'une des décisions les plus complexes de la vie.



Du migrant à l'habitant : Le chemin vers l'intégration



Du migrant à l'habitant : Le chemin vers l'intégration

Les migrants sont unis par un objectif commun : parvenir à un certain niveau d'intégration dans leur pays d'accueil. Qu'ils aient quitté leur pays pour accéder à de meilleures opportunités d'emploi ou pour obtenir un diplôme de master, la qualité et la facilité de leur parcours dépendent de leur capacité à reconstruire un réseau de soutien et à trouver un mode de fonctionnement.

Dans nos recherches, nous avons constaté qu'au-delà des facteurs économiques, la migration est, en fin de compte, une quête d'amélioration du bien-être et de la qualité de vie.



Il y a vingt-deux ans, mon père travaillait dans une autre ville. Un jour, il est allé à Kuala Lumpur et nous a envoyé une carte postale avec une photo des Tours Petronas. J'ai l'ai toujours, et aujourd'hui encore, cette image me fascine. Le premier endroit que j'ai visité en Malaisie a été la Tour KL, alors que j'attendais l'issue de ma demande de visa. Debout là-haut, j'ai pris ma décision : j'allais tenter ma chance.

— Waira Min "William" Kyaw, employé de Ria originaire du Myanmar⁶

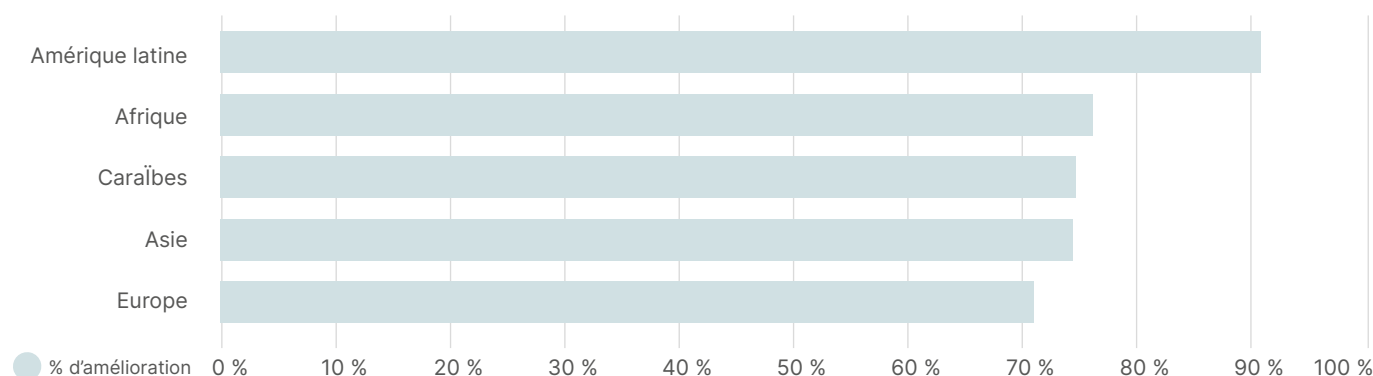
Effet perçu de la migration sur la qualité de vie

Résultat

	%
Amélioré (beaucoup + un peu)	79,1 %
Pas de changement	13,2 %
Dégradé (beaucoup + un peu)	7,7 %

Le pourcentage de personnes qui ont signalé une perte de qualité de vie est minime par rapport à celles qui ont signalé une amélioration. Cette mesure s'applique à toutes les régions.

Effet perçu de la migration sur la qualité de vie, régional



La plupart des répondants estiment que leur qualité de vie s'est améliorée grâce à la migration, quel que soit leur pays d'origine, bien que l'Amérique latine ait signalé la plus grande amélioration.

Le pays d'accueil joue également un rôle clé, les États-Unis et l'Espagne se classant au premier rang en termes de perception de l'amélioration de la qualité de vie, et la France au plus bas.

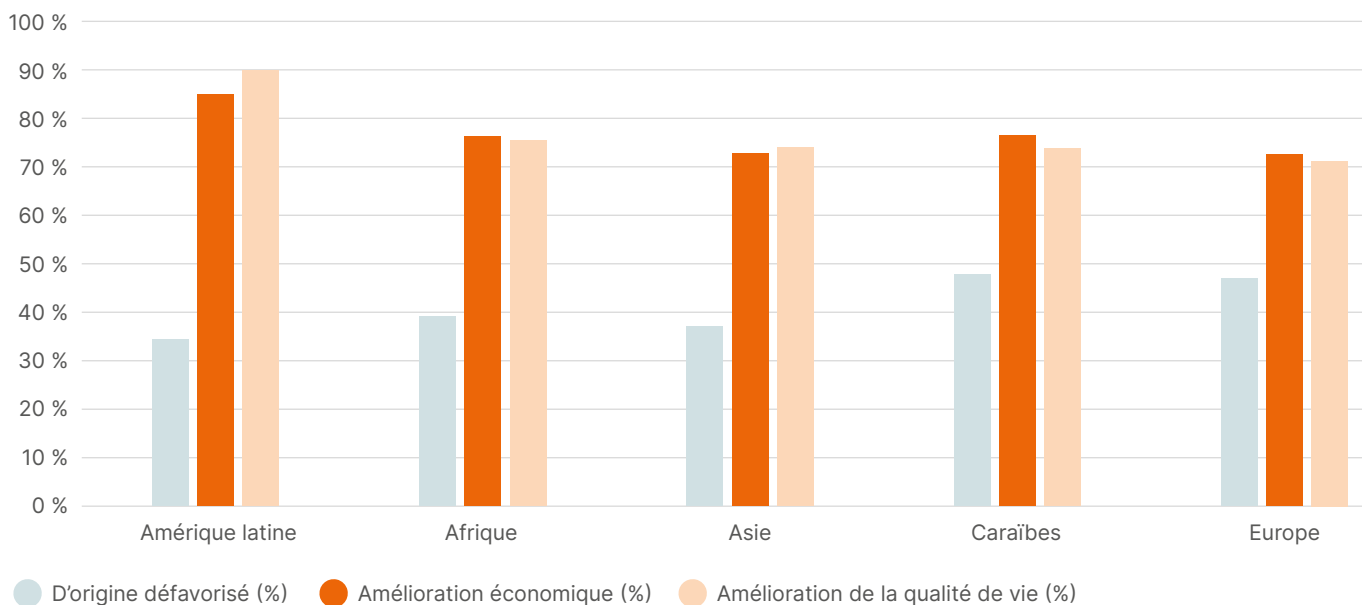
⁶ Ria Money Transfer, "The World We Share: Meet William," Blog de Ria, <https://www.riamoneytransfer.com/en/blog/the-world-we-share-meet-william/>.

Effet perçu de la migration sur la qualité de vie, pays d'accueil

Pays	% d'amélioration
États-Unis	87,4 %
Espagne	85,9 %
Royaume-Uni	76,2 %
France	63,7 %

Dans l'ensemble, près de huit migrants sur dix voient leur situation économique et leur qualité de vie s'améliorer. Afin de mettre ces résultats en perspective, nous les comparons aux évaluations que les répondants faisaient de leur situation avant la migration, présentées dans le chapitre précédent.

Perception de l'amélioration par catégorie



Cependant, le succès de la migration ne se limite pas à l'amélioration financière ou aux premières étapes de l'installation. L'intégration et l'adaptation culturelle constituent elles aussi des facteurs déterminants.

Intégration culturelle et sociale

Le processus d'adaptation constitue l'une des dimensions les plus humaines et les plus complexes de l'expérience migratoire. Les données montrent que ce parcours est loin d'être linéaire : il est façonné par de multiples facteurs, au premier rang desquels figurent les différences générationnelles. À mesure que les obstacles s'estompent avec le temps, le taux de réussite de l'intégration passe de 60 % chez les migrants de première génération à 77 % chez ceux de deuxième génération.

Adaptation par profil de migration

Segment	Facile	Neutre	Difficile
Première génération	59,8 %	27,1 %	13,1 %
Deuxième génération	77,1 %	18,6 %	4,3 %

D'après nos recherches, le pays de résidence a également un impact sur l'intégration, les États-Unis prenant la tête et l'Espagne représentant le plus grand défi parmi les pays représentés.

Adaptation par pays de résidence

Segment	Facile	Neutre	Difficile
Moyenne totale	67,4 %	23,4 %	9,2 %
États-Unis	71,3 %	21,7 %	7,0 %
France	68,6 %	21,2 %	10,2 %
Royaume-Uni	67,0 %	26,0 %	7,0 %
Espagne	63,0 %	24,3 %	12,7 %

Il est important de noter que les niveaux d'adaptation restent supérieurs à 60 % dans tous les pays. Cela signifie que la plupart des migrants déclarent avoir pu s'intégrer assez facilement, quelle que soit la destination. En revanche, les écarts les plus marqués en matière d'adaptation apparaissent selon la région d'origine.

Adaptation par région d'origine

Région	Facile	Neutre	Difficile
Amérique latine	72,7 %	19,3 %	8,0 %
Afrique	72,8 %	19,9 %	7,3 %
Europe	65,6 %	24,5 %	9,9 %
Asie	55,4 %	31,5 %	13,1 %
Caraïbes	57,9 %	33,3 %	8,8 %
Autre	71,7 %	19,6 %	8,7 %

Quelle que soit la destination, les répondants latino-américains et africains ont signalé une plus grande facilité d'adaptation, tandis que les migrants asiatiques et caribéens signalent plus de difficultés à s'intégrer dans leur pays d'accueil.

Cela ne signifie pas pour autant que certains groupes ne rencontrent pas de difficultés dans leur parcours migratoire. En réalité, dès lors que l'on s'intéresse aux obstacles potentiels, une réalité beaucoup plus nuancée se dessine.

Principaux obstacles à l'adaptation

Les migrants sont confrontés à un mélange d'obstacles économiques, sociaux, structurels et environnementaux lorsqu'ils s'installent dans un nouveau pays. La recherche d'un emploi, la création de liens sociaux et l'accès au logement ressortent comme les principaux défis de l'adaptation des migrants.

Principaux obstacles à l'adaptation (total)

Obstacle	Total (%)	Obstacle	Total (%)
Trouver un emploi	26,3 %	Procédures administratives	20,7 %
Se faire des amis / nouer des liens sociaux	26,3 %	Langue	16,3 %
Accès au logement	25,3 %	Accès aux services (soins médicaux, éducation, etc.)	13,3 %
Climat	24,6 %	Aucune en particulier	20,0 %
Différences culturelles	23,6 %	Autre	2,1 %

Toutefois, ces barrières ne sont pas vécues de la même manière par les migrants de première et de deuxième génération. Pour les nouveaux arrivants, trouver un emploi, s'adapter au climat et apprendre la langue jouent un rôle déterminant, contrairement aux personnes nées dans le pays d'accueil ou à celles qui y sont arrivées dès leur plus jeune âge. En revanche, les migrants de deuxième génération indiquent rencontrer moins d'obstacles dans l'ensemble.

Obstacles par génération

Obstacle	Première génération (%)	Deuxième génération (%)
Trouver un emploi	31,1 %	20,1 %
Se faire des amis / nouer des liens sociaux	26,7 %	25,8 %
Accès au logement	26,1 %	24,2 %
Climat	29,3 %	18,6 %
Différences culturelles	23,6 %	23,6 %
Procédures administratives	22,2 %	18,8 %
Langue	20,4 %	11,1 %
Accès aux services	13,7 %	12,9 %
Aucune en particulier	18,9 %	21,5 %
Autre	1,5 %	2,7 %

Ces résultats suggèrent que, malgré les obstacles rencontrés au départ, le processus d'adaptation se déroule globalement avec succès d'une génération à l'autre. Toutefois, la région d'origine des migrants continue de jouer un rôle déterminant.

Obstacles par région d'origine

Obstacle	LATAM	Afrique	Europe	Asie	Caraïbes	Autre
Trouver un emploi	33,4 %	23,5 %	24,5 %	23,9 %	15,8 %	28,3 %
Se faire des amis / nouer des liens sociaux	29,6 %	27,2 %	22,8 %	26,6 %	19,3 %	28,3 %
Accès au logement	31,5 %	22,1 %	23,1 %	21,2 %	31,6 %	23,9 %
Climat	17,7 %	32,0 %	17,3 %	35,9 %	36,8 %	13,0 %
Différences culturelles	23,8 %	21,3 %	15,6 %	34,2 %	40,4 %	23,9 %
Procédures administratives	25,4 %	22,1 %	22,1 %	12,0 %	5,3 %	26,1 %
Langue	13,5 %	12,9 %	23,1 %	15,2 %	14,0 %	19,6 %
Accès aux services	13,5 %	11,4 %	10,5 %	19,6 %	12,3 %	17,4 %
Autre	0,6 %	2,2 %	3,1 %	2,2 %	1,8 %	4,3 %
Aucune en particulier	13,8 %	21,3 %	27,2 %	15,2 %	22,8 %	23,9 %

Pour les migrants originaires d'Amérique latine, les principaux défis relèvent de barrières structurelles comme l'accès à un emploi et au logement. À l'inverse, les migrants originaires d'Afrique, d'Asie et des Caraïbes sont davantage confrontés à des obstacles sociaux et environnementaux, tels que le choc culturel, le climat ou encore la difficulté à nouer des relations sociales. L'Europe se distingue comme la région d'origine pour laquelle l'adaptation à la langue semble la plus difficile. Cette situation s'explique probablement par la composition de l'échantillon européen de notre étude, principalement constitué de migrants originaires d'Europe de l'Est vivant au Royaume-Uni, aux États-Unis, en Espagne ou en France, des pays avec lesquels ils partagent peu d'héritage linguistique commun.

Toutefois, l'influence du pays de résidence sur le processus d'intégration ne doit pas être sous-estimée. Ci-dessous, nous verrons que des différences notables apparaissent d'un pays à l'autre, bien que les difficultés liées à l'intégration sociale restent un fil conducteur commun.

Obstacles à l'adaptation par pays de résidence

Obstacle	États-Unis	Espagne	France	Royaume-Uni
Trouver un emploi	24,3 %	40,0 %	22,3 %	18,0 %
Se faire des amis / nouer des liens sociaux	25,3 %	30,3 %	22,3 %	26,7 %
Accès au logement	23,0 %	38,7 %	19,7 %	19,0 %
Climat	21,3 %	15,3 %	23,5 %	38,0 %
Différences culturelles	29,3 %	22,3 %	14,0 %	27,7 %
Procédures administratives	12,3 %	29,7 %	31,8 %	10,3 %
Langue	18,3 %	21,0 %	14,4 %	11,3 %
Accès aux services	14,3 %	12,3 %	8,3 %	17,7 %
Autre	1,7 %	0,7 %	1,9 %	4,0 %
Aucune en particulier	17,7 %	16,7 %	22,7 %	23,3 %

Les marchés espagnols de l'emploi et du logement sont perçus comme les plus difficiles d'accès pour les migrants. La météo est le principal facteur d'insatisfaction au Royaume-Uni, tandis que les formalités administratives constituent le principal problème pour ceux qui vivent en France. Les États-Unis et le Royaume-Uni figurent parmi les pays où le choc culturel est le plus fréquemment cité comme obstacle à l'intégration. Aux États-Unis, il s'agit même du principal frein identifié.

Facteurs d'adaptation

Heureusement, tout n'est pas obstacle. L'intégration des migrants peut également être facilitée par plusieurs facteurs tels que la maîtrise de la langue du pays d'accueil ou l'existence d'un réseau de soutien. Vous trouverez ci-dessous une analyse détaillée des facteurs identifiés.

Principaux facteurs d'adaptation (total)

Facteur	Total (%)	Facteur	Total (%)
Maîtrise de la langue	40,5 %	Réseau de relations dans le pays de destination	19,3 %
Soutien de la famille ou d'amis	36,4 %	Facilité des procédures administratives	16,5 %
Emploi / accès aux opportunités d'emploi	35,1 %	Accès au logement	14,9 %
Accès aux services (soins de santé, éducation, etc.)	26,2 %	Soutien d'organisations	14,4 %
Attitude de la société d'accueil	24,8 %	Aucune en particulier	9,5 %
Similarité culturelle	20,7 %	Autre	0,9 %

Pouvoir parler la langue du pays d'accueil est le principal facteur de réussite de l'intégration. C'est particulièrement vrai pour les migrants de première génération, comme le montre le tableau suivant.

Facteurs par profil de migration

Facteur	Première génération (%)	Seconde génération (%)	Écart (pp)
Maîtrise de la langue	45,1 %	34,6 %	+10,5
Soutien de la famille ou d'amis	41,0 %	30,7 %	+10,3
Emploi / opportunités d'emploi	39,6 %	29,5 %	+10,1
Accès aux services	31,1 %	19,9 %	+11,2
Attitude de la société d'accueil	27,8 %	21,1 %	+6,7
Similarité culturelle	23,0 %	17,8 %	+5,2
Réseau de relations dans le pays d'accueil	20,1 %	18,4 %	+1,7
Procédures administratives	18,4 %	14,1 %	+4,3
Accès au logement	17,2 %	12,1 %	+5,1
Soutien d'organisations	14,6 %	14,3 %	+0,3
Aucune en particulier	7,2 %	12,5 %	-5,3
Autre	0,6 %	1,4 %	-0,8

Ce graphique met en évidence un écart important entre les générations, notamment en ce qui concerne le besoin de disposer d'un réseau de soutien, dont l'importance diminue de plus de 10 points de pourcentage d'une génération à l'autre. On observe également un recul du rôle de la langue et de l'emploi comme facteurs d'adaptation. Dans l'ensemble, les migrants de deuxième génération semblent moins dépendre de ces leviers d'intégration, contrairement à leurs parents, pour qui la maîtrise de la langue, l'accès à l'emploi et le soutien de l'entourage constituent des besoins plus marqués.



La région d'origine influence également les besoins des migrants en matière d'intégration, comme le montre le tableau ci-dessous.

Facteurs par région d'origine

Facteur	Amérique latine	Afrique	Europe	Asie	Caraïbes	Autre
Maîtrise de la langue	44,7 %	39,3 %	34,0 %	42,4 %	40,4 %	52,2 %
Soutien de la famille ou d'amis	31,5 %	39,0 %	35,0 %	39,1 %	49,1 %	37,0 %
Emploi / opportunités d'emploi	33,4 %	33,5 %	34,4 %	36,4 %	43,9 %	45,7 %
Accès aux services	21,9 %	28,7 %	25,2 %	30,4 %	22,8 %	34,8 %
Attitude de la société d'accueil	20,9 %	23,5 %	23,5 %	33,7 %	24,6 %	32,6 %
Similarité culturelle	25,4 %	18,4 %	20,1 %	12,0 %	29,8 %	30,4 %
Réseau de relations dans le pays d'accueil	15,8 %	25,7 %	15,6 %	23,4 %	14,0 %	19,6 %
Procédures administratives	15,1 %	20,2 %	16,0 %	13,6 %	19,3 %	15,2 %
Accès au logement	12,9 %	18,4 %	13,6 %	14,1 %	17,5 %	17,4 %
Soutien d'organisations	14,8 %	22,4 %	8,8 %	11,4 %	10,5 %	17,4 %
Aucune en particulier	6,1 %	8,5 %	15,6 %	8,2 %	10,5 %	4,3 %
Autre	0,6 %	0,7 %	1,4 %	1,1 %	—	2,2 %

Les données montrent qu'en Asie, les migrants accordent une importance particulière à l'accueil qui leur est réservé par la société du pays d'accueil ainsi qu'à l'accès aux services. Si la maîtrise de la langue apparaît comme un facteur d'adaptation universel, son importance est relativement moins marquée chez les migrants originaires d'Europe. Les répondants caribéens se distinguent par une forte dépendance aux réseaux de soutien, qu'ils considèrent comme le principal levier de leur intégration. L'Afrique présente le profil le plus équilibré, avec une importance accordée à la fois aux réseaux de relations dans le pays d'accueil et au soutien apporté par les organisations.

Des différences similaires sont observées selon le pays d'accueil, indépendamment de la génération ou de l'origine des migrants.

Facteurs par pays de résidence

Facteur	États-Unis	Espagne	France	Royaume-Uni
Maîtrise de la langue	37,3 %	44,3 %	43,2 %	37,3 %
Soutien de la famille ou d'amis	39,0 %	38,3 %	30,7 %	37,0 %
Emploi / opportunités d'emploi	37,3 %	37,7 %	24,6 %	39,7 %
Accès aux services	21,3 %	31,3 %	21,6 %	30,0 %
Attitude de la société d'accueil	27,0 %	26,3 %	14,4 %	30,3 %
Similarité culturelle	18,3 %	29,0 %	15,9 %	19,0 %
Réseau de relations dans le pays d'accueil	19,3 %	16,3 %	20,5 %	21,3 %
Procédures administratives	13,3 %	19,3 %	16,3 %	17,0 %
Accès au logement	14,0 %	15,0 %	14,0 %	16,7 %
Soutien d'organisations	15,0 %	13,0 %	15,2 %	14,7 %
Aucune en particulier	7,0 %	6,3 %	13,3 %	12,0 %
Autre	1,0 %	0,3 %	0,8 %	1,7 %

Le tableau ci-dessus montre qu'avoir un emploi est le principal levier d'intégration au Royaume-Uni, tandis que la maîtrise de la langue joue le rôle le plus déterminant en France et en Espagne. En revanche, aux États-Unis, c'est le soutien des proches qui demeure le principal facteur favorisant l'adaptation. Parallèlement, la similarité culturelle est particulièrement importante en Espagne, où la familiarité des codes contribue à faciliter l'intégration.

Intégration perçue

Au-delà des obstacles et des motivations, nous avons également demandé aux personnes interrogées comment elles évalueraient leur niveau d'intégration. La plupart des participants, quel que soit leur profil, estiment s'être intégrés efficacement.

Niveau d'intégration perçue (par profil)

Segment	Fortement intégré	Neutre	Faible intégration
Total	84,8 %	10,1 %	5,1 %
Première génération	81,0 %	13,0 %	6,0 %
Deuxième génération	89,8 %	6,3 %	3,9 %

Cela dit, le sentiment d'intégration est plus marqué chez les migrants de deuxième génération, avec un sentiment d'appartenance proche de 90 %.

En ce qui concerne la région d'origine, les migrants originaires d'Amérique Latine et d'Europe affichent le sentiment d'intégration le plus élevé. À l'inverse, les migrants originaires d'Asie et des Caraïbes déclarent rencontrer davantage de difficultés dans leur processus d'intégration.

Forte intégration par région d'origine

Région	% hautement intégré
Amérique latine	88,1 %
Europe	87,8 %
Afrique	85,7 %
Asie	76,1 %
Caraïbes	67,4 %

Dans la section suivante, nous comparerons ces perceptions avec les marqueurs réels d'adaptation.



Résultats de l'adaptation

Tout au long de cette étude, les répondants ont exprimé leur niveau de satisfaction au regard de ce qu'ils ont réussi à accomplir en tant que migrants dans un pays étranger. Cependant, ces évaluations reposent généralement sur leur capacité à trouver un emploi, à se loger et à atteindre une stabilité financière leur permettant d'envoyer de l'argent chez eux. Pourtant, il manque un marqueur crucial d'adaptation : la capacité des migrants à s'intégrer aux cercles sociaux du pays d'accueil.

Le tableau ci-dessous montre que la majorité des migrants interrogés sont parvenus à construire des réseaux relationnels mixtes, composés à la fois de personnes issues du pays d'accueil et de leur pays d'origine.

Composition du réseau de relations

Segment	Du pays d'origine uniquement	Mixte	Principalement du pays d'accueil
Total	15,7 %	61,2 %	23,1 %
Espagne	11,7 %	57,0 %	31,3 %
France	15,5 %	59,1 %	25,4 %
Royaume-Uni	10,7 %	68,3 %	21,0 %
États-Unis	25,0 %	60,0 %	15,0 %

On observe que les migrants vivant en Espagne établissent plus facilement des liens avec la société du pays d'accueil, tandis que ceux résidant aux États-Unis ont davantage tendance à rester au sein de leurs communautés d'origine.

Dans l'ensemble, les migrants vivant en Europe sont les plus nombreux à évoluer au sein de réseaux relationnels mixtes. Toutefois, ce résultat s'explique en grande partie par la forte proportion de migrants originaires d'Europe de l'Est installés en Espagne. Le graphique ci-dessous présente une analyse plus détaillée de ces tendances.

Composition du réseau de relations, par région d'origine

Région	Du pays d'origine uniquement (%)	Mixte (%)	Principalement du pays d'accueil (%)
Total	15,7 %	61,2 %	23,1 %
Amérique latine	22,8 %	55,3 %	21,9 %
Afrique	12,9 %	71,3 %	15,8 %
Europe	9,5 %	54,4 %	36,1 %
Asie	17,4 %	66,3 %	16,3 %
Caraïbes	19,3 %	68,4 %	12,3 %
Autre	13,0 %	54,3 %	32,6 %

Les migrants originaires d'Amérique latine sont davantage enclins à fréquenter des personnes partageant la même origine qu'eux, suivis par les migrants des Caraïbes et d'Asie. Cette tendance peut s'expliquer par la force des réseaux communautaires dans les pays de destination, qui jouent souvent un rôle de soutien dès l'arrivée. À l'inverse, les migrants originaires d'Afrique affichent le niveau d'intégration le plus élevé au sein de réseaux mixtes, ce qui suggère une capacité à s'intégrer à la société d'accueil tout en conservant des liens étroits avec leur communauté d'origine.

Conclusions

Il n'existe pas d'approche universelle pour s'intégrer dans une nouvelle société. Bien qu'il y ait des facteurs clés et des facteurs de dissuasion qui s'appliquent à tous les parcours de migration, ils s'appliqueront dans une mesure plus ou moins importante en fonction du contexte de l'individu. Dans tous les contextes, la fluidité linguistique et les systèmes d'assistance sont les indicateurs les plus clairs de réussite pour obtenir un emploi, un logement et un niveau de bien-être général à l'étranger.





Identité et appartenance

Identité et appartenance

La migration est un parcours qui ne s'arrête pas une fois arrivé à destination. Comme nous l'avons vu, les migrants peuvent atteindre un certain niveau de réussite économique et d'inclusion sociale. Mais cela suffit-il à se sentir chez soi ? Notre étude montre que le sentiment d'appartenance se partage souvent entre le pays d'origine et le pays d'accueil, l'identification aux deux apparaissant comme la situation la plus fréquente parmi les répondants.



Chacun [de mes enfants] a intégré une partie de la culture et du pays dans lesquels il a grandi, mais au fond d'eux ils portent aussi notre héritage, ce sang latino-américain. C'est quelque chose qu'on ne perd jamais.

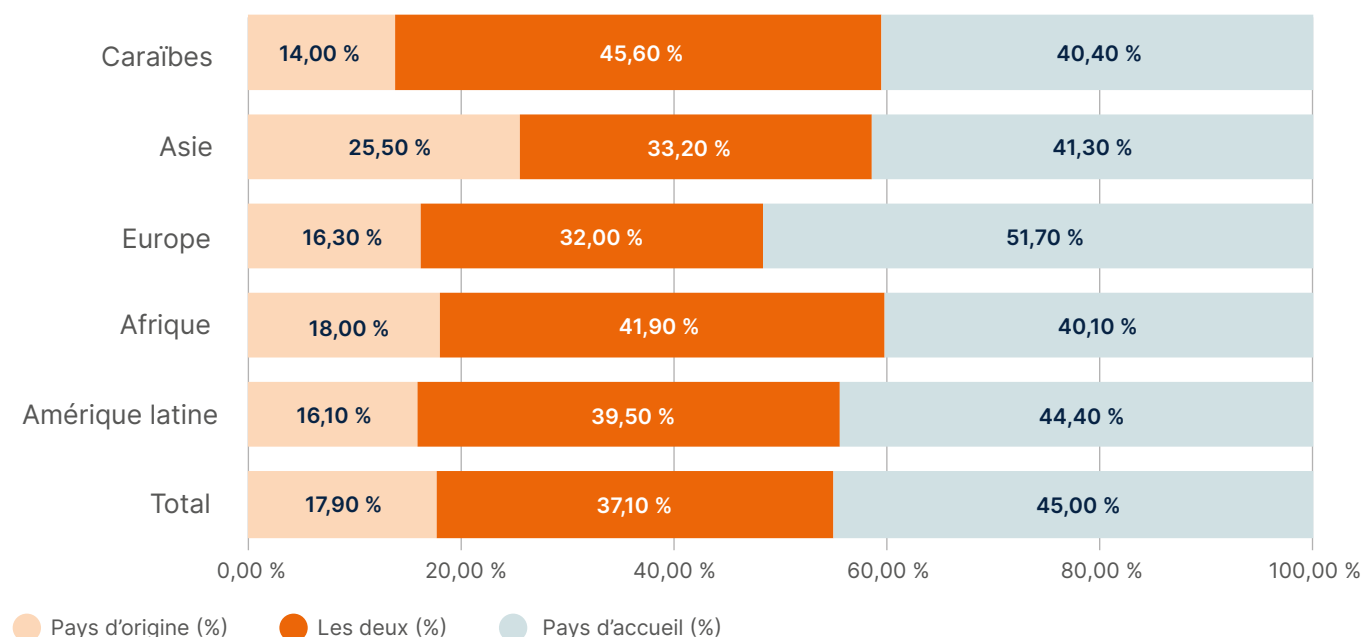
— Dora Restrepo, ancienne agente de Ria⁷



Sentiment d'appartenance

Les migrants européens se distinguent par le fait d'être les plus installés dans leurs pays d'accueil, 52 % d'entre eux considérant qu'ils sont chez eux dans leur pays actuel, soit près de sept points de pourcentage de plus que la moyenne globale.

Sentiment d'appartenance par région d'origine

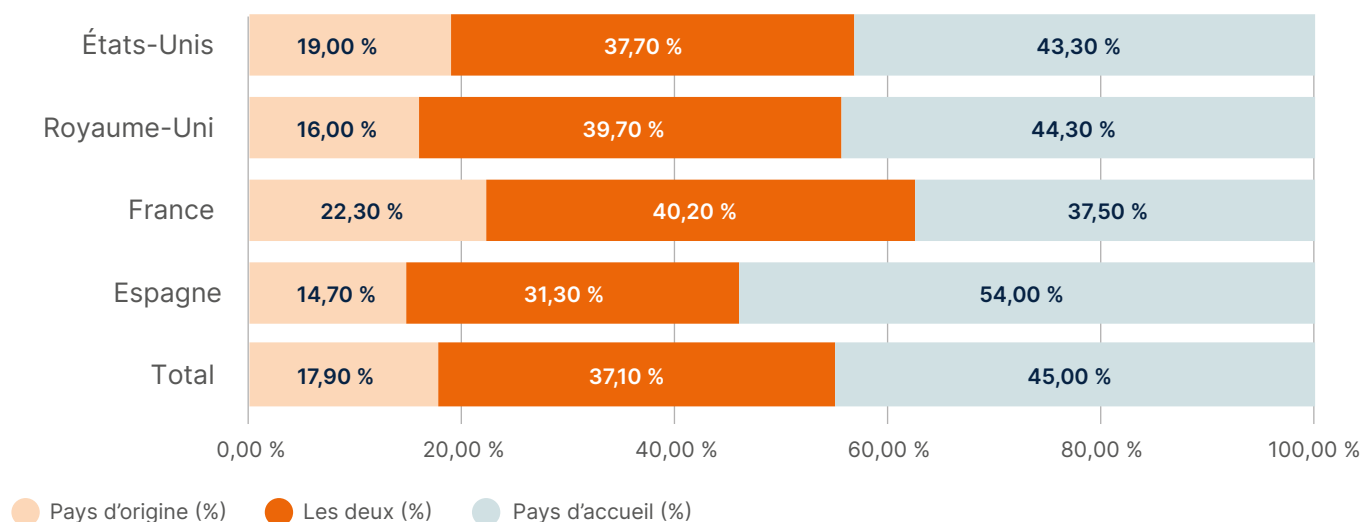


En revanche, 25 % des répondants asiatiques estiment toujours que leur domicile est principalement dans leur pays d'origine, tandis que les répondants des Caraïbes se sentent le plus à l'aise avec une double identité. Dans les autres régions d'origine, le sentiment est plus équitablement réparti.

⁷Ria Money Transfer, « Le monde que nous partageons : Rencontrez lez Cerqueras », Blog de Ria, www.riamoneytransfer.com/fr/blog/le-monde-que-partageons-dora-joaquin/

Le pays d'accueil joue également un rôle dans la perception d'appartenance des répondants, l'Espagne émergeant comme le pays où les migrants se sentent le plus enracinés. Ce résultat reflète celui du chapitre précédent, dans lequel l'Espagne arrivait également en tête en matière de création de relations amicales avec des personnes du pays d'accueil.

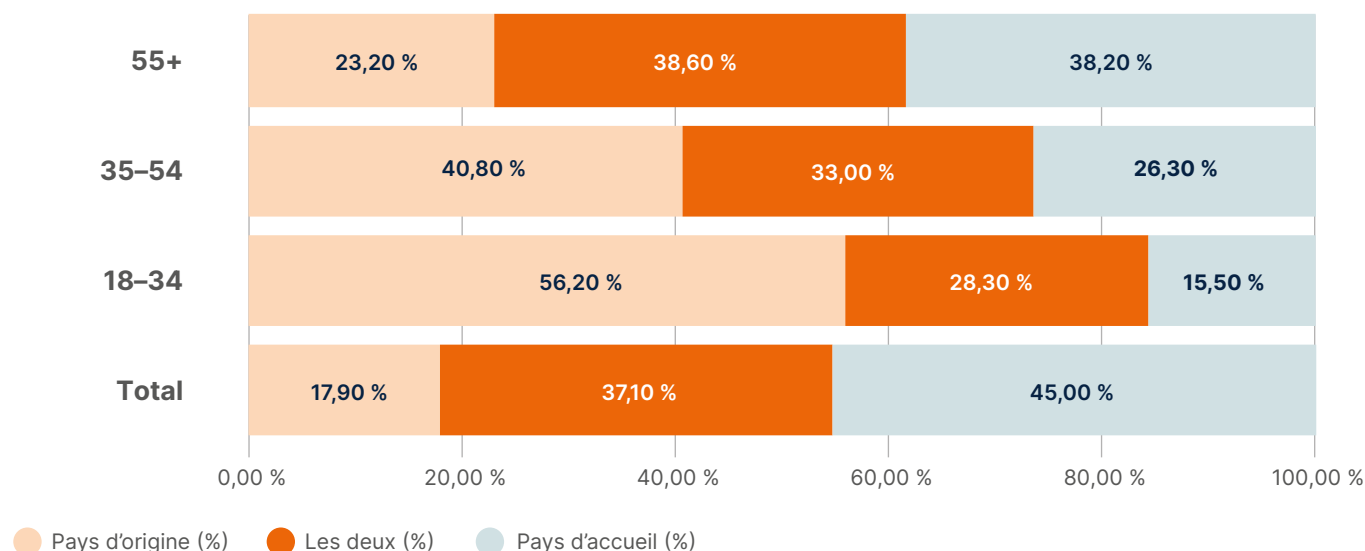
Sentiment d'appartenance par pays de résidence



Nos résultats montrent également que les répondants vivant en France présentent le sentiment d'appartenance le moins marqué, alors même que leurs réseaux de relations semblent relativement équilibrés (84,5 % déclarent avoir des amis issus du pays d'accueil). De plus, la France est le pays où l'amélioration perçue de la qualité de vie grâce à la migration est la plus faible (63,7 %), ce qui suggère qu'il pourrait exister une corrélation entre le sentiment de réussite et le sentiment d'appartenance.

Le sentiment d'appartenance suit également une dynamique générationnelle très nette : les migrants les plus jeunes conservent un fort attachement émotionnel à leur pays d'origine, tandis que les plus âgés sont davantage enclins à considérer le pays d'accueil comme leur véritable chez-soi.

Sentiment d'appartenance par âge

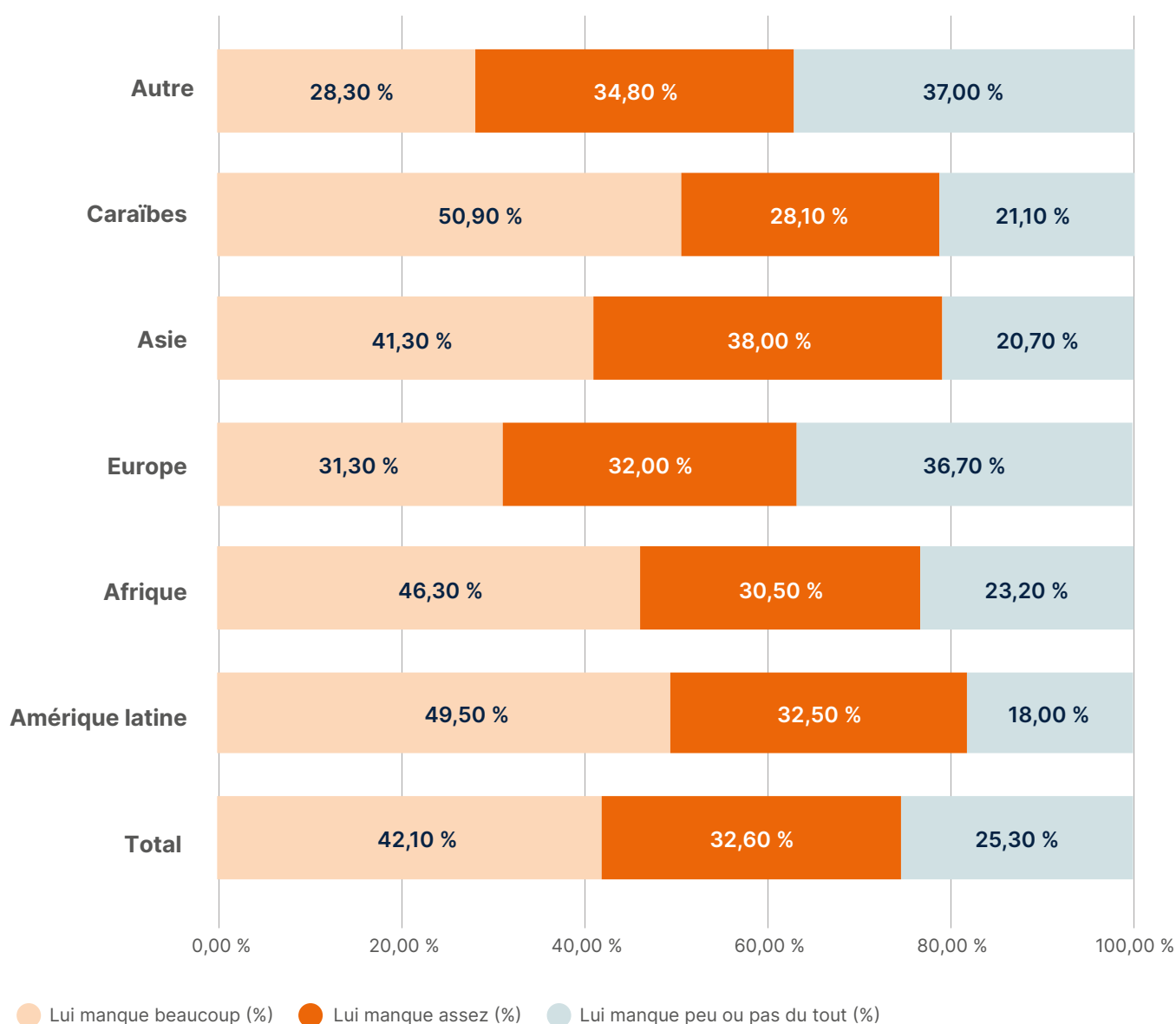


Considérant que plus de 80 % des répondants âgés de 55 ans et plus vivent dans leur pays d'accueil depuis plus de vingt ans, ces données suggéreraient que plus on vit longtemps à l'étranger, plus le sentiment d'appartenance passe du pays d'origine au pays d'accueil.

Nostalgie du pays d'origine

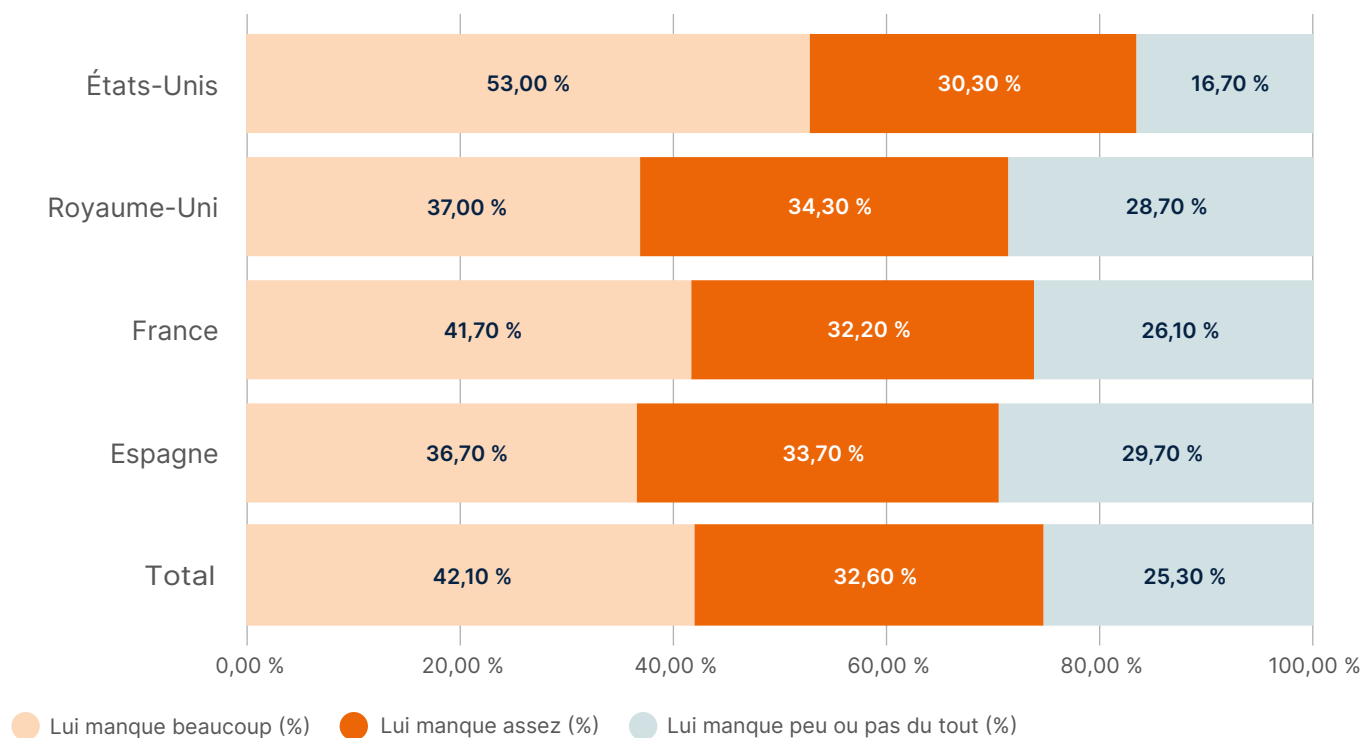
Bien que l'identité et le sentiment d'appartenance puissent évoluer, la majorité des personnes interrogées continuent d'éprouver de la nostalgie pour leur pays d'origine. En effet, plus de quatre migrants sur dix déclarent que leur pays leur manque beaucoup ou assez fortement. Ce sentiment est particulièrement marqué chez les migrants originaires d'Amérique latine et des Caraïbes, ainsi que chez ceux résidant aux États-Unis.

Nostalgie du pays d'origine par région



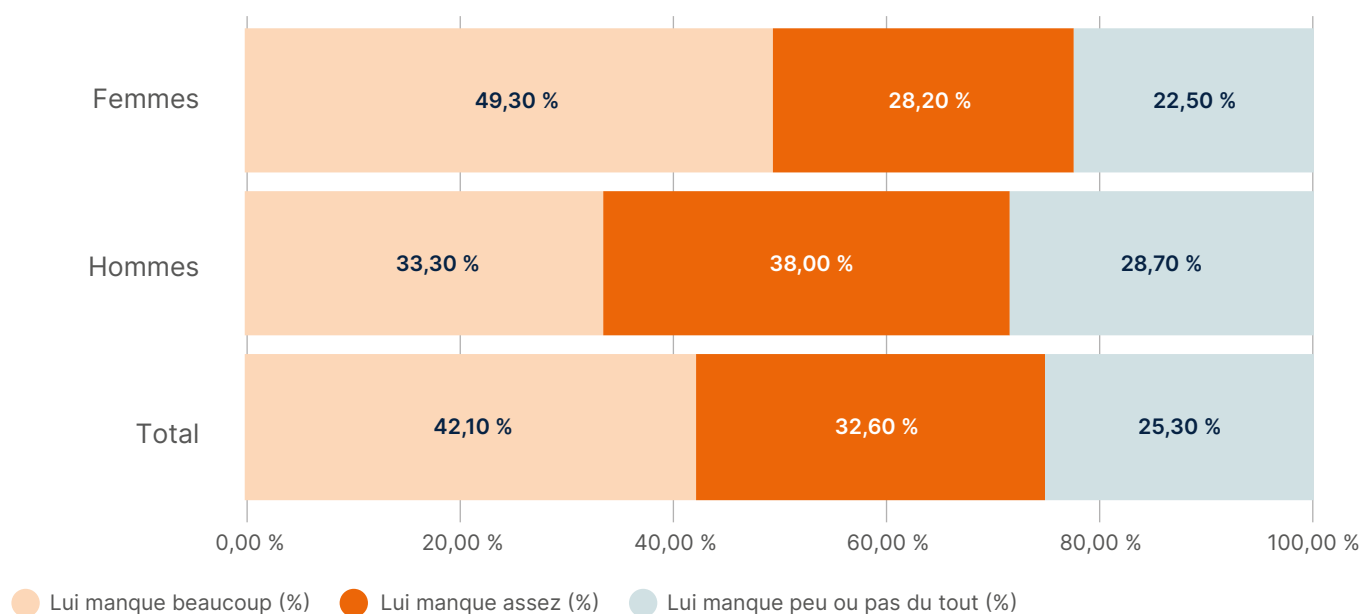
Les répondants européens semblent mieux vivre l'éloignement de leur pays d'origine, près de 37 % d'entre eux affirment ressentir peu de mal du pays, voire pas du tout. Une fois de plus, l'Espagne se distingue sur les indicateurs d'appartenance, avec la plus faible proportion cumulée de répondants indiquant que leur pays d'origine leur manque « beaucoup » ou « assez ».

Nostalgie du pays d'origine par pays de résidence



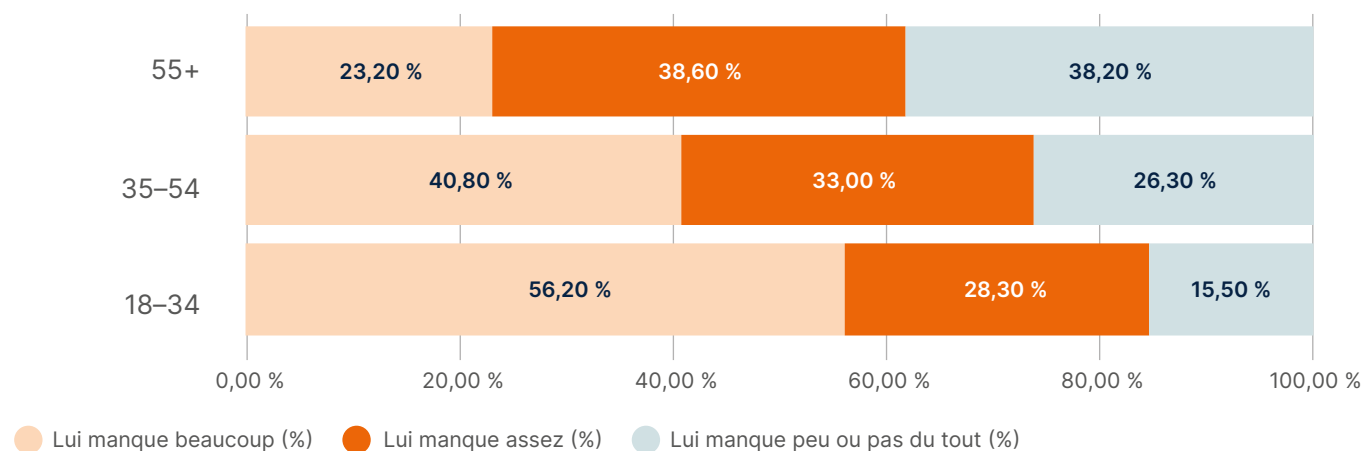
Les femmes et les jeunes migrants ressentent plus de nostalgie pour leur pays d'origine que les hommes et les migrants plus âgés. Les résultats suggèrent que le degré de nostalgie est étroitement lié au genre et à l'âge.

Nostalgie du pays d'origine par genre



Cette tendance est cohérente avec le fait que les femmes et les jeunes migrants ont tendance à passer moins de temps dans le pays d'accueil, ce qui peut contribuer à des niveaux plus élevés de nostalgie pour leur pays d'origine.

Nostalgie du pays d'origine par âge

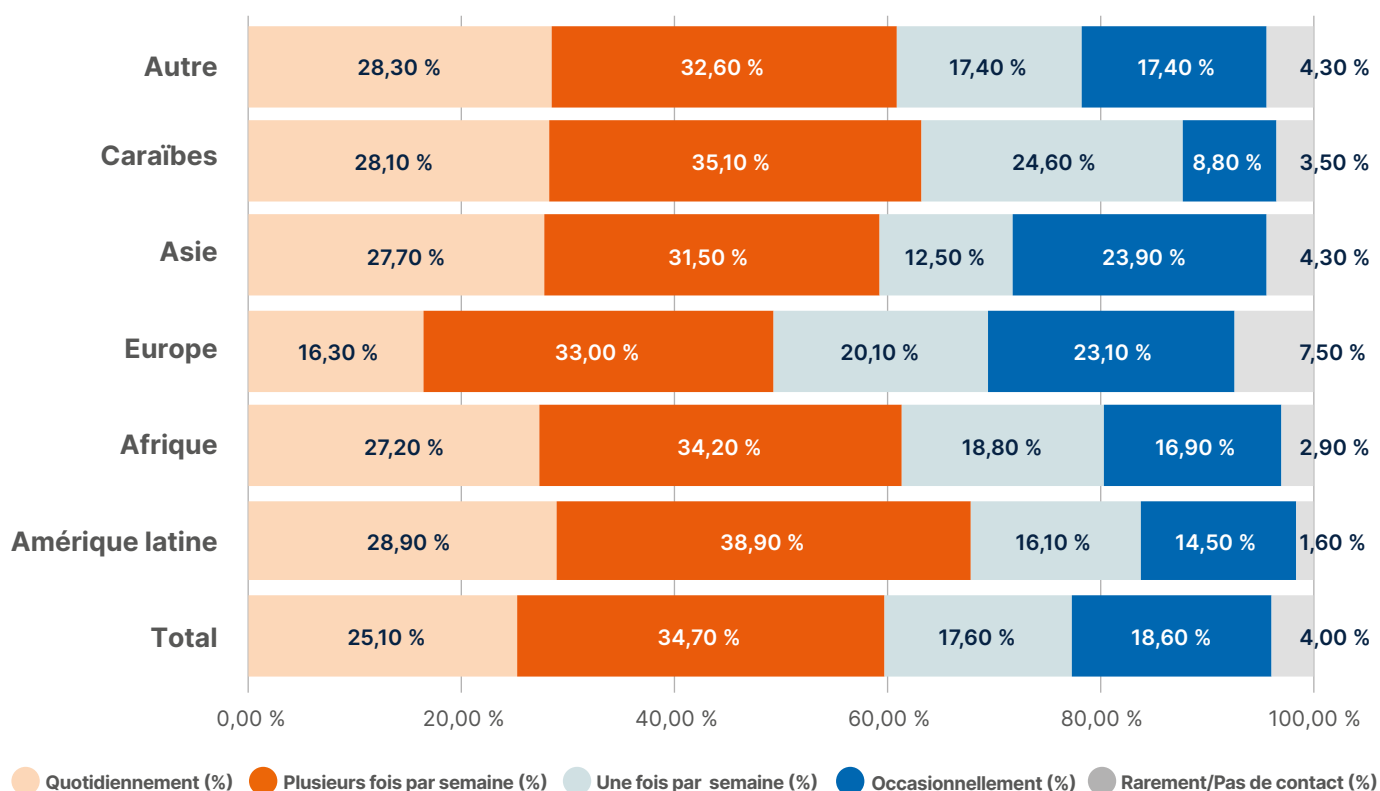


Cet attachement émotionnel se reflète dans le comportement, comme nous le verrons dans la section suivante.

Rester en contact avec le pays d'origine

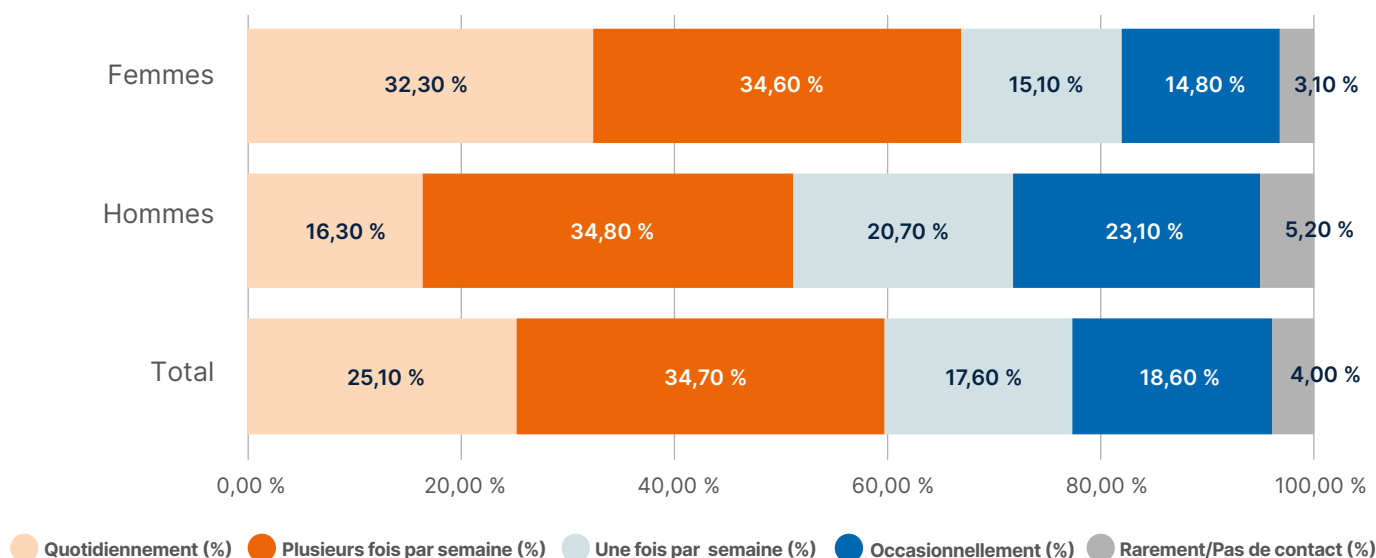
Notre étude a également mesuré la fréquence des contacts avec le pays d'origine afin de déterminer les corrélations entre la périodicité des contacts et le sentiment d'appartenance. Grâce à cet exercice, nous avons constaté que les migrants d'Europe entretiennent moins fréquemment des contacts avec leur famille et leurs amis dans leur pays d'origine, alors que la majorité des migrants d'Amérique latine parlent à leurs proches au pays plusieurs fois par semaine.

Fréquence des contacts avec le pays d'origine par région



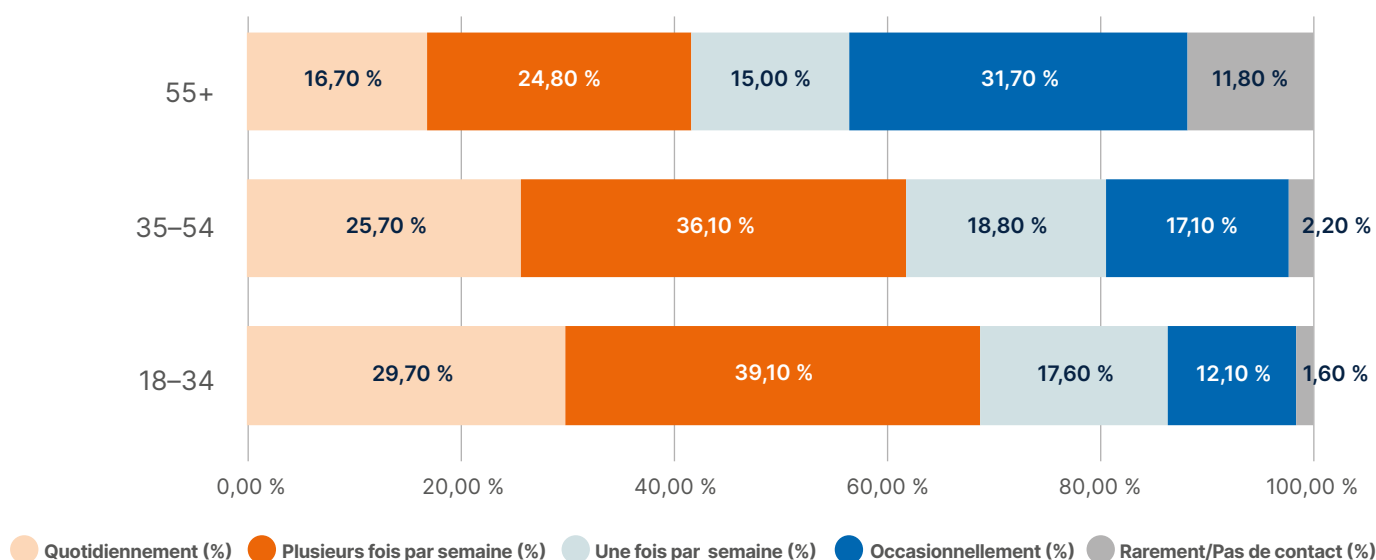
L'âge et le genre sont également des facteurs déterminants : les femmes entretiennent des contacts plus fréquents avec leur famille et leurs amis dans leur pays d'origine que les hommes.

Fréquence des contacts avec le pays d'origine par genre



Conformément aux conclusions sur la nostalgie et l'appartenance, les jeunes migrants accordent également davantage d'importance au maintien des liens avec leur famille et leurs amis que les répondants âgés.

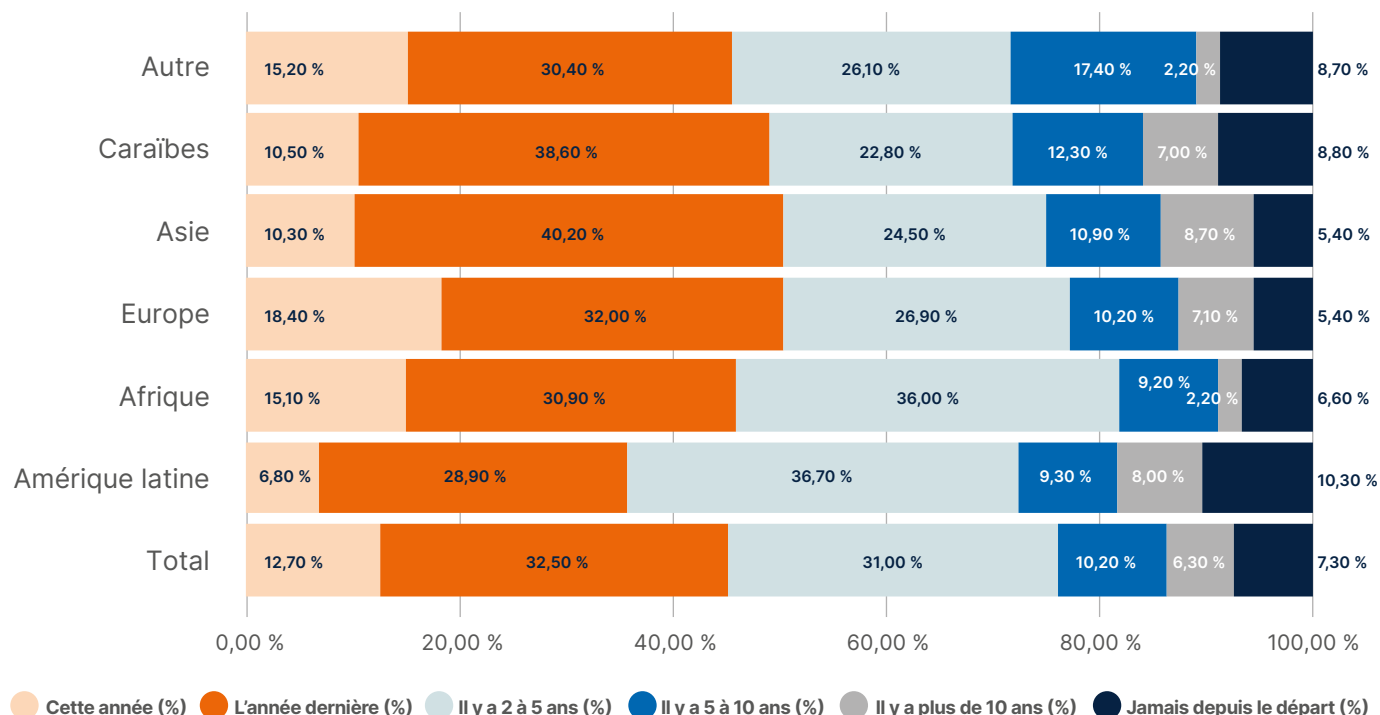
Fréquence des contacts avec le pays d'origine par âge



Les retours dans le pays d'origine restent également fréquents. Environ quatre migrants sur dix s'y sont rendus au cours de l'année écoulée, les répondants originaires d'Europe et d'Asie étant ceux qui effectuent le plus de visites récentes.

La majorité des répondants qui ne sont jamais retournés dans leur pays d'origine, ou qui ne s'y sont pas rendus depuis au moins cinq ans, sont originaires d'Amérique latine. Ce groupe affiche également des niveaux élevés d'appartenance au pays d'accueil ou une appartenance partagée entre les deux pays (84,5 %), ce qui signifie que moins de deux répondants sur dix s'identifient exclusivement à leur pays d'origine.

Fréquence des visites dans le pays d'origine, par région

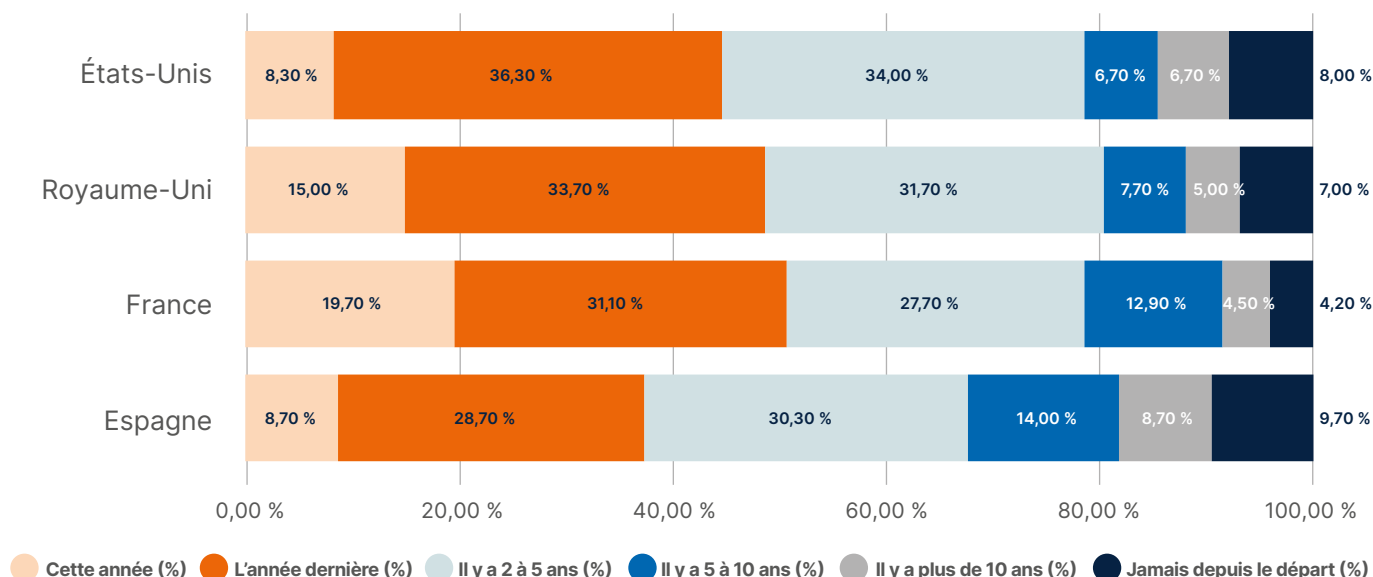


Il convient toutefois de noter que les répondants originaires d'Amérique latine sont plus nombreux que les autres groupes à citer la situation politique ainsi que les persécutions et les discriminations parmi les principales raisons de leur migration. Ces facteurs peuvent rendre les déplacements vers leur pays d'origine plus difficiles, voire déconseillés, et ainsi influencer leur sentiment d'appartenance à celui-ci.

Seuls 16,3 % des répondants latino-américains s'identifient exclusivement à leur lieu de naissance.

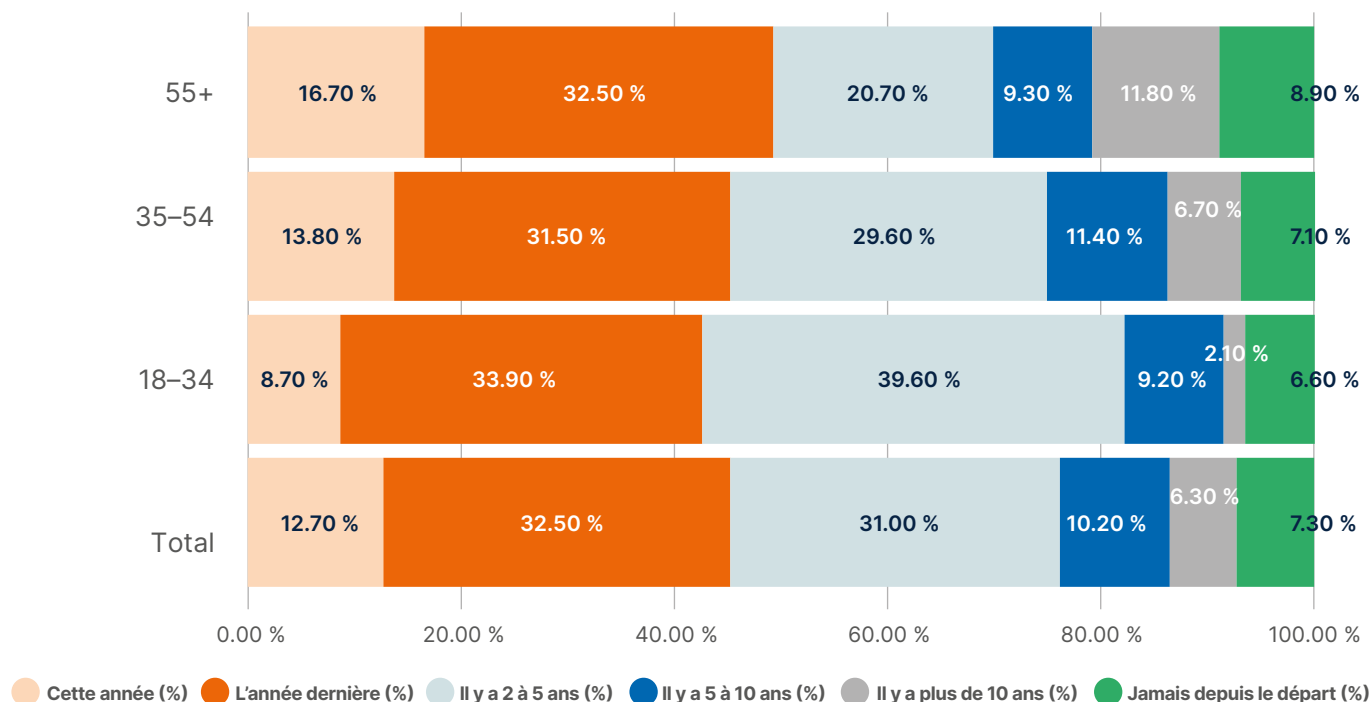
L'analyse des résultats selon le pays d'accueil met également en lumière des tendances intéressantes. La France se distingue, avec 51 % des répondants qui y résident déclarant s'être rendus dans leur pays d'origine au cours de l'année écoulée. Cela pourrait suggérer qu'un sentiment d'appartenance moins marqué au pays d'accueil s'explique aussi par une plus grande facilité à maintenir un lien direct avec le pays d'origine.

Fréquence des visites dans le pays d'origine, par pays d'accueil



Si nous trions les données par âge, nous voyons que le retour physique a tendance à diminuer avec l'âge, ce qui serait également lié au glissement progressif observé vers une identité davantage ancrée dans le pays d'accueil. Les visites récentes restent toutefois relativement stables dans tous les groupes, avec près de huit migrants sur dix ayant visité le pays au cours des cinq dernières années.

Fréquence des visites dans le pays d'origine par âge



Si les migrants les plus âgés sont les plus nombreux à déclarer s'être rendus dans leur pays d'origine au cours de l'année écoulée, ils sont également ceux qui passent le plus de temps sans y retourner. Près de deux personnes sur dix déclarent ne jamais être retournées dans leur pays d'origine depuis leur arrivée, ou depuis plus de dix ans. À l'inverse, 82,2 % des migrants âgés de 18 à 34 ans ont effectué un retour dans leur pays d'origine au cours des cinq dernières années, un chiffre qui fait écho aux 84,1 % de répondants de cette tranche d'âge qui s'identifient à leur pays d'origine ou aux deux pays à la fois.

Il existe une corrélation entre la fréquence des contacts, des visites au pays d'origine et le sentiment d'appartenance. Il reste toutefois difficile de déterminer si un sentiment d'appartenance moins marqué résulte d'une diminution des contacts ou si c'est l'éloignement lui-même qui conduit progressivement à ancrer davantage son identité dans le pays d'accueil. Cependant, une question demeure : cette évolution se traduit-elle dans les comportements ?

Promesses de retour

Comme nous l'avons vu, l'identité et le sentiment d'appartenance évoluent au fil du temps et dépendent de multiples facteurs tels que le temps passé dans le pays d'accueil, l'origine ou encore le lieu de résidence. Nous avons également constaté que la plupart des migrants quittent leur pays d'origine pour atteindre des objectifs spécifiques, qu'il s'agisse d'améliorer leur situation financière, de saisir de nouvelles opportunités professionnelles ou de poursuivre des études supérieures. Mais que se passe-t-il une fois ces objectifs atteints ?

Si quatre migrants sur dix expriment une intention de retour, cela n'implique pas nécessairement un retour définitif. Si l'on explore plus en détail, la plupart des gens interprètent le « retour » comme des visites périodiques ou une division du mode de vie entre deux pays.

Probabilité de retour dans le pays d'origine

Segment	Retournera (%)	Indécis (%)	Ne retournera pas (%)
Total (n=1 164)	41,7 %	27,7 %	30,6 %

Les femmes montrent une intention plus forte de revenir, alors qu'une plus grande partie des hommes interrogés se montrent indécis. Dans l'ensemble, cette répartition est très proche de celle observée pour la nostalgie du pays d'origine selon le genre.

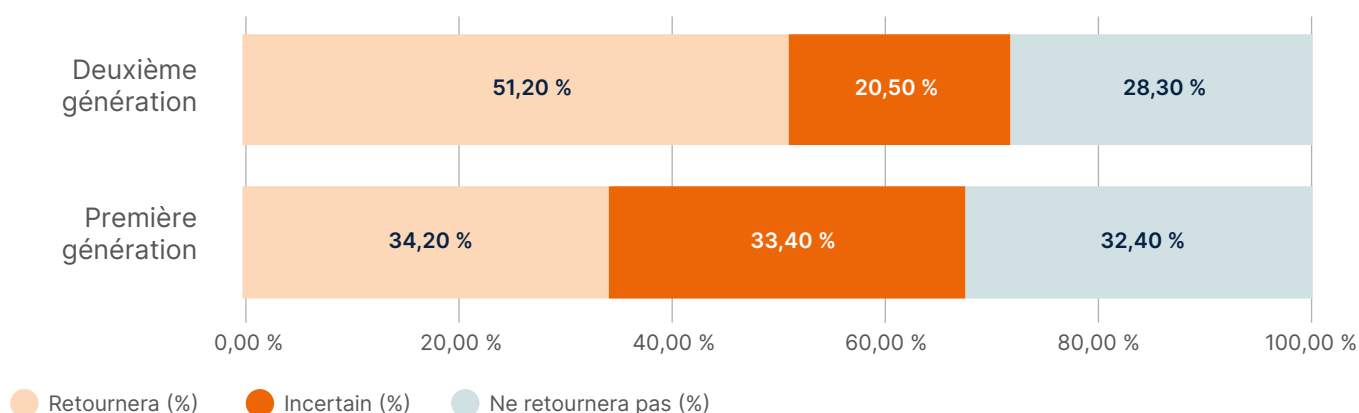
Probabilité de retour dans le pays d'origine (par profil)

Dimension	Segment	Retournera (%)	Indécis (%)	Ne retournera pas (%)
Genre	Femmes	45,6 %	24,8 %	29,6 %
	Hommes	36,9 %	31,4 %	31,7 %
Âge	18-34	57,2 %	26,8 %	16,0 %
	35-54	38,4 %	27,9 %	33,7 %
	55+	24,8 %	28,9 %	46,3 %

Lorsque l'on compare les différentes tranches d'âge des migrants, les plus jeunes affichent une intention plus marquée de retourner dans leur pays d'origine, bien que des données antérieures indiquent que cette aspiration tend à diminuer au fil des ans.

Une autre découverte intéressante est que les migrants de deuxième génération montrent une intention de retour plus forte que les migrants de première génération, ce qui suggère que le désir de renouer avec ses racines ne s'estompe pas d'une génération à l'autre.

Souhait de retour au pays d'origine par génération



Une image plus nuancée apparaît lorsque l'on compare le sentiment d'appartenance, les intentions de retourner et le comportement réel de retour entre les générations.

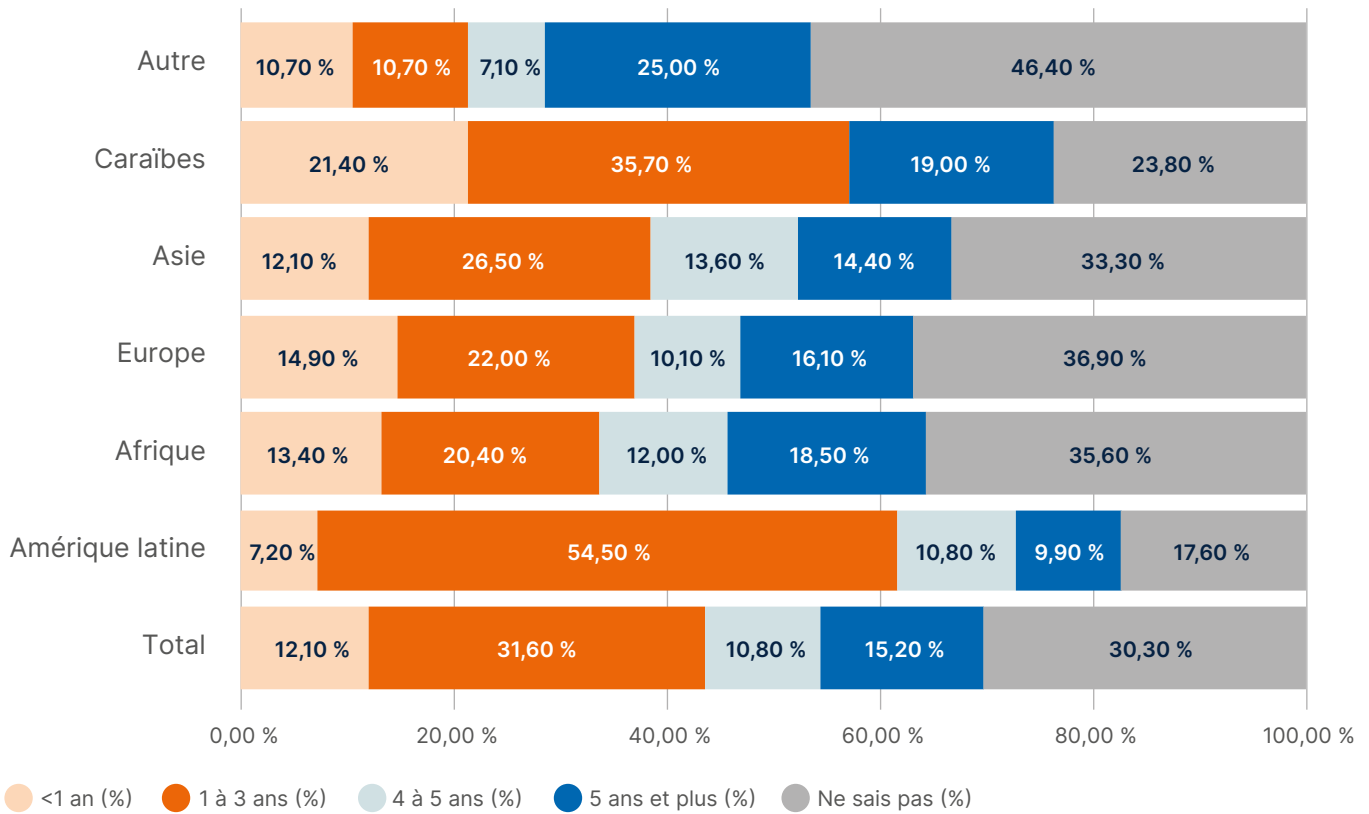
Appartenance, intention de retour et visites (par génération)

Segment	% Se sentant chez soi dans le pays d'accueil	% Envisageant un retour	% Ayant visité leur pays d'origine cette année
Total	45,0 %	41,7 %	12,7 %
Première génération	42,6 %	34,2 %	15,0 %
Deuxième génération	48,0 %	51,2 %	9,8 %

Les migrants de deuxième génération affichent une double dynamique : ils se sentent plus à l’aise dans leur pays d’accueil tout en exprimant une intention de retour plus forte. En revanche, les migrants de première génération maintiennent des liens physiques plus forts grâce aux visites, malgré des intentions de retour plus faibles.

Quel que soit l’âge, la génération ou le genre, près d’un tiers des personnes interrogées considèrent le retour dans leur pays d’origine comme une possibilité qui reste ouverte. Toutefois, des différences plus marquées apparaissent lorsque l’on examine les résultats selon la région d’origine.

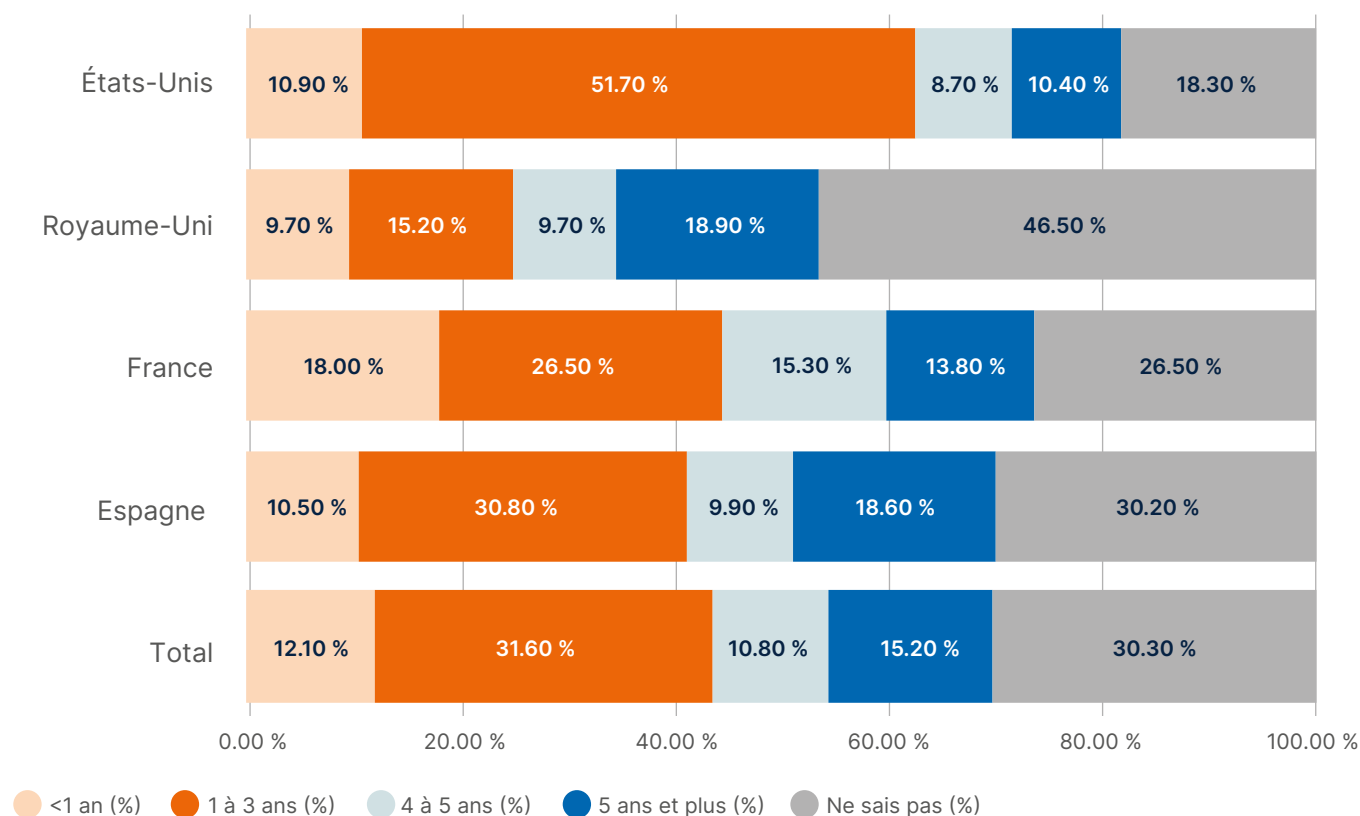
Délai envisagé pour un retour au pays par région d’origine



Plus de la moitié des migrants d'Amérique latine et des Caraïbes prévoient de retourner dans leur pays d'origine au cours des trois prochaines années, bien qu'ils comptent parmi ceux qui s'identifient le moins à leurs pays d'origine.

Parmi ceux qui vivent aux États-Unis, 52 % prévoient de revenir dans un délai d'un à trois ans, tandis qu'au Royaume-Uni, la tendance s'inverse, 47 % ne sachant pas quand ils reviendront.

Délai envisagé pour un retour au pays selon le pays d'accueil



Le délai de retour prévu tend à être plus court chez les femmes, les migrants de deuxième génération et les personnes plus jeunes.

Délai envisagé pour un retour au pays selon la génération, sexe et âge

Dimension	Segment	% Prévoient un retour dans les 3 ans
Genre	Femmes	48,11 %
	Hommes	37,2 %
Génération	Deuxième génération	56,1 %
	Première génération	33,4 %
Âge	18-34	53,7 %
	35-54	36,2 %
	55+	39,4 %

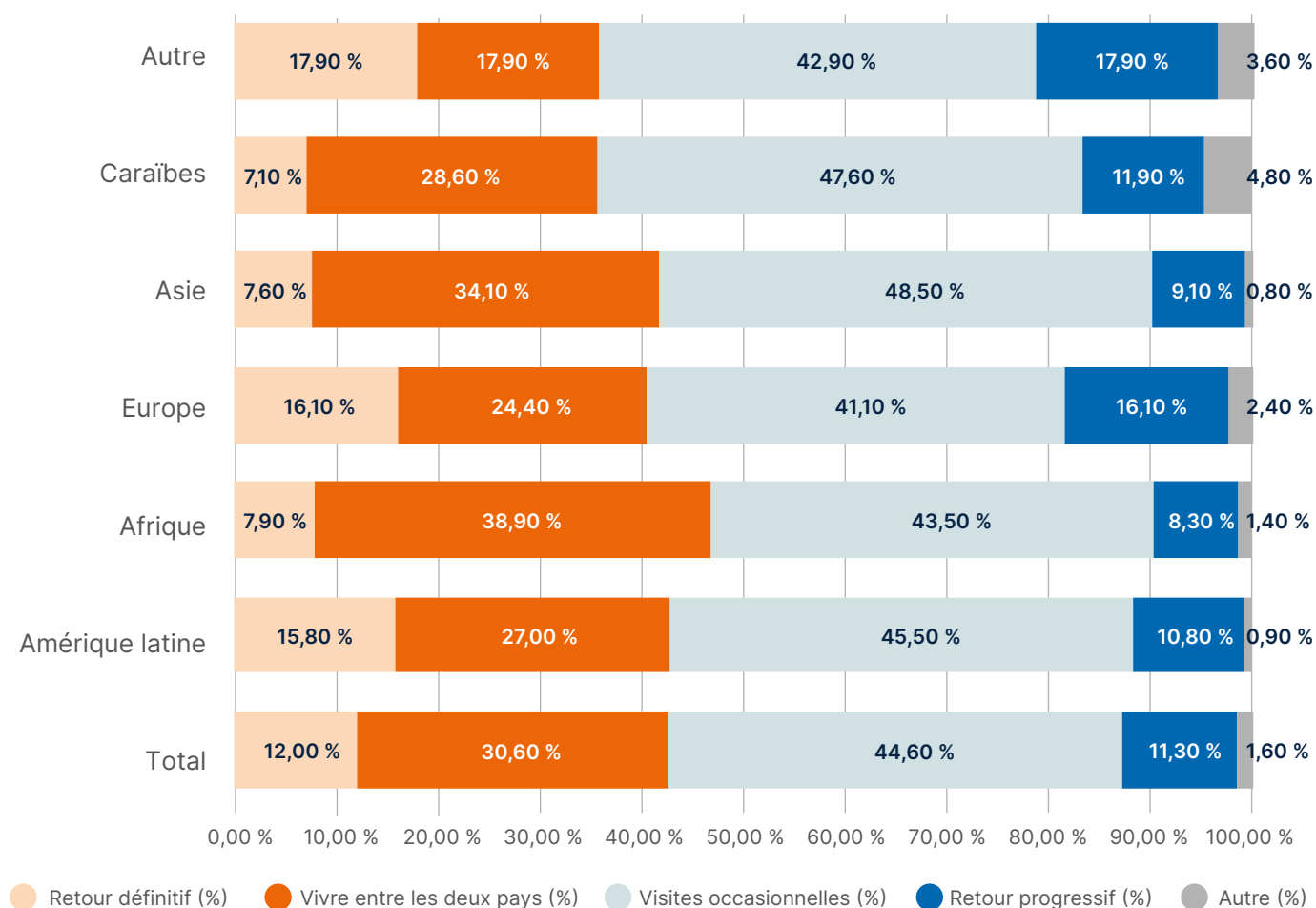
Cependant, lorsqu'on leur a demandé ce que « le retour » signifiait pour les personnes interrogées, beaucoup l'ont compris comme des visites occasionnelles ou une division du mode de vie entre les deux pays. On compte 23,3 % qui anticipent un retour permanent même s'il est échelonné.

Définition du retour

Type de retour	%	Type de retour	%
Retour définitif	12,0 %	Retour progressif (par étapes)	11,3 %
Vivre entre les deux pays	30,6 %	Autre	1,6 %
Visites occasionnelles	44,6 %		

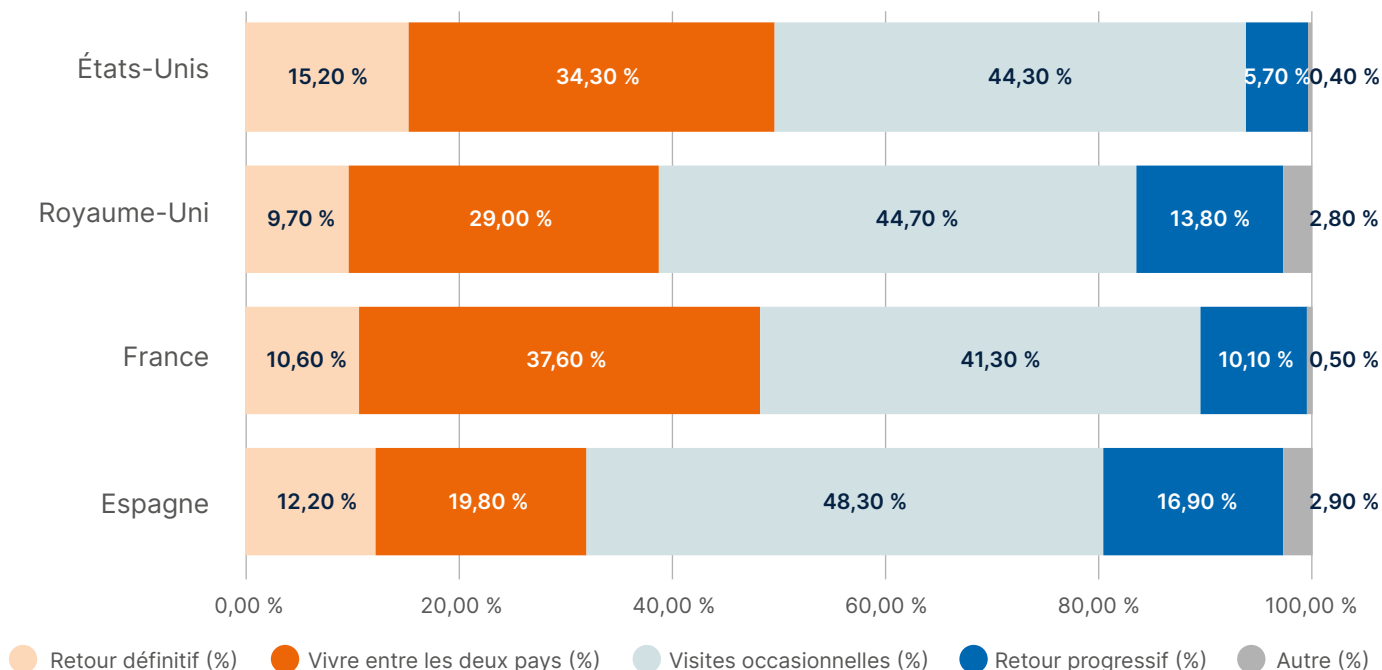
Par région, nous constatons une conviction plus forte de retour chez les répondants européens (16,10 %) et latino-américains (15,80 %), et une préférence pour vivre entre les deux pays chez les répondants africains (38,90 %) et asiatiques (34,10 %).

Type de retour par région



En ce qui concerne le pays d'accueil, ceux qui vivent aux États-Unis sont plus susceptibles de revenir (15,20 %), tandis que ceux qui vivent en Espagne sont plus susceptibles de rester (48,30 %).

Type de retour par pays d'accueil



Dans l'ensemble, nous observons que la promesse de retour est souvent plus une idée abstraite que d'une véritable expression du sentiment d'appartenance ou d'une intention concrète de passer à l'action.

Conclusions

Le sentiment d'appartenance et l'identité sont à la fois en constante évolution et très sensibles aux facteurs externes. Plus un migrant passe de temps dans son pays d'accueil, plus ses liens avec son pays d'origine deviennent faibles. Cependant, le rêve de retour reste latent, même s'il ne sert qu'à un but symbolique, en particulier chez les migrants de deuxième génération qui peuvent considérer leur maison ancestrale comme une promesse en attente.

A surreal illustration of a man's head in profile, facing right. The interior of the head is a detailed landscape of a town with various houses, a large domed building, and a winding path. The background is a warm orange color with a large, stylized cloud. A small figure of a person stands on the man's shoulder, looking out over the landscape. The text "Cartographie du mal du pays" is overlaid on the image in a white, sans-serif font.

Cartographie du mal du pays

Cartographie du mal du pays

L'idée du chez-soi, qu'elle soit symbolique ou vécue au quotidien, accompagne les migrants tout au long de leur parcours. Les marqueurs de la culture, de la famille et de l'éducation reçue sont profondément ancrés dans leur identité ainsi que dans celle de leurs descendants. Il est donc essentiel d'examiner la nostalgie comme une dimension centrale de l'identité et du sentiment d'appartenance.

Comme nous l'avons vu précédemment, 74,7 % des personnes interrogées déclarent ressentir un manque à l'égard de leur pays d'origine, même si l'intensité de ce sentiment varie d'une personne à l'autre. Nous avons constaté que, sans surprise, la famille est l'élément qui leur manque le plus (26,6 %), suivie par le cadre de vie (13 %) et la nourriture (10,7 %), qui apparaissent également comme des sources importantes de nostalgie.

Ce qui manque le plus du pays d'origine

Classement	Aspect	Total (%)	Classement	Aspect	Total (%)
1	Famille	26,6 %	7	Lieux spécifiques	6,8 %
2	Maison / foyer	13,0 %	8	Climat	6,1 %
3	Nourriture	10,7 %	9	Rapport aux autres	6,0 %
4	Culture et traditions	8,8 %	10	Amis	4,8 %
5	Style de vie	7,6 %	11	Langue	2,2 %
6	Environnement social / personnes	7,0 %	12	Autre	0,4 %

Si le classement général reste globalement le même, une analyse par région fait apparaître des nuances plus marquées. Ainsi, la famille est l'élément le plus souvent cité par les répondants originaires d'Afrique (29,5 %), tandis que les migrants d'Amérique latine sont plus nombreux que les autres à déclarer que certains lieux de leur pays d'origine leur manquent particulièrement (10,6 %).

Ce qui manque le plus du pays d'origine (par région)

Aspect	Total (%)	Amérique latine	Afrique	Europe	Asie	Caraïbes	Autre
Famille	26,6 %	22,9 %	29,5 %	28,7 %	28,5 %	13,7 %	31,6 %
Maison / foyer	13,0 %	15,4 %	10,0 %	14,3 %	11,6 %	11,8 %	13,2 %
Nourriture	10,7 %	5,8 %	11,6 %	12,6 %	14,0 %	17,6 %	7,9 %
Culture et traditions	8,8 %	6,8 %	10,4 %	8,7 %	9,9 %	9,8 %	7,9 %
Style de vie	7,6 %	7,2 %	6,6 %	6,5 %	8,7 %	15,7 %	7,9 %
Environnement social / personnes	7,0 %	9,2 %	10,4 %	4,8 %	3,5 %	5,9 %	7,9 %
Lieux spécifiques	6,8 %	10,6 %	3,7 %	7,4 %	4,7 %	2,0 %	10,5 %
Climat	6,1 %	5,1 %	8,3 %	4,8 %	4,7 %	9,8 %	7,9 %
Rapport aux autres	6,0 %	7,9 %	4,6 %	4,8 %	6,4 %	7,8 %	2,6 %
Amis	4,8 %	6,5 %	1,7 %	4,8 %	6,4 %	3,9 %	2,6 %
Langue	2,2 %	1,7 %	2,9 %	2,2 %	1,7 %	2,0 %	5,3 %
Autre	0,4 %	0,7 %	0,4 %	0,4 %	—	—	—

Les Caraïbes constituent la seule région où la nourriture devance la famille parmi les éléments qui manquent le plus aux répondants, ce qui met en lumière une forme de nostalgie davantage liée à la culture et aux expériences du quotidien (17,6 %). Le graphique ci-dessous propose une autre lecture de ces données, en les classant selon les trois principaux facteurs de nostalgie.

Top 3 de ce qui manque le plus du pays d'origine (par région)

Région	#1	#2	#3
Amérique latine	Famille (22,9 %)	Maison (15,4 %)	Lieux spécifiques (10,6 %)
Afrique	Famille (20,5 %)	Nourriture (11,6 %)	Culture et traditions (10,4 %)
Europe	Famille (28,7 %)	Maison (14,3 %)	Nourriture (12,6 %)
Asie	Famille (28,5 %)	Nourriture (14,0 %)	Maison (11,6 %)
Caraïbes	Nourriture (17,6 %)	Style de vie (15,7 %)	Famille (13,7 %)

Bien entendu, le pays de résidence détermine également les aspects du pays d'origine qui manquent le plus. Bien que l'importance de la famille soit universelle, des différences apparaissent concernant certains aspects spécifiques, tels que la nourriture au Royaume-Uni ou l'attachement aux quartiers et aux lieux en Espagne.

Ce qui manque le plus du pays d'origine (par pays d'accueil)

Aspect	Total (%)	États-Unis	Espagne	France	Royaume-Uni
Famille	26,6 %	22,9 %	27,5 %	30,9 %	25,7 %
Maison / foyer	13,0 %	11,8 %	21,3 %	8,7 %	9,7 %
Nourriture	10,7 %	10,0 %	8,1 %	9,6 %	15,2 %
Culture et traditions	8,8 %	7,5 %	7,8 %	9,6 %	10,5 %
Style de vie	7,6 %	8,6 %	5,0 %	7,8 %	8,9 %
Environnement social / personnes	7,0 %	8,6 %	3,9 %	11,7 %	4,3 %
Lieux spécifiques	6,8 %	7,9 %	10,1 %	3,9 %	5,1 %
Climat	6,1 %	5,7 %	3,5 %	7,0 %	8,2 %
Rapport aux autres	6,0 %	8,2 %	5,0 %	3,5 %	6,6 %
Amis	4,8 %	6,1 %	5,0 %	3,9 %	3,9 %
Langue	2,2 %	2,5 %	1,9 %	2,6 %	1,9 %
Autre	0,4 %	—	0,8 %	0,9 %	—

En ce qui concerne l'âge, la famille et le cadre de vie sont les éléments qui manquent le plus aux répondants âgés de 35 à 54 ans, avant que leur importance ne diminue chez les groupes plus âgés. Les profils plus jeunes sont plus attachés à leurs amis, à leur langue, à leur mode de vie et à des lieux spécifiques que leurs aînés. Les répondants âgés de 55 ans et plus citent plus fréquemment le climat (+5,9 points de pourcentage) et le rapport aux autres (+6,9 points de pourcentage) parmi les aspects qui leur manquent le plus.

Ce qui manque le plus du pays d'origine (selon l'âge)

Aspect	18-34	35-54	55+
Famille	22,0 %	31,1 %	23,8 %
Maison / foyer	11,6 %	14,6 %	11,6 %
Nourriture	10,2 %	11,7 %	9,5 %
Culture et traditions	9,4 %	8,3 %	9,0 %
Style de vie	8,8 %	7,2 %	6,3 %
Environnement social / personnes	6,3 %	7,8 %	6,3 %
Lieux spécifiques	9,1 %	5,1 %	6,9 %
Climat	6,3 %	4,2 %	10,1 %
Rapport aux autres	7,4 %	3,2 %	10,1 %
Amis	5,2 %	4,4 %	4,8 %
Langue	3,6 %	1,7 %	1,1 %
Autre	—	0,6 %	0,5 %

Les migrants de première génération montrent un attachement plus fort à la famille, au foyer et à la nourriture, tandis que les migrants de deuxième génération présentent des formes de nostalgie plus diversifiées, mettant davantage l'accent sur la culture, le style de vie et la dynamique sociale.

Ce qui manque le plus du pays d'origine (par génération)

Aspect	Première génération	Deuxième génération
Famille	30,5 %	21,2 %
Maison / foyer	16,0 %	8,8 %
Nourriture	11,6 %	9,5 %
Culture et traditions	7,7 %	10,2 %
Style de vie	6,2 %	9,5 %
Environnement social / personnes	5,2 %	9,5 %
Lieux spécifiques	6,1 %	7,9 %
Climat	4,9 %	7,7 %
Rapport aux autres	4,4 %	8,1 %
Amis	4,7 %	4,9 %
Langue	2,0 %	2,6 %
Autre	0,7 %	—

Conclusions

Le mal du pays, tout comme le sentiment d'appartenance, ne sont pas figés ; ils évoluent au fil du temps. Alors que la famille et la maison restent des piliers universels dans tous les groupes, la nature même de la nostalgie se transforme selon l'âge et les générations. À mesure que les perceptions changent, le rôle de la nostalgie évolue lui aussi dans la vie des migrants, passant d'un attachement concret à des personnes et à des lieux à un ancrage plus large, culturel et relationnel. En définitive, cette nostalgie en constante évolution reflète un besoin profond et durable : celui d'appartenir à un lieu, de s'adapter et de persévérer.



Commentaires finaux



Ne nous oubliez pas. Aucune lumière n'est trop lumineuse pour oublier d'où on vient.

— Angie Cruz, *Dominicana*⁸



Une transaction numérique. Une pile de documents ornés de sceaux officiels et de visages imprimés. L'argent fait tourner le monde, mais pour des millions de familles, il est bien plus qu'un simple moyen d'échange. Les dollars, les livres sterling et les euros ne se transforment pas seulement en soles, en roupies ou en pesos. Ils deviennent les frais de scolarité d'une fille, les soins médicaux d'un père, le cadeau de mariage d'une sœur. Et derrière chaque transfert se cache un message clair : j'ai réussi, et je ne vous oublie pas.

Que retenons-nous après avoir pris du recul et exploré en profondeur la culture des transferts d'argent ? Que les envois de fonds, rendus possibles par les sacrifices des travailleurs migrants et le soutien de leurs proches restés au pays, sont l'une des expressions les plus concrètes du lien humain.

La migration est un processus de transformation. C'est apprendre à appartenir, à devenir et à rester, tout à la fois. Pour ceux qui quittent leur foyer en sachant que leurs proches comptent sur leur réussite, migrer est bien plus qu'un simple saut dans l'inconnu. C'est un acte de confiance.

Comme l'exprime Nancy Carlos, employée de Ria : « Être courageux, c'est faire face à la vie. Ce n'est pas parce que vous tombez que vous devez rester à terre. Relevez-vous et continuez à avancer. Puisez votre motivation dans la distance qui vous sépare de vos proches et accomplissez ce pourquoi vous êtes venu ici. »⁹

C'est exactement ce que font chaque jour des millions de travailleurs migrants. Ils se lèvent, se préparent et affrontent les circonstances, quelles qu'elles soient. Mais la réalité est qu'aussi précieuses que soient les données, elles ne pourront jamais mesurer pleinement l'immense impact humain des transferts de fonds à travers le monde. Le mieux que nous puissions faire est de valoriser celles et ceux qui, par leur résilience et leur détermination inébranlable, contribuent à soulager les difficultés et les souffrances des autres. C'est grâce à leur vision et à leur persévérance qu'un quotidien meilleur devient possible pour tant de personnes qui n'osaient même pas l'imaginer.

⁸ Angie Cruz, *Dominicana* (New York: Flatiron Books, 2019).

⁹ Ria Money Transfer, « Le monde que nous partageons : Rencontrez Nancy », Blog de Ria, <https://www.riamoneytransfer.com/en/blog/the-world-we-share-meet-nancy/>

Références :

1. Lahiri, J. (1999). *Interpreter of Maladies*. Houghton Mifflin.
2. Frank White, *The Overview Effect: Space Exploration and Human Evolution* (Boston: Houghton Mifflin, 1987).
3. NASA Artemis, « Christina Koch on the overview effect », vidéo publiée sur X (anciennement Twitter) [26 avril 2026], <https://x.com/NASAArtemis/status/2043075782470152588>
4. World Bank. n.d. Remittances. Consulté le 5 juin 2026. <https://www.worldbank.org/en/topic/migration/brief/remittances-knomad>
5. « Tonga. » World Bank Open Data, data.worldbank.org/country/tonga. Consulté le 5 juin 2026.
6. Ria Money Transfer, « The World We Share: Meet William », Blog de Ria, <https://www.riamoneytransfer.com/en/blog/the-world-we-share-meet-william>
7. Ria Money Transfer, « Le monde que nous partageons : Rencontrez les Cerqueras », Blog de Ria, <https://www.riamoneytransfer.com/en/blog/the-world-we-share-dora-joaquin-cerquera/>
8. Angie Cruz, *Dominicana* (New York: Flatiron Books, 2019).
9. Ria Money Transfer, « Le monde que nous partageons : Rencontrez Nancy », Blog de Ria, <https://www.riamoneytransfer.com/fr/blog/le-monde-que-nous-partageons-rencontrez-nancy/>

Photographies

Résumé exécutif | Un employé de Ria originaire du Sénégal est photographié en dehors de son lieu de travail en Espagne après avoir participé à un entretien *Le monde que nous partageons*. Lisez l'histoire complète via ce lien. © Ria Money Transfer 2024 / Andrés de Tovar

À propos de l'étude | Une migrante équatorienne est photographiée en Espagne dans le quartier financier de Madrid après avoir participé à un entretien *Le monde que nous partageons*. Accédez à l'histoire complète via ce lien. © Ria Money Transfer 2025 / Luis Mantilla

La culture des virements d'argent | Un migrant népalais est photographié au Portugal, dans le centre-ville de Lisbonne, après avoir participé à un entretien *Le monde que nous partageons*. © Ria Money Transfer 2019 / Thomas Bedwin

La psychologie de l'envoi d'argent | Un employé Ria originaire du Venezuela est photographié en dehors de son lieu de travail en Espagne après avoir participé à un entretien *Le monde que nous partageons*. Lisez l'histoire complète ici. © Ria Money Transfer 2024 / Andrés de Tovar | Un migrant bangladais après avoir participé à un entretien *Le monde que nous partageons* à Kuala Lumpur, en Malaisie. Lisez l'interview complète via ce lien. © Ria Money Transfer 2022 / Andrés de Tovar

Décider de partir : Pourquoi les gens traversent les frontières | Un migrant malien est photographié dans son commerce, assis pour un entretien *Le monde que nous partageons* à Paris, en France. © Ria Money Transfer 2025 / Andrés de Tovar | Un migrant tunisien est photographié en dehors de son commerce après avoir participé à un entretien *Le monde que nous partageons* à Paris, en France. Lisez l'histoire complète via ce lien. © Ria Money Transfer 2025 / Andrés de Tovar

Du migrant à l'habitant : Le chemin vers l'intégration | Une migrante Sud-Soudanaise est photographiée à Lisbonne, au Portugal, après avoir participé à un entretien *Le monde que nous partageons*. © Ria Money Transfer 2019 / Thomas Bedwin | Des migrants colombiens sont photographiés dans leur restaurant, assis pour un entretien *Le monde que nous partageons* à Madrid, en Espagne. Lisez l'histoire complète ici. © Ria Money Transfer 2026 / Andrés de Tovar | Une migrante colombienne est photographiée à Londres, en Angleterre, après avoir participé à un entretien *Le monde que nous partageons*. Lisez l'histoire complète via ce lien. © Ria Money Transfer 2020 / Thomas Bedwin

Identité et appartenance | Une migrante sénégalaise au Portugal, dans le centre-ville de Lisbonne, après avoir participé à un entretien *Le monde que nous partageons*. © Ria Money Transfer 2019 / Thomas Bedwin

Cartographie du mal du pay | Un migrant malien est photographié à l'extérieur de son commerce, après avoir participé à un entretien *Le monde que nous partageons* à Paris, en France. © Ria Money Transfer 2025 / Andrés de Tovar

Toutes les illustrations ont été générées par l'intelligence artificielle.

© 2026 Dandelion Payments, Inc. Tous droits réservés.

Ce rapport peut être librement partagé, cité et reproduit, en tout ou en partie, à des fins non commerciales, à condition que Ria Money Transfer soit mentionnée comme source. Toute utilisation commerciale ou adaptation de cette publication nécessite une autorisation écrite préalable.

Les données issues de l'enquête et des groupes de discussion présentées dans ce rapport ont été anonymisées et agrégées. Aucune réponse ne peut être attribuée à un participant individuel. Les témoignages nominatifs et les citations de personnes identifiées sont inclus avec leur consentement préalable.

Pour toute demande d'autorisation, questions de la part des médias ou informations complémentaires, veuillez contacter : comms@riamoneytransfer.com



La devise de la bienveillance

Mettre en lumière la dimension humaine des envois de fonds

7000 Village Dr., Suite 200. Buena Park, Californie, États-Unis 90621.

Email : comms@riamoneytransfer.com

Site web : www.riamoneytransfer.com