



Banque Africaine de développement

Angle de l'avenue du Ghana
et des rues Pierre de Coubertin, Hédi Nour
BP 323 - 1002 Tunis Belvédère (Tunisie)
Tél. : +216 71 333 511 - Fax : +216 71 351 933 ;
E-mail : afdb@afdb.org - Internet : www.afdb.org



LES TRANSFERTS DES FONDS DES MIGRANTS, UN ENJEU DE DEVELOPPEMENT



Banque africaine de développement





Table des matières

Préambule	3
Abréviations	4
Liste des tableaux et graphiques	5
Introduction	6
1.  Profil général des quatre corridors	10
2.  Les opérateurs de transferts de fonds	26
3.  Les modes de transferts de fonds	38
4.  L'utilisation des envois de fonds	42
5.  Propositions d'actions	46
Conclusions	61
Annexes	63



Préambule

Le présent rapport présente les principaux résultats et conclusions de l'étude conduite par la Banque africaine de développement sur les transferts de migrants, à la demande du Comité Interministériel de la coopération internationale et du développement de la France.

L'étude a été menée sous la direction scientifique d'un comité de pilotage coordonné par M. Mohamed Bourenane, Chef de Division au sein du Département Secteur Privé et Micro-finance de la Banque africaine de développement.

Le comité de pilotage comprenait en outre :

Du Ministère français de l'économie, des finances et de l'emploi – Direction générale du Trésor et de la politique économique: M. Ramon Fernandez (sous-directeur des affaires financières internationales et développement), MM. Vincent Perrin, François Marion, Mme Marie-Hélène Bouvard et M. Emmanuel Aubert (Bureau d'Aide au développement et des institutions multilatérales de développement), Mme Sophie de Castelnau (Bureau des affaires bancaires et monétaires) ;

Du Ministère des Affaires étrangères - Direction générale de la coopération internationale et du développement : Mme Florence Lasbennes, MM Stéphane Madaule et David Quien ;

Du Ministère de l'Immigration, de l'Intégration, de l'Identité nationale et du Co-développement : M. Guy

Seyries, Ambassadeur du Co-développement et Mme J. Guillin-Nero, conseillère;

De l'Agence française de développement : M. Guillaume Cruse, Conseiller du Directeur des Opérations, en charge des migrations et Mme Valérie Reboud, Economiste ;

De la Banque européenne d'investissement : M. Pedro J.F de Lima, Conseiller économique adjoint.

Le travail d'enquête et d'analyse a été mené par une équipe du Bureau d'études BDPA coordonnée par M. Ludovic Houssard. Le travail de terrain a été exécuté sous le contrôle de Mme Fatma Diarra (France) et de M. Abbas Soïdiki (Comores), Jamal Khalil (Maroc), Cheikh Amidou Kane (Sénégal) et Moussa Sidibé (Mali). L'équipe a également inclus MM. Marius Christian Mendes, statisticien et Eric Bachelier, Expert financier.

L'étude a bénéficié de l'appui financier des fonds bilatéraux français.

Les idées et opinions exprimées dans ce document ne reflètent pas forcément la position de la Banque africaine de développement ni de celle des autres institutions associées dans la conduite de ce travail.



Abréviations

AFD	Agence Française de Développement
APD	Aide publique au développement
BAfD	Banque africaine de développement
BCEAO	Banque Centrale des États de l'Afrique de l'Ouest
CCI	Chambre de commerce et d'industrie
CEEAC	Communauté Économique des États de l'Afrique Centrale
CFSI	Comité Français pour la Solidarité Internationale
EUR	Euro
GAFI	Groupe d'action financière internationale
GRDR	Groupe de recherche et de développement rural
IDH	Indicateur de développement humain
IMF	Institution de microfinance
INSEE	Institut National de la Statistique et des Études Économiques
M-banking	Mobile Banking
OCDE	Organisation pour le développement économique et la coopération
ONG	Organisation non-gouvernementale
PIB	Produit intérieur brut
PMEs	Petites et moyennes entreprises
STA	Société de transfert d'argent
TIC	Technologie d'information et de communication
UEMOA	Union économique et monétaire ouest-africaine



Liste des tableaux et graphiques

Cartes et graphiques

Carte générale des volumes reçus par pays	12
Part de la France pour chaque corridor	13
Carte de la répartition des envois de fonds sur le corridor Maroc	14
Carte de la répartition des envois de fonds sur le corridor Sénégal	15
Carte de la répartition des envois de fonds sur le corridor Mali	16
Carte de la répartition des envois de fonds sur le corridor Comores	17
Concentration régionale des migrants sur le corridor principal	18
Comportement bancaire des migrants / reste de la population	19
Montant des transferts 2006 Migrants du maroc	20
Montant des transferts 2006 Migrants du Sénégal	20
Montant des transferts 2006 Migrants du Mali	20
Montant des transferts 2006 Migrants des Comores	20
Profil professionnel des migrants envoyant des fonds et résidant en France	21
Transferts annuels selon le statut socioprofessionnel	22
Répartition des projets d'investissement dans le pays d'origine	22
Profil socioéconomique des bénéficiaires	24
Taux de bancarisation et taux d'épargne des bénéficiaires	25
Répartition du marché selon les modes de transferts	26
Carte de la répartition du marché des STA	28
Coût des transferts non bancaires pour un montant moyen de 300 euros	38
Le Maroc, un marché mature où le niveau de concurrence est élevé	39
Le Mali, un marché en croissance à fort potentiel de développement via les IMF	39
Les Comores, un marché nouveau d'oligopole	39
Le Sénégal, un marché en plein développement freiné par la sous-bancarisation des bénéficiaires	39
Volume des dépenses individuelles annuelles sur les postes immobilier et investissement	44

Tableaux

Profil des transferts des quatre pays	11
Coûts des transferts non bancaires pour un montant moyen de 300 euros	32
Ratios d'utilisation des fonds (nombre de ménages concernés par poste)	42
Affectation des montants transférés	42

Introduction

La Banque africaine de développement (BAD) accorde une haute priorité à la promotion des envois de fonds effectués par les travailleurs migrants et à leur impact sur le développement en Afrique. En effet, diverses études indiquent que les transferts de fonds des migrants prennent une importance croissante dans les économies des pays à forte migration. Cependant, malgré leur poids, les flux financiers générés en direction des pays africains demeurent mal connus. De nombreuses zones d'ombres quant à la structure du marché ou à l'utilisation de ces ressources subsistent.

L'étude conduite par la Banque africaine de développement vise à établir un état des lieux global des flux financiers issus de la diaspora. Elle se propose d'identifier les mécanismes qui gouvernent le marché des transferts de fonds, les déterminants de l'offre et de la demande, à quantifier les flux et les canaux formels et informels qu'ils empruntent, leur répartition et leur utilisation. Elle met en perspective la stratégie des différents acteurs concernés, les migrants, leurs familles ainsi que les autres opérateurs économiques impliqués. Elle a porté sur quatre pays cibles, le Maroc, le Sénégal, le Mali, et les Comores. Ces pays présentent des caractéristiques économiques et sociologiques très différentes. Au même moment, ils ont en commun des liens migratoires et historiques forts avec un même pays développé, la France.

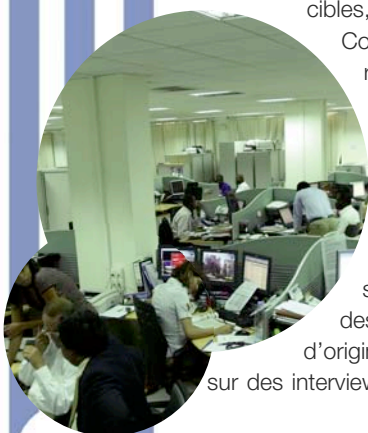
La méthodologie suivie repose sur une série d'enquêtes par questionnaire auprès des bénéficiaires de transferts dans les pays d'origine et des migrants résidants en France et sur des interviews menés auprès des structures opérant

dans les transferts de fonds et des organismes en charge du contrôle des flux financiers. Au total, plus de 2000 ménages ont été interviewés. Les enquêtes ont également couvert les autres acteurs impliqués dans les transferts de migrants, tant en France que dans les pays couverts.

L'étude fait ressortir l'importance sociale, économique et financière des transferts de migrants dans les pays récipiendaires. Leur volume représente entre 9 et 24 % du PIB des pays étudiés, soit entre 80 et 750 % de l'aide publique au développement dont ils sont bénéficiaires.

L'étude fait ressortir des différences significatives des volumes de transferts informels. Ils varient selon les pays entre 25 et 80 %. Le comportement des migrants à cet égard est essentiellement déterminé par la performance et la diversité de l'offre de services des banques d'une part et des sociétés de transferts d'argent (STA) d'autre part. Les prix et les habitudes spécifiques à chaque région ne sont que des éléments de décision secondaires. En fait, plus le marché est concurrentiel sur ces deux segments et le réseau d'agences étoffé, plus les transferts empruntent des voies formelles.

Les sociétés de transferts d'argent, présentes depuis la fin des années 90 en Afrique, ont permis de résorber en un délai très court une grande partie des flux informels et de répondre aux besoins des bénéficiaires, largement sous-bancarisés, par les transferts en cash. Ce segment du marché est dominé par deux majors qui contrôlent entre 85 et 100 % du volume total de ce type de transferts. Ces deux agents ont développé des stratégies d'alliance avec des organismes bancaires, les postes et des institutions de micro finance, leur permettant de compter sur un important réseau d'agences de collectes et de distribution



des fonds. En même temps, cela permet de maintenir des marges bénéficiaires élevées, partagées entre ces divers intervenants. Ce sont ces sociétés qui contribuent à la réputation des coûts prohibitifs des transferts (de 5 à 20 % de commissions perçues selon les sommes transférées).

Pour les banques, beaucoup plus compétitives sur les tarifs, le facteur limitant réside principalement dans la sous-bancarisation des bénéficiaires, due principalement à un niveau de revenus par ménage bénéficiaire proche du seuil de pauvreté pour 75 à 80 % des cas dans les quatre pays. L'étude confirme la forte corrélation entre migration et volume des transferts et précarité économique des familles bénéficiaires. Si le taux de bancarisation des bénéficiaires est faible, celui des migrants en revanche est comparable à la moyenne de la population du pays d'accueil. La capacité d'épargne de la population immigrée demeure toutefois inférieure, reflet du plus bas niveau de revenus et du volume et de la régularité des transferts vers les pays d'origine.

Les transferts peuvent être regroupés en deux grandes catégories: i) ceux correspondant à une épargne individuelle ou destinés à l'investissement dans des activités économiques ou dans l'immobilier, ii) ceux destinés à la consommation familiale des bénéficiaires, principalement les dépenses d'alimentation, de santé et d'éducation et les dépenses liées aux cérémonies religieuses et collectives. La deuxième catégorie concerne 60 à 85 % des ménages bénéficiaires. La proportion est plus élevée dans les pays les plus pauvres. Cependant, les transferts réalisés à des fins d'investissements immobiliers (individuel ou familial) et dans une moindre mesure d'investissements productifs sont partout importants. Ils représentent entre 25 et 60 % des montants transférés.

L'étude fait également ressortir la forte corrélation entre le niveau de qualification des migrants et l'utilisation des fonds transférés. Les migrants occupant des emplois faiblement qualifiés (75 %) transfèrent de 10 à 15 % de leurs revenus (soit entre 100 et 160 euros par mois et par migrant) au titre de l'appui à la consommation familiale des ménages bénéficiaires; les migrants les plus qualifiés ou les mieux rémunérés consacrent l'essentiel de leurs transferts à l'investissement dans leur pays d'origine. La seconde corrélation est entre l'âge et l'utilisation des fonds transférés. La part des fonds consacrés à l'immobilier et au secteur productif dans le volume des transferts augmentent au delà de 40 ans.

Le rôle de l'investissement dans le secteur immobilier des pays d'origine convient d'être souligné. Il constitue un segment de marché très attractif pour le secteur bancaire de par son volume. Son développement aura pour effet à court et moyen terme de faire baisser les coûts des transferts qui pourraient devenir à leur tour un produit d'appel pour les migrants. En même temps, il devrait inciter au même moment les banques à élargir leurs réseaux de collecte et de distribution, contribuant ainsi à une plus grande bancarisation⁽¹⁾ de la population bénéficiaire. Cependant si le développement du secteur immobilier au profit de l'émigration présente des avantages, il n'est pas sans impact négatif. Il pourrait affecter les prix du foncier et contribuer ainsi à accroître la pression foncière déjà forte dans les grands cen-

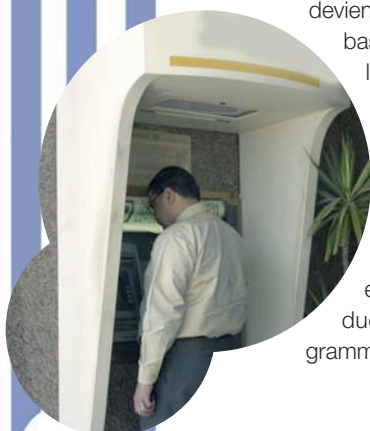
¹La bancarisation s'entend comme l'accès de la population aux services financiers, notamment l'ouverture d'un compte courant.



tres urbains comme Casablanca, Dakar ou Bamako. Second risque à prendre en ligne de compte, un renchérissement du prix du foncier qui pourrait entraîner une exclusion de certains segments de la population locale. Enfin, il peut avoir un impact sur l'évolution des prix des matériaux de construction, avec des effets sur le reste de l'économie locale voire nationale.

La question des transferts de fonds et de la mobilisation de ces ressources fait l'objet de trois types d'approche. L'approche anglo-saxonne qui considère que l'essentiel de l'action doit porter sur la fluidification de l'offre de services. Pour ce faire, il convient de stimuler la concurrence par une réglementation souple, la diffusion d'informations sur les prestations des opérateurs à la clientèle et la diversification des modes de transferts rapides (par innovations technologiques notamment). L'approche hispanique, prévalant dans les pays d'Amérique Latine et adoptée par le Maroc qui privilégie une stratégie de bancarisation des migrants afin de capter les ressources consacrées à l'épargne. Les migrants se voient proposer une vaste gamme de produits

bancaires spécifiques à leurs besoins et les transferts deviennent alors un produit d'appel à coût très bas. Cette approche gagne du terrain avec les rapprochements en cours entre les banques marocaines et leurs consœurs d'autres pays africains. Enfin, l'approche francophone qui tente d'ailleurs de canaliser les ressources des migrants vers des investissements collectifs dans les infrastructures de santé et d'éducation ou dans des projets productifs entrant dans le cadre de programmes de co-développement.



L'étude recommande une démarche intégrée, articulant trois volets :

- La mise en place de conditions favorable à une concurrence accrue entre les opérateurs de transferts de fonds. Cela devrait se traduire par une amélioration de l'offre de services, une réduction des coûts des transferts et une absorption progressive du secteur informel.

Les actions à conduire consisteraient à :

- informer la clientèle potentielle sur la diversité des offres de service
 - sensibiliser les opérateurs financiers sur les potentialités du marché
 - assouplir la réglementation en matière de transferts aux deux bouts de la chaîne, en France et dans les pays de destination
 - appuyer le lancement de produits innovants.
-
- L'accompagnement des efforts des migrants en matière de couverture des besoins de santé et d'éducation de la population des bassins d'émigration. Cela pourrait prendre la forme de cofinancements et d'appui technique, en faisant de ces deux secteurs les domaines prioritaires de l'aide publique au développement. Cela devrait avoir pour effet d'alléger la pression sociale exercée sur les migrants par leurs familles et de contribuer à améliorer leurs capacités d'épargne et d'investissement.
-
- La promotion de l'épargne et de l'investissement au sein de la population résidant en France par :

- Une offre de services bancaires ciblant le secteur de l'immobilier (segment intéressant l'ensemble des migrants de plus de 35 ans),
- Des dispositifs d'accompagnement financiers et non financiers aux porteurs de projets de création d'entreprises très petites, petites ou moyennes (les migrants qualifiés de plus de 35 ans).



Dans cette stratégie d'ensemble, l'importance à accorder à l'un ou l'autre des volets dépendra du pays et de la localité ciblés. Elle devrait permettre de participer à une diminution du coût des transferts, à une réduction des voies informelles et à une meilleure valorisation de l'épargne des migrants.

1. Profil général des quatre corridors

Les pays retenus par l'étude ont été sélectionnés en raison, i) de l'importance des flux migratoires globaux, ii) de l'importance relative du corridor ciblé vers la France pour chacun d'entre eux, permettant des comparaisons comportementales à partir du même pays d'accueil historique, et iii) de leur représentativité d'un modèle spécifique :

Maroc : Pays de l'espace méditerranéen, caractérisé par un volume global de transferts de fonds reçu des migrants parmi les plus élevés du monde, par un système bancaire étoffé et performant, et par une politique de bancarisation des transferts ancienne et citée comme référence internationale. Ce pays est qualifié par le secteur bancaire de *marché mature et très concurrentiel*. Il se prêtait en outre parfaitement à l'étalonnage du questionnaire et à la mise au point de la méthodologie en raison de la précision des informations disponibles.

Sénégal : Pays d'Afrique de l'Ouest caractérisé par un flux migratoire ancien, aidé par des réseaux très développés de commerce, par un taux de progression annuel des transferts d'argent par voies formelles très élevé. Il compte une impor-

tante diaspora répartie sur de nombreux pays. Le secteur bancaire qualifie le Sénégal de *marché émergent*.

Mali : Pays voisin du Sénégal, mais enclavé et plus pauvre. Sa diaspora est plus concentrée et la migration reste majoritairement d'origine rurale. Les systèmes de transferts informels y sont à priori très développés et bien organisés. Ce marché est qualifié par les banques de *faiblement concurrentiel*.

Comores : Pays de l'Océan Indien à forte migration, caractérisé par un poids très important des transferts dans l'économie et disposant d'un niveau de service bancaire très faible. Ce pays est qualifié par le secteur bancaire de *marché oligopolistique* en raison du nombre restreint d'acteurs financiers.

Cette diversité de situations permet de mieux comprendre les comportements de la diaspora et des bénéficiaires et d'établir de nombreuses comparaisons pour l'analyse en tenant compte du jeu de chacun des acteurs et des comportements spécifiques.

Profil des transferts des quatre pays

Données comparatives	Maroc	Sénégal	Mali	Comores
PIB ²	43 083 000 000	6 635 000 000	4 082 000 000	307 000 000
Aide publique au développement*	543 333 333	574 166 667	575 833 333	20 833 333
Montant global des transferts ²	4 074 000 000	1 254 000 000	456 000 000	72 000 000
Dont corridor France ²	1 507 000 000	449 000 000	295 000 000	70 000 000
% du PIB	9	19 %	11	24 %
% de l'aide publique au développement	750	218 %	79	346 %
% de transferts informels	27 %	46 %	73	82 %
Moyenne reçue annuellement / foyer	2 470	2 925	7 700	2 460
Fréquence annuelle	8	10	6	7
Nombre d'expéditeurs de fonds / foyer	2	2	4	2
Montant moyen par transfert	309	293	1 283	351
Effort mensuel par migrant	103	122	160	103
Nombre d'enfants directs à charge par foyer	5	5	9	4

*année de référence : 2005.

l'analyse du tableau ci-dessus permet de tirer les conclusions suivantes :

- Les volumes globaux ne sont pas comparables entre eux du fait de l'hétérogénéité des pays considérés en termes de taille et de développement économique, ce qui explique en grande partie les différences constatées. Plus le marché est important, plus l'offre de services de transferts est diversifiée et performante. A l'inverse, plus le marché global est étroit, plus la situation de l'offre se rapproche des caractéristiques du monopole. Pour illustration, il suffit de comparer le Maroc aux Comores, en termes de PIB et de volume des transferts. Le Maroc compte 25 banques commerciales et 5 principales sociétés de transferts rapides, tandis que les Comores ne comptent qu'une seule banque commerciale et une société de transfert rapide en situation de quasi-monopole.
- Dans chacun des pays concernés, le poids relatif des transferts de la diaspora est considérable. Il varie

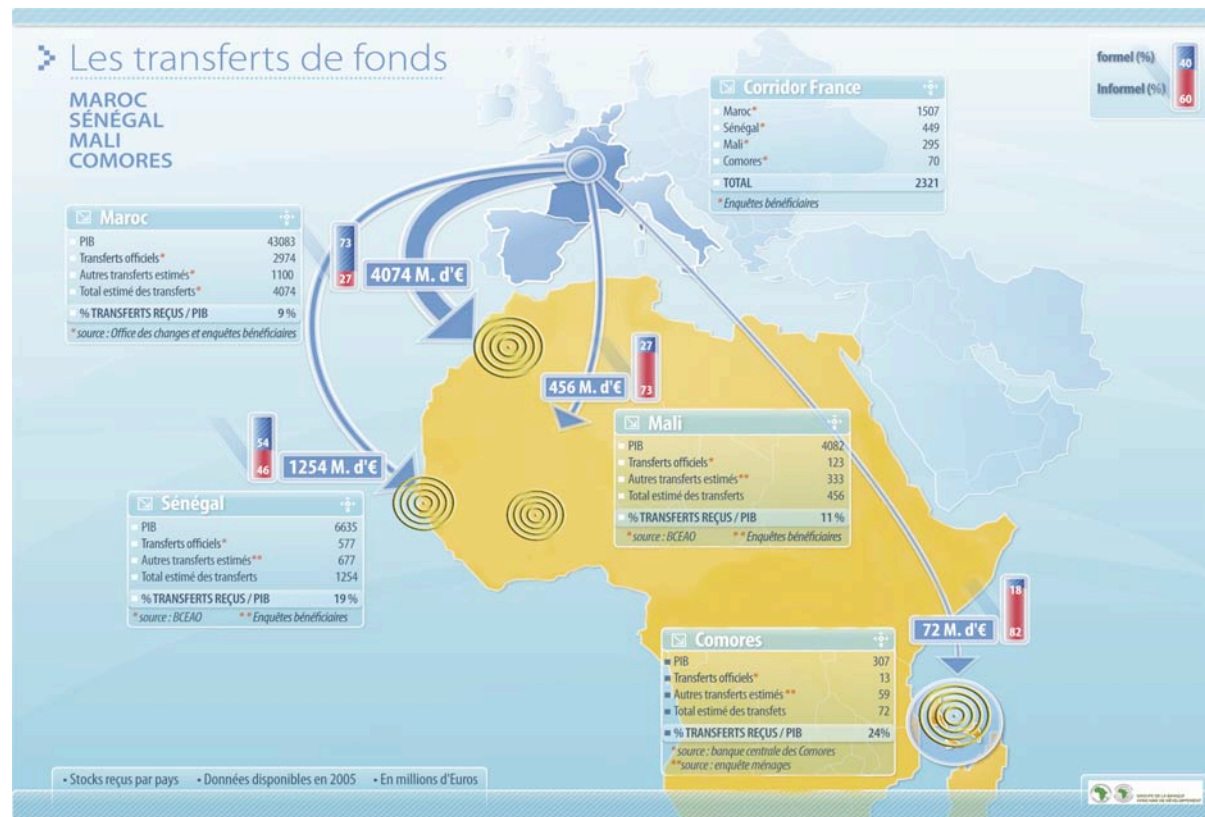
entre 9 et 24 % du PIB, faisant indirectement des migrants le premier pourvoyeur de fonds de ces pays.

- Les volumes globaux de transferts sont équivalents ou supérieurs à l'aide publique au développement. Cependant, cette comparaison demeure toute relative car les transferts sont consacrés pour l'essentiel à l'aide directe aux familles sur les postes consommation, santé et éducation. La part réellement investie ou épargnée dans le pays d'origine demeure faible.
- Les modes d'acheminement des fonds diffèrent aussi largement selon les pays, l'informel dominant les envois maliens et comoriens en s'appuyant sur les réseaux sociaux ou de solidarité, tandis qu'il est en net régression au Maroc et au Sénégal au profit respectivement des banques et des STA, traduisant outre la performance de l'offre de service, mais aussi des comportements de plus en plus individualistes des pays concernés.

²Source : Banques centrales

- La fourchette des envois de fonds par migrant actif est comprise entre 100 et 160 euros par mois et varie relativement peu (10 à 15 % des revenus des migrants).
- La grande majorité des envoyeurs de fonds sont des migrants de 1^{ère} génération (80 %) donc les stocks se sont renouvelés sur les anciens corridors (France) et en forte progression sur les nouveaux corridors.

Carte générale des volumes reçus par pays⁽³⁾



³ Note méthodologique : Nous avons constaté une forte différence entre les pays concernés quant aux efforts mis en place pour recenser et suivre les flux d'argent liés aux migrants.

- Au Maroc et aux Comores, les données statistiques détaillent la part de transferts bancaires ou postaux, par STA et fournissent une estimation de l'informel à partir des échanges de billets de banques. Le ratio sur les changes de billets (tourisme / migrants) est revu annuellement au Maroc grâce à des enquêtes de suivi de l'INSEA. La banque centrale des Comores souhaiterait mettre en place ce type de dispositif statistique pour corriger le ratio qu'elle applique mécaniquement annuellement.
- Au Sénégal et au Mali, les données disponibles reposent essentiellement sur les flux formels (STA et Banques), tandis que les flux informels sont visiblement très importants et mal évalués. A noter qu'au Sénégal, seul les STA sont comptabilisés par la BCEAO comme transferts officiels des migrants.

Pour reconstituer les volumes globaux, nous avons évalué les parts de marché de chaque mode de transfert à partir des enquêtes et extrapolés les ratios obtenus aux parts de marché connues en volume (STA – Banque – Poste) fournies par les Banques Centrales (voir carte sur la répartition du marché).

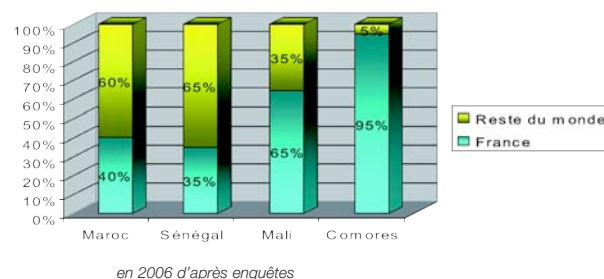
Evolution des corridors

A la lumière des recoupements d'informations provenant des consulats et des ministères en charge de la migration, de l'évolution des flux de transferts selon les banques centrales et commerciales⁴, et des données recueillies par les enquêtes (voir cartes ci-dessous), il apparaît nettement une diversification des pays cibles de l'immigration au-delà du corridor historique et linguistique reliant ces pays à la France, notamment au profit de trois autres corridors, l'Espagne, l'Italie et les Etats-Unis. Le corridor au départ de la France reste cependant le principal pour les 4 pays concernés.

Cette évolution qui s'est accentuée récemment est très marquée au Sénégal et au Maroc. Elle l'est beaucoup moins au Mali et aux Comores. A noter aussi que la diversification des destinations s'accompagne d'un élargissement des zones de départ (cas de la Casamance par exemple devenu un nouveau foyer d'émigration important).

Les corridors marocain et sénégalais sont très diversifiés en termes d'origine des fonds, tandis que les corridors maliens et comoriens sont concentrés sur 3 sources principales chacun (voir la répartition par pays sur les cartes ci-dessous).

Part de la France pour chaque corridor

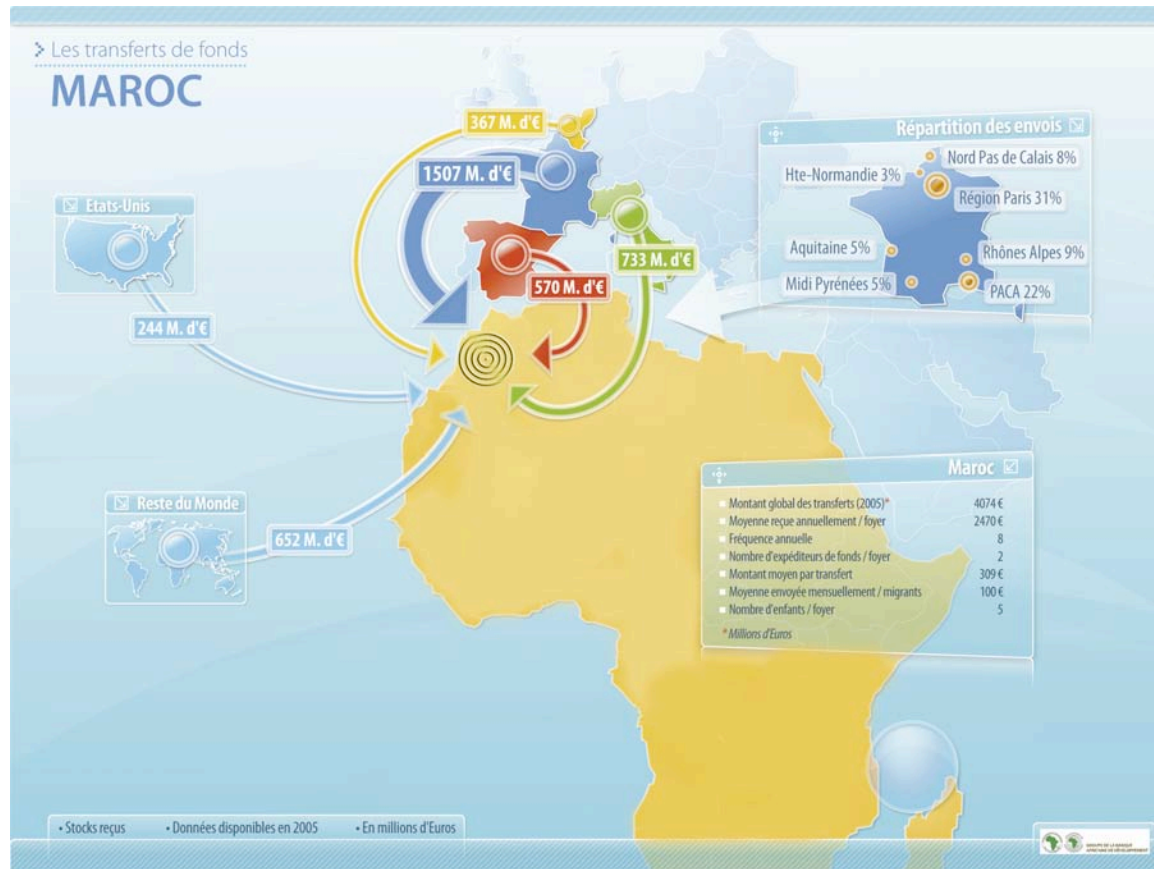


La part en valeur absolue cependant au départ de la France ne diminue pas. Elle poursuit une lente progression à la faveur du renouvellement des générations (la 3ème sur le corridor France). Par contre, toujours selon les banques centrales approchées, le volume global de transferts des 3 nouveaux corridors cités progresse à un rythme annuel très soutenu, à la faveur de l'arrivée de nouveaux migrants (voir carte par pays), en particulier pour le Sénégal et le Maroc, avec un début de tendance similaire entre le Mali et l'Espagne.

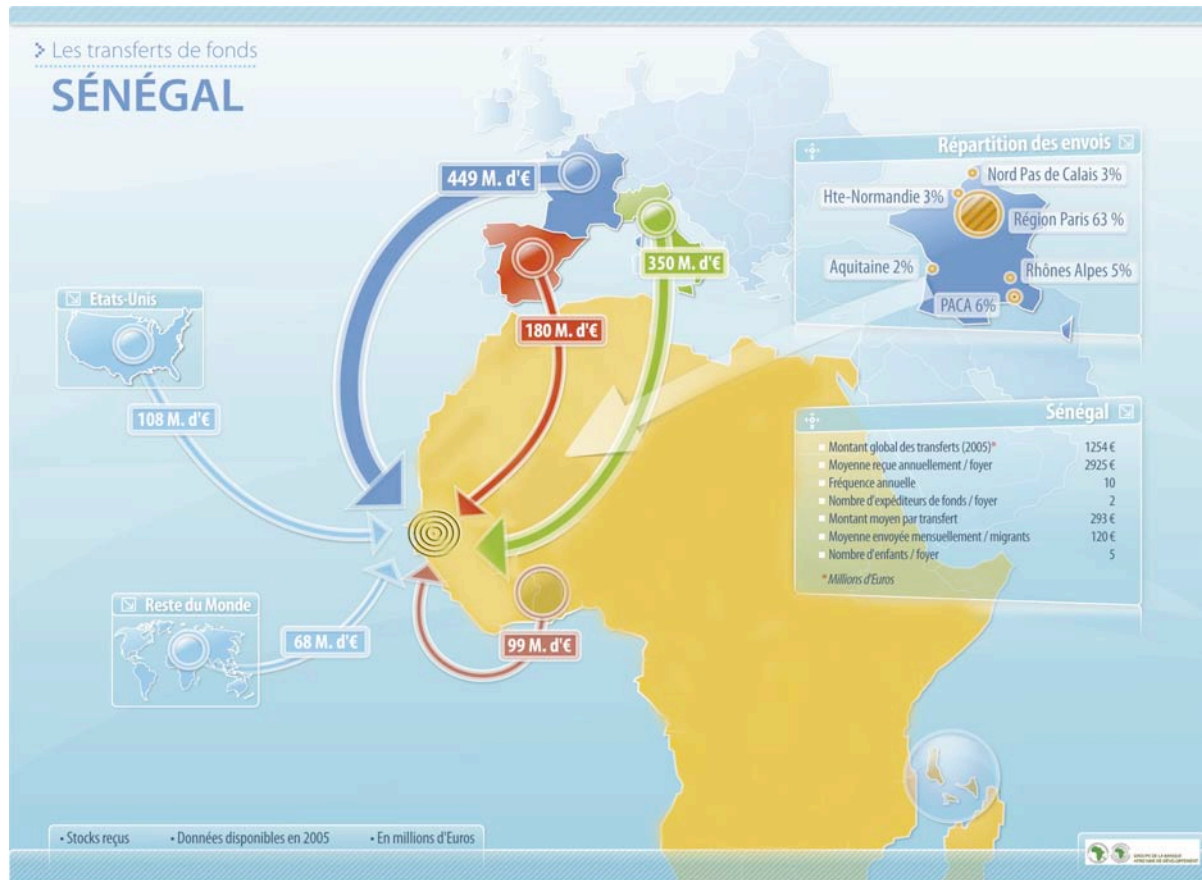
Ce phénomène de la progression des stocks de migrants de 1ère génération dans les nouveaux corridors, marginaux auparavant, explique en grande partie les taux de progression globaux affichés du marché des transferts de l'ordre de 15 % annuel.

⁴ Au Maroc les statistiques portant sur l'ensemble des transferts font apparaître une baisse régulière du corridor France - Maroc de 15 % en 5 ans. Au Sénégal, les statistiques portant uniquement sur les STA (indicateur moins précis) font apparaître une baisse du corridor France - Sénégal de 10 % en 5 ans, l'Italie ayant dépassée la France en volume de STA depuis 2 ans.

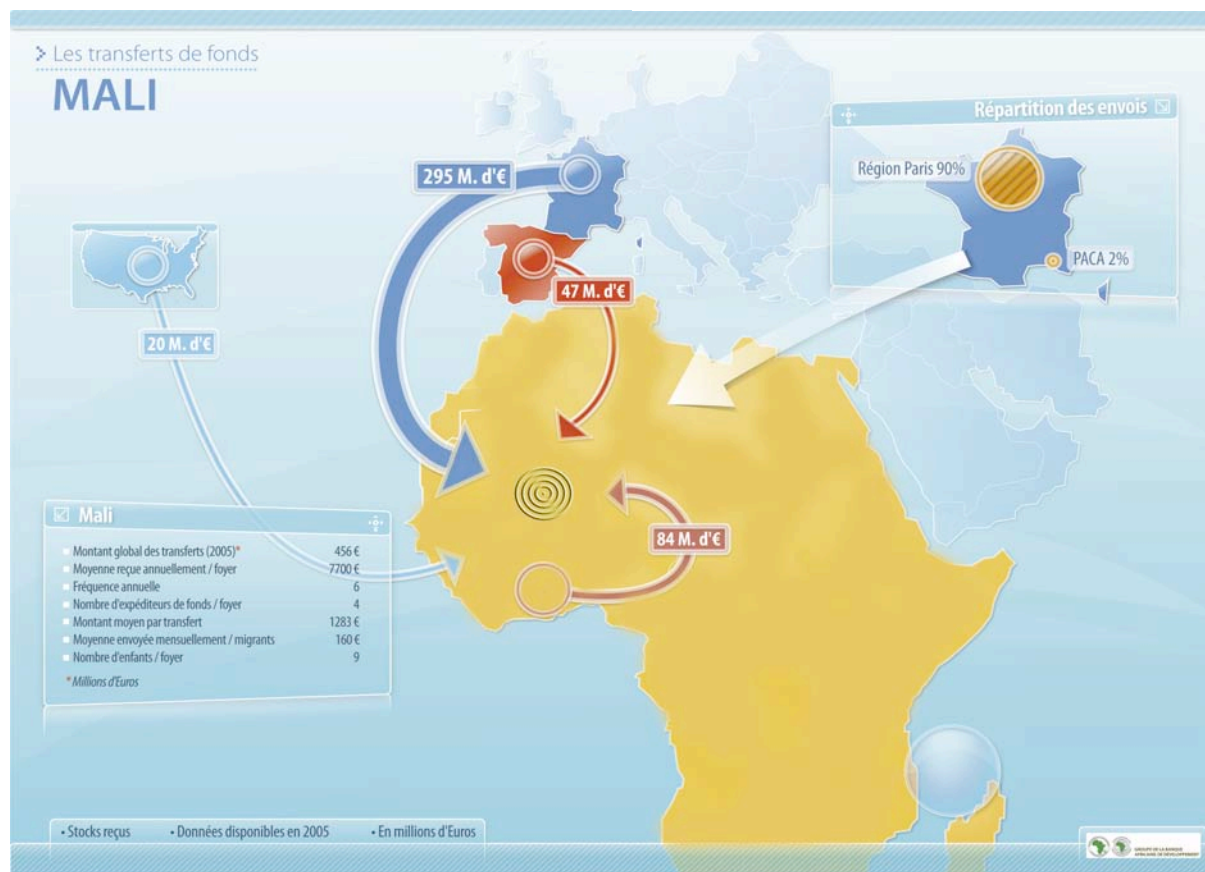
Carte de la répartition des envois de fonds sur le corridor Maroc



Carte de la répartition des envois de fonds sur le corridor Sénégal

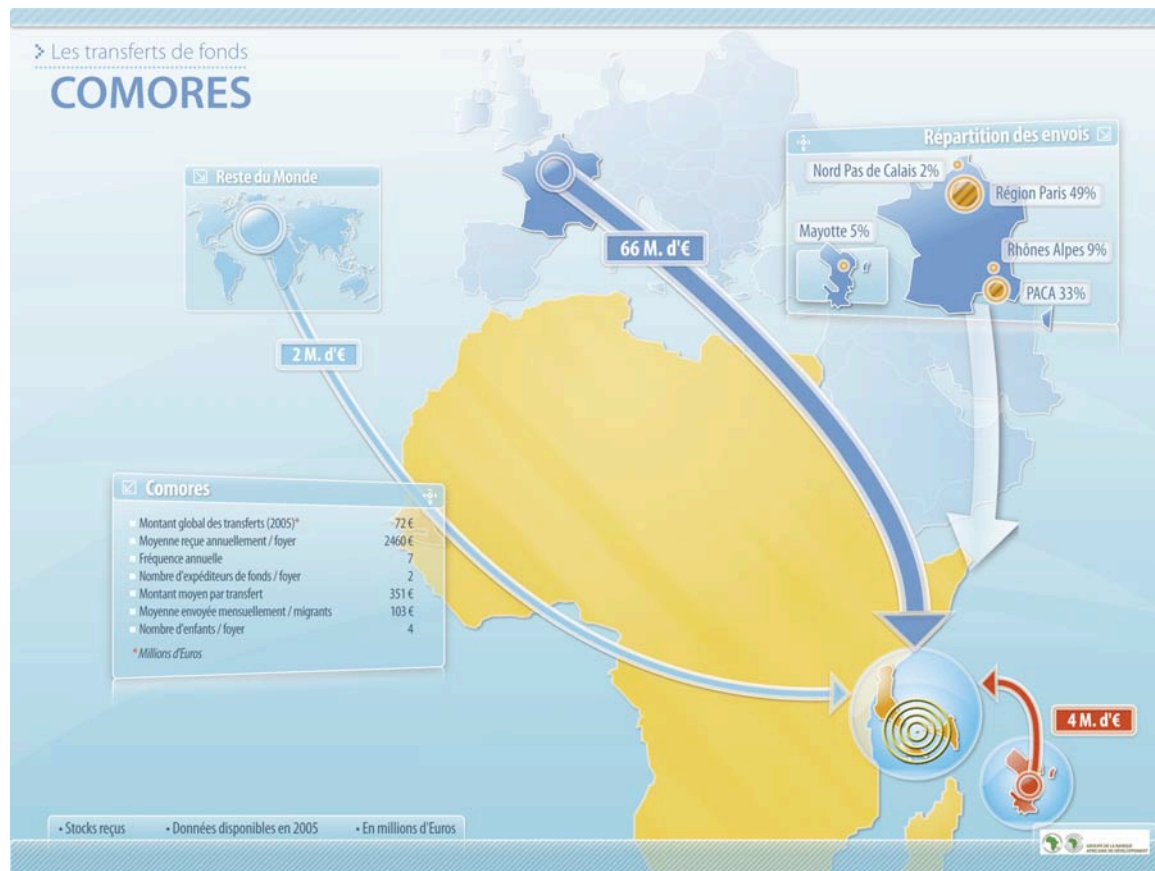


Carte de la répartition des envois de fonds sur le corridor Mali⁽⁵⁾



⁵La taille des foyers des bénéficiaires est beaucoup plus importante au Mali (9 enfants directs contre 4 à 5 pour les autres pays de l'étude), particulièrement en milieu rural. Ceci a des conséquences directes sur l'utilisation des fonds en réduisant les parts individuelles et en limitant fortement la capacité à dégager de l'épargne ou de l'investissement. En compensation de ce phénomène, le nombre de migrants envoyant des fonds est deux fois plus élevé par famille, ainsi que les sommes reçues annuellement.

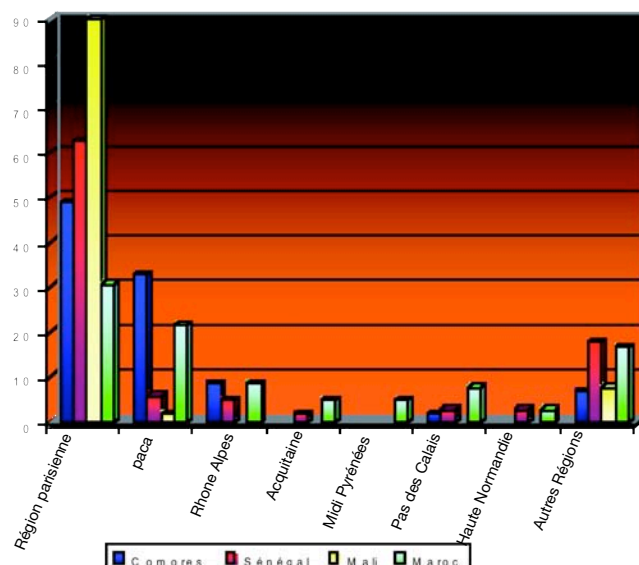
Carte de la répartition des envois de fonds sur le corridor Comores



1.1 Profil des migrants envoyant des fonds

1.1.1 Répartition géographique

Concentration régionale des migrants sur le corridor principal



Le graphique présente les concentrations géographiques (voir également cartes par pays ci-dessus) des zones de résidence des migrants envoyant les fonds, indicateur intéressant essentiellement les opérateurs de transferts et les banques en termes de développement du réseau de guichets, mais également en vue de mieux cibler les régions concernées par les flux dans un objectif de développement solidaire.

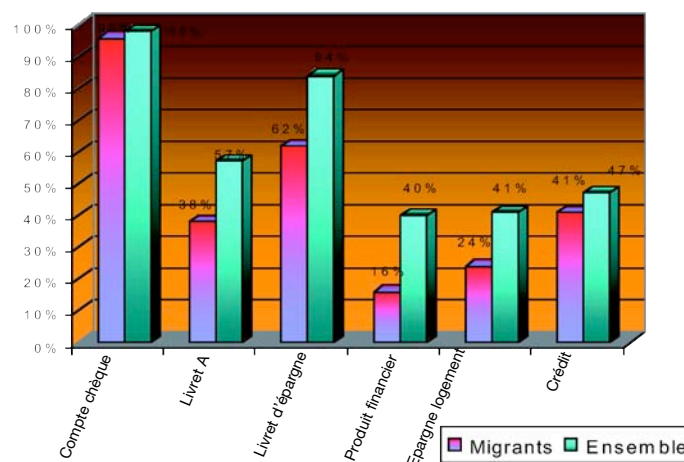
Les situations sont spécifiques à chaque pays, avec une bonne répartition régionale pour le Maroc (demandant un nombre de guichets de collecte plus important) opposée à une très forte concentration pour le Mali en Ile de France. Il est en revanche difficile d'estimer précisément les stocks en valeur absolue étant donné que les statistiques officielles sur les migrants sont peu précises. En effet, il n'y a pas de statistiques ethniques (interdit selon la loi en France) et les statistiques officielles de l'INSEE ne considèrent comme migrants que les populations nées à l'étranger et qui résident légalement en France en longue durée⁶, ce qui exclut de fait les binationaux et les secondes générations, ainsi que les clandestins. Par ailleurs, les estimations des consulats des pays d'origine ne recensent que les personnes volontairement inscrites.

⁶ Les étudiants n'apparaissent pas dans ce mode de calcul. Une étude CSA estime pourtant que c'est la catégorie de population qui progresse le plus avec une augmentation de 70 % en 15 ans. Selon cette étude, la population d'origine africaine représente 5 à 6 % de l'ensemble de la population étudiante en France avec un effectif global supérieur à 25 000 étudiants.

1.1.2 La bancarisation des migrants

en France

Comportement bancaire des migrants /
reste de la population



Source : INSEE enquête patrimoine 2003

Les migrants ont dans l'ensemble un comportement bancaire peu différent du reste de la population du pays d'accueil. Les écarts constatés, notamment en matière d'utilisation de produits financiers et d'épargne sont essentiellement liés au niveau de revenu en moyenne inférieur⁷. En fait le niveau de recours au système bancaire lors des transferts semble plutôt lié au comportement bancaire des bénéficiaires et à leur propre taux de bancarisation (voir ci après). Au même moment, les migrants ont une nette propension à utiliser les services bancaires de leur pays de résidence, plus attractifs en termes de coûts, de sécurité ou de rémunération que dans les pays d'origine. Aussi, pour accroître le volume d'épargne dans un objectif spécifique de co-développement ou de promotion du secteur de l'habitat (voir annexe), les produits proposés devront présenter une attractivité financière égale ou supérieure aux différents produits de placement traditionnellement offerts par les banques des pays de résidence.

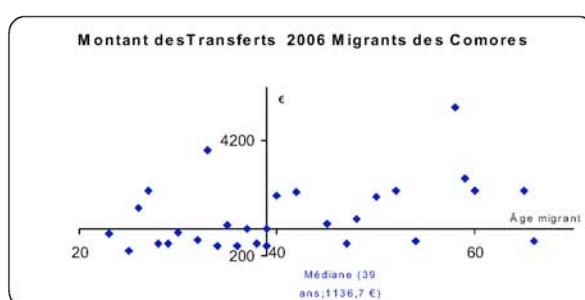
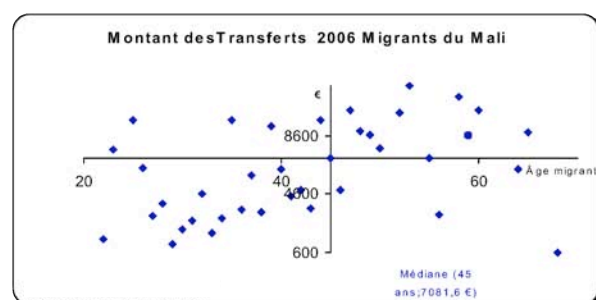
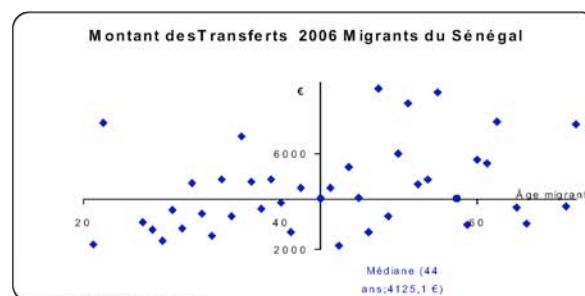
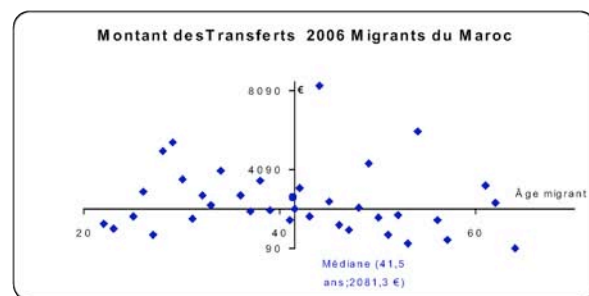
⁷ 20 à 30 % par rapport à la population globale selon l'INSEE, en particulier pour la tranche d'âge des moins de 30 ans, des primo arrivants.

1.1.3 Profil démographique des migrants

Parmi l'ensemble des variables explicatives des différences de comportement et de stratégies, deux se dégagent nettement, l'âge et le statut socioprofessionnel. Elles sont fortement corrélées aux niveaux des transferts et aux modalités de leur utilisation.

L'âge

La série de graphiques ci-dessous permet de visualiser l'influence de l'âge du migrant principal envoyant des fonds sur les sommes reçues par ménage dans le pays d'origine, ainsi que les écarts-types constatés lors des enquêtes.



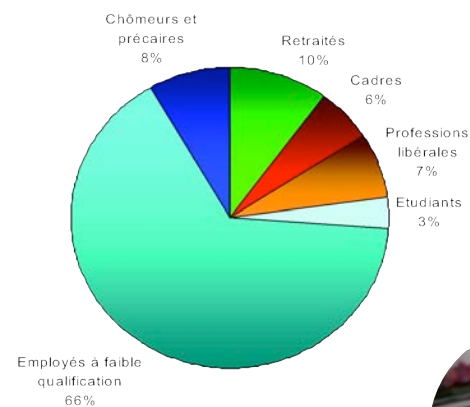
Il apparaît que les montants transférés sont relativement stables sur les tranches d'âge de 25 à 40 ans, puis augmentent au-delà de 40 ans (médiane comprise entre 39 et 45 ans selon les pays) en valeur absolue annuelle, ce qui s'explique d'une part par l'augmentation des revenus au fil de l'âge, mais aussi et surtout par le fait qu'au delà de 40 ans, les migrants investissent d'avantage dans l'immobilier dans leur pays d'origine ; ce qui augmente considérablement les volumes transférés individuellement (voir estimation des volumes au chapitre 4.1. Répartition par poste budgétaire). Le phénomène de l'augmentation des volumes avec l'âge est cependant nettement moins marqué pour le Maroc que dans les trois autres pays.

Le statut socioprofessionnel

L'analyse fait ressortir l'importance du statut socioprofessionnel. Plus le migrant appartient à une catégorie supérieure, plus le montant des transferts augmente en valeur relative mais baisse en valeur absolue et en régularité. Les migrants des catégories socioprofessionnelles supérieures aspirent à davantage de bien-être individuel et sont moins réactifs à la pression sociale de leurs parents dans leurs pays d'origine. En outre, ils investissent davantage dans l'immobilier et le secteur productif. Ils constituent la caté-

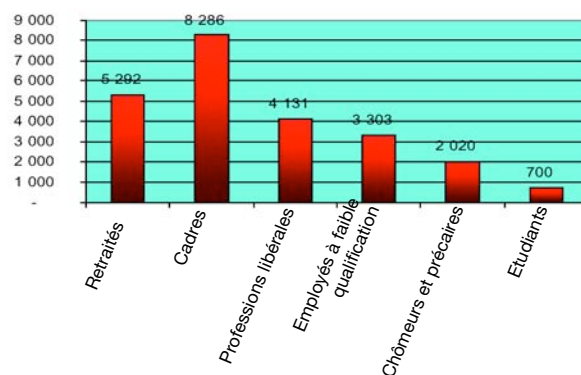
gorie qui possède les plus importantes capacités d'épargne. Cependant, comme le montre le graphique ci-dessous, les cadres et professions libérales⁸ envoyant des fonds ne représentent que 15 % de l'effectif ; les trois-quarts des personnes opérant des transferts occupent des postes à faible qualification, voire précaires.

Profil professionnel des migrants envoyant des fonds et résidant en France

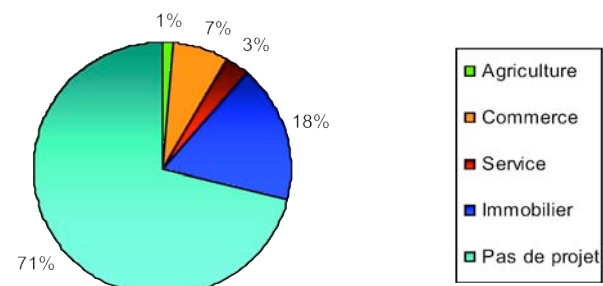


⁸La catégorie Professions libérales regroupe les métiers tels que médecins, architectes, avocats, ingénieurs et comptables

Transferts annuels selon le statut socioprofessionnel



Répartition des projets d'investissement dans le pays d'origine



1.1.4 Projets exprimés par les migrants

Le graphique ci-dessous fournit une première approximation des projets en cours ou futurs des migrants. Au total 30 % des personnes interrogées ont un investissement en cours dans leur pays d'origine, soit dans une unité productive ou commerciale, soit dans un projet immobilier locatif ou destiné à la vente. Pris en moyenne, les montants transférés par cette catégorie sont beaucoup plus importants que la moyenne individuelle envoyée au titre de l'aide d'urgence ou de l'aide alimentaire. Mais le plus significatif reste la proportion de la population n'ayant aucun projet futur.



Autre fait intéressant est le taux de transfert formel de ces fonds. Hormis le Maroc, les déclarations des migrants et des bénéficiaires convergent pour indiquer que pour l'essentiel ces fonds ne transitent pas par le système bancaire. Dans le cas du Maroc le taux est de 40 %. Pour les autres, il se situe entre 70 et 80 %.

Enfin, dernier élément qu'il convient de noter est la forte demande potentielle en produits et services spécifiques (complément d'assurances, rapatriement des corps, prêts immobiliers...). Les résultats de l'enquête portent à penser qu'il s'agit de produits d'appels à même de contribuer au renforcement de la bancarisation des flux (voir infra proposition 5).

Il convient toutefois de ne pas se méprendre sur la fonction première des transferts. Ceux-ci ne peuvent pas être

mécaniquement assimilés à de l'épargne. Ils correspondent pour une large part à deux faits. Dans les régions de départ, à une stratégie de diversification des sources de revenus au sein des populations d'origine, une forme de « pluriactivité » des ménages. Pour les immigrés, à terme, cela est une forme de solidarité avec leurs parents. Dans tous les cas, ces transferts viennent réduire la capacité d'épargne des migrants.

C'est la raison pour laquelle l'utilisation des fonds est le fait des bénéficiaires, sans interférence des migrants. Dans 80 % des cas enquêtés les ménages destinataires de ces transferts vivent à la limite du seuil de pauvreté (< 1 euro par jour et par personne hors transfert). Ainsi, le volume des transferts de fonds et l'importance de la part utilisée dans l'alimentation et la santé (urgence) deviennent à leur tour révélateurs de l'étendue de la précarité sociale dans les bassins d'émigration.

1.2 Profil des bénéficiaires

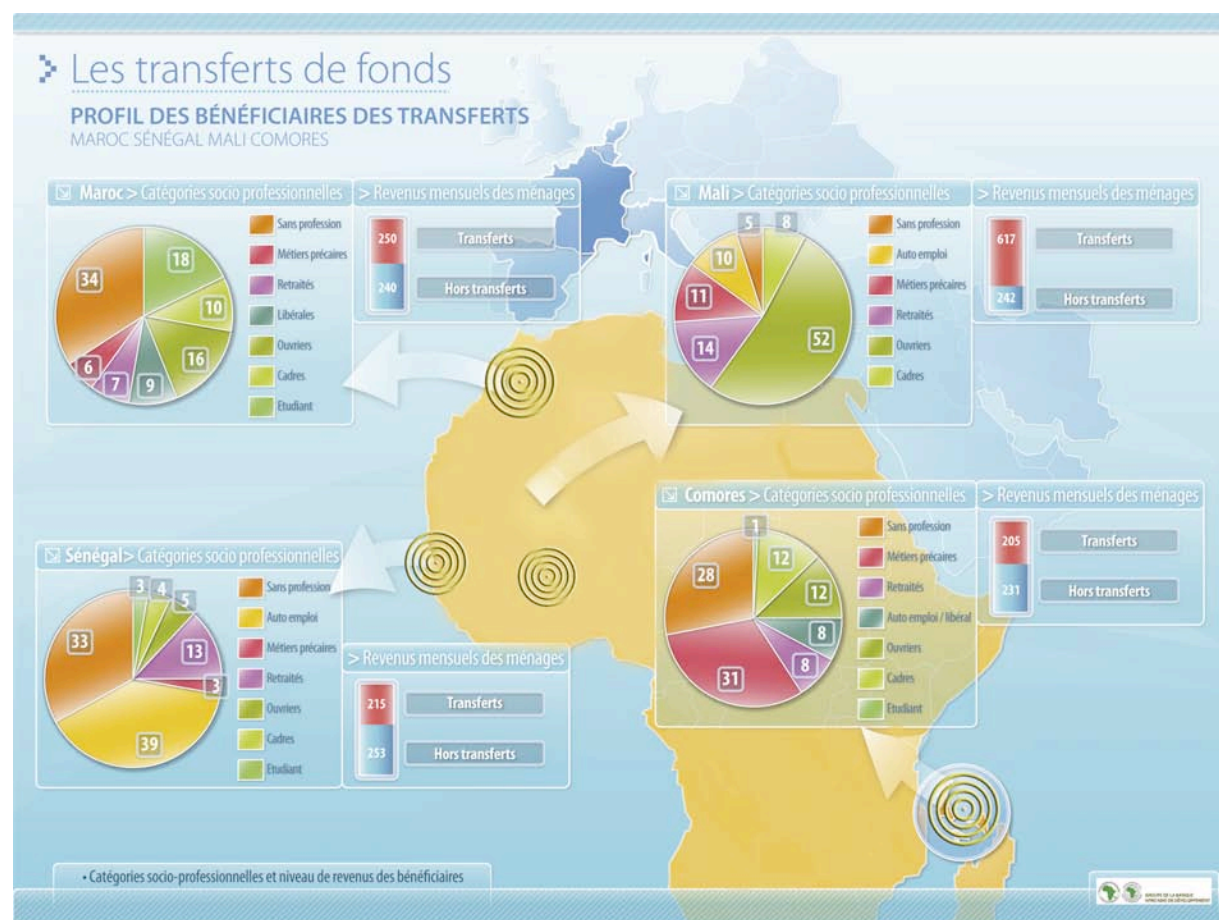
Il est frappant de noter que le revenu mensuel moyen des ménages bénéficiaires est similaire dans les 4 pays et très homogène sur l'ensemble de la population, mal-

gré la diversité des pays et la rigueur mise dans la construction de l'échantillon.

Le poids des transferts dans le budget des familles (représentant entre la moitié et les deux tiers en moyenne) soulève des questions d'ordre stratégique en termes de degré de dépendance vis-à-vis de la diaspora. En effet la survie de pans entiers de la population, voire de régions géographiques entières (région de Kayes au Mali, Ngazidja au Comores) se révèle fortement dépendante de l'aide des migrants. Les populations bénéficiaires ont structuré leur propre reproduction sociale autour de ces transferts. En fait, le poids socioéconomique des émigrés ne cesse de croître. De fait, les transferts s'avèrent être un substitut au filet social quasi-inexistant ou largement inopérant. C'est pourquoi, les points de vue de la diaspora sont de plus en plus pris en considération par les décideurs de ces pays. Cette influence est par ailleurs amplifiée par le fait que les transferts touchent directement et en priorité les catégories les plus pauvres de la population et concernent les dépenses de consommation les plus essentielles (alimentation, santé, éducation, logement).



Profil socioéconomique des bénéficiaires



Les écarts-types et les moyennes sont peu significatifs et varient très peu d'un pays à l'autre, traduisant une relative homogénéité des profils des bénéficiaires. Les ? des familles bénéficiant de transferts de fonds appartiennent dans les quatre pays à des catégories sociales défavorisées, caractérisées par un faible niveau de revenu par famille (environ 240 Euros) et faiblement bancarisée. La catégorie socioprofessionnelle des bénéficiaires, ne semble pas induire une quelconque différenciation dans l'utilisation des fonds.

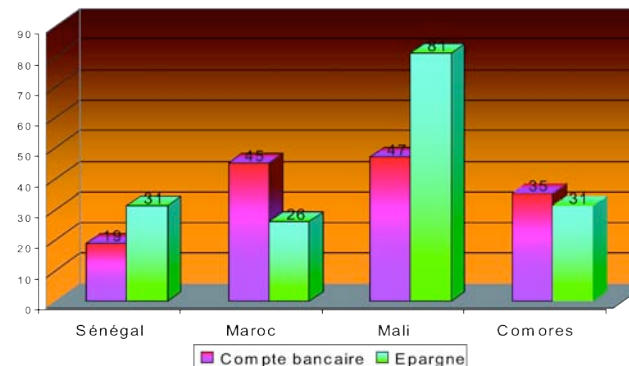
Deux éléments méritent d'être relevés. D'une part le statut de retraité. Ces derniers reçoivent des sommes plus importantes (qui correspondent en fait à leur pension) ; d'autre part leurs transferts empruntent le plus souvent les voies formelles (transferts bancaires ou postaux).

A noter enfin la singularité du Mali dont de nombreux bénéficiaires occupent des emplois précaires dans l'agriculture. Ils disposent de revenus propres limités et largement aléatoires, dépendant fortement des cycles des cultures et des conditions climatiques. Les transferts agissent dans leur cas comme un facteur essentiel de sécurisation de leur niveau de vie.

1.2.1 Comportements bancaires

Comme le montre le graphique ci-dessous, les taux de bancarisation des bénéficiaires sont inférieurs aux taux d'épargne, exception faite des Comores. Dans le cas de ce pays, la similitude des niveaux observés est à lier au taux élevé des transferts informels et à l'importance du volume des transferts. Il convient également de noter qu'au Mali, l'épargne d'une grande partie de la population bénéficiaire (qui est rurale) prend la forme d'acquisition de bétail.

Taux de bancarisation et taux d'épargne des bénéficiaires

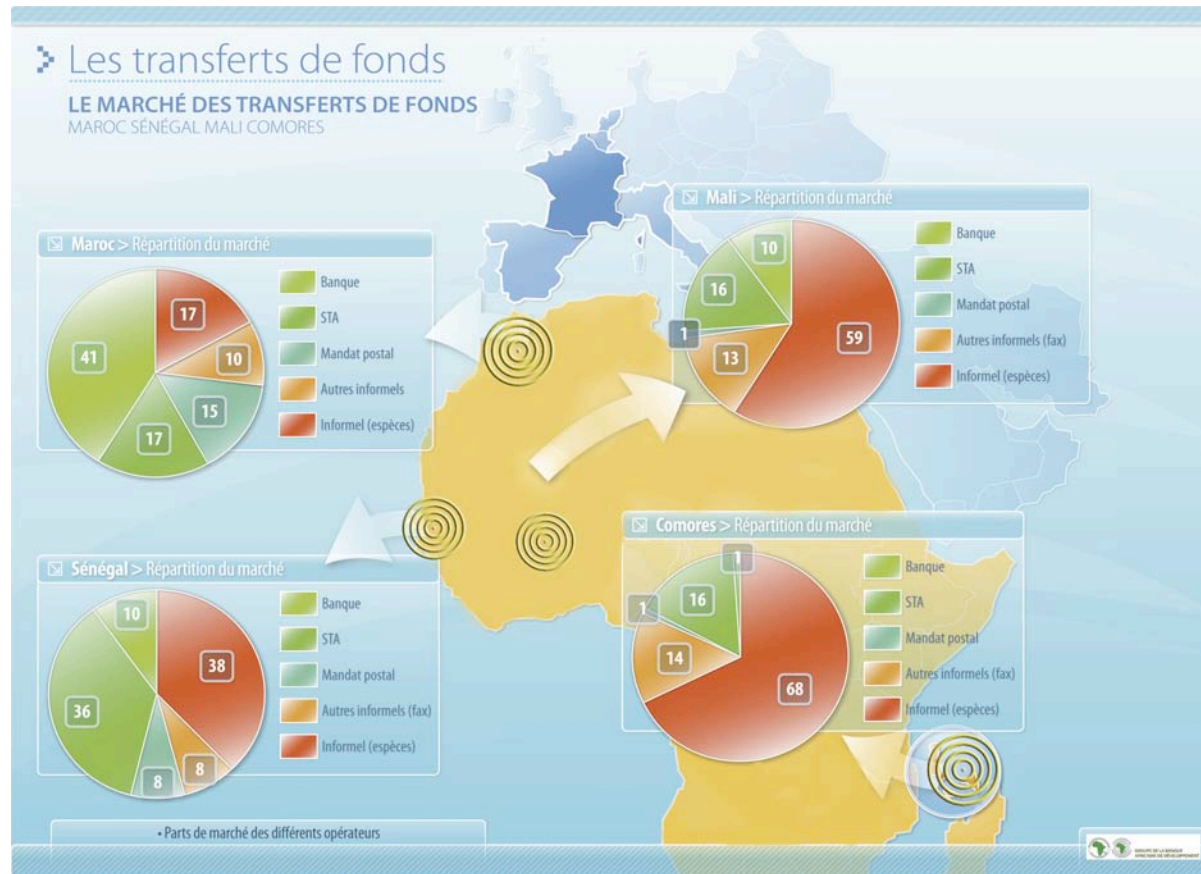


2. Les opérateurs de transferts de fonds

Sur la période récente, on a pu observer une progression de l'ordre de 15 % par an du marché des transferts formels. Cette évolution ne renvoie ni à une progression spectaculaire des sommes envoyées individuellement ni à l'ancienneté de l'émigration. Elle est due pour l'essentiel à

la montée en puissance des STA. Les taux de croissance pour ces dernières sont compris entre 35 et 70 % par an et par pays (soit des niveaux supérieurs à la moyenne du marché). Cette progression se fait pour l'essentiel sur les parts de marché détenues par le secteur informel.

Répartition du marché selon les modes de transferts



2.1 Les opérateurs de transferts formels

2.1.1 Les Sociétés de Transfert d'Argent (STA)

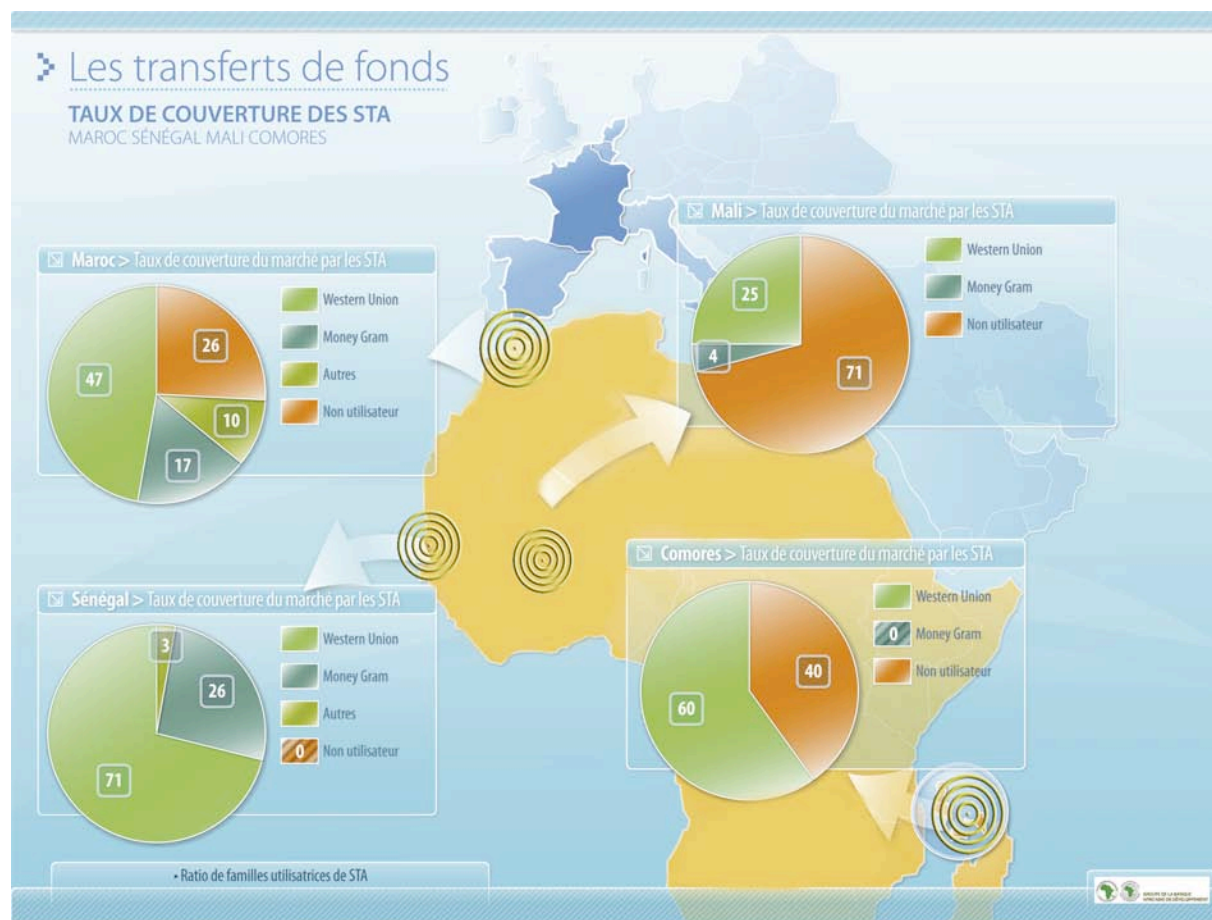
Ces opérateurs, apparus au milieu des années 90 en Afrique, sont les principaux bénéficiaires de la croissance des transferts formels depuis 10 ans. Ils ont largement contribué à la réduction des transferts informels en proposant un service adapté aux besoins des immigrés, notamment rapidité et sécurité dans un contexte de faible bancarisation. Ils auront participé à la résorption pro-

gressive des moyens informels de circulation des fonds. Mais la qualité de ce service a un prix élevé, du fait de la position de monopole de ces agents.

Le taux de couverture du marché par les STA varie sensiblement. Il est de 100 % au Sénégal où le réseau est dense, diversifié et concurrentiel. Il est de 75 % au Maroc, pays où les STA sont concurrencées par les banques. Il représente 29 % au Mali où l'implantation des STA est plus récente et dont l'étendue du territoire semble compliquer la densification de leurs réseaux⁹. Il est enfin de 60 % aux Comores du fait d'un monopole et d'une faible densité de points de distribution.

⁹ Ce pays se prête particulièrement bien au développement de micro-initiatives de STA sur quelques corridors régionaux, à condition d'en maîtriser les coûts, ou en ayant recours aux transferts par téléphonie mobile sur le modèle M-PESA du Kenya.

Carte de la répartition du marché des STA⁽¹⁰⁾



Pourcentage de familles utilisant au moins une fois par an les STA

¹⁰ Calculé sur la base du pourcentage de familles utilisant les STA au moins une fois par an

Ce marché est très largement dominé par l'opérateur historique Western Union qui en détient selon les corridors entre 65 et 100 % du marché. D'autres opérateurs toutefois se développent, notamment Money Gram (5 à 25 %), arrivé plus récemment en Afrique et disposant d'un réseau de collecte moins important en France, ainsi que des opérateurs spécialisés sur certains corridors très spécifiques, tels que les transferts interafricains ou avec les pays arabes (Money express par exemple).

La qualité du service de ces sociétés est généralement appréciée des usagers qui l'utilisent soit comme mode principal de transfert, soit comme pis-aller en complément d'un autre mécanisme formel ou informel. Cependant les prix élevés (en raison principalement du poids du leader historique largement majoritaire sur le marché) en limitent la progression. Comme le montrent tous les exemples recensés de par le monde, seules des politiques favorisant le jeu concurrentiel aux deux bouts des corridors permettent de faire baisser significativement les coûts et de résorber progressivement les transferts informels par le biais des STA.

Dans les corridors anglo-saxons, en particulier au départ de la Grande Bretagne, le nombre de sociétés de transferts spécialisées sur un seul corridor a décuplé grâce à une simplification des procédures d'accréditation. Celle-ci a permis de démultiplier l'offre et a contribué à la création du site Internet (www.sendmoneyhome.org) destiné à informer les migrants des possibilités de transfert disponibles (une cinquantaine sur les principaux corridors, un millier recensés en tout contre moins d'une dizaine seulement au départ de la France). L'impact de la création d'un tel site, bien qu'important, sera certainement plus limité en France du fait de la faible concurrence sur les prix.

Un autre exemple est fourni par le corridor Italie – Sénégal. La simplification des procédures d'agrément y a également favorisé la concurrence. Sur ce corridor, le tarif pratiqué par les STA est deux fois moins élevé qu'en France. Cela se traduisant par un taux d'utilisation de 30 % supérieur de ce mécanisme, au détriment de l'informel.

A la différence des autres corridors, l'enjeu en France semble porter davantage sur le maillage que sur les prix. L'opérateur historique Western Union, dont le quasi monopole de fait sur le corridor France⁵ est assuré grâce au partenariat avec la Banque Postale, entend conserver son avance en doublant le nombre de points de collecte (passant de 3000 à 6000 à la faveur d'un contrat renouvelé en février 2007). Pour amener une baisse des coûts, il conviendrait donc d'introduire des mesures favorisant la concurrence, notamment sur des segments de marché spécifiques (voir concentration géographique des migrants pour les cas du Mali et des Comores notamment, mais également de certaines régions pour le Maroc et le Sénégal).

2.1.2 Les banques

En matière de recours au système bancaire, le Maroc se singularise des autres pays. Dans ce pays, grâce au rôle traditionnel du réseau des Banques Populaires, le secteur bancaire s'intéresse depuis longtemps aux transferts de la diaspora. A l'heure actuelle, sur la vingtaine de banques, quatre (toutes marocaines) se partagent 85 % du marché des migrants. La principale raison de leur succès est leur stratégie d'implantation ou de représentation directe dans les principaux pays émetteurs, dont ne disposent pas les autres banques africaines (indirectement toutefois pour le Mali au travers de représentations dans certaines

¹¹ La concurrence est plus importante au départ des autres corridors émergents, notamment de l'Angleterre.

banques françaises). Les banques étrangères (notamment celles des pays de résidence des migrants) ont une stratégie différente. Elle consiste à mettre en place des agences « spécialisées » sur certains pays, en fonction de l'origine et des zones de concentration de la diaspora ciblée.

Le deuxième facteur explicatif du succès des banques marocaines réside dans la diversité des services offerts aux migrants qui vont au-delà des coûts des transferts pour inclure toute une gamme de prestations complémentaires (assurance, immobilier, placement, etc.). Les transferts sont devenus pour ces opérateurs un produit d'appel à bas coût destiné à attirer l'épargne à moyen et long terme des migrants au travers de packages.

A considérer le Mali et le Sénégal, au-delà de la faible bancarisation des bénéficiaires (qui constitue en soi une limitation importante), la faiblesse des transferts bancaires est plus liée à la mauvaise qualité des services bien plus qu'aux coûts : éloignement des guichets des zones d'habitation des bénéficiaires (notamment en milieu rural), délais trop longs (1 à 3 semaines), temps d'attente aux guichets, prélèvement dans certains cas de commissions imprévues et jugées arbitraires à l'arrivée, etc.



Les enquêtes indiquent que l'usage des virements bancaires est à peu près la même sur les 3 principaux corridors européens étudiés (France, Italie, Espagne) et qu'il existe un maillage d'alliances important entre les banques des différents pays européens pour gérer les transferts. L'offensive du groupe Attijariwafa – Santander, largement en pointe en termes d'innovations (commission 0, package de services, large réseau de représentations en Europe) est par ailleurs trop récente (entre janvier et avril 2007) pour produire des effets mesurables. Cette stratégie sera vraisemblablement payante si l'on en croit l'immense majorité des interlocuteurs interrogés, pour capter non seulement les flux de transfert, mais surtout les dépôts à moyen et long terme des migrants.

2.1.3 Les Institutions de Micro Finance

Au Sénégal où le taux de bancarisation est très faible (5 % en moyenne nationale) et le marché des STA très important, les IMF jouent un rôle particulier. Elles tentent de tirer avantage du chaînon manquant, en servant d'intermédiaire entre les STA et les bénéficiaires. Leur implication en bout de chaîne dans le circuit de paiement contribue à hauteur de 8 % au marché global des STA. Elles participent à la densification du réseau de distribution et de ce fait augmentent la concurrence des services de transfert d'argent sur le secteur informel. On peut en escompter une augmentation des taux de bancarisation des bénéficiaires, les transferts pouvant servir de produit d'appel pour les bénéficiaires. Cependant leur intervention n'aura aucune incidence sur les coûts de transferts.

Dans des pays comme le Mali ou les Comores, où le taux d'informel est encore très élevé, la concurrence bancaire

inopérante, et le taux de couverture des STA relativement faible, et où les bassins d'émigration sont aussi moins dispersés, les IMF ont un potentiel à exploiter, surtout si elles se rapprochent des plateformes de transfert (Visa, Mastercard...) et s'engagent dans l'utilisation des TIC (m-banking).

Afin de réduire les coûts, certaines IMF envisagent de développer leur propre plateforme de transferts rapides en supprimant un opérateur dans la chaîne de paiement (exemple en cours de développement entre la région de Kayes au Mali et la région parisienne). Cependant le risque est très élevé pour que les STA réagissent pour conserver leurs parts de marché et préserver les quasi monopoles acquis, en faisant baisser leurs tarifs, engager des opérations médiatiques, s'engager dans des contrats d'exclusivité. Comme cela a été le cas aux Philippines, il est probable qu'elles n'hésiteront pas à réduire pour un certain temps leur marge bénéficiaire pour empêcher un concurrent d'émerger.

2.1.4 Le réseau postal

Le réseau postal conventionnel (hors Western Union) occupe entre 8 et 15 % de parts de marché au Sénégal et au Maroc. Le mandat postal simple tend à diminuer. Son

utilisation est pour l'essentiel le fait des migrants les plus âgés et des retraités. Il existe cependant un attachement à ce mode de transfert dans certaines familles de migrants (choix par habitude). Dans les deux autres pays, le mandat postal est complètement discrédité du fait de problèmes de ruptures de trésorerie intervenues dans le passé et ayant entraîné des non- paiements et l'accumulation de dettes auprès de la clientèle et au sein du réseau postal. Sa part de marché au Mali et aux Comores y est proche de zéro.

Le mandat postal électronique : Ce nouveau produit, intermédiaire entre le mandat postal et le transfert rapide, semble bien adapté à la demande de la clientèle, combinant des coûts modérés (proches de ceux de l'informel) à une certaine rapidité (12h). Il est fortement inspiré du second produit que Western Union propose déjà sur certains corridors (notamment au départ de la Grande Bretagne) de transferts semi rapides. Ce produit a été lancé par la Banque postale au mois de mars 2007. Il est donc prématuré d'en mesurer l'impact. Toutefois, il n'est pas disponible dans les pays dont les postes sont en litige ou n'ont pas d'accords avec la banque postale française (Mali, Comores).



Coûts des transferts non bancaires pour un montant moyen de 300 euros

Mode de transfert	Coût	Durée	Condition seuil d'accès
Western Union *	29,00 euro€	10 min	Migrant titulaire d'une pièce d'identité
Money Gram	23,00 euro	10 min	Migrant titulaire d'une pièce d'identité
1 transfert bancaire**	10,00 euro	2 j	Migrant et bénéficiaire bancarisés
1 transfert espèce**	20,00 euro	3 J	Migrant bancarisé
Mandat Postal ordinaire	10,60 euro	3 à 5 j	Migrant titulaire d'une pièce d'identité
Mandat Postal express	16,70 euro	12H	Migrant titulaire d'une pièce d'identité

**Des informations plus récentes émanant de certains opérateurs indiquent une tendance à la baisse de ces coûts.*

***m-banking Société Générale*

2.2 Les opérateurs informels

2.2.1 Le poids et les raisons des transferts informels

L'utilisation des circuits informels présente toujours un risque relativement élevé pour l'utilisateur. C'est par défaut de solutions formelles plus performantes (voir contraintes ci-dessous) que les migrants utilisent ces circuits.

A noter que la quasi-totalité (90 %) des bénéficiaires ignore totalement le coût des transferts. C'est uniquement le problème des migrants qui sont soumis surtout à la pression de l'urgence et de la rapidité. Eux même ne connaissent pas les différents coûts des prestations dans leur majorité (70 %). Le coût n'est donc pas le critère de choix prioritaire du mode de transfert, même si c'est un facteur de décision important.

En termes de tendances lourdes, nous avons essayé de classer dans l'ordre d'importance les raisons qui incitent à l'utilisation de modes de transferts extra bancaires.

Les principaux facteurs de décision :

Ils sont de deux ordres, à savoir ceux relevant de chaque Etat (économiques, historiques, politiques ...) et ceux relevant de la performance du système bancaire et des produits disponibles (STA, autres...).

- Les écarts de change

C'est un critère très important qui entraîne un surcoût automatique pour le bénéficiaire. En effet plus l'écart de change entre le marché parallèle et le marché officiel est important, plus les transferts recourent aux circuits informels. C'est le cas dans les corridors qui nous concernent pour les transferts entre l'Euro et le Dirham (Europe – Maroc) ou l'écart constaté était de +/-10 %, mais c'est aussi le cas entre les Etats-Unis et la Zone CFA. Il est en revanche absent au sein de la zone Franc.

Cela peut aussi poser des problèmes d'intégration régionaux comme entre le Sénégal et les deux Guinées. En effet une partie des transferts de la diaspora Guinéenne transite par le Sénégal pour être converti en francs Cfa, puis sont échangés au marché parallèle dans l'une des deux Guinées, ce qui fausse d'autant l'établissement de la balance des paiements et la fiabilité des statistiques.

- La rapidité

Une grande partie des transferts est réalisée dans l'urgence (80 %), soit parce que le budget des ménages et des migrants fonctionne en flux tendus, soit parce qu'il faut répondre à une situation exceptionnelle (santé, cérémonies ...). Aussi l'un des facteurs primordiaux de choix réside dans les délais avec lesquels les sommes peuvent être disponibles pour les bénéficiaires à compter de l'heure d'émission. C'est sur ce facteur que repose tout le concept des systèmes de transferts rapides, avec une quasi instantanéité des opérations d'émission et de réception. Un délai supérieur à 24 heures est généralement rédhibitoire pour ce type de transfert.

Plus la somme est importante (>500 Euros) plus la tendance est à privilégier un transfert bancaire plus classique (Swift notamment) ou l'informel. Le degré d'urgence est moindre dans ce cas mais doit rester inférieur à 7 jours. Beaucoup de banques sont au delà de ce délai dans la pratique et incitent de ce fait à recourir à l'informel.

- Accessibilité des guichets, couverture nationale

Lié à l'argument précédent, la densité de points de distribution d'un réseau de transfert d'argent contribue naturellement à renforcer d'autant ses parts de marché. En revanche cela contribue naturellement aussi à une aug-

mentation potentielle des coûts d'exploitation en multipliant les intermédiaires à rémunérer, notamment quant les IMF sont en bout de chaîne de paiement comme au Sénégal. Les principaux opérateurs spécialisés dans les transferts rapides font de cette stratégie un axe central de leur développement, tout en se préservant 50 % des marges.

Ce facteur de faible densité géographique du réseau de distribution concourt grandement au Mali ou aux Comores par exemple au recours à l'informel. Très rapidement cependant, le fossé se comble dans tout les pays sous l'effet des alliances entre les sociétés de transferts rapides, les banques et les réseaux de micro finance. Par ailleurs, les sociétés de transferts rapides ont de plus en plus tendance à ouvrir en plus des leurs alliance avec les banques ou les IMF, leurs propres points de distribution indépendants (Sénégal) afin de densifier encore d'avantage le réseau. Ce phénomène augure également selon certains informateurs du secteur bancaire à la transformation des grands STA en banque commerciale pour les migrants.

De la même façon, la densité des points de dépôts de fonds dans les pays émetteurs est l'un des facteurs clef de développement d'un réseau. Ils en effet primordial de disposer d'une proximité maximale avec la clientèle. A noter le monopole de fait institué par Western Union et la Banque Postale en France qui laisse peu de place aux autres opérateurs avec 6000 points de collecte.

L'une des principales mesures que peuvent prendre les Etats bénéficiaires d'autre part, s'ils souhaitent rendre moins opaque le marché des transferts, serait de mettre fin aux monopoles des Sociétés de Transfert d'Argent en réduisant ou interdisant les clauses d'exclusivité

qu'elles font signer aux banques et aux IMF, ce qui fluidifiera la concurrence qui devra agir sur les prix et la qualité du service.

- **Le temps aux guichets**

Toujours à classer au chapitre de la rapidité, les bénéficiaires se plaignent fortement des temps d'attente aux guichets bancaires, fortement rédhibitoires lorsque comme dans le cas du Mali, des Comores ou du Sénégal, ils peuvent faire perdre une demi à une journée aux clients. Les banques opposent à cet argument un principe de rentabilité selon lequel les guichets sont coûteux à entretenir¹² et que les transferts ont tendances à faire de l'obstruction aux autres opérations bancaires.

- **Le coût**

La moyenne des transferts se situe entre 250 et 300 euros par opération pour les transferts rapides, ce qui semble être la tranche de marché la plus porteuse pour ces sociétés. En dessous de ce montant, les migrants privilégient des circuits informels moins coûteux (compter 8 à 10 % en moyenne pour les systèmes de transferts rapides, avec un coût proportionnellement supérieur pour les petites sommes, jusqu'à 20 %).

La baisse du coût des transactions via une concurrence accrue permettrait de ramener vers le formel cette part de marché, à l'instar de ce qui a été fait par Western Union sur le corridor Italie Sénégal qui démonte qu'une baisse des coûts de 50 % se traduit par une augmentation forte (+30 %) du recours au formel.

- **La sécurité**

C'est bien entendu un facteur important, mais le risque de perte est relativement faible avec les différents circuits utilisés (voir ci-dessous) et rodés depuis des années. Bien entendu la meilleure sécurité est apportée par les circuits formels rapides ou bancaires. Aussi dans les milieux exemptés partiellement de la pression sociale sur laquelle s'appuie le plus souvent les réseaux informels, en particulier les grands centres urbains, la tendance sera de recourir de plus en plus aux STA.

- **Le faible taux de bancarisation**

Le faible taux de bancarisation (5 à 40 % selon les estimations et les lieux) des bénéficiaires liés aux problèmes évoqués précédemment d'accessibilité, de coûts mais aussi de faiblesse des budgets constitue un plafond à la bancarisation des transferts. Ce taux de bancarisation tend cependant à augmenter considérablement ces dernières années avec les réseaux de Micro finance dont certains ont atteint une taille les apparentant à des banques (Crédit Mutuel du Sénégal par exemple).

La tendance très nette des grands réseaux d'IMF consiste à se positionner sur le marché des transferts afin de valoriser la taille relativement étendue de leur réseau et la bonne couverture géographique qu'ils représentent. Cependant la législation ne les autorise au Sénégal qu'à sous traiter ces opérations pour le compte de banques commerciales qui elles même sous traitent les opérations des STA. Le rapport de force étant par trop inégal entre des sociétés multinationales (SA et banques commer-

¹² La tendance des banques est de réduire au maximum le nombre d'opérations aux guichets, consommatrice de ressources humaines et génératrice de charges d'exploitation.

ciales) et les IMF, celles-ci ne retirent que la portion infime des bénéfices engendrés par ces opérations dans ce modèle. Au Mali ou aux Comores en revanche, les IMF peuvent établir une relation directe avec les opérateurs de STA, et quelques projets sont en incubation dans ce sens.

- **Le poids des résidents étrangers en situation irrégulière**

Il est probablement très important (<30 %) pour certains corridors (Sénégal et Mali) au regard par exemple du nombre de titulaires de comptes bancaires issus de ces communautés (plus de 100.000 pour chacun de ces deux pays⁽¹³⁾), comparé aux nombres officiels de résidents recensés et aux volumes de transferts estimés.

L'une des raisons du bond spectaculaire de l'Espagne en tant que corridor important de transfert réside ainsi très certainement en partie de la vague de régularisation qui a été pratiquée récemment.

La dimension de cette population, très difficile à apprécier, constitue certainement la source de biais potentiel la plus importante d'une étude cherchant à quantifier les volumes. Elle rend difficile la constitution d'un échantillonnage prédéterminé fiable, et augment singulièrement la complexité (taux de non réponse élevé chez les migrants). Pour obtenir nos estimations, nous avons donc raisonné davantage en termes de flux financiers et de ratio d'utilisation des différents modes de transfert, qu'en termes de stocks de migrants.

2.2.2 Principaux modes de transferts informels

Afin d'élaborer des stratégies et des projets, une fois les raisons d'utilisation des circuits informels identifiées et leurs poids quantifiés par les enquêtes de terrain, nous avons aussi besoin de connaître les méthodes utilisées, leur importance et leurs raisons d'exister.

- **Porteurs +/- 60 à 70 % de l'informel**

Système principal pour les acheminements informels qui consiste à confier à un porteur unique les transferts d'une communauté. Il exige des liens sociaux solides et se fait soit à l'occasion d'un déplacement d'un membre de la communauté lors d'un retour en vacance, soit par des porteurs spécialisés qui transportent plus de 10.000 Euros en espèces. Cette somme est le minimum pour les porteurs professionnels dont le montant des commissions prélevées doit couvrir les frais de voyage et la marge bénéficiaire. Ce système très répandu notamment au Mali en raison de l'étendu du territoire (mauvaise couverture des guichets), est toutefois le plus risqué et ne bénéficie pas d'une bonne réputation. Il est aussi fortement utilisé dans les transferts interafricains.



¹³ Il faut toutefois relativiser cette donnée en raison du nombre de comptes de non résidents domiciliés dans les banques en France.

- « Fax » +/-30 % de l'informel

Surnom donné à un système très largement répandu au Mali, Comores et au Sénégal, inspiré de l'HAWALA¹⁴ traditionnelle, qui consiste à regrouper les transferts dans un point de collecte (généralement un commerce ou dans un foyer) et de redistribuer quasi-instantanément via un commerçant la somme aux bénéficiaires dans le pays d'origine après identification téléphonique (le fax est en réalité très peu utilisé). C'est un système de transfert rapide avec les mêmes caractéristiques que les STA, moitié moins coûteux en général (3 à 5 % de commissions prélevées, contre 8 à 20 % pour les STA) mais nettement plus risqué en raison de l'absence de documents écrits. Ensuite, les sommes sont en grandes parties compensées par un virement bancaire du collecteur au commerçant distributeur, ou par l'expédition de marchandises. Ce système bénéficie au Mali d'un réseau de distribution très proche des bénéficiaires dispersés majoritairement en zone rurale, ce qui lui donne un avantage considérable sur le secteur formel. Ce système s'est aussi substitué aux virements bancaires internes dans le pays en réponse à l'engorgement des guichets. Il repose très fortement sur la solidité des liens sociaux. A Kayes, le nombre de points de distribution informels identifiés du « système fax » est trois à cinq fois supérieur à celui des STA.

- En nature via un commerçant (< à 5 %)

Système répandu en milieu rural qui consiste pour le migrant à passer un contrat avec un commerçant qui ouvrira un crédit à un ou plusieurs

bénéficiaires pour la fourniture de biens de consommation courants (riz, sucre, huile etc...). Ce système a été instauré par des migrants soucieux des détournements d'objet de leurs transferts. Il traduit le plus souvent une relation plus ou moins conflictuelle entre le migrant et les bénéficiaires. Il ne concerne généralement que des appuis à la subsistance des familles et ne présente que peu d'intérêt pour l'objet de l'étude.

- En nature (<5 %)

Il s'agit des envois réalisés par les migrants en biens de consommation ou de commerce. Le plus souvent il s'agit de produits de seconde main (véhicules, électroménager etc...). Ce phénomène concerne surtout les pays du Maghreb du fait de la proximité avec l'Europe, et de grandes villes portuaires de la côte ouest Africaine. La plupart des pays tentent de réduire ce commerce informel en instaurant des droits de douanes (électroménager au Maroc) ou des mesures d'interdiction (notamment sur l'âge des véhicules) sur les produits de seconde main.

- Par voie postale (marginal)

Ce système cité plusieurs fois au Maroc consiste à transférer de petites sommes (50 euros en général) en espèces par courrier postal. Les risques sont réduits par la faiblesse des envois unitaires.

Les facteurs favorisant l'essor de l'informel :

L'enquête révèle que le marché informel est capté pour 20 à 30 % par les opérateurs du « système fax », et à plus de 70 % par les transporteurs de fonds en espèces.

¹⁴<http://www.interpol.int/Public/FinancialCrime/MoneyLaundering/hawala/default.asp>

La plupart des « systèmes fax » pourraient probablement se formaliser si les conditions d'accréditation étaient assouplies sur le modèle Britannique ou Italien et se transformer en sociétés de transfert rapide sur des niches (corridor spécifique à un pays, voir à une région).

Vis-à-vis des STA qui en sont le principal concurrent, le principal frein à l'essor d'opérateurs de niches provient essentiellement de la situation de monopole de fait de Western Union⁽¹⁵⁾ qui maintient un niveau de prix élevé, en particulier sur le corridor France.

Vis-à-vis des banques, l'informel est favorisé par la faible bancarisation des bénéficiaires.

Pour le cas du Maroc, les écarts de change entre les marchés officiels et parallèles (malgré une prise en charge partielle par l'Etat au travers de l'autorisation de comptes non résidents en devise), ainsi que la proximité du territoire Européen explique en partie le niveau d'informel résiduel.

Dans tous les cas, et cela a constitué l'une des principales limites des enquêtes en France, les migrants en situation de travail ou de séjour irréguliers empruntent les voies informelles, risquant soit d'être détectés par le réseau bancaire sans pouvoir justifier de la provenance des fonds, soit de ne pouvoir accéder aux guichets des STA faute de posséder les documents d'identité minimum requis.

¹⁵ Ce monopole de Western Union est en fait tacite en France et repose sur l'étendue du réseau tissé par l'accord avec la Banque postale offrant depuis février 2007 quelques 6000 points de collecte sur le territoire contre quelques centaines seulement pour la créditation auprès du CECEI pour les petits opérateurs de niche. En Afrique en revanche, les agents payeurs partenaires sont tenus par des clauses d'exclusivité mentionnées dans les contrats avec WU. Le système repose aussi sur la solide trésorerie du groupe Western Union qui effectue des compensations auprès de ses agents payeurs et collecteurs deux fois par semaine, contre une fois tout les deux mois pour certaines banques et certaines postes. Enfin le partage des marges est jugé équitable par les opérateurs en amont et en aval conduisant à une entente tacite globale pour préserver le monopole.

3. Les modes de transfert des fonds

Il est essentiel de comprendre les mécanismes qui président aux décisions quant aux modes de transfert utilisés afin de définir des stratégies adaptées pour réduire la part de transferts extralégaux, et améliorer les taux de bancarisation et d'épargne.

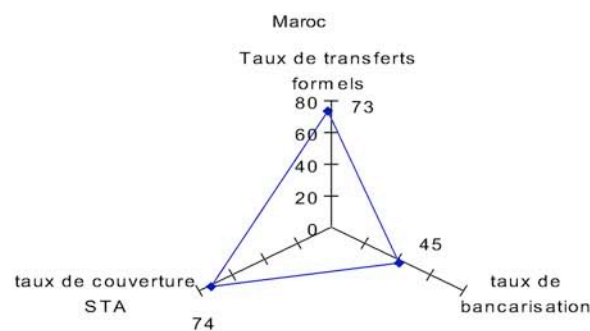
3.1 Le rôle naturel du marché

Il existe une corrélation évidente directe entre le taux de bancarisation¹⁶, le taux de couverture de la population par les STA¹⁷ et le taux de transferts formels. Plus les deux premiers facteurs sont élevés, plus le taux de formalisation est naturellement important.

La taille du marché, favorisant directement le jeu de la concurrence entre les acteurs, et générant des volumes d'opérations plus importants pour chacun d'entre eux, agit naturellement sur la qualité globale des services. En corrélation, plus le marché est important, plus la tendance à l'utilisation de voies formelles pour les transferts est proportionnellement importante. Le Maroc, avec plus de 4 milliards d'Euros de transferts reçus annuellement est l'objet d'attentions particulières de la part du réseau bancaire (25 banques commerciales) dont les produits sont performants et adaptés aux migrants. A l'inverse, les Comores ne recevant que 72 Millions d'Euros (2 % du volume du marché Marocain) n'ont qu'une seule banque commerciale (oligopole) dont les performances en termes de service sont des plus médiocres (3 semaines de délais pour un transfert de compte à compte).

Les études de cas font apparaître de nettes différences entre les pays quant aux modes de transferts utilisés. Les stratégies à adopter pour réduire la part de l'informel et les coûts, au delà des remarques et constats d'ordres transversaux, doivent donc être spécifiques à chaque pays bénéficiaire (voir à chaque corridor).

Figure 3.1 Le Maroc, un marché mature où le niveau de concurrence est élevé



- Le Maroc est caractérisé par un taux d'utilisation de l'informel relativement bas en raison principalement des bonnes performances des services bancaires, et de la densité du réseau des STA d'une part ; du profil sociologique plus individualiste d'autre part des bénéficiaires qui souhaitent conserver une certaine discrétion plutôt que de mutualiser les questions d'argent.

¹⁶ Y compris les comptes détenus dans les IMF

¹⁷ Il s'agit en l'occurrence de mesurer le nombre de familles qui utilisent au moins une fois par an les STA

- Le Mali et les Comores, à l'opposé sont caractérisées par une prédominance des modes d'acheminement informels (70 à 80 % des transferts) du fait d'une mauvaise couverture géographique bancaire et d'une situation de quasi monopole d'un seul STA qui détient dans chacun de ces 2 cas plus de 95 % du marché. Dans ces deux pays, le recours à l'informel est renforcé par les liens sociaux et communautaires qui encouragent à une large mutualisation des efforts, mettent en avant les individus qui redistribuent, et favorisent par ailleurs la sécurisation des acheminements (le porteur est généralement un membre de la communauté).

Figure 3.2 Le Mali, un marché en croissance à fort potentiel de développement via les IMF ⁽¹⁸⁾

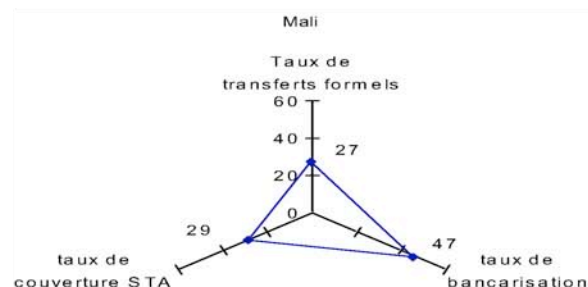


Figure 3.3 Les Comores, un marché nouveau d'oligopolistique

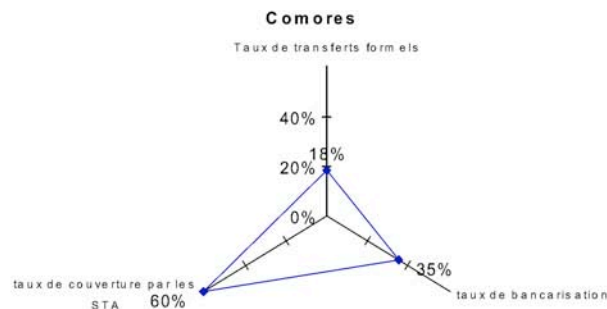
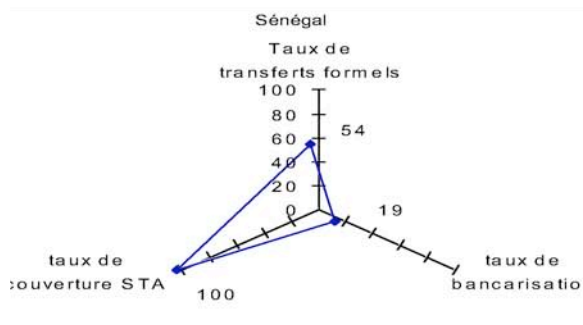


Figure 3.4 Le Sénégal, un marché en plein développement freiné par la sous-bancarisation des bénéficiaires



- Le Sénégal présente un profil intermédiaire intéressant puisque les transferts y sont en voie de formalisation (l'informel y aurait fortement régressé passant d'un taux supérieur à 60 % il y a 5 ans, à environ 45 % actuellement), notamment et principalement au travers des STA (croissance annuelle de 67 % depuis 5 ans), mais aussi et dans une moindre mesure grâce à une meilleure spécialisation récente de certaines banques vis-à-vis de la clientèle des migrants. Il est cependant confronté à une très faible bancarisation des bénéficiaires, y compris en incluant la micro finance, ce qui constitue un seuil naturel. A noter tout de même que le taux de bancarisation des bénéficiaires de transferts est supérieur aux moyennes nationales (3 à 4 fois) traduisant le fait que les familles de migrants ont un pouvoir d'achat supérieur aux autres familles et que les transferts ont une influence certaine sur la bancarisation.

¹⁸ Le taux élevé de bancarisation est essentiellement du au réseau mutualiste qui n'opère pas encore dans le secteur des transferts

- Les facteurs ethniques ou régionaux n'ont pas d'influence en revanche sur le recours au système informel comme le démontre la comparaison croisée sur la vallée du fleuve Sénégal (au Mali et au Sénégal), ou sur les différentes îles des Comores. Le recours à l'informel se fait par défaut de systèmes plus performants dans le formel, ou en raisons de contraintes d'accès ou de coûts, et non par choix délibéré guidé par des motifs d'ordre sociologique ou culturel.

En effet, entre Anjouan et le reste des Comores, malgré des comportements culturels différents, les comportements sont exactement identiques quant aux modes de transferts utilisés.

Dans le même sens, ils sont en revanche très différents entre la région de Kayes et la région de Bakel au Sénégal, deux zones pourtant culturellement très similaires, mais où l'offre de service est inégale d'un côté ou de l'autre de la frontière. C'est donc bien la qualité, la disponibilité et la diversité de l'offre de service qui influe directement et majoritairement sur le choix du mode de transfert utilisé, et non le profil sociologique.



3.2 Les critères de choix du mode de transfert

La mixité d'utilisation des services (utilisation combinée de plusieurs modes de transfert) est relativement faible (<10 %), chaque migrant privilégiant un mode de transfert principal et utilise en général les STA en complément pour les urgences.

Il est frappant de constater l'ignorance des bénéficiaires (90 %), et dans une certaine mesure des migrants (65 à 70 %) vis-à-vis des coûts qui pourtant amputent significativement le budget utilisable (de 1 à 20 % du montant de la transaction). Cela permet une certaine élasticité des prix dont profitent les opérateurs dotés des meilleurs atouts, et qu'ils entretiennent à grand renfort de communication.

A noter que dans tout les cas, les critères de choix du mode d'acheminement relève des contraintes des deux parties. Dans l'ordre, d'abord de celles des bénéficiaires, puis ensuite de celles du migrant. La décision du bénéficiaire est présidée par des critères de i) rapidité et ii) d'accessibilité aux fonds (couverture géographique du réseau de distribution). Il indique alors au migrant quelles sont les

possibilités existantes dans son environnement, tandis que la décision du migrant porte ensuite principalement sur i) l'accessibilité, ii) les coûts et iii) la sécurité de l'acheminement.

Le prix n'intervenant qu'en deuxième ou troisième niveau dans la prise de décision, les opérateurs préfèrent garder une certaine opacité sur ce sujet et communiquent très peu, privilégiant une communication sur la qualité des services proposés (proximité, rapidité). Moins ils sont nombreux sur un corridor donné, plus ils font preuve de rétention d'information sur les prix et les volumes afin de préserver un certain niveau de marge.

A noter que les migrants utilisateurs des banques connaissent globalement les tarifs appliqués sur les transferts, ou lorsqu'ils ne les connaissent pas estiment qu'ils sont tout à fait acceptables. Par contre, et c'est plus surprenant, les migrants non utilisateurs de transferts bancaires ignorent à 80 % les possibilités existantes de réaliser les transferts par le canal bancaire, d'où la pertinence du Maroc d'avoir ouvert des guichets bancaires au sein des consulats pour susciter l'habitude de transférer les fonds par ces canaux.



4. L'utilisation des envois de fonds

4.1 Répartition par poste budgétaire

Le tableau ci-dessous reflète le nombre de bénéficiaires déclarant faire usage des transferts pour l'un des postes budgétaires ci-après. Ils donnent une très bonne indication du niveau d'effort porté à chacune des thématiques et l'importance qui lui est accordé par les familles. Les tendances relevées permettent d'établir des priorités et des stratégies à adopter dans une

logique de co-développement ou de développement de produits bancaires. Elles confirment dans tout les cas que les transferts des migrants ne sont pas exclusivement destinés à l'aide d'urgence ou au budget quotidien (80 % des familles sont concernées par ce poste en moyenne), et que vu l'importance des sommes en jeu, il existe bien un potentiel pour combiner les efforts de l'aide publique à ceux des migrants dans une logique de co-développement.

Ratios d'utilisation des fonds (nombre de ménages concernés par poste)

	Sénégal	Mali	Maroc	Comores
Budget familial	98 %	94 %	69 %	96 %
Santé	81 %	87 %	30 %	77 %
Education / formation	55 %	59 %	26 %	39 %
Immobilier familial	19 %	47 %	10 %	52 %
Immobilier individuel	14 %	29 %	6 %	17 %
Investissement Productif	11 %	46 %	13 %	28 %
Projet social	5 %	25 %	1 %	39 %

Sur les quatre pays, la priorité accordée à la consommation familiale (biens et services de première nécessité) et à la santé s'explique par le point commun à une forte majorité des motifs de départ à la migration : améliorer les conditions de vie du migrant et de sa famille. Ce motif devient le cordon ombilical entre les migrants et leur famille, du coup la consommation familiale et la santé deviennent les postes de destination première des fonds « envoyés et

reçus ». Cela explique dans certains cas des envois en nature pour soutenir la consommation familiale (ceux-ci sont marginaux cependant). Le cas des Comores mérite une explication particulière. Le poids accordé au projet social traduit en fait une pratique socioculturelle précise, la réalisation du « Grand mariage » qui peut intervenir bien après le mariage et qui engloutit des sommes considérables, parfois l'épargne de toute une vie.

Affectation des montants transférés

Estimation des volumes en million d'Euros	Aide familiale	Immobilier	Investissement
Maroc	1 842 euro	1 680 euro	551 euro
Sénégal	764 euro	424 euro	66 euro
Mali	185 euro	188 euro	82 euro
Comores	55 euro	9 euro	7 euro

4.2 Critères d'utilisation des transferts

A. Les dépenses santé concernent un grand nombre de familles pour lesquelles ces questions sont importantes en l'absence de systèmes locaux de couverture sociale. Le très fort taux d'utilisation des fonds des transferts pour les dépenses de santé traduit et confirme l'intérêt dans les pays disposant d'un système médiocre de santé primaire, d'encourager le développement d'expériences pilotes d'assurances mutuelles de santé utilisant en partie les efforts de la diaspora. Une expérience aux résultats mitigés est conduite au Mali mais mériterait d'être démultipliée. Il existe pour l'instant très peu d'opérateurs et de projets de mutuelles de santé sur lesquels pourraient s'adosser les efforts de la diaspora ou des projets pilotes. La plupart des expériences se heurtent à la faiblesse des systèmes de santé primaire qui augmentent les coûts et l'accessibilité aux soins, et augmentent la part de risque pour une mutualisation efficace.

Au Mali, aux Comores⁽¹⁹⁾ et dans une moindre mesure au Sénégal, la place accordée à la santé est à l'origine des investissements socio-sanitaires collectifs réalisés par les migrants : Centres de santé, maternités, ambulances, etc.

Notons qu'une bonne partie des envois liés à la santé est ponctuelle du fait qu'il n'existe pas de budget pré-déterminé spécifiquement dédié aux soins. Les

envois sont liés aux cas de maladie, ils ont donc un caractère socialement obligatoire et ponctionnent directement la capacité à épargner. Les maladies constituent quelques fois également le moyen idéal pour faire pression sur les migrants « récalcitrants », c'est-à-dire envoyant peu ou pas de fonds à la famille. Le phénomène s'accroît les années de mauvaise conjoncture économique.

Ce poste ampute directement les capacités d'épargne et d'investissement des migrants et de leur famille. Il convient d'y accorder une importance particulière en vue d'augmenter les capacités d'épargne, même s'il est probable qu'une grande partie des reports se fassent vers le poste consommation.

B. L'éducation constitue le troisième poste de destination des fonds et semble suivre inversement le niveau de développement des systèmes d'éducation/formation mis en place par les Etats. Les efforts consentis dans l'éducation, concernent principalement les catégories socialement les moins bien nantis. Majoritaires, elles consacrent une part importante des sommes reçues à la formation des nouvelles générations.

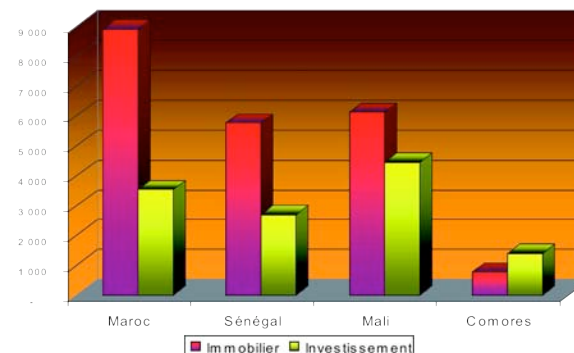
En plus des charges d'éducation au niveau de chaque famille, les investissements collectifs des migrants au niveau de leur zone d'origine, surtout au Comores et au Mali, et dans une moindre mesure au Sénégal, accordent une place de choix au secteur éducation/formation.

¹⁹ Pays où il existe des expériences pilotes de mutuelles du CIDR et de la Mutualité Malienne

C. L'immobilier familial ou individuel est l'une des deux parts consacrées au long terme. Il représente de loin la principale forme d'épargne des transferts, et touche un nombre considérable de personnes. Cette part est utilisée principalement par les migrants de 40 ans ou plus, après 15 ans minimum de séjour à l'étranger, et qui préparent en général un projet de retour. L'importance des réponses recueillies traduit et confirme l'opportunité du développement de produits de type « plan épargne logement » dont les primes et les possibilités de crédit pourraient être utilisées dans le pays d'origine. Le groupe des Caisses d'Epargne réalise une expérience dans ce sens au Maroc. Les banques les plus en pointes dans le monde (Attijariwafa notamment) sur le sujet propose en général un package intégrant un plan d'épargne logement utilisable dans le pays d'origine, parmi d'autres produits spécifiques, afin de s'attirer la clientèle des migrants et de leurs dépôts.

Les migrants passent de plus en plus par des relations extrafamiliales pour gérer leurs investissements individuels en immobilier. Les banques travaillent avec les migrants dans chacun des pays. Au delà des banques, ce sont traditionnellement des réseaux d'amis qui sont utilisés pour ce genre d'investissement. La tendance générale est à une baisse des biens immobiliers familiaux dans les zones d'origine au profit de constructions individuelles dans les centres urbains.

Volume des dépenses individuelles annuelles sur les postes immobilier et investissement



D. Enfin, le dernier poste à celui des **investissements productifs**. Ce sont très nettement les membres des catégories socioprofessionnelles supérieures (ayant un niveau de formation supérieure à la moyenne) qui affectent les fonds transférés à des fins d'investissement. Ils se répartissent entre les services, le commerce et dans une moindre mesure la transformation. Ces investissements s'inscrivent dans deux stratégies : i) s'affranchir de la pression familiale en permettant à celle-ci de générer ses propres revenus (nombreux échecs constatés pour ce cas de figure), ii) développer une



entreprise ou un commerce afin de permettre un projet de retour et d'épanouissement personnel du migrant lui-même (peu de réussite également, mais quelques cas spectaculaires qui font de ces migrants souvent l'élite des PME dans leurs pays d'origine). Ces catégories de migrants représentent environ 10 % de la population concernée par les transferts, niveau largement suffisant pour justifier du développement de projets d'appui à ce secteur.

Si relativement peu de transferts sont consacrés à l'investissement, c'est en grande partie en raison de la capacité limitée d'entreprendre et de gérer des activités productives des bénéficiaires d'une part, et du manque de confiance des migrants (à tort ou justifié selon les cas) dans les structures intermédiaires d'autre part. Ces deux facteurs expliquent en grande partie le plafonnement observé et les difficultés rencontrées par les projets pilotes cherchant à

développer l'investissement productif à partir de la diaspora. Afin de développer ce segment dont les effets de leviers pour le développement des pays d'origine est le plus important, la meilleure stratégie consisterait à déconnecter les fonds des bénéficiaires directs, et de les orienter vers le secteur privé local, ou vers les meilleurs projets de création d'entreprises de la diaspora, de manière plus anonyme. Cela nécessite l'intermédiation des institutions financières (banques notamment) et la diversification progressive de leurs produits. Cette tendance est déjà observée dans certains pays Africains, notamment au Maroc, au Cameroun et au Ghana. Certaines fédérations d'entreprises et CCI bilatérales⁽²⁰⁾, en amont et en aval des corridors pourraient être associées à des expériences pilotes d'accompagnement à la création d'entreprises, ainsi que les banques pour le développement de fonds à capital risque pour dynamiser ce segment.

²⁰ Réseaux de l'UCCIFE en France, des Chambres consulaires francophones (CPCCAF) ou des fédérations patronales et clubs d'entrepreneurs

5. Propositions d'actions

L'étude montre que les transferts de fonds ne peuvent pas être considérés seulement comme une épargne. Il s'agit surtout d'une forme d'aide à la couverture de besoins de base et de dépenses d'urgence ou sociale des familles dans les pays d'origine. Ce type d'utilisation représente 50 % des volumes transférés. Ces fonds émanent pour l'essentiel d'une population dont le niveau de revenu est souvent proche voire inférieur aux revenus minimum du pays d'accueil (85 % des cas). Cependant, le volume consacré à l'investissement demeure suffisamment important (10 à 20 % selon le pays) pour qu'il fasse l'objet d'un traitement particulier. Il peut faire l'objet d'une mobilisation, à titre complémentaire à l'aide publique au développement. Pour ce faire, il convient d'en intégrer la finalité dans les programmes d'appui aux pays.

La plupart des migrants interrogés considèrent leurs transferts, comme une forme de compensation à l'inégale redistribution du revenu national dans les pays d'origine et de filets sociaux inopérants. De fait, ces transferts pourraient être considérés comme une forme de rente collective et individuelle qui inhibe pour partie l'esprit d'initiative

des bénéficiaires plus qu'il ne la stimule. Au même moment, les transferts stimulent la consommation locale. Ils représentent entre la moitié et les 2/3 des revenus des familles bénéficiaires. De ce fait, ils contribuent au maintien, voire au développement de l'activité économique des régions et des pays bénéficiaires (notamment des secteurs du commerce et des services).

L'étude montre que les volumes transférés sont en réalité bien plus élevés que les estimations qui en sont faites dans les cas du Mali et du Sénégal. Cela s'explique par le poids considérable de l'informel encore mal appréhendé. Elle permet surtout de mieux cerner chaque situation et d'établir d'importantes distinctions selon les corridors concernés, tant en matière d'envois que d'utilisations des fonds. Ces enseignements seront utiles dans le développement de programmes par pays.

Avant d'esquisser les types d'actions qu'il est possible d'envisager, il convient de rappeler les trois grandes approches de la question des transferts de fonds des migrants.

Les trois principales approches de la question des transferts de fonds des migrants

1. L'approche anglo-saxonne : elle se concentre sur les modes et coûts des transferts avec une logique de fluidification du marché par stimulation de la concurrence et innovations techniques et financières. Elle repose sur le postulat que la réduction des coûts et la levée des obstacles à la libre concurrence permettrait d'augmenter le volume global des fonds utilisables par les bénéficiaires (chaque point gagné représente des millions d'euros), et d'inciter les opérateurs à plus de performances et d'innovations vis-à-vis de la clientèle. Cette stratégie permet aussi de réduire très fortement la part des transferts informels en améliorant sensiblement le rapport qualité / prix des transferts formels. Adoptée récemment par l'Italie, cette stratégie a permis de résorber de plus de 30 % la part de l'informel au départ de ce pays et de réduire de moitié le coût des STA.

Les pouvoirs publics jouent dans ce cas un rôle de facilitateur du libre marché en assouplissant les contraintes réglementaires à la légalisation pour des opérateurs extra bancaires, et en incitant financièrement les opérateurs à innover et à se regrouper pour les plus spécialisés (appels à propositions ciblés, financement de pilotes autour de la problématique des envois de fonds).

Cette approche a permis l'émergence d'opérateurs majeurs du secteur (Western Union, Money Gram) qui ont eut l'intelligence de se positionner sur un plan industriel en maillons complémentaires du circuit financier bancaire traditionnel. Elle a aussi donnée

naissance plus récemment à des expériences très prometteuses utilisant la technologie de M-Banking associant des opérateurs de téléphonie (Vodafone, MTN) au secteur bancaire.

2. L'approche d'inspiration hispanique : elle est également largement développée par le Maroc et dans l'espace lusophone. Elle met l'accent sur la bancarisation des migrants eux-mêmes, et part du postulat que cette niche de marché représente un pôle de croissance important dans un contexte de stagnation du marché bancaire.

La logique qui prévaut consiste à proposer aux migrants un panel de prestations bancaires utilisables dans le pays d'origine comme dans le pays d'accueil, aux mêmes conditions que sur le marché du pays d'accueil, et sur des thématiques spécifiques qui intéressent cette catégorie de population (principalement le logement, les compléments aux retraites, les assurances santé et les rapatriements des corps en cas de décès). La politique consiste à prélever des commissions aussi faibles que possible sur les transferts vers l'étranger, devenant alors un produit d'appel, parfois à perte, afin de drainer cette clientèle et de l'inciter à épargner.

Dans ce cas, les pouvoirs publics des deux côtés du corridor facilitent l'implantation des banques du pays récepteur dans le pays expéditeur (les migrants semblent toujours plus attachés aux institutions et entreprises issus de leur pays d'origine lorsque les services sont performants) ; une action plus directive vis-à-vis des institutions financières proches de l'Etat pourrait être envisagée.

Les migrants se voient proposer par le marché bancaire une offre de plus en plus performante et diversifiée en gamme, sous forme de package mixant produits d'épargne et produits d'appel, ce qui permet d'inciter les migrants et leurs familles à se bancariser et à utiliser les produits d'épargne et d'assurance. A moyen et long terme, cette démarche s'avère payante comme l'illustre l'exemple Marocain où les banques et l'Etat se sont fortement inspirés de ce modèle (notamment Attijariwafa, BMCE et les Banques Populaires). Cependant les effets ne sont palpables que sur le long terme voire sur plusieurs dizaines d'années. En effet, cette approche repose sur un suivi rapproché de l'évolution comportementale des bénéficiaires et des migrants vis-à-vis des transferts. Tous les pays montrant des indices de performance bancaire et de dépôts élevés des migrants (>40 %) ont entamé ce type de politique volontariste, par étapes, sur plusieurs décennies (en général dès le milieu des années 70).

La taille des marchés respectifs de nombreux pays africains, en particulier l'Afrique francophone rend limité l'impact de ces deux approches pris isolément. Celles-ci ne semblent produire leur plein effet que sur des corridors où le volume des opérations dépasse le milliard d'euros (correspondant à un million d'expatriés environ). Dans le modèle britannique, les meilleurs exemples en sont la Chine, l'Inde ou le Nigeria, autant de pays dont le flux global de transferts permet d'atteindre rapidement des seuils d'exploitation minimum. En revanche ces modèles trouvent rapidement une limite dès que le marché global se contracte et ne laisse plus de place à suffisamment d'opérateurs (saturation très nette en dessous de 100 Millions d'Euros). Dans ce cas, comme le démontre l'exem-

ple comorien ou dans une moindre mesure malien, des monopoles de fait s'instaurent réduisant à néant ou à peu d'effet le rôle de l'Etat dans le jeu de la concurrence. Du fait du morcellement des marchés africains du transfert d'argent entre de multiples Etats, l'approche par le réseau bancaire traditionnel demeurera limitée. D'où la nécessité d'agir et de favoriser la création de marchés financiers intégrés entre plusieurs Etats.

3. La troisième approche a prévalu dans les pays francophones. Elle a consisté à mettre davantage l'accent sur l'utilisation des fonds dans le cadre de cofinancement de projets s'inscrivant dans une problématique de co-développement. Cela consiste à inciter les migrants et les bénéficiaires à utiliser une partie des fonds pour réaliser des investissements communautaires ou productifs en bénéficiant de cofinancement sous forme de subventions publiques (parfois assorties de conditions de retour dans les pays d'origine). Le dispositif a été longuement mis au point au Mali, dans la région de Kayes, dès le début des années 70 par les ONG spécialisées (à l'initiative notamment du GRDR à l'origine, puis du CFSI dans les années 90). L'étude montre que cette démarche a eu un impact significatif sur la durée. Ainsi, le nombre de familles utilisant des fonds pour le financement des infrastructures communautaires, est 5 fois supérieur au Mali qu'au Sénégal voisin. Cependant le résultat est plus mitigé pour ce qui concerne l'efficacité de l'investissement productif et la création d'entreprises.

Dans les cas où cette approche est à privilégier, les deux secteurs d'intervention prioritaires du co-développement (si l'on se réfère aux besoins mesurés par

le nombre de familles concernées) devraient être la santé et l'éducation. Ces deux postes concernent entre 30 et 95 % des populations de bénéficiaires selon les corridors. Plus l'indice de développement humain du pays de départ est bas, plus ces secteurs absorbent une part significative de l'effort des migrants au détriment de l'épargne.

Les précédents développements conduisent à préconiser une stratégie intégrée articulée autour de trois objectifs :

- Réduire les transferts informels en encourageant la compétition et l'introduction de nouvelles technologies contribuant à faire baisser les coûts
- Améliorer le taux de bancarisation des populations bénéficiaires et promouvoir des produits financiers mieux adaptés aux attentes des migrants et de leurs familles, à même d'améliorer le niveau de leur épargne
- Améliorer l'utilisation des fonds à des fins de développement à travers des stratégies d'assistance et de co-développement (en particulier en matière de santé, d'éducation et de promotion des secteurs productifs)

Les éléments d'une telle stratégie sont présentés ci-dessous plus en détail

5.1 Réduire la part de l'informel et les coûts en stimulant la concurrence

Au regard de la structure du marché, ce type d'action est central pour les Comores, le Mali et le Sénégal dont les marchés financiers sont peu développés. Elle se pose avec beaucoup moins d'acuité au Maroc (peut-être par extension pour la plupart des économies émergentes).

La stratégie proposée repose sur trois axes d'interventions dans un contexte marqué par: i) le fort recours aux STA et la faible concurrence entre ces opérateurs, ii) la faible bancarisation de la population bénéficiaire et la faible circulation de l'information :

- **Renforcer sur le court terme les dispositifs de transfert d'argent** en créant les conditions d'une plus grande concurrence entre les STA et en encourageant l'émergence de solutions alternatives (en particulier le m-banking très prometteur).
- **Stimuler par des actions de plus long terme l'offre des banques et des IMF** afin d'amener progressivement les bénéficiaires à se bancariser et les migrants à utiliser d'avantage de produits de dépôts à terme. Des pays comme le Mali, le Sénégal et dans une certaine mesure les Comores ont fortement à gagner du renforcement de l'implantation actuelle des banques avec une expérience significative, via des fusions ou rachat de groupes locaux, comme c'est le cas au Sénégal avec ATTIJARIWafa et BST. Ces banques vont apporter leur savoir-faire en la matière. Cette dynamique est en cours, les exemples se multiplient. Ils devraient amener les banques européennes, notamment françaises à revoir leurs positions et leur approche du sujet. Il convient de souligner que le rôle des IMF reste contesté (l'argument central est qu'il s'agit d'activités qui ne relève pas de leur corps de métier et qui immobilise leur trésorerie) et d'un faible impact dans les pays où le réseau bancaire est concurrentiel (Maroc, Sénégal) et où elles ne dépassent pas 8 % du marché global. Cependant il prend tout son sens dans les pays où la concurrence bancaire est faible voire inexistante (Mali, Comores).

- **Assurer un meilleur accès de tous à l'information.** En dehors du taux de pénétration par les STA et les banques, les écarts des coûts des transferts (de 0 à 20 % du montant du transfert) s'expliquent par le très faible niveau d'information dont disposent les utilisateurs. Informer les migrants sur les prestations offertes par les différents opérateurs, les coûts, avantages et inconvénient des modes de transferts existants est essentiel. En général les migrants sont sous informés des possibilités offertes par le secteur bancaire et n'ont qu'une vague idée des coûts réels (65 à 70 %). Quant aux bénéficiaires, les enquêtes ont montré que la quasi-totalité ignore le montant des frais liés à l'émission des fonds. Quand on mesure le poids du bénéficiaire dans le choix du mode d'acheminement, il s'avère essentiel de mener une politique de communication active dans les zones de concentration des bénéficiaires.

5.1.1 Via les STA et les TIC

Sur le court terme : il s'agit de favoriser la concurrence entre les systèmes de transferts d'argent par l'appui à l'émergence d'opérateurs de niches et le développement des TIC. Cela devrait introduire la concurrence et réduire ainsi les coûts des transferts. Cependant, la question du transfert d'argent concerne moins les tarifs (du fait du degré de maturité des marchés) que la densité du réseau d'opérateurs de collecte et de paiement de part et d'autre des corridors.

En conséquence, à l'instar de la stratégie britannique ou italienne, il est recommandé de faciliter l'implantation d'opérateurs de niches qui auront pour effet d'amener les opérateurs actuels à étendre leur réseau (ce qui réduira l'informel), puis

dans un second temps à réduire significativement le coût des transactions quand celui-ci devient le facteur de choix déterminant (deuxième palier de résorption de l'informel).

Impact attendu à court – moyen terme (2 à 5 ans) : réduction de 10 à 30 % de l'informel, baisse des coûts jusqu'à 50 %

- **Développer le rôle des nouvelles technologies dans les transferts d'argent.** Dans un contexte de faible bancarisation et sur un marché du transfert rapide occupé par un opérateur en situation d'oligopole²¹, il est très difficile d'amener de nouveaux acteurs à se lancer dans les STA en dehors des niches. Par contre, ces systèmes de STA assez anciens dans leur conception se voient aujourd'hui concurrencés dans certains pays par l'utilisation de nouvelles technologies reposant principalement sur l'emploi de la téléphonie mobile et des cartes de paiement, voir une combinaison des deux (cas avec vodacom ou celpay en RDC).

Le M-Banking

De nombreux opérateurs travaillent sur ce produit (Eurocard, Mastercard, Visacard, Orange, MTN, Vodaphone, mais également Western Union...). Le succès des opérations pilotes (Kenya, RDC, Zambie, Lesotho, Philippines, Mexique) montre qu'un tel produit permet de booster la bancarisation aux deux bouts de la chaîne. Le potentiel de marché est considérable, directement comparable en volume au moins à 60 % de celui des STA (part des transferts réguliers) pour la partie des transferts internationaux, auquel s'ajoute une part significative de transferts nationaux informels comme le démontre l'expérience M-PESA du Kenya (voir article en annexe).

²¹ Cet opérateur a su développer une stratégie gagnante pour tous les partenaires en amont et en aval des corridors, mais au détriment de la clientèle.

MoneySend: un produit innovant pour des marchés matures comme le Maroc

MasterCard propose en Europe un nouveau système de transferts de fonds transfrontaliers, baptisé MoneySend P2P. Il permet d'effectuer les opérations de carte à carte, par Internet ou par téléphonie mobile, en utilisant une plateforme de paiement dédiée, développée par Magex (qui fait à présent partie de BankSery).

L'objectif de MoneySend (comme celle de son concurrent VisaDirect, développé par Visa) est d'offrir aux banques membres du réseau une plateforme commune plus performante (délais d'exécution, coûts et qualité du service) que les autres modes de transfert. Le système permet également un plus grand contrôle et une meilleure traçabilité des opérations de transferts en conformité avec les recommandations du GAFI contre le blanchiment d'argent.

MoneySend permet aux détenteurs de cartes MasterCard ou Maestro d'effectuer des transferts via les GAB. Ce système peut également prendre la forme d'un courrier électronique, ou d'un transfert sur une succursale de la banque ou bien par téléphonie mobile. L'avantage de cette plateforme est sa rapidité, sa fiabilité et sa sécurité. La Banque participant à la plateforme délivre la carte Master ou Maestro à son client. Le bénéficiaire doit s'identifier par une adresse électronique, un numéro de télé-

phone portable, un numéro de compte bancaire ou de carte Maestro ou MasterCard. Il peut retirer l'argent dans un distributeur automatique.

Pour en bénéficier, les clients devront s'enregistrer sur la plateforme centrale du fournisseur de paiements via le site Internet de leur banque. Ils y entrent également le numéro de GSM ou l'e-mail de la personne qui sera créditée ainsi que le montant et le numéro de Carte Bleue sur laquelle ils veulent être débités.

Le destinataire du transfert devra également s'enregistrer sur la plateforme. Il reçoit une alerte par email ou par SMS. Les coûts de l'opération sont établis par les banques. Ils sont généralement bien inférieurs aux taux pratiqués par les banques et les STA dans les corridors francophones.

5.1.2 L'information des migrants et des bénéficiaires

Les enquêtes ont révélé le faible niveau de connaissance qu'ont les migrants et les bénéficiaires des coûts de services. Le taux est de 90 % pour les bénéficiaires et 70 % pour les migrants. Au même moment, l'accent publicitaire des STA est mis sur la rapidité et la sécurité. Un travail de communication est à mener aux deux bouts de la chaîne.

1. En France

Utiliser Internet comme support de communication actualisée

Il s'agirait de développer une politique de communication complète destinée à mieux informer les clients des possibilités existantes en s'appuyant sur les médias (Internet, journaux, radios). Le site Internet créé par l'AFD www.envoiaargent.fr s'inspire du principe du site britannique www.sendmoneyhome.org. Cependant, à la différence de la Grande Bretagne, l'offre est largement dominée par un opérateur dont le niveau de marge élevé lui permet de composer avec les autres opérateurs de la place.

2. Dans les pays bénéficiaires

Au vu de leur influence révélée par l'étude dans le choix du mode de transfert et de leur haut degré d'ignorance des coûts et dispositifs, il serait efficace d'informer massivement aussi les bénéficiaires des différentes possibilités existantes pour les transferts dans un pays donné.

Impact attendu : réduction de moitié de la population ignorant les coûts et possibilités offertes. Augmentation de l'usage des produits de transferts bancaires. Incitation des opérateurs à une amélioration de la qualité des prestations. Baisse des coûts des STA sous réserve d'avoir préalablement promu une diversification de l'offre.

5.2 Sur le moyen et long terme améliorer le taux de couverture bancaire et augmenter le volume d'épargne

5.2.1 Encourager les banques à améliorer leur offre

Les enquêtes menées auprès des acteurs financiers ont révélé le caractère cloisonné du marché. Bien que relativement mal connu, il est considéré comme un secteur porteur par l'ensemble des institutions financières interrogées. L'étude a permis de mesurer le poids du secteur informel et du potentiel de croissance qui lui est lié. La taille du marché ainsi que le niveau de bancarisation des bénéficiaires constituent des contraintes à prendre en ligne de compte dans tout programme d'action. Le niveau de transferts bancaires entre les pays est très inégal et tient aussi aux politiques nationales. L'exemple marocain est de ce point de vue intéressant à faire connaître.

De même une large diffusion des résultats de l'étude (notamment des cartes qu'elle contient) pourrait y contribuer ; elle pourrait inclure des rencontres dans les pays concernés. Les résultats de l'étude devraient aider les institutions financières à mieux définir et affiner leur stratégie

et leurs analyses techniques (gestion des risques et potentiel de rentabilité notamment), à offrir des produits en adéquation avec la demande exprimée ou potentielle.

Il convient également de faire partager l'expérience du Maroc qui constitue l'une des références mondiales en matière d'innovation et de performance bancaire pour les migrants. Dans ce pays, les nouveaux produits ont permis d'obtenir une forte réduction de la part de l'informel (la moitié des transferts de la diaspora y transite par le circuit bancaire). Sa politique de bancarisation des transferts a démarré au début des années 70. L'Etat marocain a incité les banques à aller au-devant des marocains résidant à l'étranger et a favorisé l'implantation du réseau des Banques Populaires à l'étranger. Aujourd'hui, quatre banques marocaines (Attijariwafa, Banque Marocaine du Commerce Extérieur, Banques Populaires et le Crédit du Maroc) se partagent 80 à 85 % du marché des transferts et des dépôts bancaires des migrants. Toutefois, il convient de tenir compte de la taille du marché, car ce type d'expérience n'est intéressant que dans les marchés d'une certaine taille.

Le Maroc a mis en place un dispositif performant de suivi permanent des flux financiers (en identifiant assez précisément la part de l'informel) articulant des sondages réguliers de l'INSEA avec les statistiques de flux d'argent tenues par l'Office des Changes. Les données sur le marché sont publiées et transmises aux principales banques concernées afin qu'elles adaptent leurs stratégies à l'évolution des besoins de la clientèle. Cette approche mériterait d'être connue et partagée.

L'étude a révélé la structuration du marché et l'importance du poids de l'informel. Malheureusement il ne s'agit

que d'une photographie à un instant donné (2005-2006). Au vu de la rapide évolution des différents segments du marché, il est important de mettre en place en parallèle un dispositif performant de suivi de l'évolution du marché.

Le développement de produits bancaires spécifiques

La plupart des grandes banques travaillent sur ce sujet. Les migrants actifs de plus de 35 ans bancarisés en France ne se différencient pas sensiblement du reste de la population (voir enquête sur le patrimoine des ménages en France, INSEE). Ils ont donc accès aux mêmes produits bancaires et notamment d'épargne que les autres clients. Pourtant, ils s'inscrivent en partie dans des projets d'avenir différents.

Les migrants sont intéressés par deux types de produits : les produits d'assurance et les produits entrant dans le cadre de l'investissement immobilier ou productif dans le pays d'origine. Cependant, la demande en produits d'assurance semble plus importante.

Les produits d'assurance

- Rapatriement de corps

L'un des problèmes récurrents qui se pose spécifiquement pour la population vieillissante de migrants concerne les frais de rapatriement et d'inhumation dans le pays d'origine en cas de décès dans le pays d'accueil. Cette problématique concerne l'ensemble des migrants de plus de 45 ans. Des solutions très efficaces (rapport qualité prix) sont développées par certaines banques en association avec des assureurs spécialisés (Europe Assistance notamment). Ces solutions devraient être plus largement diffu-

sées par les banques (testées pour l'instant surtout au Maghreb) et en particulier étendues au pays d'Afrique subsaharienne.

- Transferts / chômage

L'idée serait de proposer aux migrants actifs et salariés des produits d'assurance qui permettraient de se substituer aux envois de fonds en cas d'incapacité physique ou de chômage pendant une durée déterminée. Il n'existe pas encore de pilote à ce sujet, mais les banques, notamment suite à la présente étude, vont évaluer les risques et les niveaux de primes d'assurance nécessaires. Cela pourrait être envisagé en associant les banques avec les assureurs spécialisés qui proposent déjà ce type de produits aux entrepreneurs indépendants. Selon nos enquêtes, ces produits intéressent environ 40 % de la population totale de migrants envoyant des fonds au pays d'origine.

- L'immobilier

L'étude confirme l'importance de ce marché, qui concerne entre 40 et 70 % des migrants (population de plus de 35 ans). De très nombreuses banques proposent des produits de placement immobilier dans le pays d'origine, raison pour laquelle la demande en produits financiers s'exprime moins fortement que le nombre de projets en cours. C'est depuis plus de vingt ans le principal créneau d'épargne qu'elles ont développé avec plus ou moins de succès. Les principaux cas d'échec sont liés à une mauvaise gestion des risques et des responsabilités entre la banque qui collecte l'épargne (dans le pays de résidence du migrant) et gère le compte du migrant, et celle qui effectue le prêt à un

non résident dans le pays d'origine avec tout les risques que cela comporte et qui se confirment dans les faits.

Pour réduire ce risque, la tendance des banques privées et des caisses d'épargnes consiste à ouvrir des doubles comptes, liés entre eux, dans le pays d'accueil et dans le pays d'origine, si possible au sein d'agences exclusivement dédiées aux migrants dans les zones de concentration de leur pays de résidence (région parisienne, centres urbains comptant plus de 30.000 migrants d'une origine donnée).

Pour accompagner et encourager cet effort dans les pays d'accueil, l'Etat français lance le compte épargne co-développement (voir annexe). La mise en application de ce compte est toutefois confrontée à plusieurs difficultés dont notamment i) la distorsion du marché bancaire sur les taux de crédit (écart de 1 à 3 en moyenne) liée aux taux de refinancement des banques centrales supérieur à 10 % dans la plupart des pays Africains, ii) la difficulté de prise de garantie par les banques africaines pour des non résidents, avec un projet réalisé en Afrique mais dont la domiciliation bancaire est en Europe (les doubles comptes répondent en partie à cette problématique quand la banque dispose de guichets de part et d'autre du corridor).

Le compte d'épargne co-développement doit être suffisamment attractif en termes de rémunération à terme et de capacité d'emprunt pour susciter un réel engouement des migrants. Il sera important de voir dans quelle mesure les banques s'approprient le produit et le propose à la clientèle. Le principal bénéficiaire devrait être le réseau des Caisses d'Epargne avec des produits immobiliers notamment sur les pays du Maghreb.

Choisir des supports évènementiels adéquats

Il serait nécessaire de faire connaître et de doper ce marché qui selon les enquêtes est caractérisée par une forte demande des migrants (voir les nombre de familles concernées par l'immobilier individuel ou familial) majoritairement insatisfaite. L'offre bancaire rencontre faiblement la demande des migrants et de leurs familles. Il serait utile de développer des manifestations évènementielles pour en favoriser la structuration, sur le modèle de ce que réalise le Maroc avec les salons annuels de l'immobilier pour les Résidents Marocains à l'Etranger à Paris.⁽²²⁾ Pour être attractif et disposer d'un potentiel de fréquentation important, le salon pourrait être conçu à l'échelle régionale (UEMOA, CEEAC...).

Développer des paquets de services et transformer les transferts en produits d'appel.

L'ensemble des principales banques, notamment sur les marchés matures et concurrentiels (Maroc, Sénégal), élabore des stratégies pour proposer des packages bancaires complets aux migrants, intégrant différents produits spécifiques (immobilier, transferts, double comptes en devises, assurances rapatriement ...), dont certains constituent des produits d'appel fortement attractifs.

Le niveau de développement le plus achevé pour conquérir le marché des migrants a ainsi été atteint en ce début d'année 2007 au Maroc par le groupement Attijariwafa – Santander sur le corridor Espagne – Maroc, avec une stratégie reposant sur le principe d'un produit d'appel fort : un taux de commission zéro sur les transferts de fonds.

Cette stratégie de l'opérateur leader devrait conduire à terme les autres acteurs bancaires à baisser sensiblement les prix de leurs prestations ; ce qui augure d'une évolution positive pour le système bancaire et pour le secteur formel. Cette étape ne peut être atteinte que lorsque le niveau de concurrence et le volume du marché deviennent significatifs.

5.2.2 Impliquer les IMF dans le cas

des pays présentant un fort taux

d'informel et une faible concurrence

bancaire

De très nombreuses études ont été menées à ce sujet. Les plus grands réseaux de micro finance sont déjà actifs ou disposent d'un projet. Les études disponibles montrent que le niveau de bancarisation a une incidence directe sur le rôle des IMF. Plus la bancarisation est grande, moins le rôle des IMF est évident. En effet, les transferts immobilisent de la trésorerie à des ratios de rentabilité inférieurs à celui des prêts en micro finance, et ont tendance à dénaturer la vocation première de ces institutions.

Pour un pays comme le Sénégal, les IMF permettent d'augmenter de 8 à 10 % le taux de transferts formels, ce qui représente un atout important en raison du faible taux de pénétration bancaire tant en milieu urbain que rural. Les IMF sont situées en bout de chaîne de paiement et partagent leurs marges avec l'opérateur bancaire avec lequel elles sous traitent, ce qui limite leur intérêt financier.

²² <http://www.smapimmo.fr/> ; 48.000 visiteurs lors de la dernière édition

Au Mali et aux Comores les IMF en revanche devraient prochainement lancer des produits de transferts directs. La spécificité des corridors très concentrés dans les zones de départ et très étendus dans les pays d'origine devrait en effet conférer un avantage comparatif aux IMF et leur permettre à terme de faire régresser l'informel (à hauteur de 20 à 30 % probablement si l'on en juge du taux de couverture des réseaux au Mali et aux Comores).

5.3 Améliorer l'utilisation des fonds pour le développement

5.3.1 Secteurs sociaux

Santé

En dehors de l'aide directe à la consommation quotidienne, le soutien à la santé apparaît comme le deuxième poste de concentration de l'effort des migrants (80 à 90 % des familles au Mali, les Comores et au Sénégal contre 30 % au Maroc), avec une ampleur accrue lorsque le niveau d'équipement en infrastructure de santé diminue. Il concerne quasiment toutes les catégories sociales de bénéficiaires, avec un effort plus important sur les catégories les plus précaires.

Ce poste étant fortement consommateur des fonds des transferts, et correspondant à une obligation sociale de la part des migrants, améliorer son efficacité permettra de dégager d'avantage de moyens pour l'éducation des enfants, ou l'épargne en vue d'un projet immobilier ou productif.

Pour soulager et accompagner le niveau de consommation du poste santé dans le budget octroyé par les migrants aux bénéficiaires, il est possible d'agir à deux niveaux :

- **L'amélioration des infrastructures de santé**

Au premier niveau, il s'agit de confirmer la santé comme un secteur de concentration général de l'aide publique au développement en Afrique Subsaharienne, notamment pour les centres hospitaliers et de référence. Cela dépasse le sujet de notre étude, mais il apparaît nettement que des infrastructures de santé dégradées augmentent les coûts des soins et donc de ce poste de dépense, et peuvent même devenir un moteur de l'émigration elle-même (phénomène bien connu en Afrique du Sud). L'écart entre le Maroc (30 % de familles concernées par ce poste) et l'Afrique Subsaharienne (80 %) est frappant et justifie de cette priorité. Il démontre aussi que les transferts ne sont qu'un palliatif d'urgence pour l'immense majorité des fonds envoyés (80 à 90 %) et que le co-développement ne peut se substituer à un véritable développement économique général et à une aide publique au développement plus généreuse et plus efficace. Il doit être conçu simplement comme un outil supplémentaire de la coopération internationale.

Au second niveau, et selon le principe du co-développement, il s'agit de renforcer le réseau de santé primaire (centres de santé de proximité) général par un apport tripartite, à savoir :

- les migrants originaires de la localité (organisés parfois en association dont c'est en général le niveau de

représentativité territoriale) et qui participent volontairement notamment aux infrastructures (bâtiment, aménagement des terrains ...).

- les agences d'aides qui participent généralement aux équipements, à la mise en place des modes de gestion et à la formation du personnel.
- L'état ou les pouvoirs publics régionaux qui doivent valider la pertinence de la mise en place de l'équipement par rapport à la densité régionale et nationale (ne pas sur favoriser les villages d'immigration, sous peine de l'encourager) et prendre en charge une partie des coûts de fonctionnement récurrents, notamment en personnel soignant.

La France expérimente avec relativement de succès cette formule au Mali depuis plusieurs années, et vient de la mettre en place aux Comores (ou au vu des chiffres d'investissement sociaux des migrants le succès est très probables) et au Sénégal. Les projets de co-développement sont dotés d'un budget de 2 à 3 millions d'euros par pays (couvrant tous les secteurs au delà de la santé), ce qui paraît relativement peu au regard de la capacité d'absorption et des besoins exprimés par les migrants. La France agit quasiment seule sur cette thématique dans les pays ciblés par l'étude. Un plus grand impact serait probablement atteint si les bailleurs de fonds se réunissaient pour alimenter pays par pays et ensembles les fonds de co-développement dans le secteur de la santé.

- **Mutualiser la prise en charge des coûts**

C'est évidemment une piste très intéressante à creuser en réponse au grand nombre de familles et de migrants

concernés et du fait de l'absence ou de la faiblesse des systèmes de sécurité sociale. Deux approches se dégagent essentiellement, à savoir d'une part la mise en place de systèmes de mutuelles autogérées (sur le modèle des IMF), d'autre part la subvention directe au fonctionnement des centres de santé avec participation des migrants qui ouvre droits à des prestations partiellement pris en charge pour des bénéficiaires pré désignés (Afrique de l'Est, modèle anglophone).

- **L'approche par les mutuelles de santé**

La thématique est difficile à aborder en raison des coûts importants d'accès aux soins liés i) à la faiblesse des systèmes de santé primaire et ii) au risque de santé élevé de la population cible. Il existe de plus très peu d'opérateurs francophones disposant d'une réelle expertise dans ce domaine en dehors de l'ONG CIDR qui conduit des expériences notamment en Guinée, aux Comores et au Mali, de la Mutualité Malienne et de l'ONG Interaid.

L'exemple de la Mutualité Malienne, trop isolé, ne permet pas de tirer de véritables enseignements même s'il incite à être prudent. Son très faible succès en termes d'adhésion (150 familles en 6 ans) repose en partie sur des problèmes de gérance interne et de cloisonnement de l'information dans le milieu des migrants.

L'explication tiendrait aussi en partie de nouveau de la taille critique des marchés (nous constatons que c'est le plus souvent la limite de la comparaison possible entre l'Amérique Latine, l'Asie et l'Afrique Sub Saharienne), relativement exiguës pour concevoir des produits d'assurance dont le risque serait supporté à grande échelle.

D'autres approches mutualistes consistent à inciter les IMF à offrir des produits d'assurance santé en complément de leur gamme de produits traditionnels de crédits et en partenariat avec une compagnie d'assurance.

La meilleure réussite en la matière étant située en Inde avec Vimo Sewa (700.000 sociétaires) dont la taille a facilité le développement prudentiel de l'assurance santé. En Afrique, très peu d'institutions mutualistes de micro finance atteignent les 100.000 membres.

Cependant les experts des systèmes de santé primaire estiment que l'expérience est pour l'instant restée trop confidentielle et qu'il est possible, moyennant une forte ingénierie sociale adaptée à chaque pays et aux réseaux de solidarité traditionnels, de mettre en place des systèmes mutualistes qui parviennent à prendre en charge une partie des risques à un coût modéré (voir l'exemple du projet de mutuelles de santé aux Comores avec le CIDR). La participation des migrants à hauteur de la moitié de la prise en charge d'un bénéficiaire coûterait environ 10 euros par mois, somme acceptable selon les migrants si cela permet de réduire la pression qui leur est exercée du fait des problèmes de santé invoqués par leur famille.

- **L'approche par les centres de santé**

Cette école se développe dans plusieurs pays d'Afrique de l'est sous l'influence anglo-saxonne et repose sur le fait qu'il est très difficile et très long de faire émerger des organismes tiers du type mutuelles de santé, encore plus difficile d'atteindre le point d'équilibre et d'obtenir la confiance des migrants vis-à-vis de ces structures tiers, et que dans tout les cas elles sont fragilisées par un faible niveau de compétences internes (les animateurs sont des membres ou des bénévoles) et s'écroulent dès le retrait d'une assis-

tance technique externe. De plus le dispositif présuppose une mise à niveau du système général de santé dans la majorité des pays d'origine des migrants ce qui constitue une problématique entière en soit.

Il se développe donc un concept très pragmatique consistant à permettre aux migrants de s'abonner auprès d'un centre de santé présentant les gages de gestion et de sérieux et de désigner un nombre restreint et bien défini de bénéficiaires qui ont alors accès à un ensemble de soins prédéterminés à coûts réduits (partagés par les migrants et les agences d'aide). Les agences d'aide accordent un appui particulier en équipement, voir en fonctionnement à ces centres sous conditions qu'ils répondent à certaines normes en qualité de soins, et qu'ils ouvrent des comptes aux familles, accessibles aux migrants, pour couvrir partiellement les frais de certaines prestations.

Etant donné la diversité des approches, la complexité et le manque de recul sur le sujet, il conviendrait de constituer un groupe de réflexion incluant les principaux acteurs disposants d'une expérience en la matière (ONG, assureurs, experts en système de santé primaire, bailleurs de fonds et agences d'aide ...) avant de s'engager dans des solutions précises.

Education

L'éducation est le troisième poste de dépense sociale des migrants. Il s'agit essentiellement de dépenses individuelles de scolarité. Cependant en dehors d'une approche collective co-développement pour la construction d'écoles dans certaines localités selon le principe décrit précédemment pour la santé, ce secteur doit être lui aussi un secteur de concentration de l'aide publique au développement et une priorité nationale des Etats.

Certain projets, conçus dans l'espoir de renforcer le niveau de scolarité des bénéficiaires, pratiquent la logique du « conditional cash transfer » qui consiste à renforcer l'effort des migrants ou des catégories sociales les plus pauvres en finançant une aide sociale directe conditionnée à la fréquentation régulière des écoles ou des centres de santé. Cette logique, fort coûteuse, ne peut être entreprise que par les pays émergents qui commencent à dégager suffisamment d'excédents budgétaires (Mexique, Inde, Brésil) pour développer des politiques d'aide sociale. Elle pourrait être tout à fait envisagée dans un pays comme le Maroc (avec un appui dégressif des bailleurs de fonds), mais difficilement applicable pour des pays moins avancés qui doivent d'abord et en priorité financer le développement et un fonctionnement correct du système de santé primaire. Certains auteurs et économistes pensent que cette aide sociale directe, même dans les pays les moins avancés, a pour effet d'améliorer le système général en renforçant la solvabilité de la demande pour les plus pauvres.

A noter que certains pays commencent à hésiter à consacrer une part trop importante de leur budget dans l'éducation supérieure. En effet, nous avons nettement constaté lors des enquêtes dans les 4 pays que les migrants des dernières générations sont de mieux en mieux formés et que leur départ (faute de capacité d'absorption de cette main d'œuvre localement) constitue une perte importante. Les migrants visant les pays à haut niveau de revenus individuels sont généralement les mieux formés des candidats. Plusieurs études ont démontrées par ailleurs dans le cadre des migrations, que les pays émergents à forte démographie (Chine, Inde, Brésil...) sont généralement gagnant puisque cette fuite des cerveaux ne concerne que 5 à 10 % des ressources humaines qui par leur expatriation vont contri-

buer au échanges extérieurs avec le pays d'accueil. En revanche, les pays à plus faible population et les moins avancés sont les grands perdants puisque 50 % ou plus de leurs meilleures ressources humaines résident à l'extérieur et ne contribuent pas au développement économique de leur pays d'origine si ce n'est par transferts de fonds à la famille.


5.3.2 Secteur productif

C'est le maillon faible des politiques de co-développement. En effet les résultats en la matière sont caractérisés par un niveau très élevé d'échecs dont les principales raisons résident dans une mauvaise identification des porteurs de projet, et une ingénierie de l'accompagnement des entreprises de migrants en France très imprégnée de pratiques sociales.

Les migrants dans leur grande majorité, de même que le reste de la population, ne sont pas forcément capables d'entreprendre une activité privée. Ce constat est renforcé par le fait qu'il est encore plus difficile d'entreprendre à distance, dans un pays qu'on a souvent quitté depuis 15 à 25 ans, et dont les réalités et contraintes quotidiennes des entreprises ont forcément changées.

Les échecs les plus patents relèvent des programmes qui ont cherché à transformer des migrants chômeurs ou en grande précarité, ainsi que des étudiants dans certains cas, en entrepreneurs. Par ailleurs, de trop nombreuses approches se sont concentrées sur la gamme des très petites entreprises faiblement qualifiées.

En matière d'entrepreneuriat, les stratégies élitistes sont généralement payantes. Nous partons aussi du constat



que certains migrants réussissent à entreprendre dans leur pays d'origine, parfois de façon spectaculaire. Vu du côté des économies africaines, les cas de succès ne sont pas rares, et c'est parmi cette population que l'on rencontre les entreprises les mieux gérées et les plus innovantes ; ce sont aussi celles qui sont génératrices de nombreux emplois dans le secteur des PME.

A l'analyse de ce phénomène nous proposons donc une stratégie qui consisterait non pas à vouloir faire de tous les migrants des entrepreneurs potentiels avec un saupoudrage d'efforts trop dilués (caractéristique des projets précédents), mais de concentrer les efforts sur les personnes capables de porter un véritable projet d'entrepreneuriat, disposant de

capacités techniques, de gestion, des qualités humaines, d'un capital et d'un réseau professionnel minimum.

A ce titre, l'une des approches à envisager s'articulerait autour de deux axes :

1. Créer un dispositif d'identification et d'accompagnement des porteurs de projets de membres de la diaspora, en s'appuyant sur les structures dédiées aux entreprises dans les pays d'accueil et d'origine.
2. Développer des initiatives de capital investissement dans les pays d'origine et ouvrir des produits de placement à la diaspora.



Conclusion

Les transferts de fonds des migrants, malgré leur importance croissante, ne viennent pas se substituer à l'aide publique au développement ou aux investissements directs étrangers pour soutenir la croissance des pays bénéficiaires. La problématique est plus complexe, en effet cette manne considérable, et qui doit être réévaluée à la hausse pour de nombreux pays en raison d'une importante sous estimation des flux informels, constitue avant tout soit une aide sociale directe à des familles proches des seuils de pauvreté, soit un projet d'investissement ou de spéculation immobilier, soit enfin dans une moindre mesure un projet d'entreprise pour le migrant ou sa famille.

Une grande partie de ces fonds, ceux affectés aux aides sociales, ne représentent pas une épargne mais viennent handicaper au contraire les capacités d'accumulation des migrants concernés. Cette partie des transferts se réalise essentiellement dans l'urgence, constituant le cœur de cible des sociétés de transferts rapide d'argent. Elles ont atteint de telles proportions dans certains bassins de migration qu'elles sont devenues la source de revenus principale des familles s'érigeant en principe économique principal et non plus alternatif. Cela produit des effets pervers en matière de dynamisme économique des bénéficiaires par le syndrome de la rente, mais d'autre part contribue à l'essor du commerce et des services en améliorant le pouvoir d'achat moyen de cette catégorie de la population.


Cette partie des transferts, concentrée sur les secteurs « alimentaires », de la santé et de l'éducation est un révélateur de l'état de développement humain des pays considérés et doit inciter les pays concernés et leurs partenaires

à améliorer l'efficacité et le volume de l'aide dans les deux derniers secteurs mentionnés.

D'autre part, les fonds affectés aux projets immobiliers, qui dopent littéralement le marché de la spéculation foncière, constituent pour leur part des ressources longues potentielles pour le secteur bancaire. Dans les pays à population importante (Maroc, Nigeria, RDC, Philippines, Chine, Mexique etc....) et ayant une forte diaspora, l'importance de ce marché est tel qu'il constitue la cible prioritaire des banques pour soutenir leur croissance. Ces sommes ne sont toutefois collectées massivement par les banques et réinjectés dans l'économie que si les états ont adopté des politiques volontaristes, sécurisantes et valorisantes pour leurs migrants, souvent sur plusieurs décennies. Dans le cas contraire, les investissements immobiliers privilégient le marché informel et alimentent la pression foncière sans alimenter la capacité des banques en ressources longues utiles pour l'économie.

Enfin, une partie plus étroite des transferts est investie dans le commerce, les PME ou les services. Cette partie, bien que la plus petite en volume, est celle qui recèle les meilleurs leviers de soutien de la croissance des pays bénéficiaires. Elle est aussi la plus complexe et la plus risquée à aborder et à accompagner, en raison de l'individualisme des promoteurs et leur méfiance, parfois justifiée, vis-à-vis des agences ou projets censés les soutenir, mais aussi des risques liés à l'investissement dans leurs pays d'origine.

Concernant la problématique importante des flux empruntant des voies de transferts informelles, le marché évolue très rapidement en raison d'un début de concurrence sur ce secteur, mais aussi en raison de l'avancée des nouvelles



technologies et de l'intérêt porté par les banques à certains pays dont la taille permet d'adopter des démarches industrielles et de limiter les risques. En revanche, les marchés les plus étroits en termes d'importance de la population résidente ou migrante restent marginalisés par le secteur

financier, argument qui milite dans le sens des regroupements économiques régionaux facilitant la libre circulation des biens et capitaux, mais aussi d'interventions plus volontaristes des Etats vis-à-vis de certains monopoles de part et d'autre des corridors concernés.



Annexes

Annexe 1 : Cadre logique des recommandations

Pour une meilleure lisibilité d'ensemble de la stratégie proposée, et en fonction des contraintes identifiées, figure ci-après le cadre logique articulé autour :

- du domaine d'intervention, distinguant ce qui relève du domaine de l'information, de la réglementation et des projets à développer
- du cœur de cible visé parmi la population migrante ou bénéficiaire
- des objectifs poursuivis
- de la méthode à adopter
- des effets attendus par rapport aux contraintes identifiées
- des pays cibles prioritaires en fonction du degré de maturité des marchés et des contraintes spécifiques
- des remarques ou facteurs de risque, dus en particulier au jeu des acteurs, qui agiront comme contraintes ou comme leviers selon les différentes thématiques ou projets.

Domaine	Cœur de cible	Objectif	Méthode
Information	Migrants	Réduire la sous information de la clientèle et l'élasticité des prix	Vulgariser de l'information sur la diversité des moyens utilisables pour les transferts (utilisation des médias radios et papier en Afrique, internet, presse spécialisée et radios en Europe)
	Bénéficiaires		
	Opérateurs économiques (banques, IMF, STA, Assureurs, Téléphonie mobile)	Informier le secteur financier du potentiel du marché	Fournir une image instantanée du marché par la diffusion des principaux résultats de l'étude (cartes)
			Fournir régulièrement des statistiques de suivi aux opérateurs de transferts
Réglementation	Opérateurs économiques du secteur informel	Abaissé le niveau d'exigence des conditions de constitution de STA	Assouplissement de la réglementation sur les STA et harmonisation Européenne (en cours)
	Etat - STA	Lever des clauses d'exclusivité	Renforcer la réglementation (interdiction) et le contrôle des clauses d'exclusivité passées par les grands STA avec leurs partenaires
	Principales IMF	Renforcer l'implication des grands réseaux d'IMF	Assouplissement de la réglementation des IMF de premier plan afin qu'elles puissent développer des solutions de transferts autonomes
Projets			
Transferts	Opérateurs économiques	Lancement ou diffusion des innovations technologiques	Appel à propositions pour le lancement d'opérations pilotes innovantes en matière de transferts (m-banking, cartes bancaires)
	Principales IMF	Renforcer l'implication des IMF	Appel à propositions pour le lancement d'opérations pilotes impliquant les IMF en matière de transferts
Santé	Familles migrants de	Co-financer l'effort de santé	Appel à propositions pour le lancement d'opérations pilotes permettant la mutualisation des frais de santé et/ou le co financement des coûts des infrastructures par les migrants
Immobilier	Migrants de plus de 35 ans	Fluidifier le marché de l'immobilier des résidents à l'étranger	Promotion des salons de l'immobilier
		Rendre attractif les plans épargne-logement spécifiques aux migrants	Primes et intérêts égaux ou supérieurs aux PEL nationaux
Entreprises	Migrants entrepreneurs et	Accompagner les porteurs de projets	Renforcement des projets d'appui et d'accompagnement des migrants porteurs de projets de création d'entreprise
		Renforcer les capacités d'investissement	Développer les fonds à capital risque impliquant les migrants

Effets attendus	Pays prioritaires	Remarques /facteurs de risque
Modification des habitudes, réduction des coûts	Tous	Ta sous information de la clientèle est entretenue par les opérateurs (banques et STA) en raison de la faible concurrence, du partage des marges de prix élevés. Ces acteurs résisteront à toutes les initiatives visant à établir une meilleure transparence du marché
Amélioration de la bancarisation des transferts et des familles bénéficiaires	Tous	
Implantation de nouveaux acteurs sur les corridors, augmentation de la concurrence, diversification des produits, réduction de l'information et des coûts	Tous	Les opérateurs connaissent mal le marché (à l'exception du Maroc) et hésitent en conséquence à prendre des risques. Cette action devrait avoir un impact très important sur les prises de décision d'investissement en gestation
Amélioration progressive de l'offre de service, diversification des produits bancaires spécifiques aux migrants, meilleure adéquation entre l'offre et la demande, réduction de l'informel	Sénégal, Mali, Comores	
Formalisation de certains opérateurs informels, augmentation de la concurrence, réduction de l'informel et des coûts	France	Cette méthode déjà testée par l'Angleterre et l'Italie, permet de faire évoluer la stratégie des majors (Western Union, Money Gram). Il ne faut toutefois pas lever toutes les contraintes sous peine de voir de petits opérateurs procéder à de la cavalerie de trésorerie.
Densification du réseau global, augmentation de la concurrence sur les prix	Sénégal, Mali, Comores	L'effet sera limité car la plupart des monopoles instaurés sont tacites et reposent sur un partage substantiel des marges. Il favorisera surtout les opérateurs sous régionaux comme Money Express
Améliorer la densité du réseau de distribution de STA, renforcement de la concurrence, pallier l'insuffisance du réseau bancaire dans certains pays	Comores, Mali	Cette question est délicate car plus le niveau d'exigence est bas plus le risque encouru par les clients est élevé. De nombreuses IMF n'ont pas la surface financière et la technicité requise.
Stimuler la concurrence par la diversification de l'offre de services en abaissant le niveau de risque de la rentabilité potentielle des projets en gestation, baisse des coûts des STA, réduction de l'informel	Maroc, Sénégal	Tous les grands opérateurs disposent de projets en gestation et lanceront à court ou moyen terme des produits innovants. La réduction des risques permettrait de catalyser les prises de décision.
Densification du réseau, meilleure attractivité pour le secteur de la micro-finance, réduction de l'informel	Comores, Mali, Sénégal	Les IMF ne sont pas très attirés par la rémunération directe des transferts en tant que sous agents payeurs, mais les plus grosses institutions souhaitent développer ce service en tant que produit d'appel.
Réduire la pression sociale sur les migrants, amélioration des capacités d'épargne	Tous	Méthodologie complexe, peu d'opérateurs disposent d'une expérience réussie. Les comportements des migrants et des bénéficiaires sont très individualistes.
Valorisation de l'épargne des migrants par la rencontre entre l'offre (banques, assureurs, agents immobilier) et la demande (migrants)	France	
Valorisation de l'épargne des migrants	Maroc, Sénégal, Mali	Risque élevé d'accroissement de la pression foncière sur les non - migrants
Valorisation du savoir faire des migrants	Tous	L'approche exige un réseau de structures de conseil aux entreprises performant de part et d'autre des corridors, ce qui n'est pas le cas dans certains pays ou régions.
Valorisation de l'épargne des migrants , renforcement de l'investissement	Maroc, Sénégal, Comores, Mali	Potentiellement porteur dans les pays disposant d'un tissu industriel ou de PME émergent, et d'un secteur bancaire dynamique. Des références existent dans les pays Anglo-Saxons.

Annexe 2 : Note méthodologique

L'étude a combiné diverses techniques d'investigation et de recueil de l'information. D'une part, un travail de recherche documentaire a été conduit pour affiner les hypothèses de départ et faciliter l'interprétation des données recueillies. D'autre part des enquêtes ménages ont concerné la population émigrée et celle bénéficiaire. Pour ce faire, nous avons procédé à la construction d'un échantillon aléatoire. Enfin des interviews ont été organisées avec les divers partenaires impliqués, en particulier les banques commerciales et autres institutions financières.

Dans l'ensemble nous avons obtenu un taux élevé de réponses pour toutes les questions posées (>80 %). Très peu ont décliné de répondre (moins de 20 %).

Le taux de non-réponse a été plus élevé dans les capitales des quatre pays que dans les zones d'émigration. La situation a été plus difficile en France où la pré enquête a révélé les difficultés que nous allions rencontrer, notamment du fait de la taille du questionnaire. Il convient de souligner que la sous population ayant un recours systématique aux modes de transfert informels a été moins encline à répondre, surtout aux questions clefs (volume transféré, modes de transfert et utilisation des fonds). Sur l'ensemble des questionnaires émanant de la sous population, seulement ? a pu faire l'objet d'une totale exploitation.

Taille des échantillons

De la détermination de la taille de l'échantillon dépend le degré de confiance des résultats. L'intervalle de confiance des résultats recherchés devait être de l'ordre de 95 %.

Pour ce faire, les enquêtes ont concerné 400 ménages pour chacun des pays d'émigration, avec un minimum de 50 enquêtées par localisation géographique. Au total l'enquête a porté sur 2200 personnes : 400 dans chacun des pays d'émigration et 600 enquêtées en France.

Composition des équipes

Les activités de l'équipe ont été administrées et coordonnées par un socio économiste ; il a été assisté d'un expert financier spécialiste des questions de transferts des migrants chargé de l'appui à l'établissement des questionnaires et de la validation des hypothèses financières, et d'un statisticien.

Dans chacun des corridors concernés, une équipe composée de 5 enquêteurs expérimentés a conduit les interviews pendant une durée de quatre semaines. Un rythme de 2 à 8 enquêtes par jour selon les milieux (4 en moyenne) a été fixé. Les enquêteurs étaient placés sous la responsabilité d'un superviseur local et d'un coordinateur-pays. Il convient de souligner les efforts en termes de formation et d'encadrement que ce type d'enquête a nécessité.

Les coordonateurs-pays, appuyés chaque fois par un expert issu du secteur bancaire ont mené une série d'interviews et de recueils d'informations auprès des banques.

Modalités de choix des sites d'enquête

Dans chacun des pays concernés, nous avons choisi de prendre un échantillon de 5 à 8 zones de migration considérées comme les foyers des corridors principaux par les experts et les autorités administratives, tout en essayant

de couvrir à la fois des foyers traditionnels et des foyers plus récents. La répartition s'est faite selon les concentrations de départ connues à priori pour chaque site.

Maroc : ? des enquêtes sur Casablanca (ville de transit et de départ), le reste sur les régions de Marrakech, Kénitra et Khouribga.

Sénégal : 1/3 des enquêtes sur Dakar (ville de transit et de départ), 1/3 sur le Nord (Touba et Louga), 1/3 sur la vallée du Fleuve (Bakel – Tambacounda)

Mali : 80 % en région de Kayes répartis sur un parcours de plus de 2500 Km (Kayes- Kéniéba, Yélimané, Bafoulabé-Kita et Niror-Diéma), et 20 % à Bamako (ville de transit et de départ).

Comores : les enquêtes sont concentrées pour les ? sur la Grande Comore et ? sur les deux autres îles.

Les enquêtes ont concerné en premier lieu les bénéficiaires. Cela nous a permis de mieux identifier et affiner le choix des sites en France.

Principales difficultés rencontrées

A noter que la plus grande difficulté a été rencontrée par les équipes lors des enquêtes à Casablanca, Dakar et Bamako. Dans ces trois cas, les bénéficiaires en milieu urbain se sont montrés très réticents à répondre aux interviews, avec principalement pour motifs les raisons suivantes : i) crainte des autorités fiscales locales et étrangères, ii) statut des résidents à l'étranger, iii) crainte d'une volonté de contrôle renforcée des migrants eux même sur l'utilisation des fonds.

Ce dernier aspect est très révélateur des relations parfois tendues entre les migrants et les bénéficiaires quant à l'utilisation des fonds. Les bénéficiaires ont tendance à vouloir pérenniser la rente des transferts, tandis que les migrants souhaiteraient substituer à leurs envois de fonds l'appui à des activités générant des revenus et de l'emploi. Cette observation prend toute sa pertinence dans le montage des projets de co-développement. Elle explique probablement les nombreux échecs en matière d'appui à la création d'unités privées directement par les bénéficiaires des transferts. La plus grande difficulté à laquelle se sont confrontées les autres tentatives d'approximation des volumes et des modes de transferts réside dans l'évaluation de la part de l'informel⁽²³⁾. Les autres données issues du formel sont connues (transferts bancaires, STA et mandats postaux) et font l'objet d'un suivi attentif au niveau des banques centrales du fait du poids de ces transferts dans l'établissement de la balance des paiements.

Trop souvent, l'erreur méthodologique d'approximation de l'informel relevée dans la bibliographie provient d'approches uniquement basées sur les émetteurs de fonds. Les enquêtes ont permis de mesurer combien cette sous population pouvait être méfiante, car à la limite voire en situation extralégale (conditions de séjour ou de travail) et utilisant des modes de transferts informels (80% de ceux qui opèrent des transferts extra légaux vers les Comores n'ont pas répondu à l'enquête en France). Cela indique les limites des estimations faites des volumes de transferts ; aggravées par la faible connaissance des populations en situation irrégulière et des binationaux qui participent aux transferts.

Les enquêtes ont révélé l'importance à accorder à cette population en tant qu'expéditeurs des fonds et ultimes

²³ Voir à ce sujet « les questions migratoires au Mali, valeur, sens et contresens, CIVI-POL, TRANSTEC, Omar Merabet et Francis Gendreau, 2006 »

décideurs du montant et de leur mode d'acheminement. La connaissance des logiques qui les animent est essentielle pour toute stratégie de réduction des coûts, de bancarisation des transferts et de réduction de l'informel. Nous avons pu compenser la faible coopération de cette population, en partie par les enquêtes auprès des bénéficiaires. D'où l'importance d'une approche en termes de corridors, intégrant les deux bouts de la chaîne.

Exploitation des données

Année de référence

Les données fournies par les banques centrales et le secteur bancaire concernent l'année 2005 (la majorité des données pour 2006 n'étaient pas disponibles au moment de la réalisation de l'étude).

Estimation des parts de marché

Nous avons d'une part recomposé les ratios des différentes parts de marché à partir des questionnaires auprès des bénéficiaires. Il est remarquable de constater la fine connaissance que les chefs de familles proches des migrants (liens d'ascendant direct ou de fratrie) ont des transferts réalisés, même lorsque ceux-ci ne concernent pas directement le budget familial (projet immobilier ou investissement individuel notamment). Nous avons interrogé pour cela une cinquantaine de migrants dont les coordonnées avaient été fournies par les familles bénéficiaires et constaté l'étroit recoupement entre les déclarations des deux parties. Nous avons aussi rapproché les données recueillies auprès d'un sous échantillon de l'enquête France (150 interviewés) construit selon les profils socioprofessionnels correspondant aux déclarations des bénéficiaires. Cela a permis de constater les mêmes ten-

dances générales dans les déclarations et les projets, avec moins de précisions toutefois, que celles annoncées dans chaque pays quant aux modes de transfert utilisés et à l'utilisation des fonds.

Afin de tirer des extrapolations en volume à partir de ces ratios, nous avons recensé d'autre part les données disponibles connues, qui varient selon les cas :

Au Maroc, nous disposions d'une part de l'estimation détaillée sur 5 ans, des transferts par STA, par voies bancaires et par voie postale, mais aussi d'une estimation assez fine de l'informel obtenue à partir des opérations de change de billet de banque sur lesquelles est appliqué un ratio Tourisme / Résidents Marocains de l'Etranger revu annuellement.

Ce pays dispose donc d'un dispositif global permettant un suivi et une estimation de l'ensemble des parts de marché, formelles et informelles. Cette particularité nous a servi d'indicateur fort de validité de notre méthode d'échantillonnage aléatoire et du degré de fiabilité de la méthode d'ensemble. En effet, les parts de marché mises en évidence par notre enquête correspondent (avec un écart de 1 ou 2 % seulement) à celles annoncées par les autorités monétaires (Office des Changes).

Deux banques commerciales de premier rang, l'une marocaine, l'autre étrangère, nous ont fournies leur propre volume et estimation de leur propre part de marché en transfert bancaire et en STA, permettant des vérifications de nos estimations.

Au Sénégal, la BCEAO a fourni uniquement les données concernant les transferts par STA, sans distinguer les opérateurs entre eux, sur 5 années également.

Par ailleurs deux établissements bancaires et un opérateur de STA nous ont fournis leur propre volume de marché, nous donnant ainsi des indicateurs de vérification sur la part exacte de certains opérateurs par rapport à notre estimation globale.

Au Mali, la BCEAO nous a fournie d'une part les estimations cumulées sur 5 années des transferts réalisés par voie bancaires (sans compensations commerciales) et par STA, ainsi que le volume des deux principaux opérateurs de STA.

Aux Comores, la banque centrale nous a fourni des indications très précises sur les transferts réalisés par chaque opérateur sur 5 années, facilité par des situations de monopole sur chaque segment (banque, STA notamment).

La banque centrale réalise aussi une estimation de l'informel en appliquant (à l'instar du Maroc) un ratio sur les opérations de change de billets de banque. Cependant la méthode conduit à une sous estimation du volume de l'informel en raison de deux facteurs : i) une partie de l'argent transféré en Euro n'est pas échangé et fait l'objet d'une thésaurisation et/ou d'une circulation monétaire parallèle au Franc Comorien ; ii) les statistiques de suivi du tourisme de sont pas actualisées ce qui ne permet pas d'annualiser le ratio tourisme / résidents comoriens de l'étranger sur les opérations de changes de billets de banque.

Estimation de l'informel

Deux facteurs naturels réduisent la marge d'erreur de l'estimation globale de l'informel :

- Les volumes moyens ne varient pas ou très faiblement par individu en fonction du mode de transferts utilisé, mais en fonction de l'utilisation qui est faite des fonds (santé, immobilier etc.). Nous pouvons donc utiliser directement les ratios issus des modes de transfert empruntés sans effectuer de compensation selon les volumes.
- La mixité d'utilisation des services est relativement peu importante et facile à isoler au sein de l'échantillon (combinaison de deux à trois modes de transferts différents). Nous pouvons donc corriger les ratios comportant des zones de mixité d'utilisation pour les ramener sur une base 100 et obtenir des pourcentages corrigés de parts de marché intégrant les coefficients de mixité.

Exemple :

Dans un pays donné, les bénéficiaires déclarent que l'argent est transféré

- Par voie bancaire (A) 20 %
- Par voie postale (B) 20 %
- Par STA (C) 40 %
- Par voies informelles (D) 45 %

Le Total est égal à 125 % en raison de mixité d'utilisation de plusieurs systèmes par certains utilisateurs. En isolant les familles combinant alternativement différentes utilisations de l'échantillon global, nous obtenons un coefficient de mixité d'utilisation que nous répartissons à parts égales sur chaque mode de transfert concerné. Nous ne pouvons affiner (les déclarations ne sont pas assez précises) les montants exacts transférés par chacun des modes de

transfert au cours d'une année, mais la faible mixité (10 % en moyenne seulement) fait que les biais et les marges d'incertitude sont très faibles. Dans 80 à 90 % des cas, un seul mode de transfert est utilisé, traduisant au passage des comportements de la part des utilisateurs difficiles à faire évoluer rapidement. Dans notre exemple, les coefficients de mixité selon les enquêtes sont les suivants :

STA / Banque (X) 5 %

STA / Informel (Y) 15 %

Postal / Informel (Z) 5 %

Pour obtenir les parts de marché nettes de toute mixité d'utilisation de chaque type de transferts, nous avons appliqué la formule suivante :

Transferts bancaires : $A - 1/2 X = 17,5 \%$

Mandats postaux : $B - 1/2 Z = 17,5 \%$

STA : $C - ? X - ? Y = 30 \%$

Informel : $D - ? Y - ? Z = 35 \%$

Nous connaissons soit le volume de STA, soit de transferts bancaires (soit des deux combinés ou distincts) à partir des données existantes. Il ne nous reste donc plus qu'à appliquer à ces données les ratios obtenus par les enquêtes pour obtenir les volumes respectifs, et notamment ceux de l'informel.

Nous avons ensuite procédé à des vérifications de cohérence sur les parts de marché individuelles de certains STA ou de certaines banques de premier rang lorsque nous disposions d'informations de ce niveau (Maroc, Sénégal et Comores). Les questionnaires permettaient aussi d'obtenir le détail au sein de la rubrique « informel », du mode d'acheminement des fonds utilisé, et de distinguer ainsi les parts de marché, pays par pays, de chacune des pratiques. Il en ressort que deux grandes catégories occupent >95 % de l'informel, à savoir les systèmes « FAX » et les por-

teurs, la aussi indistinctement des sommes transférées individuellement.

Estimation de l'utilisation des fonds

Il est plus difficile d'estimer les volumes consacrés à chaque poste de dépense en raison d'une importante mixité dans l'usage des fonds, et de déclarations imprécises quand à chaque poste de dépense (on nous a volontiers donné les volumes globaux de transferts annuellement ou mensuellement, ainsi que les postes concernés, mais pas le détail des volumes par rubriques). En conséquence, nous avons isolé deux indicateurs statistiques pour procéder à l'estimation de la répartition par poste d'utilisation :

- Nombre d'utilisateur par poste de dépense : ce premier indicateur consiste à mesurer le nombre de familles concernées par chaque rubrique. Il détermine aussi le coefficient de mixité d'utilisation des fonds. Plus le ratio est élevé sur chaque rubrique, plus la mixité est importante et plus les parts consacrées individuellement à chaque poste diminuent.
- Volume nominal selon le type d'utilisation des fonds : Pour parvenir à nos estimations en volume selon l'usage des fonds nous avons constaté que les montants variaient individuellement en moyenne selon 4 types d'utilisation :

L'aide budgétaire familiale, qui est la somme consacrée aux dépenses courantes alimentaire (cette rubrique est caractérisée par des fréquences mensuelle)

L'aide d'urgence, qui est la somme consacrée aux dépenses de santé ou d'éducation

L'investissement immobilier caractérisé par des montants

moyens individuels supérieurs à la moyenne, L'investissement productif, dont les montants individuels varient et se distinguent selon les pays. Les deux premiers types d'envoi sont caractérisés par des montants individuels équivalents, tandis que les deux derniers, moins importants en termes de populations concernées, sont supérieurs en volume nominal annuel.

Calcul des volumes globaux par mode d'utilisation :

En conséquence, nous avons isolé les populations des deux dernières catégories et mesuré les moyennes transférées individuellement annuellement selon qu'il existe un projet immobilier ou productif d'une part, et isolé les moyennes d'autre part des populations ne faisant que des aides budgétaires ou d'urgence. Les ratios ensuite dégagés du rapport entre les volumes individuels annuels selon le type d'usage des fonds, en tenant compte des différentes mixités d'utilisation, nous ont permis de corriger en volume de transferts les données issues du nombre de familles concernées par poste de dépense.

Quelques définitions utilisées pour l'étude

Migrants : Il n'existe pas de statistiques en France permettant a priori l'établissement d'un échantillonnage précis des différentes communautés de migrants, cela est interdit par la législation. Les seules données disponibles (dans les consulats et au niveau des préfectures) éliminent de fait des pans très importants de la population d'origine étrangère, notamment les binationaux, les naturalisés, les secondes et troisièmes générations (nées en dehors de leur pays d'origine). Nous avons donc choisie une définition pragmatique et précise de ce que nous entendions par migrants : Toute personne, originaire depuis moins de 3 générations de l'un des pays africains ciblés, indé-

pendamment de sa nationalité, et qui matérialise son attachement au pays d'origine par un envoi d'argent au moins une fois par an. Cette définition, très différentes des statistiques de l'INSEE ou des consulats, permet d'englober l'ensemble des migrants concernés par les transferts de fonds dans un pays émetteur.

Bénéficiaires / ménages : Nous avons au cours de nos enquêtes considérés l'ensemble des bénéficiaires directs et indirects des transferts, à savoir le chef de famille et les personnes en dépendant économiquement. L'unité économique bénéficiaire considérée regroupe l'ensemble des personnes vivant sous un même toit (enfants directs, sous tutelle et cousinage compris), dénommée ménage. Il existe en général plusieurs expéditeurs de fonds par ménage, et parfois plusieurs receveurs au sein d'un même ménage. Notre définition nous a permis de mieux appréhender les problèmes de répartition de l'utilisation des fonds, et de prendre en compte l'ensemble des transferts, principaux et secondaires.

Familles : Pour pouvoir appréhender les flux d'argent en provenance de plusieurs migrants, nous avons élargi la définition de ménage à celle de famille, qui dans notre définition intègre l'ensemble des membres non résidents reliés à la cellule économique du ménage, à savoir le ménage résident dans le pays bénéficiaire plus l'ensemble des migrants envoyant des fonds au pays d'origine. Nous distinguons dans nos questionnaires auprès des chefs de familles bénéficiaires les utilisations de fonds individuelles (au profit unique du migrant) de celles collectives sur les postes investissements (immobilier et productif), afin de ne pas réduire l'estimation des volumes aux sommes envoyées à l'unité « ménage », mais de bien prendre en compte l'ensemble des fonds issus des transferts.

Annexe 3 : Définition des catégories socioprofessionnelles

Nous avons retenues certaines définitions un peu schématiques au sujet des CSP afin de ne pas disperser les données au delà de 8 catégories, et de comparer les modes économiques des bénéficiaires principaux (chefs de familles ou individus) au-delà des disparités et des définitions propres à chaque pays.

Cadre : Personne occupant une activité qualifiée et à responsabilité, dans les secteurs publics ou privés, encadrant un ou plusieurs salariés. Les responsables de PME du secteur formel sont inclus dans cette catégorie.

Ouvrier : Personnel salarié faiblement qualifié dans les secteurs public ou privé, sous contrat de travail à durée indéterminée, et non propriétaire de leur outil de travail. Les ouvriers agricoles sont inclus dans cette catégorie et constituent le cœur de cible au Mali et dans les zones rurales.

Profession libérale : Personne exerçant une activité indépendante fortement qualifiée.

Auto emploi : personne exerçant une activité professionnelle indépendante faiblement qualifiée.

Métier précaire : Personnel faiblement qualifié, exerçant des tâches saisonnières ou ponctuelles (journaliers).

Sans profession : Personne n'exerçant aucune activité rémunératrice.

Retraité : Personne percevant une rente ou une pension et retirée de la vie professionnelle.

Etudiant : Personne poursuivant à temps plein un cycle d'étude scolaire ou universitaire.

Définition des modes de transfert

Bancaires : Transferts formels d'argent effectués par l'intermédiaire d'une banque et/ou d'une société de micro finance, de compte à compte, ou de compte à cash. Les transferts par voie électronique (i-transferts, par Internet...) sont inclus dans cette catégorie, dominée par les envois sous code Swift. Les transferts faisant l'objet d'une contrepartie commerciale sont exclus de cette catégorie.

STA : Transferts formels d'argent effectués par l'intermédiaire d'une société de transfert rapide (Western Union, Money Gram...), de cash à cash ou de compte à cash.

Mandat postal : Transferts effectués par l'intermédiaire de mandats (simple ou électronique) au sein du réseau postal mondial.

Informel en espèces : Transferts en espèces effectués par l'intermédiaire d'un porteur physique d'argent. Il existe deux types de porteurs : occasionnels à l'occasion d'un voyage familial, ou professionnels qui regroupent plusieurs transferts et transportent individuellement des sommes supérieures à 10.000 Euros.

Autres informels : Autres systèmes informels ne nécessitant pas le transport d'argent par une personne physique. Ces transferts sont largement dominés (<90%) par le système fax. Nous pouvons citer aussi de façon plus marginale des transferts effectués en nature, par voie postale (sous enveloppe), ou par l'intermédiaire de sociétés ayant des comptes convertibles dans les deux pays.

Système « fax » : Le système fax, inspiré de l'Hawala traditionnelle d'origine Indopakistanaise, est largement utilisé dans les 4 pays ciblés par l'étude. Le principe de base de tout Hawala est de faire circuler l'argent dans un réseau d'agents de change ou de commerçants : un client donne une somme d'argent à l'un de ces agents, qui contacte l'agent le plus proche du destinataire de cette somme et lui demande de lui verser cette somme (moins une commission, généralement) en échange de la promesse de lui rembourser plus tard. Ce système fonctionne sans transmission de moyen de paiement (outil de représentation de valeur, comme la monnaie),

en reposant entièrement sur la confiance existant entre les agents du réseau. Comme il ne dépend pas de l'application légale de contrats, ce système fonctionne même en l'absence de cadre juridique et légal commun. Il n'y a pas de registre centralisé, et les transactions passant par ce système ne sont généralement pas consignées : la seule information requise pour le fonctionnement est de tenir à jour le montant total de la dette courante entre chaque agent du réseau, dettes qui peuvent être réglées de n'importe quelle façon choisie par les agents, notamment par compensation bancaire ou en nature (marchandises).

Annexe 4 : Bibliographie sélective

Année	Auteur	Editeur	Titre
2000	Patrick M. Jost	INTERPOL	The hawala alternative remittance system and its role in money laundering
2000	BIT Genève		Utiliser au mieux la globalisation : Travailleurs migrants envois de fonds et micro finance
200	Bourchavhen Jamal		Apports des transferts des résidents à l'étranger à la réduction de la pauvreté au Maroc
200	Louis De Sipio		Sending money home for now : remittances and immigrant adaptation in the united states
2001	Luc Henkinbrant	Fondation Baudouin	Projet de recherche migrations et asiles, Part V: les migradollars, état des (mé)connaissances
2001	Barlet K., Creusot A.C.	CIRAD	Epargne des migrants: quel rôle pour la micro finance, BIM N° 122
2001		ADRI - CNRS	Nouvelles stratégies familiales chez les immigrés sahéliens
2001	Flore Gubert		Effet des transferts des émigrés maliens sur leur famille d'origine
2001	Direch-Slimani Karima et Fabienne Le Houérou	Autrement	Les comoriens à Marseille, d'une mémoire à l'autre
2003	Aude Pesant	CFSI	La valorisation économique de l'épargne des migrants
2003	Jean-Louis Vielajus	AFD	Migration et phénomènes migratoires, Maroc, Sénégal, Mali, Vietnam, Comores Flux financiers, mobilisation de l'épargne et investissement local
2003	Sander, Barra, Sali, Juhlin, Diop	OIT	Etude sur les transferts d'argent des émigrés du Sénégal et les services de transferts en micro finance
2005	UK remittance working group	DFID	UK remittance report
2006	Chartes Milhaud	Documentation Française	L'intégration économique des migrants et la valorisation de leur épargne
2006	Frédéric Posant	CAPAF	L'offre de services de transfert d'argent par des institutions de micro finance: le cas du Sénégal

Résumé
Document permettant d'approfondir la question de la surveillance financière et du blanchiment d'argent vis des systèmes de transferts informel « fax »
Analyse de l'impact des migrations sur évolution des ressources humaines disponibles pour le développement et du rôle spécifique des IMF dans la valorisation de l'épargne.
Approche sociologique et économique de l'impact des transferts sur la réduction de la pauvreté au Maroc.
Point sur les politiques et programmes menés à partir des Etats-Unis vis-à-vis des principales diaspora en matière de valorisation des transferts de fonds pour le développement. Les cas des diasporas Mexicaines et des Caraïbes sont particulièrement bien documentés.
Ce document fait l'état des lieux des connaissances sur les transferts des migrants, en soulignant les zones d'ombres.
Note produisant un état des lieux des opportunités et limites de l'implication des IMF dans les transferts de fonds.
Point sur les stratégies économiques des familles sahéliennes et de l'influence grandissante des transferts dans le budget des ménages.
Analyse de l'impact des revenus des transferts sur les populations de la région de Kayes au Mali.
Revue historique, sociologique et économique de la migration Comorienne en région Marseillaise.
Essai sur les créations de micro entreprises avec l'appui des migrants, particulièrement à partir du cas du Mali.
Revue non exhaustive des initiatives en cours vis-à-vis des migrants par certains acteurs de la solidarité internationale (ONG) dans 5 pays. Les données sont hétérogènes selon les pays concernés et ne permettent pas de réelles comparaisons.
Etude soulignant le faible intérêt et les limites (notamment en terme de risque et de rémunération) des IMF à s'impliquer dans les transferts de fonds des migrants
Point sur l'approche anglo-saxonne de la problématique des transferts des migrants. Revue des succes story de la coopération britannique en la matière.
Rapport faisant le point sur la sous valorisation de l'épargne des migrants dans le pays d'origine. L'analyse produite, très complète, est toutefois limitée par l'absence de données quantitatives sur les volumes et l'utilisation actuelle des flux.
Document produisant une photographie exhaustive de l'implication des acteurs de la micro finance dans les transferts de fonds arrivant au Sénégal. Document pertinent quant aux stratégies des acteurs et aux limites des IMF.





Année	Auteur	Editeur	Titre
2006	Tom de Bruyn	OIM - KUL	Les transferts de fonds des migrants originaires de la région des grands lacs, Afrique Centrale
2006	André Letovski	APCE	Les créateurs étrangers: spécificités en termes de profil et de pérennité
2006	Jennifer Isem, William Donges, Jeremy Smith	CGAP	Making money transfers works for micro finance institutions
2006		FEMIP	Etude sur les transferts de fonds des migrants méditerranéens d'Europe
2006	Gautam Ivatury	CGAP	La technologie au service des systèmes financiers inclusifs
2007	Camille Courtin	100	Migration, diasporas et développement, le cas du Marne
2007		SCAC - Moroni	Journées santé des Comores
2007	Comité des systèmes des paiements et des règlements	Bank for International Settlements	General principles for international remittance services - consultative report

Résumé

Revue global de la problématique des transferts et de la valorisation de l'épargne dans 3 pays des grands lacs : Rwanda, Burundi, ROC).

Bilan sur les spécificités des créateurs d'entreprises étrangers par rapport aux créateurs nationaux en France. Rapport particulièrement intéressant dans le cadre du volet d'appui à la création d'entreprises par les migrants, démontrant, chiffres à l'appui, les risques particuliers de ce secteur.

Guide CGAP en matière de transferts de fonds pour les IMF

Essai dévaluation des volumes et des problématiques des transferts sur le bassin méditerranéen.

Note faisant le point sur l'état des avancées technologiques disponibles en matière de transferts de fonds

Rapport produisant un éclairage sur les initiatives spécifiques au Maroc en matière d'initiatives des RME dans le développement social et économique.

Bilan général sur la problématique de la santé aux Comores. Un focus est apporté par les intervenants de la santé sur leur vision du rôle de la diaspora dans le dispositif, plutôt défaitiste dans l'analyse

Rôle des prestataires privés et des pouvoirs publics en matière de transferts internationaux

Annexe 5 : Sélection d'articles

Les articles de presse sont indicateurs de la rapidité d'évolution du marché des transferts et des transformations en cours.

Juste un mobile pour transférer de l'argent au Kenya

par Falila Gbadamassi, le 23 / 03 / 2007

Un projet pilote de transfert d'argent entre la Grande-Bretagne et le Kenya via le téléphone mobile sera lancé dans quelques mois par le groupe Vodafone. Une nouvelle opportunité pour les migrants d'envoyer de l'argent à leurs proches, l'équivalent national de ce service est déjà disponible au Kenya.

Les immigrés kenyans vivant en Grande-Bretagne pourront bientôt envoyer de l'argent à leurs proches en se servant de leur mobile. L'annonce a été faite, le 12 février dernier, par le leader mondial du secteur, la multinationale anglaise Vodafone, et son partenaire, le groupe financier Citigroup. Le service s'appuiera sur un autre qui existe déjà au Kenya et qu'offre Safaricom, l'opérateur de téléphonie mobile kényan détenu à 50 % par Vodafone. M-Pesa, c'est son nom, qui veut dire «argent» en swahili, a été officiellement lancé le 6 mars dernier. Une première sur le continent africain. « Les Kenyans s'intéressent véritablement à ce nouveau service. En une quinzaine de jours, plus de 10 000 personnes se sont inscrites pour en bénéficier. », explique Pauline Vaughan, responsable du service M-Pesa.

Un sms pour valider son transfert

Son fonctionnement est simple. Il permet « d'envoyer entre 100 et 35 000 shillings par transaction », poursuit Pauline Vaughan, en se rendant chez un revendeur agréé auprès de qui le client souscrit gratuitement. Ce dernier fait alors paramétrer sa carte sim pour bénéficier du service de transfert d'argent et dépose une somme dont le montant maximal est fixé à 50 000 shillings. Elle lui permettra de créditer son compte virtuel M-Pesa pour effectuer ses transactions.

Le revendeur adopte également la même démarche auprès de Safaricom en procédant à un dépôt bancaire qui lui donnera aussi accès à un compte virtuel M-Pesa. La commission qu'il perçoit pour chaque transaction peut être créditée sur son compte virtuel ou sur son compte bancaire. Ils sont à ce jour trois cents et, selon la responsable de M-Pesa, Safaricom reçoit « chaque semaine plusieurs nouvelles demandes ».

Pour recevoir de l'argent via M-Pesa, il faut y souscrire aussi. Sur une transaction dont le montant est de 2 000 shillings, l'émetteur est débité de 2030 shillings sur son compte M-Pesa – il paie donc le service 30 shillings - et le bénéficiaire, informé par un sms qui comporte un code secret, perçoit 1975 shillings s'il retire la somme chez un revendeur. Il s'acquitte alors de 25 shillings. Autrement, 2 000 shillings peuvent venir alimenter son propre compte. Coût total de la transaction via Safaricom : 55 shillings. Expéditeurs et bénéficiaires doivent toujours être munis de leur pièce d'identité.

Le mobile s'apprête-t-il à révolutionner le transfert transfrontalier d'argent ?

Chez Western Union, le leader du marché des transferts de fonds, il ne faut pas aller trop vite en besogne. Même si la firme américaine conduit aux Etats-Unis un projet pilote similaire à M-Pesa. Il a démarré en mai 2006 et devrait s'achever en juillet de cette année. « Ce système, présente un véritable potentiel que nous étudions avec nos différents partenaires », constate Matt Dill, vice-président de la Global mobility chez Western Union. Mais pour ce qui est du transfert transfrontalier via un mobile, « l'industrie a besoin qu'une masse critique soit atteinte à l'échelle de la planète. » Un niveau auquel opère la GSM Association, qui rassemble plus de 700 opérateurs de téléphonie mobile dans le monde. Elle lancera prochainement un service pilote similaire à l'initiative kényane avec l'opérateur financier Mastercard. « Nous essayons de mettre en place une plate-forme mondiale, en s'appuyant sur le réseau actuel de Mastercard, qui permettra des transferts transfrontaliers. Plusieurs schémas s'offriront alors aux opérateurs dans chaque pays », explique David Pringle, le porte-parole de l'association. Les Indiens et les Philippins seront les premiers à bénéficier de ce service. Tout comme les Kenyans avec Vodafone.

Santander – Attijariwafa

Transferts MRE :

Santander supprime les commissions

Le bonheur des uns fait le malheur des autres. Bonne nouvelle pour nos ressortissants à l'étranger, clients de Santander, et leur famille. Et mauvaise nouvelle pour les

banques et autres opérateurs de transferts d'argent qui risquent un mouvement massif de clients. La première banque espagnole Santander, actionnaire d'Attijariwafa bank, vient de lancer son plan commission 0 euro sur les transferts des immigrés.

C'est un nouveau pas dans la panoplie des mesures qui visent le développement de l'établissement bancaire en pariant sur la relation clients et éliminant le maximum de commissions. Il s'agit de supprimer, cette fois-ci, les coûts des transferts à destination du pays d'origine.

Quelque 650.000 nouveaux clients devaient cesser de payer depuis vendredi dernier les commissions de services et de transfert. Au total 3,4 millions, des 8 millions de clients de la banque madrilène, profitent du plan « Queremos ser tu banco », qui signifie littéralement « Nous voulons être ta banque ». Malgré le coût élevé de la nouvelle phase du plan –il se monte à un maximum de 37,1 millions d'euros– ce dernier a dépassé tous les objectifs assignés : « En 2006, on a atteint tous les objectifs fixés. Nous avons transformé avec un grand succès notre façon de faire la banque avec « Nous voulons être ta banque », en adoptant un nouveau modèle stratégique à long terme basé sur la relation avec le client. Nous avons maintenant davantage de clients, plus fidèles et plus satisfaits », a indiqué, dans un communiqué de presse, Enrique García Candelas, directeur général, responsable de la Division Banque commerciale. Avec le plan « commission 0 euro », la banque essaie de toucher un maximum de clients potentiels et les faire profiter de ses actions de proximité. Les universitaires, les immigrés, les actionnaires de la banque et les clients pour leur propre compte (clients agriculteurs, autonomes, commerçants...) cesseront de payer des commissions de services. De cette manière, 650.000 clients de Santander s'ajouteront, à partir de vendredi 19 janvier, aux 2,8 millions de particuliers qui ont déjà cessé de s'en acquitter. Les immigrés,

qui profitaient déjà du plan initial, pourront maintenant effectuer leurs transferts gratuitement, avec « une transparence totale ». A cet effet, comme c'était déjà le cas avec la première phase de « Nous voulons être ta banque », ils doivent seulement être titulaire de l'un de ces produits : pension, hypothèque ou plan de pensions...

Pour les actionnaires, il suffit qu'ils soient détenteurs au moins de 500 actions Santander. Cesseront aussi de payer des commissions, les universitaires inscrits à toute université espagnole. Les commissions sont automatiquement supprimées et c'est à la banque de le communiquer aux clients.

« Queremos ser tu banco » ?

Santander a mis en œuvre, il y a une année, une nouvelle stratégie commerciale baptisée « Queremos ser tu banco ». Il s'agit de toucher le maximum de clients possible en supprimant toutes les commissions de services aux particuliers : administration et maintien du compte bancaire, transferts nationaux et dans l'Union européenne (jusqu'à 50.000 euros), réception et émission de chèques, consultation des soldes, des mouvements et de retrait dans tous les guichets automatiques du réseau Santander.

Attijariwafa Bank vient de lancer le 29 juin un nouveau produit bancaire : carte de crédit rechargeable destinée aux familles marocaines ayant des membres installés à l'étranger. Baptisée Kesma, cette nouvelle carte offre plusieurs avantages au MRE (Marocains Résidents à l'Étranger).

Troisième de son genre, après l'offre de Crédit du Maroc et de la SGMB (Société Générale Marocaine des

Banques), cette offre affirme l'engouement des banques marocaines à satisfaire ce segment de clientèle.

Grâce à la carte Kesma, le client MRE bénéficie « d'une tarification compétitive et peut recharger sans passer par un intermédiaire profitant d'un réseau important représentant plus de 50 agences à leur proximité ».

De plus, la carte offre au client (bancaarisé ou non), « la possibilité de faire des retraits d'espèces auprès de tous les GAB, d'effectuer des opérations de paiement et de consulter les soldes et l'historique des dernières opérations. La carte est facturée à un tarif unique ».

Quant au tarif, la carte est proposée à 99 dirhams payés par le client MRE sans aucune contribution du bénéficiaire. « La recharge revient aux mêmes tarifs que les transferts de compte à compte, soit moins de 5 euros par recharge ». MAROC - La Caisse d'épargne Provence-Alpes-Corse s'allie au CIH marocain

25-07-2007

Dans le cadre du développement méditerranéen du groupe, la Caisse d'épargne Provence-Alpes-Corse (Cepac) a signé une convention de partenariat avec le Crédit immobilier et hôtelier (CIH) marocain (dont le groupe Caisse d'épargne est actionnaire). Des investisseurs français ou résidant en France pourront ainsi acquérir un bien immobilier au Maroc (en euros ou en dirhams) dans le cadre d'un programme déterminé. Ils pourront également transférer gratuitement de l'argent d'un compte Cepac vers un compte CIH pour un montant de 12 500 € au maximum. La Cepac fait office de zone test d'un projet qui devrait à terme s'étendre à l'ensemble du territoire français.

Source : Lettre Sud Infos 23/07/07

Banque Atlantique s'installe à Paris FRANCE - 8 juillet 2007 C'est dans la plus grande discrétion que la Banque Atlantique a ouvert début juillet sa représentation parisienne. L'agence, située dans les quartiers populaires du Nord-Est parisien, rue de l'Ourcq, a été ouverte en partenariat avec la Compagnie de banques internationales de Paris, filiale de la CBAO opérant en France. L'objectif d'Atlantic Financial Group, maison mère togolaise du Groupe Banque Atlantique, est de capter les flux d'argent émanant de la diaspora ouest-africaine. Depuis 2005, le réseau Banque Atlantique, qui a ses origines en Côte d'Ivoire, a été étendu au Bénin, au Burkina, au Mali, au Niger, au Togo et au Sénégal.

La SGMB se positionne sur les MRE 23 juin 2007

Les transferts de fonds des Marocains résidant à l'étranger (MRE) demeurent une source importante dans le financement de l'économie nationale. Les MRE sont souvent animés du double souci d'épargner dans leur pays d'origine pour investir dans de petits projets économiques, notamment immobiliers, mais aussi pour contribuer au bien-être de leurs proches.

Partant de ces constats, et afin de répondre à cette préoccupation, la Société Générale, à la pointe de l'innovation, vient de lancer la carte Ahly : première carte prépayée rechargeable, destinée à renforcer le lien des MRE avec leurs familles au Maroc.

Commandée par un client MRE et mise à la disposition de l'un de ses proches au Maroc, bancarisé ou non, c'est une

carte « Solidarité familiale » qui facilite les transferts et les mises à disposition de fonds, en faveur des familles des MRE au Maroc. Le MRE peut commander et personnaliser autant de cartes qu'il souhaite, au nom de ses proches.

Au-delà du lancement de cette carte, cet établissement bancaire confirme ainsi la ferme volonté de se positionner sur ce segment de marché de plus en plus porteur.

Une présence qui est appelée à se renforcer par la création d'une Direction des Marocains du Monde, le renforcement du dispositif d'accueil et le développement des canaux de banque à distance. C'est un concept de distribution unique régi par le principe de la relation commune constituant une offre produit adaptée aux besoins de cette communauté.

Avec le lancement de ce nouveau mode, le groupe compte ainsi ratisser large en pénétrant les marchés ibériques et italiens. La SG, pour conforter davantage cette démarche, mettra à profit ses atouts, pour ne citer que son leadership dans le domaine de la Banque Multi Canal au Maroc, la puissance de son réseau international, de ses filiales et de ses partenaires. Une approche d'autant plus éclectique et différenciée que l'on compte la relayer par une mobilisation accrue des moyens humains et financiers. La forte capacité d'innovation devant jouer pleinement dans cette propension.

Les transferts de fonds des MRE constituent une source importante dans le financement de l'économie nationale et l'une des principales sources de vie des ménages résidant au Maroc. Chaque immigré envoie, en moyenne 1.117 et 1.675 euros annuellement. Le Matin - Abdelali boukhalef.

L'Assemblée nationale française met en distribution une proposition de loi pour la création d'un "livret d'épargne développement"

Pour "favoriser la mobilisation de l'épargne des travailleurs migrants", un "livret d'épargne développement" a fait l'objet d'une proposition de loi déposée par le député Jacques Godfrain, le 26 mars 2003, renvoyée à la commission des affaires étrangères et mise en distribution par l'Assemblée nationale le 9 mai 2007. Sont concernés les projets d'entreprise ou de logement "dans la mesure où ils seront en conformité avec le plan de développement national en cours et de la collectivité dans laquelle ils s'appliquent".

Le Livret d'épargne développement "est rémunéré au taux de la Caisse nationale d'épargne du pays d'origine". Il "constitue la caution nécessaire à l'obtention du crédit local, soit pour un projet d'entreprise, soit pour un projet de logement familial dans le pays d'origine". De plus, "des crédits supplémentaires à taux bonifiés seront consentis par les bailleurs de fonds habituels dans la mesure où seront impliqués des ingénieurs français ou des procédés d'origine française".

Le dispositif présenté prévoit d'instaurer un "fonds de développement" qui "financera des stages de formation dans le pays d'origine ayant pour but soit d'adapter les expériences professionnelles des étrangers de retour au pays aux conditions locales, soit pour préparer certains nationaux qui ne

sont pas venus en France". Ce fonds "prendra des participations dans le capital de sociétés d'exploitation à créer dans les secteurs de base". Il sera géré dans le pays d'origine "indépendamment de tout organisme étatique, par des professionnels locaux, appartenant uniquement aux secteurs d'activité retenus: membres de chambres de commerce et d'industrie ou représentants des syndicats professionnels" (assemblée nationale).

Compte épargne co-développement

Le décret d'application du compte épargne co-développement est paru le 22 février dernier. Ce nouveau compte d'épargne permet d'épargner pour un investissement futur, forcément à l'étranger.

L'investissement peut concerner tout aussi bien une création ou une reprise d'entreprise, investissement locatif, micro finance, immobilier d'entreprise, rachat de fonds de commerce, etc.

Compte épargne co-développement : Objectifs

Ouverts aux étrangers présents en France, ce compte d'épargne permet d'épargner pour un investissement dans le pays d'origine de l'épargnant. L'idée étant de favoriser le développement de l'activité économique dans les pays étrangers, afin de préparer le retour des migrants dans leurs pays d'origine.

Compte épargne co-développement : Crédit d'impôts

L'épargnant profitera en France d'une exonération fiscale de 25 % des sommes épargnées, dans la limite de 20 000 .

Compte épargne co-développement : Comment ouvrir un CEC ?

Contactez votre banque. Cependant, comme le décret vient seulement de paraître, il faudra probablement attendre un peu pour que les banques mettent en place la gestion de ces nouveaux comptes épargne. Le taux de rémunération de l'épargne est fixé par la banque.

Compte épargne co-développement : Fonctionnement

Un seul compte épargne co-développement par personne.

La durée du placement ne peut être inférieure à 1 an, et ne peut excéder 6 années.

Le versement minimum sur un CEC est de 50 €, le montant maximum est de 50 000 €. Le taux de rémunération de l'épargne est fixé par la banque.

Pour retirer son épargne, l'épargnant doit indiquer les détails de son projet d'investissement sur un formulaire dédié à cet effet.

Source Assemblée Nationale

Aperçu général de la situation du capital-risque et des capitaux privés en Afrique (2005 - 2004) selon l'AVCA

550 milliards \$ mobilisés	1 milliard \$ mobilisés
----------------------------	-------------------------

950 millions \$ investis	1,3 milliard \$ investis
--------------------------	--------------------------

822 investissements	691 investissements
---------------------	---------------------

250 millions \$ cédés	230 millions \$ cédés
-----------------------	-----------------------

Plus grands marchés : Afrique du Sud, Nigeria et Egypte

25 pays bénéficiaires du capital-risque et des capitaux privés

60 % des fonds mobilisés pour le stade ultérieur; 3 % pour le stade initial

Taille moyenne de l'investissement 1,2 million \$, soit une baisse par rapport au niveau antérieur de 1,8 million \$

80 % des fonds mobilisés auprès de sources externes

Contribution à l'économie : 0,075 % en 2005; 0,109 % en 2004, contre 0,3- 0,6 % en Asie, Europe et EU

Source séminaire AFDB - 2006

