



Fonds transférés et développement : problèmes et opportunités politiques

Par Manuel Orozco
Inter-American Dialogue, Etats Unis

Introduction

Les transferts de fonds des migrants à leur famille étaient estimés à 264 milliards de dollars US en 2006. Ces transferts sont représentatifs d'une tendance majeure qui reflète l'impact de la migration sur la mondialisation. Cependant, ces chiffres sont un élément global d'une dynamique beaucoup plus complexe concernant la mobilité professionnelle et les liens familiaux dans différentes régions du globe, avec des implications politiques sur le développement.

Les principales unités d'analyse des transferts de fonds sont l'expéditeur et le destinataire, suivis par l'agent intermédiaire qui facilite le flux (en partance et en provenance) et l'environnement réglementaire qui contrôle ce processus. Le volume global de ces flux et leur interaction avec l'économie constituent une autre unité d'analyse. D'un point de vue politique, ces flux ont pour effet d'empêcher les gens de sombrer dans la pauvreté et ils offrent d'importants ingrédients pour renforcer davantage le développement.

Ce document passe en revue les données fondamentales relatives aux transferts de fonds. Il identifie les caractéristiques et la dynamique des unités d'analyse, les solutions politiques aux problèmes et les opportunités d'approfondissement ou de progression du développement grâce à ces flux. Ce document devrait servir de base

aux discussions qui porteront sur la manière d'accroître l'impact positif des fonds transférés sur le développement – sans se limiter au seul destinataire dans les pays d'origine.

1. Tendances et modèles de transferts de fonds

Les migrants et leur famille sont les principaux protagonistes des transferts monétaires internationaux. Bien qu'il y ait partout dans le monde des migrants qui expédient de l'argent chez eux, le pourcentage des migrants qui en envoient varie d'une région à l'autre. Dans la plupart des pays occidentaux industrialisés, moins de 70% des migrants transfèrent des fonds vers leur pays d'origine, alors que dans le cas des travailleurs dans le sud-est asiatique, en Russie ou dans les pays du Golfe, ce pourcentage peut parfois atteindre 90%. Le montant moyen transféré varie également et dépend surtout de leurs revenus et des besoins de leur famille restée au pays. Au Canada, aux États-Unis, en Europe occidentale et au Japon, les migrants envoient en moyenne 5 000 dollars US par an à leurs proches. En revanche, les migrants en Russie et dans les pays du Golfe transfèrent moins de la moitié de ce montant et ceux qui s'installent dans des régions telles que l'Afrique de l'ouest, l'Amérique du sud ou l'Asie centrale transfèrent moins de 1 000 dollars, ces fonds étant surtout destinés à des régions rurales. La période pendant laquelle des fonds sont envoyés varie entre un et sept ans, en fonction de l'endroit d'où l'argent provient. Par ailleurs, les migrants ont souvent de faibles revenus et ils sont privés de droits financiers. Ils n'ont qu'un accès limité au système bancaire et ne possèdent pas toujours de compte en banque (entre 10% et 50% des migrants ont un compte en banque, les migrants africains en Afrique affichant le pourcentage le plus bas). Cette situation limite leurs possibilités d'améliorer leurs conditions matérielles. Paradoxalement, pour la plupart des migrants, il existe une corrélation entre les transferts de fonds et le fait de posséder un compte bancaire, que ce soit dans le pays d'accueil ou dans le pays d'origine et il existe aussi une corrélation avec les investissements dans des entreprises du pays d'origine : par conséquent, la demande de services financiers n'est pas satisfaite en raison d'une offre médiocre d'intermédiation financière.

Ces fonds sont transférés par des canaux officiels ou autorisés (opérateurs de transferts monétaires, banques, unions postales) ou par des mécanismes informels. Dans la plupart des pays industrialisés, environ 60% des migrants utilisent principalement des mécanismes autorisés. En Afrique, les flux intrarégionaux sont essentiellement si pas exclusivement informels, parce que les lois n'autorisent pas les particuliers à effectuer des transferts internationaux, sauf dans des cas extrêmes et à condition de posséder un compte bancaire.

Quelle que soit la méthode utilisée par les migrants, elle entraîne des frais de transfert. Le coût d'un transfert de fonds varie entre 2% et 10% et ce montant dépend de la région du monde où se trouvent l'expéditeur et le bénéficiaire. Le coût des transferts depuis la Russie vers la Communauté des États indépendants s'élève à 2,5% de la valeur du montant envoyé. Il est de 2% depuis l'Espagne vers l'Amérique latine et les Caraïbes, de 5,5% depuis les États-Unis vers l'Amérique latine et les Caraïbes, de 8% depuis le Japon et de 6% depuis Singapour et Hong-Kong vers le sud-est asiatique et de 10% depuis l'Europe ou les États-Unis vers la plupart

des pays africains. Les raisons de recourir à une méthode informelle et les raisons des coûts sont souvent fonction de plusieurs éléments : l'infrastructure disponible pour transférer les flux vers le pays d'origine, l'environnement réglementaire dans le pays d'origine qui limite les paiements aux seules institutions bancaires (par exemple, en excluant les institutions de microfinance et les petites banques d'épargne), les économies d'échelle des transferts, l'importance de l'interdépendance entre le pays d'origine et le pays d'accueil du migrant et le niveau de concurrence du secteur privé le long des « couloirs de transferts ». Au Bangladesh, près de 54% des transferts financiers s'effectuent par des canaux officieux tels que Hundi, par l'intermédiaire d'amis et de parents ou par la remise de l'argent de la main à la main.

L'environnement réglementaire, en particulier dans les pays industrialisés, a intensifié le contrôle des transactions. Mais il a aussi fait grimper les coûts supportés par les entreprises qui assurent une formation et qui mettent en œuvre des programmes de surveillance, ce qui affecte souvent le caractère informel. Les entreprises ne sont pas seulement préoccupées par une augmentation de leurs coûts d'exploitation, elles le sont aussi parce qu'elles craignent que les sévères exigences d'identification applicables aussi bien aux expéditeurs qu'aux destinataires n'entraînent une utilisation croissante des services informels par des personnes qui préfèrent faire appel à une entreprise non autorisée plutôt que de devoir fournir des informations considérables. Ce problème s'est particulièrement accentué depuis le 11 septembre 2001, étant donné que certains gouvernements ont exigé des organismes de transferts monétaires et des institutions financières qu'ils appliquent des règles sévères. C'est le cas notamment de la règle renforcée de la notoriété du client (Know Your Customer), de la loi sur le secret bancaire et de la loi antiterroriste américaine « Patriot Act ». Ces exigences ont entraîné une envolée des coûts internes de conformité aux règlements. Elles ont même contraint certaines sociétés à se retirer des affaires (en particulier des entreprises détenues par des minorités) et elles ont en fin de compte eu des conséquences fâcheuses sur les migrants eux-mêmes qui doivent se tourner vers des solutions plus coûteuses ou des réseaux informels. Par ailleurs, de nombreuses institutions bancaires qui détiennent des comptes d'organismes de transferts monétaires afin d'assurer leurs opérations de transferts financiers, ont clôturé ces comptes en soutenant que les organismes de contrôle aux États-Unis et au Royaume-Uni les considèrent comme extrêmement risqués. Cette situation a aggravé les difficultés des organismes de transferts monétaires dans leurs efforts pour intensifier la concurrence et elle a obligé certains à se retirer du marché.

Dans certains pays où la mobilité professionnelle est plus fluide, comme en Asie centrale, en Amérique centrale et dans le Caucase du sud, les familles qui bénéficient de fonds transférés représentent parfois jusqu'à 30% de l'ensemble des ménages. Mais dans la plupart des cas, le pourcentage moyen des ménages qui bénéficient de tels fonds est de 15%. Dans ce contexte, il est important d'avoir conscience du fait que les transferts de fonds influencent le genre, tout comme ils sont influencés par le genre : un ouvrier agricole qui envoie de l'argent à sa mère à Zacatecas, ou un jeune Tadjik qui travaille comme ouvrier dans la construction à Moscou, a une influence significative sur les dépenses que sa mère peut se permettre. De même, un jeune

homme du Salvador qui travaille dans l'industrie du nettoyage évalue à la fois ses besoins aux États-Unis et ceux de ses frères et sœurs au Salvador en fonction de sa condition sociale et de ses revenus. Puis, il décide des priorités du ménage transnational. Une domestique philippine, indonésienne ou paraguayenne, ou une artiste dominicaine, russe ou cubaine et mère célibataire à Milan, envisagera aussi certaines priorités et conditions de transfert, y compris en envoyant l'argent à la personne qui peut s'occuper de ses enfants. Et elle examinera s'il est possible d'envoyer moins d'argent pour les besoins de base et d'augmenter les montants destinés à une petite entreprise. Bien que les femmes qui envoient des fonds puissent représenter entre 30 et 80% de l'ensemble des expéditeurs (en Afrique et en Asie centrale, la majorité des expéditeurs sont des hommes, alors que dans le sud-est asiatique, les femmes sont majoritaires et que les expéditeurs sont également répartis entre les deux sexes dans le monde industrialisé), les deux tiers des destinataires sont des femmes, avec des flux représentant au moins 70% de l'ensemble des revenus du ménage. Cet état de fait ouvre des perspectives politiques importantes qui permettent d'envisager l'utilisation du genre et des fonds transférés au profit du développement.

Comme les migrants, les familles bénéficiaires sont privées de droits financiers. Cependant, les revenus reçus leur permettent de ne pas sombrer dans la pauvreté et les aident considérablement à se constituer un patrimoine ; dans la plupart des pays, lorsque des familles reçoivent des fonds, il y a un rapport positif entre les fonds reçus et les activités financières. Plus le nombre de transferts reçus est élevé, plus les familles sont titulaires d'un compte en banque, d'un compte d'épargne et d'autres obligations financières. Quand l'offre de services financiers correspond à la demande, l'économie locale est capable de mieux absorber ces flux. Dans les régions du Mexique où il y a une forte population de migrants et où une Microbanque s'est installée, une part importante des fonds transférés fait l'objet d'une épargne (environ 14% à la Microbanco Pahuatlán, dans l'état de Puebla), ce qui crée une base financière durable que la Microbanque utilise pour financer les activités productives de ses membres. Si l'infrastructure économique n'est pas trop dégradée par le dépeuplement et le vieillissement et si la base productive est relativement compétitive, ces activités génèrent à leur tour des revenus, des emplois et un certain développement. Ce qui induit une baisse de la migration et une augmentation des capitaux dans la communauté, qui peuvent être épargnés à la Microbanque en vue de prêts futurs.

Au niveau mondial, les fonds transférés ont démontré qu'ils avaient pour effet de réduire la pauvreté, d'augmenter la croissance et de renforcer les systèmes financiers. Sous certaines conditions, lorsque la base productive de l'économie locale est incapable d'absorber cette épargne étrangère, des déséquilibres macroéconomiques peuvent en résulter, par exemple, une revalorisation de la devise locale, une augmentation de la valeur de l'immobilier et de la terre. Mais en général, ces flux permettent plutôt d'améliorer la qualité de la vie de la société dans son ensemble et celle des migrants et de leur famille en particulier. Ces flux seront à même de réaliser leur plein potentiel à condition que l'on trouve une solution à plusieurs contraintes auxquelles les gens sont soumis.

2. Problèmes et solutions pour améliorer l'impact des fonds transférés sur le développement

Les transferts de fonds effectués par les migrants rencontrent plusieurs problèmes liés à l'existence de transferts informels, au coût des transferts, au manque d'accès à des institutions financières, à une connaissance approximative des volumes totaux reçus dans certains pays, à l'absence d'un environnement porteur permettant d'exploiter ces flux, ou à des politiques économiques visant à atténuer l'impact négatif que ces flux peuvent éventuellement avoir sur les devises locales. Il se peut aussi que des migrants en situation irrégulière et sans papiers cherchent à éviter des procédures officielles d'identification par crainte d'une action en justice ou d'une expulsion. Il existe des solutions diverses à certains de ces problèmes et elles sont fonction de la situation dans chaque région expéditrice et bénéficiaire. Cependant, il y a deux fils rouges communs à ces solutions qui permettent de tirer parti des fonds transférés : une approche rurale et une approche fondée sur le genre.

Nous identifions ici des initiatives pour lesquelles une politique peut s'avérer extrêmement importante pour promouvoir l'utilisation de l'argent transféré par le biais de fonds et d'une gestion des capitaux des migrants. Les initiatives ne sont pas exhaustives mais elles reflètent le débat de politique publique à propos de ces questions.

a) Réduire le caractère informel, améliorer la concurrence et diminuer les coûts

Tout d'abord, une politique doit agir sur le marché des transferts monétaires en réduisant le recours aux méthodes informelles, en améliorant la concurrence et en comprimant les coûts, tout en offrant des incitants pour améliorer la technologie des transferts monétaires. La plupart des associations de migrants insistent pour que l'on s'efforce de réduire les coûts et les solutions qu'ils proposent vont des sanctions ou des systèmes de réinvestissement des profits à une intensification de la concurrence en passant par la divulgation et le contrôle des informations.

L'existence de réseaux informels a souvent comme conséquence l'absence d'un nombre significatif de concurrents qui peuvent payer des transferts vers les régions les plus éloignées. Étant donné que dans la plupart des pays en développement, les gouvernements stipulent que seules les banques sont autorisées à payer les fonds transférés, de nombreuses régions rurales sont négligées et sont à leur tour prises en charge par de petits entrepreneurs officieux. Cette contrainte légale restreint l'accès des consommateurs à d'autres institutions financières qui pourraient leur offrir ce service. Le réexamen de la législation qui autorise des institutions financières non-bancaires telles que les institutions de microfinance à payer des fonds transférés, contribuera à réduire le recours aux réseaux informels et à accroître la concurrence.

La diminution des coûts des dernières années est largement due à une intensification de la concurrence entre opérateurs de transferts monétaires. En Amérique latine et aux Caraïbes, les coûts ont considérablement chuté et il en va de même dans d'autres régions du monde comme la Russie, l'Asie centrale et le Caucase du

sud, l'Europe, le sud-est asiatique et l'Afrique de l'ouest. Les accords d'exclusivité des organismes de transferts monétaires, que l'on observe dans de nombreuses régions du monde, sont un défi majeur pour la concurrence. Les accords d'exclusivité sont des contrats juridiques entre des organismes de transferts monétaires et des agents (tant pour ce qui est de l'émission que de la distribution). Ces accords interdisent aux agents de négocier ou de passer contrat avec d'autres organismes de transferts monétaires pendant une période d'au moins cinq ans. Avec comme résultat que de nombreux organismes de transferts monétaires sont exclus d'une concurrence loyale, ce qui induit fréquemment un recours aux réseaux officieux. Au Nigeria, par exemple, il y a moins de cinq grands organismes de transferts monétaires qui opèrent dans le pays, en partie parce que seules les banques sont autorisées à opérer et parce que ces banques, à leur tour, cherchent à s'assurer un volume approprié auprès d'un grand organisme de transferts monétaires. Mais les principaux organismes de transferts monétaires s'attendent à leur tour à une exclusivité, ce qui ne laisse plus aucune chance à d'autres sociétés. Par conséquent, les trois quarts des payeurs travaillent avec seulement deux opérateurs de transferts monétaires.

Mais cela ne suffit pas. Dans certains cas, si les coûts sont moins chers, c'est au détriment de l'institution de paiement, qui reçoit souvent un revenu de 20% par transaction. Dans les régions rurales où l'infrastructure laisse à désirer et où la sécurité est critique, les institutions de paiement sont confrontées à des coûts supérieurs aux revenus obtenus. Par conséquent, des stratégies d'atténuation sont nécessaires pour pallier les défis se posant dans les communautés rurales.

De nouveaux efforts visant à réduire les coûts impliquent une plus grande transparence, l'amélioration de l'environnement pour favoriser la concurrence entre organismes de transferts monétaires (y compris en contrôlant les entreprises en ce qui concerne la fixation des prix et la communication d'informations sur le niveau des services et le soutien des petites sociétés de transferts monétaires pour qu'elles participent au marché) et l'introduction de moyens de transferts monétaires alternatifs, comme les cartes prépayées ou la technologie de téléphonie mobile. De récentes difficultés réglementaires dans les pays d'où partent les transferts de fonds ont eu pour conséquence que les banques ont hésité de plus en plus à faire des affaires avec des organismes de transferts monétaires et que de nombreuses banques ont ensuite mis fin à leurs relations bancaires avec ces organismes. Cet obstacle a créé un environnement opérationnel difficile pour les organismes de transferts monétaires, dont la majorité sont des sociétés appartenant à des minorités, ce qui nuit par conséquent à l'utilisateur final.

Par ailleurs, les nouvelles technologies peuvent permettre des transactions de compte à compte moins chères, mais tous les acteurs sur le marché doivent apprendre à les utiliser au mieux. Du côté des destinataires, cela nécessite une meilleure formation financière, en plus d'un changement d'attitude par rapport au mode d'encaissement de l'argent. Actuellement, près de 30% des bénéficiaires des transferts de fonds utilisent des cartes de débit ou de crédit ; ce chiffre peut même atteindre 50% dans certains pays.

Un bon exemple illustrant ce qui précède est l'expérience de la Jamaica National Building Society (JNBS). Par le biais de sa filiale, JN Money Services Ltd., JNBS offre aux Jamaïcains de la diaspora des services de transferts de fonds au Canada, aux USA et au Royaume-Uni. En partenariat et en coopération avec USAID, JNBS a choisi d'automatiser le processus d'envoi et de réception des fonds transférés, en utilisant la technologie des cartes magnétiques. En conséquence, JNBS compte aujourd'hui plus de 70 000 titulaires de carte. 50% des destinataires des fonds monétaires ont été intégrés au système bancaire officiel et 40% reçoivent leurs fonds via une carte qu'ils utilisent ensuite pour effectuer des achats dans de petites entreprises qui acceptent les cartes de débit. De la même manière, la majorité des petites entreprises clientes de la banque bénéficient aussi des fonds transférés en ayant un meilleur accès à la fois au crédit et aux clients destinataires des paiements. Les taux d'épargne ont considérablement augmenté, non seulement en raison des dépôts directs sur des comptes d'épargne, mais aussi par la diminution du montant d'argent liquide en circulation et grâce à l'utilisation accrue des transactions électroniques.

Les incitants politiques pour réduire les coûts et améliorer la concurrence et la technologie comprennent une diminution des obstacles à l'identification des migrants, des allègements fiscaux ou d'autres incitants offerts aux banques et aux organismes de transferts monétaires qui importent des dispositifs technologiques destinés aux transferts de fonds, par exemple, des dispositifs au point de vente.

L'expérience des États-Unis et d'autres pays qui ont autorisé les migrants, sans tenir compte de leur statut légal, à choisir la méthode qu'ils utilisent pour transférer des fonds (organisme de transfert monétaire ou banque) est révélatrice. L'initiative de Wells Fargo d'accepter que l'identification consulaire mexicaine puisse servir de moyen pour autoriser les migrants à ouvrir un compte en banque a amélioré l'accès bancaire de plus d'un demi-million de Mexicains. L'expérience des Indonésiens qui transfèrent des fonds depuis la Corée du Sud, Singapour et Hong-Kong est analogue : des immigrés peuvent ouvrir un compte en banque quel que soit leur statut légal et ils peuvent non seulement bénéficier de coûts réduits mais aussi accéder à d'autres produits financiers. Cette question revêt une importance particulière parce que des gouvernements font la distinction entre les entreprises et la politique migratoire : les intervenants des services de transferts de fonds ne sont pas des agents de l'immigration ou du fisc.

La technologie joue un rôle majeur dans la distribution efficace et compétente des fonds transférés. Ces dispositifs au point de vente offrent une opportunité d'améliorer l'impact du coût des fonds transférés en autorisant des paiements électroniques, en limitant l'utilisation d'argent liquide en rue, en augmentant l'épargne et en influençant positivement les flux de revenus des banques et des institutions de microfinance. L'accès à la technologie peut coûter cher aux institutions financières ou aux fournisseurs. C'est pourquoi il faudrait mettre en œuvre des solutions politiques telles que des allègements fiscaux ou des incitants liés à l'amélioration de la technologie.

Enfin, des questions telles que la divulgation d'informations peuvent être résolues par la mise en œuvre d'initiatives technologiques peu coûteuses. La mise en place d'un « *centre d'échanges et d'un standard téléphonique pour les transferts de fonds* » est un mécanisme qui permet d'informer les consommateurs du coût de transfert des différents concurrents. Le centre d'échanges pourrait fonctionner à la manière d'un standard téléphonique qui, avec un seul coup de téléphone gratuit, peut identifier tout opérateur qui transfère des fonds depuis un quartier donné vers un pays spécifique et fournir des informations sur les frais et le taux de change proposé. Le consommateur peut dès lors décider avant de se rendre dans un organisme particulier quel prestataire lui convient le mieux.

b) Accélérer les projets d'intermédiation financière avec des coopératives de crédit et des institutions de microfinance

Un autre volet consiste à accélérer l'accès financier par le biais de projets avec des institutions de microfinance, des coopératives de crédit et des petites banques. Ces institutions financières alternatives ont démontré qu'elles jouaient un rôle essentiel en offrant un service bancaire à ceux qui n'y ont généralement pas accès et en proposant aux clients des fonds transférés d'autres services financiers. Le soutien de ces institutions financières par des gouvernements et des pays donateurs a été faible, en dépit des efforts des institutions de microfinance pour établir le contact avec les destinataires des fonds transférés. L'aide financière qui était accordée se concentrait en règle générale sur la conception d'un produit financier, son marketing et la technologie. En Moldavie, par exemple, la majorité des flux sont destinés à des familles dans des régions rurales où la présence des banques est plus limitée. Les associations d'épargne et de crédit y ont davantage d'influence, mais elles ne sont pas autorisées à proposer des services de transfert de fonds ni aidées à nouer des contacts avec les destinataires des transferts ou des migrants. Accroître le soutien et la participation de ces petites institutions financières est d'une importance capitale pour accroître l'accès à des services financiers et améliorer la formation financière et le patrimoine. Parmi les différents types d'assistance, il y a la conception et le marketing des produits financiers, le développement informatique, les études de marché et la conformité aux règlements. Un autre volet de l'assistance consiste à soutenir les banques d'épargne, les institutions de microfinance et les coopératives de crédit afin de mettre en place des réseaux qui permettent des négociations constructives avec des entreprises de transferts de fonds.

Un exemple réussi de coopération est celui du Paraguay, où l'institution de microfinance El Comercio a bénéficié d'une assistance technique de la Banque interaméricaine de développement et a pu augmenter le nombre de ses transferts à plus de 20 000 en moins de deux ans.

Une autre proposition positive est l'établissement d'une relation entre les banques des pays d'origine et une institution de microfinance dans le pays de destination. Par exemple, Caxia Catalunya, une banque d'épargne

en Espagne, a conclu des accords avec d'autres banques et banques d'épargne pour aider les migrants à transférer des fonds à moindre frais depuis 1 500 guichets vers l'une des 1 000 agences partenaires au Maroc, au Sénégal, en Argentine, en Bolivie, en Colombie, en Équateur, au Pérou, au Brésil, en République dominicaine, au Pakistan, en Chine, en Bulgarie et en Roumanie.

c) Mobiliser les institutions bancaires pour qu'elles fournissent un vaste éventail de services financiers

En plus d'offrir des incitants aux institutions financières non-bancaires pour qu'elles établissent des contacts avec les clients bénéficiaires des transferts monétaires, les grandes banques qui offrent des services de transferts financiers devraient être des cibles de mobilisation. L'accès aux services bancaires reste faible en dépit du pourcentage très élevé de paiements effectués par des banques et des revenus résultant de leurs services : les revenus générés par les transferts de fonds représentent 20% ou plus de leur revenu net total. Il y a des efforts à faire pour accroître les opportunités de réinvestissement dans la communauté. Dans toute l'Amérique latine et aux Caraïbes, ce sont les banques qui réalisent près de 50% de la totalité des paiements de fonds transférés et en Asie centrale, en Afrique, dans le Caucase du sud, en Europe de l'Est et dans certaines régions du sud-est asiatique, ce pourcentage est proche de 100 (les seuls concurrents sont les services postaux ou certaines coopératives de crédit). Cependant, les banques n'ont pas profité de cette situation pour proposer aux destinataires des fonds transférés d'accéder à d'autres services financiers. Étant donné le rôle des banques dans la distribution au sein de la région des fonds transférés, il est particulièrement important qu'elles ne se contentent pas de payer l'argent mais qu'elles offrent des programmes de formation financière destinés aux bénéficiaires des transferts, qu'elles conçoivent des produits financiers et en assurent le marketing et qu'elles modernisent les systèmes de paiement.

Le Mexique est un bon exemple de services financiers offerts aux destinataires des fonds transférés. L'organisme public BANSEFI a créé L@ Red e la Gente, un réseau de quelque 1 200 banques, institutions de microfinance et coopératives de crédit qui servent de centres de distribution des fonds transférés. En 2007, BANSEFI avait augmenté ses paiements à 120 000 transferts et ouvert des comptes à près d'un quart des destinataires de paiements.

d) Soutenir des projets afin d'améliorer les opportunités d'investissement dans les pays d'origine et au sein de la diaspora

Des initiatives politiques devraient aussi s'attacher à améliorer les opportunités d'investissement de moindre ampleur, afin de créer de nouvelles entreprises. Cela permettrait de répondre à la demande des migrants et de leur famille qui souhaitent investir. Cela signifie, par exemple, offrir des opportunités d'investissement aux destinataires des fonds transférés afin de transformer une agriculture de subsistance en une agriculture commerciale et promouvoir un environnement favorable aux investissements des migrants. Ces entreprises ont aussi quelque chose à voir avec les fonds transférés et la migration quand elles encouragent les migrants à

investir dans le tourisme et le commerce dit « nostalgique ». Entre 33 et 50 % des migrants visitent leur pays une fois par an et 8% d'entre eux importent des marchandises du pays d'origine, ce qui contribue à la croissance des petites entreprises. Les gouvernements pourraient offrir des opportunités de voyages directement axées sur les membres de la diaspora qui ont tendance à retourner fréquemment dans leur pays d'origine. De plus, les gouvernements pourraient aussi s'associer avec des migrants à l'étranger afin de regrouper ces services de voyage. En ce qui concerne le commerce dit « nostalgique », de nombreuses entreprises prospèrent en répondant à une forte demande de marchandises du pays d'origine. Les gouvernements des pays d'accueil et des pays d'origine, les agences de développement et le secteur privé pourraient en bénéficier en proposant des produits ou des services du pays d'origine dans ces entreprises à l'étranger. En nouant des contacts avec la diaspora, les gouvernements ciblent une source de fonds unique et pourtant importante.

Pour atteindre ces objectifs, une condition préalable est que les gouvernements et le secteur privé poursuivent leur travail afin de créer des conditions favorables à un climat d'investissement positif dans le pays d'origine. Tout effort visant à promouvoir l'investissement ne portera ses fruits que si le climat économique est favorable aux investisseurs.

e) Concevoir des produits qui comprennent des services d'éducation et de santé

Les dépenses d'éducation et de santé sont des investissements habituels des familles destinataires de fonds. Néanmoins, les services d'éducation et de santé adéquats sont souvent mal connus ou indisponibles. L'offre de tels services pourrait se faire par des partenariats entre des institutions de microfinance et des professionnels de la santé et de l'éducation, qui offrent un financement. Dans le cadre de l'éducation, cela signifie des fonds destinés à l'enseignement (épargne et prêts), des cours particuliers, des activités parascolaires et des cours par internet. Des investissements de ce type, effectués par les familles bénéficiaires des fonds, permettront d'améliorer le niveau d'éducation atteint et entraîneront par ailleurs un investissement continu de la part de la personne qui envoie de l'argent de l'étranger. Parmi les produits de santé, il y a l'assurance-vie, l'assurance médicale, les soins d'urgence, le rapatriement de corps et les soins aux enfants. Des opportunités d'investissement dans les soins de santé amélioreront le niveau de vie et la compréhension des normes sanitaires. Les migrants devraient aussi pouvoir bénéficier de ces programmes d'assurance-santé car ils peuvent apporter une solution aux accidents du travail. En Malaisie, environ 100 à 150 travailleurs immigrés bangladais meurent chaque année pour diverses raisons : décès inopinés, décès dû à un travail dangereux et autres causes.

f) Fournir une assistance technique à la formation en finances et en transferts de fonds

Les banques centrales des pays d'Amérique latine et des Caraïbes ne disposent pas de suffisamment de ressources et de capacités pour offrir une formation financière de base aux populations. Enseigner aux gens le

rôle des finances est une étape essentielle du développement et cet apprentissage prend de plus en plus d'importance pour les destinataires de fonds monétaires. Une formation en finances et en transferts monétaires, une formation sur l'acquisition de compétences, peuvent être mises en place en collaboration avec les banques centrales et les institutions financières, ce qui permettrait de toucher les millions de destinataires de fonds transférés. Cette assistance technique devrait considérer les informations sur la valeur financière des transferts comme un mécanisme permettant de développer le crédit, le patrimoine et le recours à des moyens de paiement alternatifs par des instruments électroniques comme les cartes de débit et de crédit.

g) Mobiliser les gouvernements et le secteur privé pour qu'ils créent un environnement porteur

L'une des recommandations politiques générales - et peut-être celle à laquelle il faudrait donner la priorité et que l'on peut déduire de la majorité de ces questions -, est la suivante : il faut que les gouvernements comprennent qu'ils ont un rôle à jouer dans la création d'un environnement porteur. Cela signifie en général promouvoir des politiques qui améliorent l'accès des destinataires des fonds transférés au système financier et à l'intermédiation financière.

Par ailleurs, une politique de contact avec la communauté résidant à l'étranger est un élément-clé de la stratégie économique de tout pays d'émigration. Actuellement, il n'existe aucune politique de ce type dans la plupart des pays et les gouvernements pourraient tirer un avantage considérable d'une telle démarche tout en aidant les migrants à s'assumer et en reconnaissant leur réalité et leurs difficultés.

Une première étape en ce sens consisterait à créer des « commissions nationales de transferts monétaires et de développement ». Elles rassembleraient des organisations de la société civile, des groupes de migrants, des organismes de transferts monétaires, des institutions financières, des représentants des gouvernements et des donateurs. L'expérience relative à ces différents types d'exercices s'est avérée positive dans le contexte des relations entre les États-Unis et l'Amérique latine et les Caraïbes.

h) Politique macroéconomique¹

Des outils politiques peuvent jouer un rôle préventif et atténuer les effets négatifs des transferts de fonds, en particulier lorsque ces flux affectent la base productive de l'économie locale par une revalorisation inutile ou non désirée de la devise locale.

¹ Bien qu'important, ce problème ne sera pas abordé durant la session.

3. Conclusion

Les fonds transférés jouent indéniablement un rôle majeur dans la vie de très nombreuses familles. Les implications politiques sont aussi non négligeables. Les opportunités englobent l'investissement dans des institutions financières de petite ou de grande taille, des entreprises privées ou des services publics, ou une collaboration visant à offrir une formation financière aux destinataires de fonds monétaires. En général, l'effort politique doit porter sur la modernisation de la base productive des économies locales tout en tirant parti des ressources de l'épargne des migrants à l'étranger. Cela implique de créer un lien entre des opportunités d'investissement, la création d'une épargne, des environnements porteurs mis en place par les pouvoirs locaux et centraux et une plus grande propension à la prise de risque chez les entrepreneurs locaux, nationaux et transnationaux.

Ce problème est particulièrement important car il est fréquent qu'en raison d'affirmations inexactes, on escamote la discussion sur l'impact que les fonds transférés ont sur le développement. Par exemple, certains prétendent qu'il est nécessaire que ces fonds soient utilisés de manière « productive » parce que les dépenses de consommation sont préjudiciables à la croissance. Pourtant, il n'y a pas de système de mesure capable d'indiquer quelle proportion du revenu personnel devrait être productive. De plus, rien n'indique que les destinataires des fonds transférés ont une plus forte propension à consommer. Ce serait d'ailleurs plutôt le contraire : les destinataires de ces fonds épargnent et investissent davantage et ils sont plus que d'autres titulaires d'un compte en banque.

La base sociale et productive d'une économie définit de quelle manière les fonds transférés fonctionneront efficacement. L'ampleur avec laquelle une telle structure économique absorbe ces fonds monétaires est le principal problème politique pour les praticiens du développement. Par conséquent, une évaluation politique devrait se concentrer sur les forces productives dans une économie, leur efficacité, la modernisation et les niveaux de diversification et de concentration dans les différents secteurs économiques ; sur la manière dont l'entrepreneuriat opère ; les outils technologiques qui existent ou manquent ; et dans quelle mesure les gouvernements offrent un environnement porteur qui favorise l'interaction entre les investissements et la production.

Si une économie est incapable de produire dans un contexte compétitif, sa main-d'œuvre sera déprimée et une partie finira par émigrer pour prendre soin de la famille. Mais une fois que les migrants sont à l'étranger et qu'ils envoient des fonds, leur famille ne pourra utiliser cet argent que dans la mesure où l'économie locale met à disposition une offre répondant réellement à la demande de produits et de services.

Les consommateurs demandent tout un éventail de biens et de services (économiques et financiers). Si la base productive de l'économie locale ne peut répondre à cette demande, celle-ci aboutira à une importation de

marchandises. Cette situation n'est en rien due aux fonds transférés. Elle est plutôt provoquée par la structure de l'économie locale, qui est aussi liée au contexte planétaire.

Le défi que les praticiens doivent relever sur le plan du développement est de créer l'environnement qui permettra aux fonds transférés de jouer un rôle transformateur dans l'économie locale. Pour les praticiens, le défi consiste à identifier et à mettre en œuvre des politiques qui permettront à l'économie locale d'absorber les fonds transférés de manière efficace et positive et qui favoriseront par conséquent le développement. Et ce, sans dire aux migrants et à leur famille ce qu'ils doivent faire de leur argent, parce qu'après tout, les fonds transférés sont une affaire privée. Ainsi, ERCOF affirme à juste titre : « C'est précisément pour cette raison qu'une formation financière est tellement importante. En effet, elle vise à donner aux migrants et aux destinataires de fonds des connaissances et une tournure d'esprit favorables à la planification financière. »

4. Quelques questions à prendre en considération

En examinant les problèmes identifiés, quels sont les incitants et les mesures concrètes que nous pouvons proposer pour contribuer à accroître l'impact des fonds transférés sur le développement ? Des partenariats publics-privés peuvent-ils créer un environnement favorable à l'envoi et à la réception de fonds et accroître de ce fait leur impact sur le développement ? Quel rôle spécifique les organisations de la société civile et les entreprises peuvent-elles jouer pour que l'épargne liée aux fonds transférés ne bénéficie pas seulement aux communautés concernées (ex. contribuer à renforcer les capacités) et pour rechercher des exemples concrets et des bonnes pratiques ?

Document revu par :

Alexandre Berthaud (Asociación Mexicana de Uniones de Credito del Sector Social, Mexique), Mohamed Djirdeh Houssein (Somali Money Transmitters Association, Emirats Arabes Unis), Mohammad Rashed Al Hasan (International Network of Alternative Financial Institutions, Bangladesh), Norbert Bielefeld (European Savings Banks Group/World Savings Banks Institute), David Landsman (National Money Transmitters Association, Etats-Unis)

Les points de vue présentés ici ne sont pas ceux de la Fondation Roi Baudouin. Ce document a été écrit par Manuel Orozco, Inter-American Dialogue, Etats Unis, sur la base d'une note conceptuelle développée par la Fondation Roi Baudouin; il intègre quelques-unes des conclusions des discussions en ligne organisées, du 14 mai au 3 juin 2007, en préparation à la Journée de la Société Civile. Ce document a été revu par les personnes mentionnées ci-dessus. Elles ont veillé à ce que les points de vue des différents acteurs de la société civile soient reflétés. L'objectif est d'informer et de faciliter les discussions de cette première rencontre du Forum Global sur la Migration et le Développement. Il se base sur des sources diverses et ne prétend pas être exhaustif. Toute reproduction, totale ou partielle, de ce document doit obligatoirement en mentionner la source.

La Journée de la Société civile est organisée à la demande et avec le soutien du gouvernement belge. Elle bénéficie également du soutien de la John D. and Catherine T. MacArthur Foundation, de la Fondation Roi Baudouin, du gouvernement norvégien, du gouvernement suédois et de la Ford Foundation.

Données fondamentales à propos des transferts de fonds entre expéditeurs et destinataires

Expéditeur	Profil Démographique	Revenu	Sexe M/F	Statut Légal	Situation financière	Montant envoyé	Modes d'envoi	Coût	Durée de la période d'envoi	Propension à envoyer des fonds
1. États-Unis et Canada	<30, enseignement secondaire	Moins de \$30K	50/50	40% sans papiers	40% pas de compte bancaire	US\$300 x 12	Autorisé : 80%	6% ALC ; 8% Afr. ; Asie	7 ans	20-25%
2. Europe occidentale	<30, enseignement secondaire	Moins de \$35K	50/50	30% sans papiers	30% pas de compte bancaire	US\$350 x 10	Autorisé : 70%	8% Afr. ; 6% EE	7 ans	20 – 25%
3. Russie et Kazakhstan	20-30, enseignement secondaire	Moins de \$10K	70/30	Travailleur immigré ; séjour prolongé sans autorisation	20% pas de compte bancaire	US\$150 x 10	Autorisé : 70%	3% AC/Cauc.	3 - 5 ans	
4. Asie : Japon, Corée du Sud, Singapour, Australie, Hong-Kong	20-30, enseignement primaire	Moins de \$20K	30/70	Travailleur immigré ; séjour prolongé sans autorisation	20% pas de compte bancaire	US\$250 x 10	Autorisé : 50%	10% Jpn; 5% HK/S	2 - 3 ans	
5. Pays arabes exportateurs de pétrole	20-30, enseignement primaire	Moins de \$20K	90/10	Travailleur immigré	20% pas de compte bancaire		Autorisé : 60%	< 3%	1 - 3 ans	
6. Marchés intrarégionaux	20-30, enseignement primaire	Moins de \$10K	60/40	Saisonniers sans papiers	10% pas de compte bancaire	US\$65 x 8	Autorisé : 30%	10%;	1 - 3 ans	
7. Autre (urgence,				Exilé,						

crise)				réfugié					
--------	--	--	--	---------	--	--	--	--	--

Destinataire	Origine des flux	1. Répartition géographique ville/campagne	2. Sexe % Femmes	3. Revenus reçus	4. Bénéficiaires	5. Laps de temps	6. Accès financier	7. Hiérarchie des besoins	8. Démographie	9. Ratio transferts par rapport aux revenus
Pays industrialisés	65%/35%	65%	US\$4 000	Époux(se) ; mère	7 ans	30%	Besoins journaliers (alimentation, vêtements, loyer, etc.) : 57;	35+,	60%	
Centres économiques régionaux	65%/35% 55%/45%	65%	US\$3 000	Époux(se) ; mère; frères et soeurs	3 - 5 ans	20%	Produits durables (TV, frigo, etc.):4		80%	
Centres économiques intrarégionaux	50%/50%	50%	US\$1 500	Mère; frères et soeurs	1 – 3 ans	10%	Éducation (frais scolaires, etc.): 5; Soins de santé : 6; Épargne & investissement : 5; Logement (réparations, achat) 13		90%	

