

IMF et services de transfert d'argent : le cas de UMU en Ouganda

12 octobre 2004
Karin BARLET

Le thème des transferts d'argent des travailleurs migrants, déjà abordé à l'occasion de Bims précédents (voir biblio), a fait l'objet d'un dossier très intéressant dans le numéro de mars 2004 de la publication Small Enterprise Development. L'un des articles de ce numéro (Capturing a market share ? Migrant remittances and money transfers as a microfinance service in Sub-Saharan Africa) s'intéresse particulièrement à l'action des IMF dans le domaine des services de transfert d'argent en Afrique sub-saharienne.

Du fait de la proximité perçue ou réelle des IMF avec les groupes de clients habituellement bénéficiaires des transferts de fonds, les services de transfert d'argent sont de plus en plus considérés par les IMF comme un marché potentiel. Ces services constituent à leurs yeux une opportunité d'offrir un produit nouveau potentiellement rentable qui peut contribuer au processus de commercialisation. Le réseau de distribution des IMF est considéré comme très adapté à ce type de service et conforme aux attentes des clients. Plus globalement, ce service peut aussi permettre d'attirer de nouveaux clients pour les services de microfinance parmi les bénéficiaires des services de transfert. Les premières études de marché montrent qu'il existe effectivement un fort potentiel de marché. Cependant, les IMF africaines, à moins d'opérer en tant qu'institutions financières réglementées, ne sont pas nécessairement les mieux placées pour saisir cette opportunité. Cela en partie pour des raisons de limites légales imposées aux prestataires de services financiers, à cause de leurs capacités institutionnelles et de gestion limitées, de leurs réserves de capital limitées et de leur lien limité aux réseaux internationaux. Certains produits cependant peuvent s'avérer compétitifs et rentables pour les IMF, comme les services de transfert nationaux plutôt qu'internationaux.

L'article fournit une analyse des flux de transfert des migrants et de leur utilisation, traite des opportunités commerciales pour les IMF, fournit un cadre préliminaire d'analyse pour les IMF envisageant de proposer un produit de transfert et détaille trois expériences d'IMF africaines présentes sur ce marché (UMU en Ouganda, NMB en Tanzanie et Teba Bank en Afrique du Sud).

La plupart des exemples existants d'IMF proposant des services de transfert ont deux caractéristiques communes :

- ▷ À peu d'exceptions près, ce sont des banques agréées, opérant comme prestataires de microfinance exclusivement ou incluant des services de microfinance, ou des coopératives de crédit

- ▷ La plupart d'entre elles servent d'agent pour un opérateur international de transfert d'argent (Western Union ou MoneyGram par exemple)

L'expérience pilote de service national de transfert d'agent de Uganda Microfinance Union

UMU est une association de membres. Créée en 1997, elle est l'une des plus petites IMF d'Ouganda mais figure parmi les cinq principales du pays. UMU a développé une gamme de produits innovants et réactifs à la demande des clients appelée UMU WAY. Elle se compose essentiellement de produits d'épargne et de crédit individuels. Avec six agences et deux bureaux elle est déjà financièrement viable, bien qu'opérant à petite échelle et bénéficiant encore d'appuis substantiels de bailleurs.

UMU a lancé un produit de transfert pilote en avril 2001 avec l'appui financier du Challenge Fund du CGAP. L'expérience pilote était limitée à l'agence de Kayunga, qui se situe à 20 km de la route principale, à peu près à mi-chemin entre Kampala et Jinja. Depuis la fermeture de la Cooperative Bank lors de la crise bancaire de la fin des années 1990, Kayunga ne possédait plus qu'une caisse postale offrant des produits de dépôt et de transfert par le biais de son réseau.

L'UMU de Kayunga compte un petit nombre de clients ayant recours au service de transfert. Hors coût initial du capital, UMU a réalisé un petit bénéfice sur les frais au terme de trois mois de fonctionnement du service. L'expérience pilote est probante mais à ce jour il n'y a pas encore eu de phase d'extension car UMU projette de se transformer en institution de dépôt réglementée et d'établir un service de transfert d'argent via un contrat avec une sous-agence.

A cette date, les clients sont essentiellement de grosses entreprises ou des franchises qui ont besoin d'effectuer des transferts de fonds régulièrement pour garantir leur approvisionnement en biens (par exemple pétrole ou tabac). Certains clients utilisent ce service jusqu'à deux ou trois fois par semaine, d'autres à une fréquence hebdomadaire ou seulement bimensuelle. Les transferts sont effectués dans les deux sens, de Kayunga vers Kampala ou l'inverse, quoique la plupart soient dirigés vers Kampala. Le montant des transferts s'échelonne entre 3 et 40 millions US\$ (environ 1700 à 23000 dollars).

Comment ça marche ?

Le client de Kayunga dépose son argent. Le responsable de l'agence appelle le bureau de Kampala. Le client de Kampala reçoit un chèque, qui sera tiré sur le compte bancaire de UMU. Les clients ont des accords avec leurs fournisseurs qui acceptent les chèques de UMU à titre de paiement. Le temps de transfert réel n'excède généralement pas 30 minutes.

Pour les transferts depuis Kampala, le client dépose l'argent sur le compte bancaire de UMU et l'agence UMU de Kampala lui remet un bordereau de dépôt. L'agence de Kayunga reçoit l'information par téléphone du siège (directeur général ou directeur des opérations) et les clients peuvent obtenir l'argent à Kayunga.

L'argent liquide est transporté une ou deux fois par mois par véhicule blindé de l'agence de Kayunga à Kampala.

Coûts

Pour le client : UMU applique une commission de 0,25 à 0,4 pour cent du montant du transfert, négociable avec le responsable d'agence. La commission minimum est de 17500 US\$ (environ 10 dollars). Pour UMU : les principaux coûts sont les coûts de location du véhicule blindé et de l'assurance supplémentaire.

Pourquoi les clients utilisent ce service ?

La principale exigence des clients concerne la sécurité. Sont également importants la fiabilité du service et l'accès sécurisé aux fonds au moment voulu. Ceci est essentiel pour certaines transactions comme dans l'industrie du pétrole où les commandes sont soumises à des minima. Les clients qui se disent intéressés mais n'utilisent pas le service trouvent les frais trop élevés. Ils voudraient que la commission soit plus faible pour les montants moins élevés, par exemple inférieurs à 10 millions US\$ – ce qui est plutôt contraire à la logique de la tarification.

Défis

Les principaux défis initiaux concernent le niveau de liquidité du compte bancaire ainsi que l'analyse des demandes des clients permettant d'évaluer le besoin de liquidité de l'agence et les besoins de transport de fonds. Actuellement, le défi de UMU est d'arriver à étendre la base de clients pour ce produit et notamment de trouver le moyen de toucher des clients autres que les entreprises. En augmentant le nombre de clients et le nombre de transferts, UMU devrait être en mesure de réduire les frais.

A quoi faut-il faire attention ?

La direction de UMU souligne que l'une des conditions préalables au lancement d'un produit de transfert consiste à mettre en place des contrôles étroits pour prévenir la fraude. Cela nécessite des systèmes performants de contrôle et de suivi des transactions.

Sander Cerstin, *Capturing a market share ? Migrant remittances and money transfers as a microfinance service in Sub-Saharan Africa*, Small Enterprise Development, vol. 15, n°1, mars 2004 (Theme issue : Migrant worker remittances)

Autres références bibliographiques

Pôle microfinancement, BIM : Epargne des migrants : quel rôle pour la microfinance ? 5 juin 2001

Small Enterprise Development est une publication trimestrielle de ITDG Publishing (www.itdgpublishing.org.uk/sed.htm)

Puri, S. et Tineke R., *Migrant Worker Remittances, microfinance and the informal economy* (traduit en français sous le titre Transfert des revenus des travailleurs migrants, microfinance et économie informelle), Working Paper 21, BIT, 1999

Sander, Cerstin, Issa Barro, Mamadou Fall, Mariell Juhlin et Coumba Diop (2003) « Etude sur le transfert d'argent des émigrés au Sénégal et les services de transfert en microfinance », Working Paper n° 40, Social Finance Unit, International Labour Office, Genève.