

Coup de projecteur : Transferts d'argent des migrants et produits financiers associés

BIM n° - 19 février 2008

Ce BIM est réalisé en partenariat avec le Portail francophone de la microfinance :
www.lamicrofinance.org.

Retrouvez l'intégralité du texte et des références dans le coup de projecteur du mois de février 2008, à l'adresse suivante sur le portail :

<http://www.lamicrofinance.org/content/article/detail/21251?PHPSESSID=2fb1cbb73064da06d0ab1b9e73fbfb1>

Trois études ont récemment été publiées sur le thème des transferts d'argent des migrants, dont voici une présentation :

1. Travailleurs migrants et envois de fonds : Flux mondiaux de fonds envoyés vers les pays en développement et en transition, FIDA, décembre 2007

Disponible en téléchargement sur le site du FIDA

<http://www.ifad.org/events/remittances/maps/brochure_f.pdf>

<<http://www.ifad.org/>>.

Le présent rapport constitue le point de départ d'une série de documents régionaux qui se proposent de mettre en lumière l'importance des envois de fonds vers les zones rurales des pays en développement et leur potentiel de stimulation de l'activité économique locale. Ce premier rapport propose une vision des flux de transfert d'épargne des migrants à une échelle mondiale.

2. Le transfert de fonds par les travailleurs migrants au centre des efforts de développement en Afrique, Banque africaine de développement, janvier 2008
<<http://www.lamicrofinance.org/content/article/detail/21251?PHPSESSID=2fb1cbb73064dab06d0ab1b9e73fbfb1#P2>>

Téléchargeable sur le site de la Banque africaine de développement ou depuis le site de l'AFD <<http://www.co-developpement.org/?p=445#more-445>>

<<http://www.afd.fr/jahia/Jahia/home>> (sous format zippé).

Le document analyse les comportements des migrants venus du Maroc, du Sénégal, du Mali et des Comores et installés en France. Il se fonde notamment sur une enquête

réalisée auprès de 2 000 foyers en France et dans les pays d'origine (voir synthèse ci-dessous)

3. Le rôle des institutions de microfinance dans l'offre de produits spécifiques aux migrants dans leur pays d'origine, Réseau français de la microfinance, janvier 2008 <<http://www.lamicrofinance.org/content/article/detail/21251?PHPSESSID=2fb1cbb73064dab06d0ab1b9e73fbfb1#P3>>

Disponible sur le site d'Epargne Sans Frontière

<http://www.esf.asso.fr/portail/article.php3?id_article=311>

Cette étude porte sur le rôle que peuvent jouer les IMF dans l'offre de produits financiers spécifiques aux migrants au-delà des services de transfert stricto sensu : valorisation de leur épargne pour le financement dans leur pays d'origine de projets individuels, familiaux ou collectifs (voir synthèse ci-dessous).

Le transfert de fonds par les travailleurs migrants au centre des efforts de développement en Afrique : synthèse de l'étude, d'après la Banque africaine de développement

Cadre et objectifs de l'étude

L'étude sur le corridor France entre dans le cadre des efforts de la Banque d'établir un état des lieux des flux financiers issus de la diaspora. Elle se propose également 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. L'objectif final est de dégager les voies et moyens de renforcer les systèmes financiers pour une meilleure gestion des flux d'envois de fonds, de réduire le coût des transferts de fonds et de consacrer les ressources et/ou l'épargne ainsi mobilisés aux investissements locaux. L'étude a porté sur quatre pays cibles, le Maroc, le Sénégal, le Mali, et les Comores. Ces pays présentent des caractéristiques économiques, sociologiques et financières très différentes. Au même moment, ils ont en commun des liens migratoires et historiques forts avec un même pays développé, la France. La réalisation de l'étude a bénéficié de l'appui financier du ministère français de l'Economie, des Finances et de l'Emploi.

Méthodologie

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, notamment Western Union, les banques centrales et les banques commerciales.

Les principaux résultats

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 transferts peuvent être regroupés en deux grandes catégories : i) ceux correspondant à une épargne individuelle et 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. 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. Il existe une 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 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 centres 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.

L'étude propose un descriptif détaillé des caractéristiques des transferts sur les principaux corridors étudiés ainsi qu'une série de recommandations pour améliorer l'impact des flux transférés vers les pays d'origine.

« Le rôle des institutions de microfinance dans l'offre de produits spécifiques aux migrants dans leur pays d'origine » (résumé d'après l'auteur : F. Ponsot)

Les IMF disposent d'avantages comparatifs en termes de proximité géographique et sociale pour proposer des services de transfert d'argent auprès des familles des migrants dans leur pays d'origine, notamment en Afrique Francophone :

- Réseaux implantés dans les zones rurales et/ou les quartiers urbains à forte concentration populaire
- Capacités institutionnelles et systèmes d'information permettant une gestion rigoureuse des informations et des liquidités

Certaines IMF ont su mobiliser ces avantages comparatifs pour nouer des alliances stratégiques avec des banques franchisées par des sociétés de transfert d'argent et délivrer des services de transfert d'argent internationaux. Les membres de la sous-commission « Valorisation de l'épargne des migrants » du Réseau Français de la Microfinance (RFM) ont, réalisé un travail de capitalisation sur le rôle que peuvent jouer les IMF dans l'offre de produits financiers spécifiques aux migrants au-delà des services de transfert stricto sensu : valorisation de leur épargne pour le financement dans leur pays d'origine de projets individuels, familiaux ou collectifs. Pour ce faire, l'étude a procédé à une analyse de la demande des migrants pour ces produits, de l'offre existante au niveau des banques en France et des expériences internationales d'alliance entre banques, IMF et sociétés de paiement électroniques afin de dégager les conditions de partenariats satisfaisant les exigences réglementaires et assurant la convergence des intérêts des acteurs.

L'étude s'est appuyée sur la littérature existante en France et à l'international, des entretiens auprès de représentants des migrants, de directeurs des IMF d'Afrique francophone, de responsables des départements migrants des banques françaises et de dirigeants de société de paiement électronique.

Analyse de la demande : flux estimés, affectation des transferts et besoins spécifiques liés au cycle de vie des migrants

La France compte 5 millions d'immigrés dont près de la moitié proviennent de pays africains. Les ressortissants africains ont la plus forte propension à envoyer à leur famille de façon régulière une part importante leur revenu (jusqu'à 40 % pour les primo arrivants) et ce, alors que l'infrastructure financière des pays d'origine est dans bien des cas défailante. Aux difficultés de quantification exacte de la population de migrants effectuant des transferts (migrants de seconde génération, population en situation irrégulière) se superposent les difficultés d'estimation des flux réels par les méthodes conventionnelles (balance des paiements), qui conduisent non seulement à largement sous-estimer les montants réellement envoyés mais privent également les opérateurs commerciaux d'informations stratégiques quant à l'identification des flux et des canaux utilisés par corridor. Ainsi, en intégrant les flux informels, le montant cumulé des transferts de migrant des principales diasporas s'élèverait à 8 milliards d'euros par an soit le double des flux recensés à travers la balance des paiements.

L'analyse de l'affectation des transferts de fonds basé sur le cycle de vie des migrants de première génération qui ont le comportement de transfert le plus systématique fait apparaître une évolution des besoins. Les années d'arrivée sont marquées par un souci d'envoyer rapidement de l'argent aux membres de la famille restés au pays (financement des dépenses courantes, de

santé et d'éducation), tandis que l'évolution du statut social, familial et économique font progressivement apparaître un besoin de constitution d'une épargne de précaution dans le pays d'origine (pour faire face à un imprévu, saisir une opportunité économique ou financer un voyage) et d'un capital pour l'acquisition d'un bien immobilier ou la création d'une activité économique « avec un souci plus prégnant du financement des conditions du retour même s'il ne se concrétise pas. Il existe donc une demande diversifiée selon le positionnement sur le cycle de vie, avec une entrée davantage centrée sur une logique familiale et le recours à l'informel ou aux sociétés de transfert rapide en début de cycle suivi d'une évolution vers une logique plus individualiste orientée vers l'investissement productif faisant appel à des produits plus évolués d'épargne et de crédit habitat, et bien, que rarement effectif, d'assurance santé.

L'offre des banques : une dynamique portée par les filiales étrangères relayée par les banques françaises aboutissant à l'offre d'un package complet pour les marchés matures

Sous l'impulsion des banques marocaines implantées en France (et d'une politique d'incitation des autorités marocaines pour drainer l'épargne des migrants depuis plusieurs décennies), une offre spécifique s'est développée sur ce corridor aboutissant au développement d'un package de produits spécifiques au sein duquel le transfert d'argent et le crédit habitat constituent des produits d'appel à côté de produits et services caractéristiques tels que l'assurance rapatriement de corps et la gestion des opérations à distance. Les banques à « double enseigne » font jouer à plein leur implantation sur les deux espaces pour développer une relation client permettant de concilier la dichotomie spatiale et de lever les contraintes du risque de crédit en particulier pour le financement de l'habitat (mobilisation d'hypothèque dans le pays d'acquisition d'origine/mobilisation de capacité de remboursement dans le pays d'accueil). L'analyse d'autres expériences de produits dédiés aux migrants fait apparaître les caractéristiques suivantes : développement d'une interface commerciale dans le pays d'accueil, constitution d'un historique d'épargne (ou de transfert) avec le migrant comme préalable à l'octroi de crédit, mobilisation de garanties tangibles dans le pays d'origine (recours à un cautionnaire local et de nantissement de biens matériels). Dans l'ensemble des cas, l'ouverture d'un compte (ou d'un double compte dans le cas des banques à double enseigne) dans le pays d'origine est un pré-requis, le transfert à coût réduit est un produit d'appel et le crédit habitat constitue une incitation à l'épargne à moyen terme.

Enjeux et opportunités pour les IMF : constituer des alliances stratégiques et adopter une approche séquentielle, de la mise en place de services de transfert à l'offre d'un ensemble de produits

Sur les marchés de niches (là où l'offre et l'implantation bancaires restent faibles) certaines IMF, en particulier celles qui ont déjà mis en place des services de transfert et se sont familiarisées avec ce marché, voient dans la mise en place de produits spécifiques une opportunité de diversifier leurs sources de revenus (crédits) et d'accéder à une source de financement à moyen terme à coût réduit (épargne des migrants). Pour ce faire elles doivent constituer des alliances avec des banques et des sociétés de paiement qui satisfassent non seulement les contraintes des réglementations de change (les IMF ne sont pas autorisées à effectuer directement des opérations internationales) mais celles relatives aux lois anti-blanchiment et de lutte contre le financement du terrorisme (l'ensemble des acteurs impliqués doivent assurer la traçabilité des opérations et l'identification des clients). D'un point de vue opérationnel, les IMF doivent créer une interface client dans le pays d'accueil permettant l'ouverture de comptes à distance et l'instauration d'une relation de proximité avec la clientèle et de façon plus large,

développer un dispositif qui permette une continuité dans la relation client (suivi des opérations à distance, référent identifié dans le pays d'origine). Enfin, le développement de produits d'appel comme le crédit d'habitat (la micro-assurance santé) constitue un nouveau métier pour la plupart des IMF.

Le développement des sociétés de paiement basées sur les nouvelles technologies appliquées à la monétique (cartes prépayées, mobile banking) constitue une opportunité pour assurer l'interface entre les IMF, les banques et les clients en effectuant la transformation des espèces en monnaie électronique et en assurant le transfert des informations à moindre coût, avec plus de commodité pour le client tout en respectant les exigences réglementaires.

L'adoption en France au plus tard en novembre 2009 de la directive européenne sur les services de paiement qui va instaurer une nouvelle catégorie d'établissement habilitée à effectuer des opérations de transfert d'argent pour un capital minimum de 20 000 euros et 50 000 euros pour les paiements effectués par l'intermédiaire d'un opérateur de réseau téléphonique ou numérique, va ouvrir de nouvelles alternatives.

L'étude conclut par la formulation d'actions favorisant des initiatives innovantes :

- Etude sur le cadre et les options réglementaires pour des IMF souhaitant proposer une offre de produits spécifiques aux migrants en France
- Etude de marché pour l'établissement de partenariats entre banques françaises, IMF et prestataires de cartes prépayées ou de paiement par portable dans les pays d'origine des migrants
- Etude de marché et de faisabilité pour la mise en œuvre de produits spécifiques par les CVECA de Kayes (corridor France-Mali)