

Envos de fonds

Une bouée de secours pour le développement

Dilip Ratha

LES TRAVAILLEURS émigrés envoient souvent une partie de leurs revenus sous forme d'argent ou de marchandises à leurs familles restées au pays. Ces transferts augmentent rapidement depuis quelques années et constituent aujourd'hui la première source de revenus étrangers pour de nombreux pays en développement.

Il est difficile de connaître l'ampleur exacte de ces flux, car beaucoup empruntent des circuits informels. D'après les projections, leur montant officiel dépassera 232 milliards de dollars en 2005, dont 167 milliards à destination des pays en développement. Ces flux sont enregistrés dans la balance des paiements et un groupe technique international examine actuellement comment ils doivent y être pris en compte. On estime que les transferts non officiels représentent au moins une fois et demie les flux officiels (voir *Pleins feux*, page 44). Non seulement ces transferts sont élevés, mais ils se répartissent aussi de façon plus égale entre les pays en développement que les flux de capitaux, y compris les investissements directs étrangers, dont la plupart sont effectués dans quelques grands pays émergents. En fait, les envois de fonds des émigrés sont très importants pour les pays à faible revenu.

Comment l'argent est-il transféré?

Un envoi typique a lieu en trois étapes. Tout d'abord, le travailleur émigré règle l'agent expéditeur par paiement comptant, chèque, mandat, carte de crédit, carte de débit ou un ordre de débit envoyé par courrier électronique, par téléphone, ou encore par Internet. Ensuite, l'agent expéditeur donne l'instruction à son correspondant dans le pays destinataire de procéder à la remise de fonds. Enfin, l'agent payeur effectue le paiement au bénéficiaire sur place. Dans la plupart des cas, le règlement entre agents ne donne pas lieu à un transfert de fonds en temps réel; au lieu de cela, le solde dû par l'agent expéditeur à l'agent payeur est réglé périodiquement selon un calendrier convenu, par l'intermédiaire d'une banque commerciale. Les envois de fonds informels sont parfois réglés via le commerce de marchandises.

L'agent expéditeur facture des frais de transaction, en général payés par la personne qui envoie les fonds, et une commission de change pour livrer l'argent dans la monnaie locale du bénéficiaire. Certains petits prestataires de transferts monétaires (PTM) demandent au bénéficiaire de payer des frais à la remise des fonds, sans doute pour se couvrir en cas de fluctuations inattendues des taux de change. En outre, les agents

payeurs (surtout les banques) peuvent gagner de l'argent sous forme d'intérêts en plaçant les fonds (le «flottant bancaire») avant de les livrer aux bénéficiaires. Ces placements peuvent rapporter beaucoup dans les pays où les taux d'intérêt au jour le jour sont élevés.

En quoi les envois de fonds sont-ils utiles?

Il s'agit en général de sommes d'argent envoyées par une personne bien intentionnée à une autre personne ou à sa famille. Ces transferts, qui ont pour but de répondre aux besoins particuliers des destinataires, contribuent donc à réduire la pauvreté. Ainsi, d'après des études de la Banque mondiale fondées sur des enquêtes effectuées auprès des ménages pendant les années 90, ce type de transferts internationaux a permis de réduire la pauvreté (mesurée par la proportion de la population vivant au-dessous du seuil de pauvreté) de près de 11 points en Ouganda, de 6 points au Bangladesh et de 5 points au Ghana.

À quoi servent ces fonds? Dans les ménages les plus pauvres, ils peuvent financer l'achat de biens de consommation de base, le logement ainsi que l'éducation et les soins de santé des enfants. Dans les ménages plus aisés, ils peuvent apporter du capital à de petites entreprises. Ils aident aussi à payer les importations et le service de la dette extérieure et, dans certains pays, les banques ont pu obtenir des financements étrangers en utilisant les envois de fonds futurs comme garantie.

Les envois de fonds sont en général plus stables que les flux de capitaux et ils sont plutôt contracycliques, c'est-à-dire qu'ils augmentent pendant les périodes de ralentissement économique ou après une catastrophe naturelle dans le pays destinataire, au moment où les capitaux privés ont plutôt tendance à refluer. Dans les pays en proie à des troubles politiques, ils constituent souvent une bouée de sauvetage économique pour les pauvres. La Banque mondiale estime qu'en Haïti, ils ont représenté environ 17 % du PIB en 2001 et que, dans certaines régions de Somalie, ils ont atteint jusqu'à 40 % du PIB à la fin des années 90.

Y a-t-il des inconvénients?

Les envois de fonds sont associés à un certain nombre de coûts potentiels. Les pays qui les reçoivent doivent supporter un coût si les travailleurs émigrés sont hautement qualifiés ou si leur départ engendre une pénurie de main-d'œuvre. En outre, si les envois de fonds sont élevés, le pays destinataire risque de subir une appréciation réelle de sa monnaie qui pourrait rendre son

économie moins compétitive sur le marché mondial. Selon certains, les envois de fonds peuvent aussi créer une situation de dépendance, ce qui a pour effet de ralentir la croissance économique en affaiblissant les incitations à travailler dans le pays bénéficiaire. D'autres estiment au contraire que le rapport négatif entre les envois de fonds et la croissance mis en évidence par certaines études empiriques tient simplement au caractère contracyclique de ces transferts, c'est-à-dire à l'influence de la croissance sur les envois de fonds et non l'inverse.

Les envois de fonds peuvent aussi avoir un coût humain. Les travailleurs émigrés consentent parfois d'énormes sacrifices — beaucoup se séparent de leur famille — et courrent des risques pour trouver du travail à l'étranger. Enfin, ils doivent parfois travailler très dur pour avoir assez d'économies à envoyer au pays.

Les frais de transaction peuvent-ils être réduits?

Les frais de transaction n'entrent guère en ligne de compte pour les envois de fonds importants (liés au commerce, aux investissements ou à l'aide), car, en pourcentage de la somme transférée, ils sont relativement faibles et les grandes banques internationales rivalisent pour offrir des services compétitifs et capter ce type de transferts. Mais en ce qui concerne les petites sommes — les travailleurs émigrés pauvres envoient souvent moins de 200 dollars —, les frais peuvent atteindre de 10 à 15 % du montant envoyé (tableau).

La réduction des frais de transaction serait d'un grand secours pour les familles bénéficiaires. Comment y parvenir? Premièrement, les frais devraient être forfaitaires, et non proportionnels au principal, car le coût de l'envoi n'est pas vraiment fonction du montant envoyé. En effet, on estime que le coût réel de la transaction (main-d'œuvre, technologie, réseaux et loyer) est nettement inférieur au niveau actuel des frais.

Deuxièmement, une concurrence accrue fera baisser les prix. Pour faciliter l'établissement de nouveaux opérateurs sur le marché, il faudrait harmoniser et revoir à la baisse les exigences en matière de garantie et de capital, et éviter la surréglementation (par exemple l'obligation pour les PTM d'obtenir une licence bancaire complète). La législation sur la lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme

adoptée depuis les attentats du 9 septembre 2001 a compliqué les relations entre les PTM et leurs correspondants bancaires, de sorte qu'aux États-Unis beaucoup ont été obligés de fermer. Cette législation est nécessaire, mais elle ne devrait pas entraver les activités des opérateurs légitimes.

Un exemple où la concurrence a permis de réduire les frais de transaction est celui du corridor États-Unis/Mexique, où ces frais ont diminué de 56 % entre 1999 et aujourd'hui (passant de plus de 26 dollars pour envoyer 300 dollars à environ 11,50 dollars). En outre, certaines banques commerciales ont commencé depuis peu à offrir ce type de services à titre gratuit, dans l'espoir d'attirer ainsi de nouveaux clients. Enfin, dans certains pays, de nouveaux moyens sont apparus (téléphone mobile, carte à puce ou Internet) pour effectuer ces transferts.

Troisièmement, des partenariats entre les PTM et les postes ou les autres réseaux de détail aideraient à développer les services de transferts monétaires sans nécessiter de gros investissements fixes pour établir des réseaux de paiement. Cependant, ces partenariats doivent être ouverts. En effet, les partenariats exclusifs entre les services postaux et les PTM se traduisent souvent par des frais de transaction plus élevés.

Quatrièmement, les travailleurs émigrés pauvres doivent avoir un meilleur accès aux services bancaires. En général, les banques font payer moins cher les transferts monétaires que les PTM. Tant les pays d'origine que les pays de destination peuvent améliorer l'accès des expatriés aux services bancaires en autorisant les banques du pays d'origine à opérer à l'étranger, en fournissant des cartes d'identité (telles que la *matrícula consular* mexicaine) qui soient acceptées par les banques pour l'ouverture d'un compte, et en facilitant la participation des institutions de microfinance et des mutuelles de crédit au marché des envois de fonds.

Les pouvoirs publics peuvent-ils accroître les transferts?

Les gouvernements ont souvent mis en place des incitations pour accroître les envois de fonds et les orienter vers des usages productifs. Mais ces initiatives posent plus de problèmes que l'élargissement de l'accès aux services financiers ou la réduction des coûts de transaction. Les incitations fiscales peuvent attirer les envois de fonds, mais aussi encourager la fraude. Les dispositifs de versements complémentaires destinés à attirer les transferts des associations d'expatriés risquent de détourner des fonds au détriment d'autres priorités locales, et les tentatives d'orientation des transferts vers l'investissement n'ont guère réussi. Fondamentalement, il s'agit de fonds privés qui doivent être traités comme les autres sources de revenu des ménages. Pour accroître l'épargne et améliorer l'affectation des dépenses, il convient d'améliorer le climat général de l'investissement, et non de viser spécifiquement les envois de fonds. De même, étant donné la nature privée de ces fonds, ils ne doivent pas être considérés comme un substitut de l'aide publique au développement. ■

Dilip Ratha est économiste principal au Groupe Perspectives de développement de la Banque mondiale.

Lectures recommandées :

Global Economic Prospects 2006: Economic Implications of Remittances and Migration, *World Bank*.

Remittances: Development Impact and Future Prospects, 2005, edited by Samuel Munzele Maimbo and Dilip Ratha, *World Bank*.

Frais de transaction

Les frais de transaction seraient bien moins élevés s'ils étaient non plus proportionnels à la somme envoyée mais forfaitaires.

Coût approximatif de l'envoi de 200 dollars (pourcentage du principal)

	Principaux PTM ¹	Banques	Autres PTM	Hawala
Belgique/Nigéria	12	6	9,8	—
Belgique/Sénégal	10	—	6,4	—
Hong Kong/Philippines	4,5	—	—	—
Nouvelle-Zélande/Tonga (300 \$)	12	3	8,8	—
Russie/Ukraine	4	3	2,5	1-2
Afrique du Sud/Mozambique	—	1	—	—
Arabie Saoudite/Pakistan	3,6	0,4	—	—
EAU ² /Inde	5,5	5,2	2,3	1-2
Royaume-Uni/Inde	11	6	—	—
Royaume-Uni/Philippines	—	0,4-5,0	—	—
États-Unis/Colombie	—	17	10	—
États-Unis/Mexique	5	3	4,7	—
États-Unis/Philippines	1,2-2,0	0,4-1,8	—	—

— Données non disponibles.

Source : Banque mondiale, *Global Economic Prospects 2006: Economic Implications of Remittances and Migration*.

Note : Les chiffres ne comprennent pas les frais de change.

¹PTM : prestataires de transferts monétaires.

²EAU : Emirats arabes unis.