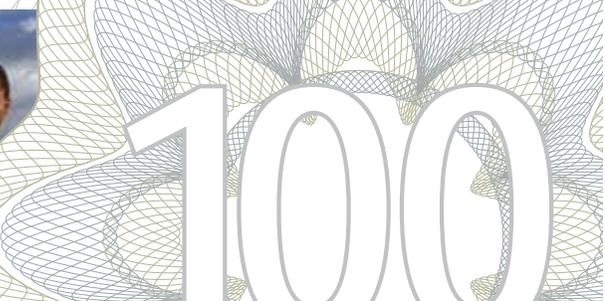
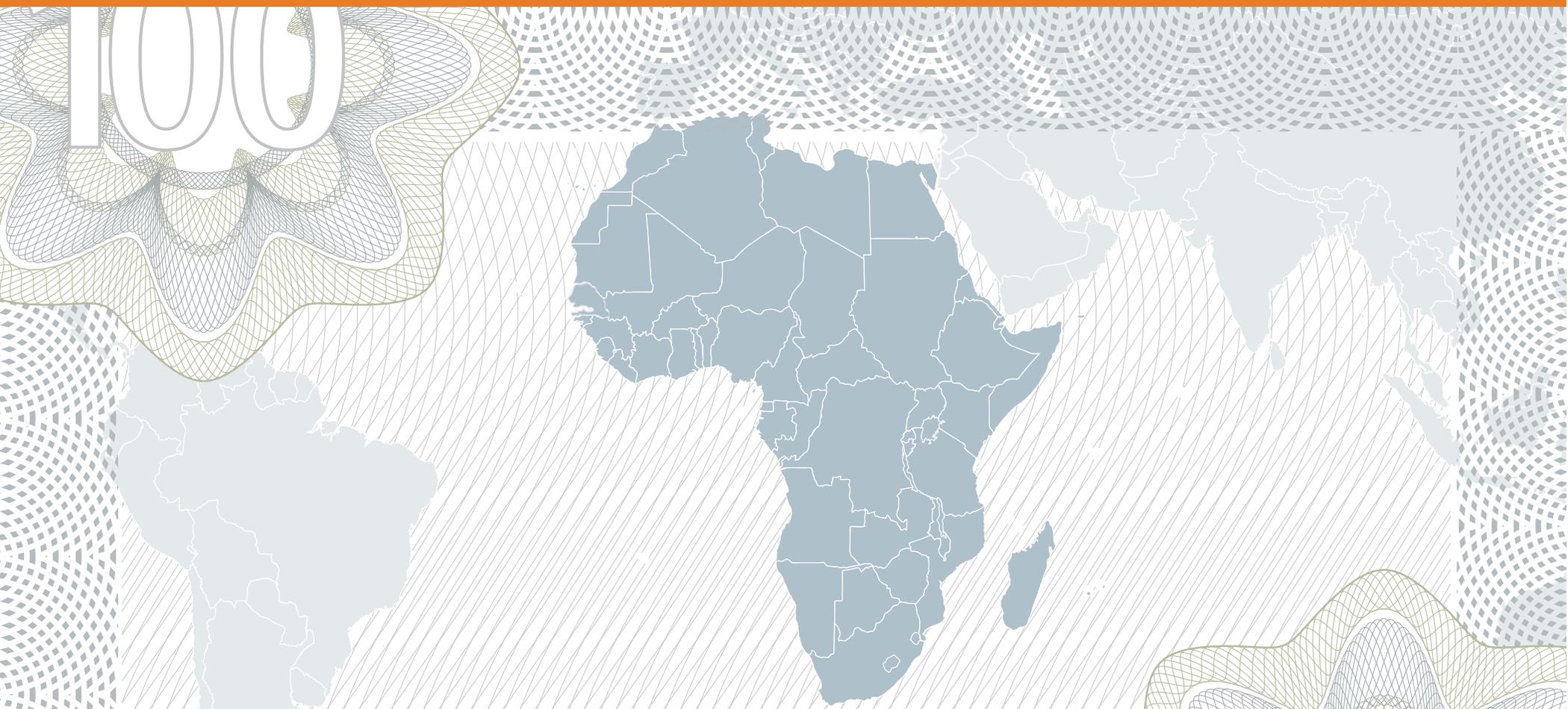




Ouvrir pour que les
populations rurales pauvres
se libèrent de la pauvreté

Travailleurs migrants et transferts de fonds vers l'Afrique

Marchés, environnement porteur et perspectives des transferts de fonds



Introduction

Depuis des siècles, des hommes et des femmes traversent les frontières en quête d'un avenir meilleur pour eux-mêmes et leurs familles. Les technologies de transport et de communication, en constante amélioration, ont accéléré ce phénomène, en rendant la migration, la communication et l'envoi d'argent chez soi plus faciles et moins coûteux.

La diaspora africaine compte actuellement plus de 30 millions d'individus vivant à l'extérieur de leur pays d'origine. Selon le FIDA, ces migrants enverraient collectivement chaque année quelque 40 milliards d'USD à leurs familles et aux communautés restées sur place. En cette période de bouleversements financiers, tout particulièrement, la façon dont les envois de fonds contribuent à la santé économique des pays de la région est reconnue à sa juste valeur, de même que l'importance vitale qu'ils revêtent pour les familles bénéficiaires.

Dans l'ensemble de la région, les envois de fonds dépassent largement l'aide publique au développement et, dans un grand nombre de pays, ils sont également supérieurs à l'investissement étranger direct¹. Alors que les investissements et les flux d'aide subissent une forte pression, suite à la crise financière, les envois de fonds représentent un ballon d'oxygène stable et vital pour des dizaines de millions de familles africaines. Néanmoins, malgré l'impact direct considérable des envois de fonds sur la vie des bénéficiaires, ces flux ne libèrent pas encore tout leur potentiel en termes de développement.

Le présent rapport résume les principaux résultats

d'une étude relative aux questions réglementaires et à la concurrence commerciale dans 50 pays africains représentant 90% des flux d'envoi de fonds dans la région. De plus, le rapport présente les résultats d'une enquête sur les populations vivant dans le rayon d'action géographique des institutions de microfinance (IMF) faisant partie du Réseau international des institutions de financement alternatif (INAFI) dans 19 pays².

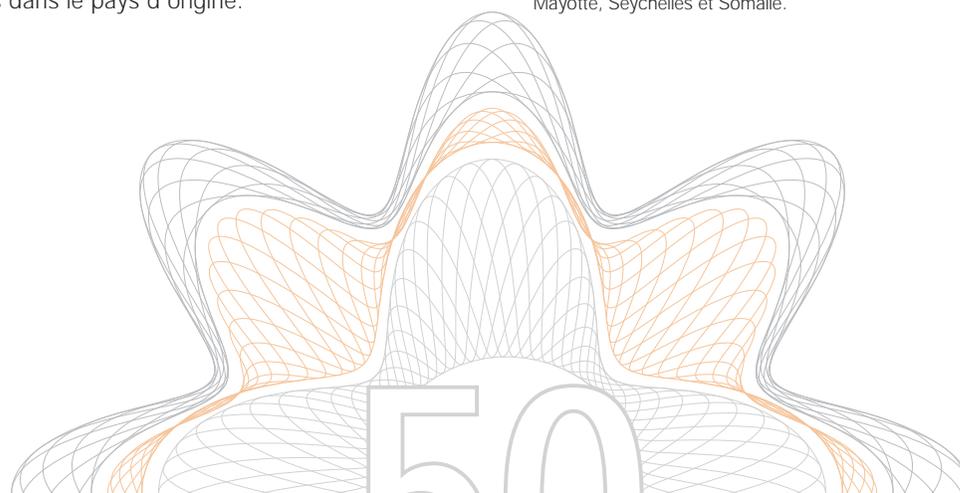
Le coût élevé de l'envoi de fonds en Afrique

Pendant la dernière décennie, l'importance des flux d'envoi de fonds dans les pays en développement a fortement mobilisé l'intérêt des médias, des gouvernements, des organisations de développement et du secteur privé. Cet intérêt et, surtout, la quantification des flux d'envoi de fonds, ont encouragé le développement de la concurrence et l'adoption de nouvelles technologies. Conjugués, ces facteurs ont contribué à faire baisser considérablement les coûts associés à l'envoi de fonds dans le pays d'origine.

Le coût de l'envoi de fonds en Afrique, toutefois, reste relativement élevé et est extrêmement variable. Les coûts de transfert depuis les États-Unis sont généralement parmi les plus bas, suivis par les coûts de transfert depuis l'Europe. Le coût de l'envoi de fonds intracontinental est beaucoup plus élevé, ainsi que le montre le graphique figurant sur la page opposée. Le graphique montre que l'envoi de fonds depuis l'Afrique du Sud vers d'autres pays africains revient généralement plus cher qu'un transfert depuis un autre continent. Ces coûts varient, allant de 12% jusqu'à 25% du montant envoyé. Les envois de fonds sont particulièrement utiles – mais particulièrement onéreux – lorsqu'ils sont destinés aux zones rurales mal desservies de l'Afrique, qui recevraient de 30% à 40% des flux totaux. Les familles doivent souvent aller chercher cet argent loin de leur lieu d'habitation, donc ajouter des frais de déplacement substantiels et du temps aux commissions de transfert déjà lourdes.

1/ Selon l'OCDE, *L'aide au développement en 2008 à son plus haut niveau* (2009), l'aide publique au développement se serait chiffrée à 26 milliards d'USD en 2008.

2/ Une information limitée était disponible pour les pays suivants: Djibouti, Érythrée, Guinée, Libéria, Madagascar, Mauritanie, Maurice, Mayotte, Seychelles et Somalie.



Amplifier l'impact sur le développement: multiplier les options offertes aux familles africaines

La majeure partie des envois de fonds en Afrique sert à l'achat de produits d'usage journalier. Mais un montant non négligeable reste disponible pour l'épargne ou l'investissement (5 milliards d'USD à 10 milliards d'USD environ)³. La présente étude indique que les bénéficiaires d'envois de fonds mettent effectivement de l'argent de côté mais, souvent, sans recourir aux canaux officiels. Ramener ces fonds dans le système financier officiel pourrait accroître leur impact d'une manière spectaculaire.

L'essor rapide des IMF démontre clairement que les populations mal desservies sont capables de mobiliser leurs ressources de manière à stimuler le développement local. Lorsque les fonds envoyés par les migrants sont déposés dans une institution financière, ils peuvent fructifier au bénéfice de l'individu mais aussi de la communauté. Avec une meilleure éducation financière et une gamme plus large de services financiers à leur disposition, les bénéficiaires d'envois de fonds ont le pouvoir de faire les choix financiers susceptibles de les conduire à l'autonomie financière. L'expansion de ce type de services, toutefois, dépend des capacités des institutions, de leur volonté d'offrir des services aux personnes ayant des revenus modestes et de l'existence d'un cadre réglementaire les encourageant à le faire.

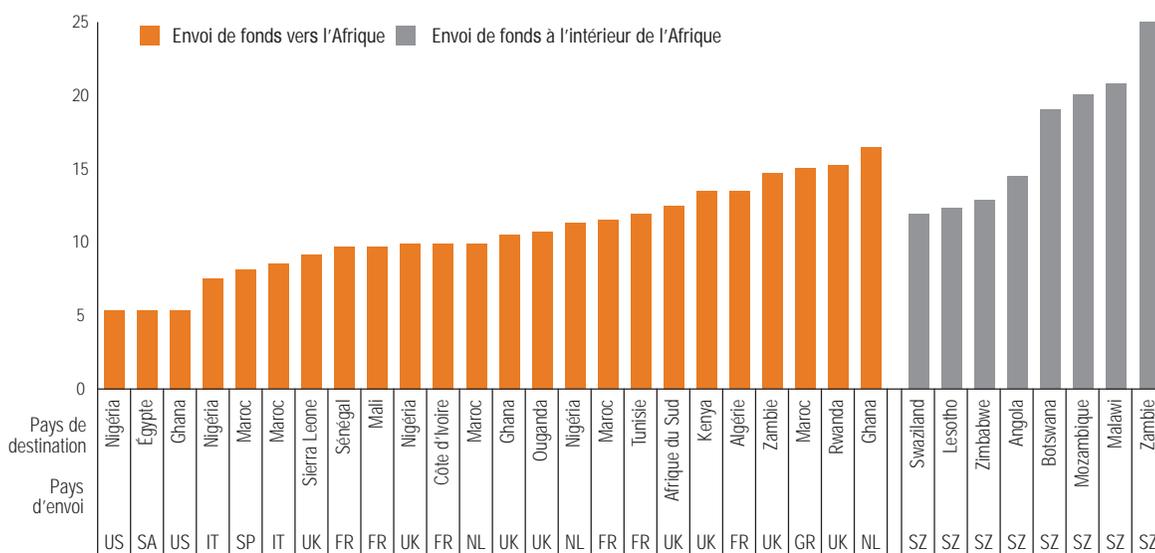
La situation aujourd'hui: constatations et implications

D'une manière générale, on en sait moins sur les envois de fonds en Afrique que dans n'importe quelle autre région en développement du monde. En particulier, les règles et réglementations régissant l'influx des fonds envoyés, le contexte de la concurrence dans les pays (notamment dans les zones rurales) et le rôle des institutions financières non bancaires, à la fois comme actrices potentielles du marché et comme moyens d'accès aux services financiers, n'ont pas été suffisamment analysés.

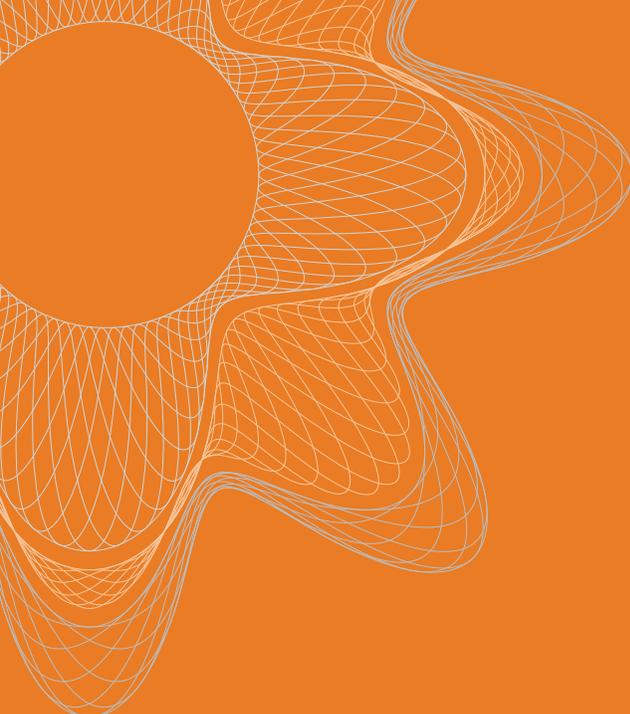
C'est pourquoi la présente étude a été demandée pour couvrir trois aspects spécifiques: la concurrence commerciale, l'environnement réglementaire et l'accès aux services financiers. Ces aspects ont des retombées directes sur la possibilité de réduire le coût des envois de fonds en Afrique et sur le potentiel de ces transferts en tant que catalyseurs du développement.

^{3/} Les résultats de l'enquête montrent que 10% à 20% au moins des 40 milliards d'USD envoyés en Afrique par les migrants sont économisés ou investis.

Le coût de l'envoi de fonds vers l'Afrique et à l'intérieur de l'Afrique



Source: Banque mondiale
 FR - France
 GR - Grèce
 IT - Italie
 NL - Pays-Bas
 UK - Royaume-Uni
 US - États-Unis
 SA - Arabie saoudite
 SP - Espagne
 SZ - Afrique du Sud



Remerciements

Le présent rapport se fonde sur les résultats d'une étude commandée par le FIDA et réalisée par Manuel Orozco, d'Inter-American Dialogue. L'étude a bénéficié des contributions des membres du Mécanisme de financement pour l'envoi de fonds, du FIDA, composé du Groupe consultatif d'assistance aux pauvres, de la Commission européenne, des Gouvernements du Luxembourg et de l'Espagne, du Fonds multilatéral d'investissement de la Banque interaméricaine de développement et du Fonds d'équipement des Nations Unies.

La pertinence de la méthodologie et des données utilisées dans le présent rapport relève de la seule responsabilité de Manuel Orozco, d'Inter-American Dialogue. Pour en savoir plus, veuillez consulter www.ifad.org.

Concepts et définitions⁴

Agent: entité qui encaisse ou décaisse les sommes transférées, au nom d'un prestataire de service d'envoi de fonds.

Institution bancaire: institution financière titulaire d'une licence bancaire.

Institution de microfinance (IMF): organisation proposant des services de microfinance principalement, mais pas exclusivement, aux personnes pauvres. En pratique, la définition d'une IMF est affinée dans la législation de chaque pays. Les recommandations relatives aux IMF, formulées dans le rapport s'appliquent aux IMF officielles et semi-officielles.

Les prestataires officiels sont les personnes morales proposant des services financiers. Les prestataires semi-officiels, tels que les ONG financières, les caisses d'épargne villageoises, les mutuelles et coopératives de crédit sont des entités enregistrées, soumises aux lois communes et au Code du commerce mais pas, en général, à la réglementation et au contrôle bancaires.

Opérateur de transfert d'argent: prestataire de service de paiement n'acceptant pas de dépôt, dont le service implique un paiement pour un transfert (ou, éventuellement un paiement pour une série de transferts) par l'expéditeur au prestataire de service de paiement (par exemple en espèce ou au moyen d'un virement bancaire), par opposition à une situation dans laquelle le prestataire de service de paiement débite un compte détenu par l'expéditeur chez le prestataire de service de paiement.

Institution financière non bancaire: institution financière ne disposant pas d'une licence bancaire intégrale et/ou qui n'est pas directement contrôlée par une institution chargée de la surveillance des banques.

Réseau de versement: institutions qui reçoivent et transfèrent des devises étrangères localement.

Point de versement: lieu physique où un transfert de devises étrangères en provenance d'un autre pays est reçu et où les destinataires de l'envoi de fonds collectent leur argent. Il peut s'agir d'une agence bancaire, d'un bureau de poste ou d'un magasin de vente au détail.

Prestataire de service d'envoi de fonds: entité, fonctionnant comme une entreprise, qui assure un service d'envoi de fonds contre rétribution pour des utilisateurs finaux, soit directement, soit par l'intermédiaire d'agents. En général, le prestataire de service d'envoi de fonds fait appel à des agents, par exemple des magasins ou des banques, pour collecter l'argent à envoyer. Du côté de la réception, l'argent est prélevé par le destinataire dans un point de versement, qui peut être une banque, un bureau de poste, une IMF ou un autre lieu.

Présence rurale: désigne le rayon d'action géographique d'une institution assurant des paiements dans une zone rurale.

Sous-agent: institution, représentant un agent (l'agent principal) et bénéficiant de la licence de celui-ci, qui a un contrat direct de représentation d'un prestataire de service d'envoi de fonds pour transférer des paiements en devises étrangères.

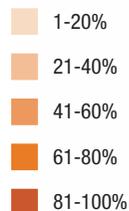
Urbain: dans le présent rapport, qualifie ce qui est situé à l'intérieur des limites de la capitale ou dans une ville de plus de 100 000 habitants.

4/ Fondés sur le document intitulé "General Principles for International Remittances Services" (www.bis.org/publ/cpss76.pdf), le Groupe consultatif d'assistance aux pauvres (www.cgap.org/p/site/c/template.rc/1.26.1308/), et adaptés par Manuel Orozco.

Concentration des points de versement dans les zones rurales

Principales constatations

- Le marché des envois de fonds en Afrique est caractérisé par une faible concurrence et un nombre limité de points de versement dans les zones rurales.
- Deux grandes sociétés de transfert d'argent contrôlent 65% de tous les points de versement.
- Concrètement, 80% des pays africains restreignent le type d'institutions habilitées à offrir un service d'envoi de fonds, aux banques.
- Des arrangements d'exclusivité limitent drastiquement la concurrence et créent des barrières à l'entrée.
- Plus de 20% de la clientèle des IMF reçoivent des fonds envoyés par des migrants. Or, les IMF représentent actuellement moins de 3% des institutions de paiement.
- Les bureaux de poste pourraient contribuer considérablement à l'expansion du service d'envoi de fonds.



Afrique de l'Ouest	Taux de versement en milieu rural
Bénin	22%
Burkina Faso	43%
Cap-Vert	48%
Côte d'Ivoire	38%
Gambie	26%
Ghana	48%
Guinée	16%
Guinée-Bissau	38%
Libéria	43%
Mali	33%
Mauritanie	n.d.
Niger	27%
Nigéria	36%
Sao Tomé-et-Principe	0%
Sénégal	46%
Sierra Leone	74%
Togo	44%

Afrique du centre	Taux de versement en milieu rural
Angola	17%
Cameroun	81%
Congo	26%
Gabon	42%
Guinée équatoriale	20%
République centrafricaine	12%
République démocratique du Congo	21%
Tchad	46%

Afrique du Nord	Taux de versement en milieu rural
Algérie	93%
Égypte	22%
Jamahiriya arabe libyenne	13%
Maroc	35%
Soudan	17%
Tunisie	62%

Afrique de l'Est	Taux de versement en milieu rural
Burundi	57%
Comores	65%
Djibouti	28%
Érythrée	59%
Éthiopie	29%
Kenya	50%
Madagascar	44%
Malawi	42%
Maurice	n.d.
Mozambique	20%
Ouganda	45%
République-Unie de Tanzanie	19%
Rwanda	32%
Seychelles	22%
Somalie	64%
Zambie	37%
Zimbabwe	38%

Afrique australe	Taux de versement en milieu rural
Afrique du Sud	54%
Botswana	63%
Lesotho	68%
Namibie	78%
Swaziland	78%

Le marché de l'envoi de fonds en Afrique

Le marché officiel des transferts d'argent vers l'Afrique est relativement jeune et il est donc confronté aux problèmes typiques des marchés émergents, par exemple, l'incertitude concernant le volume des envois de fonds, la concurrence limitée, les coûts de transfert élevés et le manque d'innovation technologique (à l'exception notable du *mobile banking* – opérations financières sur téléphone portable – au Kenya et en Afrique du Sud).

Un marché hautement concurrentiel est indispensable à l'amélioration de l'accès aux services financiers, parce que la concurrence pousse les acteurs du marché à innover et à étendre les services aux zones et aux groupes insuffisamment couverts. La concurrence stimule l'innovation technologique et réduit le coût de l'envoi d'argent chez soi. Comme le montre le graphique de la page 3, ces coûts sont relativement élevés en Afrique (en particulier pour les transferts intracontinentaux) et plus élevés encore dans les zones rurales.

En Afrique, la plupart des réglementations autorisent exclusivement les banques à assurer le paiement des fonds envoyés

La concurrence dépend de l'environnement réglementaire, des capacités et des ressources. L'analyse de la concurrence commerciale doit porter en particulier sur le nombre et le type d'acteurs, l'efficacité de leurs opérations et la gamme de services qu'ils proposent.

Les prestataires de service d'envoi de fonds vers l'Afrique: le règne sans partage des opérateurs de transfert d'argent

Les opérateurs de transfert d'argent dominent le marché des transferts provenant des lieux de destination des migrants aux États-Unis et en Europe. Il y a moins d'une centaine d'opérateurs de transfert d'argent intervenant sur l'ensemble du marché africain, représentant à eux seuls près de 90% de tous les prestataires de service d'envoi de fonds.

Parmi les opérateurs de transfert d'argent, Western Union et MoneyGram sont, de loin, les poids lourds du marché. En tant que pionnières, ces sociétés sont à l'origine de la création du réseau international qui permet aux migrants d'envoyer de l'argent chez eux. Les deux sociétés, toutefois, veillent à se réserver les bénéfices de leur investissement initial, en exigeant que les agents signent des accords d'exclusivité⁵. Ces accords 'verrouillent' effectivement plus de la moitié de tous les points de versement disponibles. Dans la mesure où ils s'appliquent à tous les agents – banques, bureaux de change et bureaux de poste, entre autres – les accords débouchent sur le contrôle effectif de 65% du marché des paiements autorisés. Les entités souhaitant faire équipe avec ces sociétés doivent signer des accords d'exclusivité. Cette situation empêche les concurrents d'étendre leur réseau au-delà des institutions qui, soit ne sont pas des agents des deux plus grandes sociétés, soit ne sont pas sur le marché (ce qui est le cas de la plupart des IMF). Toutefois, la dominance persistante de Western Union

et MoneyGram n'est pas seulement imputable aux accords d'exclusivité. Parmi les institutions assurant le paiement des fonds envoyés, on observe une méconnaissance du marché du transfert d'argent. Un grand nombre de banques africaines pensent, à tort, que Western Union et MoneyGram sont les seules compagnies offrant des services internationaux de transfert d'argent. Par conséquent, elles sont disposées à signer des accords d'exclusivité en échange d'un volume de transaction garanti. Alors que la concurrence se développe et que de nouveaux acteurs entrent sur le marché, les banques sont piégées par les accords d'exclusivité et perdent leur compétitivité. En outre, les personnes vivant dans le rayon d'action géographique de ces institutions sont condamnées à payer des coûts plus élevés que les coûts qui seraient fixés dans un marché ouvert.

Les institutions de paiement des fonds envoyés en Afrique

En Afrique, la plupart des réglementations autorisent exclusivement les banques à assurer le paiement des fonds envoyés. Dans la plupart des pays, les banques représentent plus de 50% des entités commerciales habilitées à payer les transferts d'argent. Quelque 41% des paiements assurés et 65% de tous les points de versement correspondent à des banques partenaires de Western Union et MoneyGram⁶.

5/ Les accords d'exclusivité empêchent un agent qui verse les fonds envoyés par des migrants d'offrir le même service au nom d'une autre société.

6/ À l'exception de l'Algérie, où les paiements par les bureaux de poste sont particulièrement importants.

L'examen de 463 banques dans 39 pays montre que, bien que les banques soient actives dans les zones rurales, il existe un écart entre la proportion d'agences situées dans les zones rurales (64%) et la proportion de la population vivant dans ces zones (83%).

Bien que les prestataires de service d'envoi de fonds autres que les banques ne jouent qu'un rôle marginal dans la plupart des pays, il existe d'autres modèles qui mettent en lumière le rôle potentiel des bureaux de poste, des bureaux de change, des magasins de vente au détail et des IMF. Les bureaux de poste, par exemple, constituent 95% des établissements de paiement en Algérie et les IMF 29% en République centrafricaine.

Bien que les bureaux de poste jouissent d'une forte présence géographique, ils n'ont pas la capacité d'assurer le paiement des fonds envoyés

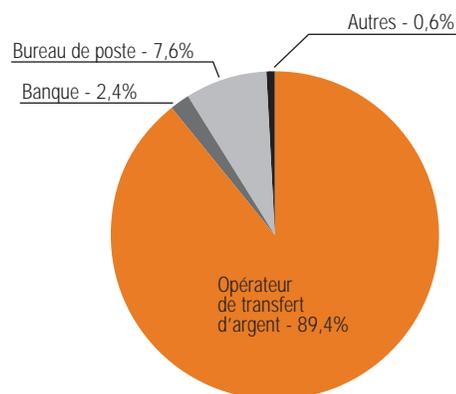
Les transferts d'argent payés par les bureaux de poste

Sur l'ensemble du territoire africain, les bureaux de poste ne jouent pas encore un rôle significatif dans les transferts de fonds envoyés par des migrants. L'Algérie, où le système postal travaille en partenariat avec la poste française, constitue une exception notable. Les Algériens envoyant de l'argent chez eux à partir de la France ont adopté les bureaux de poste comme l'une de leurs méthodes favorites pour envoyer de l'argent chez eux.

Bien que les bureaux de poste jouissent d'une forte présence géographique, ils n'ont pas la capacité d'assurer le paiement des fonds envoyés. Un grand nombre d'entre eux ne peuvent pas encore réaliser tout leur potentiel faute de trésorerie pour payer les transactions, d'infrastructures de communication efficaces ou de personnel qualifié. Au total, 20% de tous les bureaux de poste en Afrique assurent aujourd'hui le paiement des envois de fonds.

Les bureaux de poste jouent un rôle très important en milieu rural: 74% de tous les bureaux de poste assurant le paiement de fonds envoyés par des migrants sont situés en dehors de la capitale du pays. Le potentiel d'accroissement de leur part du marché est non négligeable, en particulier dans les zones rurales. Les difficultés ne manquent pas toutefois, dans la mesure où 36% des bureaux de poste, exception faite de l'Algérie, sont des

Pourcentage de points de versement par type de prestataire de service d'envoi de fonds



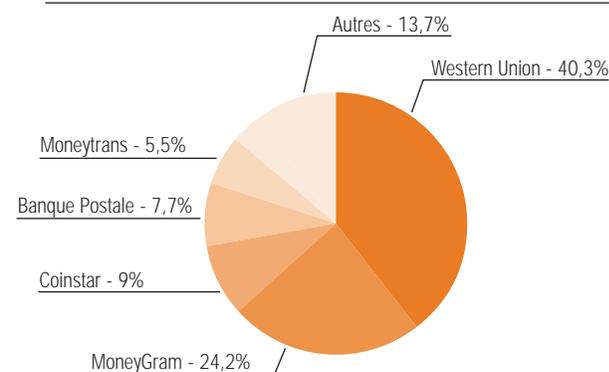
agents de Western Union et sont liés par des accords d'exclusivité.

Les transferts d'argent payés par des IMF

Dans les pays où les institutions financières autres que les banques sont habilitées à payer les fonds envoyés par des migrants, la participation des IMF reste relativement limitée. Pour le continent dans son ensemble, seuls 3% des points de versement sont des IMF. Mais, comme le prouve l'exemple de la République centrafricaine, les IMF pourraient jouer un rôle beaucoup plus important.

Les 3% d'IMF assurant le paiement de fonds envoyés sont gérés par 72 institutions dans 17 pays. La moitié de ces IMF sont concentrées dans trois pays: les Comores (24%), le Sénégal (17%) et l'Ouganda (14%). Malgré leur présence limitée, elles affichent une capacité de paiement quasiment équivalente à celle des banques, puisqu'elles disposent en moyenne de quatre points de versement contre six pour les banques.

Pourcentage de points de versement des opérateurs de transfert d'argent par société



La faible participation des IMF s'explique principalement par les réglementations qui leur interdisent l'entrée sur le marché. Par conséquent, les banques sont en mesure de se présenter comme les seules entités capables de s'occuper du transfert de liquidités en devises étrangères. Dans les pays où les IMF ne sont pas bloquées par les réglementations, elles ignorent souvent qu'elles pourraient entrer sur ce marché ou bien ne disposent pas des capacités pour le faire.

Dans les régions où elles assurent le paiement des fonds envoyés par des migrants, les IMF travaillent souvent en qualité de sous-agents des banques (par exemple, en Ouganda). Cette situation nuit à leur indépendance et limite les commissions qu'elles touchent sur les services qu'elles assurent – parfois jusqu'à 50% de ce qu'elles devraient percevoir. En outre, leur absence sur le marché réduit d'autant la concurrence.

Participation des opérateurs de transfert d'argent sur le marché des envois de fonds en Afrique (en %)

Pays	Western Union	Money-Gram	Coinstar	Money Express	Express Funds International	Express Money Transfer	Trans-horn Money Trans	Money Transfer	Autre
Afrique du Sud	1	99	0	0	0	0	0	0	0
Algérie	20	1	0	0	0	0	0	0	79
Angola	30	65	0	0	0	0	0	0	5
Bénin	64	5	2	18	0	0	11	0	0
Botswana	51	12	0	0	0	0	0	0	37
Burkina Faso	65	11	2	12	0	0	11	0	0
Burundi	85	3	3	0	0	0	10	0	0
Cameroun	41	22	12	14	0	0	11	0	0
Cap-Vert	97	3	0	0	0	0	0	0	0
Comores	67	5	2	0	0	0	0	0	26
Congo	43	27	3	20	0	0	7	0	0
Côte d'Ivoire	39	10	28	0	0	0	12	0	12
Djibouti	67	6	17	0	0	0	0	0	11
Égypte	30	58	0	0	0	0	0	0	12
Érythrée	7	10	0	0	0	0	0	7	76
Éthiopie	33	14	2	0	0	24	0	0	28
Gabon	97	3	0	0	0	0	0	0	0
Gambie	63	23	3	4	0	0	0	1	7
Ghana	39	24	4	0	11	0	0	1	20
Guinée	66	18	1	5	0	0	1	0	9
Guinée équatoriale	80	0	20	0	0	0	0	0	0
Guinée-Bissau	64	13	8	0	0	0	0	0	15
Jamahiriya arabe libyenne	18	26	0	0	0	0	0	0	57
Kenya	33	10	34	0	0	0	0	1	22
Lesotho	0	12	0	0	0	0	0	0	88
Libéria	0	98	0	0	0	0	0	0	2
Madagascar	86	14	0	0	0	0	0	0	0
Malawi	43	38	5	0	0	0	0	0	14
Mali	77	14	1	3	0	0	5	0	0
Maroc	36	41	4	3	0	0	16	0	0
Mozambique	37	17	0	0	0	0	0	0	47
Namibie	0	23	0	0	0	0	0	0	77
Niger	63	12	0	13	0	0	1	0	11
Nigéria	47	35	17	0	0	0	0	1	0
Ouganda	50	32	3	0	0	0	0	0	15
République centrafricaine	96	4	0	0	0	0	0	0	0
République démocratique du Congo	45	3	29	0	0	0	23	0	0
République-Unie de Tanzanie	44	9	0	0	0	0	0	0	47
Rwanda	79	3	0	0	0	0	18	0	0
Sao Tomé-et-Principe	50	50	0	0	0	0	0	0	0
Sénégal	38	9	21	15	0	0	17	0	0
Sierra Leone	32	36	1	0	0	0	4	6	21
Somalie	0	0	0	0	0	0	0	0	100
Soudan	41	0	54	0	0	0	0	2	2
Swaziland	0	24	0	0	0	0	0	0	76
Tchad	59	23	3	15	0	0	0	0	0
Togo	50	7	1	26	0	0	16	0	0
Tunisie	69	31	0	0	0	0	0	0	0
Zambie	39	61	0	0	0	0	0	0	0
Zimbabwe	52	44	4	0	0	0	0	0	0

Source: données collectées pour l'étude

Paiement des transferts de fonds en provenance de l'étranger, par institution (en %)

Pays	Banques	Bureaux de change	IMF	Autre	Poste	Magasins de détail
Afrique du Sud	100	0	0	0	0	0
Algérie	23	0	0	1	40	36
Angola	100	0	0	0	0	0
Bénin	26	0	0	8	54	11
Botswana	37	6	0	15	26	15
Burkina Faso	31	2	2	14	38	13
Burundi	68	0	21	11	0	0
Cameroun	30	5	15	48	3	0
Cap-Vert	22	4	0	54	20	0
Comores	12	0	9	0	76	3
Congo	28	0	17	26	28	0
Côte d'Ivoire	18	26	4	10	39	3
Djibouti	23	0	0	23	46	8
Égypte	76	0	0	24	0	0
Érythrée	42	58	0	0	0	0
Éthiopie	89	0	0	10	1	0
Gabon	21	10	0	10	59	0
Gambie	34	42	0	15	1	9
Ghana	90	0	3	0	6	0
Guinée	47	6	0	28	0	19
Guinée équatoriale	75	0	0	13	13	0
Guinée-Bissau	26	26	0	48	0	0
Jamahiriya arabe libyenne	81	0	0	19	0	0
Kenya	67	0	2	5	25	0
Lesotho	100	0	0	0	0	0
Libéria	69	0	0	28	0	3
Madagascar	52	6	0	24	18	0
Malawi	70	10	0	15	0	6
Mali	59	0	17	15	9	0
Maroc	35	0	0	55	4	6
Mozambique	100	0	0	0	0	0
Namibie	96	2	0	1	0	0
Niger	33	0	6	18	28	14
Nigéria	81	0	0	2	2	15
Ouganda	63	0	17	19	1	0
République centrafricaine	70	0	20	0	0	10
République démocratique du Congo	25	0	0	67	0	9
République-Unie de Tanzanie	65	0	0	10	25	0
Rwanda	63	0	24	9	4	0
Sao Tomé-et-Principe	100	0	0	0	0	0
Sénégal	13	0	9	26	53	0
Sierra Leone	62	20	0	16	0	3
Somalie	0	0	0	0	0	100
Soudan	18	46	7	29	0	0
Swaziland	100	0	0	0	0	0
Tchad	53	0	0	47	0	0
Togo	23	0	14	25	38	0
Tunisie	78	0	0	8	14	0
Zambie	84	0	0	5	11	0
Zimbabwe	53	0	0	19	28	0

Le cadre réglementaire

Les règlements relatifs aux paiements transfrontaliers et à l'accès aux services financiers couvrent cinq domaines distincts:

- **Institutions de paiement agréées**
- **Rôle des institutions financières autres que les banques**
- **Limitation des transferts d'argent et dispositions en la matière**
- **Possession de comptes en devises étrangères**
- **Mesures anti-blanchiment de capitaux**

Les réglementations qui restreignent, limitent ou autorisent les transferts de devises étrangères par des institutions englobent les réglementations s'appliquant à la gestion des devises étrangères et autorisant des institutions à conduire des transactions en devises étrangères. La décision d'autoriser une institution donnée à effectuer des transferts d'argent internationaux contribue à élargir l'accès des expéditeurs et des bénéficiaires d'envois de fonds à des services financiers.

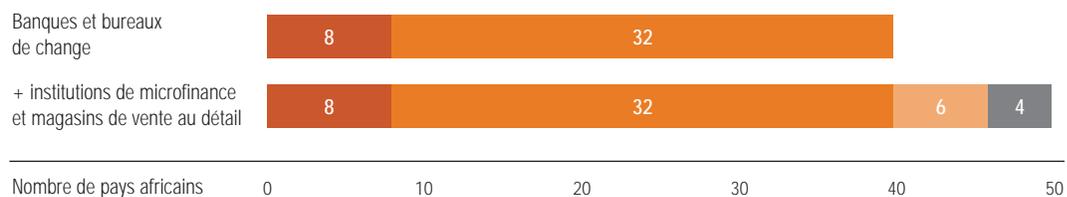
Institutions de paiement agréées

Les pays africains autorisent premièrement les banques puis les bureaux de change à effectuer des paiements internationaux en devises étrangères. Sur les 50 pays examinés, huit ont délivré cet agrément aux seules banques et 32 aux banques et aux bureaux de change. Six pays permettent aux banques, aux bureaux de

change et aux IMF de verser des fonds directement tandis que quatre étendent l'autorisation de payer les fonds envoyés, aux magasins de vente au détail, outre les trois types d'institutions citées plus haut⁷. Pour les pays comptant peu de banques, cette situation restreint l'accès aux paiements internationaux et encourage le recours aux méthodes informelles de transfert d'argent. Actuellement, 80% des banques dans 39 pays africains paient les fonds envoyés par des migrants, un pourcentage qui grimpe jusqu'à 90% dans les pays où seules les banques sont habilitées à effectuer les paiements. Cette situation dissuade fortement les autres acteurs d'entrer sur le marché. Dans les pays où seules les banques sont habilitées à effectuer des transferts d'argent, il existe moins de points où collecter les fonds envoyés.

L'entrée sur le marché est encore plus complexe lorsqu'un nombre limité d'opérateurs de transfert d'argent se partagent le contrôle effectif des agents bancaires disponibles pour payer les envois de fonds. Dans les pays où seules les banques sont habilitées à payer les envois de fonds, la moitié sont des agents de Western Union. La conjugaison des accords d'exclusivité et de la réglementation restrictive favorise la concentration des paiements dans les mains d'un petit nombre d'opérateurs de transfert de fonds. Certains pays ont interdit ce type d'accords d'exclusivité, notamment le Nigéria.

Types d'institutions habilitées à payer les fonds envoyés en Afrique par des migrants



7/ Dans la pratique, la participation des bureaux de change est minime.

Rôle des institutions financières autres que les banques

Les institutions financières autres que les banques, par exemple les mutuelles de crédit ou les IMF, pourraient potentiellement étendre considérablement la portée des envois de fonds et des services connexes, que ce soit du point de vue de la couverture géographique ou de la prise en compte des besoins financiers de la clientèle la plus démunie.

Les réglementations applicables aux activités de microfinance sont très variables dans toute l'Afrique, en partie parce que, virtuellement, il n'existait pas de loi sur la microfinance avant 2007. Dans certains cas, les seules IMF effectivement réglementées sont les coopératives ou les mutuelles de crédit et, dans près de la moitié des pays, aucune législation spécifique n'existe en matière d'IMF. Alors même que plusieurs pays permettent aux IMF d'assurer des services de transfert d'argent, ces organisations sont confrontées à de véritables défis juridiques et institutionnels.

Dans les pays où seules les banques sont habilitées à effectuer des transferts d'argent, il existe moins de points où collecter les fonds envoyés

Selon l'étude, la République démocratique du Congo, le Ghana et le Kenya sont les seuls pays dans lesquels les IMF sont habilitées à effectuer des transferts d'argent internationaux. Même dans ces pays, toutefois, leur participation est limitée car elles ne possèdent pas les capacités techniques qui leur permettraient de jouer le rôle de payeur. La plupart des pays interdisent aux IMF d'effectuer des transferts d'argent. Ces pays considèrent les envois de fonds comme des transactions en devises étrangères, lesquelles sont réservées aux banques et aux bureaux de change. Par exemple, en Ouganda, les IMF ne sont pas autorisées à se lancer dans le commerce électronique quel qu'il soit.

Limitation des transferts d'argent et dispositions en la matière

Les réglementations concernant la limitation du montant des transferts d'argent et les dispositions en la matière sont importantes car elles préviennent la fraude et la fuite des capitaux. Les États peuvent choisir de limiter le montant qu'une personne (physique ou morale) a le droit de faire entrer ou sortir. Des réglementations trop restrictives risquent, toutefois, de dissuader les migrants d'investir dans leur pays d'origine.

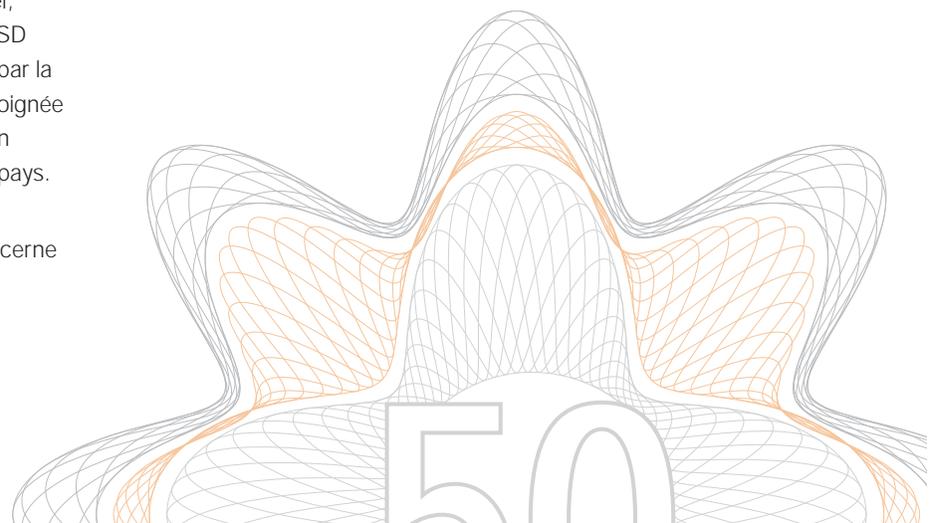
Seuls le Botswana, le Burundi, le Maroc et la Tunisie limitent les transferts en provenance de l'étranger, exigeant que les montants inférieurs à 10 000 USD soient signalés aux autorités gouvernementales par la douane ou les filières bancaires. En outre, une poignée de pays demandent la preuve de l'existence d'un bénéficiaire pour tout montant transféré dans le pays.

Si la plupart des pays couverts dans le présent rapport sont relativement libéraux en ce qui concerne

les transferts en provenance de l'étranger, ils sont plus restrictifs lorsqu'il s'agit de transferts vers l'étranger. En raison de l'importance de la migration intrarégionale, les restrictions imposées sur les transferts d'argent vers l'étranger encouragent le recours au secteur informel.

Alors que la moitié environ des pays ont fixé les mêmes limites et les mêmes dispositions pour les transferts en provenance de l'étranger et les transferts vers l'étranger, 23 pays exigent que les montants des transferts vers l'étranger inférieurs à 10 000 USD soient signalés à la banque centrale. Dans plus de la moitié des pays africains étudiés, la preuve de l'existence d'un bénéficiaire est également requise pour effectuer un transfert vers l'étranger. Dans des cas encore plus extrêmes, par exemple en Afrique du Sud et au Zimbabwe, l'argent ne peut être transféré qu'en faveur de membres de la famille dont le besoin d'argent a été prouvé à la banque centrale.

Les pays imposant les mesures les plus restrictives sur les transferts vers l'étranger appartiennent souvent à des unions monétaires, telles que l'Union monétaire de l'Afrique centrale (UMAC) et l'Union économique et monétaire ouest-africaine (UEMOA), ou ont des lois antérieures à 1998.



Possession de comptes en devises étrangères

Lorsque les bénéficiaires d'envois de fonds ont la possibilité de posséder des comptes libellés en devises étrangères, ils peuvent recevoir de l'argent et se constituer une épargne en devises étrangères grâce à l'envoi de fonds. Quasiment tous les pays étudiés disposent de lois relatives à la gestion des comptes en devises étrangères. Ces comptes sont relativement faciles à obtenir pour des non-résidents ouvrant un compte d'entreprise, alors que les résidents souhaitant ouvrir des comptes individuels en devises étrangères se heurtent à des obstacles infiniment plus nombreux.

Un peu moins de la moitié des pays étudiés permettent aux résidents d'ouvrir des comptes individuels ou d'entreprise en devises étrangères, sans restriction ni permission de la banque centrale. Neuf pays exigent explicitement que les résidents obtiennent la permission des organismes chargés de la réglementation avant l'ouverture d'un compte. Les pays restants ne permettent pas aux résidents d'ouvrir ce type de compte, que ce soit pour des raisons personnelles ou professionnelles. Les non-résidents sont autorisés à ouvrir des comptes en devises étrangères dans tous les pays africains, mais ont besoin de l'approbation de la banque centrale s'ils souhaitent le faire pour leur usage personnel dans la Zone franc, l'UMAC et 11 autres pays. Les débits sur ces comptes sont plus restrictifs que les crédits, par exemple, par le biais de limitations mineures sur les destinations des transferts ou la présentation de la preuve d'un paiement local pour les débits en monnaie locale.

Mesures anti-blanchiment de capitaux

Dans la plupart des pays africains, des lois permettant de lutter systématiquement contre le blanchiment d'argent ont été introduites vers 2002, lorsque la communauté internationale s'est alarmée du financement du terrorisme, au lendemain de l'attaque subie par les États-Unis le 11 septembre 2001. La législation de la plupart des pays reflète les efforts déployés pour appliquer les "40 recommandations" et les "9 recommandations spéciales" complémentaires du Groupe d'action financière sur la lutte contre le blanchiment de capitaux. Toutefois, la transparence des transactions et le respect des recommandations sont des aspects essentiels difficiles à cerner avec les réglementations actuelles. Dans le cas des transferts de fonds envoyés par des migrants, le respect des recommandations d'une manière équitable et efficace peut s'avérer difficile, parce que ses coûts sont élevés en particulier si on les compare aux sommes transférées.

Le respect de ces obligations légales crée un problème pour l'ouverture du marché de l'envoi de fonds à des payeurs n'appartenant pas au secteur bancaire traditionnel. Le personnel supplémentaire requis pour veiller au respect des recommandations, les frais d'enregistrement des informations et la formation des employés alourdissent considérablement les coûts de la prestation du service. Les institutions financières non bancaires plus modestes ne disposent en général ni des capacités ni des fonds nécessaires pour les acquérir.

La République démocratique du Congo, le Ghana et le Kenya sont les seuls pays où les IMF sont habilités à effectuer des transferts d'argent internationaux

Le rôle des IMF dans les transferts de fonds et l'accès aux services financiers

L'accès des bénéficiaires d'envois de fonds aux services financiers comprend l'accès au transfert d'argent mais aussi aux produits financiers connexes tels que les produits d'épargne, de crédit et d'assurance – indispensables pour échapper à la pauvreté et parvenir à l'autonomie financière. L'accès aux services financiers permet aux individus et aux entreprises de générer des actifs et de la richesse dans leur communauté et, par ce biais, d'optimiser l'impact de l'envoi de fonds sur le développement.

Le rôle des IMF revêt un intérêt particulier, parce que ces institutions sont présentes dans un plus grand nombre de zones rurales et ciblent spécifiquement les segments du marché dédaignés par les institutions financières plus importantes.

Le renforcement du rôle des IMF pourrait entraîner des avantages non négligeables.

L'étude montre, toutefois, que deux changements potentiels clés sont indispensables:

- **Premièrement, les cadres réglementaires doivent être révisés et simplifiés pour permettre aux IMF de jouer un rôle plus important dans les transferts d'argent et, potentiellement, la gestion de dépôts.**
- **Deuxièmement, les investissements dans les capacités des IMF et de leurs employés sont nécessaires pour améliorer leur connaissance des nouveaux services et leur permettre d'assimiler les nouvelles technologies et d'assurer le respect des réglementations.**

Épargne

Si l'on compare l'Afrique aux autres régions du monde, un nombre relativement limité de personnes épargnent dans les institutions officielles. Une étude a été conduite auprès des clients et des clients potentiels vivant dans le rayon d'action géographique d'IMF principalement rurales.

Des questions ont été posées sur une série de sujets, notamment la nature de la demande de produits financiers et la situation géographique. On a aussi demandé aux personnes interrogées si des membres de leur famille étaient partis à l'étranger et si elles recevaient de l'argent de leur part. Les résultats mettent en lumière l'importance de la relation entre l'envoi de fonds et l'accès aux services financiers.

Près d'un quart des personnes interrogées reçoivent des fonds envoyés par des migrants. Les bénéficiaires reçoivent annuellement une somme moyenne de 650 USD environ, essentiellement par l'intermédiaire d'agents des deux grands opérateurs de transfert d'argent. Seuls 13% des personnes interrogées, clientes d'IMF, et 11%, non clientes, utilisent des comptes d'épargne officiels.

Les bénéficiaires d'envois de fonds ont accumulé en moyenne une épargne de 224 USD, soit plus de deux fois l'épargne moyenne des personnes ne bénéficiant pas d'envois de fonds

Toutefois, les clients des IMF sont plus souvent bénéficiaires de fonds envoyés par des migrants que les non clients et sont aussi plus fréquemment titulaires d'une forme de compte d'épargne. Ce point est important parce qu'il illustre le lien entre le fait de bénéficier d'envois de fonds et l'utilisation de services financiers.

Le recours accru aux comptes d'épargne officiels favoriserait l'utilisation optimale des fonds, à la fois pour les bénéficiaires d'envois de fonds (intérêts perçus) et pour leur communauté (réinvestissement par le biais des prêts). L'inclusion des IMF parmi les types d'institutions habilitées à payer les fonds envoyés par des migrants est susceptible de stimuler leur activité de prêt et, par conséquent, d'amplifier leur contribution au développement local.

Les bénéficiaires d'envois de fonds ont accumulé en moyenne une épargne de 224 USD, soit plus de deux fois l'épargne moyenne des personnes ne bénéficiant pas d'envois de fonds. En outre, les clients des IMF ont des économies beaucoup plus conséquentes que leurs voisins non clients. Les personnes titulaires d'un compte d'épargne officiel tendent aussi à avoir épargné des montants moyens beaucoup plus élevés que les personnes ne disposant pas de tels comptes. Cinquante-deux pour cent des bénéficiaires d'envois de fonds épargnent ou investissent d'une manière ou d'une autre.

Profil de la population rurale vivant dans le rayon d'action des IMF

Pour mieux comprendre le rôle unique que les IMF peuvent jouer en proposant des services financiers liés à l'envoi de fonds, et l'intérêt économique de ce lien, il est essentiel de connaître le marché potentiel.

Les bénéficiaires d'envois de fonds ont des revenus plus élevés

La personne interrogée moyenne est âgée de 36 ans et gagne un revenu mensuel de 191 USD, les bénéficiaires d'envois de fonds ayant un revenu moyen de près de 26% plus élevé (220 USD) que les non-bénéficiaires (175 USD). Les clients des IMF ont des revenus mensuels légèrement plus conséquents que leurs voisins non clients.

L'enquête permet de dégager quelques indications intéressantes sur les différences entre les modèles d'épargne des hommes et des femmes, au sein de la population bénéficiant d'envois de fonds. Le revenu moyen mensuel, envois de fonds non compris, est

Les différences entre l'épargne des hommes et celle des femmes sont particulièrement prononcées au Burundi, en Égypte et au Maroc, où l'épargne des hommes dépasse largement celle des femmes

notablement plus élevé pour les hommes (195 USD) que pour les femmes (175 USD). Il est intéressant de noter que, lorsque l'envoi de fonds est inclus, les femmes affichent un revenu mensuel légèrement plus élevé (226 USD) que les bénéficiaires masculins d'envois de fonds (218 USD). En ce qui concerne les non-bénéficiaires, les hommes ont des revenus mensuels beaucoup plus élevés (195 USD contre 164 USD pour les femmes).

Les bénéficiaires d'envois de fonds épargnent deux fois plus que les non-bénéficiaires

Alors que la personne interrogée moyenne dispose d'une épargne de 135 USD, les hommes ont des économies notablement plus élevées (155 USD) que les femmes (112 USD). Les bénéficiaires d'envois de fonds ont aussi des habitudes d'épargne très différentes, avec des économies de 224 USD contre 109 USD pour les non-bénéficiaires. L'écart est particulièrement accentué chez les femmes, puisque celles qui bénéficient d'envois de fonds ont en moyenne 2,5 fois plus d'économies que les non-bénéficiaires.

Les différences entre l'épargne des hommes et celle des femmes sont particulièrement prononcées au Burundi, en Égypte et au Maroc, où l'épargne des hommes dépasse largement celle des femmes.

Les clients des IMF sont dans leur grande majorité de petits entrepreneurs

Près d'un quart des personnes interrogées se sont qualifiées d'entrepreneurs, suivis par les commerçants et les agriculteurs. Des proportions beaucoup plus élevées de clients d'IMF et de bénéficiaires d'envois de fonds sont des entrepreneurs et des femmes.

Caractéristiques de la population interrogée (en %)

	Bénéficiaire d'envois de fonds		Non bénéficiaire d'envois de fonds		Total
	Client	Non client	Client	Non client	
Sexe					
Homme	53	57	53	62	58
Femme	47	43	46	38	42
Occupation					
Entrepreneur	43	25	35	20	27
Commerçant	15	12	16	17	16
Agriculteur	9	11	15	15	13
Travailleur du bâtiment	5	6	7	10	8
Cadre	7	12	6	7	8
Enseignant	10	10	7	9	8
Chômeur	2	6	5	7	6
Retraité	2	5	2	6	4
Au foyer	2	3	2	4	3
Étudiant	3	7	2	5	4
Autre	2	3	3	4	3

La demande de prêts commerciaux est plus importante chez les femmes

Les femmes se sont avérées plus intéressées par les prêts commerciaux que les hommes (20% contre 15%) et elles sont plus souvent à la tête d'entreprises (32% contre 24%).

Par comparaison, les hommes sont plus fréquemment des agriculteurs (15% contre 11%), des travailleurs du bâtiment (10% contre 5%), des cadres (9% contre 5%), des retraités (6% contre 2%), des enseignants et des chômeurs.

Quatre-vingt-treize pour cent des clients d'IMF, également bénéficiaires d'envois de fonds, possèdent un téléphone mobile

Les bénéficiaires d'envois de fonds possèdent des téléphones mobiles en plus grande proportion (88%) que les non bénéficiaires (76%); cette différence se creuse encore entre les clients d'IMF et leurs voisins. Les propriétaires de téléphones mobiles reçoivent souvent davantage de fonds envoyés par des migrants que ceux qui ne possèdent pas de téléphones mobiles. Cette constatation laisse penser que le *mobile banking* pourrait atteindre les bénéficiaires d'envois de fonds dans les zones rurales.

Le pourcentage d'hommes possédant des téléphones mobiles est supérieur à celui des femmes (82% contre 75%).

Les bénéficiaires d'envois de fonds restent plus longtemps à l'école

Les bénéficiaires d'envois de fonds ont suivi en moyenne un plus grand nombre d'années de scolarité, la majorité d'entre eux ayant au moins un niveau d'instruction secondaire. Le groupe des non-clients

d'IMF affiche un pourcentage plus élevé de diplômés universitaires que le groupe de clients.

En matière d'éducation, les différences entre hommes et femmes sont importantes, un pourcentage plus élevé de femmes n'ayant jamais fréquenté l'école officielle (13% contre 8%). En outre, plus on s'élève dans le niveau d'instruction, plus la représentation masculine augmente. Alors qu'une plus grande proportion de femmes a dû se contenter d'une éducation primaire, les taux sont les mêmes dans les écoles secondaires puis, au niveau universitaire, les hommes reprennent le dessus en étant plus nombreux à être titulaires de diplômes (14% contre 10%).

Spécificités hommes-femmes, envoi de fonds et accès aux services financiers

Les personnes interrogées pendant l'enquête se composaient de 58% d'hommes et de 42% de femmes, un pourcentage légèrement plus élevé de femmes bénéficiant d'envois de fonds (24%) par rapport aux hommes (22%). L'envoi de fonds joue un rôle particulièrement important pour les femmes qui en sont bénéficiaires, tant en termes de revenus qu'en termes d'épargne.

Le montant moyen des fonds reçus a été plus élevé pour les hommes que pour les femmes (218 USD contre 195 USD). Dans plusieurs pays, le montant des fonds envoyés est très différent selon le sexe du bénéficiaire. Au Tchad, par exemple, les hommes reçoivent des transferts dont le montant moyen est égal à 164 USD, tandis que les femmes reçoivent 66 USD. La Zambie affiche la différence absolue la plus nette, puisque les hommes reçoivent 758 USD par transfert tandis que les femmes doivent se contenter de 434 USD. De plus, les hommes

semblent plus enclins à épargner que les femmes (55% contre 52%).

Les hommes et les femmes recourant au système financier en Afrique sont rares

En termes d'accès aux services financiers, tant les hommes que les femmes ne recourent guère aux institutions financières. Les bénéficiaires d'envois de fonds, toutefois, disposent souvent d'économies plus conséquentes et s'adressent donc plus fréquemment à une institution financière.

Un indicateur de la demande de services financiers complémentaires au sein de la clientèle est l'utilisation actuelle des produits de prêt. L'enquête montre que tant les bénéficiaires d'envois de fonds que les non bénéficiaires ont des obligations financières non négligeables relatives à la conduite de leur entreprise, l'éducation et la santé. Une proportion particulièrement élevée de clients des IMF ont contracté de petits prêts commerciaux.

Les facteurs favorisant de hauts niveaux d'envoi de fonds sont le montant de l'épargne, le nombre de membres du ménage, la possession d'un compte courant bancaire et le fait de recevoir des fonds envoyés de pays appartenant à l'Union européenne.

Les variables tendant à être associés à de bas niveaux d'envoi de fonds sont le fait d'exercer un deuxième emploi, la possession d'une carte bancaire ou d'une carte de crédit et le désir de migrer.

Implications pour la politique à suivre et recommandations

Le présent rapport recense plusieurs problèmes, à savoir:

- **Le manque d'information exacte et actualisée**
- **Les restrictions imposées par le cadre réglementaire**
- **La concurrence commerciale insuffisante**
- **Le nombre réduit de points de versement dans les zones rurales**
- **L'accès limité des bénéficiaires d'envois de fonds à des services financiers**

Au regard de ces obstacles, le rapport formule plusieurs recommandations susceptibles d'améliorer l'accès aux services financiers en Afrique.

Améliorer l'information pour améliorer les décisions à prendre en termes de politiques

Pour l'heure, on en sait relativement peu sur les envois de fonds en Afrique. La disponibilité d'une information actualisée et exacte permettrait aux hauts responsables de prendre des décisions éclairées et servirait les intérêts du secteur privé. Lorsque l'information sera régulièrement disponible, les gouvernements, le secteur privé et la communauté des donateurs seront mieux à même de jouer le rôle qui leur incombe pour développer au maximum l'impact de l'envoi de fonds.

Poursuivre la réforme des réglementations

La réforme des réglementations est fondamentale si l'on veut amplifier l'impact de l'envoi de fonds. De nombreuses entreprises ont les capacités

opérationnelles et financières d'effectuer les transferts mais ne sont pas habilitées à le faire. Lorsque les banques sont autorisées à effectuer des transferts alors que les IMF doivent se cantonner à leur servir de sous-agents, la situation est préjudiciable pour les deux institutions soit parce qu'elles se heurtent à des barrières soit parce qu'elles ne sont pas encouragées à entrer sur le marché.

Les agences bancaires sont rares, voire inexistantes, dans les zones rurales. En revanche, les IMF sont présentes dans ces zones et elles considèrent les bénéficiaires d'envois de fonds comme une clientèle à laquelle elles peuvent proposer d'autres services financiers.

En autorisant un plus grand nombre d'acteurs à effectuer les transferts d'argent, on étendra la portée de ce service au-delà des banques et des bureaux de change, ce qui accroîtra la concurrence entre les prestataires de service d'envoi de fonds. Alors qu'il existe huit banques en moyenne dans chaque pays africain, on compte plus de 15 IMF, dont la moitié sont soumises à des réglementations et au moins trois ou quatre pourraient entrer en concurrence en tant que payeurs.

L'Afrique compte un très petit nombre de points de versement. Le Mexique à lui tout seul dispose de quasiment autant de points de versement que l'ensemble du continent africain, alors que ses habitants ne représentent qu'un dixième de la population africaine. Le simple fait de laisser entrer les IMF sur le marché entraînerait un doublement du nombre de points de versement.

Pour proposer des solutions donnant aux IMF un accès égal aux marchés, il est important que les gouvernements fixent des normes élémentaires concernant leur capacité de se conformer aux réglementations standard de prévention des délits financiers, la trésorerie et la liquidité nécessaires pour couvrir les paiements, l'innovation technologique, la qualification du personnel, la présence sur le marché et la vente de services financiers complémentaires.

Éliminer les accords d'exclusivité

Les contrats qui empêchent les agents de collaborer avec d'autres prestataires bloquent l'entrée de concurrents sur le marché. Étant donné que 60% des payeurs en Afrique sont des banques et que 80% des banques assurent déjà le paiement d'envois de fonds, le marché africain n'offre guère de créneaux aux nouveaux prestataires de service d'envoi de fonds désireux d'y entrer.

Le Mexique à lui tout seul dispose de quasiment autant de points de versement que l'ensemble du continent africain. Le simple fait de laisser entrer les IMF sur le marché entraînerait un doublement du nombre de points de versement

Souvent, les opérateurs de transfert d'argent passent des accords 'sous la table' avec les banques afin de contourner l'exclusivité, ce qui, bien évidemment, n'est pas une solution pratique. Les responsables des réglementations devraient examiner attentivement si les conditions du marché justifient l'existence d'accords d'exclusivité ou si ces derniers peuvent être éliminés.

Encourager la concurrence par le biais de la promotion du marché de devises étrangères

La concurrence est favorisée par la diffusion de l'information et les outils de travail en réseau. L'interaction plus soutenue entre les acteurs du marché stimule la concurrence, en rendant les concurrents conscients de l'existence de partenaires potentiels. L'information sur la taille du marché et les produits possibles fait ressortir les créneaux commerciaux potentiels susceptibles d'attirer davantage d'acteurs sur le marché, ce qui stimule la concurrence et contribue à réduire le coût de l'envoi de fonds. Les coûts des transferts d'argent vers l'Afrique sont parmi les plus élevés et ils s'expliquent par la concurrence limitée et la médiocrité des infrastructures technologiques utilisées pour exécuter les transactions. En résolvant ces problèmes grâce à la promotion de la concurrence, on multipliera les possibilités de transfert d'argent à un coût abordable.

Renforcer le lien entre le développement des services financiers et les paiements en devises étrangères

L'offre d'autres services financiers aux bénéficiaires d'envois de fonds renforce le lien entre les envois de fonds, les finances et le développement. L'assistance technique pour la conception de produits, l'initiation aux principes de la finance, la formation des IMF et la

définition d'objectifs et de normes pour l'accès aux services financiers sont des aspects essentiels.

Objectifs et normes

La volonté d'intégrer les migrants et leurs familles dans le système financier doit être assortie d'objectifs spécifiques et de normes. L'établissement d'objectifs ciblés concernant l'accès de groupes aux services financiers sur une période de temps donnée, une période utilisée pour mieux comprendre les préférences financières des bénéficiaires, peut hâter l'inclusion financière. Les acteurs de l'intermédiation financière devraient envisager d'aider les banques et les autres institutions financières à élargir la gamme de leurs produits financiers et à fixer des normes.

Conception et commercialisation des produits

L'assistance technique fournie aux institutions financières pour la conception et la commercialisation de produits financiers nouveaux ou existants, susceptibles d'intéresser les clients du service d'envoi de fonds, est un outil à l'efficacité démontrée. Les priorités doivent couvrir les aspects suivants: examiner les stratégies ayant donné de bons résultats dans d'autres institutions, mais aussi, faire un travail de terrain auprès des clients pour déterminer leurs préférences et leurs besoins dans le domaine financier. Plusieurs produits ont été développés et introduits avec succès sur le marché des 'clients du service d'envoi de fonds' – par exemple, les produits d'épargne, les prêts à l'amélioration de l'habitat et les produits d'assurance. Les produits financiers garantis par l'envoi de fonds en sont au stade embryonnaire. Un grand nombre d'institutions considèrent la réception régulière de fonds envoyés par des migrants comme un élément du bilan des revenus démontrés, utilisé pour évaluer et approuver l'octroi de crédit. À l'heure actuelle, la plupart

des institutions ne disposent pas d'une méthode d'évaluation spécifiquement conçue pour estimer le risque ou le coût d'opportunité. La conception d'un outil cautionné par l'envoi de fonds pour le crédit ou les avances de trésorerie pourrait se révéler avantageuse tant pour les bénéficiaires que pour les institutions.

La promotion de ces produits est fondamentale dans une stratégie performante d'accès aux services financiers. Dans de nombreux cas, la conception de la stratégie commerciale comprend l'adaptation des produits pour refléter les besoins des clients.

Formation technique sur le transfert d'argent et les services financiers

Un autre facteur important susceptible d'encourager les banques et les IMF à entrer sur le marché du transfert d'argent est la formation sur ce service. Une formation de ce type devrait être articulée autour de cinq composantes au moins:

- **Les tendances et les modèles de la migration et de l'envoi de fonds**
- **L'environnement réglementaire et sa prise en compte**
- **La participation au marché et la collaboration avec les prestataires de service d'envoi de fonds**
- **La vente de services financiers complémentaires**
- **L'innovation technologique applicable au transfert d'argent**

Initiation aux principes de la finance

Les projets d'initiation aux principes de la finance ont donné d'excellents résultats en améliorant globalement l'accès aux services financiers. En Amérique latine et en Europe de l'Est, les projets ont montré que jusqu'à 80% des bénéficiaires de ce type d'éducation se déclaraient intéressés par l'utilisation de services financiers.

L'éducation des expéditeurs ou des destinataires d'envois de fonds, dans le but d'améliorer leur connaissance des instruments financiers, n'a jusqu'ici guère mobilisé les efforts.

Il existe une forte corrélation entre la possession d'un compte d'épargne et l'éducation en matière de finance. Les enseignements tirés de l'expérience dans les pays d'Amérique latine et des Caraïbes montrent que l'initiation aux principes de la finance incite les personnes qui en bénéficient à pousser les portes des institutions financières, ce qui entraîne une série d'avantages, notamment l'accroissement des dépôts dans les institutions, l'augmentation des crédits octroyés aux communautés et la hausse significative des recettes pour les entreprises assurant ce travail.

Développement technologique

L'accès aux services financiers bénéficie du développement technologique, par exemple, l'adoption de nouveaux matériels, le développement de progiciels et l'adaptation et l'intégration des technologies existantes. Dans le cas de l'envoi de fonds, la clé du développement technologique est liée au renforcement des réseaux de paiement. Les trois méthodes suivantes sont utiles:

- **Adoption de progiciels novateurs permettant aux institutions financières d'effectuer des paiements en devises étrangères**
- **Intégration de technologies avancées, telles que les transferts par carte, Internet, ou téléphone mobile**
- **Élargissement des réseaux de paiement aux petits commerçants**

Méthodologie

Le présent rapport résume les résultats d'une analyse portant sur les réglementations applicables au transfert d'argent, la concurrence commerciale et l'accès aux services financiers et s'appuyant sur les données primaires collectées dans les lois, les réglementations et les arrêtés relatifs au transfert de devises étrangères et à la microfinance, de 50 pays africains.

Cadre réglementaire

L'étude a nécessité la collecte de données sur toutes les entités bénéficiant d'une licence et d'une autorisation de paiement, et a couvert les prestataires de service d'envoi de fonds, les payeurs, le rôle des points de versement dans les zones situées à l'extérieur de la capitale du pays, le coût de l'envoi de fonds et le type d'institution payant les transferts, entre autres variables. L'ensemble des données donne une information sur l'importance de la concurrence, les effets des contrats d'exclusivité entre certains opérateurs de transfert d'argent et des établissements bancaires et la présence de réseaux de versement dans les zones rurales en Afrique.

Enquêtes

Des enquêtes ont été conduites dans 19 pays, en collaboration avec les IMF affiliées au réseau INAFI. Dans chaque institution, le personnel a mené l'enquête auprès de 200 clients et 400 voisins habitant dans le rayon d'action géographique des agences de l'IMF. Enfin, des interviews en tête-à-tête ont été conduites dans des banques et des IMF de sept pays africains couverts par l'étude.

Zones urbaines et zones rurales

Définir les 'zones urbaines' en veillant à la cohérence de l'information disponible sur les populations et les points de versement relève du défi. Les données démographiques sont disponibles pour les villes comptant plus de 100 000 habitants dans quasiment tous les pays. Des données additionnelles sont disponibles pour la plupart des villes principales, sur la taille de la population dans la ville proprement dite et dans leurs banlieues. Les données sur les points de versement, en revanche, sont exclusivement fournies sous le nom de la ville où l'institution de paiement est située. C'est pourquoi, le présent rapport a utilisé la définition du mot urbain permettant de profiter au maximum de l'information disponible dans les deux classifications: en prenant en compte les villes de plus de 100 000 habitants et en limitant les frontières spatiales à la ville proprement dite.

Pour en savoir plus sur la méthodologie employée dans le présent rapport, veuillez consulter le site www.ifad.org.



Le Fonds international de développement agricole (FIDA)

Le FIDA est une institution financière internationale et une organisation spécialisée des Nations Unies, dont la mission est de contribuer à éradiquer la pauvreté et la faim dans les zones rurales des pays en développement. Au moyen de prêts à faibles taux d'intérêt et de dons consentis aux gouvernements, le FIDA élabore et finance des programmes et projets de réduction de la pauvreté dans les communautés les plus pauvres du monde. Soixante-quinze pour cent des personnes les plus pauvres de la planète, soit près d'un milliard de femmes, d'hommes et d'enfants, subsistent dans les zones rurales des pays en développement et dépendent de l'agriculture et des activités connexes pour leur survie. Le FIDA concentre son action sur les populations rurales pauvres, marginalisés et vulnérables, en leur permettant d'accéder aux biens, services et moyens dont elles ont besoin pour se libérer de la pauvreté. Le FIDA travaille en étroite collaboration avec les gouvernements, les autres organisations des Nations Unies, des bailleurs de fonds, des organisations non gouvernementales, des groupements communautaires et les populations rurales pauvres elles-mêmes.

Pour un complément d'information, veuillez consulter le site www.ifad.org

Le Mécanisme de financement pour le transfert de fonds, du FIDA

Le Mécanisme de financement multidonateurs du FIDA pour le transfert de fonds, doté d'un montant de 15 millions d'USD, est financé par le Groupe consultatif d'assistance aux pauvres, la Commission européenne, le Gouvernement du Luxembourg, la Banque interaméricaine de développement, le ministère espagnol des affaires étrangères et de la coopération et le Fonds d'équipement des Nations Unies. Ce mécanisme vise à: i) améliorer les perspectives économiques des populations rurales pauvres, moyennant le soutien et le développement de services de transferts de fonds novateurs, économiques et facilement accessibles; ii) appuyer les filières d'investissement dans les activités rurales productives; et iii) promouvoir les conditions favorisant les transferts de fonds en milieu rural.

Pour un complément d'information, veuillez consulter le site www.ifad.org/remittances



LE GOUVERNEMENT
DU GRAND-DUCHÉ DE LUXEMBOURG
Ministère des Finances



Ouvrer pour que les
populations rurales pauvres
se libèrent de la pauvreté

Fonds international de
développement agricole
Via Paolo di Dono, 44
00142 Rome, Italie
Tél.: +39 0654591
Télécopie: +39 065043463
Courriel: remittances@ifad.org
www.ifad.org/remittances



Janvier 2010