



# Les Midis de la Microfinance

## Transferts de Migrants

28 Septembre 2006

En présence de Mr. Marc Bichler - Directeur  
Direction de la Coopération au développement

### Programme

12.00 Mot d'accueil des Invités par Mr. Philippe Depoorter,  
Banque de Luxembourg

12.10 Introduction par Mr. Luc Vandeweerd, ADA

*Quels outils sont à mettre en place pour faciliter les transferts de migrants et les rendre plus productifs en faveur du développement ? En quoi les institutions de microfinance peuvent-elles contribuer à ce processus ? Quel rôle les banques peuvent-elles jouer ?*

12.15 Mr. Mamadou Touré, Directeur UM-PAMECAS Sénégal

12.30 Mr. Yvon Hell, Directeur Société de Gestion Fiduciaire  
Luxembourg

12.40 Questions/Réponses - Débats en présence de  
Mr. Serge Kollwelter - ASTI  
Mr. Maurice Bauer - CETREL

13.00 Conclusions par Mr. Luc Vandeweerd, ADA

13.10 Déjeuner-buffet - Hall de l'Auditorium

14.00 Fin

## Table des Matières

A. Introduction	2
B. Impact des Transferts de Migrants en Afrique Subsaharienne	3
C. Impact des Transferts de Migrants en Zone Amérique Latine – Caraïbes (LAC)	4
D. Les Transferts de Migrants : les caractéristiques	5
E. Les Transferts de Migrants et la Microfinance?	6
F. Quels sont les canaux de transferts existants ?	6
G. Différents positionnements pour les IMF	8

### Tableaux et Graphiques :

Tableau 1 : Transferts de Migrants vers les pays en développement, 2001-2005  
(en milliards US\$)

Tableau 2 : Evolution des Transferts de Migrants (en milliards US\$)

Tableau 3 : Barème des Commissions Western Union France (2004)

Tableau 4 : Canaux de transferts (en % des flux financiers migrants)

Tableau 5 : Forces et faiblesses des systèmes de transferts d'argent

Graphique 1 : Transferts de Migrants vers l'Afrique Subsaharienne en 2004 (en millions US\$)

Graphique 2 : Pourcentage des flux financiers migrants dans le PIB en 2004

Graphique 3 : Transferts de Migrants vers la Zone LAC en 2005 (en milliards US\$)

### Bibliographie et liens web 9

#### Annexe 1 10

- Note Biographique de Mr. Mamadou Touré, Directeur UM-PAMECAS Sénégal
- Présentation de Mr. Mamadou Touré  
« Transferts des Emigrés –Enjeux et Perspectives au Sénégal »

#### Annexe 2 12

- Note Biographique de Mr. Yvon Hell, Société de Gestion Fiduciaire Luxembourg
- Présentation de Mr. Yvon Hell  
« Acteurs et mécanismes impliqués dans les Transferts de Migrants »

## A. Introduction

Avec un nombre record dépassant les 5.000 migrants pour le seul mois d'août en Espagne, les flux migratoires internationaux attirent de plus en plus l'attention des pays européens sur le phénomène de l'immigration. Des études révèlent que six migrants sur dix (soit un total de 112 millions) résident dans des pays désignés comme étant à « revenu élevé ». Ainsi, entre 1990 et 2005, 17 pays ont connu une augmentation en matière de migration, notamment les Etats-Unis, qui ont accueilli 15 millions de migrants, tandis qu'au niveau européen, l'Allemagne et l'Espagne ont chacune recueilli plus de 4 millions de migrants. Ces chiffres introduisent non seulement l'importance des flux migratoires humains mais aussi soulignent également l'importance des flux financiers migrants inhérents circulant au niveau international.

L'importance économique des transferts de migrants émerge, au fur et à mesure des années, comme une source primordiale de financement externe à destination des pays d'origine. Selon les estimations les plus récentes émises par les Nations Unies, les flux financiers migratoires s'élèveraient à 167 milliards de dollars pour la seule année 2005. Toutefois, les statistiques ne tiennent compte que des transferts formels, or des études nous montrent que les transferts informels sont tout aussi importants. Ainsi, selon certains experts, les estimations pourraient être supérieures d'environ 50%, dépassant ainsi largement la barre des 200 milliards de dollars de transferts par an.

Ces chiffres impressionnants permettent d'envisager l'impact bénéfique engendré par ces transferts financiers migrants sur des questions de développement durable au sein des pays bénéficiaires, avec pour conséquence une possible amélioration de la situation économique et sociale.

Tableau 1 : Transferts de Migrants vers les pays en développement, 2001-2005 (en milliards US\$)

	2001	2002	2003	2004	2005	Evolution (%) 2001-2005
<b>Pays en Développement</b>	<b>96,5</b>	<b>113,4</b>	<b>142,1</b>	<b>160,4</b>	<b>166,9</b>	<b>73</b>
<i>Pays de la Zone LAC</i>	24,4	28,1	34,8	40,7	42,4	74
<i>Asie du Sud</i>	19,2	24,2	31,1	31,4	32	67
<i>Asie de l'Est &amp; Pacifique</i>	20,1	27,2	35,8	40,9	43,1	114
<i>Moyen Orient &amp; Afrique du Nord</i>	15,1	15,6	18,6	20,3	21,3	41
<i>Europe &amp; Asie Centrale</i>	13	13,3	15,1	19,4	19,9	53
<i>Afrique Subsaharienne</i>	4,7	5,2	6,8	7,7	8,1	72

(Source : Banque Mondiale, *Global Economic Prospects 2006*)

Ces flux de capitaux privés représentent désormais le double de l'aide publique des pays riches vers les pays pauvres et ils sont la deuxième source de financement externe des pays en développement, derrière les investissements directs mais désormais loin devant l'aide au développement.

Tableau 2 : Evolution des Transferts de Migrants (en milliards US\$)

	1995	2004
<i>Transferts de Migrants</i>	58	160
<i>Investissements étrangers directs</i>	107	166
<i>Aide au Développement</i>	59	79

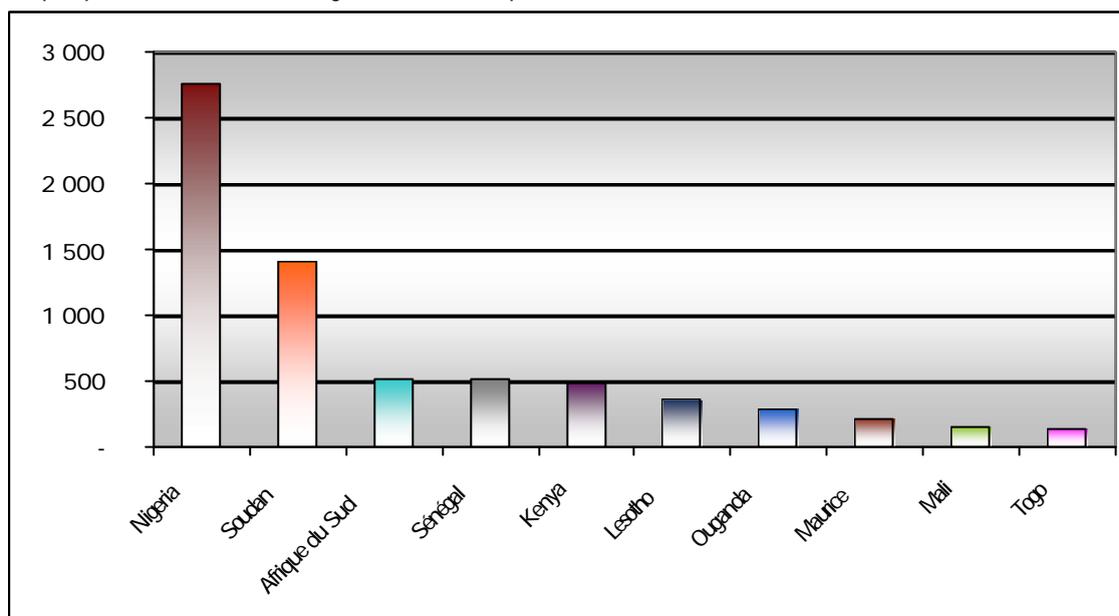
(Source : Banque Mondiale, 2005)

## B. Impact des Transferts de Migrants en Afrique Subsaharienne

Pour de nombreux pays africains, les transferts de fonds des émigrés sont devenus un enjeu socio-économique déterminant. L'importance des flux financiers migrants se reflète à plusieurs niveaux et vise en priorité :

- à pallier aux faiblesses des ressources de la famille restée au pays, notamment pour faire face aux dépenses de consommation courante (75% du volume total des transferts),
- à contribuer indirectement au financement des infrastructures et aménagements de base sur le territoire d'origine (notamment garantir un accès à l'eau potable, à l'électricité).

Graphique 1 : Transferts de Migrants vers l'Afrique Subsaharienne en 2004 (en millions US\$)



(Source : Division de la Population et Département des Affaires Economiques et Sociales de l'ONU)

Malgré une évidente amélioration des conditions de vie, cette orientation des transferts place le bénéficiaire dans une situation de dépendance vis-à-vis des mandats attendus périodiquement (moyenne mensuelle du transfert entre 100 et 200 €) et ne contribue que de façon marginale au développement économique.

### **Une situation qui aboutit vite à un point de « non retour »**

*Lorsqu'il décide de partir, l'émigré a en tête de travailler quelques années à l'étranger sans sa famille, d'économiser une grande partie de son revenu afin de pouvoir à terme revenir dans son pays d'origine pour y construire un logement ou créer sa propre entreprise. Les émigrés font en effet preuve d'une capacité d'épargne non négligeable. Dans certains cas, elle atteint 40 à 60 % de leur revenu, mais afin de pouvoir envoyer un maximum de fonds à leur famille, ils vivent souvent dans des conditions déplorables.*

*De son côté, la famille de l'émigré devient rapidement dépendante de ce revenu régulier envoyé de l'extérieur qui est sans commune mesure avec ses capacités propres de production de richesses. Ses besoins de consommation deviennent de plus en plus importants créant une relation d'assisté, entre l'émigré et sa famille et aboutissant à un point de « non retour » pour l'émigré, faute de pouvoir mettre de côté les fonds nécessaires pour assurer sa réinsertion dans son pays d'origine.*

Cette situation de dépendance extrême à l'encontre des transferts de migrants, limite la valorisation de l'épargne dans le pays d'origine, puisque :

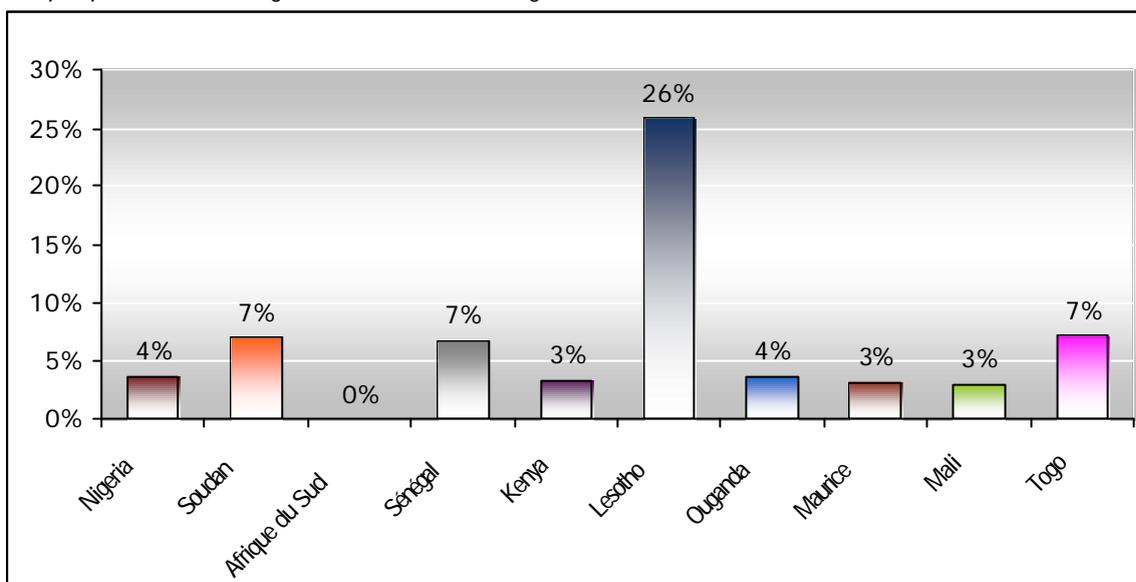
- les opportunités économiques pour « sécuriser » les ressources sont peu nombreuses,
- les incitations proposées par les banques locales sont peu ou mal adaptées aux besoins des populations pauvres bénéficiaires des transferts, voire inexistantes.

En Afrique, des études démontrent que d'importants volumes de transferts circulent par des canaux informels. Cette situation a pour conséquence fâcheuse de ne pas favoriser le rapprochement entre les bénéficiaires et le système financier formel.

Or malgré cette limitation d'accès aux services financiers et la présence accrue du secteur informel sur le marché des transferts, on assiste cependant depuis quelques années à une plus grande formalisation du secteur, qui à terme entraîne un accroissement des flux financiers migrants. Ainsi de nombreuses banques commerciales emploient désormais les services d'opérateurs spécialisés, dont ils deviennent des agents agréés, assurant ainsi non seulement la sécurisation des transferts mais également la possibilité de concevoir et d'adapter leurs produits et services financiers à l'attention des bénéficiaires, c'est-à-dire les populations pauvres, qui par le passé se trouvaient en marge du secteur financier formel.

Cette mise à disposition de ressources peut transformer les foyers destinataires en agents du développement local et national. Selon des chiffres récents, les transferts de migrants ont permis au Burkina Faso de diminuer de 7,2% le nombre de ménages ruraux vivant en-dessous du seuil de pauvreté.

Graphique 2 : Pourcentage des flux financiers migrants dans le PIB en 2004



(Source : Division de la Population et Département des Affaires Economiques et Sociales de l'ONU)

*Selon une étude sur la valorisation de l'épargne des migrants maliens en France réalisée fin 2004 à l'initiative de la coopération française :*

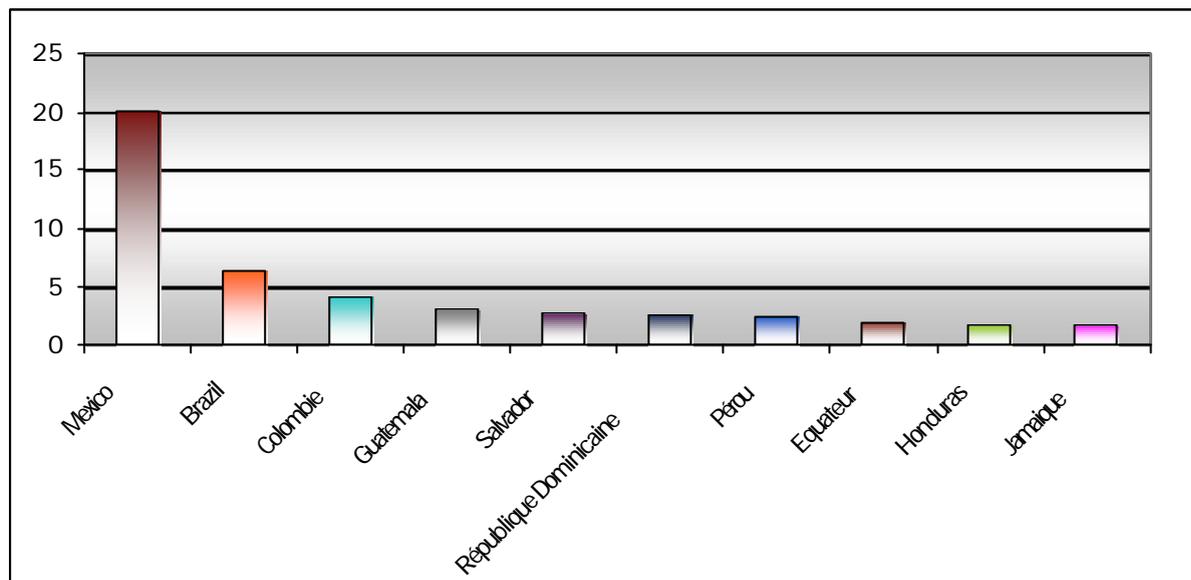
- 100.000 maliens sont installés en France qui transfèrent chaque année 180 millions € au pays (soit un transfert annuel par émigré de 1.800 € ou 12 mensualités de 150 €) ;
- Cette communauté immigrée malienne est organisée en 400 associations ;
- Au Mali, la répartition des envois s'établit comme suit :
  - 75 % pour les dépenses courantes,
  - 8 % pour des projets immobiliers,
  - 5 à 8 % pour des dépenses de santé urgente,
  - 5 % pour des projets économiques et familiaux,
  - 5 % pour des aménagements collectifs (école, dispensaire, mosquée).

### C. Impact des Transferts de Migrants en Zone Amérique Latine – Caraïbes (LAC)

Les transferts de migrants sont reconnus comme une source de flux indispensable à la survie non seulement de millions de personnes pauvres et leurs familles, mais sont également liés à la santé de nombreuses économies nationales localisées dans la région d'Amérique Latine – Caraïbes (LAC). Des études démontrent que les flux financiers migrants à destination des pays de la zone LAC avoisinent un taux de croissance de 10% par an.

Au niveau mondial, la zone LAC est considérée par les professionnels du secteur comme le marché à la plus forte croissance et où les transferts financiers migrants sont les plus importants. Ainsi pour les six pays suivants, les transferts de migrants contribuent à hauteur de 10% du PIB : Haïti, Nicaragua, Salvador, Jamaïque, République Dominicaine et Guyane.

Graphique 3 : Transferts de Migrants vers la Zone LAC en 2005 (en milliards US\$)



(Source : Banque Inter-Américaine de Développement, 2006)

En 2004, le Mexique a été le pays de la zone LAC à réceptionner le plus important flux de transferts avec un total de 16 milliards US\$, suivi par le Brésil et la Colombie. Ces chiffres impressionnants s'expliquent par l'importante communauté de migrants de la zone LAC, communauté estimée à 25 millions de personnes, résidant hors de leurs frontières. Approximativement 65% d'entre eux ont procédé sur une base mensuelle, à des transferts d'argent pour un montant moyen situé entre 100 et 300 US\$, ce qui, cumulé sur un an, représente environ 175 millions de transactions financières.

Sur l'ensemble des transferts effectués à destination des pays de la zone LAC, 75% provenaient des Etats-Unis (34 milliards de US\$) mais des études récentes démontrent que l'Europe de l'Ouest occupe une place de plus en plus importante sur ce marché, estimée à 12%. Considérant les perspectives de croissance actuelle, les spécialistes prévoient un accroissement des flux financiers migrants à destination de la zone LAC pour la décennie (2001-2010) qui atteindraient les 500 milliards de US\$.

#### **D. Les Transferts de Migrants : les caractéristiques**

Voici ce qui distingue un transfert d'argent migrant des autres catégories de paiements internationaux :

- transactions entre individus ou entre individus et foyers,
- transferts entre pays relativement riches et foyers ou individus relativement pauvres dans les pays de réception,
- faible montant individuel et fréquence élevée (en général mensuelle),
- augmentation de cette fréquence durant certaines périodes de l'année,
- transferts en augmentation en cas de ralentissements économique ou de difficultés dans le pays de réception,
- une part significative des transferts des migrants circule par les circuits informels.

Permettant de maintenir le contact entre les membres d'une même famille vivant dans des pays différents, ces envois de fonds permettent non seulement d'augmenter le niveau de vie dans le pays d'origine mais contribuent également à la croissance économique des pays concernés.

Une partie des fonds réceptionnés sont employés pour les besoins quotidiens de consommation, mais également pour investir dans le capital humain (santé, éducation, habitat) ou dans une activité génératrice de revenus.

## E. Les Transferts de Migrants et la Microfinance

Les transferts de migrants posent une double problématique : comment réduire les flux de transferts informels ? comment accroître l'impact macroéconomique des transferts ?

En effet, il est important de savoir qu'une faible part des transferts de migrants circulant dans le monde est affectée de manière globale à des activités génératrices de revenus, ce qui logiquement en réduit l'impact sur le développement macroéconomique immédiat des pays d'origine des migrants. En outre, les commissions élevées que doivent payer les migrants lorsqu'ils recourent à des sociétés spécialisées dans les transferts d'argent, les poussent à utiliser des canaux de transferts informels.

L'expérience sur le terrain démontre cependant que les Institutions de microfinance (IMF), de par leurs avantages comparatifs par rapport aux autres acteurs du marché, peuvent intervenir activement en offrant un produit de transfert à des coûts moindres, ce qui réduirait l'importance de transferts informels, mais également en proposant des produits financiers permettant d'orienter plus de fonds vers le financement d'activités productives génératrices de revenus. Ces nouveaux produits constitueraient pour les IMF une manière de diversifier leurs revenus et ainsi d'accéder à une nouvelle forme de financement à long terme, forme de financement très peu présente aujourd'hui dans le monde de la microfinance. Néanmoins leur positionnement sur le marché des transferts dépend essentiellement de l'environnement réglementaire et des possibilités de partenariats à mettre en œuvre aussi bien au Nord qu'au Sud afin de disposer d'un réseau étendu et à impact international.

L'implication des IMF pourraient avoir pour conséquence une utilisation plus productive des flux dans la mesure où ceux-ci pourraient être liés à des produits financiers divers tels que le microcrédit, la microassurance, l'épargne, orientés vers des activités plus productives.

Le rôle des IMF dans les flux financiers migratoires prend dès lors tout son sens, car elles peuvent soit se positionner comme des entités spécialisées ayant leurs propres produits de transferts ou bien assumer un rôle de relais au nom d'autres opérateurs du marché, l'objectif étant de positionner les IMF comme acteurs pertinents dans un réseau de transfert mondial.

## F. Quels sont les canaux de transferts existants ?

Plusieurs canaux de transferts sont utilisés par les migrants à travers le monde, que se soit les sociétés de transferts spécialisées, les mandats postaux, le réseau bancaire ou bien encore les transferts informels. Toutefois deux tiers des transferts transitent par le système formel, dominé par deux grandes sociétés spécialisées, à savoir Western Union et Moneygram. Le reste du marché est constitué de banques commerciales, de bureaux de postes, d'unions de crédits ou bien de sociétés de transferts présentes sur des niches du marché. Le succès de Western Union et de Moneygram s'explique par différentes raisons : la rapidité des transferts, la facilité et la sécurité des opérations, ainsi que la possibilité de réaliser des transactions sans être titulaire d'un compte bancaire.

Tableau 3 : Barème des Commissions Western Union France (2004)

Montant transféré en €	Tarif Western Union en €	Soit %
95 à 185	19	10,27%
186 à 275	24,50	8,91%
276 à 370	29	7,84%
371 à 460	33,50	7,28%
461 à 690	38	5,51%
691 à 915	42,50	4,64%
916 à 1145	50	4,37%
1145 à 1375	54,50	3,96%
1376 à 1605	64	3,99%

(Source : Western Union France, 2004)

Néanmoins parallèlement au système formel, sujet à des coûts élevés, s'est développé un réseau de transferts d'argent fonctionnant en dehors de toute réglementation et qu'on qualifie de système informel. Les systèmes informels les plus répandus sont les transferts entre individus, les transferts via des sociétés de transport ou encore via des sociétés d'import export. Ces systèmes sont peu sûrs, avec des délais variables, et les risques de fraudes sont importants.

Tableau 4 : Canaux de transferts (en % des flux financiers migrants)

	<b>Système formel</b>	<b>Système informel</b>
<b>République Dominicaine</b>	96	4
<b>Guatemala</b>	95	5
<b>Salvador</b>	85	15
<b>Arménie</b>	62	38
<b>Moldavie</b>	53	47
<b>Bangladesh</b>	46	54
<b>Uganda</b>	20	80

(Source : Banque Mondiale, *Global Economic Prospects*, 2006)

Cette situation contradictoire sur le marché des transferts permet aux IMF de se positionner au mieux. Ainsi en fonction des critères d'évaluation pris en considération par le migrant (rapidité, accessibilité, coût et qualité du service), les IMF peuvent se révéler des partenaires plus performantes que les banques traditionnelles parce qu'elles disposent non seulement d'une connaissance du marché et de la clientèle et qu'elles peuvent se reposer sur l'étendue de leurs réseaux pour réduire les frais de transaction.

En effet, le travail des IMF avec les populations à faibles revenus ainsi que leur présence au sein de populations non bancarisées peuvent permettre l'offre de services à faibles coûts et plus accessibles. Le transfert d'argent, en tant que produit rémunéré par des commissions pourrait être aussi une source importante de revenus.

Tableau 5 : Forces et faiblesses des systèmes de transferts d'argent

<b>Type de Transfert</b>	<b>Forces</b>	<b>Faiblesses</b>
<b>Transferts bancaires</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sécurité et fiabilité du système bancaire,</li> <li>• Coûts faibles pour les transferts de montants élevés,</li> <li>• Large réseau dans les pays expéditeurs.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Coûts élevés pour des petits montants de transferts,</li> <li>• Accessibilité uniquement aux heures d'ouverture des banques,</li> <li>• L'expéditeur et le destinataire doivent disposer d'un compte bancaire,</li> <li>• Couverture bancaire faible dans les pays destinataires,</li> <li>• Délais de transaction longs si opérations par intermédiaires.</li> </ul>
<b>Transferts postaux</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Coûts faibles par rapport aux autres opérateurs formels,</li> <li>• Excellente accessibilité due à un réseau dense des postes au niveau mondial.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Délais longs et irréguliers,</li> <li>• Services de mauvaise qualité,</li> <li>• Manque de liquidités dans certains pays destinataires.</li> </ul>
<b>Sociétés spécialisées</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Délai rapide d'exécution (- de 15 minutes),</li> <li>• Sécurité et fiabilité,</li> <li>• Bonne couverture dans les centres urbains.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Coûts élevés surtout pour des faibles montants,</li> <li>• Taux de change défavorables,</li> <li>• Mauvaise couverture en zone rurale.</li> </ul>
<b>Transferts informels</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Service direct de personne à personne, basé sur la confiance,</li> <li>• Taux de change correct,</li> <li>• Existents dans des zones non couvertes par les opérateurs formels.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Délais peuvent être longs,</li> <li>• Risque de perte des fonds (raisons dépendantes ou indépendantes de la volonté de l'opérateur).</li> </ul>

(Source : Société de Gestion Fiduciaire, *Etude préliminaire sur la problématique et le produit « Transfert d'argent », 2004*)

## G. Différents positionnements pour les IMF

Un partenariat peut se construire entre une société spécialisée, une banque et une institution de microfinance. L'avantage pour la société spécialisée est qu'elle accède ainsi à une large couverture grâce aux réseaux d'agences des IMF, souvent très étendus. Les IMF, en assumant un rôle d'intermédiaire, pourraient à échéance se renforcer et se capitaliser en captant une partie de l'épargne transférée et la recyclant ainsi en des produits financiers en adéquation avec les besoins des migrants et de leurs familles d'origine.

Les bénéfices que l'IMF peut tirer de ce genre de partenariat se situent à plusieurs niveaux :

- Offrir à ses clients un service de transfert d'argent de proximité,
- tout en espérant augmenter le nombre de ses clients et ainsi par la même occasion accroître ses revenus grâce aux commissions perçues sur les transactions.
- S'intégrer dans le marché financier de part les relations à développer avec les banques au Nord comme au Sud
- Assurer une augmentation des ressources en interne de par la mobilisation d'une épargne de type longue, stable (DAT) et régulière et donc un meilleur équilibre des ressources propres de l'institution.
- Accentuer la fonction crédit moyen terme de part la disposition de ressources à moyen et long terme qui peuvent être recyclées en crédit d'investissement.
- Contribuer significativement à la capitalisation/consolidation de l'institution et à la diversification des produits financiers.

L'objectif à long terme dans la mise en place d'un tel partenariat entre ces 3 entités serait :

- d'accentuer le levier de développement généré par l'épargne des migrants aux niveaux micro, méso et macroéconomique,
- accentuer la rentabilité et l'efficacité des IMF elles-mêmes de par une bonne maîtrise des activités liées à la gestion de l'épargne des migrants.

L'autre alternative pour l'IMF est d'instaurer directement un partenariat avec le réseau bancaire et ainsi offrir un produit de transfert d'argent directement aux migrants et à leurs familles.

Les bénéfices d'une telle opération se répercutent à plusieurs niveaux :

- pour le client, le coût du transfert sera moins élevé, puisque la préoccupation sociale de l'IMF sera de ne pas fixer des commissions démesurées,
- l'IMF en liant les transferts d'argent à un compte d'épargne permettra au migrant non seulement une meilleure gestion de son épargne mais lui permettra également de concrétiser des projets à long terme,
- l'IMF pourra en outre augmenter ses revenus par le biais des commissions perçues mais avant tout elle atteindra son objectif social qui est l'amélioration de l'accès aux services financiers pour les populations vulnérables.
- 

Le métier de transfert d'argent, notamment en ce qui concerne les transferts internationaux, nécessite une expertise financière que ne possèdent généralement pas les IMF sans parler des contraintes juridiques et réglementaires qui concernent généralement trois aspects : l'obligation de disposer d'un agrément, la réglementation relative au contrôle des changes et la lutte anti-blanchiment.

#### ***Transfert de fonds entre l'Espagne et l'Equateur : l'expérience de Banco Solidario***

*Banco Solidario, une IMF équatorienne de type bancaire, a conçu un programme complet de produits et services financiers destinés au soutien des immigrants équatoriens en Espagne et qui repose sur la création d'un canal sécurisé pour les transferts de fonds entre l'Espagne et l'Equateur à travers un partenariat établi avec la Caja Madrid et la Caja de Murcia (deux banques commerciales localisées en Espagne). La banque propose ainsi un produit comportant 4 services :*

- *un compte courant : le mandataire en Equateur peut retirer l'argent qu'il souhaite sur le solde défini par le migrant comme « disponible ».*
- *un compte épargne logement : le migrant décide volontairement de bloquer et d'alimenter un dépôt dont la finalité est l'acquisition d'un logement.*
- *Un compte d'investissement : le migrant décide de bloquer et d'alimenter un compte dont la finalité est l'acquisition d'un bien ou l'alimentation d'un fonds d'investissement pour la création d'une entreprise.*
- *Un compte crédit : ce compte reçoit des dépôts qui ont comme finalité de faire face aux obligations de remboursement d'un crédit octroyé par Banco Solidario au mandataire ou au migrant.*

## Bibliographie et liens web

- « Migration et phénomènes migratoires », CFSI pour le compte de l'Agence Française de Développement (Avril 2004) [http://www.lamicrofinance.org/files/14571\\_Migration\\_afd.pdf](http://www.lamicrofinance.org/files/14571_Migration_afd.pdf)
- « Etude sur le transfert d'argent des émigrés sénégalais et les services de transfert en microfinance », C. SANDER et I. BARRO, ILO (2004) [http://www.lamicrofinance.org/files/14616\\_wp40.pdf](http://www.lamicrofinance.org/files/14616_wp40.pdf)
- « Les transferts d'argent des migrants : le cas Luxembourg – Cap Vert », ATTF (J.L. Guarniero) pour le compte de la Table Ronde de la Microfinance au Luxembourg (2005) <http://www.attf.lu/documents/microfinance/4-EtudeTransfertMigrants.pdf>
- « Crafting a money transfer strategy : guidance for pro-poor financial service providers », CGAP (2005) [http://www.cgap.org/portal/binary/com.epicentric.contentmanagement.servlet.ContentDeliveryServlet/Documents/OccasionalPaper\\_10\\_fr.pdf](http://www.cgap.org/portal/binary/com.epicentric.contentmanagement.servlet.ContentDeliveryServlet/Documents/OccasionalPaper_10_fr.pdf)
- « Etude préliminaire sur la problématique et le produit 'Transferts d'argent' », Société de Gestion Fiduciaire – SGF pour le compte de ADA (Novembre 2004) <http://www.microfinance.lu/comas/media/ada-etudepreliminairetransfertdargent.pdf>
- « Global Economic Prospects 2006 », Banque Mondiale (2006)
- <http://www.iadb.org/mif/remittances/>
- <http://www.un.org/french/migration/>
- <http://www.un.org/french/esa/>
- [http://www.microlinks.org/ev\\_en.php?ID=5192\\_201&ID2=DO\\_TOPIC](http://www.microlinks.org/ev_en.php?ID=5192_201&ID2=DO_TOPIC)
- [www.microfinance.lu](http://www.microfinance.lu)
- [www.lamicrofinance.org](http://www.lamicrofinance.org)

## Annexe 1

- **Note Biographique de Mr. Mamadou Touré – UM-PAMECAS, Sénégal**

Titulaire d'un MBA ainsi que d'une Maîtrise en Sciences Juridiques, Mamadou TOURE est actuellement directeur général du réseau PAMECAS, qui regroupe 56 agences dans 4 régions d'Afrique. Professeur vacataire à l'Ecole Nationale d'Economie Appliquée (ENEA) de Dakar, Mr. Touré est également membre fondateur et président de l'Association professionnelle des institutions mutualistes ou coopératives d'épargne et de crédit (APIMEC) au Sénégal.

Depuis 2002, Mr. Touré est également administrateur de la société Centre d'Innovations Financières (CIF-SA) regroupant les réseaux FECECAM (Bénin), RCPB (Burkina), FUCEC (Togo), PAMECAS (Sénégal), NYESIGISO et KAFO JIGINEW (Mali).

En quelques mots, le PAMECAS repose sur une base clientèle de plus de 200.000 clients, dont 60% de femmes. L'encours du portefeuille de prêts est estimé à 23 millions, pour un montant d'épargne collectée évaluée à 19 millions. Les 290 employés permanents se trouvent réparties dans 56 agences localisées dans 4 régions, à savoir Dakar, Thiès, Louga et Saint-Louis.

- **Présentation de Mr. Mamadou Touré :**

« Transferts des Emigrés – Enjeux et Perspectives au Sénégal »





## IMPORTANCE DES TRANSFERTS AU SENEGAL

- Accroissement important des flux migratoires des jeunes africains, en particuliers sénégalais, vers l'Europe et les USA.
- Malgré toutes les mesures restrictives de l'Union européenne, c'est « Barça ou Barzak » (Barcelone ou la mort) pour les jeunes sénégalais. Une tragédie humaine.
- Manne financière croissante pour le Sénégal: 25M USD en 97, entre 174 à 270M USD en 2002, selon les chercheurs.
- Sénégal est le 4ème pays bénéficiaire après Nigéria, Lesotho et Soudan.
- 75 à 80% des transferts vont à la consommation courante; environ 10% en épargne à la Banque de l'habitat et le reste à l'investissement (dont 8% dans l'immobilier).

Le Secrétariat de l'Économie et du Crédit des Particulariers



## MARCHE DES TRANSFERTS AU SENEGAL

- Le marché formel des transferts est encore dominé par les 2 majors: Western Union et Moneygram.
- Présence encore timide de quelques institutions africaines comme Money Express
- Abus de position dominante des majors avec des profits excessifs.
- Exemple: les commissions du PAMECAS s'élevaient à 60M FCFA (soit 91 603 €) en 2005 et 70M FCFA (soit 106 870 €) en 8 mois en 2006. Cela représente 8,6% de part de marché Moneygram au Sénégal en 2005.
- En comparaison, Western a baissé ses taux aux USA de 20% à 5% en 15 ans du fait de la concurrence.
- Les transferts informels sont encore très répandus et restent prépondérants dans beaucoup de zones d'émigration du Sénégal (régions de Louga, Matam, Diourbel et Tamba)

Le Secrétariat de l'Économie et du Crédit des Particulariers



## VISION DU PAMECAS DES TRANSFERTS

- Aller au-delà des commissions substantielles, pour en faire un levier de développement permettant d'enrayer l'émigration clandestine.
- En faire un produit d'appel pour:
  - Avoir des ressources longues afin de financer l'investissement à moindre coût;
  - Réorienter une plus grande part des transferts à l'épargne et l'investissement;
  - Promouvoir l'investissement productif et la création d'emplois (joint-venture émigrés, jeunes diplômé et IMF)
  - Faciliter le retour des émigrés dans leur pays d'origine

Le Secrétariat de l'Économie et du Crédit des Particulariers



## ATTENTES DU PAMECAS

- Aider à lever les contraintes au Nord comme dans nos pays d'origine.

Le Secrétariat de l'Économie et du Crédit des Particulariers

## Annexe 2

- **Note Biographique de Mr. Yvon Hell – Société de Gestion Fiduciaire, Luxembourg**

Titulaire d'un diplôme d'expert comptable et d'un master en gestion des entreprises, Yvon HELL a commencé sa carrière en France au sein de grands groupes internationaux d'audit. Après onze années d'expériences en cabinet de conseil, il a décidé de se confronter à la gestion opérationnelle d'entreprises en prenant en charge des fonctions de direction générale dans des secteurs aussi divers que les arts graphiques, l'édition de logiciels et le commerce international, d'abord en France puis en Europe de l'Est.

En 2000, il rejoint l'Office des Postes et Télécommunication du Gabon en qualité de conseiller du Directeur Général avec pour mission d'assurer la scission de l'entreprise publique en deux sociétés, Gabon Poste et Gabon Telecom, et d'engager la privatisation de l'entité télécommunication. Dans le cadre de cette fonction, il a implanté et développé un service de transfert d'argent en partenariat avec le premier opérateur mondial du secteur (Western Union).

Depuis 2002, Yvon HELL met ses expériences et compétences au service d'une clientèle internationale exigeante, en qualité de dirigeant d'une fiduciaire à Luxembourg.

Fondateur et ancien président de la Chambre de Commerce Franco-Tchèque, fondateur et trésorier de Lorraine Business Angels, administrateur de la Chambre Française de Commerce et d'Industrie au Grand-Duché de Luxembourg, membre de l'Association Progrès du Management Belgique-Luxembourg, Yvon HELL s'implique aujourd'hui activement dans le secteur de la microfinance.

- **Présentation Mr. Yvon Hell :**

« Acteurs et mécanismes impliqués dans les Transferts de Migrants »

A. Les acteurs des transferts d'argent

1. Les acteurs bancaires et postaux
2. Les sociétés spécialisées
3. Les opérateurs informels

B. Les mécanismes des transferts d'argent

1. Description d'une opération de transfert d'argent
  - (Schéma 1, voir p. 13)
2. Contraintes techniques
3. Contraintes légales
4. Contraintes organisationnelles

C. Forces et faiblesses des services actuellement proposés

- (Schéma 2, voir p. 14)

D. Conception d'un service basé sur les cartes de paiement

- (Schéma 3, voir p. 15)

E. Conclusions

(Suite de la Présentation)

Schéma 1 : Description d'une opération de transfert d'argent

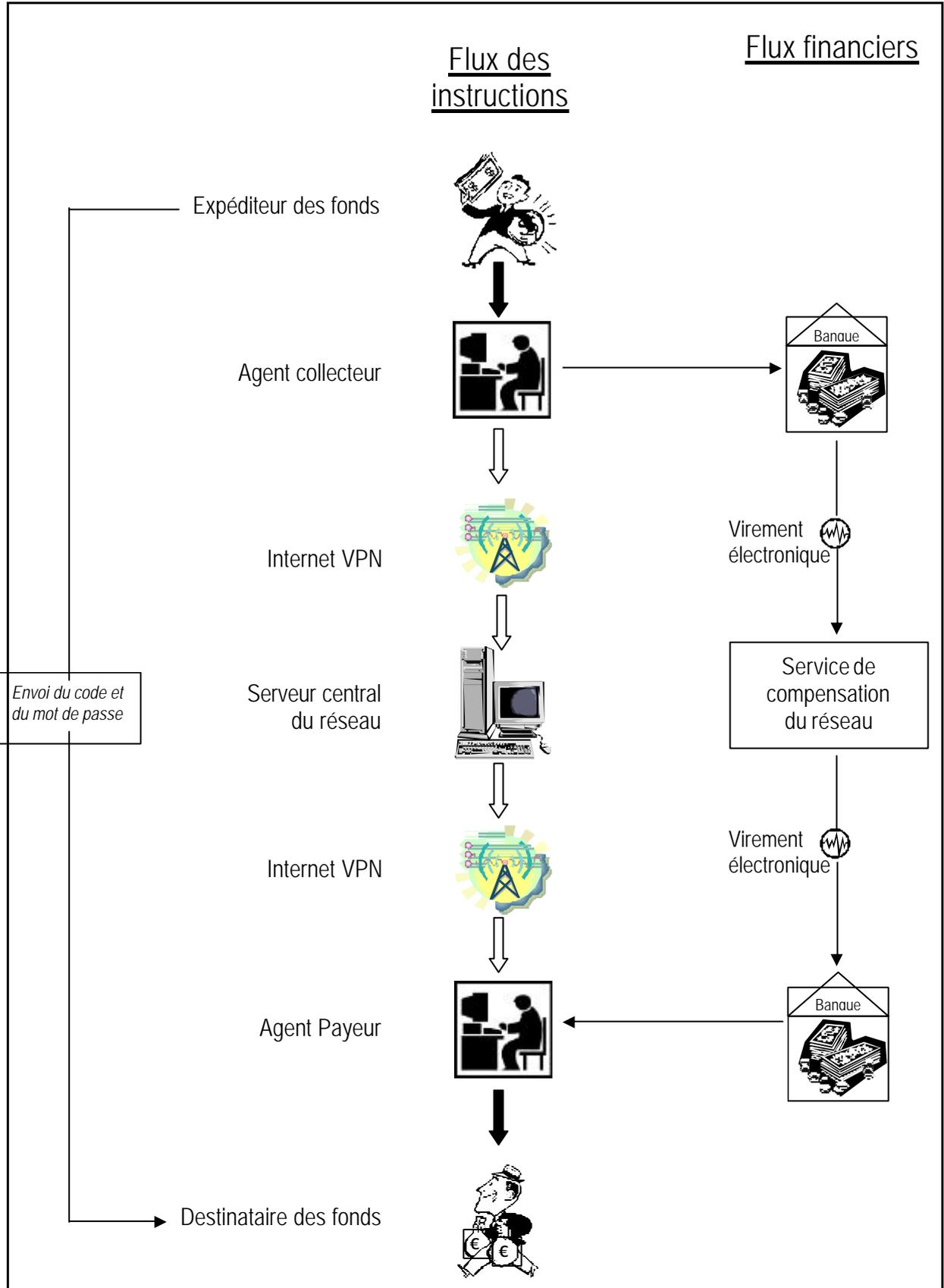


Schéma 2 : Forces et faiblesses des services de transfert d'argent

Type de transfert	FORCES	FAIBLESSES
<b>Transferts bancaires</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ sécurité et fiabilité du système bancaire</li> <li>✓ coûts faibles pour transfert de montant élevé</li> <li>✓ large réseau dans les pays expéditeurs</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ coûts élevés pour petits montants de transfert</li> <li>✓ accessible uniquement aux heures d'ouverture des banques</li> <li>✓ l'expéditeur et le destinataire doivent disposer d'un compte bancaire</li> <li>✓ couverture bancaire faible dans les pays destinataires</li> <li>✓ délais de transaction longs si opération par intermédiaires</li> </ul>
<b>Transferts postaux</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ coûts faibles par rapport aux autres opérateurs formels</li> <li>✓ une excellente accessibilité due à un réseau dense des postes au niveau mondial</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ délais longs et irréguliers</li> <li>✓ services de mauvaise qualité</li> <li>✓ manque de liquidités dans certains pays destinataires</li> </ul>
<b>Sociétés spécialisées</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ délai rapide d'exécution (moins de 15 minutes)</li> <li>✓ sécurité et fiabilité</li> <li>✓ bonne couverture dans les centres urbains</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ coûts élevés surtout pour les faibles montants (~20%)</li> <li>✓ taux de change défavorables</li> <li>✓ mauvaise couverture en zone rurale</li> </ul>
<b>Transferts informels</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ coûts faibles ou inexistants</li> <li>✓ service direct de personne à personne, basé sur la confiance</li> <li>✓ taux de change correct</li> <li>✓ existent dans des zones non couvertes par les opérateurs formels</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ délais peuvent être longs</li> <li>✓ risque de perte des fonds (raisons dépendantes ou indépendantes de la volonté de l'opérateur)</li> </ul>

Schéma 3 : Conception d'un service basé sur les cartes de paiement

