



*Programme de Renforcement
Institutionnel de la Microfinance
et de son Environnement*

**Réseau Français de la Microfinance
Sous-commission n°1**

**« Le rôle des institutions de microfinance dans l'offre de produits
spécifiques aux migrants dans leur pays d'origine »**

RAPPORT

Frédéric PONSOT, GRET
Décembre 2007

Sommaire

Liste des tableaux.....	3
Un point sur la méthode.....	4
Résumé exécutif.....	4
1 Introduction.....	7
1.1 Contexte.....	7
1.2 Objectifs.....	8
1.3 Plan.....	9
1.4 Références et champs géographique de l'analyse.....	9
2 Caractérisation de la demande de services financiers.....	10
2.1 Tendance des migrations en France.....	10
2.2 Estimation du marché.....	14
2.3 Niveau de revenu, bancarisation et patrimoine des migrants.....	23
2.4 Affectation de l'épargne brute des migrants et priorité des dépenses des familles...	27
2.5 Cycle de vie et évolutions des besoins en produits et services financiers.....	29
3 Eléments déterminants pour l'offre de services aux migrants.....	30
3.1 Stratégie des acteurs du pays d'origine et développement d'une offre spécifique par les banques.....	31
3.2 Stratégie des banques étrangères en France.....	31
3.3 Stratégie des banques françaises.....	32
3.4 Incitations publiques.....	33
3.5 Niveau de maturité des marchés et échelle d'opération.....	35
4 Les produits spécifiques.....	36
4.1 Tentative de définition et caractéristiques spécifiques.....	37
4.2 Marketing et relation client.....	38
4.3 Les dimensions de l'informel.....	38
4.4 Comptes en devises et comptes miroirs.....	39
4.5 Produits d'épargne-credits liés.....	41
4.6 Produits d'assurance.....	41
4.7 L'offre des banques : un package spécifique.....	42
4.8 Crédit habitat.....	42
4.9 Produits communautaires.....	43
4.10 Le compte épargne co-développement.....	43
4.11 L'investissement à distance et les services d'accompagnement.....	44
5 Avantages et défis de l'intervention des IMF sur le marché des migrants.....	45
5.1 Contraintes réglementaires : la nécessaire alliance avec les banques.....	46
5.2 Offre de produits spécifiques par les IMF : pour une approche séquencée et le développement de produits d'appel.....	47
5.3 Mise en place d'une interface client.....	49
6 Nouvelles technologies, évolutions réglementaires : de nouveaux partenariats possibles.....	50
6.1 Le défi des nouvelles technologies.....	50
6.2 Evolutions réglementaires.....	51
7 Propositions de projets pilotes.....	53
8 Liste des personnes interrogées.....	56
9 Bibliographie.....	62

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 : Différentiel de revenu entre l'Afrique Sub-Saharienne, le Maghreb et l'Europe	1
Tableau 2 : Nombre d'immigrés par continent d'origine	12
Tableau 3 : Nombre de pays par continent ayant un contingent > 30 000 immigrés en France.....	12
Tableau 4 : Evolution des immigrés 1999-2005 pour les principaux pays d'émigration.....	13
Tableau 5 : Transferts des migrants en milliards d'euros par an (extrait de milhaud 2006).....	15
Tableau 6 : Types de dénombrement des migrants pour certains corridors	19
Tableau 7: Catégories de personnes pouvant éprouver un double attachement/potentiellement intéressées par des produits spécifiques	20
Tableau 8 : Limites d'évaluation des flux financiers et migratoires – Récapitulatif	21
Tableau 9 : Taux de chômage par pays d'origine en 2002.....	24
Tableau 10 : Apport de la théorie sur les comportements de transfert des migrants.....	27
Tableau 11 : Facteurs déterminant le comportement de transfert	28
Tableau 12 : Cycle de vie migrant de première génération et services financiers.....	30
Tableau 13: Stratégie d'implantation des banques étrangères	31
Tableau 14 : Elements de comparaison marches matures / marches émergents	36
Tableau 15 : Avantages et défis pour l'offre de produits spécifiques par les IMF	46

Un point sur la méthode

Les IMF disposent d'avantages comparatifs en termes de proximité géographique et sociale pour proposer des services de transfert d'argent auprès des familles des migrants dans leur pays d'origine. Certaines d'entre elles, notamment en Afrique francophone, disposant de réseaux implantés dans les zones rurales et les quartiers urbains à forte concentration populaire, des capacités institutionnelles et systèmes d'information permettant une gestion rigoureuse des informations et des liquidités ont su mobiliser ces avantages comparatifs pour nouer des alliances stratégiques avec des banques franchisées par des sociétés de transfert d'argent et délivrer des services de transfert d'argent internationaux. Les membres de la sous-commission sur la « Valorisation de l'épargne des migrants pour le développement » du RFM ont, dans une optique de mobilisation de l'épargne des migrants au service du développement de leurs pays d'origine par le financement de leurs projets individuels, familiaux ou collectifs, centré leur travail de capitalisation sur **le rôle que peuvent jouer les IMF dans l'offre de produits financiers spécifiques** au-delà des services de transfert stricto sensu.

Pour ce faire, l'étude commanditée a procédé à une analyse de la demande des migrants pour ces produits, de l'offre existante au niveau des banques en France et des expériences internationales d'alliances entre banques, IMF et sociétés de paiement électroniques pour dégager les conditions de partenariats satisfaisant les exigences réglementaires et assurant la convergence des intérêts des acteurs pour le déploiement d'une gamme de produits.

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

Résumé exécutif :

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

La France compte 5 millions d'immigrés dont près de la moitié proviennent de pays africains dont les ressortissants ont la plus forte propension à envoyer à leur famille de façon régulière une part importante leur revenu (jusqu'à 40% pour les primo arrivants) et ce, alors que l'infrastructure financière des pays d'origine est dans bien des cas défailante favorisant d'autant les canaux informels.

Aux difficultés de quantification exacte de la population de migrants effectuant des transferts (migrants de seconde génération, population en situation irrégulière) se superposent les difficultés d'estimation des flux réels par les méthodes conventionnelles (balance des paiements) ce qui conduit non seulement à largement sous-estimer les montants réellement envoyés mais prive également les opérateurs commerciaux d'informations stratégiques quant à l'identification des flux et des canaux utilisés par corridors. Ainsi, en intégrant les flux informels, le montant cumulé des transferts de migrant des principales diasporas en France s'élèverait à 8 milliards d'euros par an soit le double de flux recensés à travers la balance des paiements.

L'analyse de l'affectation des transferts de fonds basée sur le cycle de vie des migrants de première génération qui ont le comportement de transfert le plus systématique fait apparaître une évolution des besoins. Les années d'arrivée sont marquées par un souci d'envoyer rapidement de l'argent aux membres de la famille restés au pays (financement des dépenses courantes, de santé et d'éducation), tandis que l'évolution du statut social, familial et économique font progressivement apparaître un besoin de constitution d'une épargne de précaution dans le pays d'origine (pour faire face à un imprévu, saisir une opportunité

économique ou financer un voyage) et d'un capital pour l'acquisition d'un bien immobilier ou la création d'une activité économique –avec un souci plus prégnant du financement des conditions du retour même s'il ne se concrétise pas. Il existe donc une diversification de la demande avec une entrée davantage centrée sur une logique familiale et le recours à l'informel ou aux sociétés de transfert rapide en début de cycle suivi d'une évolution vers une logique plus individualiste orientée vers l'investissement productif faisant appel à des produits plus évolués d'épargne et de crédit habitat, et bien, que rarement effectif, d'assurance santé.

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

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

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

Sur les marchés de niches (là où l'offre et l'implantation bancaires restent faibles) certaines IMF, en particulier celles qui ont déjà mis en place des services de transfert et se sont familiarisées avec ce marché, voient dans la mise en place de produits spécifiques une opportunité de diversifier leurs sources de revenus (crédits) et d'accéder à une source de financement à moyen terme à coût réduit (épargne des migrants).

Pour ce faire elles doivent constituer des alliances avec des banques et des sociétés de paiement qui satisfassent non seulement les contraintes des réglementations de change (les IMF ne sont pas autorisées à effectuer directement des opérations internationales dans certaines zones géographiques) mais celles relatives aux lois anti-blanchiment et de lutte contre le financement du terrorisme (l'ensemble des acteurs impliqués doivent assurer la traçabilité des opérations et l'identification des clients).

D'un point de vue opérationnel, les IMF doivent créer une interface client dans le pays d'accueil permettant l'ouverture de compte à distance et l'instauration d'une relation de proximité avec la clientèle et de façon plus large, développer un dispositif qui permette une continuité dans la relation client (suivi des opérations à distance, référent identifié dans le

pays d'origine). Enfin, le développement de produit d'appel comme le crédit d'habitat (ou la micro-assurance santé) constitue un nouveau métier pour la plupart des IMF.

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

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

Cette étude a permis d'établir de propositions d'actions favorisant le développement d'une offre de produits plus importantes pour les investissements productifs des migrants dans leur pays d'origine :

- Analyse du **cadre et des options réglementaires pour des IMF** souhaitant proposer une offre de produits spécifiques aux migrants en France
- **Etude de marché pour l'établissement de partenariats** entre banques françaises, IMF et prestataires de cartes prépayées ou de paiement par portable dans les pays d'origine des migrants.

Etude de marché et de faisabilité pour la mise en œuvre de **produits spécifiques par les CVECA** de Kayes et de Yélimane (corridor France-Mali).

1 INTRODUCTION

1.1 CONTEXTE

Les transferts de fonds des migrants occupent une place croissante sur le devant de la scène internationale tant auprès des institutions de développement et de régulation qu'au niveau des Etats d'accueil et d'origine. Les flux tels que mesurés par la Banque mondiale¹ ont plus que doublé depuis 2001 pour atteindre 200 milliards de dollars en 2006 et même plus de 300 milliards selon le mode d'évaluation du FIDA².

Au niveau européen plusieurs approches sont mises en œuvre pour drainer les flux des migrants vers leurs pays d'origine selon des canaux formels et assurer la valorisation de leur argent durement gagné auprès de leur famille dans leurs pays :

- l'approche anglo-saxonne met l'accent sur la mise en place de système de transferts efficaces et a développé un dispositif d'information des migrants et des opérateurs commerciaux dans ce sens à la faveur d'une réglementation particulièrement libérale ;
- l'approche hispanique repose sur la recherche d'une « démocratisation financière » entendue comme l'accès pour tous aux services financiers et appréhende les transferts des migrants comme un vecteur de financiarisation et de développement des pays d'origine qu'il faut encourager par des politiques publiques et des incitations au secteur privé ;
- l'approche française, longtemps centrée sur la valorisation de l'épargne des migrants en mettant au centre le migrant et son rôle sur le développement de son pays d'origine s'est plus récemment recentrée sur la bancarisation et la recherche de produits adaptés favorisant son intégration en France et une meilleure relation sur les « deux espaces » (Rapport Milhaud, 2006).

Les pays d'émigration ne sont pas en reste, au contraire. Ils participent à l'évolution de l'offre bancaire de produits spécifiques pour les migrants notamment pour un pays émergent comme le Maroc qui après le Portugal fait figure de modèle en la matière. La stratégie de captation de l'épargne des migrants, fruit d'une politique d'incitations d'une trentaine d'années, est partie intégrante du déploiement national et maintenant international (tout particulièrement en direction de l'Afrique sub-saharienne) des groupes financiers marocains. La manne financière des migrants a amené certaines banques centrales et banques commerciales des pays d'origine à proposer des comptes en devises ou double compte. Sous l'effet de la concurrence, tout particulièrement sur le marché marocain, les filiales des groupes français, sous la coordination de leur maison mère et en cohérence avec d'autres arbitrages stratégiques (niveau de spécialisation sur le marché de détail, redéploiement international) ont ajusté leur offre aux migrants.

1

<http://econ.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTDEC/EXTDECPROSPECTS/0..contentMDK:21121930~menuPK:3145470~pagePK:64165401~piPK:64165026~theSitePK:476883.00.html>

2 <http://www.ifad.org/events/remittances/maps/index.htm>

Ce double mouvement a créé sur des marchés matures et avec un volume d'affaires important une dynamique concurrentielle débouchant sur une offre d'un package de produits dédiés qui devient un standard sur ces corridors.

Sur les marchés moins matures d'Afrique sub-saharienne, à l'infrastructure financière défailante, les institutions de microfinance (IMF) participent largement à la financiarisation des populations urbaines comme rurales dont sont issues les migrants. Les plus solides d'entre elles disposant des capacités institutionnelles et de négociation ainsi que d'une large implantation sont entrées sur le marché des transferts d'argent comme sous-agents de banques franchisées par des sociétés de transfert d'argent (STA) internationales comme Western Union et Money Gram. Certaines d'entre elles, dans un contexte de concurrence et de recherche de mobilisation de ressources longues souhaitent diversifier la gamme de leurs produits et drainer vers elles l'épargne des migrants.

Elles pourraient, sous certaines conditions à explorer, bénéficier d'un contexte réglementaire en France et en Europe en évolution favorisant les opérateurs de paiements et d'un contexte technologique et monétique laissant augurer la mise en place de partenariats entre banques, IMF et sociétés monétiques ou technologiques pour développer une offre de produits spécifiques aux migrants par les IMF dans leurs pays d'origine.

1.2 OBJECTIFS

Sur la base d'une analyse de la demande de produits et du comportement de transfert des migrants puis de l'analyse de l'offre de produits par les banques, les systèmes informels et les IMF, l'étude examine les enjeux et les défis du développement d'une offre spécifique de produits par les IMF.

Elle formule trois actions pilote à mener et insiste particulièrement sur la mise en place de partenariats innovants entre IMF, banques, sociétés technologiques ou monétiques et des opérateurs d'appui spécialisés en microfinance sur la base d'une convergence d'intérêts stratégiques et commerciaux.

En tenant compte de la priorité qu'accordent les migrants aux transferts, le rapport tente de contribuer à élargir leur accès à des services financiers leur permettant de réaliser leur épargne, leurs projets d'investissements à titre personnel et collectif dans leurs pays d'origine.

L'entrée des IMF sur ce credo répond à la captation de marchés de niches dans les pays où les secteurs financiers sont polarisés et segmentés. Elle fait émerger un triple enjeu :

- social (accès aux services financiers de populations males ou pas couvertes),
- commercial (alliances stratégiques), et
- fiduciaire (respect des réglementations et formalisation des flux).

Ce rapport se destine aux opérateurs du Réseau français de la microfinance (RFM) disposant d'une connaissance des migrants en France et de leur pays d'origine et souhaitant développer leur échelle d'opération et/ou ayant un intérêt à s'inscrire dans de tels partenariats.

1.3 PLAN

Le deuxième chapitre de l'étude est consacré à l'analyse de la demande des migrants en produits financiers spécifiques. Il présente les dynamiques des migrations vers la France, les volumes des flux de transferts des migrants et des personnes concernées en France et souligne l'incomplétude des données et la nécessité de croiser plusieurs sources pour arriver à estimer la taille du marché dans un premier temps. Ensuite, l'analyse se concentre sur le comportement de transfert des migrants, leur niveau de bancarisation et de patrimoine pour mettre en exergue l'évolution des besoins des migrants en lien avec leur cycle de vie.

La troisième partie se concentre sur l'offre et tout particulièrement les éléments stratégiques qui ont amenés les banques étrangères et françaises à développer une offre spécifique pour les migrants avec l'appui des autorités publiques des pays d'origine.

La quatrième partie dégage les caractéristiques générales des produits financiers pour les migrants et décrit les catégories particulières de produits suivantes : comptes miroirs/en devise, produits d'épargne-crédit liés, package bancaire, produits d'assurance, crédit habitat, produits communautaires et la problématique de l'investissement à distance ainsi que les services d'accompagnement.

La cinquième partie précise les avantages comparatifs qu'ont les IMF à entrer sur le marché des transferts d'argent et les défis qu'elles doivent surmonter pour proposer une gamme de produits dédiés aux migrants. En particulier, la nécessaire alliance des IMF à des banques tant dans le pays d'origine que les pays d'accueil et la possibilité d'intégrer dans le montage des sociétés monétiques qui jouent le rôle de collecte et de transmission de l'information (qui envoie combien à qui ?) et peuvent faciliter en amont de corridor la collecte des espèces pour leur transfert sur les comptes des IMF. En outre, la mise en place d'un système de transfert propriétaire et la mise au point de produits d'appel comme le crédit habitat sont nécessaires pour attirer et assurer les migrants en sus d'une interface client dans les pays d'accueil.

Enfin, la sixième et dernière partie met en relief les avancées de la technologie en matière de services de paiement à travers le m-banking et les cartes à puce prépayées et, dans une démarche prospective, soulève les enjeux en termes d'innovations institutionnelles posés par l'entrée en vigueur en 2009 en France d'une directive européenne instaurant un nouveau statut de prestataire de service de paiement qui pourront se positionner sur des niches de marchés des transferts d'argent avec une barrière à l'entrée en capital réduite à 20 000 ou 50 000 euros.

1.4 REFERENCES ET CHAMPS GEOGRAPHIQUE DE L'ANALYSE

L'étude s'appuie surtout sur les études menées en France pour l'analyse des dynamiques en cours et des documents de référence du CGAP sur le rôle des IMF dans les transferts d'argent.

Compte tenu de la polarisation des sources secondaires utilisées l'étude concerne surtout les pays émergents et en développement d'Afrique, tout particulièrement, le Maroc, le Mali, le Sénégal, les Comores. Cependant, les analyses restent valables pour d'autres pays.

Etudes CFSI AFD 2003, insiste sur le parcours migratoire, les dynamiques des diasporas marocaines, comoriennes, vietnamiennes, maliennes et sénégalaises installées en France ainsi que la structure des systèmes bancaires, fonciers, administratifs et le cadre d'investissement des pays d'origine. Elles comprennent un important travail d'inventaire des opérateurs d'appui, des banques, des IMF, et des mécanismes d'accompagnement des migrants dans la réalisation de leurs projets dans leurs pays d'origine ainsi que les expériences références au niveau international en œuvre dans le milieu des années 2000.

Insiste sur les acteurs, notamment ceux de la finance solidaire et des OSIM et de leurs partenaires d'appui.

En 2005, deux monographies pays supplémentaires ont été produites selon une approche similaire pour la Tunisie et l'Algérie.

Ces études s'appuient sur des entretiens quantitatifs et les appareils statistiques standards de mesure des flux et des comportements financiers à la fois partiels et déficients pour la plupart. Ces études permettent d'analyser les parcours et dynamiques migratoires et d'identifier des montages innovants (français et internationaux) qui ont cependant connu certaines limites en termes d'échelle dans le contexte français.

Rapport Milhaud 2006, sur commande du ministère de l'intérieur, dégage une analyse fouillée du comportement bancaire, des transferts des migrants en France. Il intègre dans l'analyse le comportement d'intégration économique. 28 recommandations d'actions à mener définissent un cadre d'intervention des politiques en faveur des migrants.

Etude et guide CGAP. Ils constituent le cadre de référence des interventions des IMF dans le champ des transferts d'argent.

Etude CAPAF sur les IMF et le transfert d'argent au Sénégal. Propose une analyse des expériences de quatre IMF au Sénégal dans la mise en œuvre de services de transfert d'argent.

2. CARACTERISATION DE LA DEMANDE DE SERVICES FINANCIERS

Pour caractériser la demande des migrants en services financiers nous utiliserons trois niveaux d'analyse :

- 1) une approche par les flux tant humains que financiers en soulignant les limites des définitions et nomenclatures standards pour révéler la contribution financière réelle,
- 2) une approche de marché insistant sur la nécessité de considérer flux par corridors et par diaspora, et, enfin,
- 3) une approche centrée sur le cycle de vie du migrant et ses besoins évolutifs à partir de l'analyse du comportement de transfert et de l'affectation de l'épargne brute.

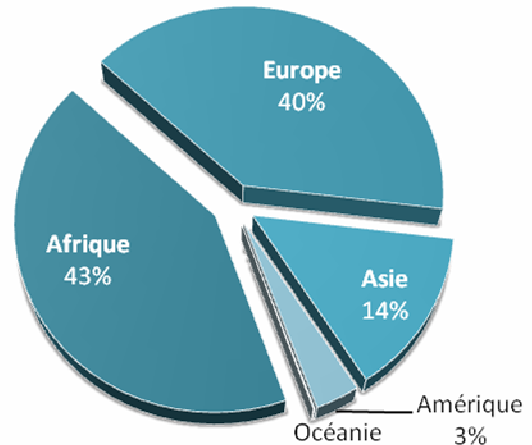
2.1 Tendances des migrations en France

Les flux migratoires sont en recomposition constante au gré des évolutions des politiques des pays d'immigration, tant en France que dans les pays européens voisins (vagues de régularisation, facilité d'accès au travail, démographie) et des événements politiques (conflits, tensions sociales), économiques et climatiques aux niveaux national et régional des pays d'origine.

En outre, ils reposent sur des organisations de réseaux elles-mêmes en recomposition permanente.

Néanmoins, que la raison soit économique, fuir des tensions politiques ou échapper à la pression sociale directe, que les ressorts des mouvements migratoires soient communautaires ou individuels, l'acte migratoire correspond toujours à la recherche d'un mieux vivre pour l'individu et la recherche d'un destin meilleur pour ses proches sur le long terme.

TABLEAU 1 : DIFFERENTIEL DE REVENU ENTRE L'AFRIQUE SUB-SAHARIENNE, LE MAGHREB ET L'EUROPE

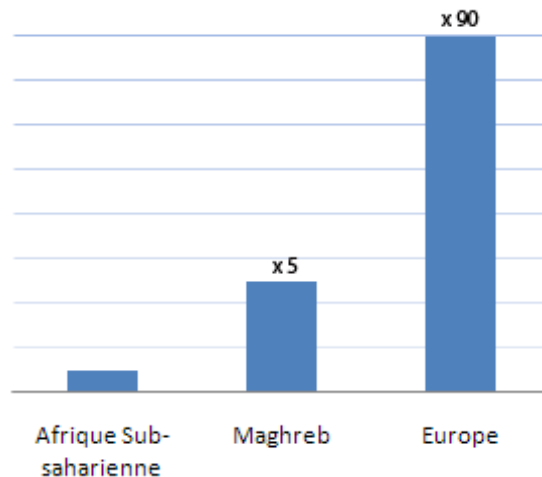


En 2005 la population immigrée en France avoisine 5 millions de personnes et représentent 8% de la population métropolitaine. Elle a augmenté légèrement plus rapidement que la population non immigrée (+13% contre +8%) entre 1999 et 2005 et n'a pas vieilli contrairement à la population non immigrée sur la même période.

Cette section reprend ses principales caractéristiques et évolutions au cours des dernières années pour apprécier les dynamiques en cours des principales zones et pays d'origine des migrants de France.

2.1.1 DIVERSIFICATION DES COURANTS MIGRATOIRES

De façon générale, la France est un grand pays d'immigration³. Les origines des migrants en France sont de plus en plus variées et lointaines (plus de 150 pays recensés –INSEE 1999) même si la proximité avec les pays d'Europe et les liens historiques avec les pays ayant été sous la tutelle coloniale française constituent un facteur d'attraction rémanent. Du point de vue des pays de migrations historiques du Maghreb et d'Afrique sub-saharienne, on assiste à une réorientation des flux vers l'Italie, l'Espagne et les Etats-Unis.



³ En 2005, la France est le 5^e pays ayant accueilli le plus grand nombre de migrants internationaux en 2005 après les Etats-Unis, la Fédération de Russie, l'Allemagne et l'Ukraine (OMI, 2007). <http://www.iom.ch/jahia/jahia/lang/fr/pid/255>

Les immigrés originaires d’Afrique et d’Asie sont plus nombreux sur le territoire qu’en 1999 ; c’est l’inverse pour ceux issus des anciens courants migratoires européens, d’Espagne et d’Italie. L’augmentation de la population provient surtout des nouveaux entrants de l’UE et hors UE, de l’Asie (tout particulièrement de Chine et dans une moindre mesure de Turquie), du Maghreb (Maroc et Algérie surtout) et d’Afrique sub-saharienne à la fois plus représentés et plus nombreux en 2004 qu’en 1990⁴.

Les années 2000 voient la population immigrée d’origine africaine franchir le seuil de deux millions et dépasser celle d’origine européenne.

TABEAU 2 : NOMBRE D'IMMIGRES PAR CONTINENT D'ORIGINE

	2005	1999	Croissance
Afrique	2 108 000	1 692 110	25%
Europe	1 984 000	1 934 758	3%
Asie	690 000	550 166	25%
Amérique	171 000	127 344	34%
Océanie	5 000	4 149	21%
Total	4 958 000	4 308 527	15%

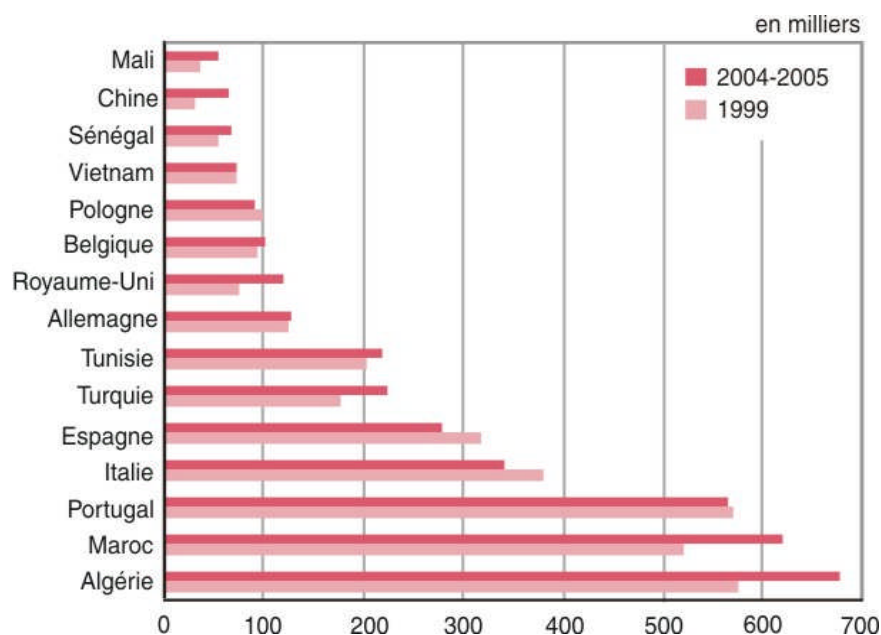
TABEAU 3 : NOMBRE DE PAYS PAR CONTINENT AYANT UN CONTINGENT > 30 000 IMMIGRES EN FRANCE

Continent	Nb pays
Europe	10
Afrique	10
Amérique	2
Asie	9
Océanie	0

Source : INSEE, recensement 1999, enquêtes 2004-2006

⁴ Recensement INSEE 1999, enquête de recensement INSEE 2005 et Enquêtes annuelles de recensement 2004 et 2005 et *Près de 5 millions d’immigrés à la mi-2004*, Catherine Borrel, Insee, <http://www.insee.fr/fr/ffc/ipweb/ip1098/ip1098.html>

TABLEAU 4 : EVOLUTION DES IMMIGRES 1999-2005 POUR LES PRINCIPAUX PAYS D'EMIGRATION



Source : Insee, recensement de 1999, enquêtes annuelles de recensement de 2004 et 2005.

2.1.2 CONCENTRATION DANS LES GRANDS POLES URBAINS ET DANS TROIS REGIONS

Les migrants sont essentiellement concentrés dans les grands pôles urbains (de plus de 200 000 habitants) et les départements de l'Île de France (37%), Rhône-Alpes (11%) et la région PACA (10%). À Paris, plus d'un habitant sur six est immigré, plus d'un sur cinq en Seine-Saint-Denis⁵.

2.1.3 AUTANT D'HOMMES QUE DE FEMMES.

Après avoir été longtemps majoritairement masculine, la population migrante compte désormais autant de femmes que d'hommes⁶ illustrant la mutation de la migration de travail à la migration dite familiale suite aux mesures relatives au regroupement familial après 1974 mais également une dynamique nouvelle de femmes migrantes célibataires. L'augmentation de la population immigrée serait essentiellement liée aux femmes. Elles sont majoritaires sur la tranche d'âge 20-45 ans.

2.1.4 UN NIVEAU DE FORMATION PLUS ELEVE

Le niveau de formation s'est élevé nettement pour les immigrés (tout comme pour l'ensemble de la population).

⁵ L'enquête annuelle de recensement de 2005 fournit une estimation de la répartition des immigrés et étrangers par région le total du pays ou de la nationalité ayant plus de 50 000 individus.

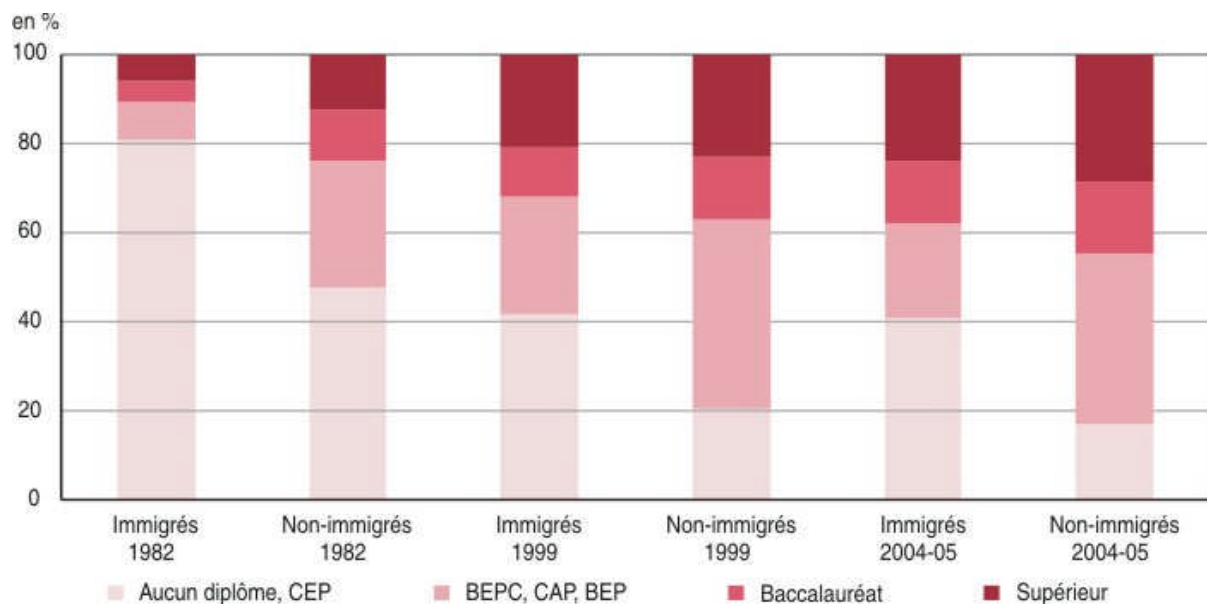
http://www.insee.fr/fr/recensement/nouv_recens/resultats/repartition/chiffres_cles/autres/donnees-socio-demo-etrangers-immigres.xls#Documentation!A1

⁶ C'est également la tendance globale au niveau international agrégé. OIM, 2007

Par rapport à 1982, quatre fois plus d'immigrés détiennent un diplôme de l'enseignement supérieur en 2005 (il est important de noter les migrants d'origine européennes sont sur représentés parmi les diplômés).

Des entretiens avec les migrants des pays d'Afrique, il ressort également que les actuels primo arrivants auraient un niveau d'instruction plus élevé que leurs aînés et proviendraient davantage des grands centres urbains de leur pays d'origine reflétant l'incapacité de ces derniers à résorber les difficultés économiques et absorber durablement la migration rurale qui constitue souvent une première étape de migration avant l'international.

La migration internationale apparaît alors comme une stratégie de valorisation de leurs savoirs⁷.



2.2 ESTIMATION DU MARCHÉ

Après avoir souligné les tendances transversales des dynamiques migratoires en France il convient de se centrer sur l'estimation du marché des migrants sous l'angle à la fois des flux financiers et de l'estimation des populations enclines à générer ces flux en soulignant les limites des concepts classiquement utilisés. Cette appréciation est particulièrement importante dans le cadre de notre étude pour deux raisons majeures :

1. l'amplitude réelle du marché peut être largement sous-estimée pour des opérateurs bancaires ou commerciaux recherchant une échelle d'opération leur permettant de rentabiliser leurs investissements sur un corridor donné ; la prégnance de l'informel sur certains corridors limitent la visibilité des flux.

⁷ La France accueille également un tiers des étudiants africains à l'étranger et ces derniers obtiennent 12% des doctorats délivrés en France. Rapport sur le codéveloppement, Députés Jacques GODFRAIN et Richard CAZENAVE Janvier 2007.

2. la segmentation de la demande entre celle émanant des primo-arrivants et celle émanant de la diaspora installée de plus longue date en France n'est pas opérée et limite le développement d'une offre plus adaptée et diversifiée tenant compte du cycle de vie des migrants.

2.2.1 APPRECIER LES FLUX FINANCIERS EMANANT DES MIGRANTS

D'après les estimations de la Banque Mondiale basée sur les statistiques de la balance des paiements, les transferts des immigrés depuis la France représenteraient 4, 268 milliards USD en 2006⁸. Ces statistiques sous-estiment les flux en particulier ne tiennent pas compte des flux informels.

Le rapport Milhaud estime les flux formels et informels à 7,95 milliards d'euros par an vers les principaux pays d'émigration.

TABLEAU 5 : TRANSFERTS DES MIGRANTS EN MILLIARDS D'EUROS PAR AN (EXTRAIT DE MILHAUD 2006)

Milliards d'euros	Total	formels	informels	Poids des transferts/PN B en %	Nombre de migrants estimation en millions
Pays destinataire					
MAROC (1) 2004	2,13	1,60	0,53	5,10	1,00
ALGERIE (2) 2003	3,15	1,35	1,80	4,50	1,20
TUNISIE (3) 2003	0,84	0,56	0,28	3,60	0,40
MALI (4) 2004	0,18	0,07	0,11	4,40	0,20
SENEGAL (5) 2004	0,30	0,15	0,15	3,20	0,15
COMORES (6) 2005	0,05	0,04	0,01	15,00	0,25
TURQUIE (7) 2004	0,65	0,54	0,11	0,20	0,38
CHINE (7) 2004	0,30	0,06	0,24	ns	0,30
ASIE S.E. (7) 2004	0,35	0,07	0,28	ns	0,30
ENSEMBLE	7,95	4,44	3,51		4,18

(1) Source Banque Al Maghrib : 3,55 Milliards € de transferts officiels des Marocains résidents à l'étranger dont 45% viennent de France et 25% d'informels sur le total transféré (source enquête du GERA 1994)

(2) Sources : Étude FEMIP mars 2006 pour les transferts formels et Étude CARIM pour les informels : 90% de 2 Millions €.

(3) Source : Étude FEMIP et un ratio informel/formel de 50% car le chiffre retenu pour les transferts formels contient déjà les échanges de billets et la contre-valeur des véhicules importés par les migrants.

(4) Source : Étude CNCE pour le Co-développement (MAE) 2004 ; très forte immigration irrégulière.

(5) Source : Les flux en provenance de France représentent 1/3 des flux de tous les Sénégalais de l'extérieur, et la moitié des flux sont informels. Ces chiffres résultent de la concordance de sources mises à disposition de la mission. Forte immigration irrégulière.

(6) Source : Banque Centrale des Comores citée par CEPACR.

(7) Source : CNCE/MERCER 2006

⁸ <http://siteresources.worldbank.org/INTPROSPECTS/Resources/334934-1181678518183/France.pdf>

A titre de comparaison, l'ensemble des flux vers ces pays de l'ordre de 8 milliards d'euros dépassent l'APD française⁹ totale de l'ordre de 8 milliards de dollars.

L'intégration d'une méthodologie de mesure des flux informels permet d'apprécier à sa juste valeur la contribution des diasporas à leur pays d'origine tout particulièrement pour ceux des marchés où l'infrastructure financière reste encore défaillante et/ou les flux informels dominant.

En France, au sein de la balance des paiements établie par la Banque de France, les transferts d'argent sont partiellement représentés dans les tableaux statistiques complémentaires de la balance des paiements aux rubriques :

- Rémunération des salariés (salaires versés par des entités non résidentes à leurs salariés résidents en France) et,
- Envois de fonds des travailleurs¹⁰ (par voie bancaire en deçà de 12 500 €).

Ces lignes ne tiennent pas compte des micro-transferts notamment ceux effectués en espèces que ce soit par des canaux formels ou non et ne sont pas ventilés par pays.

Aussi pour retrouver les flux par pays, il est nécessaire de croiser différentes sources notamment les banques centrales et offices des changes des pays concernés.

Le rapport annuel Global Development Finance de la Banque Mondiale reprend une ventilation par pays des envois de migrants avec les limites mentionnées dans l'encart ci-après¹¹.

⁹ 8,47 milliards de dollars en 2004 selon l'OCDE

¹⁰ Méthodologie de la balance des paiements, http://www.banque-france.fr/fr/stat_conjoncture/telechar/publi/methobp03.pdf

¹¹ Le rapport 2007 est disponible à :
<http://econ.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTDEC/EXTDECPROSPECTS/EXTGDF/EXTGDF2007/0,,menuPK:3763156~pagePK:64167702~piPK:64167676~theSitePK:3763080,00.html>

Méthodes de calculs des transferts de fonds des émigrés à partir de la balance des paiements : définitions et limites

Les transferts de fonds internationaux des émigrés et leur rôle dans le développement : Perspectives des migrations internationales, OCDE 2006.

<http://www.oecd.org/dataoecd/61/47/38840516.pdf>

Selon l'interprétation du Fonds monétaire international (FMI), les transferts de fonds sont comptabilisés dans trois parties différentes de la balance des paiements :

- La **rémunération des salariés** se compose du montant brut du salaire des travailleurs résidant à l'étranger pendant moins de 12 mois, y compris la contre-valeur des avantages en nature (dans la rubrique « compte courant », sous rubrique « rémunération des salariés, crédit », code poste 2310).
- Les **envois de fonds des travailleurs** correspondent à la valeur des transferts à destination de leur pays effectués par les travailleurs résidant à l'étranger pendant plus d'un an (dans « compte courant », sous rubrique « envois de fonds des travailleurs, crédit », code poste 2391).
- Les **transferts de capital des migrants** représentent la richesse nette des émigrés qui passent d'un pays à un autre pour y travailler (dans « compte courant », sous rubrique « autres secteurs, transfert des migrants, crédit », code poste 2431).

Si les rubriques conçues par le FMI sont bien définies, plusieurs problèmes se posent pour leur mise en œuvre à l'échelle internationale (contingences nationales quant aux règles d'imputations comptables), ce qui peut affecter la comparabilité des données.

Pour se faire une idée plus précise de l'ampleur des transferts de fonds des migrants, les chercheurs ne se contentent pas d'utiliser les données entrées sous la rubrique « envois de fonds des travailleurs » mais adoptent différentes méthodes de calcul.

- **Ratha** (2003) calculent ces transferts en faisant la somme de trois composantes : i) rémunération des salariés, ii) envois de fonds des travailleurs et iii) transferts opérés par les migrants.
- **Taylor** (1999) se limite à ajouter les envois de fonds des travailleurs à la rémunération des salariés
- **Daianu** (2001), pour calculer la « rémunération des salariés – crédit », propose de faire la somme des postes « rémunération des salariés », « envois de fonds des travailleurs » et « autres transferts courants – crédit ».

Selon l'OCDE, la méthode employée par Daianu pour estimer le montant des transferts de fonds internationaux des émigrés est celle qui convient le mieux pour éliminer les non concordances dont il est question plus haut.

Analyse comparée des systèmes de reporting des transferts de migrants dans les pays de l'UE

Second EU survey on workers' remittances from the EU to third countries, Brussels, European Commission, march 2006

Le rapport estime que les systèmes de reporting sont lacunaires et biaisés pour trois raisons :

- défaillance des systèmes de reporting,
- concepts et méthodes hétérogènes n'autorisant pas les comparaisons,
- difficulté à évaluer les flux informels.

Initiatives dans des pays émergents et en développement pour renforcer le suivi statistique et la formalisation des flux.

Workers' Remittances to Developing Countries: A Survey with Central Banks on Selected Public Policy Issues, José de Luna Martínez, World bank, Juin 2005

http://siteresources.worldbank.org/INTTOPCONF3/Resources/De_Luna_wps36380rev.pdf

Etude portant sur un échantillon de 40 banques centrales de pays émergents et en développement receveurs nets de transferts.

L'étude porte sur quatre domaines principaux :

- niveau de complétude des statistiques sur les transferts de migrants,
- coûts,
- réglementation,
- initiatives des pays concernés pour drainer les flux par des institutions financières formelles.

2.2.2 APPRECIER LE STOCK ET LES CARACTERISTIQUES AU SEIN DES POPULATIONS MIGRANTS

La définition d'immigré de l'INSEE est trop restrictive pour apprécier le marché des migrants que ce soit pour une estimation agrégée ou par diaspora.

La définition d'immigré telle que retenue par l'INSEE (personne née étrangère à l'étranger) ne permet pas d'apprécier l'amplitude des personnes manifestant l'attachement à leur famille et à leur pays d'origine par des transferts plus ou moins réguliers d'argent.

Outre les limites intrinsèques de la mesure statistique des immigrés¹², **la notion d'immigré n'englobe pas les français disposant de la double nationalité** (né français en France d'un ou des deux parents d'origine étrangère, dits de deuxième génération ou nés français à l'étranger avec une attache forte avec le pays d'origine).

A titre d'illustration, les Marocains résidant à l'étranger (incluant les personnes nées françaises en France et disposant également de la nationalité marocaine) seraient au nombre de 1,1 million tandis que les immigrés marocains recensés comme tels par l'INSEE seraient au nombre de 625 000 soit un écart de presque du simple au double.

Le tableau ci-après donne une appréciation des différences selon le mode de dénombrement des « migrants » mesurés à l'aune de la définition de l'INSEE ou recensés à partir d'autres sources.

Immigré : Définition de l'INSEE

Selon la définition adoptée par le Haut Conseil à l'Intégration, **un immigré est une personne née étrangère à l'étranger et résidant en France.**

Les personnes nées françaises à l'étranger et vivant en France ne sont donc pas comptabilisées.

À l'inverse, certains immigrés ont pu devenir français, les autres restant étrangers.

Les populations étrangère et immigrée ne se confondent pas totalement : un immigré n'est pas nécessairement étranger et réciproquement, certains étrangers sont nés en France (essentiellement des mineurs).

La qualité d'immigré est permanente : un individu continue à appartenir à la population immigrée même s'il devient français par acquisition. C'est le pays de naissance, et non la nationalité à la naissance, qui définit l'origine géographique d'un immigré.

http://www.insee.fr/fr/nom_def_met/definitions/html/immigre.htm

¹² Cf. Rapport Milhaud p. 32, met en exergue les limites de mesure des flux et met en lumière l'intérêt d'une appréciation de la population sous l'angle culturel / des origines comme cela se pratique en Grande Bretagne. Voici la définition donnée dans le Guide pour la collecte et la classification des statistiques ethniques en Grande Bretagne de groupe ethnique (en France on parlerait plutôt de communautés de migrants, cf. CFSI 2003) : « Bulmer's (1996) definition of an ethnic group is as follows: An ethnic group is a collectivity within a larger population having real or putative common ancestry, memories of a shared past, and a cultural identity, such as kinship, religion, language, shared territory, nationality or physical appearance. Members of an ethnic group are conscious of belonging to an ethnic group. »

http://www.statistics.gov.uk/about/ethnic_group_statistics/downloads/ethnic_group_statistics.pdf

TABLEAU 6 : TYPES DE DENOMBREMENT DES MIGRANTS POUR CERTAINS CORRIDORS

Pays	INSEE	Autres sources
Maroc ¹³	615 000	1 100 000 / Consulat du Maroc (MRE)
Mali	54 000	100 000 / Milhaud 2006 ¹⁴ , CFSI 2003
Vietnam	73 000	300 000 / CFSI 2003
Comores	13 000	100 000 ¹⁵ / CFSI 2003

Ces différences notoires sont dus à différents facteurs qui ne sont pas tous les mêmes selon les pays considérés. Pour le Mali, c'est essentiellement la part importante de la population en situation non régulière¹⁶ qui est le facteur le plus déterminant. Pour les Comores, les raisons sont surtout historiques : accédant à l'indépendance dans les années 70, nombre de Comoriens actuellement présents sur le territoire français avaient opté pour la nationalité française.

Les consulats des pays considérés, parce qu'en relation avec les populations natives ou attachées du point de vue administratif de leurs pays (émission de passeport, actes d'état civil, élections, etc.) constituent une source d'information complémentaire importante.

Finalement les différentes catégories de personnes potentiellement intéressées par des produits spécifiques sont assez différentes et portent sur un spectre assez large de la population française.

¹³ Cf. également le profil Maroc sur le site Migration Information Source <http://www.migrationinformation.org/Profiles/display.cfm?id=582>

¹⁴ 100 000 comptes (comptes doubles déduits) seraient ouverts auprès des banques maliennes ayant des accords de représentation avec la CBIP par des ressortissants maliens (Milhaud, 2006). La population malienne en situation irrégulière serait 2 fois plus importante que celle en situation régulière (CFSI, 2003).

¹⁵ Les migrants comoriens et d'origine comorienne en France représentent alors plus de 13 % de la population des Iles Comores.

¹⁶ De par le monde, **quelque 30 à 40 millions de migrants se trouvent en situation illégale**, ce qui représente environ 15 à 20 % de la population mondiale de migrants.

TABLEAU 7 : CATEGORIES DE PERSONNES POUVANT EPROUVER UN DOUBLE ATTACHEMENT / POTENTIELLEMENT INTERESSEES PAR DES PRODUITS SPECIFIQUES

Français dits de 2 ^e ou 3 ^e génération		Migrants de 1 ^{ère} génération : +5 700 000			
Français de naissance avec double attachement : 4 400 000		Immigrés : 4 958 000 ¹⁷			
Descendants directs d'immigrés ¹⁸ : 2 350 000	Enfants de couple mixte ou dont l'un des parents est immigré: 2 050 000	Français par acquisition nés à l'étranger : 1 970 000	Étrangers nés à l'étranger : 2 988 000	Étrangers nés en France : 550 000	Etrangers « sans papier » 200 à 400 000 ¹⁹
			Étrangers : 3 710 000		

Pour affiner cette analyse du marché, il convient de tenir compte des aspects suivants :

- **le marché s'analyse surtout par corridor/diaspora** ce qui implique de tenir compte, au-delà des aspects quantitatifs des caractéristiques des diasporas considérées notamment, du système financier du pays d'origine (existence d'une offre financière mature ou défaillante²⁰) et des différences au sein de la diaspora (part des premières générations, niveaux de formation initiale, origines géographiques) outre les aspects liés aux niveaux de développement des pays d'origine qui est une donnée fondamentale ;
- les comportements des enfants de migrants diffèrent largement de ceux de leurs parents, en particulier, l'attachement s'exprime différemment (acquisition de biens immobiliers, recherche d'investissement guidée par une rationalité économique et beaucoup moins par l'affectif) et la nécessité familiale du transfert s'étiolo fortement de facto ;
- les primo arrivants et migrants de première génération ont des comportements beaucoup plus marqués d'obligation familiale et envers la communauté d'origine. Leurs contributions aux transferts financiers représenteraient environ 80% des flux.

¹⁷ INSEE 2005

¹⁸ INSEE 2005, *Les immigrés en France*, selon la définition de l'INSEE un descendant direct d'immigré est un jeune vivant dans une famille d'immigré ou une personne dont les deux parents sont immigrés ou dont l'unique parent connu est immigré.

¹⁹ En mai 2005, Dominique De Villepin, alors ministre de l'intérieur, avance une estimation du nombre d'immigrés en situation irrégulière sur le territoire français : le chiffre serait de 200 000 à 400 000 personnes.

²⁰ cf. infra partie 3 relative à l'offre

TABLEAU 8 : LIMITES D'EVALUATION DES FLUX FINANCIERS ET MIGRATOIRES – RECAPITULATIF

FLUX FINANCIERS	FLUX/STOCK MIGRATOIRES
<p>Balance des paiements Banque de France N'inclut pas les micro-transferts (< 12 500 €) Circuit bancaire uniquement Pas de ventilation par pays</p>	<p>Immigrés INSEE Définition restrictive : né étranger à l'étranger</p>
<p>Banques centrales, offices des changes, ministères des finances des pays d'origine Analyses le plus souvent à partir de la balance des paiements réalisées par la BC incluant parfois une ventilation par pays d'origine, par opérateurs (banques, sociétés de transfert, poste)</p>	<p>Français binationaux, et/ou de 2^e génération Il existe des données par origine²¹ mais pas directement sur les comportements financiers des descendants de migrants ou binationaux.</p>
<p>Système informel Enquêtes, saisies, estimation ne donne pas la réelle amplitude des flux totaux (en général en sous-estimation ou alors extrapolation abusive)</p>	<p>Etrangers en situation irrégulière Evaluations sensibles et difficiles à mener qui en limitent la portée objective</p>

²¹ Enquête INSEE 2005 Les immigrés en France, enquête logement, emploi.

Proposition 1 > Etablir des monographies par corridors/diasporas

Ces monographies constitueront des documents stratégiques d'aide à la décision pour la formulation de politiques sociales et commerciales.

Elles devront mettre en exergue les éléments suivants :

- les dynamiques des flux et la composition de la diaspora concernée en France, son implantation en France et la répartition des bassins d'émigration dans le pays d'origine, le niveau de formation et de revenu, le niveau de pauvreté des familles ;
- les flux financiers, estimation des flux informels et formels, ventilation par canaux, le comportement bancaire en France et le comportement des secondes générations ;
- les politiques publiques de mobilisation de l'épargne des migrants dans leurs pays d'origine (financier, fiscalité, foncier, habitat, investissement) ;
- la concurrence sur le marché des produits financiers pour les migrants (y compris l'informel) ;
- l'infrastructure financière du pays et la réglementation liée au transfert et à la microfinance ;
- les OSIM en France et les institutions d'accompagnement dans le pays d'origine (gouvernementales et non gouvernementales).

Eléments de priorisation du choix des pays :

Importance de la contribution de la diaspora en France au PIB du pays et/ou à des territoires donnés ; Taille de la diaspora et part de la diaspora du pays concerné en France.

Proposition 2 > Analyse du comportement des migrants de seconde génération

Mener une étude ou accompagner un centre de recherche dans l'élaboration d'une thèse sur l'expression du lien avec les familles et les pays d'origine des enfants de migrants (dits de deuxième et troisième génération) en mettant l'accent sur les stratégies de solidarité avec le pays d'origine et d'investissement (création d'activités, placement financier).

2.3 NIVEAU DE REVENU, BANCARISATION ET PATRIMOINE DES MIGRANTS

2.3.1 NIVEAU DE REVENU

Le niveau du revenu disponible brut moyen des immigrés s'établirait 26% nettement en deçà du revenu moyen national soit un montant mensuel net d'environ 1300 euros. Même s'ils ont, pour les hommes du moins, un niveau d'activité proche du reste de la population²², les immigrés sont plus fortement exposés au risque de chômage avec là encore de fortes disparités entre diasporas d'Europe du Sud et les autres (tout particulièrement Maghreb, Turquie, Afrique sub-saharienne)²³ d'une part et entre hommes et femmes (un écart d'environ 10 points en moyenne).

Le taux moyen de chômage est de 16% pour l'ensemble des immigrés. Il est proche des 30% pour les maliens, les sénégalais, les marocains, les comoriens, inférieur à 20% pour les vietnamiens.

Les immigrés d'un point de vue global restent sur représentés dans les catégories des ouvriers avec cependant une évolution nette vers la catégorie des employés eu égard aux mutations en cours dans l'économie. L'augmentation du nombre de cadres parmi les immigrés, plus forte depuis 10 ans est plus marquée que pour le reste de la population.

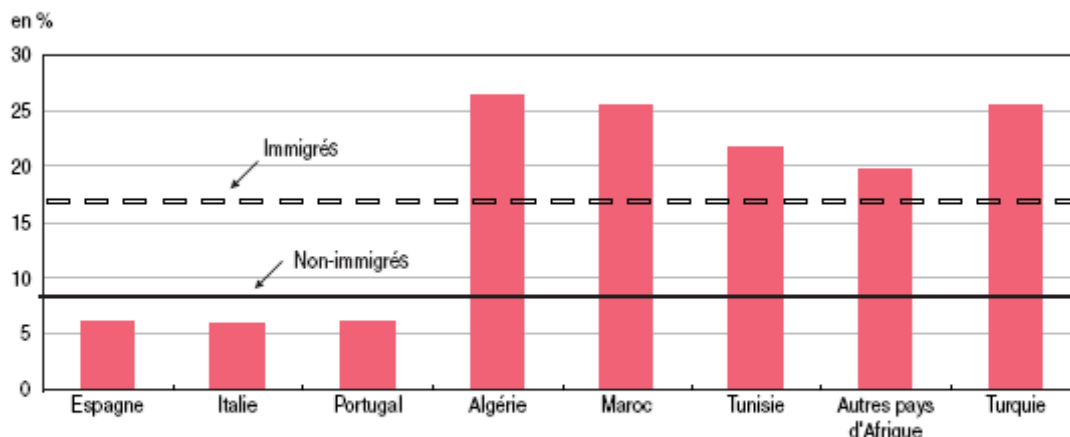
Pour l'échantillon de la population Maroc-Mali-Sénégal-Comores, les migrants seraient au ¾ des employés à faible qualification et au ¼ des cadres (y compris les étudiants) et professions libérales. Pour les vietnamiens immigrés, plus des 2/3 seraient des ouvriers qualifiés, des cadres et des commerçants.

Pour les enfants d'immigrés, si à caractéristiques similaires ils accèdent à des emplois à qualification équivalente ou plus élevée que leurs parents comparés au reste de la population, ils souffrent davantage des difficultés d'accès à l'emploi.

²² En 2002, 53 % des immigrés âgés de 15 ans ou plus ont un emploi ou en recherchent un contre 55 % des non-immigrés, mais la situation est très contrastée selon le sexe. Ainsi, si à âge donné le taux d'activité des hommes immigrés est comparable à celui des autres hommes, celui des femmes immigrées est nettement inférieur à celui des non-immigrées, notamment pour celles originaires du Maghreb ou de Turquie. INSEE, 2005.

²³ Cf. tableau 9.

TABLEAU 9 : TAUX DE CHOMAGE PAR PAYS D'ORIGINE EN 2002



Champ : personnes actives âgées de 25 à 59 ans.

Lecture : en 2002, le taux de chômage des immigrants nés en Espagne s'élève à 6,1 % ; celui de l'ensemble des immigrants à 16,1 % et celui des non-immigrés à 7,2 %.

Source : Insee, enquête Emploi, 2002

Il est important de noter une dispersion importante en terme de patrimoine entre et au sein des différentes diasporas.

2.3.2 NIVEAU DE BANCARISATION ET DE PATRIMOINE

Le niveau de bancarisation (a minima, détention d'un compte chèque bancaire) des migrants est élevé et se rapproche de la moyenne de la population française avec un taux de 96% pour 98% pour la population dans son ensemble²⁴. Ces chiffres sont à relativiser par diasporas²⁵ et ne présument en aucun cas d'une satisfaction des besoins pour les opérations vers les pays d'origine, non plus d'un niveau d'intégration financière (accès aux services de crédits, épargne, de paiements et encore moins de placement) poussée en France.

Deux types de profils de migrants n'ont pas de compte : les personnes de moins de 35 ans, fortement au chômage (52%) ou en situation d'emploi précaire (26%), ayant souvent des revenus inférieurs à 1000€ ; les primo arrivants²⁶, puisque 11% des personnes ayant moins de 5 ans d'ancienneté en France n'ont pas de banque.

La différence de comportement avec la population française est à relier au revenu en tout premier lieu, à la culture financière initiale des migrants (variables selon les pays d'origine avec des différences marquées entre les générations), à la préférence pour la liquidité et à la pondération majeure données aux opérations de transfert tout particulièrement pour les plus pauvres à l'origine (pays d'Afrique sub-saharienne).

²⁴ Rapport Milhaud p. 34

²⁵ Etude CIMADE 1998, 40% des sénégalais et maliens ne disposent pas de comptes chèque

²⁶ Personne arrivée d'un pays hors UE en France depuis moins de deux ans (éducation nationale), tout étranger entrant en France pour la première fois selon le Haut Conseil à l'intégration

Ainsi, la détention d'un compte épargne (livret ou compte développement durable) est de 62% pour les migrants contre 84% pour la population totale. La différence est particulièrement notoire pour les produits financiers moins liquides (PEA, assurance vie dans une moindre mesure) qui ne semble pas attirer les migrants. Le PEL est le produit d'épargne qui rapproche davantage les migrants de l'ensemble de la population (taux de détention de 20% contre 34%). De même le comportement d'emprunt en France se rapproche de la moyenne concernant le crédit logement et l'acquisition de voiture. La détention de logement est de 35% pour les immigrants contre 57% pour le reste de la population. Les migrants ont toutefois moins accès au crédit que le reste de la population puisqu'un migrant sur trois rembourse actuellement un crédit alors qu'un ménage sur deux en France est endetté.

Taux de détention	Migrants	Ensemble
Compte-chèque	96%	98%
Livret A	38%	57%
Au moins un livret d'épargne	62%	84%
Assurance vie	10%	26%
PEA	3%	15%
Compte titre (hors du PEA)	4%	13%
Au moins un produit du Bloc Produits financiers	16%	40%
PEL	20%	34%
CEL	7%	19%
Au moins un produit d'épargne logement	24%	41%
Crédit achat résidence principale	16%	22%
Crédit achat véhicule	17%	19%
Au moins un crédit (hors crédit professionnel)	41%	47%

Source : INSEE enquête patrimoine 2003

Comportement financier des communautés du fleuve Sénégal (Mali et Sénégal) : Composition entre systèmes bancaires et informels, individuels et communautaires, centrés sur les transferts à la famille et l'investissement à la marge

Comptes bancaires et comportement d'épargne

- 40% ne disposent pas de comptes bancaires courants (comptes de dépôt ou comptes chèques)
- 75% disposent d'un compte épargne liquide
 - 69% de ces comptes sont détenus sous forme de livrets A
 - 24% sont des CEL / PEL
 - 7% sont des placements en titres
- +75% du stock d'épargne est détenue en livret A
- 18% du stock d'épargne est affecté à de l'épargne logement (population disposant d'un revenu supérieur)

La moitié de la population épargne régulièrement sur ce type de compte pour un montant moyen de 10% du revenu :

- Solde moyen sur livret = 21 mois d'épargne
- Solde moyen sur PEL = 32 mois d'épargne

Les populations concernées étant stabilisées en France (pour des périodes dépassant largement 3 ans), l'épargne constituée est une épargne de précaution / prévoyance pas une thésaurisation pour un investissement futur.

Crédits

- 12% de la population aurait un crédit auprès d'un établissement bancaire (financement de l'achat d'une automobile ou de petit équipement).
- 15% auraient un emprunt encours auprès de la famille ou d'une personne de l'entourage. Ce type d'emprunt est une sorte de crédit de dépannage pour couvrir des difficultés passagères dont le remboursement semble aléatoire.

Les services bancaires ne sont qu'une partie des services financiers formels et informels visant à la gestion de la liquidité en France pour gérer les dépenses et les transferts vers le pays d'origine. Les comptes livrets sont utilisés comme des comptes courants et d'épargne de précaution. Les groupes de solidarité complètent l'offre de services bancaires en intégrant une dimension sociale.

« En réalité ce n'est pas la vaste panoplie des produits bancaires ou des taux d'intérêt rémunérateurs plus avantageux qui semblent orienter les immigrés vers certaines banques françaises, mais l'accès à des produits financiers simples ou encore la domiciliation d'un compte sur lequel sera versé leur salaire ».

Participation à des systèmes informels

Les migrants participent à différents systèmes d'entraide basés sur des systèmes plus ou moins complexes de mutualisation combinant finalités financière et sociale :

- les groupes d'entraide (couverture des risques santé, événements sociaux, difficultés temporaires, rapatriement de corps),
- les tontines,
- les groupes d'investissement communautaires visant au développement des villages d'origine.

Les associations de migrants sénégalais originaires de la vallée du fleuve comptent en moyenne 132 membres dont les cotisations permettent d'investir environ 10 000 euros par an dans les villages d'origines.

Gestion de boutiques coopératives

Certaines associations de migrants gèrent des coopératives d'achat depuis la France pour subvenir aux besoins de leurs familles au pays. Ces coopératives achètent les marchandises en gros et les revendent au détail aux familles tout au long de l'année. Les marchandises sont fournies aux membres de la famille au Mali contre paiement par le migrant en foyer. De la même façon, la boutique sert de moyens de transfert d'argent, la compensation s'opérant au niveau des migrants en France. Dans le cas précis des boutiques coopératives, les résultats après rétribution du personnel de la boutique, des collecteurs et des opérateurs de commerce sont utilisés pour des investissements collectifs. Le chiffre d'affaire de telles boutiques peut atteindre 100 à 250 000 euros par an.

Sources : Etude CIMADE-EUROPACT 1998, entretiens avec Flore Gubert (DIAL), Jean-Luc Colombani (Telemedia), Moussa Traoré AVM Kassignane (Cercle de Yelimane), Samba Sylla, GRDR (2007).

2.4 AFFECTATION DE L'ÉPARGNE BRUTE DES MIGRANTS ET PRIORITE DES DEPENSES DES FAMILLES

L'analyse des comportements de transferts donnent des informations importantes non seulement sur le montant de l'épargne brute des migrants mais également sur l'affectation des flux et leur évolution dans le temps donc sur les instruments financiers qui pourraient les canaliser et les optimiser.

2.4.1 DETERMINANTS DES TRANSFERTS

Le montant et la fréquence des transferts obéissent à de nombreux paramètres dont les plus déterminants sont le revenu, la durée de séjour, la situation familiale, le niveau de pauvreté du milieu d'origine (tout particulièrement pour les populations proches du seuil de pauvreté de un dollar par jour) et les modes de transfert.

Plus de la moitié des migrants du Maghreb et d'Afrique sub-saharienne effectuent des transferts réguliers vers leurs pays quelque soit leurs âges et leur niveau de vie. Les individus célibataires ayant laissé leur famille au pays sont ceux qui envoient le plus systématiquement (mensuellement, bimensuellement) et y consacrent jusqu'à 40% de leur revenu. La moyenne des transferts s'établit entre **100 et 200 euros par mois représentant 10 à 20% du revenu net**.

Avec l'évolution du cycle de vie en France, tout particulièrement la constitution d'une famille et l'augmentation du revenu, le montant des transferts peut rester stable voire augmenter malgré un certain délitement du lien familial et être compensé par des investissements immobiliers ou productifs notamment dans le cadre d'un retour (qu'il soit réellement envisagé ou par précaution –retraite, nostalgie).

TABLEAU 10 : APPORT DE LA THEORIE SUR LES COMPORTEMENTS DE TRANSFERT DES MIGRANTS

<p>Altruisme pur : Souci du bien être de la famille restée au pays (la satisfaction du migrant augmente avec le bien être de la famille). Probabilité de faire des transferts pour des ménages sans enfants est de 25% < à des ménages avec enfants. Immigrés avec des enfants au pays envoient à plus de 50% au pays.</p>	<p>Simple intérêt personnel Espérance d'héritage. Entretien du patrimoine personnel (encore plus si investissement productif et immobilier). Intention de rentrer amène à investir en capital social et biens publics. <i>Thèse contradictoire :</i> Syndrome d'établissement définitif diminuerait les transferts selon la durée de séjour.</p>
<p>Arrangements familiaux tacites : co-assurance et prêts Intermédiaire entre les 2 extrêmes 'Altruisme' et 'intérêt personnel'. Raisonnement dans le cadre de la famille élargie à logique redistributive où la stratégie de migration s'intègre dans une stratégie familiale de dilution des risques et d'investissement en capital humain.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. La famille est l'assureur (finance) et le migrant l'assuré. 2. Le migrant devient un assureur pour les autres membres de la famille : financement de l'éducation. 3. Les jeunes partent en émigration et financent la retraite des émigrés de retour. <p><i>Thèse contradictoire :</i> L'hypothèse 3 est contredite par des études empiriques qui laissent apparaître que l'augmentation du niveau d'étude n'implique pas une augmentation des transferts, c'est plutôt l'inverse, la probabilité de transfert diminue de 7% par année d'étude supplémentaire.</p>	<p>Objectif d'épargne du migrant Retour au pays quand l'objectif d'épargne fixé est atteint > processus de négociation entre la famille (demande de transfert, notamment pour augmenter son niveau de revenu par rapport à son voisinage pour justifier l'envoi d'un parent à l'étranger) et le migrant qui cherche à minimiser les ponctions sur son revenu qui retarde l'atteinte de son projet d'épargne. Les variables déterminantes des transferts sont : revenu par habitant, revenu de l'immigré et capacité de négociation des 2 parties. <i>Thèse contradictoire :</i> Si migrations temporaires, les flux sont plus importants mais ont tendance à diminuer avec les liens qui se délittent avec le temps ; cependant avec le temps augmentation du revenu donc de la capacité à envoyer...</p>

Source : Thomas Straubhaar et Florin P. Vadean, OCDE 2000

TABLEAU 11 : FACTEURS DETERMINANT LE COMPORTEMENT DE TRANSFERTS

Déterminants structurels	Déterminants évolutifs	Déterminants conjoncturels
<ul style="list-style-type: none"> - Nombre de membres de la famille directe à charge dans le pays d'origine - Niveau de revenu global de cette famille - Infrastructure financière du pays d'accueil et d'origine, - Culture financière d'origine - Niveau de formation et de revenus initiaux 	<ul style="list-style-type: none"> - Statuts légal, professionnel et familial. - Niveau de revenu - Fréquence des allers et venues Génération 	<ul style="list-style-type: none"> - Evénements sociaux et familiaux, - Variables macro-économiques, choc climatique, - Opportunités économiques, - Fêtes, - Scolarité

2.4.2 AFFECTATION DES FLUX

Selon Carling (2004) on peut distinguer 4 types de transfert : transferts au sein d'une même famille, transferts à titre personnel, transferts collectifs, transferts de sécurité sociale.

Les principaux postes d'affectation des montants transférés sont les suivants : dépenses familiales ; santé ; éducation / formation ; immobilier familial et individuel ; investissement productif et projet à caractère social / biens publics.

Les montants transférés permettent d'assurer les dépenses incompressibles récurrentes et/ou événementielles tout en conservant un caractère totalement fongible au sein du budget de la famille qui dispose des affectations des fonds qui échappent pour partie au contrôle des migrants.

La santé est un souci majeur des migrants amplifié par la distance et, souvent, l'offre de soins défaillante dans le milieu d'origine (surtout s'il s'agit de leurs parents âgés ou de leurs enfants en bas âge). Ces dépenses ont malgré tout le plus souvent un caractère ponctuelle et symbolique (de l'ordre du « chantage affectif »²⁷).

Outre les dépenses de lutte contre la vulnérabilité et de bien être, les transferts prennent sens dans l'investissement dans l'éducation et la formation des enfants et des jeunes considérés comme des facteurs déterminants pour développer le potentiel d'accès à des opportunités d'emploi et d'ascension sociale sur l'espace national ou à l'international.

L'immobilier témoigne tout à la fois du souci de sécurisation de la famille, de la réussite sociale pour la maison familiale et de l'ancrage au pays pour un retour au pays définitif ou annuel (cas particulier du Maroc proche de la France) ou encore un investissement locatif et

²⁷ En effet, les montants transférés sont sans communes mesures avec les dépenses de santé par tête en USD selon l'OMS en 2004 (total des dépenses publiques et privées en santé rapportées par habitant) qui s'établissent comme suit : Comores 25 \$, Mali 50 \$, Maroc 234 \$, Sénégal 72 \$ par an..

un patrimoine rentables (quand il est réalisé sur les marchés immobiliers spéculatifs des centres urbains) conciliant l'ensemble des dimensions précédentes.

Les investissements productifs²⁸ peuvent porter sur des biens publics (infrastructures et services sociaux, lieux de cultes, etc.), des entreprises communautaires dans une logique collective ou des investissements à titre individuel ou familial. Pour ces derniers types d'investissement, une étude de migration africaine²⁹ distingue les investissements dans des activités génératrices de revenu qui s'insèrent dans l'économie familiale, ceux qui répondent à des critères d'entreprises (salarial, recherche de rentabilité) marquant une séparation d'avec la famille et encore des entités hybrides qui cherchent la rentabilité en ayant recours à la main d'œuvre familiale. Les difficultés majeures rencontrées pour ce type d'activités sont celles relatives à la gestion à distance, la difficulté d'accès au crédit, le manque de compétences et d'appui technique disponibles localement, l'analyse du marché approximative et les débouchés limités. Les alternatives mises en œuvre par les migrants reposent surtout sur la constitution d'une épargne préalable et le suivi des activités en alternant séjour sur place (6 mois) et séjour en France (1 an).

2.5 CYCLE DE VIE ET EVOLUTIONS DES BESOINS EN PRODUITS ET SERVICES FINANCIERS

Au total, on pourrait caractériser les affectations des transferts en deux catégories :

- Une partie incompressible des transferts liée aux projets collectifs et au budget familial sur place mais pouvant évoluer dans le temps tant en terme de montant que de fréquence (notamment en fonction du nombre d'enfants sur place, de la prégnance du lien familial, probabilité / mythe du retour propre à chaque migrant) ;
- Une partie variable et qui irait crescendo du revenu et de l'âge destinée à des projets plus individuels, engageant des montants plus importants visant des activités génératrices de revenus et des projets immobiliers.

Les années d'arrivée sont marquées par un ensemble de difficultés qui se traduisent notamment sur le comportement bancaire et se manifestent par un statut social très précaire avec une prédominance du filet de la communauté comme sécurité sociale.

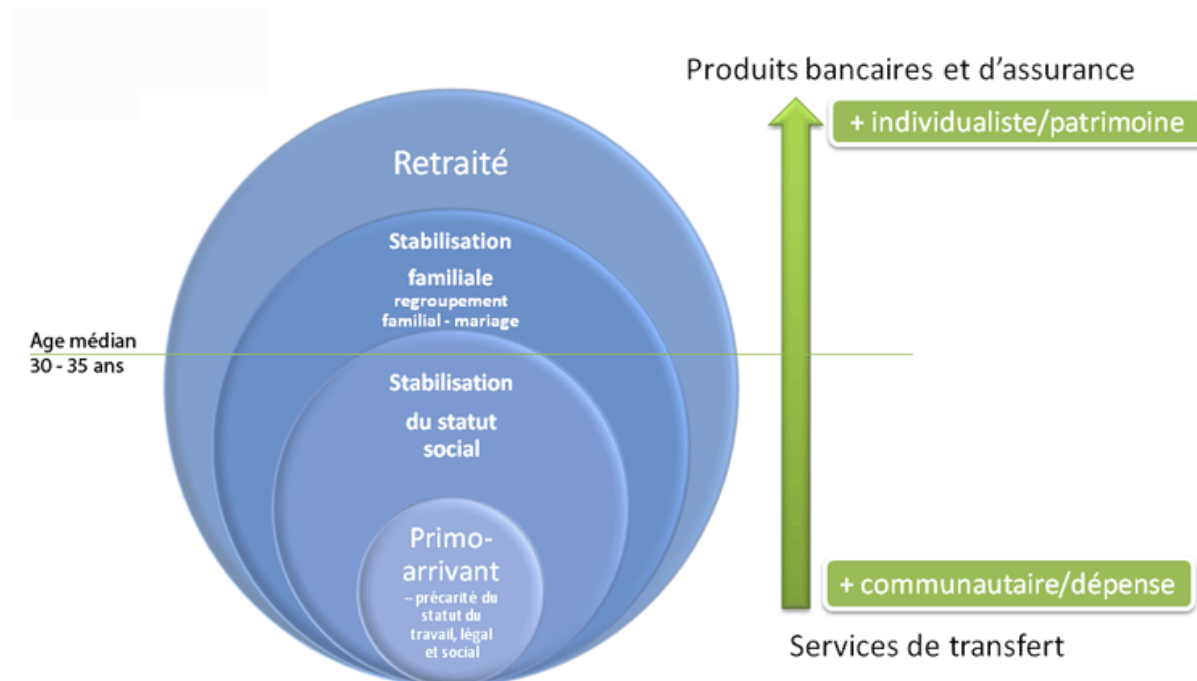
Le seul élément discriminant majeur et commun à l'ensemble des populations migrantes comme point d'inflexion des comportements de transferts semble être l'âge, le seuil des 35 ans étant le point médian. La sécurisation du statut professionnel, social va de paire en général avec la durée de séjour en France et le regroupement familial, synonyme de revenu accru.

²⁸ On retiendra une acception par défaut pour qualifier les investissements productifs comme les dépenses non allouées à la consommation et susceptibles d'effets d'entraînements sur les marchés locaux.

²⁹ Citée dans Action pilote « Investissement à distance », PMIE, mai 2007.

On peut retenir, de façon schématique, à la lumière des comportements de transferts un ensemble évolutif de produits correspondants aux étapes liés au cycle de vie des migrants.

TABLEAU 12 : CYCLE DE VIE MIGRANT DE PREMIERE GENERATION ET SERVICES FINANCIERS



L'analyse des produits offerts par les institutions formelles banques et IMF ou informelles nous permettra d'affiner les attentes et la définition des produits spécifiques aux migrants et comment les IMF pourraient les satisfaire.

3 ELEMENTS DETERMINANTS POUR L'OFFRE DE SERVICES AUX MIGRANTS

Après s'être intéressé au marché potentiel des produits pour les migrants, il convient d'analyser les dynamiques de l'offre à partir de la stratégie des banques étrangères et françaises.

L'interaction de l'offre sur la demande semble être importante et les caractéristiques des produits (qualité, fiabilité, commodité) exerce une forte attraction largement autant que les éventuelles différences de prix. Le choix des banques en France semble relever avant tout d'une approche par défaut³⁰ ou de commodité : proximité de lieu de domicile ou de travail, banque de domiciliation des salaires par l'employeur, facilité d'ouverture de compte plutôt que d'une rationalité économique. L'engouement pour les banques sous enseignes nationales

³⁰ Etude CIMADE, 1998,

(banques marocaines, portugaises, CBIP) ou de bureaux de représentation témoignent cependant d'un certain intérêt pour des banques dédiées aux services et produits accessibles dans les pays d'origine³¹. En l'absence d'une offre bancaire spécifique, la prégnance de l'informel est renforcée et le recours aux STA pour les opérations avec le pays d'origine.

3.1 STRATEGIE DES ACTEURS DU PAYS D'ORIGINE ET DEVELOPPEMENT D'UNE OFFRE SPECIFIQUE PAR LES BANQUES

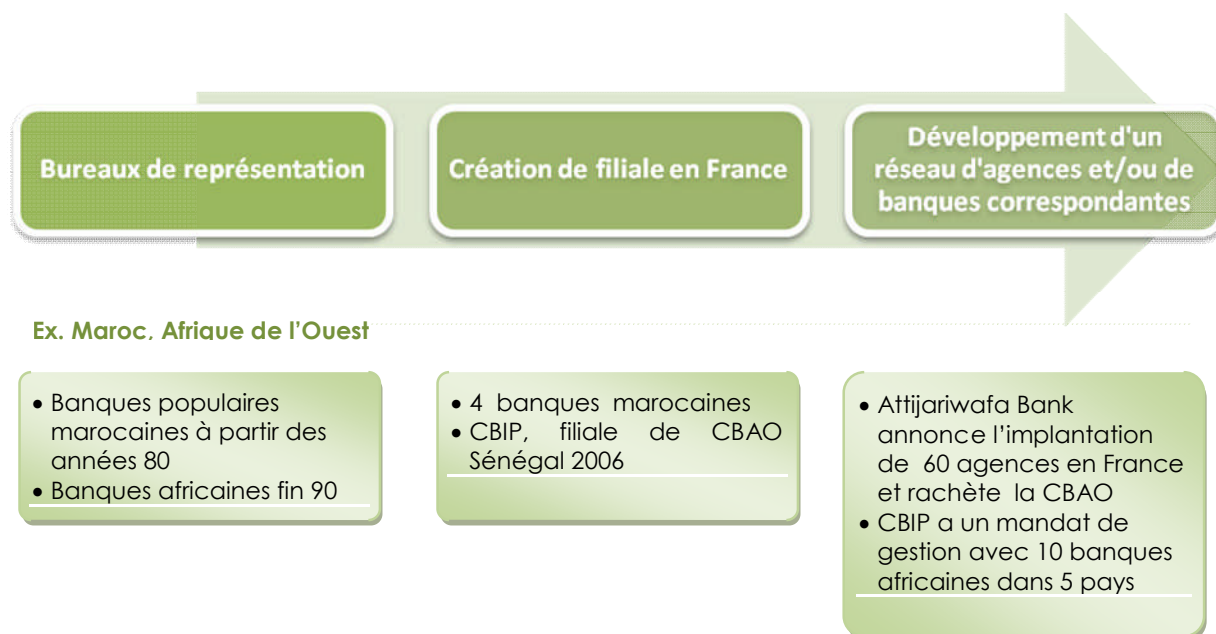
Comme dans d'autres pays, le développement d'une offre commerciale dédiée aux migrants en France a été impulsé par les banques des pays d'origine. Certains Etats facilitent également la mobilisation de l'épargne des migrants dans leur pays d'origine en donnant la possibilité d'ouvrir des comptes de dépôts en devises auprès de la banque centrale ou de banques commerciales.

Sous l'effet de la concurrence, tout particulièrement sur le marché marocain, les banques françaises spécialisées sur le marché de détail et disposant de filiales à l'étranger commencent à développer une stratégie globale vis-à-vis des migrants aboutissant à un package de produits et une relation client adaptés.

3.2 STRATEGIE DES BANQUES ETRANGERES EN FRANCE

La stratégie d'implantation des banques étrangères France procèdent généralement des étapes suivantes.

TABLEAU 13: STRATEGIE D'IMPLANTATION DES BANQUES ETRANGERES



³¹ Rapport Milhaud p. 46. Au sujet des comptes ouverts à la CBIP, « Le fait que les utilisateurs de ces comptes (100 000, doubles comptes déduits) soient beaucoup plus nombreux que les ressortissants Maliens en règle (environ 50 000), indique que de nombreux migrants irréguliers utilisent le système ». On peut également y voir que la CBIP offre des services adaptés pour les personnes en situation régulière. Selon l'étude CIMADE en 1998, seuls 2% des immigrés maliens et sénégalais utilisaient une banque étrangère pour leurs comptes chèques et l'ouverture des comptes épargne s'effectuent quasi exclusivement auprès de la même banque.

L'exemple du Maroc pour drainer les ressources des migrants au pays à travers les banques marocaines est riche d'enseignement. Elle s'inscrit dans un effort politique soutenu engagé dès les années 70. Le royaume du Maroc a compris combien l'épargne des migrants contribuerait au niveau macro-économique à équilibrer la balance des paiements et financer l'économie nationale à travers le secteur bancaire. Des guichets Banque populaire ont été ouverts dans les consulats permettant d'ouvrir des comptes en devises bénéficiant d'une prime de change pour attirer les devises des migrants. Par la suite d'autres banques commerciales ont complété l'offre et impulsé une dynamique concurrentielle qui a abouti à faire des transferts (rapides, fiables et à très faible coût) un produit d'appel parmi un package de produits spécifiques. Attijariwafa Bank, première banque du Maghreb en total bilan, fait de la captation des migrants un des piliers de sa stratégie de financement et d'implantation en Europe et en Afrique sub-saharienne³².

Désormais quatre banques marocaines se partagent le marché des migrants et drainent presque 70% des flux des migrants. Les dépôts de ces derniers représentent en 2005, 26% des dépôts au Maroc dont 40% proviennent des migrants établis en France.

Le cas de la CBIP (Compagnie de Banques Internationales de Paris) est une autre forme de conquête du marché par une banque africaine. CBIP est une filiale de la CBAO, banque sénégalaise qui a passé des accords de gestion avec plusieurs banques correspondantes africaines du Sénégal, du Mali, de Mauritanie, du Togo, du Burkina Faso, du Cameroun et de Côte d'Ivoire. La CBIP dispose de 5 agences à Paris dont certaines sont dédiées à des banques correspondantes –qui disposaient auparavant pour les banques maliennes notamment de bureaux de représentation. La collecte des dépôts des migrants est sa principale activité³³ même si elle propose une gamme de produits spécifiques.

3.3 STRATEGIE DES BANQUES FRANÇAISES

Les banques françaises développant une politique spécifique à l'endroit des migrants présentent les caractéristiques suivantes³⁴ (à des degrés différents) :

- spécialisation de métier dans la banque de détail en France et dans les pays d'origine du migrant,
- la confrontation à la concurrence de banques étrangères sur ce segment de marché (en particulier le Maroc) et l'existence d'une clientèle de migrants dans leurs banques,
- existence de filiale dans les pays d'origine avec une intégration verticale du processus décisionnel et/ou une relation opérationnelle forte entre le siège et la filiale,
- un niveau d'implication élevé à haut niveau et l'existence de responsables et / ou d'équipe dédiées,

³² Après avoir racheté au Sénégal la BST, s'être implanté sous sa propre enseigne, le groupe Attijariwafa a racheté en novembre 2007 la CBAO, 3^e banque en bilan au Sénégal.

³³ 60% du PNB provient des opérations avec la clientèle, 18% des opérations de placements, et 22% des produits accessoires (mandats avec les correspondants) au 31.12.2004 (rapport d'activité CBIP 2004). 70% des dépôts sont des dépôts à vue.

³⁴ Nous nous basons sur les entretiens menés avec Jean-Yves Rouchy (CNCE), Muriel Kimmerlin, Olivier Barthalon, François Brousseau (BNP Paribas), Eric Bachelier, Abdel Kabir Gherzhaoui Gouchi (Société Générale). Notre analyse vise à produire des faits stylisés et ne reflète pas une institution ou une personne en particulier.

- un effort d'investissement sur le long terme et la recherche d'effets de volume,
- la volonté et/ou la capacité à implémenter une approche globale et des produits spécifiques,
- le souci de répondre à un point de sa mission sociale ou de consolider sur son image de marque.

L'objectif recherché est d'aboutir au développement et à l'offre d'un package de produits adaptés³⁵ généralisés à l'ensemble des enseignes en France.

La Société Générale dispose d'agences dédiées à double enseigne dans la région parisienne pour les marocains (Clichy) et les sénégalais (Barbès) et prévoient le déploiement d'autres agences Afrique (Rochechouart) et Maroc en régions. Néanmoins il est prévu à terme que le package de services soit accessible à l'ensemble des agences implantées dans des zones de concentration de migrants sans pour autant afficher de double enseigne. L'approche « double enseigne » inclut une continuité de la relation client sur les deux espaces et un recrutement ou une formation (pour les agences non dédiée) en phase avec la culture d'origine des clients migrants. Pour la filiale sénégalaise, la SGBS (Société Générale des banques sénégalaises), les migrants représentent 15% des dépôts (presque 40 millions d'euros) et 20% des crédits immobiliers.

La Caisse d'Epargne a lancé à l'attention des marocains de France une offre de crédit immobilier et de transfert à coût zéro en partenariat avec le Crédit Immobilier et hôtelier³⁶ (CIH) à partir d'une expérience pilote menée par la Caisse d'Epargne Provinces-Alpes-Corse.

3.4 INCITATIONS PUBLIQUES

Les gouvernements marocains et portugais pour ce qui concerne la France et bien d'autres de par le monde³⁷ ont mis en place des politiques d'incitation ayant pour objet de canaliser les flux par des canaux formels (10% des 40 pays passés en revue par l'étude de la Banque mondiale susmentionnée).

L'éventail des mesures déployées comprend surtout :

- la défiscalisation des dépôts,
- la bonification de la rémunération des dépôts et placements,
- la mise en place de tarifs préférentiels pour l'accès au foncier.

En amont, la prise de décision s'appuie notamment sur un appareil à la fois fiable et exhaustif (estimation des flux informels) tant sur les flux financiers que des hommes. Canaliser les flux

³⁵ Cf. infra partie 3

³⁶ Le groupe Caisse d'Epargne est actionnaire non majoritaire du CIH.

³⁷ Workers' Remittances to Developing Countries: A Survey with Central Banks on Selected Public Policy Issues, José de Luna Martínez, Banque Mondiale, juin 2005. Ce document passe en revue les politiques réglementaires, de concurrence et d'incitation de 40 PED.

via le système bancaire et les IMF permet pour les pays bénéficiaires de drainer les transferts vers des produits d'épargne et, partant, de contribuer au financement de l'économie.

Au Mexique et Salvador, des fonds publics sont mobilisés pour faire levier sur les fonds des migrants dans le financement d'infrastructures locales³⁸.

Toutefois les effets directs sur les circuits financiers formels et encore plus sur l'investissement national restent liés à des variables d'ordre macro-économiques et politiques.

Dans le cas spécifique du Maroc, la canalisation des flux à hauteur de 60% par le circuit bancaire est un effort continu de mesures depuis une trentaine d'année dont les dernières sont notamment la tenue en France de salons de l'immobilier³⁹ (une initiative reprise par le Sénégal), des programmes d'habitat social ou la mise en place de cautions en faveur de banques étrangères qui accordent des crédits à moyen ou à long terme à leurs clients pour l'acquisition d'un bien immobilier au Maroc⁴⁰.

Incitations publiques et canalisation des flux par le circuit bancaire : l'exemple turc

Principaux canaux et coûts des transferts de fonds : le cas de la Turquie, Elif Koksal et Thomas Liebig, OCDE 2005.

Deux banques turques, après y avoir établi des bureaux de représentation ont ouvert des filiales en Allemagne pour continuer à collecter les devises des migrants turques tout en leur offrant une gamme de produits plus complète. Elles ont également développé un réseau de correspondants en Allemagne et hors d'Allemagne qui permet d'effectuer les transferts à moindre coût. Ce système de correspondants en Allemagne permet aux filiales allemandes des banques turques de collecter les fonds à transférer auprès de la plupart des banques allemandes, en espèces, en remplissant juste un formulaire, dans un compte « collectif » ouverts et d'effectuer le transfert en Turquie à partir de ce dernier.

La Banque centrale de Turquie permet d'ouvrir deux types de compte pour les personnes bénéficiant d'un permis de travail ou de séjour : un compte sur livret en devises convertibles avec lettre de crédit (dépôt minimum de 1000 €), des comptes à terme en devises spéciaux rémunérés au-dessus du taux du marché (dépôt minimum de 5000 € et retrait uniquement depuis la Turquie). La Banque centrale entend ainsi encourager l'épargne et l'investissement des migrants en Turquie. Ces comptes peuvent être ouverts et alimentés à travers un réseau de banques et des banques postales européennes.

Les banques commerciales sont les principaux canaux formels d'envoi des fonds des migrants vers la Turquie devant Western Union.

³⁸ Programme « tres por uno » : les autorités locales et fédérales allouent chacune 1\$ pour chaque dollar abondé par les migrants.

³⁹ Lors du dernier salon de l'habitat marocain en France, 30 000 engagements d'achats auraient été contractés.

⁴⁰ <http://www.oc.gov.ma/Communique/Communique%20de%20presse.asp>

Proposition n°3 > Favoriser la tenue de salons de l'habitat, de l'investissement et du co-développement mobilisant les acteurs concernés sur les deux espaces.

Outre les banques, les sociétés d'assurance, les promoteurs immobiliers privés et les autorités publiques impliquées, les institutions de microfinance disposant de réseaux couvrant l'espace national, notamment dans les zones péri-urbaines et rurales souhaitant proposer des services et produits financiers devraient être conviées. Les opérateurs français privés intervenant auprès des migrants, les responsables de la coopération décentralisée et des programmes d'appui aux migrants ainsi que les programmes de co-développement implémentés sur les terrains devront être mobilisés.

En parallèle aux stands commerciaux, des ateliers d'information associant des responsables politiques, chercheurs et praticiens, pourraient être organisés pour mettre en perspective les initiatives en cours, alimenter la réflexion pour la prise de décision et contribuer à l'information des migrants sur les opportunités qui leur sont offertes autant en France que dans le pays d'origine.

A l'instar du groupe de travail sur les transferts initiés par la DFID⁴¹ regroupant des représentants du secteur privé et public, un travail de coordination pourrait être mené en amont pour préparer ces événements et cristalliser les initiatives, faciliter les mises en synergies en y associant les OSIM pour engager et formaliser un espace de dialogue soutenu entre ces différentes parties.

3.5 NIVEAU DE MATURITE DES MARCHES ET ECHELLE D'OPERATION

Pour faciliter notre exposé nous reprendrons de façon schématique les facteurs favorisant le développement d'une offre complète par des banques commerciales et ceux caractérisant les marchés segmentés ou émergents. Le développement d'une offre bancaire requiert une certaine échelle d'opération en termes de gamme de produits et de clientèle en amont de corridor et une implantation suffisante en aval de corridor pour faire jouer à plein les économies d'échelles. Elle est stimulée par le jeu de la concurrence entre l'ensemble des opérateurs (banques, STA, IMF, etc.). Quand les marchés sont segmentés, la concurrence faible, les réglementations de change et les barrières à l'entrée pour les STA ou les IMF strictes, l'informel prédomine durablement.

⁴¹ Cf. le rapport sur les transferts des migrants, édition 2006, UK remittance Working group : <http://www.dfid.gov.uk/pubs/files/uk-remittances-report.pdf>

TABLEAU 14 : ELEMENTS DE COMPARAISON MARCHES MATURES / MARCHES EMERGENTS

Marchés matures	Marchés émergents
Taille critique de la diaspora dans le pays d'origine et dans les pays d'accueil	Concentration des bassins d'émigration sur des zones très disséminées et rurales ; importance de l'immigration illégale
Nombre important de banques en concurrence, (package de produits, continuité de la qualité des services), filiales françaises et banques locales en compétition sur le segment des migrants	Faible confiance des migrants dans le secteur bancaire, mauvaise qualité des services, coûts élevés et peu transparents, faible concurrence
Implication de l'Etat sur le long terme pour drainer l'épargne des migrants	Politique de change défavorable, secteur bancaire public, pas de politique d'attraction de l'épargne des migrants
> 70% des flux formels notamment par des canaux bancaires, processus continu d'éducation financière par l'offre des banques du pays d'origine	Prédominance de l'informel/logique communautaire dans les flux de transfert, préférence pour la liquidité et des opérations en espèces
Infrastructure bancaire et financière développée qui permet une couverture large du territoire et la mise en place d'alliances entre STA, institutions financières et monétiques	Faible infrastructure financière, faible taux de bancarisation, monopole des STA en amont de corridor et clause d'exclusivité en aval

Sur des marchés matures et bien sûr plus encore sur les marchés émergents les IMF peuvent jouer un rôle complémentaire aux systèmes en place en proposant un canal supplémentaire de paiement dans des zones et/ou auprès de populations moins favorisées voire être un vecteur de bancarisation de ces populations (migrants et leurs familles).

Après avoir passé en revue la gamme des produits spécifiques aux migrants dans la partie suivante (4), le rôle des IMF dans le développement et l'offre d'une telle gamme de produits sera abordée en dernière partie (5).

4 LES PRODUITS SPECIFIQUES

Pour établir les caractéristiques des produits dédiés aux migrants nous nous sommes basés sur les sources d'informations suivantes :

Données secondaires

- l'analyse des produits offerts par les banques sur les marchés bancaires matures et concurrentiels comme le Maroc,

- l'analyse des produits effectivement utilisés par des IMF ou des prototypes définis par des mutuelles de migrants,
- les analyses des soldes moyens des comptes épargne fournis par l'étude CIMADE pour les migrants maliens et sénégalais.

Données primaires

- les échanges avec des migrants et des structures d'accompagnement,
- les entretiens avec les cadres d'IMF, de banques et prestataires de services non financiers.

4.1 TENTATIVE DE DEFINITION ET CARACTERISTIQUES SPECIFIQUES

Tentative de définition

- Les produits spécifiques aux migrants sont ceux qui permettent aux migrants, malgré la distance, de **réaliser l'expression du lien social selon une logique économique la plus optimale possible.**
- Ils rendent conciliables la dichotomie entre espace de gain de revenu et espace de dépense que ce soit dans le cadre du budget familial distendu ou pour le migrant sur ses deux espaces.
- Enfin, ils répondent d'abord à une stratégie de gestion des risques (économiques et sociaux) et ensuite à une logique de patrimoine.

Les services et produits dédiés à la clientèle des migrants sont le plus souvent liés entre eux par des relations :

- **fonctionnelles**, nécessité d'ouverture de compte courant comme préalable à l'accès à tout autre service ou produit alimenté par des transferts à coût réduit (ou nul),
- **conditionnelles**, épargne préalable ouvrant des droits à crédit (la constitution d'un historique d'épargne -voire de transfert- constitue la base de la relation client ainsi qu'une garantie mobilisable ou un apport personnel),
- **stratégiques/commerciales** avec des produits d'appel incitatifs inclus dans des packages complets.

L'ensemble constitue un package cohérent proposant une gamme adaptée aux attentes des migrants tout en assurant une rentabilité suffisante pour l'institution financière. Plus le niveau de concurrence est élevé (en termes de coût / rendement par produit et / ou de qualité de service) plus l'échelle d'intervention (économies d'échelle) et la relation client deviennent discriminants.

Au sein de ce package, le crédit habitat est celui qui permet de dégager le produit net le plus important tandis que l'épargne à moyen long terme constitue une ressource en devise à moindre coût.

Le transfert reste le produit d'appel majeur. Les banques les plus orientées vers les clientèles de migrants s'alignent non seulement sur la qualité du service des concurrents (rapidité, compte à cash, par téléphone) mais concurrencent les tarifs qui tendent vers zéro comme Santander en Espagne pour les émigrés d'Amérique latine.

4.2 MARKETING ET RELATION CLIENT

Le marketing s'instaure sur les deux espaces et combine le bouche à oreille et des canaux de marketing plus formels ancrés dans les espaces de vie des migrants.

De ce point de vue les OSIM, ou plutôt certaines d'entre elles, peuvent être un canal de promotion intéressant tout en étant un moyen d'autorégulation/d'auto-sélection de la clientèle. Des systèmes d'incitation (offre de billet d'avion, etc.) au parrainage des clients sont mis en place pour drainer la clientèle communautaire vers les packages spécifiques⁴².

Le suivi clientèle sur le double espace et la double culture est un plus dans la relation client et une nécessité pour les produits de crédit tout particulièrement pour le produit habitat (nous verrons qu'il s'agit d'un défi majeur pour les IMF).

Certains produits, dans leur conception comme dans leur packaging ont une portée symbolique forte qui joue sur la fibre sensible de l'attachement au pays : assurance rapatriement, plan épargne retour. Si le décès est un risque certain et que les obsèques devront être d'autant plus honorables que la personne était absente, le retour lui relève davantage du mythe même si la plupart des comptes 'retour' favorise la constitution d'une épargne de précaution.

4.3 LES DIMENSIONS DE L'INFORMEL

Par définition, multiforme il s'insère dans le culturel et mobilise les réseaux de relations dans plusieurs pays établis sur la base de la confiance, d'obligations et d'intérêts reposant sur une communauté de terroir d'origine, de culte, de langue, etc., qui garantissent la réalisation de la transaction. Il repose sur la limitation ou l'absence de formalités administratives, permet d'éviter les contraintes fiscales ou de change et s'effectue souvent à des coûts plus abordables. Il peut porter sur des montants importants, impliquer des transactions sur des espaces pluri-nationaux.

Il présente toutefois de nombreux risques liés au maniement d'espèces (vol, saisie) et comporte de nombreux coûts cachés (comme la mobilisation sociale, l'absence d'anonymat, la prégnance de la logique « communautaire » ou le délai).

⁴² En Espagne, Dinero Express, fait jouer à plein la démarche des agences totalement dédiées aux migrants en offrant des services non financiers (téléphonie, conseils administratifs) des horaires aménagés et un recrutement de conseillers immigrés, cf. Milhaud p57.

Les systèmes les plus fréquents sont les compensations croisées (contre versement d'espèces ou remise de biens) et le transport physique de liquidités.

La littérature étant particulièrement abondante et l'inventivité sans limite, nous ne nous intéresserons ici qu'à certains mécanismes qui peuvent être intégrés dans une offre formelle et invitons le lecteur à se référer à la littérature sur le sujet.

4.4 COMPTES EN DEVICES ET COMPTES MIROIRS

A l'initiative des banques centrales des pays d'origine ou des banques commerciales « à double enseigne » disposant d'agences en France et de filiales ou de correspondants dans le pays d'origine ce type de dispositif offre aux migrants les avantages suivants :

- effectuer des transferts d'argent (compte à compte ou compte à cash avec mise à disposition pour des tiers, mandataires ou disposant d'un compte au sein de la même banque) à moindre frais et avec plus de commodités (virement automatique, serveur téléphonique),
- de pouvoir régler tout ou partie des transactions dans son pays d'origine à partir d'un compte ouvert depuis son pays de résidence,
- de pouvoir épargner (pour investir) dans son pays d'origine tout en préservant la valeur en devise de son patrimoine financier.

La recherche de devises en est la principale motivation pour les banques centrales. Ces comptes de dépôts peuvent alors être assortis de bonifications (taux de change, rémunération, défiscalisation) favorisées par les autorités des pays d'origine.

Pour les banques commerciales, l'offre de double compte constitue un pré-requis pour proposer un assortiment plus ou moins diversifié de produits.

Service/produit	Objet	Prestataires	Garantie, modalité/conditions d'accès	Exemple
Compte en devise, ou en monnaie nationale convertible	Compte à terme en devise ou monnaie locale	Banque centrale	Terme > 1 an, rémunération > au taux du marché Disposer d'une pièce d'identité du pays d'origine (et du pays de résidence). Montant minimum de dépôt	BC Maroc, Turquie, Mauritanie
	Compte de dépôt ou compte courant dans une banque du pays d'origine avec possibilité de passer les opérations depuis le pays de résidence.	Banque étrangère/ bureau de représentation	Disposer d'une pièce d'identité du pays d'origine	CBIP, BdE ⁴³
Comptes "miroirs"	Ouverture de comptes jumeaux au sein d'une même banque localisés dans le pays de résidence et le pays d'origine permettant d'effectuer les opérations à moindre coût.	Banque	Disposer d'une pièce d'identité en cours de validité dans le pays d'origine et la carte de séjour du pays	Société Générale, Caisse d'Epargne PAC, BNP, Banques étrangères en France
Compte épargne mutli-usage	4 options pour lesquelles le migrant affecte un pourcentage de son épargne : a/ épargne à court-moyen-long terme b/ épargne logement c/ remboursement de crédit d/ mise à disposition d'un mandataire	Caisses d'épargne et banque à vocation sociale	Garantie par mandataire ou hypothèque (habitat) dans pays d'origine ; personnes salariés	Alliance Cajas de ahorro espagnoles et Bancosolidario équateur

Pour la clientèle africaine, il est intéressant de noter une certaine préférence pour l'épargne liquide et à rémunération fixe comme mode de placement : 70% des dépôts sont des dépôts à vue pour la CBIP⁴⁴ et 76% des dépôts sont constitués sous forme de compte d'épargne pour la SGBS (Sénégalais de l'extérieur).

⁴³ BdE est une marque déposée par la Banque d'Escompte société anonyme au capital de 16 millions d'euro (Correspondant de la BHS au Sénégal et partenaire du réseau money express).

⁴⁴ Rapport d'activités 2004.

4.5 PRODUITS D'ÉPARGNE-CRÉDITS LIÉS

Service/produit	Objet	Montant	Taux d'intérêt	Remboursement	Garantie, modalité/conditions d'accès
Plan Epargne voyage	Constituer un capital pour les dépenses lors de voyage de vacances/visite à la famille qui ouvre droit à crédit (ou pas selon les IMF)	Droit à crédit x3 montant épargné plafonné à 3000 €	Taux d'intérêt débiteur et créateur au niveau du marché CT	mensualités / 10 mois	Ancienneté dans l'institution > 10 mois, détention d'un compte épargne bloquée de 5 ans < 1 an
Compte/Plan épargne Retour Projet Pèlerinage Fêtes Equipement ménager Véhicule...	Constituer un capital pour financer un projet en vue du retour : compte tenu de la faible probabilité du passage à l'acte, il s'agit surtout de constituer une épargne de précaution immédiatement liquide dans le pays d'origine prévenant le financement d'événements familiaux ou personnels, la saisie d'une opportunité d'affaire. Ouvre des droits à crédit au prorata du montant mobilisé.	Versement mensuel min. pour les plans	Taux du marché croissant avec la durée de blocage	Versement mensuel	MLT Services d'accompagnement si projet d'entreprise
Plan Epargne éducation jeune	Constituer un capital ouvrant droit à crédit pour financer les études ou la scolarité des jeunes et ce en dépit des aléas des revenus futurs.	Versement mensuel min. pour les plans			Le jeune se voit ouvrir un compte / politique de fidélisation
Crédits dépannage / chômage (peut être décliné sous forme d'assurance)	Crédit permettant de pallier à une incapacité à réaliser les transferts à la famille				

4.6 PRODUITS D'ASSURANCE

Service/produit	Objet	Prime	Garantie, modalité/conditions d'accès	Exemple
Assurance santé	Couverture des frais de consultation, hospitalisation, médicaments, obsèques, versement de capital en cas de décès (+0,49 USD assurance accident)	4 US\$ par personne par mois		http://www.bancosol.com.bo/en/p_espana.html
Assurance vie	Assurance contre le risque de décès du versement d'un montant au prorata du solde moyen d'épargne de l'assuré aux membres de la famille de l'assuré	Prime de 1 USD par mois 3 à 8,64 US\$	Lié au compte épargne de l'assuré, peut également être adossé à un crédit sous la forme d'une cotisation unique Exclusivité pour les clients de micro-crédits sur gage	Sol seguro, Bancosol Bolivie http://www.bancosol.com.bo/en/p_sol_seguro.html http://www.banco-solidario.com/seguros.php

Assurance obsèques	Assurance en cas de décès (pour l'intéressé ou un proche) du rapatriement du corps dans le pays d'origine, de la mise à disposition d'un proche d'un billet A/R et d'un montant permettant de couvrir les frais d'obsèques.	Environ 2€ par mois / personne	Société Générale
---------------------------	---	--------------------------------	------------------

4.7 L'OFFRE DES BANQUES : UN PACKAGE SPECIFIQUE

Les banques les plus avancées en France sur les produits pour les migrants proposent un package de services qui comprend en général :

- l'option d'ouverture de compte en France et dans le pays d'origine (avec option en devise ou pas),
- des frais de transferts réduits ou nuls (du compte en France au compte dans le pays d'origine) ; parfois adossés,
- des produits d'assurance rapatriement,
- des produits de crédit habitat,
- des produits d'épargne dans le pays d'origine,
- des moyens de paiement (carte, chèques),
- une interface client permet l'accès aux comptes à distance (par Internet, par téléphone) et le suivi des dossiers sur les deux espaces par des conseillers sensibilisés aux spécificités culturelles des communautés concernées.

4.8 CREDIT HABITAT

Le crédit habitat est offert exclusivement par des banques ayant un dispositif de captation en amont des transferts et/ou de l'épargne des migrants.

Il s'adresse exclusivement à des personnes salariées disposant d'un revenu stable et pouvant disposer d'un apport à hauteur d'environ 30% du bien. Il se développe dans les pays où le marché hypothécaire est sécurisé (hypothèque mobilisable, marché immobilier fiable),

La forme d'accès est l'achat de bien clé en main facilitant la mobilisation de garantie dans le pays d'origine.

L'implantation sur les deux espaces et l'instauration d'une relation client (historique d'épargne, de transfert et de crédit, vérification de la stabilité des revenus) permet aux banques de réunir capacité de remboursement et mobilisation de garantie pour le dénouement de la transaction.

En outre, l'accès à l'habitat constitue une attraction majeure pour l'ensemble des produits du package bancaire et un dispositif complet est nécessaire pour permettre le dénouement de tels contrats : salon de l'immobilier, programmes publics, marketing.

Les sous-produits de type, acquisition de foncier, amélioration ou réhabilitation ne font pas l'objet d'une offre spécifique par les banques même s'ils correspondent à l'attente d'un segment de marché, certes moins favorisé, mais potentiellement important en volume.

4.9 PRODUITS COMMUNAUTAIRES

Nous nous basons ici sur l'expérience malienne. Toutefois ces produits et systèmes financiers peuvent également être utilisés avec des variantes par d'autres communautés ayant conservées une organisation de solidarité de type villageoise. En outre, ces systèmes sont informels et méritent d'être étudiés pour ceux des opérateurs qui souhaiteraient développer des produits à leur attention. L'efficacité de ces systèmes et leur conformité aux besoins de ces groupes qui disposent d'une culture financière initiale très faible est une des raisons de leur faible utilisation des systèmes formels.

4.9.1 LES GROUPES D'ENTRAIDE

Les groupes d'entraide forment une épargne de précaution qui alimente une caisse pour le rapatriement et d'autres formes d'assistance sous forme de dons ou de prêts.

4.9.2 LES TONTINES

Toutes les tontines sont de type mutualiste, c'est-à-dire qu'elles disposent d'un fonds d'épargne rotatif, alimenté par des cotisations régulières des membres. Chaque trimestre ou chaque année un des membres se voit attribuer la somme totale épargnée par la tontine. Elles sont structurées en général autour de groupe spécifique (étudiants, femmes, travailleurs). La tontine apparaît comme l'un des seuls lieux d'intégration possible où l'échange monétaire n'est qu'un prétexte. Les motivations sont plus "nostalgiques" pour les personnes âgées et stables et plus financières pour les jeunes qui ont moins facilement accès au crédit.

4.9.3 LES GROUPEMENTS POUR LE DEVELOPPEMENT LOCAL DANS LE PAYS D'ORIGINE.

Le développement est essentiellement axé sur les projets collectifs. A la demande des villages et des localités d'origine, le groupe décide des investissements à réaliser et met en place des cotisations en vue de mobiliser les ressources nécessaires à la réalisation des projets. Il arrive que certains membres du groupe se rendent sur place pour assister à la réalisation du projet.

4.10 LE COMPTE EPARGNE CO-DEVELOPPEMENT

Le compte épargne co-développement a été créé par la loi du 24 juillet 2006 relative à l'immigration et à l'intégration et organisé par un décret du 19 février 2007. Il permet aux travailleurs immigrés qui investissent dans leur pays d'origine de placer des fonds sur un compte bloqué et de bénéficier d'exonérations fiscales en France à hauteur de 25 % du revenu net global du foyer et de 20 000 euros par personne et par année. Les sommes placées ne pourront être débloquées que si l'épargnant justifie d'un investissement dans les pays en voie de développement. Les investissements sur la base de déclaration portent sur la création, la prise ou la reprise de participations dans des entreprises locales ; l'abondement de fonds

destinés à des activités de microfinance ; l'acquisition d'immobilier d'entreprises, d'immobilier commercial ou de logements locatifs ; le rachat de fonds de commerce ; le versement à des fonds d'investissements dédiés au développement ou à des sociétés financières spécialisées dans le financement à long terme.

Le compte épargne co-développement ne semble pas pour l'instant rencontrer un grand intérêt de la part des banques⁴⁵ et il est trop tôt pour préjuger de son intérêt auprès des immigrés.

En outre, le blocage de l'épargne d'une part (assortie de pénalités en cas de déblocage anticipé), la sophistication du produit d'autre part, semble aller à l'encontre de la préférence pour les immigrés de produits d'épargne liquides, simples et à rémunération fixe.

Enfin, la mobilisation de l'épargne en France priverait les banques étrangères et françaises disposant de filiales à l'étranger de l'un de leur intérêt majeur (capter l'épargne des migrants) et limitera, en l'état, la possibilité pour elles et le migrant de constituer un historique d'épargne qui constitue le plus souvent un pré-requis à l'accès au crédit dans le pays d'origine.

4.11 L'INVESTISSEMENT A DISTANCE ET LES SERVICES D'ACCOMPAGNEMENT

Un ensemble de services d'accompagnement pour l'appui à la création d'entreprises (étude de marché, mobilisation d'appui technique au niveau local) dans les pays d'origine par les migrants ou les membres de leurs familles ont été mis en place avec certains résultats notamment par des programmes financés du ministère des Affaires étrangères et européennes (MAEE) comme le Programme Migrations et Initiatives Economiques (PMIE) mis en oeuvre par l'ONG pS-Eau.

D'un point de vue financier, les travaux ont surtout cherché à développer des systèmes de garantie servant d'incitation aux banques locales pour permettre au migrant d'accéder au crédit. Force est de constater que les expériences de ce type, mobilisant l'épargne du migrant ou une banque du nord pour apporter une garantie n'ont pas été concluantes.

En sus des services d'appui offerts, d'autres mécanismes de garantie comme la constitution de société de caution mutuelle par les migrants à des échelles conformes à leur niveau de structuration/contrôle sociale et intégrant petit à petit des compétences externes devrait être examinée et encouragée pour les diasporas de première génération ou à dynamiques communautaires fortes.

La mobilisation de tiers sur place comme garant (et non pas l'inverse⁴⁶) pourrait également faciliter l'accès des migrants au crédit dans leur pays d'origine selon des méthodologies éprouvées par les IMF dans la mobilisation de la pression sociale (ce qui amène certaines IMF

⁴⁵ La Caisse d'Épargne est ainsi le premier établissement bancaire à être habilitée, par convention avec l'État, à ouvrir de tels comptes depuis le 11 septembre 2007.

⁴⁶ Une option avancée avait été de poster le migrant comme cautionnaire de projet pour un de ses parents au sud. Cette option ne semble pas remportée de succès et semble renforcer davantage les possibilités d'aléas moraux.

à considérer qu'il n'existe pas de « produits spécifiques aux migrants ») en substitut et/ou en sus de garantie formelle.

Par ailleurs le dispositif d'appui de type accompagnement des migrants semblent trop centrés, du point de vue de sa visibilité, sur des individus faiblement qualifiés qui ne sont pas nécessairement des entrepreneurs et ne disposent pas de compétences-métiers spécifiques.

Un effort de diagnostic du dispositif des différentes formes d'appui aux migrants, en place, ou mobilisables permettrait de proposer une offre plus segmentée pour apporter le professionnalisme éprouvé d'institutions spécialisées (au nord comme dans les pays d'origine, CCI, sociétés de capital risque, fonds d'investissement, associations professionnelles). L'appui aux entreprises ou aux créateurs pour des secteurs plus exigeants en termes de processus industriels, d'insertion sur les marchés internationaux, de métiers à haute valeur ajoutée requiert de mobiliser d'autres catégories de migrants déjà en mesure de mobiliser des réseaux de professionnels sur les deux espaces. Les efforts de l'Agence française de développement (AFD) vers la mise en place de programme pilote d'appui à la mésofinance pourraient intégrer cette dimension.

5 AVANTAGES ET DEFIS DE L'INTERVENTION DES IMF SUR LE MARCHE DES MIGRANTS

Les IMF disposent d'avantages comparatifs majeurs pour entrer sur le marché des transferts d'argent et, subséquemment, développer une offre complète de produits pour les migrants. Elles disposent en effet, pour les plus importantes d'entre elles, d'une implantation géographique et de méthodologie reposant sur les ressorts sociaux qui leur confèrent une proximité tant physique que sociale avec leurs clients.

D'autre part, notamment pour celles qui ont déjà mis en œuvre des services de transferts d'argent internationaux en s'alliant avec des banques comme sous-agent de STA telles que Western Union, Money Gram, etc. elles disposent d'une bonne appréhension du marché des transferts, des ventes croisées de services et de la diversification de revenus qu'elles peuvent en tirer. Enfin, l'attraction majeure que constitue l'épargne des migrants, en particulier à moyen et long terme peut constituer une incitation suffisante, dans un contexte de rareté et de cherté des ressources longues (spécialement en Afrique), pour passer le pas du développement de produits capables de drainer cette ressource à moindre coût.

La mise en place de telles produits requiert cependant la mise en place d'alliances avec des banques, des sociétés monétiques et les IMF qui permettent à l'ensemble des acteurs de maîtriser les risques en conformité aux exigences réglementaires articulant plusieurs espaces nationaux ou régionaux tout en garantissant une marge suffisamment incitative.

TABLEAU 15 : AVANTAGES ET DEFIS POUR L'OFFRE DE PRODUITS SPECIFIQUES PAR LES IMF

AVANTAGES	DEFIS
<ul style="list-style-type: none"> • Proximité physique quartiers populaires, zones rurales • Proximité sociale avec les familles des migrants • Recherche d'une diversification des ressources de revenus et de financement (ressources longues) • Méthodologie et produits adaptés aux familles des migrants et aux migrants 	<ul style="list-style-type: none"> • Les transferts internationaux ne sont pas autorisés dans certaines zones > partenariats avec des banques et STA obligatoires • Requierd une certaine échelle d'intervention pour assurer une couverture géographique importante et/ou couvrir les coûts • Crédibilité à acquérir auprès du grand public et éloignement par rapport aux migrants (relation client sur les deux espaces) • Développement de nouveaux métiers / produits (système de transfert propriétaire, crédit habitat, micro-assurance)

5.1 CONTRAINTES REGLEMENTAIRES : LA NECESSAIRE ALLIANCE AVEC LES BANQUES

Du point de vue réglementaire, les IMF ne sont pas autorisées à effectuer des opérations en devises étrangères (réglementation des changes) et doivent nécessairement s'allier avec des établissements soumis à la réglementation bancaire de leurs pays. Les IMF, comme tout établissement financier, sont également soumises aux lois relatives à la lutte anti-blanchiment et contre le financement du terrorisme. Ces dispositifs requiert des IMF et des autres établissements financiers qu'ils identifient leurs clients au moment de l'ouverture des comptes et pour toute opération en espèces (retrait et dépôt), qu'ils établissent une déclaration aux autorités de contrôle pour les opérations dépassant un certain seuil (8000 euros en France, 5 000 000 FCFA pour les établissements financiers des Etats de l'UEMOA par exemple). Enfin, elles doivent mettre en place un système de suivi permettant d'assurer la traçabilité des opérations et la vérification de l'identité des donneurs d'ordre et bénéficiaires (notamment en les confrontant avec une liste de personne considérées comme sensibles).

Le respect de ces exigences sont porteuses d'un ensemble de contraintes tant pour les banques, en amont et en aval du corridor que pour les IMF en aval de corridor qui restreignent les opérations en espèces. Si les restrictions liés aux opérations en devises sont assumées par les banques, celles relatives aux lois anti-blanchiment et de lutte contre le terrorisme doivent

être supportées et respectées par l'ensemble des opérateurs (banques, IMF, STA ou sociétés monétiques de paiement) impliqués dans la chaîne des opérations de collecte et de paiement en amont et en aval des transferts internationaux.

Le respect de ces exigences limitent la bancarisation des personnes en situation irrégulière en France et renforcent l'aversion des banques à manipuler des espèces (en sus des coûts et des risques opérationnels inhérents à ce type d'opérations). Du côté des IMF, l'ouverture de compte comme la remise de fonds peut être sérieusement limitées en raison du faible niveau de détention de carte d'identité par les populations tout particulièrement en zone rurale.

La mise en place d'alliance entre différents opérateurs visant à effectuer des opérations de transferts internationaux requiert comme préalable une bonne maîtrise des conditions réglementaires d'exercice dont l'enjeu est non seulement le respect des réglementations susmentionnées mais également des coûts sous-jacents notamment du montant minimum de capital requis selon le statut retenu (qui délimitent le champ des activités possibles et les SIG nécessaires en phase avec les exigences de reporting requises).

C'est pourquoi nous recommandons de réaliser une étude réglementaire qui balise le champ des alliances possibles entre banques, IMF et opérateurs intermédiaires en considérant les réglementations en vigueur en France et dans certains pays d'Afrique francophone.

5.2 OFFRE DE PRODUITS SPECIFIQUES PAR LES IMF : POUR UNE APPROCHE SEQUENCEE ET LE DEVELOPPEMENT DE PRODUITS D'APPEL

Au-delà des alliances établies dans un cadre réglementaire maîtrisé, l'offre de produits spécifiques par des IMF aux migrants requiert un apprentissage de l'activité de transfert d'argent qui instaure une relation client privilégiée et constitue un atout sinon un pré-requis majeurs pour la mise en place de produits financiers adaptés.

5.2.1 LE TRANSFERT : PRODUIT D'APPEL ET FACTEUR D'APPRENTISSAGE

Entrée des IMF sur le marché des transferts au Sénégal

Au Sénégal, le montant des transferts rapides effectués par le biais des STA a été multiplié par 4 en 5 ans pour atteindre presque 600 millions d'euros en 2005 (soit 67% de l'aide publique et plus de dix fois le volume des IDE).

Les IMF entrées sur le marché des transferts rapides sont les plus importantes du secteur en terme de portée. Elles représentent 62% des points de service des systèmes financiers décentralisés du Sénégal.

Ces IMF se sont alliées à des banques franchisées pour offrir les services de transfert rapide Western Union, Money Gram, Money Express et Ria Envia. En moins de 2 ans, elles se sont octroyées 8,5% du marché et ont distribué plus de 60 millions d'euros de transferts en 2007.

Si les points de service des banques (agences et points de services dédiés) proposant des transferts rapides sont aussi nombreux que ceux des IMF (environ 200), ceux des banques sont à 65% localisés à Dakar, tandis que ceux des IMF le sont à 73% en régions. Les IMF contribuent largement à assurer un service de transfert auprès des populations dans les régions aux côtés de la poste et devant les banques.

Conscientes de leurs avantages comparatifs, nombre d'IMF les plus importantes en termes d'implantation géographique sont entrées sur le marché des transferts d'argent rapide en tant que sous-agents de banques franchisées auprès de STA.

L'implémentation de ce service, en bénéficiant du transfert de l'expertise des STA et des banques dans le domaine est porteuse de nombreux effets d'apprentissage tant du point de vue opérationnel, stratégique que de la connaissance des clients :

- Apprentissage du métier de transfert et gestion des risques (implémentation, sécurité, risque de fraude, liquidité, SI)
- Ventes de services croisés aux familles
- Connaissance des volumes de flux des migrants, provenances, implantation
- Capacités de négociation avec les banques et STA
- Maîtrise de la réglementation
- Reconnaissance des IMF comme guichets payeurs finaux de proximité pour les banques
- Connaissance et confiance des migrants et membres de leurs familles envers l'IMF.

Pour certaines d'entre elles, le développement de ces services à susciter l'intérêt à développer un produit propriétaire et/ou à ouvrir des comptes pour les migrants.

En effet, outre le savoir faire et le capital confiance acquis, le service de transfert constitue un moyen pour développer une gamme de produits liés (épargne par versements sectionnés, possibilité de remboursement de crédit).

Pour entériner ce processus et proposer une gamme complète de produits, les IMF doivent être en mesure d'ouvrir des comptes à distance et d'instaurer une relation client de proximité, développer d'autres produits d'appel comme le crédit habitat ou la micro-assurance et surtout mettre en place un service de transfert en partenariat avec d'autres acteurs.

5.2.2 DEVELOPER D'AUTRES PRODUITS D'APPEL

Le **crédit habitat** constitue un produit d'appel non seulement parce qu'il répond à une attente majeure des migrants mais parce qu'il constitue une attraction tangible pour drainer l'épargne à long terme des migrants.

Selon la capacité contributive du migrant et ses attentes les plus immédiates, l'objet du crédit peut répondre à des travaux d'aménagement, de réhabilitation, d'acquisition de terrain ou d'immobilier.

L'ensemble de ses produits requiert le développement d'une nouvelle méthodologie, une analyse préalable des problématiques foncières et de la construction, tout particulièrement :

- La sécurisation des conditions de réalisation des sûretés,
- l'identification de prestataires externes assurant la maîtrise d'ouvrage déléguée pour la réhabilitation,
- l'identification de mécanismes de garantie (sociétés de caution mutuelle de migrants, garantie de ligne de crédit).

Des partenariats peuvent également être recherchés avec des banques avec lesquelles les IMF pourraient, dans le cas où elles disposent d'une relation client solide établie sur une certaine durée, être co-preneuses de risque en prêtant une partie du montant requis pour l'acquisition.

L'atteinte d'une certaine échelle critique permettant de couvrir l'ensemble des coûts de mise en œuvre est nécessaire et repose en amont sur des plans d'épargne attractifs et un différentiel de taux qui reste raisonnable en comparaison des taux pratiqués sur les marchés des pays d'origine et l'offre bancaire locale.

La **micro-assurance santé**⁴⁷ constitue un autre produit d'appel pour lequel les migrants seraient particulièrement sensibles. Cependant, la mise en place de ce type de produit ou service constituent non seulement un nouveau métier pour les IMF mais reposent sur des facteurs exogènes importants :

- Forte incidence de l'offre locale de soins ;
- Offre des opérateurs spécialisés en Afrique à consolider ;
- Echelle critique d'intervention ;
- Modèles économiques à développer pour prendre en compte les migrants et articulations aux politiques de santé.

5.3 MISE EN PLACE D'UNE INTERFACE CLIENT

Afin d'instaurer une relation de proximité et de confiance avec sa clientèle et pour des raisons opérationnelles il apparaît nécessaire que l'IMF ait une instance de représentation dans le pays d'origine. Qu'il s'agisse d'une personne physique spécifiquement détachée par l'IMF ou accréditée par elle au sein d'une OSIM, elle aura pour rôle d'effectuer un ensemble d'opérations courantes, ouverture des comptes, instructions des demandes de crédit, pression au recouvrement, formation des clients, marketing et participation aux événements clés de la diaspora.

BancoSolidario, une banque de microfinance équatorienne qui a établi un partenariat avec les Cajas de Ahorro espagnoles pour effectuer des transferts de fonds et proposer un ensemble de produits pour les migrants équatoriens en Espagne a établi une telle interface en

⁴⁷ La thématique de l'articulation entre les produits d'assurance et les IMF est traitée par une autre commission du RFM dont les conclusions pourront être utilement reprises.

Espagne dénommée Enlace Andino (le lien andin). Société commerciale à capital et à personnel équatorien, elle a pour fonction de promouvoir les comptes épargne multi-services de BancoSolidario et assurer les ouvertures de comptes. Elle évite ainsi au migrant de devoir recourir à un mandataire en Equateur en lui assurant la totale confidentialité de ses opérations.

Par ailleurs, pour entretenir le lien de confiance, le migrant devra être en mesure d'accéder aux informations de son compte et l'IMF devra déployer une interface de communication qui l'amènera à développer une solution spécifique selon un arbitrage coût-commodité d'accès pour le migrant.

Enfin, la continuité de la relation client devra être assurée dans l'agence de l'IMF auprès de laquelle le migrant sera le plus enclin (ainsi que les membres de sa famille) de s'adresser dans le cas de retours ponctuels et définitifs dans son pays d'origine.

6 NOUVELLES TECHNOLOGIES, EVOLUTIONS

REGLEMENTAIRES : DE NOUVEAUX PARTENARIATS POSSIBLES

6.1 LE DEFIL DES NOUVELLES TECHNOLOGIES

Le développement des technologies appliquées aux solutions monétiques a permis de développer de nouveaux modes de stockage et d'acheminement de l'information sécurisés favorisant la démonétisation des opérations. De nouveaux canaux de paiement apparaissent permettant de s'affranchir sous certaines conditions d'infrastructures lourdes comme les agences physiques en y substituant des agents commerciaux non bancaires, de rationaliser le transport des espèces tout en assurant une meilleure traçabilité des opérations. Il s'en suit une réduction importante des coûts unitaires par transaction, la mobilisation d'infrastructures de communication ou commerciales pré établies et la mise en place de nouveaux modèles économiques plus commodes pour le client.

M-banking

Tout particulièrement, l'utilisation du téléphone portable, adossé à une carte bancaire ou pas, fait figure de révolution latente des moyens de paiement (et donc de transfert) dans les PED où le nombre de personnes détenant des téléphones cellulaires dépassent largement celui des personnes détenant un compte bancaire et connaît une expansion de 30% par an. En outre, le mode de pré paiement et son utilisation pour des micro-paiements en fait un système parfaitement adapté pour les transactions dans les pays en développement tout particulièrement dans les zones rurales où l'infrastructure bancaire est absente.

Les expériences de mobile banking se multiplient dans le monde tant pour les paiements nationaux -par exemple métro de Tokyo, Wizzit en Afrique du Sud, Celpay en Zambie et RDC - qu'internationaux - transferts internationaux entre la Grande-Bretagne et le Kenya, solution M-PESA, des Philippines vers plusieurs destinations, solution G-cash. Pour cette dernière, les coûts de transfert sont réduits au coût d'un SMS tandis que le chargement/déchargement auprès des agents affiliés représentent une commission de 1% seulement. Ces opérations n'exigent pas de compte bancaire mais un enregistrement auprès des agents.

Le déploiement de solutions m-banking requiert souvent des alliances ou des fusions entre opérateurs télécoms et groupes financiers et un déploiement à large échelle pour se rentabiliser ; pour les opérateurs télécoms il s'agit de valoriser leurs investissements et de fidéliser leurs clientèles dans un marché très concurrentiel. Il s'appuie également sur la mise en place de réseaux d'agents non bancaires visant à assurer le paiement, le rechargement et ou le retrait d'espèces ce qui requiert une réglementation adaptée.

En France, la carte à puce rattachée à un compte bancaire reste largement dominante dans les moyens de paiements et les expériences de m-banking restent encore à échelle confidentielle. Parmi les banques rencontrées, aucune ne prévoit à court terme de lancer une proposition de m-banking sur le marché national⁴⁸.

Des solutions de cartes prépayées pour les adolescents se développent et leur relation au téléphone portable pourrait à terme renverser la donne.

Cartes prépayées adossées à des cartes ou des comptes bancaires

Plusieurs banques proposent des solutions de cartes prépayées adossées à des comptes bancaires. Le migrant recharge, à partir de son compte, une carte prépayée qu'il envoie à son parent dans son pays d'origine qui peut en retirer le solde de façon fractionnée ou d'un seul retrait auprès de GAB. Ces cartes sont le plus souvent conformes au standard visa ou mastercard. Les frais portent sur le rechargement de la carte (supportés par l'expéditeur) et les frais de retrait (supportés par le récipiendaire). Leur utilisation est directement limitée par l'existence de GAB à proximité des domiciles des parents (en général dans les capitales ou les grandes villes rurales) en aval et la détention d'une carte et d'un compte bancaire en amont.

La Caisse d'épargne envisage de mener un partenariat avec son partenaire CIH au Maroc et une association de microcrédit marocaine pour élargir la possibilité de retrait dans les zones rurales.

La carte Flouss⁴⁹ est une solution spécifiquement dédiée aux migrants. Elle associe à une carte bancaire Mastercard une carte prépayée envoyée à la famille. Le rechargement de la carte s'effectue par Internet ce qui présente un avantage majeur en termes de commodité et de rapidité. La carte Flouss prépayée requiert l'ouverture d'un compte au préalable en envoyant les pièces requises (pas de face à face physique) auprès de la banque Accord. Flouss.com est une marque déposée de Sencillo, une société privée ayant le statut d'Intermédiaire en Opérations de Banque (IOB) pour le compte de Banque Accord au capital de 90 000 Euros.

La carte Flouss augure des évolutions permises par l'évolution de la réglementation en France dans le cadre de l'harmonisation européenne pour les moyens de paiement.

6.2 EVOLUTIONS REGLEMENTAIRES

Dans le domaine des transferts d'argent l'innovation majeure à venir en France pourrait bien provenir de l'évolution réglementaire.

⁴⁸ La société générale propose l'option d'effectuer ses transferts de compte à compte par téléphone.

⁴⁹ <http://www.flouss.com>

En effet, l'adoption en France au plus tard en novembre 2009 de la directive européenne sur les services de paiement⁵⁰ qui va instaurer une nouvelle catégorie d'établissement habilitée à effectuer des opérations de transfert d'argent pour un capital minimum de 20 000 euros et 50 000 euros pour les paiements effectués par l'intermédiaire d'un opérateur de réseau téléphonique ou numérique va ouvrir de nouvelles opportunités⁵¹. Tout spécialement, des opérateurs de transferts de niches vont occuper les segments/corridors encore mal couverts (à l'instar des opérateurs anglais) et il s'agit d'anticiper les évolutions et les partenariats possibles avec les IMF.

En particulier, on peut imaginer que ce type d'opérateur pourrait jouer le rôle de collecteur d'espèces, évitant aux banques de devoir se saisir de ce type d'opérations, et de transmetteur des informations (identité des expéditeurs, montant et destinataire) pour le compte des banques et des institutions de microfinance. Combiné à la vulgarisation des moyens électronique de paiement des alliances entre banques, opérateurs monétiques ou sociétés informatiques et IMF pourraient se mettre en place et faciliter le transfert d'argent des migrants et favoriser la bancarisation des migrants au sein des IMF de leurs pays d'origine là où l'offre bancaire reste déficiente.

⁵⁰ http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/fr/com/2005/com2005_0603fr01.pdf

⁵¹ A titre de comparaison, l'agrément de société financière spécialisée obtenue par Western Union requiert un capital minimum de 2,2 millions d'euros.

7 PROPOSITIONS DE PROJETS PILOTES

PROPOSITION N°1 : ETUDE SUR LE CADRE ET LES OPTIONS REGLEMENTAIRES POUR DES IMF SOUHAITANT PROPOSER UNE OFFRE DE PRODUITS SPECIFIQUES AUX MIGRANTS EN FRANCE.

L'objectif de l'étude est de **fournir aux IMF de ces pays le cadre réglementaire pour développer des alliances avec des opérateurs en France afin de proposer une offre de services et produits financiers aux migrants de leur pays d'implantation** incluant le transfert d'argent via un partenariat bancaire.

Réalisation d'une étude réglementaire pour appréhender les possibilités pour une IMF de :

1. créer une structure de représentation en France lui permettant de procéder à des ouvertures de compte, instruire des dossiers de crédit et effectuer des opérations de marketing
2. créer une alliance avec une société de transfert ou un établissement de monnaie électronique chargés de collecter les espèces des migrants et de transmettre les informations relatives aux personnes envoyant les fonds (détenteurs de compte auprès de l'IMF) et aux montants transférés et une ou des banques pour assurer le transfert de fonds entre la France et le pays d'implantation de l'IMF.

Pour ces différents types de structure, structure de représentation, opérateur intermédiaire délivrant les services de collecte d'espèces et de transmission d'information, l'étude précisera les exigences en matière de réglementation anti-blanchiment et de lutte contre le terrorisme, de protection du consommateur, les différents statuts envisageables et les opérations autorisées et normes prudentielles sous-jacentes.

Les modalités de partenariat entre les parties prenantes pour la réalisation des transferts seront détaillées pour expliciter les responsabilités attenantes à chacune d'entre elles pour respecter les réglementations de change, de lutte anti-blanchiment et de protection du consommateur.

Les espaces concernés sont la France, les pays de l'UEMOA, de la CEMAC, le Maroc et les Comores.

L'étude sera menée dans un cadre prospectif en intégrant le futur statut d'établissement de paiement.

PROPOSITION N°2 : ETUDE DE MARCHÉ POUR L'ETABLISSEMENT DE PARTENARIATS ENTRE BANQUES FRANÇAISES, IMF ET PRESTATAIRES DE CARTES PREPAYÉES OU DE PAIEMENT PAR PORTABLE DANS LES PAYS D'ORIGINE DES MIGRANTS.

L'étude vise à **identifier les sociétés monétiques dans les pays d'origine émettrices de cartes prépayées ou de paiement par portable qui pourraient servir d'interface entre des filiales de banques françaises** (ou étrangères ayant une double implantation) offrant des services de transfert de compte à compte mais n'ayant pas une implantation nationale très large **et des IMF qui agiraient comme guichets payeurs.**

L'intérêt pour les banques serait de disposer de points de service supplémentaires pour les parents de ses clients en utilisant les IMF et partant, concurrencer les STA en termes de canal de distribution des transferts en aval de corridor. Des solutions comme des cartes prépayées ou des cellulaires comme instrument monétique au niveau national ne requiert pas un interfaçage complet des systèmes d'information des banques et des IMF tout en assurant la traçabilité des opérations.

Des solutions monétiques de ce type sont disponibles dans des pays d'Afrique sub-saharienne comme le Sénégal, le Bénin et le Cameroun.

Sous réserve de l'intérêt des banques, ou de la poste, l'étude visera à identifier les sociétés monétiques (leurs solutions de paiement et de rechargement à distance) et les IMF déjà avancée en ce domaine souhaitant s'impliquer. Elle définira des critères de sélection pour les IMF potentiellement partenaires ainsi que les sociétés monétiques pressenties. Elle établira des projections financières visant à valider un modèle économique commercialement viable et les éventuels investissements nécessaires pour constituer une taille d'infrastructure critique. Enfin, elle mentionnera les conventions types nécessaires à la contractualisation entre les parties. Des synergies avec des plateformes monétiques comme le GIM UEMOA pour les pays de la zone pourront être recherchées.

PROPOSITION N°3 : ETUDE DE MARCHÉ ET DE FAISABILITE POUR LA MISE EN OEUVRE DE PRODUITS SPECIFIQUES PAR LES CVECA DE KAYES

Financer une étude de marché et de faisabilité pour le développement de produits dédiés aux migrants articulés au système de transfert de fond qui se met en place avec les CVECA pour les maliens de France issues des Cercles de Kayes et Yélimane.

Cette étude prend tout son sens menée concomitamment au projet pilote de système de transfert en ce qu'elle vise à sécuriser sa mise en place au sein des CVECA, à l'intégrer dans la perspective d'une offre globale de produits et in fine, dégager les conditions de réussite a priori, les plans de financements et les temporalités afférents.

DIASPORA MALIENNE DES CERCLES DE KAYES ET YELIMANE EN FRANCE, FLUX DE TRANSFERTS ET IMPLANTATION DES CVECA : UN MARCHÉ DE NICHE DE 20 000 PERSONNES.

Selon les statistiques de l'INSEE, il y aurait 54 000 immigrants maliens en France mais d'autres sources évoquent le double⁵². L'estimation des flux des maliens de France est de l'ordre de 200 millions d'euros par an⁵³ dont 2/3 transiteraient par des canaux informels. Un certain nombre de banques maliennes ont signé des accords de correspondance avec la CBIP et permettent aux migrants d'ouvrir des comptes domiciliés au Mali. Western Union et Money Gram sont les deux principales sociétés de transfert rapide. En France, Western Union dispose avec le réseau postal et de ses propres agences de la plus grande infrastructure de points de collecte. Au Mali, l'infrastructure bancaire reste concentrée dans les grandes villes même si certaines IMF sont sous-agents de sociétés de transfert.

La population de migrants provenant des Cercles de Kayes et Yelimane est estimée à 20 000 personnes. Les 43 caisses villageoises d'épargne et de crédit autogérées de la région de Kayes (et bientôt de Yelimane) couvrent 200 villages⁵⁴.

Le niveau de vie des populations est proche ou en deçà du seuil de pauvreté de 1\$ par personne par jour.

Dès la création du Programme d'Appui à la mise en place d'un Système d'Epargne et de Crédit Autogérée (PASECA) en 1997, la collecte de l'épargne des migrants mutualisée pour

⁵² 100 000 comptes (comptes doubles déduits) seraient ouverts auprès des banques maliennes ayant des accords de représentation avec la CBIP par des ressortissants maliens. La population malienne en situation irrégulière serait 2 fois plus importante que celle en situation régulière (CFSI, 2003).

⁵³ Etude CNCA citée par rapport Milhaud

⁵⁴ Rating PASECA/CAMIDE, mars 2007, Planet Rating

satisfaire la demande locale de crédit, la facilitation de leurs investissements collectifs font partie intégrante de la raison d'être des CVECA⁵⁵.

Le plan d'action du PASECA/CAMIDE 2007-2011 comprend la mise en place d'un système de transfert d'argent des migrants, l'extension du réseau vers le Cercle de Yelimane, la diversification des produits.

Un projet pilote de transfert d'argent est en cours sur financement de l'AFD. Il tient compte d'une première expérience de transfert associant le Crédit Agricole/Banque Nationale du Développement Agricole (BNDA) /Banque Of Africa (BOA). Le système avait porté sur une dizaine de caisses et manquait d'efficacité dans la rapidité et la fluidité des transactions.

Le pilote actuel intègre les contraintes opérationnelles relatives :

- aux modalités de collecte de fonds des migrants,
- au montage institutionnel permettant de respecter les exigences réglementaires en France et au Mali,
- au délai de transmission de l'information sur la transaction et de remise des fonds dans des délais en phase avec la concurrence,
- aux modalités d'acheminement des fonds « jusqu'au dernier km ».

ENJEUX D'UNE ETUDE DE MARCHÉ ET DE FAISABILITÉ POUR LE DÉVELOPPEMENT DE PRODUITS DÉDIÉS AUX MIGRANTS ARTICULÉS AU SYSTÈME DE TRANSFERT DE FONDS.

La mise en place d'un système de transfert commode pour les migrants (en termes de coûts, de rapidité, d'accessibilité et de sécurité) comporte un enjeu triple : social (soutien des familles), commercial (mise en place de partenariats entre banque, société monétique et IMF) et fiduciaire (canalisation des flux dans des circuits formels, développement d'une relation de confiance réciproque entre les migrants et des organismes financiers).

Pour devenir un enjeu de développement économique⁵⁶, ces transferts doivent être adossés à des produits financiers qui feront des CVECA un véritable outil de financement des initiatives individuelles comme collectives, émanant des migrants ou pas.

Si d'un côté la mise en place de tels produits repose en grande partie sur le succès du système de transfert (confiance, approvisionnement des comptes et remboursement de crédit), d'un autre, les produits d'appel tels que le crédit habitat peuvent renforcer son attrait et approfondir l'implication et l'appropriation des CVECA par les migrants –non sans incidence sur la structure de gouvernance où ils devront prendre place.

⁵⁵ L'objectif principal est de mobiliser les ressources sous forme d'épargne au niveau local et auprès des migrants en France et de réinjecter cette épargne sous forme de crédit dans des activités économiques proposées par les villageois Cf. profil du PASECA / CAMIDE sur le Mix Market : <http://www.mixmarket.org/en/demand/demand.show.profile.asp?ett=1676>

⁵⁶ Cf. L'impact des transferts de fonds sur le développement des pays d'origine : le cas de l'Afrique, Flore Gubert, OCDE 2005, qui s'appuie notamment sur une étude d'impact des transferts dans la région de Kayes.

Du point de vue du PASECA/CAMIDE, tant l'offre de transfert que de produits spécifiques va modifier l'organisation actuelle de la structure pour assumer le passage progressif à une échelle quantitative (augmentation des flux, des opérations, des clients) et qualitative (gouvernance, engagement dans un processus de diversification, SIG et procédures internes, compétences, partenariats) d'un autre ordre.

Au total, les interactions entre la mise en place du système de transfert et la définition de produits adaptés sont très fortes et méritent d'être identifiées dès la mise en place du système de transfert.

Aussi nous préconisons de mener une étude de marché et de faisabilité pour le développement de produits dédiés aux migrants articulés au système de transfert de fonds.

OBJECTIFS DE L'ÉTUDE

1. En complémentarité avec les expertises du CAMIDE et de l'équipe du système de transfert, identifier les domaines de risques et contribuer à l'élaboration du phasage de la mise en œuvre des opérations de paiement des transferts par les CVECA.

- Elaborer la cartographie des processus liés aux paiements des transferts,
- Déterminer les modalités d'approvisionnement des CVECA (seuil de réapprovisionnement, seuil d'encaisse réelle),
- Définir les modalités et fréquence de compensation entre les CVECA et la caisse centrale et d'interfaçage entre le système d'information (SI) de la société de transfert et celui de PASECA /CAMIDE qui permettra de suivre ces comptes,
- Etablir les conditions de sécurité et de logistiques requises pour exercer les activités de transfert (locaux, coffre, assurance, électricité, moyens de transmission/enregistrement de l'information, bordereaux et procédures de versement),
- Etablir et estimer financièrement les modalités d'interconnexion entre les caisses qui permettent d'assurer une gestion optimale des liquidités (péréquation inter-caisse entre caisses liquides et caisses sous-liquides, minimisation des mouvements d'espèces entre les CVECA et la caisse centrale en mobilisant les acteurs financiers proches, banques, commerçants –si les conditions de sécurité sont assurées),
- Mettre en place le service de paiement des transferts au sein d'une caisse pilote,
- Sur la base des résultats de ce pilote, définir le calendrier séquentiel d'implémentation du service et son étendue.

2. Identifier les conditions de mise en œuvre d'une offre complète de services financiers pour les migrants

- En s'appuyant sur l'existant, mener une étude de marché pour définir les produits en s'appuyant sur des focus groupes de migrants et le volume d'affaire envisageable,
- Identifier les modalités de gestion de la relation-client à distance. Cette dimension est cruciale et elle inclut : la possibilité d'ouvrir des comptes à distance (et pas uniquement lors des vacances pour ceux des migrants qui ont la possibilité d'aller et venir), la possibilité de consulter ses comptes à distance, le montage de dossier de

crédit, l'implication des migrants dans la gouvernance de la caisse (participation aux instances de décision et de contrôle), le recouvrement de crédit, la mobilisation de garantie et de pression sociale. La faisabilité d'une telle interface pourra s'appuyer sur l'étude réglementaire recommandée dans le présent rapport.

- Identifier les modalités de marketing des produits (à gérer sur les deux espaces) en veillant à ne pas créer de distorsions avec les non migrants.
- Relever les enjeux en termes de procédures, reporting et suivi de portefeuille liés à la mise en place de ces produits et l'adéquation du SI en place. Il est possible que le SI en place ne soit plus à même de satisfaire les exigences liées aux activités de transfert et celles relatives aux nouveaux produits. Dans ce cas, la nécessité de déploiement d'un nouveau SI devra faire l'objet d'une recommandation dans ce sens.
- Pour chacun des produits, établir une analyse des coûts et de la rentabilité qui tiennent compte des risques spécifiques associés à chacun d'entre eux.
- Etablir des projections financières intégrant l'ensemble des évolutions en termes de produits, systèmes et procédures, plan de formation et d'appui technique, équipement, stratégie de déploiement des CVECA.

3. Mobiliser les partenaires au développement maliens et français ainsi que des opérateurs privés pour identifier les synergies et complémentarités opérationnelles

- Des sociétés en télécommunications comme Télémedia ou en monétiques comme FERLO peuvent proposer des services payants très complémentaires tout en disposant de modèles économiques adaptés.
- Par exemple la société Télémedia propose à des associations de migrants de raccorder leurs villages par un accès satellitaire à Internet haut débit moyennant un investissement de 10.000 euros et de couvrir les frais d'abonnement (bande passante) par des cotisations mensuelles des migrants. Le modèle devient commercialement viable lorsque le montant des cotisations atteint 1500 euros par mois. L'accès à Internet haut débit peut permettre le développement de la téléphonie par VoIP et/ou des services connexes comme la gestion à distance des achats de la famille à une boutique coopérative, la mise en place d'un télécentre, l'organisation de téléconférence. Télémedia a développé une application simple permettant sur la base du prépaiement et d'émission de reçu par imprimante thermique de gérer les achats d'une boutique coopérative de migrants qui génère un chiffre d'affaires annuel de 240.000 euros. En s'associant à Télémedia, CAMIDE-CVECA pourrait faire levier pour faire financer les infrastructures par des OSIM et des partenaires au développement pour permettre une meilleure interconnexion entre les CVECA et la possibilité pour les migrants d'avoir un accès continu aux activités de la caisse et de leur compte. L'intérêt pour Télémedia est d'accéder à la clientèle des migrants en France et de développer ses infrastructures. Enfin, l'utilisation de comptoir numérique prépayés à distance par les migrants limitent les opérations en cash présentant le double avantage d'une meilleure maîtrise des dépenses du budget familial pour le migrant et la moindre mobilisation d'espèces via des transferts physiques (via les CVECA ou d'autres moyens).

- Les cartes FERLO peuvent également contribuer à la démonétisation des transactions à partir d'un certain seuil de porteurs de carte, de points de services permettant le retrait d'espèce ou le chargement de la carte que ce soit auprès de CVECA ou de commerçants équipés a minima d'un TPE. La rémunération des points de services et de FERLO s'établit aux nombres de transaction selon une clé de répartition négociée ; le matériel (TPE voire GAB) peut être loué ou acheté ; les cartes sont vendues en gros par FERLO et revendues aux porteurs par les CVECA.
- Plusieurs programmes d'appui peuvent apporter leurs soutiens, leur facilitation et leur expertise pour accompagner les initiatives économiques des migrants⁵⁷. Cet environnement doit être optimisé par une démarche proactive des CVECA qui interviendra comme facilitateur auprès des migrants auprès des appuis sur place (ou à distance) et comme co-preneur de risque sur des projets qu'elles jugent viables auprès d'organismes (OSIM ou autres) qui cherchent des effets de levier sur cofinancement.
- Des produits comme le crédit habitat ou des crédits investissements peuvent dans un premier temps dépasser les capacités d'accompagnement ou financière des CVECA tandis que d'autres établissements financiers disposeraient de meilleurs avantages comparatifs. Toutefois, les CVECA peuvent accompagner certains de leurs clients vers d'autres établissements de façon formelle, en portant et/ou en limitant une partie du risque (à travers un crédit, la transmission de l'historique d'épargne et de crédit, l'épargne dans le cadre d'un compte ou plan épargne logement), ou de façon informelle.

TENTATIVE D'ESTIMATION DU VOLUME D'AFFAIRE POTENTIEL (EUROS)

Estimation du nombre de migrants en provenance des Cercles de Kayes et Yelimane (1)	20 000
---	--------

Potentiel d'accroissement de l'encours de crédit par intégration des migrants	180%
Montants moyens transférés par an par migrant (2)	1 403
Part des montants affectées à des investissements productifs	10%
HYP : les migrants ont recours à la CVECA pour financer pour tout ou partie leurs investissements productifs à crédit ; nous retenons l'hypothèse que 50% des projets d'investissement productifs seront financés à crédit	50%
Encours potentiel de crédit migrants (investissement productif)	1 402 531
Encours de crédit au 31.12.2006	780 000

Potentiel d'accroissement de l'encours d'épargne par intégration des migrants	943%
Part des migrants détenant un compte épargne (en France)	75%
Clientèle d'épargnants potentielle	15 000
Solde moyen des comptes épargne (livret A et PEL) (3)	1 228

⁵⁷ Cf. infra contexte historique et institutionnel.

HYP : la moitié des migrants épargnent directement au sein des CVECA	50%
Encours potentiel d'épargne migrants	9 206 396
Encours d'épargne 31.12.2006	976 000

(1) Document de présentation CAMIDE / PASECA, Mix Market

(2) Etude CIMADE 1998

(3) Solde moyen des Livret A et PEL pondéré par le nombre de détenteurs, à partir de l'étude CIMADE, 1998.

EFFETS DE DÉMONSTRATION RECHERCHÉS ET CONDITIONS DE DUPLICATION

L'étude cherche à consolider l'expérimentation de transfert et l'innovation produits recherchée par le PASECA/CAMIDE pour assurer sa réussite et s'inscrit d'abord dans une logique de prudence et d'apprentissage par l'expérimentation.

Ces apprentissages seront certainement riches non seulement pour les CVECA mais pour l'ensemble de la filière des opérateurs et partenaires d'appuis intervenant dans les transferts d'argent et cherchant à faire jouer à plein les avantages comparatifs des IMF en terme de proximité sociale et géographique.

Les principaux défis et effets de démonstration recherchés portent sur les aspects suivants :

- captation d'un marché de niche dominé par l'informel en articulant les ressorts sociaux des migrants et la capacité des IMF à les mobiliser,
- développement de modèles économiques commercialement viables articulant plusieurs opérateurs de métiers complémentaires,
- intégration de la migration comme moteur de la diversification de produits et de la clientèle pour la microfinance rurale.

8 LISTE DES PERSONNES INTERROGÉES

Muriel	Kimmerlin	BNP Paribas
Olivier	Barthalon	BNP Paribas
François	Brousseau	BNP Paribas
Jean-Yves	Rouchy	Caisse nationale des caisses d'épargne
Eric	Bachelier	Société Générale
Abdel Kabir	Gherzouani Gouchi	Société Générale des Banques Marocaines
Anselme	Imbert	Banque de France/ADEF
Ludovic	Houssard	IPAD
Amadou Diagana	Fodie	CEP PRP
Mamadou	Toure	PAMECAS
Alou	Keita	CAMIDE/PASECA
Nadia	Ben Taleb	Migration & développement
Zine El abidine	Othamani	FONDEP
Christophe	Lebègue	Comité Français pour la Solidarité Internationale
Samba	Sylla	Groupe de Recherche pour le Développement Rural
Luc	Vandeweerd	ADA Luxembourg
Guillaume	Top	Stagiaire CAMIDE/PASECA
Chansamone	Voravong	Forum des organisations de solidarité internationale issues des migrations
Luc	Obrou	Mutuelle des Ivoiriens de l'Etranger
Khady	Sakho Niang	MECSEF/FORIM
Said	Ahamada	OSIM Comores
Deborah	Galliot	Ps-eau
Gilles	Cressan	FSP / Co-développement Mali
Flore	Gubert	DIAL IRD
Alpha	Ouedraogo	CIF
Patricia	Lavocat	CICM
Christian	Kamayou	ICSF group
Jean-Luc	Colombani	Telemedia
Tidiane	Sarr	FERLO
Yassir	Chakib	Carte Flouss
Blaise	Ahouantchede	GIM UEMOA

9 BIBLIOGRAPHIE

ADA, (2004), « Etude préliminaire sur la problématique et le produit "Transfert d'argent" »

BA, H., Babacar Ndione, B., Dabiré, B., Ilboudo, F., Angelo Santos, J., Trawally, S. JK, Laghdaf Ould M., Malainine, C., Diarra, S., Barry, A., Ndiaye, S., (2005) « Les statistiques des travailleurs migrants en Afrique de L'ouest : Synthèse sous-régionale », OIT

Bruzzone, T., Fall, P.D., Tall, M., Gueye, C. (2006), « Le milieu sénégalais et l'action transnationale des migrants », CESPI, 99 p.

De Bruyn Tom, T., Wets, J., de Boeck, L., (2006), « Les transferts de fonds par les migrants originaire de la région des Grands Lacs d'Afrique centrale » HIVA, KUL, OIM, 80 P.

CFSI – FORIM, (2006), « Migration et phénomènes migratoires : Flux financiers, mobilisation de l'épargne et investissement local, Algérie – Tunisie », 35 p.

CIMADE, EUROPACT, « Epargne des migrants et outils financiers adaptés : pratiques des immigrés maliens et sénégalais résidant en France » – Synthèse de travaux sur l'immigration et la présence étrangère en France, Migration et études – septembre-octobre 1998, n° 82 – 16p.

Donaire, V. (2005), El programa del Banco Solidario para apoyo de los emigrantes ecuatorianos en España, Incae Business School, 23 p.

Gangemi, J., (2007) "A Better Way to Wire Cash Home? An upstart challenges the remittance trade By proving it can benefit immigrants and make money using microfinance"

Galliot, D., Kane, Y., Mondjanagni, E., (2007), « Programme migrations et initiatives économiques » - Bulletin d'information n°8, PMIE, Association pS-Eau, 8 p.

Godfrain, J., Cazenave, R., (2007), « Rapport sur le codéveloppement », Député de l'Isère, Député de l'Aveyron.

Guarniero J.L (2005) « Le transfert d'argent des migrants : le cas Luxembourg - Cap Vert », l'ATTF – Table ronde de la microfinance au Luxembourg, 17-19 octobre, 96 p.

IR net MARKETING TIPS (2001)

Isern, J., Deshpande, R., Van Doorn, J., (2005) « Elaboration d'une stratégie d'offre de services de transfert d'argent : lignes directrices destinées aux prestataires de services financiers pour les pauvres » Etude spéciale n°10, CGAP

Isern, J., Donges, W., Smith, J., (2006), "Making Money Transfers Work for Microfinance Institutions: A Technical Guide to Developing and Delivering Money Transfers" - Draft for Public Review, CGAP – The World Bank, 126 p.

Ivatury, G. (2006) « La technologie au service des systèmes financiers inclusifs », CGAP, Focus note n°32,

Hamdouch, B., Khachani, M., (2002), « Les déterminants de l'émigration internationale au Maghreb », INSEA, Faculté de droit et sciences économique, 12p.

Jordan, M., Bauerlein, V., (2007), "Casts Wider Net For Hispanics: Lender Risks Controversy Aiming New Credit Card At Illegal Immigrants", Bank of America.

Kane, O., Sow, O., Manga, C., Coly, V., Seck, C., (2004), « Emergence de nouveaux acteurs locaux et recomposition des territoires urbains : appropriation de la centralité des villes par les Moodu-moodu, Sénégal : synthèse des résultats », Programme de recherche urbaine pour le développement, MAEE, 9p.

McGraw-Hill, (2006), « Crime organisé et migration clandestine de l'Afrique vers l'Europe », Nations unies,

Milhaud, C., (2006), « L'intégration économique des migrants et la valorisation de leur épargne », Directoire de la Caisse nationale des caisses d'épargne.

Rouchy, J.-Y., Gourvez, J.-Y., (2005), « Etude sur la valorisation de l'épargne des migrants maliens en France, Rapport 3e phase : Mission Mali du 28 février au 5 mars 2005, FSP Codéveloppement, Fédération nationale des caisses d'épargne, 15 p.

Rouchy, J.-Y., Gourvez, J.-Y., (2004), « Etude sur la valorisation de l'épargne des migrants maliens en France », Rapport 2° phase, Mission Mali du 4 au 16 octobre 2004, 61 p.

Penent, A., (2003), « La valorisation économique de l'épargne des migrants : épargner ici, investir là-bas, un état des lieux », CFSI, 86 p.

Ponsot, F., (2006), « L'offre de services de transfert d'argent par des institutions de microfinance : le cas du Sénégal » - Note de synthèse, 36 p.

Orozco, M., (2006), "West African Financial Flows and Opportunities for People and Small Businesses", USAID, 72 p.

Sukadi, R., (2006) « Les IMF sur le marché des transferts d'argent : quel positionnement adopter ? », Dialogue n°36, ADA Luxembourg.

Tall, S. M. (2004) « Les émigrés sénégalais et les nouvelles technologies de l'information et de la communication », UNRISD.

Vielajus, J.-L., Penent, A. Dreumont, D., Bentaleb, N., Courtoux, P., Chibani, R., DEMBELE, Y., MAZIER, A., (2004), « Migration et phénomènes migratoires : Flux financiers, mobilisation de l'épargne et investissement local », AFD, CFSI, FORIM, GRET, Finansol, 241 p.

WOCCU(2004), "A technical guide to remittances : The Credit Union experience",

Wampfler, B., (2001), « Les outils de financement rural dans le Bassin du Fleuve Sénégal » / Synthèse réalisée pour le PSEAU/GRDR, CIRAD Tera, 22p.