

## Partenaires et Contributeurs :



*GROUPE LA POSTE*



## Références :

**N° ISBN : 978-2-915719-45-1 EAN : 9782915719451**

Cette publication a été produite avec le soutien du programme Invest in Med financé par la Commission Européenne. Le contenu de ce document relève de la seule responsabilité du Groupe La Poste et de Planet Finance et ne peut en aucun cas être considéré comme reflétant les vues de l'Union Européenne.

## Auteurs :

La réalisation de ce guide a été dirigée par Dominique Villeneuve et Daniel Sorrosal (Planet Finance) et coordonnées par la Direction des Affaires Européennes et Internationales du Groupe LA POSTE ainsi que par Anima (Manal Tabet et Samir Abdelkrim).

# Table des matières

<b>Préambule</b>	<b>4</b>
<b>Résumé exécutif</b>	<b>5</b>
<b>Note méthodologique</b>	<b>7</b>
Objectifs et périmètre d'intervention	7
Périmètre d'intervention	7
Méthodologie	7
<b>Les flux de transfert d'argent des migrants autour de la Méditerranée</b>	<b>10</b>
Les flux migratoires autour de la Méditerranée	10
L'argent des migrants dans la zone Euro Méditerranée	14
<b>Perspectives d'évolution des transferts</b>	<b>18</b>
Impact de la crise sur le flux des transferts d'argent des migrants	18
Evolutions dans la réglementation au niveau européen	20
<b>Les mécanismes de transfert d'argent en fonction du profil du migrant</b>	<b>24</b>
Profil des migrants	24
Motivations pour l'envoi des transferts d'argent	27
Le rôle des transferts	29
Bancarisation	30
Choix des services de transferts	31
Coût des transferts d'argent	34
<b>Les principaux corridors de transfert</b>	<b>36</b>
Les corridors vers le Maroc	37

Le corridor France-Algérie	43
Les corridors vers la Tunisie	46
Les corridors vers l’Egypte	49
Analyse comparative des transferts des migrants en Méditerranée et Latino-américains : convergences et différences des pratiques	51
<b>Un marché des transferts d’argent sur la zone Euro Méditerranée riche en opportunités de développement</b>	<b>56</b>
Les usages très hétérogènes selon les corridors vont continuer à influencer sur l’offre des opérateurs	<b>56</b>
Au niveau de la zone Euro Méditerranée, les stratégies gagnantes seront celles qui sauront proposer des démarches communes	57
Les possibilités de développement proviendront de l’écoute des utilisateurs	60
Les six améliorations de services les plus réclamées	66
Conclusion	67
<b>Glossaire</b>	<b>68</b>
<b>Bibliographie</b>	<b>70</b>

# Préambule

Le présent rapport détaille les principaux résultats et conclusions de l'étude réalisée par PlaNet Finance sur les attentes des migrants issus des pays de la Méditerranée en matière de transferts d'argent.

L'étude a été réalisée à la demande du groupe de travail sur l'argent des migrants de l'Euromed Postal (cf. glossaire) afin de mieux comprendre les attentes des migrants habitant notamment en France, Italie et Espagne et de présenter les opportunités des marchés liés aux transferts d'argent sur la zone Euro Méditerranée.

Cette publication a été produite avec le soutien du programme Invest in Med et de l'Union Européenne.

## Le programme Invest in Med

Le programme Invest in Med vise à développer durablement les relations d'affaires, les investissements et les partenariats d'entreprises entre les 2 rives de la Méditerranée. Financé aux trois-quarts par l'Union européenne sur la période 2008-2011, il est piloté par le consortium MedAlliance, qui réunit des agences de développement économique (ANIMA, leader du programme), des CCI (ASCAME, EUROCHAMBRES) et des fédérations d'entreprises (BUSINESSMED). Avec les membres de ces réseaux et leurs partenaires associés (ONUDI, GTZ, EPA Euro Méditerranée, Banque Mondiale etc.), un millier d'acteurs économiques sont ainsi mobilisés au travers d'initiatives pilotes centrées sur des filières méditerranéennes d'avenir. Chaque année, une centaine d'opérations de terrain associent les 27 pays de l'Union européenne et leurs 9 partenaires du sud : Algérie, Autorité Palestinienne, Égypte, Israël, Jordanie, Liban, Maroc, Syrie et Tunisie.

[www.invest-in-med.eu](http://www.invest-in-med.eu)

# Résumé exécutif

L'étude a pour objectif d'apporter un éclairage sur les attentes des migrants de la zone euro méditerranéenne (cf. glossaire) en matière de services de transferts d'argent. Les opinions des migrants concernant les composantes du produit « transfert d'argent » ont fait l'objet d'une attention particulière, et notamment, leur perception de l'offre de produits, du prix, ainsi que l'information et l'accès aux services proposés. La démarche entreprise consistait principalement à donner la parole aux utilisateurs de ce type de services. Les personnes interviewées ont apprécié cette attitude et se sont confiées très volontiers lors des entretiens réalisés.

## **Des besoins affirmés de services de transferts sûrs et de qualité**

Les envois de fonds, autrement dit la part des gains que les travailleurs migrants envoient à leur famille dans leur pays constituent un moyen important de soutien financier. Comme le souligne de nombreuses études, dont celles du Fonds International pour le Développement Agricole, « ces fonds sont utilisés pour répondre aux besoins familiaux immédiats »<sup>1</sup> On comprend bien alors l'importance que revêt la question du transfert pour le migrant car il se sent investit d'une responsabilité énorme vis-à-vis de sa famille restée au pays et l'envoyer de l'argent constitue sa priorité majeure.

L'étude fait apparaître que les atouts principaux du service de transferts que vont privilégier les migrants sont, d'une manière générale, la confiance dans l'opérateur, la proximité du bénéficiaire et la qualité du service.

De manière plus fine, l'étude fait également ressortir que l'on peut établir une typologie des utilisateurs selon la manière dont ils appréhendent le service de transfert d'argent en fonction de caractéristiques du service

---

<sup>1</sup> Brochure FIDA, décembre 2007, travailleurs migrants et envois de fonds FIDA, Rome, Italie

auxquelles l'utilisateur est plus sensible ou de décisions purement personnelles (coût, commodité, habitude, aspect communautaire,...).

En matière de services de transfert d'argent, la notion de « corridor » est une donnée essentielle.

Un « corridor » sera défini comme une relation bilatérale entre deux pays de la zone - ex : France - Algérie, Italie - Tunisie. Le constat va ainsi être fait que le choix pour l'utilisateur d'un opérateur de transfert d'argent va dépendre de l'offre proposée sur le corridor qui le concerne. Or, sur la zone euro Méditerranée, celle-ci n'est pas homogène selon les corridors. Cette hétérogénéité est essentiellement le fait de la maturité du système bancaire dans le pays destinataire du transfert. Plus celui-ci sera mature et moins le recours aux systèmes informels sera de règle. C'est pourquoi cette dimension a été prise en compte et a amené à effectuer une présentation selon les principaux corridors.

# Note méthodologique

## Objectifs de l'étude

Cette étude s'attache non seulement à mieux comprendre les attentes des migrants de la zone euro-méditerranéenne en matière de transferts d'argent mais aussi à faire ressortir les principales tendances du marché des transferts en matière d'évolution des flux et de bancarisation des migrants.

## Périmètre d'intervention

Le périmètre d'intervention comprend le marketing des services de transfert d'argent, les nouveaux changements dans la réglementation et les perspectives de développement du marché des transferts.

En matière de marketing ont fait l'objet d'une analyse détaillée : le profil des migrants qui envoient des transferts d'argent, leurs motivations, le but des transferts, le choix de services de transfert et les déterminants de ce choix pour les migrants.

Au niveau de la réglementation, les changements récents et les conséquences prévisibles de ces changements sur le marché de transferts ont été mis en valeur. Les opportunités pour les partenaires de l'Euromed postal dans ce contexte ont été également appréciées.

Finalement, un intérêt particulier a été placé dans les perspectives de développement du marché des transferts, notamment en relation à la bancarisation des migrants et à son impact sur les transferts, à l'importance du secteur informel et aux nouveaux services émergents de transferts d'argent.

## Méthodologie

Cette étude privilégie une approche qualitative par rapport à l'obtention des données primaires directement des migrants à travers des focus groups (discussions de groupe avec un modérateur) et des entretiens individuels avec des migrants et experts dans le domaine de transferts d'argent.

A cette fin, cinq discussions de groupe et des entretiens individuels ont été organisées avec des migrants en France, Italie et Espagne, dans les zones à

haute concentration de migrants de la zone euro méditerranéenne, notamment Barcelone en Espagne, Milan en Italie et la Région Ile-de-France en France.

Un total de 65 migrants issus du Maroc, Egypte, Algérie, et Tunisie ont participé aux discussions de groupe et entretiens.

Ces réunions ont été organisées grâce à la collaboration des associations de migrants suivantes :

- Association de Travailleurs Maghrébins de France (Gennevilliers, Ile de France)
- Réseau d'Etudiants Algériens des Grandes Ecoles (Paris)
- Association des Tunisiens de France (France)
- Sportello Stranieri de Cinisello Balsamo (Milan)
- Associazione degli Imprenditori e Professionisti Extracomunitari in Lombardia (Milan)
- Asociación de Trabajadores Marroquíes de Cataluña (Barcelona)

De plus, des entretiens individuels ont eu lieu avec des experts dans le domaine de transferts d'argent des migrants de la zone euro méditerranéenne, notamment M. Garson de l'OCDE - Paris, Mme. Virginie Lucas de l'Agence Française de Développement - Paris, M. Xavier Aragall de l'Institut de la Mediterrania - Barcelone et M. Gian-Pietro Lattuada de la Banca Popolare di Milano - Milan.

En parallèle, une révision exhaustive de la littérature existante sur les phénomènes de migration et transferts d'argent a facilité la collecte d'informations relatives aux volumes de transferts, réglementation et perspectives pour la zone euro méditerranéenne (voir bibliographie en annexe).

L'étude s'est limitée naturellement aux pays du pourtour méditerranéen hors Albanie et Libye. L'étude reposant sur des entretiens réalisés dans les principaux pays émetteurs de transferts (France, Italie et Espagne) elle s'est concentrée sur les principales communautés émettrices depuis ces pays (Maroc, Algérie, Tunisie, Egypte). Ainsi, 7 des 8 principaux corridors de la zone (France- Algérie, Maroc et Tunisie, Italie- Maroc, Tunisie et Egypte ; Espagne – Maroc) ont pu faire l'objet d'une enquête détaillée ; (cf. chapitre

portant sur les principaux corridors de transfert). Le résultat recherché par l'étude n'était pas de réaliser une enquête exhaustive de l'ensemble des corridors intra méditerranéens mais de rassembler des groupes de parole suffisamment représentatifs pour permettre de dégager des caractéristiques générales utilisables pour l'ensemble des populations concernées.

## Limites de cette méthodologie

L'approche qualitative retenue privilégie la parole des migrants aux travers de discussions de groupe ou d'entretiens individuels. Elle les fait s'exprimer sur leur usage de services de transferts d'argent, les raisons pour le choix du prestataire, les contraintes qu'ils ont expérimentées et leurs souhaits en termes d'amélioration de services.

Il est néanmoins important de souligner que l'avis des migrants qui ont participé à cette étude reste un avis personnel et n'est pas extrapolable à la population entière avec certitude statistique.

Le choix des associations de migrants comme moyen d'attendre les migrants indispensable pour des raisons pratiques rajoute aussi un biais supplémentaire, les migrants qui en sont membres ayant certainement une propension forte à garder un lien avec leur pays d'origine et présentant un profil socio-économique spécifique avec une surreprésentation d'hommes au statut professionnel d'ouvrier non spécialisé. Pour réduire ce biais, des entretiens individuels ont été notamment effectués avec des représentants d'une population migrante dotée d'un niveau de qualification plus élevé.

Malgré nos efforts pour réduire ces biais il est important d'en tenir compte dans l'analyse des résultats de cette étude.

# Les flux de transfert d'argent des migrants autour de la Méditerranée

## Les flux migratoires autour de la Méditerranée

Pour comprendre la problématique des transferts d'argent des migrants autour de la Méditerranée, il convient au préalable de porter un regard sur la dynamique des flux migratoires dans cette région. A ce titre il convient de distinguer trois zones géographiques.

### 1- Afrique du Nord (Maroc, Algérie, Tunisie, Libye, Egypte)

Dans cette zone, on trouve quatre pays d'émigration et un pays d'immigration, la Libye, qui possède de nombreuses richesses naturelles, comme le pétrole et le gaz, que la main-d'œuvre locale ne suffit pas à mettre en valeur. L'émigration des trois pays du Maghreb est essentiellement tournée vers l'Europe et est de nature économique : le phénomène peut être de très grande ampleur puisqu'on évalue par exemple à près de 3 millions sur 34 millions, la population marocaine vivant en Europe<sup>2</sup>, soit près de 10 %. . La diaspora marocaine est ainsi établie maintenant aussi bien en France qu'en Espagne et en Italie. En revanche l'émigration algérienne reste tournée pratiquement exclusivement vers la France. La Tunisie répartit ses flux entre la France et l'Italie. La Libye accueille près d'un million de travailleurs égyptiens. Le phénomène migratoire en Egypte est principalement tourné vers les pays du Golfe et les flux migratoires égyptiens vers l'Europe sont plus récents (essentiellement vers l'Italie).

---

<sup>2</sup> Source : Centre Marocain de la Conjoncture

## 2 – Moyen-Orient et Turquie (Palestine, Liban, Syrie, Jordanie, Turquie)

Les flux migratoires dans cette zone ont été longtemps marqués par des questions d'ordre politiques telles que la question du Proche-Orient et la question kurde. Les flux migratoires des pays arabes de la région (Palestine, Liban, Syrie, Jordanie) sont principalement tournés vers les pays du Golfe. Une étude commandée par la FEMIP à Ecorys<sup>3</sup> évalue ainsi la part des migrants libanais, jordaniens et syriens établis en Europe à moins de 10% du total des migrants de ces pays. Le cas de la Turquie est totalement opposé : plus de 85 % des migrants turcs se dirigent vers l'Europe. La France constitue toutefois le seul pays méditerranéen de destination pour l'émigration turque.

## 3 - Méditerranée européenne et Balkans (Espagne, France, Italie, Slovénie, Croatie, Albanie, Grèce)

Les migrations entre les pays de l'Union européenne sont aujourd'hui de plus en plus constituées de migrations entrepreneuriales qui si elles représentent certes des flux économiques, ne sont pas liées à des conditions de vie difficiles dans le pays d'origine. Le développement des économies espagnole et italienne depuis les années 60 explique ce phénomène. La Slovénie connaît des mouvements migratoires hésitants même si elle apparaît maintenant comme un pays avant tout d'accueil, satisfaisant par une main-d'œuvre étrangère ses besoins en travailleurs. La Croatie a connu un solde migratoire négatif pendant le conflit avec la Serbie mais qui est devenu aujourd'hui positif. Désormais, les principaux flux migratoires des pays riverains de la mer Adriatique proviennent d'Albanie et se dirigent essentiellement vers la Grèce et l'Italie. Les albanais constituent ainsi près de 10% de la population active grecque, avec plus de 800 000 résidents.

---

<sup>3</sup> Study on improving efficiency of remittances in European countries FEMIP – Ecorys Mars 2006

Un élément important à noter est la part des migrants méditerranéens non européens dans le total des migrants accueillis par les trois principaux pays européens :

En France, les migrants des autres pays méditerranéens représentent plus des deux tiers des migrants non - européens (1,2 millions d'algériens, 1 million de marocains, 600 000 tunisiens et 400 000 turcs) ;

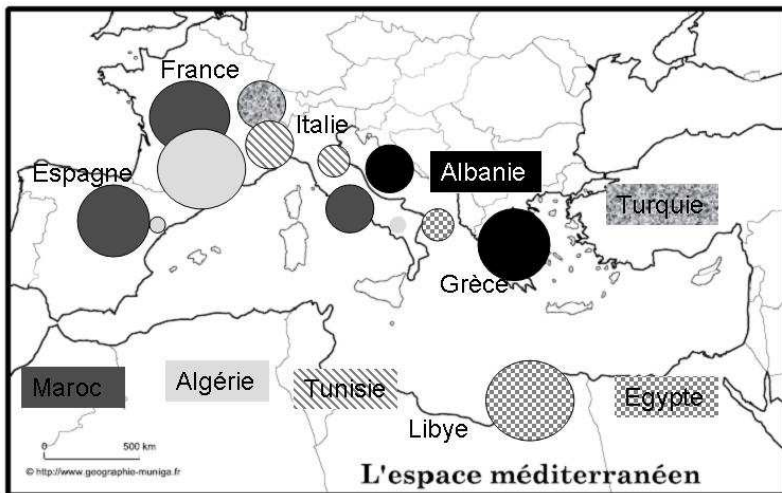
En Espagne, les migrants des autres pays méditerranéens (exclusivement marocains : 700 000) ne constituent que 15 % des migrants non ressortissants de l'Union Européenne à 25 (hors Roumanie et Bulgarie) du fait de la grosse communauté latino-américaine ;

En Italie, les migrants des autres pays méditerranéens représentent le tiers des migrants non UE à 25 (albanais 400 000, marocains 400 000, tunisiens 100 000, égyptiens 80 000) du fait notamment de l'importante communauté roumaine. Ces soldes constituent bien sûr des évaluations qui présentent des biais pour deux types de raisons :

- d'une part, le difficile recensement du nombre de « clandestins » ;
- d'autre part, la double nationalité de certains ressortissants qui les fait passer de ce fait dans une catégorie ou dans une autre : ainsi, par exemple, selon les statistiques françaises, il n'y aurait que 150 000 tunisiens vivant en France, alors que l'Office des Tunisiens à l'étranger les évalue à 490 000.

Les caractéristiques de ces flux migratoires ne seront pas sans avoir des conséquences importantes sur les situations en matière de transfert d'argent

Figure 1 : Les principaux flux migratoires intra méditerranéens (2008)

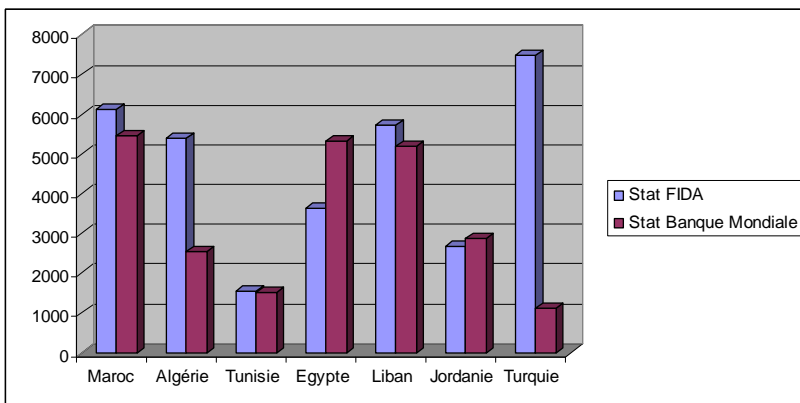


Sources : Rapport d'information du Sénat sur le co-développement (France) ; Institut National de Statistiques (Italie) Instituto Nacional de Estadística (Espagne)

## L'argent des migrants dans la zone Euro Méditerranée

Quand on essaie de quantifier le phénomène des transferts financiers des migrants, on est confronté à un grand problème de fiabilité des statistiques. Ainsi pour l'année 2006, si l'on prend deux sources différentes (Banque Mondiale et FIDA), on obtient des résultats très contrastés (Cf. figure 2)

Figure 2 : Transferts financiers reçus en 2006 en millions US\$ (2006)



Sources : Banque Mondiale, FIDA

Comme le souligne justement le travail réalisé sous l'égide du FIDA, « il est difficile d'enregistrer le volume effectif des flux de fonds parce que, nombreux sont ceux entre les expéditeurs et les destinataires de ces envois de fonds qui demeurent à l'écart du courant général de l'économie. » Les statistiques Banque Mondiale enregistrent les flux officiels enregistrés par les Banques Centrales, qui constituent selon les corridors, une part très variable de l'intégralité des transferts. Le travail effectué par le FIDA et confié à M. Manuel Orozco du Dialogue interaméricain s'est efforcé de réunir des sources statistiques plus larges permettant une évaluation partielle des flux échappant aux transferts formels <sup>4</sup>.

---

<sup>4</sup> Travailleurs migrants et envois de fonds (FIDA) Décembre 2007

Ainsi, on peut noter, que pour le cas du Maroc ou de la Tunisie, où la majorité des transferts se fait de manière formelle, on n'assiste pas à de grands écarts sur les données.

Pour l'Algérie, il est reconnu que la majorité des flux emprunte les canaux informels et, de ce fait, les statistiques officielles ne représentent qu'une petite part du total des flux.

Plus étonnants sont les cas de la Turquie (dont les ressortissants ont plutôt recours à des canaux formels) et de l'Égypte (pour laquelle les canaux informels sont très importants).

Les canaux formels regroupent les flux transférés par les banques, les sociétés de transferts d'argent et les opérateurs postaux.

Les canaux informels peuvent être de deux types :

Soit « inorganisé » : les migrants, lors de vacances d'été, rentrent au pays avec des sommes économisées au cours de l'année ; ou bien lors d'envoi ponctuel d'argent, il le confie à des amis ou à de la famille ;

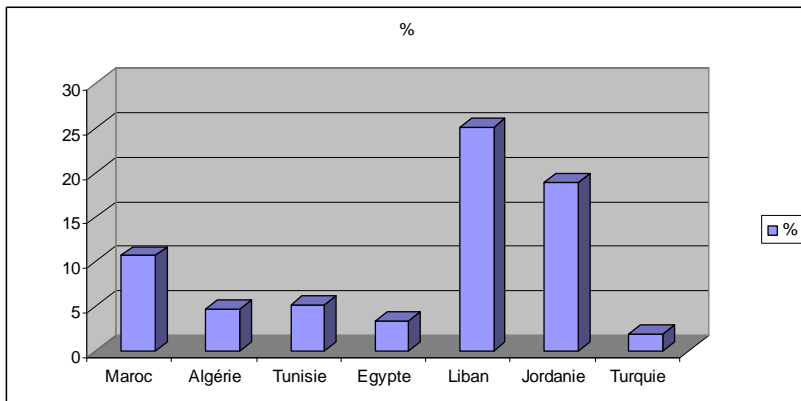
soit « organisé » : les migrants- remettent l'argent à une personne dans le pays d'accueil qui passe un coup de téléphone au pays de destination joignant ainsi une autre personne qui remettra les fonds en monnaie locale au destinataire sans prendre de commission « visible ».

De nombreuses instances (FIDA, Union Européenne, Sénat français...) se sont déjà émues de l'imperfectibilité de ces statistiques et ont appelé à une amélioration de l'information les concernant.

### Une caractéristique commune : l'importance économique pour les pays bénéficiaires.

Les transferts financiers revêtent une importance économique considérable pour la plupart des pays de la Méditerranée. Ils constituent ainsi entre 2 et 10 % du PIB des pays destinataires.

Figure 3 : Pourcentage des transferts de fonds par rapport au PIB (2006)



Source : FIDA 2006

Ils sont supérieurs au volume d'aide publique au développement et sont surtout d'une grande régularité avec une croissance constante sur les vingt dernières années. Au Maroc, ils permettent ainsi, avec les revenus du tourisme, d'assurer l'équilibre de la balance des paiements.

### De corridors de tailles très différentes

L'inégale répartition des migrants sur le pourtour de la Méditerranée induit, de fait, des corridors de tailles très différentes. On peut considérer que huit corridors ont un flux annuel supérieur à 200 millions d'euros – avec bien sûr toutes les précautions sur ces montants tels qu'exprimés ci-dessus :

- le corridor France- Algérie (estimé à plus de 4 milliards d'euros) ;
- les corridors vers le Maroc (France – Maroc : 2 milliards d'euros ; Espagne – Maroc 1 milliard d'euros ; Italie - Maroc 700 millions d'euros)

- les corridors vers la Tunisie (France - Tunisie 1 milliard d'euros ; Italie -Tunisie 200 millions d'euros)
- le corridor France – Turquie (300 millions d'euros)
- le corridor Italie - Egypte (200 millions d'euros).

Avec toutes les réserves qu'appellent ces évaluations, on obtient ainsi le montant de 10 milliards d'euros passant du Nord au Sud de la Méditerranée via les transferts des migrants tel qu'il a été cité notamment par le groupe de travail sur l'espace financier Euro méditerranéen piloté par l'Institut de Prospective Economique du Monde méditerranéen.

# Perspectives d'évolution des transferts

## **Impact de la crise sur le flux de transfert d'argent des migrants**

### Un risque de chômage plus élevé que les autres populations

Comme l'a notamment étudié l'INSEE, « les immigrés sont plus exposés au chômage que les autres catégories de la population en France : ainsi en 2002, leur taux de chômage s'établissait à 16,4 % soit le double de celui de la population non - immigrée »<sup>5</sup>. Déjà à l'époque, parmi les actifs âgés de 25 à 59 ans provenant du Maghreb, d'Afrique sub-saharienne ou de Turquie près d'un sur cinq était au chômage. La principale raison est à trouver dans leur surreprésentation dans les secteurs de l'industrie et de la construction très sensibles aux aléas de la conjoncture.

### Une croissance du chômage qui ne peut qu'être préjudiciable aux migrants

Le taux de chômage de la zone euro est passé de 9,3 % en avril 2009 à 9,8 % en octobre pour atteindre son niveau le plus élevé depuis mai 1999, selon les statistiques mensuelles publiées par Eurostat. La tendance est la même dans les vingt-sept pays de l'Union européenne, avec un taux qui est passé à 9,3 % en octobre 2009 : les estimations méditerranéenne, l'Union Européenne comptait 22 510 millions de chômeurs en octobre, dont 15 667 dans la zone euro. Les observateurs s'accordent à penser que ce processus risque de continuer dans les mois à venir, certains prévoyant une progression jusqu'à 11 % fin 2009, pouvant même atteindre un pic de 12 % en 2010, en raison

---

<sup>5</sup> Les immigrés en France : une situation qui évolue ; Chloë Tavan, cellule statistiques et études sur l'immigration collection INSEE Première n° 1042 septembre 2006

notamment du décalage entre la baisse d'activité économique et ses effets sur l'emploi. Parmi les pays plus touchés par le chômage en Europe figure notamment l'Espagne, avec un taux de 19,5 % en décembre 2009.

## Des conséquences qui commencent à se faire sentir

Les migrants marocains installés en Espagne, première touchée par la crise, ont déjà réduit leurs envois: en 2008, les transferts officiels d'Espagne vers le Maroc auraient ainsi connu une baisse d'environ 10 %. Les travailleurs marocains sont fortement touchés par la chute de l'activité du secteur de la construction dans lequel ils sont très présents.

Sur la zone Euro Méditerranée, une étude de Standard & Poor's de mars 2009 citée par le Centre d'Analyse Stratégique<sup>6</sup> prédit "un possible ralentissement des transferts d'argent vers les pays d'Afrique du Nord et du Moyen-Orient en raison de l'impact négatif du ralentissement économique sur les revenus des travailleurs à travers le monde".

Le scénario central retenu par Standard & Poor's table ainsi sur une réduction de ces transferts « comprise entre 5 et 10% en 2009 pour la Tunisie, l'Egypte, le Liban, la Jordanie et le Maroc ». D'après l'étude, les balances extérieures du Liban et la Jordanie sont les plus susceptibles d'être « affectées par un reflux, tandis que celles du Maroc, d'Egypte et de Tunisie seraient "relativement moins exposées ». Standard & Poor's considère toutefois que l'impact d'une chute des transferts d'argent sur la note souveraine des Etats concernés serait "probablement négligeable" et rappelle que les notes de ces cinq pays sont actuellement placées en perspective stable.

Une fourchette analogue de baisse annuelle de l'ordre de 5 à 8 % est également citée par la Banque Mondiale dans ses perspectives pour les flux

---

<sup>6</sup> Analyse sur les transferts d'argent des migrants ; Centre d'Analyse stratégique Note de veille n° 135 Mai 2009

de transfert des migrants pour la période 2009-2011 (mars 2009).<sup>7</sup> La Banque Mondiale souligne que cette baisse est faible en comparaison à celle des mouvements de capitaux ou de l'aide publique au développement. La Banque Mondiale recense entre autres, à juste titre, deux facteurs majeurs de « résilience » des transferts d'argent des migrants expliquant leur relative résistance à la crise :

- les transferts sont envoyés par des stocks cumulés de migrants, et leur croissance n'est pas uniquement due à l'arrivée de nouveaux migrants ;
- les migrants continuent à envoyer de l'argent - un peu moins ou moins souvent – même s'ils sont atteints par la crise.

Ces considérations nous ont été tout à fait confirmées lors des entretiens effectués avec les migrants.

**Les migrants confirment l'impact de la crise sur leurs habitudes de transferts**

Sur les 65 personnes qui ont participé à des discussions de groupe en France, Italie et Espagne, 31 personnes envoient un montant inférieur d'argent vers leur pays d'origine par rapport à l'année précédente, 31 envoient un montant égal et 3 un montant supérieur.

## **Evolutions de la réglementation au niveau Européen**

### **La directive européenne sur les services de paiement**

La directive sur les services de paiement du 13 novembre 2007 (2007/64/CE) pose les bases juridiques jugées nécessaires à la création d'un véritable marché unique des paiements dans l'Union Européenne et constitue une étape pour la création du SEPA (Single Euro Payments Area – Espace Unique de Paiements en Euros).

---

<sup>7</sup> Migration & Development Brief ; Migration & remittances Team World Bank, 23 Mars 2009

La directive définit un ensemble de prestations définies comme des « services de paiement », dont la fourniture est réservée à des « prestataires de services de paiement » (PSP). Ces prestataires ne sont plus seulement « les établissements de crédit », puisque la directive ajoute une catégorie nouvelle d'établissements, les « établissements de paiement » (EP).

Enfin, la directive crée un droit européen unique pour les services de paiement en harmonisant les informations qui devront être fournies à la clientèle, ainsi que les règles applicables aux paiements en matière d'autorisation, d'irrévocabilité, d'exécution ou de contestation.

Les Etats membres doivent transposer la directive dans leurs droits nationaux avant le 1er novembre 2009. En France, c'est l'ordonnance n° 2009-866 du 15 juillet 2009 relative aux conditions régissant la fourniture de services de paiement et portant création des établissements de paiement, qui a transposé en droit français la directive dite SEPA créant un marché unique des paiements en euros.

Toutefois, les banques françaises ont insisté pour que la Directive soit transposée de façon identique dans l'ensemble des pays européens afin que son application soit plus efficace, de nombreuses incertitudes grevant encore les modalités pratiques et la mise au point des offres commerciales. Le Comité National SEPA qui regroupe l'ensemble des acteurs concernés (banques, facturiers, consommateurs, administrations...) a ainsi décidé le 29 avril 2009 de reporter au 1er novembre 2010 la mise en place du prélèvement SEPA pour que la généralisation des opérations puisse s'effectuer dans les meilleures conditions.

## Les services de paiement

La directive énumère un certain nombre d'activités composant ces services. Sont visées principalement les opérations de transferts de fonds initiées par carte, par virement, par prélèvement, de même que par des dispositifs informatiques ou de télécommunication (Internet, téléphone). Les transmissions de fonds telles que les envois d'argent des migrants sont incluses dans ces services.

## Les établissements de paiement

La DSP s'adresse aux prestataires de services de paiement fournis au sein de l'Union Européenne (UE), et couvre les paiements effectués dans toutes les devises, et non uniquement ceux réalisés en euros ou dans d'autres

monnaies nationales de l'UE. La directive distingue six catégories de prestataires de services de paiement :

- les établissements de crédit ;
- les offices de chèques postaux qui fournissent des services de paiement ;
- les établissements de monnaie électronique (au sens de la directive concernant l' «Activité et la surveillance prudentielle des établissements de monnaie électronique ») ;
- les établissements de paiement (personnes physiques ou morales qui auront obtenu un agrément) ;
- la Banque centrale européenne et les banques centrales nationales lorsqu'elles n'agissent pas en qualité d'autorités monétaires ou autres autorités publiques ;
- les États membres ou leurs autorités régionales ou locales lorsqu'ils n'agissent pas en qualité d'autorités publiques.

La DSP ouvre donc le marché des paiements à de nouveaux acteurs non bancaires, les « établissements de paiement », soumis à un statut allégé par rapport aux établissements de crédit. Sur la base d'un état membre, ceux-ci bénéficieront d'un droit d'établissement ou de libre prestation de services dans toute l'Union européenne. Ils seront également soumis à des exigences en capital de deux types : capital initial (s'élevant à 20 000 euros pour les activités d'intermédiation telles que le transfert d'argent) et exigences permanentes de capital (fixées en fonction des méthodes de calcul indiquées par la directive).

Ces éléments seront complétés par un dispositif de protection des fonds de la clientèle en cas de faillite de l'établissement. La notion de territoire permet de déterminer le traitement requis en fonction du domicile des fournisseurs de services de paiement: "both legs in", dans ce cas les deux acteurs sont dans le champ d'application ; et "one leg out", dans ce cas seule la contrepartie domiciliée dans la zone DSP doit effectuer un traitement conforme aux contraintes de la DSP.

L'objectif de cette nouvelle réglementation est d'augmenter la concurrence dans le domaine du transfert d'argent et par là favoriser la baisse des coûts.

Il est difficile à ce jour d'en évaluer l'impact mais il est sûr qu'elle devrait augmenter l'offre de services.

## Les règles applicables aux cartes bancaires

La DSP compte le service d'émission de carte de paiement parmi les services de paiement. Et par conséquent, la catégorie nouvellement créée des établissements de paiement pourra s'instituer en émetteur de cartes de paiement. La DSP autorise ainsi des acteurs, non teneurs de comptes de dépôt à terme, à émettre des cartes au même titre que les banques.

Cette possibilité inquiète toutefois les organisations de consommateurs qui craignent que les nouveaux « établissements de paiement » n'instituent des règles particulières qu'il serait difficile de contester et, qu'en outre, ils n'apportent pas les mêmes niveaux de garantie financière, de pérennité et de confiance que les émetteurs traditionnels comme les banques.

La plus grande crainte est que l'entrée sur le marché de nouveaux acteurs, insuffisamment identifiés et contrôlés, ne puisse remettre en cause la confiance générale dans le système de paiement par carte. C'est pourquoi les organisations de consommateurs sont très vigilantes à cette problématique dans le cadre de la transposition de la DSP en droit national.

En tout état de cause, une offre plus importante de services de paiement reposant sur les cartes va donc certainement apparaître et aura une répercussion sur les systèmes traditionnels de transfert d'argent. Cette nouvelle offre viendra certainement principalement en concurrence avec le transfert cash à cash qui est aujourd'hui largement utilisé. Le développement de la monétique (distributeurs automatiques de billets) dans les villes du sud de la Méditerranée va permettre un usage croissant de retrait automatisé. Il paraît très probable que cette facilité d'utilisation va séduire de nombreux utilisateurs. Seules les zones rurales peu équipées resteront alors fidèles aux transferts de cash à cash.

# Les mécanismes de transferts d'argent en fonction du profil du migrant

## Profil des migrants

Il est difficile d'établir un profil type de migrant effectuant des transferts d'argent dans la zone euro méditerranéenne. En réalité, il existe une grande diversité de populations :

- Migrants «installés» en Europe qui maintiennent une relation avec le pays d'origine ;
- Travailleurs saisonniers (marocains en Espagne par exemple) ;
- Immigrés «sans papiers» utilisant des services financiers informels ;
- Etudiants.

Malheureusement, des données officielles au niveau de la zone Euro méditerranéenne ne sont pas facilement disponibles.

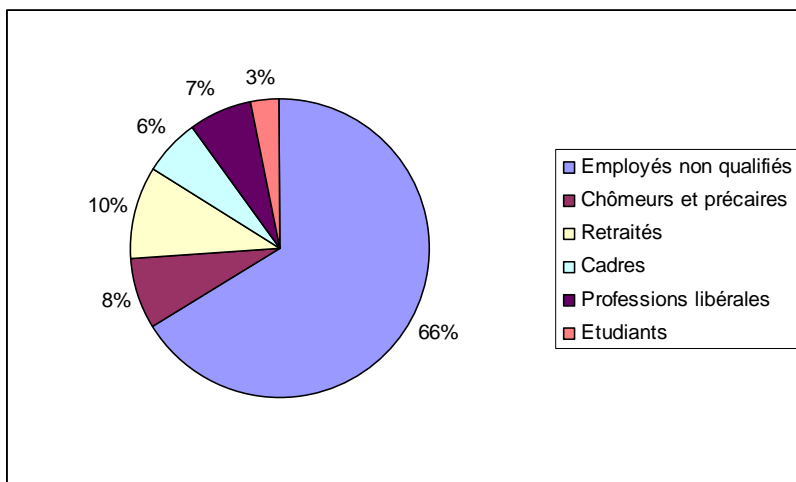
En vue d'illustrer ce qui pourrait être un migrant type, l'étude réalisée par la Banque Africaine de Développement<sup>8</sup> sur les transferts d'argent Europe - Afrique, comprenant le Maroc, décrit le «migrant marocain moyen» par son statut socioéconomique et son comportement au niveau des transferts d'argent de la manière suivante (Données de 2006) :

---

<sup>8</sup> Les transferts de fonds des migrants : un enjeu de développement : les Comores, Mali, Maroc & Sénégal Etude Banque Africaine de Développement Octobre 2007

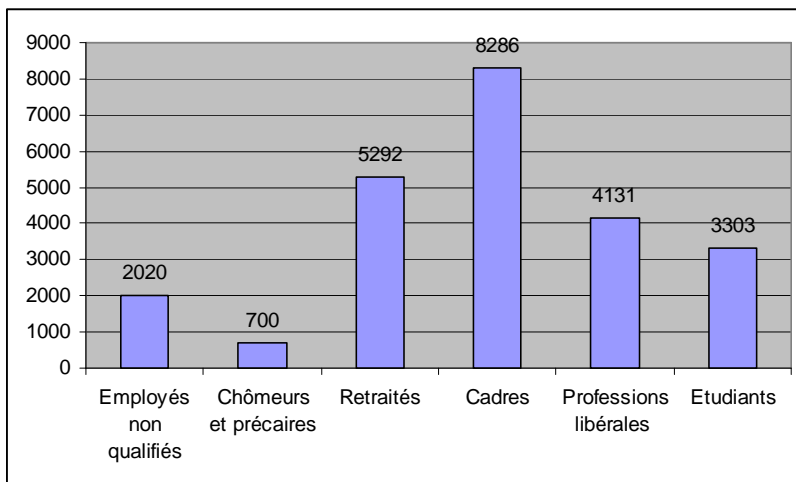
- Le migrant marocain effectuant des transferts en France avait un âge médian de 46 ans ;
- Le montant médian annuel transféré était de 2081€ (173€/mois). Les montants transférés par les migrants restent relativement stables sur la tranche d'âge de 25 à 40 ans et sont susceptibles d'augmenter au delà de 40 ans, ce qui s'explique par l'augmentation des revenus avec le temps et le fait que le migrants plus âgés, soit préparent un projet de retour, soit souhaitent réaliser un investissement le plus souvent dans l'immobilier. Le statut professionnel du migrant est aussi déterminant pour les types de transferts. Les migrants appartenant à un niveau professionnel supérieur (cadres, professions libérales), ont généralement un comportement différent concernant l'envoi de transferts d'argent à leur pays d'origine. Ils envoient des montants plus importants en valeur mais de manière moins régulière et sont les plus inclinés vers l'usage des transferts pour investissement immobilier et dans le secteur productif.

Figure 1 : Profil professionnel des migrants marocains réalisant des transferts en France



Source : Les transferts de fonds des migrants : un enjeu de développement : les Comores, Mali, Maroc & Sénégal - Etude Banque Africaine de Développement Octobre 2007

Figure 2: Sommes transférées (en euros) par les migrants marocains en France selon le statut professionnel



Source : étude BAD idem

**Le profil socioprofessionnel des migrants ayant participé aux focus groups reflète assez bien le profil général des migrants**

65 personnes ont participé à des discussions de groupe en France (Paris, Ile de France), Italie (Milan) et Espagne (Barcelone) lors de cette étude, dont 49 hommes et 16 femmes.

Les participants aux focus groups étaient d'origine marocaine (32), égyptienne (17), algérienne (9) et tunisienne (7).

La plupart des participants avaient entre 18 et 45 ans (44). La moitié des participants travaille dans le secteur des services (32), suivi de l'industrie (7) et de la construction (6). 16 participants ne travaillent pas, étant à la recherche d'emploi (9) ou retraités (7).

63 des participants interrogés sont des migrants de première génération. La durée de leur séjour est de 1-5 ans pour 25 d'entre eux (notamment en Espagne) et de 5-0 ans pour 30 (Espagne et Italie), tandis que 10 personnes ont émigré depuis dix ans ou plus (France).

## Motivations pour l'envoi des transferts d'argent

Les transferts d'argent réalisés par un migrant vers son pays d'origine dépendent de deux facteurs principaux : son revenu (capacité d'épargne) et sa motivation pour rapatrier ses épargnes.

Les raisons pour lesquelles les migrants envoient de l'argent dans leur pays d'origine sont multiples et évoluent avec le temps. La motivation pour effectuer des transferts est déterminée par :

- La durée de la migration (permanente ou temporaire)
- La situation familiale (migrant marié, avec ou sans enfants, ou célibataire)
- Effets de réseaux (liens avec des personnes restées au pays d'origine)

Il n'existe pas de théorie générale des transferts de fonds mais les travaux effectués notamment par l'OCDE <sup>9</sup>qui analysent ce phénomène ont permis d'identifier cinq raisons principales : altruisme, arrangements familiaux, intérêt personnel, épargne du migrant et gestion de portefeuille.<sup>10</sup>

**Altruisme** : le but du transfert est d'améliorer la qualité de vie de la famille (parents, enfants) restée au pays d'origine. Le montant des transferts augmente premièrement avec le revenu du migrant et diminue au fil de temps et de l'augmentation du revenu de la famille.

**Arrangements familiaux** : dans la mesure où la famille est considérée comme un tout, le but des transferts s'inscrit dans une stratégie globale : la famille désigne un de ses membres comme migrant et finance les coûts liés à l'immigration et à l'établissement dans le nouveau pays. Les transferts de fonds fonctionnent alors comme un moyen de restituer l'investissement réalisé par la famille et dans un deuxième temps permet de distribuer les gains générés par le migrant avec le reste de sa famille pour améliorer leur

---

9

Rapport OCDE 2006 : les transferts de fonds des émigrés et leur rôle dans le développement

capacité de consommation et les dépenses liées à l'éducation d'autres membres. En vertu de l'arrangement familial, le montant des transferts n'est pas censé diminuer avec le temps, puisqu'il s'agit en quelque sorte du remboursement d'un « prêt » dont l'échéance finale n'a pas été formalisée.

**Intérêt personnel :** le but des transferts est la constitution d'une épargne dont la gestion est déléguée à la famille. Cet arrangement intervient principalement si le migrant a comme but de rentrer dans son pays et transfère des fonds dans l'optique d'un investissement dans l'immobilier.

**Epargne du migrant :** dans ce cas, le but de l'émigration est de se constituer une certaine épargne avant de rentrer dans son pays. Les transferts d'argent font donc partie d'une négociation entre le migrant et sa famille : ils sont déterminés par le revenu du migrant, sa capacité d'épargne et la durée du séjour d'immigration. Les transferts d'argent augmentent dans un premier temps avec le revenu du migrant et diminuent en fonction de la durée du séjour. Au moment du retour l'épargne accumulée est rapatriée et le montant des transferts augmente.

**Gestion de portefeuille :** le but du transfert est de rapatrier l'épargne accumulée pour réaliser un investissement dans son pays d'origine. La décision d'investissement dans le pays d'origine est motivée par le fait qu'elle se présente comme plus rentable qu'un investissement dans le pays d'accueil.

Finalement il faut noter que les motivations pour réaliser des transferts répondent en réalité à toutes ces raisons en même temps et que chaque raison explique une partie des fonds transférés dans la durée du processus d'immigration.

### **La solidarité avec la famille constitue pour 90% de l'échantillon sondé la motivation principale du transfert d'argent**

Seuls 5 participants ont déclaré financer des projets d'investissement dans l'immobilier ou des activités commerciales dans leur pays. Cette situation s'explique en partie par l'âge des migrants participant au focus groups (t 44 personnes sur 65 étant compris dans la tranche d'âge 18-40) ans. Avec le temps, leurs besoins et ceux de leur famille peuvent évoluer et une partie d'entre eux est susceptible de développer des projets de retour ou d'investissement de leur épargne dans leur pays d'origine.

Un autre facteur important est le statut socioprofessionnel des migrants puisque seulement 10 participants ont un profil d'employé qualifié. Les migrants plus éduqués sont les plus susceptibles d'utiliser leur épargne et transferts d'argent pour des activités d'investissement productif ou immobilier dans leur pays d'origine, dans une logique d'intérêt personnel et/ou gestion de portefeuille.

### **Le rôle des transferts**

La fonction première des transferts est, dans un souci de solidarité, de contribuer à l'amélioration de la situation familiale. Dans le cas des récepteurs les transferts sont considérés comme une diversification des sources de revenu : l'utilisation des fonds transférés est décidée par les bénéficiaires sans interférence des migrants et dédiée aux dépenses de consommation essentielles de la famille (alimentation, santé, éducation, logement, etc.).

Des entretiens effectués, il ressort qu'un ménage à faible revenu (environ 240€/mois) et peu bancarisé constitue le profil type des bénéficiaires des transferts d'argent. En effet, les transferts représentent en moyenne la moitié du budget familial des récepteurs. De fait, les transferts soutiennent en priorité les populations les plus pauvres des pays d'origine et agissent de facto comme « filet de sécurité » pour une population qui n'a pas de recours à un système social public parfois défaillant.

**L'utilisation des montants transférés fait l'objet d'une grande similarité d'utilisation quelque soit le destinataire.**

En effet, les migrants ayant participé aux discussions de groupe lors de cette étude ont confirmé effectuer des transferts d'argent principalement pour accroître le revenu de leur famille et contribuer à des dépenses extraordinaires telles que fêtes religieuses, mariages, etc. 53 des 65 participants soutiennent leur famille (parents, famille élargie) de cette manière.

31 des participants envoient aussi des transferts d'argent pour soutenir les dépenses de consommation essentielles de leur famille (qui est de fait dépendante des revenus envoyés par le migrant). Les destinataires des transferts pour 63 des migrants sont leurs parents et autres membres de leur famille. Seulement dans deux cas (2 migrants), les transferts sont destinés à épouse et enfants.

5 migrants transfèrent des fonds pour des buts d'investissement dans l'immobilier (3) et dans des initiatives commerciales (2).

## **Bancarisation**

Les migrants ont généralement un comportement bancaire peu différent du reste de la population d'accueil.

Les différences principales au niveau de l'usage de produits financiers sont plutôt liées au niveau moyen de revenus des migrants qui est inférieur (de l'ordre de 20% à 30%) à la moyenne du pays d'accueil. Cet écart est plus visible sur la population ayant moins de 30 ans (arrivés plus récemment).

L'utilisation des services bancaires dans leur pays de résidence est assez courante compte tenu du fait que les systèmes bancaires sont plus attractifs en raison de coûts, sécurité et rémunération que ceux des pays d'origine.

L'utilisation des services bancaires en matière de transferts d'argent est en fait conditionnée par le niveau de bancarisation des récepteurs de transferts, souvent plus faible.

### **La bancarisation des participants aux focus groups n'influe pas sur leur choix dans le mode de transfert d'argent.**

En effet, les migrants sondés sont en grande partie bancarisés. 44 participants ont un compte en banque dans leur pays de résidence et 19 ont un compte en banque aussi dans leur pays d'origine.

Néanmoins, la bancarisation n'a pas un effet direct sur le choix de canal de transferts, vu que seulement la moitié des migrants ayant un compte en banque (19), utilise la banque pour effectuer des transferts.

Malgré leur bancarisation certains migrants préfèrent toujours les agences de transferts d'argent ou l'informel pour réaliser des transactions. Les raisons de ce choix sont multiples : habitude, manque de confiance, coût de transferts (taux de change appliqué par la banque), commodité (horaires d'ouverture) et manque d'implantations des banques hors des villes dans leur pays d'origine.

Le phénomène de double bancarisation (dans le pays de résidence et origine) est particulier aux migrants marocains : ceci est dû à l'implantation en France des banques marocaines et leur ciblage de la population migrante avec des produits et services (de transferts parmi d'autres) adaptés aux besoins du migrant.

Les participants égyptiens ou algériens sont en partie aussi bancarisés mais souvent par manque de confiance dans le système bancaire de leur pays (frais cachés, manque de fiabilité, etc.) préfèrent le réseau informel (plus simple et moins coûteux) pour réaliser des transferts d'argent.

### **Choix de services de transfert**

En matière de transferts d'argent, les migrants ont le choix – de manière formelle - entre trois principaux types de formule :

1. « **cash à cash** » : le migrant dépose une somme en cash et le destinataire reçoit également une somme en cash en monnaie locale. Cette formule est celle proposée par les « sociétés de transfert d'argent (type Western Union, Money gram ou ethnic stores) qui peuvent disposer d'un réseau propre ou de distributeurs (postes, boutiques, etc.).
2. « **compte à cash** » : le migrant envoie de l'argent à partir de son compte bancaire et le destinataire peut retirer dans une banque correspondante, la somme envoyée.

3. « **compte à compte** » : dans ce cas à la fois le migrant et le destinataire doivent être bancarisés.

Le choix de service de transfert par les migrants se fait à deux niveaux : en priorité la volonté exprimée par les bénéficiaires, puis celle du migrant.

**Les principales priorités des bénéficiaires sont:**

1. Rapidité ;
2. Accès facile aux fonds.

De manière générale, le bénéficiaire indique au migrant quels sont les distributeurs des transferts présents dans son environnement, déterminant ainsi les choix possibles.

**Les principales priorités des migrants sont :**

1. La commodité du service (proximité, rapidité) ;
2. La qualité (fiabilité, rapidité de l'opération) ;
3. Le coût (commission et taux de change) ;
4. La sécurité de l'envoi.

Les migrants restent normalement fidèles à leur choix de service. Ce choix n'est pas une décision fondée sur une comparaison des coûts et des caractéristiques de chaque possibilité (transfert bancaire, agence de transfert, « ethnic store » ou système informel) : les migrants font leur choix plutôt par recommandation « bouche à oreille » ou par habitude. Un des atouts importants dans le choix de service est l'accueil par des personnes qui parlent la langue du migrant.

L'utilisation de plusieurs services est peu fréquente, sauf en cas d'urgence, le recours aux agences de transferts s'impose alors, malgré son coût plus élevé.

### **Priorisation des critères de choix du service de transfert d'argent par les migrants**

Les migrants ayant participé aux focus groups ont évalué les différents déterminants de leur choix de service de transfert en les considérant comme très important (3), important (2), moins important (1).

Les critères prioritaires pour les participants sont la facilité pour le bénéficiaire d'accéder aux transferts d'argent (score moyen 2,9) et la confiance dans le moyen de transferts (2,9).

La qualité du service (2,6) et le temps d'arrivée de transferts sont aussi considérés comme assez importants (2,4).

Le coût (2,0) et la commodité du migrant pour envoyer des transferts (2,0) sont un peu moins prioritaires.

Enfin la proximité du service d'envoi (1,6) est moins critique pour les migrants. Ils sont prêts à se déplacer eux-mêmes pour assurer que leur famille ne devra pas le faire ou pour faire des économies au niveau du coût des transferts.

## Coût des transferts d'argent

Le coût des transferts d'argent est déterminé par deux composantes :

- **Commission** : appliquée à chaque opération par la banque ou agence de transfert d'argent dans le pays d'envoi et payé directement par le migrant sur le montant envoyé. Cette commission est normalement fixe dans le cas des banques et évolue en fonction du montant dans le cas des agences de transferts d'argent.
- **Taux de change** : les opérations de transferts d'argent dans la zone euro méditerranéenne consistent à l'envoi des montants en euro par de migrants. Les montants en euro sont parfois convertis en dollars, puis en monnaie locale. Le taux de change appliqué par les banques et agences de transfert est par norme en dessous du taux du marché et déterminant pour le coût réel de l'opération.

### **La connaissance des coûts liés aux transferts d'argent est assez hétérogène.**

En général, les migrants sont conscients des commissions appliquées par opération car ils envoient de l'argent assez régulièrement et ils peuvent comparer entre les différentes options. Par contre les migrants sont beaucoup moins conscients des taux de change appliqués aux transferts. Qu'ils sachent ou non que les taux de change appliqués aux transferts ne sont pas ceux du marché, rares sont ceux qui connaissent le taux appliqué au moment de réaliser l'opération.

Il faut aussi noter que les opérateurs de transferts (banques, agences de transfert) sont très peu transparents à cet égard. Leur marketing est centré sur la rapidité du service, la fiabilité de l'opération ou la commission appliquée.

Dans le cas des pays où le taux de change informel des devises est sensiblement plus avantageux que le taux officiel, comme l'Algérie ou l'Égypte, les migrants originaires de ces pays sont beaucoup plus sensibles au taux de change appliqué pour les transferts d'argent, préférant des canaux informels qui permettent à leurs familles de recevoir des euros et de les changer dans le marché informel, faisant un gain supplémentaire dans l'opération.

L'entrée en vigueur de la nouvelle directive européenne sur les services de paiement qui a comme but d'accroître la concurrence dans le secteur de transferts et l'apparition de nouveaux opérateurs devrait accroître la

transparence au niveau de taux de change appliqués aux transferts et forcer ainsi une concurrence non seulement au niveau des commissions par opération mais aussi sur les taux appliqués aux transferts des migrants.

**L'importance du coût des transferts d'argent n'est pas la même pour tous les migrants.**

Les femmes en général sont plus sensibles au coût que les hommes et prêtes à se déplacer plus loin pour avoir des commissions moins onéreuses, privilégiant les banques aux agences de transfert d'argent.

Les hommes fonctionnent plus par habitude, privilégiant la commodité et sont plus susceptibles d'utiliser les agences de transfert d'argent, même s'ils sont conscients du fait que les commissions sont plus élevées.

Les Egyptiens et Algériens utilisant des systèmes informels (des amis ou connaissances qui rentrent au pays) font leur choix, certes par manque d'alternatives, mais aussi parce que la personne qui apporte l'agent le fait gratuitement et que ce système permet de faire des gains importants sur le taux de change.

# Les principaux corridors de transferts

Comme le souligne à juste titre l'étude FEMIP - Ecorys réalisée pour l'Union européenne<sup>11</sup>, il n'existe pas de données vraiment consistantes sur les flux de transferts entre les pays de la Méditerranée et l'Union Européenne, les statistiques actuelles n'intégrant souvent pas de répartition régionale. Pour y remédier, seule une approche bilatérale entre un pays émetteur et un pays destinataire dite « par corridor » peut permettre d'approcher la réalité.

La présente étude ayant pour objectif de mieux comprendre les attentes des migrants du pourtour méditerranéen elle s'est, de fait, concentrée sur les principaux corridors pour pouvoir trouver un nombre suffisant d'interlocuteurs disposés à exposer leurs pratiques. Cette démarche a ainsi été possible sur 7 des 8 principaux corridors de la zone (France- Algérie, Maroc et Tunisie, Italie- Maroc, Tunisie et Egypte ; Espagne - Maroc). Seul le corridor France –Turquie n'apparaît pas ainsi détaillé.

---

<sup>11</sup> Study on improving efficiency of remittances in European countries FEMIP – Ecorys realise pour European Investment Bank, Rotterdam Mars 2006

## Les corridors vers le Maroc

Les transferts d'argent des Marocains Résidant à l'Étranger (MRE) sont ceux qui sont le plus étudiés et les plus connus sur la zone euro méditerranéenne. Comme le souligne le rapport de l'IPEMED<sup>12</sup>, ces flux sont évalués à trois ou quatre milliards d'euros par an depuis 5 ans, dont plus de la moitié venant de France. Ces transferts représentent plus de 20 % des recettes de la balance des paiements marocaine et plus de 50 % des recettes d'exportation, soit un revenu supérieur à celui du tourisme ou des phosphates. La croissance des transferts vers le Maroc a été continue entre 1993 et 2008 et très forte depuis 2003.

Comme le souligne la Banque Africaine de Développement<sup>13</sup>, « le Maroc se caractérise par un système bancaire étoffé et performant, et par une politique de bancarisation des transferts ancienne et citée comme référence internationale. Ce pays est qualifié par le secteur bancaire de pays mature et très concurrentiel. »

Les trois corridors principaux de l'Europe vers le Maroc (France, Espagne et Italie) ne diffèrent de ce fait pas extrêmement dans leur mode de fonctionnement. Ainsi les différentes analyses s'accordent assez bien sur la part de l'informel dans le montant total des transferts : l'étude de la Banque Africaine de Développement précédemment citée évalue à environ 27 % la part des transferts informels de la France vers le Maroc tandis qu'une étude

---

<sup>12</sup> Groupe de travail sur l'espace financier euro méditerranéen Guillaume Almeras & Abderramhane Hadj Nacer Institut de Prospective Economique du Monde Méditerranéen Juillet 2006

<sup>13</sup> Les transferts de fonds des migrants : un enjeu de développement : les Comores, Mali, Maroc & Sénégal Etude Banque Africaine de Développement Octobre 2007

FEMIP 14, se réfère à une fourchette de 20 à 30 % pour les transferts informels de l'Espagne vers le Maroc.

Encore faut-il ajouter que, en l'occurrence, la part de l'informel est constituée par les montants de devises que les MRE rapportent au pays lors de leurs congés annuels et ne font pas véritablement l'objet de filières organisées. C'est en réalité plus l'ancienneté de l'implantation de l'immigration (antérieure en France qu'en Espagne et en Italie) qui va influencer sur les comportements des MRE suivant leur pays d'accueil.

## Le corridor France- Maroc

Ce corridor est historiquement le plus ancien. De fait, les banques marocaines et surtout le Groupe Banques Populaires ont très vite investi le créneau des transferts. Ce groupe propose différents services de transferts d'argent dont notamment la possibilité de comptes joints avec la famille entre la France et le Maroc. Il a su développer une politique commerciale très dynamique (démarchage à domicile des MRE en France) et bénéficie en outre de l'avantage d'avoir pu ouvrir des agences dans les consulats du Maroc en France. Cette approche très commerciale a fait réagir très récemment les banques françaises qui, jusqu'alors, ne s'étaient pas beaucoup intéressées à la question.

On trouve aujourd'hui un éventail d'offres variées et très concurrentielles sur ce corridor.

---

<sup>14</sup> Study on improving efficiency of remittances in European countries FEMIP – Ecorys Mars 2006

Figure 3 : Frais de commission perçus pour un envoi France - Maroc selon le type de prestataire<sup>15</sup>

	La Poste Cash à cash			Banques compte à compte			Carte à carte	Sociétés de transfert d'argent cash à cash	
Montant	Mandat ordinaire	Mandat express	Western Union	Crédit Agricole	Société Générale	Caisse d'Épargne PAC (1)	Banque Accord Carte Flouss	Western Union	Moneygram
Délai	Environ 10 jours	1 à 2 jours	immédiat	Plus de 2 jours	Plus de 2 jours	Plus de 2 jours	immédiat	immédiat	immédiat
100 euros	7,10	8	19	16,5	5	0	6	10	8
300 euros	10,9€	15	29	16,5	5	0	11	21	18
500 euros	13,9€	20,5	38	16,5	5	0	17	32	29

Source : [www.envoidargent.org](http://www.envoidargent.org)

Depuis le 17 Juillet 2007 la Caisse d'Épargne Provence Alpes Corse<sup>16</sup> a mis en place une offre de transfert d'argent gratuite de la France vers le Maroc. Cette offre a été rendue possible grâce au partenariat ouvert en avril 2007 entre la Caisse d'Épargne Provence Alpes Corse et le Crédit Immobilier et Hôtelier du Maroc (CIH). Cette offre de gratuité s'applique à tous les virements :

- Réalisés par des particuliers depuis un compte de la Caisse d'épargne PAC en Euros vers un compte du CIH en Dirham
- D'un montant maximum de 12500 euros et dans la limite de 24 transferts dans l'année.

<sup>16</sup> Hors frais de change au CIH. A noter que ce tableau comparatif ne prend pas en compte l'offre des banques marocaines. Nos interlocuteurs ont évoqué le montant de 1,5 euros pour les transferts de compte à compte à la Banque Populaire du Maroc.

On peut donc constater qu'une concurrence accrue a permis d'aborder la question de la gratuité du transfert. Nos interlocuteurs nous ont aussi fait part d'un projet dans ce sens de la part du Groupe Banque Populaire.

## Le corridor Espagne – Maroc

La présence de l'immigration marocaine en Espagne est plus récente qu'en France. Elle est surtout concentrée en Catalogne, et de manière secondaire à Madrid et en Andalousie.

Les banques espagnoles ont été très vite sensibilisées à la question des transferts d'argent par une forte communauté de migrants latino-américains. L'existence de nombreux accords entre les banques espagnoles et des banques sud-américaines a renforcé par ailleurs cette dynamique.

Deux grands acteurs sont à signaler sur la Méditerranée :

- Le groupe La Caixa avec ses 4500 agences en Espagne est très actif dans l'innovation pour les transferts d'argent (via Internet, SMS, cartes...); elle a en outre signé des accords avec le Groupe Banque Populaire et le Crédit du Maroc ;
- Les Caisses d'Épargne Espagnoles (CECA) avec 22 000 guichets, ont également développé une plateforme de transferts permettant le « suivi » des transferts via 7 call centers situés au Maroc.

Globalement cette politique dynamique des banques à la fois espagnole et marocaine a rendu le corridor beaucoup moins cher que le corridor France – Maroc.

Figure 4 : Frais de commission perçus pour un envoi Espagne - Maroc selon le type de prestataire

Envoi	Correos			Banques compte à compte		Sociétés de transfert d'argent
	Mandat ordinaire	Mandat express	Western Union	Avec domiciliation de compte	Sans	Cash à cash
Délai	10 jours	1 à 2 jours	Immédiat	> 2jours	>2 jours	immédiat
100 euros	5,24	5,06	5,5	0	2	5
300 euros	6,84	5,28	5,5	0	2	7,5
500 euros	8,44	5,50	10	0	2	10

Source : Correos (pour les services vendus en bureaux de poste) et interviews

## Le corridor Italie - Maroc

L'immigration marocaine vers l'Italie est plus récente tout comme l'est en Italie le phénomène de l'immigration. Par conséquent, ce sont plutôt les sociétés de transfert d'argent qui ont été, dans un premier temps, les plus réactives pour traiter les transferts d'argent vers le Maroc. On assiste toutefois à un réveil récent des banques italiennes (notamment une offre de services accrue de Intesa SanPaolo).

Les banques marocaines ne sont pas en reste puisque le groupe Banque Populaire vient de procéder le 25 mai 2009 à l'ouverture de sa première succursale en Italie à Milan. Après Milan, d'autres ouvertures d'agences de la Banque Populaire sont prévues à Turin et à Bologne, villes qui connaissent également une grande concentration de migrants marocains.

Figure 5 : Frais de commission perçus pour un envoi Italie - Maroc selon le type de prestataire

Envoi	Poste Italianae			Sociétés de transfert d'argent	
	Mandat ordinaire	Eurogiro	Moneygram	Moneytrans	Western Union
Délai	10 jours	1 à 2 jours	immédiat	Immédiat	immédiat
100 euros	3,25	5,16	5,5	6	9
300 euros	4,39	10,33	13,5	nc	nc
500 euros	4,39	10,33	25	nc	nc

Source : Poste Italianae (services vendus en bureaux de poste) et interviews

## Les corridors vers l'Algérie

Alors que les migrants méditerranéens ont plutôt tendance à essaimer vers différents pays de destination, la diaspora algérienne se caractérise par une relation quasi exclusive avec la France : ainsi alors que l'on compte près de 1,2 million d'algériens en France, on en dénombre moins de 50 000 en Espagne et moins de 30 000 en Italie. C'est pourquoi nous nous focaliserons principalement sur le corridor France – Algérie.

### Le corridor France - Algérie

Alors que ce corridor constitue un des flux majeurs de la zone euro méditerranéenne, il est certainement l'un des plus difficiles à cerner. Ce n'est pas l'origine des transferts qui pose problème car, selon la Banque Centrale d'Algérie, citée dans l'étude FEMIP-Ecorys<sup>17</sup>, 90 % des transferts d'argent arrivant en Algérie proviennent de France, reflétant l'implantation majoritaire des migrants algériens. On ne peut toutefois manquer d'être effaré devant la diversité des montants avancés pour quantifier ce corridor.

Figure 6 : Les transferts d'argent vers l'Algérie

Source	Montant
Banque de France 2004 : transferts France - Algérie	283 millions d'euros
Evaluation étude Ecorys 2006	1 500 millions d'euros
Statistiques Banque Mondiale : transferts entrants 2007	2 906 millions US \$
Statistiques Rapport co-développement 2003 transferts France - Algérie	3 150 millions d'euros
Statistiques Etude FIDA : transferts entrants 2006	5 399 millions US \$

---

<sup>17</sup> Référence ibid.

### Un corridor très majoritairement informel :

La principale raison à cette situation est que, plus que partout ailleurs dans la zone, le secteur informel domine.

Comme nous l'a dit une personne rencontrée lors des entretiens effectués : « je n'ai jamais vu quelqu'un passer par une banque ».

Les raisons à cette situation sont nombreuses et rendront donc ainsi le passage à un système formel plus difficile.

### Une offre formelle très limitée :

Alors que ce corridor est certainement un des plus importants en volume dans la zone, il est paradoxalement l'un des plus chers. Le tableau comparatif des coûts établi par l'Agence Française de Développement ne fait état que des transferts cash à cash.

Figure 7 : Frais de commission perçus pour un envoi France - Algérie selon le type de prestataire

	La Poste			Sociétés de transfert d'argent	
	Mandat ordinaire	Mandat express	Western Union	Western Union	Moneygram
Délai	Environ 10 jours	1 à 2 jours	immédiat	immédiat	immédiat
100 euros	7,10	8	19	10	8
300 euros	10,90	15	29	21	18
500 euros	13,90	20,5	38	32	29

Source : [www.voidargent.org](http://www.voidargent.org)

Les transferts de compte à compte sont également chers si on se réfère à l'étude FEMIP-Ecorys 18 : un transfert de compte à compte de la Société Générale vers la Banque Nationale d'Algérie de 400 euros coûtait 19,73 euros en 2006. A noter que la réglementation algérienne autorise l'ouverture de compte en euros.

Ce coût élevé s'explique par une offre très réduite : les banques algériennes ne possèdent pas d'agences en France, les banques françaises ont peu d'agences en Algérie, laissant libre champ à des agences de transferts telles que Western Union et Moneygram.

### **Un marché du taux de change parallèle très actif**

La masse monétaire qui circule hors des circuits bancaires est évaluée à 700 milliards de dinars (soit près de 7 milliards d'euros) selon une estimation de la Banque de l'agriculture et du développement rural d'Algérie.<sup>19</sup> Celle-ci précise que l'une des caractéristiques du paysage économique en Algérie est illustrée par la coexistence de deux marchés de change : le marché officiel et le marché parallèle et que celui-ci collecte ses devises par le biais des immigrés algériens qui en sont pratiquement la source principale. Elle cite ainsi un homme d'affaires algérien rencontré en train de changer au parallèle : *«Je préfère faire mes opérations de change ici, c'est plus rapide, car à la banque je perds presque 20 pour cent par rapport au square, sans compter la perte de temps avec la lenteur que vous rencontrez aux guichets».*

Pour remédier à ce phénomène, il semble que seule une convertibilité totale du dinar pourrait endiguer le marché parallèle des changes.

### **Une habitude du « tout liquide »**

L'activité du marché parallèle des devises est également soutenue par la réticence des algériens à utiliser d'autres moyens de paiement que le cash. Ainsi, malgré la réglementation en vigueur, des achats de montants importants sont souvent réglés en liquide. La défiance des algériens vis-à-vis du système bancaire a en outre été renforcée par la faillite de la banque Khalifa qui a laissé de très mauvais souvenirs.

### **Un système informel extrêmement bien organisé**

La qualité du fonctionnement du système informel a été en revanche soulignée par tous les interlocuteurs rencontrés : soit ils font appel à de la famille ou à des amis, soit ils se rendent à l'aéroport (« on connaît toujours quelqu'un »), soit encore ils font appel à des intermédiaires non officiels qui

---

<sup>19</sup> La lettre de la BADR infos N° 42 mai juin 2006

par un simple coup de fil, lesquels se chargent de faire parvenir le montant désiré à leur destinataire en Algérie. Cette prestation s'effectue en outre sans coûts visibles pour l'expéditeur. La confiance règne totalement et il n'a jamais été fait mention de problèmes particuliers.

## **Les corridors vers la Tunisie**

La communauté des tunisiens résidents à l'étranger compte environ un million d'individus, dont 83% sont établis dans les pays de l'Union européenne dont 60% en France et entre 10 et 20 % en Italie.

Selon les statistiques de l'Office des Tunisiens à l'Etranger, les transferts enregistrés entre 1987 et 2008 totalisent 24.217 millions de dinars (environ 12 milliards d'euros). Ces transferts représentent 4.8 % du Produit Intérieur Brut (PIB), 22.8% de l'épargne nationale et 45.2% du déficit commercial.

En 2007, les transferts réalisés par les Tunisiens à l'étranger ont atteint 2199 millions de dinars (environ 1,1 milliard d'euros), occupant la quatrième position en matière de ressources en devises après les exportations du textile, de l'habillement, du cuir et des chaussures, les exportations des industries mécaniques et électriques et les entrées du tourisme.

Les autorités tunisiennes se sont toujours soucies de ces flux très importants et se sont efforcées d'apporter des solutions réglementaires appropriées. Ainsi, outre les comptes classiques en dinars auxquels a droit chaque tunisien, le statut de résident à l'étranger permet d'ouvrir des comptes en dinars convertibles ou en devises.

La plus grande partie des transferts vers la Tunisie s'effectue de manière formelle surtout vers les villes très bien équipées en établissements bancaires. Les interviews ont permis toutefois d'identifier des circuits plus informels vers les localités du Sud du pays moins bien dotées. C'est pourquoi la part des transferts effectuée de manière informelle est évaluée à environ 50 % (notamment par l'étude Ecorys).

### **Le corridor France - Tunisie**

Des interviews réalisées auprès de ressortissants tunisiens, il ressort que les sociétés de transfert d'argent (en propre ou via le réseau postal) constituent leur principal moyen de transfert.

Toutefois, l'offre des établissements financiers français pour les transferts d'argent vers la Tunisie est déjà importante et va en s'élargissant du fait d'alliances entre banques françaises et tunisiennes.

Figure 8 : Frais de commission perçus pour un envoi France - Tunisie selon le type de prestataire

	La Poste Cash à cash			Banques compte à compte			Carte à carte	Sociétés de transfert d'argent cash à cash	
Envoi	Mandat ordinaire	Mand at espere s	Weste rn Union	Crédi t Agric ole	Société Générale (- transfert ) (1)	Caisse d'Éparg ne	Banqu e Accor d Carte Flouss (2)	Weste rn Union	Moneyg ram
Délai	Environ 10 jours	1 à 2 jours	immédiat	Plus de 2 jours	Plus de 2 jours	Plus de 2 jours	immédiat	Immédiat	immédia t
100 euros	7,10	8	19	16,5	10	15,6	6	10	8
300 euros	10,90	15	29	16,5	10	15,6	11	21	16
500 euros	13,90	20,5	38	16,5	10	15,6	17	32	29

Source : [www.envoiaargent.org](http://www.envoiaargent.org)

Pour la Société Générale (1), les virements initiés peuvent se faire via un simple appel téléphonique 24h/24, 7j/7 depuis la France ou l'étranger. Le transfert est effectué vers un compte tenu dans une des agences de l'Union Internationale de Banque en Tunisie. Le tarif est forfaitaire, commission de change inclus et perçu sur le donneur d'ordre. Le tarif s'entend hors adhésion annuelle de 12 €.

Les transferts carte à carte de la banque Accord nécessite une souscription à Flouss.com. Les frais de change et de retrait à un Guichet Automatique de Billets MasterCard dans le pays de réception sont de 3€ auxquels il faut rajouter 1,5% du montant retiré.

### L'Offre des banques tunisiennes :

L'Union Bancaire pour le Commerce et l'Industrie (filiale du groupe BNP Paribas) propose également des prestations intéressantes telles que le **Pack YASMINE**. Ce pack constitue une offre globale de services bancaires conçue spécialement pour répondre aux besoins des Tunisiens à l'Étranger et qui intègre les produits et services suivants :

1. Un Compte Yasmine en Dinars Convertibles sur lequel le client peut effectuer toutes ses opérations de transferts d'argent tout en bénéficiant d'une rémunération attractive exonérée d'impôt.
2. Une Carte à puce VISA Electron pour effectuer toutes opérations de retraits et de paiement en toute sécurité sur tout le réseau bancaire et auprès de tous les commerçants affichant le logo VISA en Tunisie et un outil de suivi de compte via UBCINET pour consulter son solde et les dernières écritures ainsi que les opérations bancaires non encore comptabilisées.
3. Un service de prélèvement automatique « Cascade » du compte chèques pour constituer une épargne à son rythme sur :
  - a. le **Compte Spécial Epargne** pour réaliser une épargne de précaution ;
  - b. le **Plan Epargne PROPRIO 15 ou 20** pour les projets d'achat ou de construction en Tunisie ;
  - c. le **Plan Epargne LAUREAT** pour aider ses enfants à financer leurs études supérieures

Pour tout virement effectué de l'étranger sur le Compte « Yasmine » du client en devise ou dinars convertibles, il est automatiquement exempté de frais. Si les virements vers le compte UBCI sont effectués à partir d'un compte BNP Paribas en France, les frais d'émission ne coûteront que 7,90€. (applicable sur présentation d'un relevé d'identité bancaire UBCI et sur demande auprès du conseiller BNP Paribas France).

La Banque Internationale Arabe de Tunisie (BIAT) propose également l'ouverture de compte en dinars convertibles pour les tunisiens de l'étranger. Grâce à cette ouverture des possibilités de transferts, il est probable que les coûts de ce corridor – qui demeurent encore parfois élevés – vont connaître une baisse sensible encore.

## Le corridor Italie - Tunisie

L'immigration tunisienne vers l'Italie est la plus récente tout comme l'est le phénomène de l'immigration en Italie. D'un pays de passage, l'Italie est devenu un pays de résidence pour plus de 100 000 tunisiens. Les trois régions qui accueillent le plus de tunisiens sont l'Emilie - Romagne (Bologne), la Lombardie (Milan) et la Sicile.

Des entretiens réalisés, il ressort que les tunisiens en Italie utilisent plutôt les services des sociétés de transfert d'argent. Mais les banques italiennes deviennent également actives sur ce créneau, tout comme les banques tunisiennes. A ce sujet, il convient de rappeler que la banque italienne Intesa SanPaolo (banque leader en Italie avec 6000 agences) détient une participation dans la BIAT (première banque privée dotée de 120 agences en Tunisie).

Figure 9 : Frais de commission perçus pour un envoi Italie - Tunisie selon le type de prestataire

Envoi	Poste Italienne			Sociétés de transfert d'argent	
	Mandat ordinaire	Eurogiro	Moneygram	Moneytrans	Western Union
Délai	10 jours	1 à 2 jours	immédiat	Immédiat	immédiat
100 euros	3,25	5,16	7	6	9
300 euros	4,39	10,33	17	nc	nc
500 euros	4,39	10,33	24	nc	nc

Source : Poste Italienne (services vendus en bureaux de poste) et interviews

## Les corridors vers l'Égypte

Plus de deux millions d'égyptiens vivent en dehors de leur pays, mais la majorité de cette émigration s'oriente vers les pays du Golfe et la Libye. Moins de 10 % d'entre eux se dirigeaient vers l'Europe jusqu'à présent mais cette proportion est plutôt en croissance. L'Italie devient ainsi le principal pays de destination des égyptiens sur le continent européen.

### Le corridor Italie - Égypte

Les divers accords bilatéraux entre l'Italie et l'Égypte pour la coopération en matière de flux migratoires depuis 2000 ont favorisé l'émigration égyptienne en Italie faisant passer la communauté recensée de 21 000 individus en 2001 à 70 000 en 2008. La communauté égyptienne en Italie se caractérise par la concentration de sa localisation en Lombardie (près de 80 % des ressortissants).

### Une offre formelle très limitée :

Figure 10 : Frais de commission perçus pour un envoi Italie - Egypte selon le type de prestataire

Envoi	Poste Italiane		Sociétés de transfert d'argent	
	Mandat ordinaire	Moneygram	Moneytrans	Western Union
Délai	10 jours	immédiat	Immédiat	immédiat
100 euros	3,25	7	6	9
300 euros	4,39	17	nc	nc
500 euros	4,39	24	nc	nc

Source : Poste Italiane (services vendus en bureaux de poste) et interviews

La poste italienne ne propose ainsi pas de Mandat Express International à destination de l'Égypte.

### Une problématique au niveau du taux de change

Les égyptiens interviewés ont ainsi expliqué que certaines sociétés de transfert d'argent en Italie ne se contentaient pas de gagner de l'argent uniquement sur les commissions mais aussi sur le taux de change, car l'argent envoyé en euros de l'Italie arrivait en Égypte en dollars. Cela impliquait pour les destinataires de changer à nouveau l'argent en devise locale.

### Un système informel privilégié

Comme les études l'ont montré (notamment celles du CeSpi20) et comme nous l'ont confirmé les entretiens avec les migrants rencontrés, la majorité des transferts vers l'Égypte sont informels. Ceci explique la faiblesse des

---

<sup>20</sup> The remittances-microfinance : an innovative approach for financing development, indications for Italy and MENA Countries José Luis Rhi-Sauzi & Marco Zupi

montants évalués par les chiffres officiels. Les raisons sont proches de celles évoquées pour le corridor France – Algérie.

Même si les égyptiens en Italie sont qualifiés de « non communautaires » (peu d'associations, bonne intégration individuelle) ils font toutefois majoritairement appel à de la famille ou à des amis, pour leurs envois.

A noter aussi l'existence d'un système semi formel autour des « *phone-centers* » qui est pratiqué par certaines personnes rencontrées et perçu comme assez fiable.

## **Analyse comparative des transferts des migrants en Méditerranée et Latino-américains : convergences et différences des pratiques**

Comme le sud de la Méditerranée, l'Amérique latine constitue depuis plusieurs décennies une région de forte émigration : plus de 30 millions de personnes ont ainsi aujourd'hui déjà émigré des pays de la région Amérique latine et Caraïbes. Pour les petits pays, économiquement dépendants, les migrants peuvent constituer un quart de la population. Jusqu'à une date récente, les Etats-Unis constituaient la principale destination, ce schéma s'est transformé notablement au cours de la dernière décennie, avec une augmentation des migrations vers l'Europe et de la mobilité intra régionale. L'Italie et l'Espagne constituent aujourd'hui les principales destinations des migrants latino-américains vers l'Europe.

A ce titre, il est intéressant de faire un parallèle rapide entre les deux types de migrations - méditerranéenne et latino-américaine - pour voir si les comportements des migrants en matière de transfert d'argent sont semblables et si des enseignements pourraient être tirés de ces différentes expériences.

### **De fortes convergences quant aux raisons de migration, à l'importance des flux financiers pour les pays destinataires et aux choix des canaux de transfert formels**

Les migrants de la Méditerranée ou de l'Amérique latine ont une origine sociologique très semblable et quittent leur pays à la recherche d'une meilleure situation économique. Les familles bénéficiaires des transferts d'argent consacrent, dans les deux cas, la très grande majorité des fonds à la satisfaction des besoins essentiels comme la nourriture, l'habillement et le logement. Cette consommation, associée à des investissements en matière de

soins et d'éducation, représente de 80 à 90 % des dépenses couvertes par les envois de fonds.

Comme l'indique le FIDA 21 « sur le plan macro-économique, la moyenne des envois de fonds par pays, pour la région Amérique Latine et Caraïbes se situe à 3% du PIB et à 11% des exportations. Pour certains pays, ces taux sont même très importants (Nicaragua : 14 %, République dominicaine 11 %, Guatemala 8 % - pourcentage des envois / PIB 22 ) Ces taux sont proches de ceux constatés sur la zone Euro méditerranéenne.

Les choix en matière de canal formel de transfert sont très proches pour les deux types de migration. Ainsi, comme le précise le FIDA, « dans l'ensemble de l'Amérique latine et des Caraïbes, la moitié des transferts d'argent effectués par des opérateurs habilités est gérée par des banques », ce qui est équivalent aux flux constatés par exemple, sur le corridor France – Maroc.

### **Les différences se situent pour le corridor Etats-Unis - Amérique latine sur une méfiance vis-à-vis de la bancarisation et un recours aux canaux informels pour d'autres raisons**

Les différences dans les comportements vis-à-vis des transferts d'argent pour les deux types de migration vont se trouver principalement :

- dans une plus faible bancarisation des migrants aux Etats-Unis : ainsi l'étude du Pew Hispanic Center « Billions in motion : latino immigrants, remittances & banking » a bien montré en interrogeant un vaste panel de migrants latino-américains aux Etats-Unis, leur vision très sceptique du monde bancaire. On pouvait d'ailleurs noter qu'en 2003, date de l'étude, 58 % des migrants interrogés n'avaient pas de compte en banque ! Dans la mesure où il leur était possible de payer presque toutes leurs factures en cash, ils n'en voyaient pas l'utilité. En revanche, la situation est complètement

---

<sup>21</sup> Travailleurs migrants et envois de fonds (FIDA) Décembre 2007

<sup>22</sup> Les transferts de fonds internationaux des émigrés et leur rôle dans le développement Rapport OCDE 2006

différente en Europe où les migrants ont, de plus en plus, dans l'ensemble, un comportement bancaire proche du reste de la population du pays d'accueil. Les écarts constatés, notamment en matière d'utilisation de produits financiers et d'épargne sont essentiellement liés au niveau de revenu en moyenne inférieur.

- dans un recours aux canaux de transfert informel largement lié à la question du statut du migrant : cet aspect a fait l'objet d'une étude de la Banque Mondiale de M. Raul Hernandez-Coss (« The US-Mexico Remittance corridor : lessons from shifting from informal to formal systems »). Cette étude s'attache à décrire en détail les raisons qui ont conduit les migrants mexicains aux Etats-Unis à se tourner de plus en plus vers des canaux formels de transfert. Une des principales raisons de cette transformation de comportement réside dans la politique de « matriculas » générée par le gouvernement mexicain, permettant d'attribuer à tout migrant mexicain – légal ou clandestin - un document utilisable sur le territoire américain utilisable notamment pour envoyer de l'argent. Dans le cas des migrants méditerranéens, ce n'est pas le statut qui est la principale cause de recours à des systèmes informels mais l'état du système bancaire du pays d'origine et l'existence d'un taux de change parallèle.

### **Des enseignements restent très certainement à tirer pour la zone Euro Méditerranée**

Comme le souligne le FIDA<sup>23</sup>, « le coût des envois de fonds vers l'Amérique latine et les Caraïbes est parmi les plus faibles du monde, avec une moyenne de 7 % pour envoyer 200 USD, grâce principalement à l'ampleur de la concurrence. » Un tel effort peut donc servir d'exemple à la zone Euro Méditerranée, qui, sur certains corridors, reste encore chère pour les transferts de fonds.

---

<sup>23</sup> Référence ibid.

## **Deux attitudes méritent, à cet effet, d'être mises particulièrement en valeur :**

### ➤ La réussite des offres communes pays d'envoi – pays de réception :

Le dynamisme des banques espagnoles s'est concrétisé notamment par la signature d'accords de partenariat avec des banques latino-américaines afin de proposer une palette de services à leurs clients-migrants. Ainsi, par exemple, la Caixa a signé, dès 2003, un accord avec Banco Solidario en Equateur. Banco Solidario a ainsi conçu des produits, en association avec les banques de la Caixa Group, permettant aux migrants équatoriens travaillant en Espagne d'accéder à des crédits à court terme, d'épargner en vue de leur retour au pays, d'acheter des biens immobiliers en Equateur ou d'ouvrir des comptes d'épargne en Equateur accessibles aux membres de leur famille. Cette offre inclut des transferts d'argent gratuits si le migrant domicilie son salaire auprès de la Caixa Group. Ce type d'accord a été répliqué en 2004 vers la Bolivie. A la suite de la signature d'un tel accord, on a pu assister à un développement plus rapide que les autres banques pour Banco Solidario en Equateur et à un gain notable de part de marché.

### ➤ L'implication des gouvernements des pays destinataires :

Dans toute la région Amérique latine – Caraïbes, les gouvernements ont commencé à prendre conscience de l'importance des transferts de fonds pour leurs économies nationales et ont engagé des politiques encourageant la transparence et la concurrence. Ainsi :

- le gouvernement mexicain a été actif en proposant des services financiers aux migrants via la Bansefi (Caisse Nationale d'Epargne), en distribuant de l'information sur les transferts d'argent via les consulats mexicains ainsi qu'en oeuvrant en matière de protection du consommateur ;
- En Colombie, le recensement de 2006 inclut des questions sur les transferts d'argent pour accroître la connaissance du phénomène ;
- En Equateur, la Banque Centrale étudie les possibilités d'associer tous les acteurs, telles les Institutions de Microfinance dans la distribution des transferts dans une perspective de baisse des coûts ;

- Les autorités guatémaltèques travaillent en accord avec le Trésor américain pour mettre en place des procédures anti-blanchiment et ont également mis en place un système de « matriculas » comme le Mexique<sup>24</sup>.

On voit donc qu'un certain nombre de « bonnes pratiques » pourraient être utilement expérimentées à leur tour dans la zone Euro Méditerranée.

---

<sup>24</sup> Source : Etude OCDE / IADB 2007

# Un marché des transferts d'argent sur la zone Euro Méditerranée riche en opportunités de développement

L'analyse effectuée dans les chapitres précédents nous permet de dégager les principales caractéristiques du marché des services de transferts d'argent dans la zone Euro Méditerranée aussi bien en matière d'offre que de demande.

Les transferts des migrants vont jouer dans les années à venir encore un rôle important dans l'économie globale de la zone Euro Méditerranée, aussi les opportunités de développement du marché des transferts sont-elles manifestes.

Pour tirer parti de ces opportunités, trois types de recommandations nous paraissent devoir être prises en compte :

- 1 – Tenir compte de l'hétérogénéité de la situation des corridors
- 2 – Proposer une offre à la fois multilatérale, bilatérale et locale
- 3 – Prendre en compte les attentes des migrants et leur proposer des services innovants adaptés à leurs besoins

## **Les usages très hétérogènes selon les corridors vont continuer à influencer sur l'offre des opérateurs**

Selon le corridor envisagé, un usage dominant se distingue. Ainsi, l'analyse des acteurs leaders dans chaque corridor de la zone euro méditerranéenne montre, par exemple, que les corridors France - Algérie et Italie - Egypte sont toujours dominés par le secteur informel. Les agences de transfert d'argent sont prédominantes dans le corridor Italie - Tunisie et Italie - Maroc. Le corridor France - Maroc est dominé par une offre bancaire de transferts d'argent proposé par les Banques marocaines. Le

corridor Espagne est de plus en plus dominé par les Caisses d'épargne espagnoles qui ont lancé le produit transferts comme produit d'appel pour attirer des migrants. Néanmoins, dans tous les corridors, les migrants font toujours recours aux agents de transferts d'argent en cas d'urgence. La communication et l'investissement doivent être ciblés au sein de chaque corridor dans les régions d'envoi de transferts d'argent et de réception pour que cette stratégie soit vraiment efficace.

Figure 11 : Acteurs dominants dans les transferts par corridor

	<b>Maroc</b>	<b>Algérie</b>	<b>Tunisie</b>	<b>Egypte</b>
<b>France</b>	Banques marocaines	Informel	Agences de transfert	
<b>Espagne</b>	Banques espagnoles et agences de transferts			
<b>Italie</b>	Agences de transfert		Agences de transfert	Informel

## **Au niveau de la zone Euro Méditerranée, les stratégies gagnantes seront celles qui sauront proposer des démarches communes**

A la lumière notamment des exemples recueillis sur les corridors entre l'Amérique latine et les Etats-Unis, il a été constaté que deux types d'actions paraissent réellement efficaces en matière de transfert d'argent :

- **en premier lieu, proposer des offres communes entre les pays d'envois et de réception.**

A cet effet, on peut noter que des démarches intéressantes commencent à s'organiser dans ce sens :

- ainsi en janvier 2009, un accord a été passé entre dix banques euro méditerranéennes pour faciliter l'épargne et la bancarisation des transferts. Cette alliance a pour vocation toucher l'ensemble des migrants à travers les réseaux des signataires, soient quelques 34 000 points de vente :
- en France, 4 600 agences du Groupe Caisse d'Epargne et celles d'Attijariwafa bank,
- en Italie, 6 000 agences d'Intesa Sanpaolo,
- en Espagne, 22 000 guichets des caisses d'épargne espagnole,

- au Maroc, 1150 agences (620 pour Attijariwafa bank, 130 pour le CIH, 400 pour Al Amana),
  - en Egypte, 150 agences de Bank of Alexandria,
  - au Liban, 102 agences de Fransabank, également implantée en Algérie et en Syrie.
- **en deuxième lieu, développer un réseau dont la capillarité permet une meilleure intégration du territoire.**

Il ressort des entretiens effectués dans le cadre de l'étude, que la proximité des guichets est un élément essentiel de décision pour un migrant qui doit choisir son mode de transfert. Par ailleurs, cette proximité pèse d'autant plus dans la décision quand elle concerne le destinataire.. Dès lors, il est important pour être concurrentiel de s'attacher à développer les agences sur tout le territoire du pays concerné et non uniquement dans les principales villes.

A cet effet, les nouvelles technologies (notamment les cartes et le mobile banking) ont certainement un rôle important à jouer. Ainsi, au Maroc, le FIDA devrait encourager un projet de développement de terminaux de paiement simplifiés utilisables dans les bureaux de poste ruraux pour permettre le retrait par cartes.

Les postes possèdent, en ce sens, un atout non négligeable compte tenu de la capillarité de leur réseau sur l'ensemble des pays de la zone étudiée

**Figure 11b : Répartition des bureaux de poste sur la zone :**

<b>Pays</b>	<b>Nombre de bureaux</b>
France	17 000
Italie	14 000
Espagne	3 200
Algérie	3 200
Tunisie	1 300
Maroc	1 700
Egypte	4 600

- **en troisième lieu, la connaissance du phénomène du transfert d'argent doit être améliorée.**

Cette amélioration doit être recherchée de plusieurs façons : les statistiques des flux de transfert doivent faire l'objet d'analyses plus fines aussi bien par les pays d'envoi que par les pays récepteurs, prenant en compte une évaluation du système informel. En outre, des études telles que celles lancées lors des recensements doivent intégrer des rubriques sur les transferts pour mieux comprendre qui a recours à cette pratique et comment les fonds sont utilisés.

**La création d'un observatoire des transferts d'argent dans la zone Euro Méditerranée serait une initiative à encourager.** En effet, on assiste, d'une part à une multiplication de l'offre de produits et de services de transferts mais, d'autre part, ceux-ci restent assez méconnus des utilisateurs.

A l'instar de l'outil développé par l'AFD ([www.voidargent.com](http://www.voidargent.com)), il serait intéressant de créer un service spécifique pour la zone Euro Méditerranée, intégrant notamment les nouvelles offres (cartes, mobiles, Internet,...) qui ne vont pas manquer de se développer.

## Les possibilités de développement proviendront de l'écoute des utilisateurs

Sur la base des discussions de groupe avec les migrants au moins quatre profils de clients ont été révélés avec des motivations et besoins différents qui expliquent leur choix de service de transfert d'argent.

Figure 12 : les principaux profils d'utilisateurs

<p><b>Cost driven</b> "l'économe"</p>	<p>Ce client cherche à maximiser l'argent qui est envoyé à la famille. Très sensible aux commissions, cherche le service moins cher et est prêt à se déplacer ou changer de service. Particulièrement, les femmes semblent les plus sensibles au coût des transferts et utilisent les banques plutôt que les agences de transfert.</p>
<p><b>Convenience driven</b> "le pratique"</p>	<p>Ce client a besoin d'un service rapide et simple à utiliser. Sensible aux horaires d'ouverture et moins sensible aux commissions. Particulièrement, ce sont des hommes qui travaillent qui sont plus susceptibles d'utiliser les services des banques de leur pays ou agences de transfert d'argent qui proposent un service adapté à leurs besoins.</p>
<p><b>Habit driven</b> "l'habitué"</p>	<p>Ce client ne connaît pas nécessairement tous les options existantes et fait les choses par habitude (ou par recommandation). Utilise toujours le même service de transfert et est parfois très attaché au personnel "à la caisse" des agences de transferts d'argent ou des cabines téléphoniques. Privilégie la confiance et la qualité (accueil dans sa langue) du service au coût.</p>

<b>Community driven</b> <b>“le communautaire”</b>	Ce client préfère les canaux informels dont il a plus confiance pour transférer de l’argent. Soit des personnes de la communauté qui rentrent au pays ou le "hawala" <sup>25</sup> , des services proposés par des membres de la communauté auxquels la personne fait confiance. Ces services sont aussi rapides que les agences de transfert et peu coûteux, même gratuits dans le cas des amis ou connaissances qui rentrent au pays. Parfois le manque d’alternative fiable est la cause pour laquelle les canaux informels sont privilégiés.
------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

---

Pour chaque profil de client un type de produits sera plus ou moins adapté. On peut envisager ainsi les neuf innovations suivantes :

## **Cash à Cash**

Cible : communautaire

Corridors : France-Algérie, Italie- Egypte,...

**1 - Proposer une alternative fiable et peu coûteuse au transfert informel** (et agences de transfert) sur base d'un produit rapide et sûr qui offre des garanties au niveau du service, un délai rapide et un coût raisonnable. **Par exemple, le réseau postal essaie de développer le Mandat Express International, à J + 2 avec un coût inférieur aux agences de transfert**

**Il faut bien avoir à l'esprit que ce type de transfert reste encore aujourd'hui prépondérant et qu'il ne va pas disparaître du jour au lendemain**

## **Compte à compte**

Cible : économe et pratique

Corridors : France-Maroc

**2 – Encourager le virement** : ce mode de transfert est le plus économique (on a vu même que très souvent il peut être proposé à titre gratuit dans le cas où le migrant domicilie son salaire dans l'établissement émetteur).

Cette disposition implique bien sûr une bancarisation dans le pays destinataire, ce qui est peu fréquent aujourd'hui. Tous les efforts visant à augmenter la bancarisation dans les pays du Sud de la Méditerranée seront donc à encourager.

**3 - Encourager les « compte miroir »** : cette option existe dans le cas où le migrant dispose également d'un compte dans son pays d'origine. Ceci est possible soit si la même banque dispose de guichets à l'émission et à la destination (ex :

Banque Populaire Marocaine) ou dans le cas d'accords entre établissements bancaires (ex : accords entre la Société Générale et l'Union Internationale de Banques en Tunisie)

Le principal frein à ce type de services constitue dans les frais de tenue de compte qui sont perçus de part et d'autre et qui peuvent paraître prohibitifs. Les établissements qui s'engagent dans cette voie devront prendre cet aspect en compte avec sérieux.

#### **4 - Associer aux virements des produits d'épargne :**

Comme il a été montré dans l'étude, la première motivation des transferts est de répondre à des besoins vitaux de la famille. Il est de ce fait évident que cela ne laisse pas beaucoup de place pour l'épargne. Toutefois, les établissements récepteurs ont tout intérêt à proposer des services d'épargne simples et populaires permettant aux destinataires de mieux faire face aux aléas. Des initiatives dans ce sens ont été prises au Maroc et en Tunisie. Leur généralisation ne peut être que bénéfique pour les populations destinataires.

#### **5 - Associer aux virements des produits d'assurance :**

Les établissements bancaires et postaux des deux rives de la Méditerranée distribuent en complément souvent déjà des produits d'assurance .

**6 - Rente – éducation :** par exemple, la compagnie tunisienne d'assurances AMINA propose un contrat EDUCASSUR qui garantit le financement des études de l'enfant bénéficiaire du contrat. Les garanties offertes : en cas de vie de l'assuré au terme du contrat, l'enfant bénéficiera de l'épargne constituée. Ce capital servira, essentiellement, pour le financement des études supérieures ou d'autres projets futurs de l'enfant (achat de voiture, mariage, projet professionnel...). En cas de décès ou d'invalidité permanente de l'assuré et/ou de son conjoint : le versement d'une rente trimestrielle à l'enfant bénéficiaire. Les rentes prévues sont cumulables en cas de décès ou d'invalidité permanente simultanés ou successifs de l'assuré et de son conjoint

7 - **obsèques** : La Banque Postale en France propose ainsi l'assurance « Tekemel » qui prend en charge des frais liés au transport du corps depuis la France Métropolitaine et/ou le Maghreb (Maroc, Algérie, Tunisie) jusqu'au lieu d'inhumation. Ce type de prestations complémentaires constitue certes des niches intéressantes mais reste aujourd'hui d'une notoriété relative.

## **Nouvelles technologies**

**Cible : pratique**

**Corridors : tous**

8 - **Compte virtuel à carte** : il s'agit d'un produit innovant fondé sur des comptes virtuels rechargeables par les migrants en Europe avec une carte bancaire qui peut être utilisée par la famille du migrant au pays. Ce type de solution a comme atout :

- Arrivée rapide de fonds
- Disponibilité du service sur horaire élargi (24h/24h en ATM)
- Réduction du temps de transaction pour le migrant
- Coût réduit: ouverture de compte, carte et coût par retrait
- Nombre de retraits illimité
- Contrôle du compte par le migrant

Ce type de produits est déjà proposé par des établissements bancaires (Carte Flouss au Maroc ) ou carte de Poste Italienne et a visiblement un avenir certain dans la mesure où il entre en concurrence directe avec le cash à cash. Il y a fort à parier que les établissements qui ne proposeront pas ce type de services se verront rapidement distancés.

**9 - Transfert par Internet :** des opérateurs (tels moneybookers) proposent aujourd’hui des services de transferts d’argent via internet. Les coûts de transferts apparaissent effectivement assez raisonnables, mais aucun utilisateur n’a été rencontré parmi les migrants interviewés. **Une grande méfiance existe encore par rapport à ce type de services (manque de preuve, manque de contacts,..). De ces entretiens réalisés, aucun engouement fort n’a été perçu pour ce type de services**

#### **10 - Transfert par téléphone mobile**

Des expériences de transfert via téléphone mobile ont commencé, notamment vers l’Algérie et en Tunisie. Là encore la confiance reste à créer pour ce type de services complètement dématérialisé qui laisse encore les utilisateurs très perplexes.

## **Les six améliorations de services les plus réclamées**

Ces améliorations de services nous ont été demandées par les utilisateurs rencontrés lors des réunions organisées :

- Proposer des guichets dédiés au transfert d'argent aussi bien dans le pays d'origine que de destination afin de réduire le temps d'attente ;
- Former le personnel aux produits de transferts d'argent pour pouvoir conseiller le client sur les produits disponibles et le produit plus adapté au besoin de chaque migrant ;
- Affecter aux guichets réalisant des transferts, du personnel maîtrisant la langue des migrants ;
- Proposer une gamme de tarifs claire et raisonnable permettant aux migrants d'effectuer un véritable choix de services selon leurs besoins ;
- Garantir des délais du transfert clairement communiqués au migrant au moment de l'envoi et respectés à la réception afin de faciliter le déplacement du récepteur du transfert.

**On voit donc bien qu'il s'agit de mesures simples qui pourraient être mises en place très facilement.**

# Conclusion

Cette étude avait comme particularité de donner la parole aux utilisateurs de transferts d'argent. En effet, ce sujet aujourd'hui éveille beaucoup d'intérêts ; de nombreuses initiatives sont prises mais il apparaît que les premiers intéressés sont assez peu consultés.

Les transferts d'argent dans la zone Euro Méditerranée vont rester pour les prochaines années un sujet important même si la crise financière les a un peu ébranlés (baisse de 9% en 2009 confirmée au Maroc et en Egypte par exemple).

L'étude montre des opportunités de développement particulièrement importantes pour des services fiables et à bon marché. Mais avant tout, les initiatives concertées au sein de la zone Euro Méditerranée seront celles qui auront le plus d'effet.

# Glossaire

## **Migrant**

Est considéré comme migrant toute personne vivant de manière permanente en dehors de son pays d'origine. Le pays d'origine est le pays où le migrant a ses racines c'est-à-dire où il est né ou bien où ses ancêtres sont nés. Le pays d'accueil est le pays où le migrant a élu résidence. Les migrants peuvent avoir la nationalité de leur pays d'origine, de leur pays d'accueil ou bien les deux.

## **Zone Euro-Méditerranée**

La déclaration de Barcelone a été adoptée le 28 novembre 1995 par les ministres des Affaires étrangères des 15 États membres de l'Union Européenne et de 12 États du Sud et de l'Est de la Méditerranée (Algérie, Chypre, Égypte, Israël, Jordanie, Liban, Malte, Maroc, Territoires palestiniens, Syrie, Tunisie, Turquie). Des accords d'association lient désormais l'Union Européenne avec la quasi-totalité des pays tiers méditerranéens. Chypre et Malte font partie depuis le 1er Mai 2004 des dix nouveaux États membres de l'Union Européenne. La Turquie qui était liée à l'UE par une union douanière depuis 1995, est officiellement en négociations d'adhésion à l'UE depuis le 3 octobre 2005. Ces trois pays sont désormais gérés par la direction « Elargissement de l'UE » de la Commission Européenne.

Le Partenariat euro méditerranéen, enclenché par la Conférence de Barcelone en novembre 1995, substitue aux accords commerciaux bilatéraux existant auparavant des accords d'association qui ont une approche globale et multilatérale sur trois volets :

- la définition d'un espace commun de paix et de stabilité par le renforcement du dialogue politique et de sécurité (volet politique) ;
- la mise en place d'un partenariat économique et financier et l'instauration progressive d'une zone de libre-échange d'ici 2010 (volet économique) ;
- le rapprochement entre les peuples et les échanges entre les sociétés civiles

(volet social, culturel et humain).

## **Euromed postal :**

Dans le cadre du partenariat Euromed – dit aussi processus de Barcelone - s'est tenue à Marseille en juillet 2007, la première conférence de l'Euromed Postal, ayant pour ambition de soutenir le développement et l'intégration économique de la zone Euro Méditerranée, en valorisant le rôle et l'importance des postes dans l'économie des différents pays et favorisant les coopérations entre les acteurs du secteur postal. Acteurs économiques, sociaux et territoriaux, les opérateurs postaux occupent en effet, une place de premier plan dans la vie et le développement de leur pays. En réunissant l'ensemble des acteurs du secteur postal des pays de l'Union Européenne, du Sud et de l'Est de la Méditerranée, **Euromed postal s'est donné pour objectifs prioritaires :**

- de soutenir le développement et de promouvoir l'intégration économique de la zone Euro Méditerranéenne par le biais de l'amélioration du fonctionnement et de l'efficacité des postes ;
- de valoriser le rôle et l'importance des postes, toutes activités confondues, dans l'économie des différents pays ;
- et d'encourager les coopérations entre les acteurs du secteur postal.

# Bibliographie

## Généralités

1. Assessment of Remittance Fee Pricing. George R. Kalan (Orien Ventures), Dilek Aykut (The World Bank). Juillet 2005
2. Travailleurs migrants et envois de fonds. Fonds International pour le Développement Agricole (FIDA). Décembre 2007
3. Etude spéciale CGAP. Elaboration d'une stratégie d'offre de services de transferts d'argent : lignes directrices destinées aux prestataires de services financiers pour les pauvres. Mars 2006
4. Les transferts de fonds internationaux des émigrés et leur rôle dans le développement. Rapport OCDE. 2006
5. Revised Outlook for remittance flows 2009-2011: World Bank - Dilip Ratha & Sanket Mohapatra. Mars 2009
6. Immigration Integration and Remittance Channel Choice. Melissa Siegel. Maastricht University. Novembre 2007
7. Analyse sur les transferts d'argent des migrants. Centre d'Analyse stratégique. Mai 2009
8. Rapport sur le co-développement. Commission des Affaires Etrangères du Sénat. Juillet 2007

## **Amérique latine**

1. Competition and Remittances in Latin America: lower prices and more efficient markets. Lenora Suki, Columbia University. Inter-American Development Bank / OCDE. Février 2007
2. Billions in Motion: Latino immigrants, remittances and banking. Pew Hispanic Center and the Multilateral Investment Fund 2003
3. International flows of remittances: cost, competition and financial access in Latin America and the Caribbean – toward an industry scorecard. Manuel Orozco. Multilateral Fund of the Inter-American Development Bank & Annie E. Casey Foundation. Mai 2006
4. Understand remittances to Latin America. Etude Bendixen & Associates. Présentation à Manille 12 septembre 2005
5. The US-Mexico remittance corridor: lessons from shifting from informal to formal systems. World Bank working paper n°47. Raul Hernandez-Coss. Octobre 2004
6. The Remittance Marketplace: Prices, Policy and Financial Institutions. Manuel Orozco. Institute for the Study of International Migration. Georgetown University, Washington. June 2004

## **Union Européenne**

1. Second EU survey on workers' remittances from the EU to third countries. Octobre 2006

## **Zone Euro-méditerranée**

1. The remittances- microfinance: an innovative approach for financing development, indications for Italy and MENA Countries. José Luis Rhi-Sauzi & Marco Zuppi.
2. Groupe de travail sur l'espace financier euro-méditerranéen. Guillaume Almeras & Abderramhane Hadj Nasser. Institut de Prospective Economique du Monde Méditerranéen. Juillet 2006
3. Le partenariat économique et financier euro-méditerranéen. Banque de France. Françoise Magnan-Marionnet - Pascale Contamine - Philippe Bonzom. Décembre 2007
4. Study on improving efficiency of remittances in European countries. FEMIP – Ecorys. Mars 2006
5. L'impact de la migration de retour sur les pays d'origine : le cas du Maroc. Etude Direction de l'Emploi, du Travail et des Affaires sociales. Octobre 2008
6. Fostering Egyptian local development through diaspora networks in Italy. Andrea Stocchiero – CESPI. Mai 2004

## **Europe – Afrique**

1. Les transferts de fonds des migrants : un enjeu de développement : les Comores, Mali, Maroc & Sénégal. Etude Banque Africaine de Développement. Octobre 2007

## **Références PlaNet Finance**

1. Etude règlementaire et des partenariats possibles dans la valorisation de l'épargne des migrants pour le développement. Programme de Renforcement de la Microfinance et de son Environnement. Septembre 2008
2. Le rôle des institutions de Microfinance dans l'offre de produits spécifiques aux migrants dans leurs pays d'origine. Réseau Français de la Microfinance. Décembre 2007
3. Réalisation d'une étude de faisabilité détaillée sur les modalités d'intervention de Moneytrans dans le secteur de la Microfinance en République Démocratique du Congo (RDC). 2007
4. Comment améliorer l'impact sur le développement des transferts d'argent en les liants à des services financiers et bancaires de Microfinance (crédit/épargne). Etude du cas de la RDC. 2007