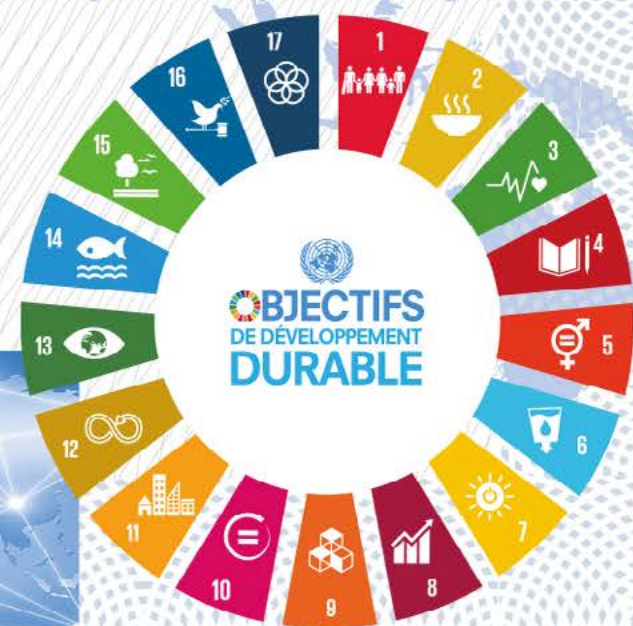


Travailleurs migrants et envois de fonds: vers la réalisation des objectifs de développement durable, une famille à la fois



Avertissement

Les opinions exprimées dans le présent rapport appartiennent à ses auteurs et ne correspondent pas nécessairement à celles du FIDA ni à celles des membres de son Conseil d'administration ou des gouvernements qu'il représente. Le FIDA ne garantit pas l'exactitude des données communiquées. Les limites, couleurs, appellations et autres détails figurant sur les cartes fournies dans le présent document ne supposent aucune prise de position du FIDA quant au statut juridique d'un territoire ou au tracé de ses frontières.

Les expressions "pays développés" et "pays en développement" ne sont utilisées qu'à des fins statistiques et ne constituent pas une prise de position quant au stade de développement atteint par un pays ou une zone donnée. Selon la classification de la Banque mondiale, qui a été retenue, les pays en développement sont ceux qui appartiennent à la catégorie des pays à revenu intermédiaire ou aux catégories inférieures.

La division en régions et sous-régions par continent appliquée dans le rapport reprend la classification employée dans la base de données de la Division de statistique de l'ONU.

Comme la plupart des pays européens envoient et reçoivent des fonds, pour préciser avec davantage de clarté l'impact de ces flux sur les pays à faible revenu et les pays en développement de destination et pour éviter de comptabiliser les flux de fonds de pays à revenu élevé dans d'autres pays à revenu élevé, un seuil de 18 000 USD par habitant et par an a été introduit. Ce seuil implique de légères différences par rapport à la base de données de la Banque mondiale sur les envois de fonds. Le présent rapport regroupe les pays développés en deux catégories:

- *Pays d'envoi*: pays au PIB par habitant supérieur à 18 000 USD et pays expéditeurs de fonds nets au PIB par habitant inférieur à 18 000 USD (Fédération de Russie, par exemple). Sont exclus de cette catégorie les pays où des paiements personnels sont effectués par des personnes vivant dans des pays à revenu élevé à destination de proches vivant dans d'autres pays à revenu élevé (du Royaume-Uni vers la France ou de l'Allemagne vers les États-Unis, par exemple).
- *Pays destinataires*: pays comptant des destinataires d'envois nets de fonds au PIB par habitant inférieur à 18 000 USD.

La plupart des données relatives aux coûts des envois de fonds présentées dans le présent rapport proviennent de la base de données "Remittance Prices Worldwide" de la Banque mondiale, sur les coûts des envois de fonds dans le monde. Cette base est la source d'information la plus complète concernant les coûts et les prestataires de services d'envoi de fonds présents sur le marché mondial. Bien que représentative, cette base de données ne doit pas être considérée comme un inventaire exhaustif de l'ensemble des prestataires de services d'envoi de fonds présents sur le marché.

Les appellations et présentations figurant sur les cartes et leur représentation graphique ne constituent en aucun cas une prise de position du FIDA quant au tracé des frontières ou limites, ou aux autorités de tutelle des territoires considérés.

ISBN 978-92-9072-751-4

FIDA, octobre 2017

© 2017 Fonds international de développement agricole (FIDA)

Travailleurs migrants et envois de fonds: vers la réalisation des objectifs de développement durable, une famille à la fois

Table des matières

Remerciements	5	Chapitre 4 Constitution de capital: inclusion financière et mobilisation des envois de fonds et des ressources de la diaspora	39
Principales conclusions	6	L'inclusion financière côté envoi et côté réception	39
Les envois de fonds aux familles: vue d'ensemble	11	Familles destinataires: profil et besoins en matière d'inclusion financière	40
Chapitre 1 Vers la réalisation des objectifs de développement durable: une famille à la fois	13	Profil et besoins des migrants en matière de constitution de capital	41
Contribution des familles qui reçoivent des fonds à la réalisation des objectifs de développement durable	14	Instruments financiers visant à faciliter la constitution d'actifs par les travailleurs migrants	43
Chapitre 2 Les envois de fonds de 2007 à 2016	19	Perspectives d'avenir	45
Tendances mondiales	19	Chapitre 5 Réfugiés et inclusion financière	46
Démographie, migrations et envois de fonds: évolution et tendances	19	Situation actuelle et tendances	46
Afrique	22	Obstacles limitant l'intégrité financière des réfugiés	48
Asie-Pacifique	24	Évolution des besoins financiers	48
Europe	26	Bonnes pratiques récentes	49
Amérique latine et Caraïbes	28	Recommandations sur la contribution des travailleurs migrants aux objectifs de développement durable	50
Proche-Orient et Caucase	30	Note méthodologique	54
Chapitre 3 Marchés mondiaux d'envoi de fonds	32	Publication sur les travailleurs migrants et les envois de fonds	56
Tendances sur dix ans	32		
Coûts de transfert	32		
Concurrence	33		
Prestataires de services d'envoi de fonds présents sur le marché: avantages compétitifs	33		
Évolution des marchés	35		
Réseaux de paiement	35		
Recul des flux informels	36		
Environnement du marché	36		
Nouvelles technologies et numérisation des transactions	37		

Définitions*

Agent: entité qui encaisse ou distribue les fonds envoyés pour le compte d'un prestataire de services d'envoi de fonds.

Chaîne de blocs: registre de comptes transparent et distribué qui permet d'enregistrer des transactions effectuées en monnaie électronique à l'aide de jetons entre deux parties et cryptées de manière vérifiable et permanente à l'intérieur de «blocs». Le bitcoin est l'une des monnaies électroniques utilisées dans les chaînes de blocs. La technologie des chaînes de blocs permet de faire des envois de fonds transfrontaliers entre particuliers ou entreprises qui disposent d'un compte, sans avoir à passer par un système de règlement et de compensation bancaire.

Couloir de transfert: également appelé «marché des envois de fonds», il spécifie le flux d'envois de fonds entre un pays (ou une région) d'origine et un pays (ou une région) de destination.

Diaspora: communauté de personnes qui vivent en dehors de leur pays d'origine et qui entretiennent un lien avec celui-ci ou avec leur famille. Les communautés de la diaspora conservent souvent un lien émotionnel et financier avec leur communauté d'origine. Les travailleurs migrants font partie des populations désignées par le terme «diaspora».

Entreprises de services monétaires: institutions financières non bancaires réglementées qui proposent des services de change ou d'envoi de fonds. Ces entreprises comprennent notamment les sociétés d'envoi de fonds, les fournisseurs d'instruments de paiement, les fournisseurs de valeurs stockées, les sociétés d'encaissement de chèques, les sociétés qui émettent ou commercialisent des chèques de voyage ou des mandats postaux ainsi que les cambistes.

Envois de fonds: versements transfrontières de personne à personne, d'un montant relativement faible. Les plus fréquents sont les envois réguliers de travailleurs migrants à leurs proches restés au pays, qui servent à couvrir une part substantielle des dépenses quotidiennes de ces derniers.

État fragile: État n'ayant qu'une faible capacité d'effectuer ses fonctions essentielles, qui consistent à encadrer sa population et son territoire, et n'a pas la capacité de développer des relations constructives et mutuellement avantageuses avec la société (OCDE/CAD, 2010). Les pays sortant d'un conflit sont souvent considérés comme des cas particuliers d'États fragiles.

Familles qui reçoivent des fonds: ménages transnationaux composés de travailleurs migrants qui envoient des fonds et des membres de leur famille qui les reçoivent dans le pays d'origine.

Flux entrants: flux de fonds d'émigrés entrant dans un pays.

Flux migratoires: mouvements transfrontières de citoyens d'un pays donné vers un autre pays.

Flux sortants: flux de fonds d'émigrés sortant d'un pays.

Institution bancaire ou banque: institution détenant un agrément bancaire.

Lutte contre le blanchiment de capitaux ou le financement du terrorisme: politiques de lutte contre le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme.

Inclusion financière: accès effectif aux services financiers de base, tels que les paiements, l'épargne (y compris les comptes courants), le crédit et l'assurance, fournis par des institutions financières réglementées à tout adulte en âge de travailler. On entend par accès effectif une «prestation de services commode et fiable, abordable financièrement pour le client et viable pour le prestataire, qui permet aux personnes auparavant exclues du système financier d'utiliser des services financiers plutôt que d'opter pour les solutions non réglementées existantes» (GPFI, CGAP, 2011).

Institution (ou établissement) de paiement: dans l'Union européenne, catégorie particulière d'institutions non bancaires autorisées à traiter des opérations de paiement, y compris les envois de fonds.

Institution financière non bancaire (IFNB): institution financière qui ne dispose pas d'une licence bancaire complète mais qui propose des services financiers connexes, tels que l'investissement, la mutualisation des risques, l'épargne contractuelle et le courtage.

Investissement de la diaspora: épargne des membres de la diaspora destinée à financer des initiatives personnelles dans leur pays d'origine pour accroître leur prospérité, générer des revenus financiers ou favoriser le développement.

Magasin de détail: établissement physique ayant pour principale fonction la vente de marchandises.

Objectifs de développement durable (ODD): ensemble de 17 «objectifs mondiaux» déclinés en 169 cibles. Conçus par l'ONU dans le cadre d'un processus délibératif auquel ont participé ses 193 États Membres, ainsi que la société civile mondiale, les ODD sont énoncés au paragraphe 54 de la résolution A/RES/70/1 de l'ONU du 25 septembre 2015.

Opérateur de réseaux mobiles: prestataire de services de communication sans fil susceptible de participer à l'envoi de fonds par les travailleurs migrants en utilisant son réseau d'agents comme points d'accès et émetteurs de monnaie électronique.

Opérateur de transfert d'argent (OTA): prestataire de services qui reçoit un paiement en liquide, par voie électronique ou virement bancaire, de l'expéditeur de chaque transfert (ou série de transferts) sans obliger ce dernier à ouvrir un compte.

Point d'accès: lieu où les bénéficiaires des envois de fonds peuvent retirer l'argent reçu ou effectuer des dépôts et des retraits vers/depuis un dispositif de stockage de valeurs (une agence bancaire, un bureau de poste, une agence d'opérateur de réseaux mobiles, un magasin de détail ou un appareil en libre-service, par exemple).

Présence rurale: rayon d'action géographique d'un réseau de paiement en zone rurale.

Prestataire de services d'envoi de fonds: entité opérant en tant qu'entreprise qui assure un service d'envoi de fonds contre rétribution à des utilisateurs finaux, directement ou en envoyant les fonds par voie électronique sur un compte, ou par le biais d'intermédiaires qui disposent de réseaux de points d'accès (magasins, bureaux de poste ou agences bancaires, par exemple) pour collecter les fonds à envoyer.

Réseau postal: association entre des banques postales et des organisations postales ayant pour objectif d'utiliser les réseaux d'agences postales en tant que canal de distribution pour les produits d'envois de fonds d'un opérateur postal ou d'un opérateur de transfert d'argent (OTA).

Service en ligne: méthode d'envoi d'argent utilisant Internet ou le réseau téléphonique comme mode d'accès, un compte bancaire ou une carte de crédit/de débit/prépayée comme source de financement, ainsi que des ordinateurs, des téléphones ou des smartphones comme dispositifs d'accès. Les services en ligne remplacent les interactions physiques et les transactions en espèces par des opérations électroniques à distance.

Technologie financière: terme générique désignant toute innovation financière facilitée par la technologie qui permet de mettre au point de nouveaux modèles opérationnels pour les services financiers (GPFI, 2017).

Travailleurs migrants: « personnes qui vont exercer, exercent ou ont exercé une activité rémunérée dans un État dont elles ne sont pas ressortissantes » (ONU).

Stratégie de réduction des risques: comportement des institutions financières consistant à cesser ou à limiter les relations commerciales avec certains clients ou certaines catégories de clients dans le but d'éviter le risque plutôt que de le gérer (Groupe d'action financière).

*Définitions aux fins du présent rapport.

Remerciements

Les conclusions du présent rapport s'appuient sur une série d'études et d'enquêtes commandées par le Fonds international de développement agricole (FIDA) et sur des analyses menées par le FIDA à partir de données de la Banque mondiale.

Ce rapport a été rédigé par Frédéric Ponsot, Donald F. Terry et Bibiana Vásquez, l'auteur principal est Pedro de Vasconcelos.
Contributeurs: Zachary Bleicher, Hans Boon, Leon Isaacs, Mauro Martini, Manuel Orozco, Micol Pistelli (HCR), Claire Scharwatt (GSMA) et Nathan Naidoo (GSMA).

Examineurs techniques: Kaushik Barua, Michael Hamp, Lauren Phillips et Francesco Rispoli.

Appui technique: Alessandra Casano, Seaira Christian-Daniels et Rosanna Faillace.

Concepteur graphique: Andrea Wöhr.

Fonds international de développement agricole (FIDA)

Le FIDA investit dans les populations rurales, en leur donnant les moyens de lutter contre la pauvreté, d'accroître la sécurité alimentaire, d'améliorer la nutrition et de renforcer la résilience. Depuis 1978, le FIDA a octroyé 18 milliards d'USD sous la forme de dons et de prêts à faible taux d'intérêt en faveur de projets qui ont touché environ 464 millions de personnes. Le FIDA est une institution financière internationale et une organisation spécialisée des Nations Unies dont le siège est à Rome, centre stratégique des Nations Unies pour l'agriculture et l'alimentation.

Mécanisme de financement pour l'envoi de fonds (MFEF)

Doté d'un montant de 35 millions d'USD et administré par le FIDA, le Mécanisme de financement multidonateurs pour l'envoi de fonds (MFEF) se compose du Groupe consultatif d'assistance aux pauvres, de la Commission européenne, du Gouvernement luxembourgeois, du FIDA, de la Banque interaméricaine de développement, du Ministère espagnol des affaires étrangères et de la coopération, du Fonds d'équipement des Nations Unies et de la Banque mondiale. Le MFEF œuvre pour accroître les possibilités économiques des populations rurales pauvres en appuyant et en développant des services d'envoi de fonds novateurs, économiques et aisément accessibles qui favorisent l'accès aux services financiers de base et l'investissement productif en milieu rural. Actuellement, le portefeuille du MFEF comprend près de 50 projets dans plus de 40 pays du monde en développement.

Pour de plus amples renseignements, voir:
www.ifad.org/remittances
www.remittancesgateway.org

Principales conclusions

Le présent rapport fournit des données et une analyse des envois de fonds et de l'évolution des migrations dans les pays en développement au cours de la dernière décennie et examine également la contribution potentielle des familles qui reçoivent des fonds à la réalisation des ODD d'ici 2030.

Contribution à la réalisation des objectifs de développement durable (ODD)

- On estime que la somme des fonds internationaux qui seront envoyés vers les pays à faible revenu ou à revenu intermédiaire entre 2015 et 2030 atteindra 6 500 milliards d'USD.
- Dans la plupart des cas, les familles bénéficiaires utiliseront ces ressources pour atteindre leurs propres objectifs: accroissement des revenus, amélioration de la santé et de la nutrition, possibilités d'éducation, amélioration de l'habitat et de l'assainissement, entrepreneuriat et réduction des inégalités.
- Les envois réguliers de fonds hissent la plupart des familles au-dessus du seuil de pauvreté et les aident à éviter de retomber dans les «pièges de la pauvreté».
- Près des trois quarts des envois de fonds familiaux servent à couvrir les besoins de base

immédiats (alimentation, logement et règlement des factures courantes).

- Plus de 100 milliards d'USD d'envois de fonds sont disponibles pour être consacrés à des objectifs à long terme comme l'éducation et la santé (10%), mais aussi pour l'épargne et l'investissement dans le logement, des biens de faible valeur et d'autres activités génératrices de revenus (15%).
- Si des progrès ont été réalisés, les coûts de transaction demeurent encore bien supérieurs au seuil de 3% fixé pour 2030 dans la cible 7.c de l'ODD 10.
- Les femmes représentent désormais environ la moitié des personnes qui effectuent des envois de fonds (100 millions). Ce phénomène peut contribuer à promouvoir l'égalité des sexes et l'autonomisation des femmes en favorisant leur indépendance financière ou en améliorant leurs perspectives professionnelles.
- La contribution potentielle des envois de fonds, de l'épargne et des investissements réalisés par les migrants à la réalisation des ODD ne peut être pleinement mise à profit qu'avec le soutien de politiques publiques cohérentes faisant converger les priorités avec celles des initiatives entreprises par le secteur privé.
- Tirer parti de la corrélation entre envois de fonds et inclusion financière offre une occasion unique de faire converger les objectifs financiers des familles qui reçoivent des fonds et les stratégies commerciales des prestataires de services financiers.

Tendances mondiales (2007-2016)¹

- Les envois de fonds vers les pays en développement ont augmenté de 51%, tandis que le nombre de migrants en provenance de ces mêmes pays enregistrerait une hausse de 28% et que la croissance démographique de ces pays d'origine n'atteignait que 13%.
- Les envois de fonds vers la région Asie-Pacifique et les migrations depuis cette même région attestent d'une évolution dynamique au cours de la période. La hausse des flux de fonds entrants dans la région (87%) a été beaucoup plus forte que celle des flux migratoires (33%).
- À l'opposé, la région Europe a enregistré les augmentations les plus faibles, qu'il s'agisse des envois de fonds (5%) ou des migrations (19%).
- Ces chiffres indiquent également que les migrants originaires de la région Asie-Pacifique envoient en moyenne davantage de fonds dans leur pays de façon régulière et que l'inverse est vrai pour les migrants en Europe, qui envoient moins d'argent.
- La croissance des flux de fonds vers l'Afrique (36%), l'Amérique latine et les Caraïbes (18%) et le Proche-Orient et le Caucase (37%) correspond à l'augmentation des migrations depuis ces régions, qui est respectivement de 33, 21 et 38%.

1/ Les données pour la période 2007-2016 sont regroupées en deux grandes catégories: le groupe des «pays d'envoi» (côté envoi) constitué de plus de 40 pays où vivent des travailleurs migrants en provenance de pays à faible revenu ou à revenu intermédiaire, et le groupe des «pays destinataires» (côté réception) constitué de 144 pays dont sont originaires les travailleurs migrants. Le groupe des «pays destinataires» renferme plus de 80% de la population mondiale.

Flux de fonds: côté envoi

- Quelque 200 millions de migrants originaires de pays à revenu faible ou intermédiaire envoient de l'argent à leur famille restée au pays.
- Au cours de la dernière décennie, les flux d'envois de fonds ont augmenté à un rythme annuel de 4,2% en moyenne, passant de 296 à 445 milliards d'USD entre 2007 et 2016. Cette croissance a eu lieu en dépit des bouleversements économiques provoqués d'abord par la crise financière de 2008 et, plus récemment, par la baisse des revenus des pays producteurs de pétrole et les fluctuations des marchés des changes.
- Cette croissance globale s'explique principalement par le besoin continu de main-d'œuvre immigrée dans les pays développés, dû au vieillissement de leur population, et par l'amélioration de l'information concernant les flux d'envois de fonds.
- Les travailleurs migrants et leurs proches ont fait preuve d'une résilience et d'une ingéniosité remarquables pour s'adapter aux ralentissements de l'activité économique et ainsi maintenir un niveau de soutien à leur famille relativement stable.
- Les dix principaux pays d'envoi² représentent près de la moitié des flux annuels. Ces pays sont les États-Unis, l'Arabie saoudite, la Fédération de Russie, les Émirats arabes unis, l'Allemagne, le Koweït, la France, le Qatar, le Royaume-Uni et l'Italie.
- Parmi les principaux couloirs figurent: i) les États-Unis vers l'Asie et l'Amérique latine; ii) les pays du Conseil de coopération du Golfe (CCG)

vers l'Asie; iii) L'Europe vers l'Europe centrale et orientale et l'Afrique; iv) La Fédération de Russie vers l'Asie centrale.

- L'Europe est également la principale source d'envois de fonds pour plusieurs États fragiles d'Afrique, d'Asie et du Moyen-Orient.
- Ces flux représentent plus du triple de l'aide publique au développement combinée de tous les pays d'envoi et dépassent le montant total des investissements étrangers directs réalisés dans la quasi-totalité des pays à faible revenu et des pays à revenu intermédiaire.
- Le total des sommes que les migrants envoient depuis les pays développés est en moyenne largement inférieur à 1% du PIB de leur pays d'accueil.
- Le total estimé des revenus des travailleurs migrants représente 3 000 milliards d'USD par an, dont environ 85% restent dans les pays d'envoi.
- Si la grande majorité des envois de fonds, en volume, provient des pays à revenu élevé (Nord-Sud), le nombre de travailleurs migrants vivant dans des pays à revenu faible ou intermédiaire qui envoient des fonds dans leur pays (Sud-Sud) est probablement équivalent, mais le montant de leurs envois est généralement beaucoup plus faible.
- Plus de la moitié des migrants d'Asie, d'Afrique et du Proche-Orient restent sur leur continent d'origine, si bien que les fonds qu'ils envoient restent sur leur continent.
- Si les envois de fonds dans le sens Nord-Sud sont beaucoup plus documentés qu'il y a dix ans, les informations sur les flux Sud-Sud, notamment en Afrique subsaharienne, demeurent très lacunaires.

Flux de fonds: côté réception

- On estime à 800 millions le nombre de personnes dans le monde qui bénéficient directement des envois de fonds.
- Au total, un milliard de personnes – expéditeurs et membres de leur famille restés au pays compris – sont directement concernées par les envois de fonds, soit une personne sur sept dans le monde.
- Les envois de fonds représentent souvent jusqu'à 60% des revenus des ménages bénéficiaires.
- Quatre-vingts pour cent des envois de fonds sont effectués vers 23 pays, au premier rang desquels la Chine, l'Inde, les Philippines, le Mexique et le Pakistan.
- Au cours de la dernière décennie, la plus forte croissance des envois de fonds a été enregistrée en Asie, où sont reçus 55% de l'ensemble des flux.
- Dans neuf pays, les envois de fonds représentent plus de 20% du PIB et, dans 71 pays, le montant des envois de fonds atteint plus de 3% du PIB.
- Cent pays reçoivent chaque année plus de 100 millions d'USD.
- Le groupe des pays destinataires renferme plus de 80% de la population mondiale.
- Dans la plupart de ces pays, la majorité de la population vit dans des zones rurales.
- Quarante pour cent des envois de fonds sont effectués vers des zones rurales, ce qui profite à l'économie agricole, améliore la sécurité alimentaire et crée des opportunités d'emploi, notamment pour les jeunes.

2/ Données pour 2015. 2014 pour les Émirats arabes unis.

Marchés

Le secteur des envois de fonds n'est pas un marché intégré à l'échelle mondiale, mais un réseau non structuré qui compte des centaines de couloirs reliant les pays d'envoi aux pays de réception.

Coûts

- Le coût de transaction moyen des envois de fonds s'élève désormais à 7,45%, contre 9,8% en 2008. Néanmoins, ils sont restés pratiquement inchangés ces dernières années et demeurent beaucoup trop élevés dans de nombreux couloirs à faible volume.
- Si le coût moyen diminuait, et n'était plus que de 3% au niveau mondial, les familles bénéficiaires pourraient économiser 20 milliards d'USD par an.
- Les coûts les moins élevés (moins de 2%) correspondent aux envois effectués depuis la Fédération de Russie vers les pays d'Asie centrale, les expéditeurs tirant parti du système de paiement intégré de l'ex-Union soviétique. Les coûts les plus élevés sont ceux pratiqués pour les envois vers le continent africain et à l'intérieur même du continent, notamment en Afrique du Sud (environ 14,6%).
- Les coûts de transaction élevés sont souvent recensés dans les pays les plus pauvres et dans les zones rurales, en raison du manque récurrent d'infrastructures adéquates pour les envois de fonds.

Prestataires de services d'envoi de fonds

Au cours de la dernière décennie:

- Les envois de fonds remis et payés en espèces demeurent la forme de transfert la plus répandue (90%), même si on observe une augmentation du nombre d'envois réalisés depuis des comptes.
- Dans presque tous les pays d'envoi, les opérateurs de transfert d'argent (OTA) apparaissent désormais comme le moyen d'envoyer des fonds le plus plébiscité.
- Les coûts de transaction des OTA sont généralement beaucoup moins élevés que ceux appliqués par les banques pour envoyer des fonds.
- Le nombre de prestataires de services d'envoi de fonds s'est accru de façon spectaculaire: on en compte aujourd'hui plus de 3 000 dans le monde. Cette augmentation s'explique essentiellement par l'apparition de sociétés d'envoi de fonds de taille modeste qui opèrent dans un ou deux pays.
- Parallèlement, on assiste à une concentration croissante des parts de marché: trois OTA mondiaux (MoneyGram, RIA et Western Union) et deux OTA régionaux (UAE Exchange et Unistream) détiennent 35% des parts du marché.
- Le nombre de points de paiement a augmenté de plus de 400% (de 350 000 à 1,5 million) dans les 23 principaux pays destinataires, permettant ainsi aux OTA de s'implanter dans de nombreux couloirs desquels ils étaient auparavant absents.
- Les envois de fonds effectués via les canaux informels sont en net recul en raison de la baisse des coûts de transaction et de la multiplication des points de paiement. Toutefois, les envois informels demeurent courants dans les transactions Sud-Sud ainsi que dans d'autres couloirs à faible volume.

- La «réduction des risques» désigne le processus par lequel des banques décident de cesser leur relation commerciale avec de nombreux OTA de taille modeste. Mais en procédant de la sorte, les banques détournent une partie des flux de fonds vers les canaux informels, beaucoup plus difficiles à surveiller, et exacerbent les difficultés rencontrées dans la lutte contre le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme.
- Le réseau des systèmes postaux demeure sous-exploité, alors qu'il pourrait jouer un rôle beaucoup plus important, notamment dans les zones rurales.
- Si l'utilisation des accords d'exclusivité a considérablement diminué, elle continue néanmoins de limiter la concurrence sur certains marchés.

Technologie

- Les progrès technologiques ont permis d'accélérer les opérations d'envoi de fonds, d'en baisser le coût et d'en faciliter l'accès, permettant ainsi d'atteindre nombre de régions reculées.
- Néanmoins, les possibilités qu'offrent les technologies sont encore loin d'être complètement exploitées. Pour en tirer le meilleur parti, il faut notamment harmoniser les cadres juridiques et réglementaires des pays d'envoi et de réception, et développer les infrastructures dans les régions destinataires sous-équipées.
- Les réseaux de téléphonie mobile, les outils en ligne et la monnaie électronique offrent nombre de possibilités prometteuses pour l'envoi et la réception de fonds, en réduisant les coûts et en faisant gagner du temps. Ils peuvent également favoriser l'inclusion financière.

Constitution de capital

- L'épargne et l'investissement constituent les principales ressources dont disposent les familles qui reçoivent des fonds pour réduire leur vulnérabilité et s'assurer un avenir plus stable.
- Lorsqu'ils sont démultipliés, les petits investissements peuvent faire évoluer la situation économique des communautés locales.
- Bien que la majorité des familles qui reçoivent des fonds ne soient pas rattachées au système financier officiel, on estime que deux tiers des expéditeurs peuvent encore épargner et qu'environ 15% des fonds qu'ils envoient sont utilisés dans leur pays pour financer des activités rémunératrices.
- Côté réception, les familles des migrants épargnent également. On estime qu'au moins 10% (45 milliards d'USD) des fonds reçus sont épargnés chaque année, le plus souvent hors circuit officiel (sous le matelas).
- Les bénéficiaires des envois de fonds occupent une place à part parmi la clientèle des institutions de microfinancement. Bien qu'ils montrent une plus grande résilience face aux chocs financiers, ils ont besoin de services particuliers que les prestataires de services financiers ne sont pas toujours en mesure de proposer, notamment dans les zones rurales.
- À terme, l'objectif est de permettre à davantage de familles d'employer de façon plus productive les fonds qu'elles reçoivent, pour leur propre bénéfice, mais aussi pour celui du reste de leur famille et de leur communauté.

Réfugiés

- Le nombre de réfugiés n'a cessé d'augmenter ces dernières années, atteignant aujourd'hui le niveau sans précédent de plus de 21 millions.
- Si le statut juridique des réfugiés et des migrants peut varier, ces deux catégories de population font face à nombre de difficultés communes, notamment en ce qui concerne l'accès au financement, les possibilités d'emploi et l'incertitude quant à leur avenir. Ils entretiennent aussi des liens étroits avec leur pays d'origine, car ils laissent derrière eux non pas une mais plusieurs personnes.
- Qu'ils restent dans leur pays d'accueil ou finissent par retourner dans leur pays d'origine, les réfugiés ou migrants d'aujourd'hui peuvent être les investisseurs de demain, lorsqu'ils auront acquis les connaissances et l'expérience nécessaires pour créer une entreprise.

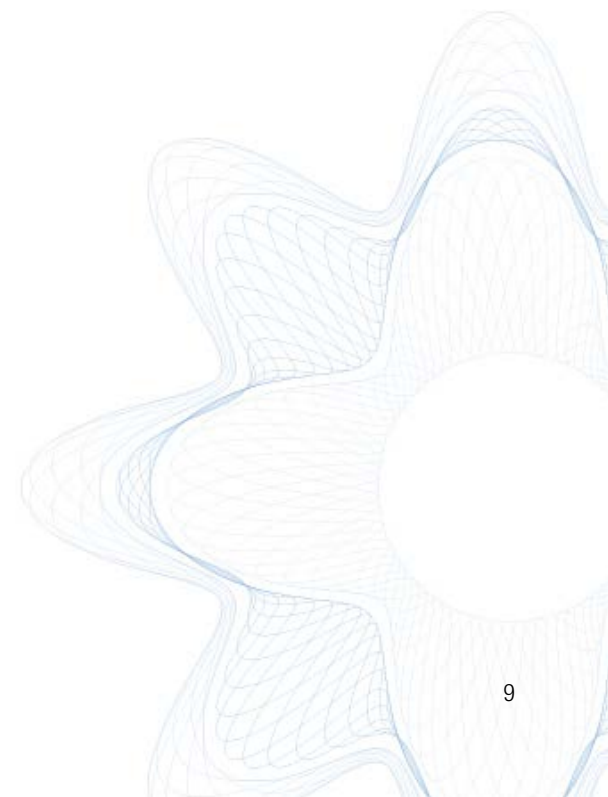


Figure 1: Flux et tendances des envois de fonds internationaux vers les pays en développement, 2007 et 2016

Proche-Orient et Caucase	2007	2016	Tendance
Nombre total de migrants (millions)	13,7	18,9	38% ↗
Total des envois de fonds (milliards USD)	17,9	24,6	37% ↗
Proche-Orient – Turquie	2,1	1,2	-44%
Proche-Orient /Caucase	3,8	3,5	-8%
Proche-Orient /Moyen-Orient	12,0	20,0	66%
Part des envois de fonds mondiaux	6%	6%	

Europe	2007	2016	Tendance
Nombre total de migrants (millions)	21,7	25,9	19% ↗
Total des envois de fonds (milliards USD)	41,6	43,5	5% →
Europe de l'Est	26,7	30,4	14%
Europe du Nord	3,7	3,1	-16%
Europe du Sud	11,2	10,0	-11%
Part des envois de fonds mondiaux	14%	10%	

Amérique latine et Caraïbes	2007	2016	Tendance
Nombre total de migrants (millions)	27,3	32,9	21% ↗
Total des envois de fonds (milliards USD)	61,7	73,1	18% ↗
Caraïbes	6,8	10,4	51%
Amérique centrale	12,3	18,3	48%
Mexique	26,9	28,5	6%
Amérique du Sud	15,7	15,9	1%
Part des envois de fonds mondiaux	21%	16%	

Afrique	2007	2016	Tendance
Nombre total de migrants (millions)	25,5	33,0	29% ↗
Total des envois de fonds (milliards USD)	44,3	60,5	36% ↗
Afrique centrale	0,2	0,3	53%
Afrique de l'Est	2,4	5,2	117%
Afrique du Nord	19,2	27,6	44%
Afrique australe	1,6	1,1	-34%
Afrique de l'Ouest	20,9	26,3	26%
Part des envois de fonds mondiaux	15%	13%	

Asie et Pacifique	2007	2016	Tendance
Nombre total de migrants (millions)	58,2	77,1	33% ↗
Total des envois de fonds (milliards USD)	130,1	243,6	87% ↗
Asie centrale	4,3	6,4	49%
Asie orientale	38,6	61,3	59%
Pacifique	0,5	0,6	41%
Asie du Sud	55,1	111,5	102%
Asie du Sud-Est	31,7	63,9	102%
Part des envois de fonds mondiaux	44%	55%	

Les appellations figurant sur cette carte et sa représentation graphique ne constituent en aucun cas une prise de position du FIDA quant au tracé des frontières ou limites, ou aux autorités de tutelle des territoires considérés.

Les envois de fonds aux familles: vue d'ensemble

Chiffres

Le présent rapport est le cinquième de la série de rapports *Travailleurs migrants et envois de fonds* publiés depuis 2007 par le FIDA et ses partenaires. Depuis la première édition, les migrations et les envois de fonds sont devenus un élément central de l'action menée par les pouvoirs publics et les organisations internationales dans le domaine du développement.

L'objet du présent rapport entre en résonance directe avec deux initiatives actuellement engagées par l'ONU: le pacte mondial sur les migrations et le Programme de développement durable à l'horizon 2030. La contribution des travailleurs migrants et des membres de leur famille est essentielle au succès de ces deux initiatives.

Au cours de la dernière décennie, l'attention s'est principalement portée sur les expéditeurs, en particulier sur le volume global et les coûts de transaction des envois aux familles, essentiellement depuis les pays développés vers les pays en développement (Nord-Sud). L'ampleur mondiale de ce phénomène est saisissante: le montant des envois de fonds devrait dépasser les

L'impact potentiel des envois de fonds ne peut être pleinement réalisé qu'avec le soutien de politiques publiques cohérentes faisant converger les priorités et celles des initiatives de la société civile et du secteur privé.

450 milliards d'USD en 2017, soit plus de trois fois le montant officiel de l'aide publique au développement.

À mesure que les envois de fonds se sont intensifiés, le développement de la concurrence et des progrès technologiques a contribué à réduire les coûts de transaction, en particulier dans les couloirs à fort volume. Mais plusieurs problèmes subsistent, notamment le manque de données de base pour la plupart des pays subsahariens, le coût excessif des transactions dans le sens Sud-Sud et les obstacles réglementaires et contre-productifs qui freinent l'innovation.

L'objectif prioritaire devrait être de tirer parti des fonds reçus par les familles bénéficiaires pour favoriser le développement local, en permettant à ces familles d'employer cet argent de manière productive.

D'après le Département des affaires économiques et sociales de l'ONU, plus de 250 millions de personnes vivraient aujourd'hui en dehors de leur pays d'origine. On estime que moins de 10% de ces personnes – la plupart nées et/ou formées dans des pays développés – occupent des emplois dans le «haut de l'échelle» de l'économie mondiale. À l'inverse, on dénombre quasiment dix fois plus de migrants originaires de pays en développement qui quittent leur pays pour occuper les emplois souvent «pénibles, difficiles ou dangereux» disponibles au «bas de l'échelle» de l'économie mondiale.

Au total, un milliard de personnes serait directement concerné par les envois de fonds. Elles incarnent le «visage humain de la mondialisation».



Malgré l'intérêt particulier accordé aux flux globaux d'envois de fonds, ce sont les transferts de 200 ou 300 USD régulièrement effectués par les travailleurs migrants qui mis à profit peuvent améliorer efficacement le niveau de vie des membres de leur famille et de leur communauté restés au pays.

Les migrants comptent

Les migrants sont le plus souvent appelés travailleurs migrants car c'est précisément ce qu'ils viennent chercher: du TRAVAIL. Les taux de migration sans précédent enregistrés depuis le début du XXI^e siècle résultent essentiellement de deux facteurs: les déséquilibres démographiques et les inégalités de revenus.

Les pays développés ont des populations vieillissantes et ont besoin de main-d'œuvre immigrée pour occuper les nombreux emplois vacants dans plusieurs secteurs clés, au premier rang desquels figurent le bâtiment, l'agriculture, l'énergie, l'hôtellerie, les soins aux enfants et aux personnes âgées et l'entretien.

De l'autre côté, dans les pays en développement, le taux de chômage des jeunes atteint des sommets, et est souvent deux fois plus élevé que la moyenne nationale. Dans ce contexte, auquel s'ajoutent les inégalités de revenus structurelles, les migrants sont «poussés» à rechercher ailleurs de meilleures sources de revenus.

En outre, dans les années à venir, les changements climatiques devraient créer des millions de «migrants environnementaux», notamment dans les zones rurales. Les zones de conflit continueront elles aussi à créer davantage de migrants et de réfugiés.

Les travailleurs migrants apparaissent donc comme des acteurs clés sur un marché du travail où les pays développés ont besoin de main-d'œuvre et les pays en développement ont besoin de débouchés.

Malheureusement, dans de nombreux pays développés, la législation et la réglementation sur l'immigration et le travail ne tiennent pas compte de la réalité démographique de leur propre marché du travail, ce qui provoque le ressentiment de nombreux travailleurs qui ont perdu leur emploi en raison de l'innovation technologique ou de la

Le moment est venu de s'engager pleinement aux côtés des quelque 200 millions de migrants qui envoient des fonds dans leur pays et d'employer au mieux leurs envois et leurs économies pour soutenir la réalisation des ODD à l'horizon 2030: une famille à la fois.

concurrence mondiale. Les travailleurs migrants sont accusés à tort de voler des emplois, de faire baisser les salaires ou de profiter des ressources économiques des pays d'accueil.

C'est l'inverse qui se produit en réalité. Les travailleurs migrants envoient généralement dans leur pays 15% de leurs revenus. Les 85% restants – environ 2 500 milliards d'USD par an – restent dans les pays d'accueil et sont essentiellement dépensés dans le logement, l'alimentation, les transports, les impôts et d'autres besoins de première nécessité.

Par leur travail et leurs revenus, les migrants contribuent de façon essentielle à la prospérité économique de leur pays d'accueil.

Mais la contribution des travailleurs migrants joue un rôle encore plus important dans leur pays d'origine. À l'échelle nationale, le montant des envois de fonds est supérieur à 3% du PIB dans 71 pays destinataires et représente plus de 100 millions d'USD dans 100 pays.

Plus important encore, les 15% de leur revenu que les migrants envoient dans leur pays hissent des millions de familles destinataires au-dessus du seuil de pauvreté, ce qui leur donne accès à de nouvelles possibilités en matière de santé, d'éducation et de logement.

C'est dans les petites villes, les villages ruraux et les quartiers urbains que les envois de fonds «comptent le plus», et c'est en cela que les envois de fonds peuvent contribuer à faire que les populations concernées envisagent l'émigration comme un choix et non plus comme une nécessité pour les générations à venir.

Une nouvelle approche des envois de fonds

Il y a quinze ans, on ignorait tout ou presque de l'ampleur et de la portée des envois de fonds. Depuis lors, l'attention s'est principalement portée sur les expéditeurs, en particulier sur le volume global et les coûts de transaction. Si beaucoup a été fait pour documenter ces flux, trop peu d'attention et de ressources ont été consacrées à optimiser l'impact des envois de fonds sur le développement.

Si beaucoup a été fait pour documenter les flux de fonds, il faut maintenant s'employer davantage à agir sur les causes profondes des migrations

À l'avenir, l'accent devra être mis sur le «côté réception», en proposant aux familles bénéficiaires davantage de solutions et de meilleures possibilités d'employer leur argent de manière plus productive.

Le présent rapport vise à fournir plusieurs pistes et idées de mesures destinées à renforcer la compétitivité des marchés d'envois de fonds, favoriser l'inclusion financière grâce à ces envois et leur permettre de jouer pleinement leur rôle dans la réalisation de plusieurs ODD.

Le moment est venu de s'engager pleinement aux côtés des 200 millions de migrants qui envoient des fonds dans leur pays et d'employer au mieux leurs envois et leurs économies pour soutenir la réalisation des ODD à l'horizon 2030: une famille à la fois.

Chapitre 1

Vers la réalisation des objectifs de développement durable: une famille à la fois

En 2015, les États membres de l'Organisation des Nations Unies ont lancé un appel à l'action pour éradiquer la pauvreté mondiale, réduire les inégalités économiques et placer le monde sur une voie plus durable: le **Programme de développement durable à l'horizon 2030**. Cette vaste initiative souligne la nécessité d'atteindre 17 **objectifs de développement durable (ODD)** précis et propose plusieurs moyens de mobiliser les ressources supplémentaires nécessaires afin de mener à bien ce programme certes ambitieux mais réalisable. Parmi ces objectifs, l'ODD 10 traite spécifiquement de la question des migrations sûres.

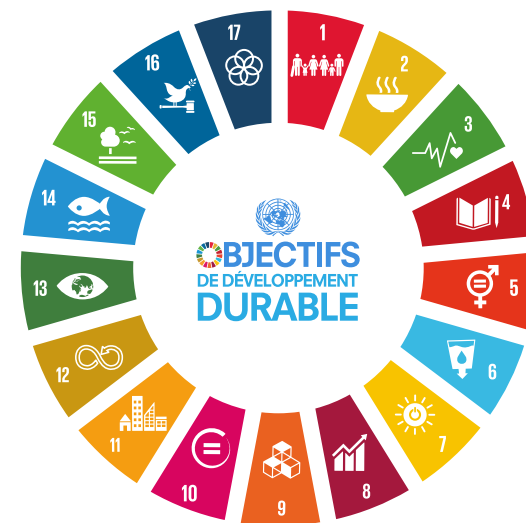
Depuis plus d'un siècle, des personnes migrent des zones rurales vers les zones urbaines et quittent aussi leur pays en quête d'une vie meilleure. Sur les 250 millions de personnes qui vivent actuellement dans un pays autre que le leur, environ 200 millions sont des travailleurs migrants qui ont quitté leur pays dans le but d'envoyer des fonds pour permettre à leur famille de rester au pays, mais aussi pour s'attaquer aux causes profondes de cette migration.

Pour atteindre les ODD, il est donc essentiel d'aider les familles bénéficiaires tirer profit de leurs ressources pour contribuer au développement. Il est temps que la communauté internationale considère les travailleurs migrants et les membres de leur famille comme des agents du changement et des partenaires clés de cette entreprise.

Le potentiel de synergies qu'offre l'ampleur des envois de fonds pour atteindre les ODD ne fait aucun doute: avec un milliard d'expéditeurs et de destinataires, on estime que le montant des envois de fonds internationaux qui seront effectués vers les pays en développement entre 2015 et 2030 devrait atteindre 6 500 milliards d'USD.

Au cours de la dernière décennie, l'attention s'est principalement portée sur les expéditeurs des envois de fonds, en particulier sur le volume global et les coûts de transaction des envois aux familles, essentiellement depuis les pays développés vers les pays en développement. L'ampleur mondiale de ce phénomène est saisissante: 429 milliards d'USD ont été envoyés en 2016, soit plus de trois fois le montant de l'aide publique au développement. On estime que 75% des envois de fonds servent à répondre à des besoins immédiats, ce qui signifie que les 25% restants – plus de 100 milliards d'USD par an – peuvent être employés à d'autres fins.

Malgré l'intérêt particulier accordé aux flux globaux des envois de fonds, le montant qui importe le plus ne se mesure pas en millions ou en milliards, mais par tranches de 200 ou 300 USD régulièrement envoyées par les travailleurs migrants dans leur pays d'origine. Ce montant représente 60% du revenu total des ménages et, lorsqu'il est utilisé à bon escient, il peut améliorer efficacement le niveau de vie des migrants et de leur communauté dans leur pays d'origine.



Avec ces fonds en apparence modestes, la plupart des familles bénéficiaires s'efforcent d'atteindre «leurs propres ODD»: réduction de la pauvreté, amélioration de la santé et de la nutrition, amélioration des possibilités d'éducation, amélioration de l'habitat et de l'assainissement, entrepreneuriat, inclusion financière et réduction des inégalités, ainsi que la capacité à faire face aux aléas de la vie en augmentant leur épargne et en se constituant un capital pour s'assurer un avenir plus stable.

À cet égard, les ODD offrent une occasion unique de faire converger les objectifs des familles qui reçoivent des fonds, les objectifs de développement des États, les stratégies du secteur privé pour se positionner sur les marchés insuffisamment exploités et le rôle traditionnellement joué par la société civile pour obtenir des changements positifs. En particulier:

- i) L'alphabétisation et l'inclusion financières des familles qui reçoivent des fonds peuvent accroître les possibilités d'épargne et d'investissement formels. Ces mécanismes peuvent à leur tour renforcer le capital humain des familles bénéficiaires et améliorer leur niveau de vie en mettant l'accent sur l'éducation, la santé et le logement.
- ii) Outre les envois de fonds, les investissements réalisés par les migrants peuvent faire évoluer les perspectives de développement local, pour autant que des options appropriées soient proposées.
- iii) Les marchés des envois de fonds se sont améliorés grâce à la mise en place de cadres juridiques et réglementaires adaptés et au renforcement de la transparence, tandis que la concurrence peut entraîner une baisse des coûts et permettre aux familles bénéficiaires d'accroître leurs ressources.

De caractère privé, les fonds envoyés par les migrants ne réduisent ni n'éliminent en aucune façon le besoin de ressources supplémentaires, tant publiques que privées. Néanmoins, leur impact potentiel et celui des investissements réalisés par les migrants sur le développement ne peut être pleinement réalisé qu'avec le soutien de politiques publiques cohérentes et réalistes faisant converger les priorités avec celles des initiatives entreprises par le secteur privé.

Comme le montrent les récapitulatifs présentés ci-après, les envois de fonds peuvent contribuer de diverses manières à la réalisation des ODD, que ce soit au niveau des ménages, des communautés et à l'échelle nationale. Ces récapitulatifs visent à présenter dans les grandes lignes les liens potentiels entre les envois de fonds et les ODD. Suite au Forum mondial 2017 sur les envois de fonds, les investissements et le développement (GFRD 2017), un guide consacré aux envois de fonds et aux ODD sera publié dans les prochains mois. Ce guide recensera le point de vue des États membres, du secteur privé et de la société civile sur la question et comportera également toute une série de politiques et programmes déjà adoptés.

Contribution des familles qui reçoivent des fonds à la réalisation des objectifs de développement durable

Au niveau des ménages: ODD 1 à 5



Objectif 1

Éliminer la pauvreté sous toutes ses formes et partout dans le monde

Contribution des familles bénéficiaires à l'ODD 1

- En moyenne, les envois de fonds représentent jusqu' à 60% des revenus des familles bénéficiaires et leur permettent généralement de doubler leur revenu disponible et de faire face aux incertitudes en se constituant un capital.
- Les analyses menées dans 71 pays en développement montrent que les envois de fonds ont un impact significatif sur la réduction de la pauvreté: une augmentation de 10% des envois de fonds par habitant entraîne une baisse de 3,5% du nombre de personnes pauvres dans la population.

Au niveau des ménages: ODD 1 à 5



Objectif 2

Éliminer la faim, assurer la sécurité alimentaire, améliorer la nutrition et promouvoir l'agriculture durable

Contribution des familles bénéficiaires à l'ODD 2

- Dans les communautés rurales, la moitié des envois de fonds reçus sont investis dans l'agriculture.
- Ces revenus supplémentaires augmentent la demande alimentaire des ménages bénéficiaires, ce qui accroît la production alimentaire nationale et améliore la nutrition, notamment chez les enfants et les personnes âgées.
- L'investissement des revenus des migrants dans l'agriculture crée de l'emploi.



Objectif 3

Permettre à tous de vivre en bonne santé et promouvoir le bien-être de tous à tout âge

Contribution des familles bénéficiaires à l'ODD 3

- Les envois de fonds investis dans les soins de santé – accès aux médicaments, aux soins préventifs et aux produits d'assurance maladie – améliorent la santé et le bien-être des familles bénéficiaires.
- Les nourrissons des familles qui reçoivent des fonds ont un poids plus élevé à la naissance et risquent moins de mourir au cours de leur première année.



Objectif 4

Assurer l'accès de tous à une éducation de qualité, sur un pied d'égalité, et promouvoir les possibilités d'apprentissage tout au long de la vie

Contribution des familles bénéficiaires à l'ODD 4

- L'une des principales raisons pour lesquelles les migrants envoient des fonds dans leur pays est de garantir à leurs enfants l'accès à une meilleure éducation.
- Les ménages qui reçoivent des fonds ont manifestement davantage de facilité que les autres à scolariser leurs enfants et investissent environ un dixième de leurs revenus dans l'éducation de ces derniers.
- Les envois de fonds permettent quasiment de doubler le taux de scolarisation. Les enfants des familles qui reçoivent des fonds, notamment les filles, ont des taux de scolarisation et d'assiduité plus élevés et demeurent scolarisés plus longtemps.
- Les envois de fonds réduisent considérablement la probabilité de voir les enfants contraints d'aller travailler.



Objectif 5

Parvenir à l'égalité des sexes et autonomiser toutes les femmes et les filles

Contribution des familles bénéficiaires à l'ODD 5

- Les femmes représentent désormais la moitié des travailleurs migrants qui effectuent des envois de fonds: 100 millions au total.
- Que ce soit dans les pays d'envoi ou de réception, les envois de fonds font évoluer le rôle économique des femmes, en favorisant leur indépendance financière ou en améliorant leurs perspectives professionnelles.
- Si les femmes envoient à peu près le même montant que les hommes, elles ont tendance à envoyer de façon régulière une plus grande part de leurs revenus, malgré le fait que leur salaire soit généralement inférieur à celui des hommes.

Le Programme des Nations Unies pour la réalisation des 17 objectifs de développement durable à l'horizon 2030 invite à aller au-delà de l'analyse et à passer à l'action.



Objectif 6

Garantir l'accès de tous à l'eau et à l'assainissement et assurer une gestion durable des ressources en eau

Contribution des familles bénéficiaires à l'ODD 6

- Lorsqu'ils souhaitent réunir des fonds et constituer un capital social pour répondre aux besoins locaux, les migrants et/ou les membres de leur famille se regroupent souvent dans des organisations de quartier ou, à l'étranger, dans des associations d'immigrés originaires d'une même localité.
- Ces associations recensent les priorités de développement et participent à la réalisation des objectifs fixés en donnant des conseils techniques et en levant des fonds.
- Les projets prennent en compte les préoccupations de durabilité et la question du bien-être collectif liée aux besoins de base (fourniture d'infrastructures d'irrigation et d'eau potable, par exemple).



Objectif 7

Garantir l'accès de tous à des services énergétiques fiables, durables et modernes à un coût abordable

Contribution des familles bénéficiaires à l'ODD 7

- Les envois de fonds ont un impact positif sur le patrimoine et la qualité de vie globale des familles lorsqu'ils sont investis dans le logement, et servent plus souvent à financer des travaux de rénovation que l'achat d'un nouveau logement.
- Des solutions abordables pour les ménages pauvres et les communautés auxquelles ils appartiennent sont déjà disponibles, notamment des appareils de cuisson efficaces et des solutions énergétiques propres.
- Les projets locaux peuvent employer des technologies énergétiques propres, particulièrement utiles dans les zones rurales reculées sans accès à l'électricité.



Objectif 12

Établir des modes de consommation et de production durables

Contribution des familles bénéficiaires à l'ODD 12

- À mesure que les familles qui reçoivent des fonds voient leur pouvoir d'achat augmenter et modifient leurs habitudes de consommation, elles peuvent satisfaire leurs aspirations et besoins individuels tout en respectant les limites écologiques de la planète.
- Les ménages migrants sont de gros consommateurs réguliers de produits de leur pays d'origine (consommation dite nostalgique).
- Le commerce de ces produits et le tourisme de la diaspora constituent d'importantes sources de revenus pour les pays d'origine. La population de la diaspora peut servir de passerelle pour développer plus avant le commerce des biens traditionnels du pays et le tourisme local.



Objectif 13

Prendre d'urgence des mesures pour lutter contre les changements climatiques et leurs répercussions

Contribution des familles bénéficiaires à l'ODD 13

- Les migrations sont de plus en plus souvent une conséquence des changements climatiques. Les envois de fonds et les investissements de la diaspora jouent un rôle essentiel pour en atténuer les effets négatifs et aider à combler les manques à gagner dus aux chocs climatiques.
- Les fonds envoyés permettent de développer des activités non agricoles et des cultures plus durables. Ils peuvent par exemple être employés pour aider les entreprises locales à proposer des solutions pour lutter contre les inondations, rationaliser l'utilisation de l'eau, améliorer les systèmes d'irrigation et produire des matériaux de construction résistants aux tempêtes, à la chaleur et au vent, entre autres.

Au niveau national: ODD 8 et 10



Objectif 8

Promouvoir une croissance économique soutenue, partagée et durable, le plein emploi productif et un travail décent pour tous

Contribution des familles bénéficiaires à l'ODD 8

- L'argent détenu par les familles qui reçoivent des fonds et l'épargne des migrants dans les pays d'accueil constituent un atout pour l'ensemble de l'économie. Ce capital peut être optimisé lorsqu'il est investi dans des services financiers et entrepreneuriaux.
- Les travailleurs migrants possèdent des atouts extrêmement précieux: connaissances, compétences et réseaux.
- En termes d'impact sur le développement, les investissements réalisés par les migrants dans les micro-, petites et moyennes entreprises créent des emplois et génèrent des revenus dans les communautés locales.



Objectif 10

Réduire les inégalités dans les pays et d'un pays à l'autre

Cible c de l'ODD 10

D'ici à 2030, faire baisser au-dessous de 3% les coûts de transaction des envois de fonds effectués par les migrants et éliminer les couloirs de envois de fonds dont les coûts sont supérieurs à 5%

Contribution des familles bénéficiaires à l'ODD 10

- La réduction du coût des envois de fonds peut accroître sensiblement le revenu disponible des familles bénéficiaires.
- En baissant leur coût moyen à 3% au niveau mondial, les familles bénéficiaires pourraient économiser 20 milliards d'USD par an.
- Les campagnes de sensibilisation et d'information menées par la société civile pour améliorer les conditions de travail des travailleurs migrants sont de plus en plus efficaces.

En application de l'ODD 17, la communauté internationale s'est engagée à coopérer pour tirer parti de l'impact des envois de fonds sur le développement.



Objectif 17

Renforcer les moyens de mettre en œuvre le partenariat mondial pour le développement durable et le revitaliser

Contribution des familles bénéficiaires à l'ODD 17

- Grâce à des initiatives telles que le pacte mondial pour des migrations sûres, ordonnées et régulières, la communauté internationale reconnaît aujourd'hui que les envois de fonds constituent un soutien vital pour des centaines de millions de personnes à travers le monde et s'emploie à renforcer leurs effets de développement sur les familles et les communautés.

Pour contribuer à cet effort, la communauté internationale célèbre chaque année la Journée internationale des envois de fonds, proclamée officiellement par les 176 États membres du FIDA en 2015 et actuellement soumise à l'Assemblée générale des Nations Unies pour approbation formelle. Cette Journée vise à rendre hommage à la contribution fondamentale apportée par les travailleurs migrants aux membres de leur famille et à leur communauté restés au pays. Elle est aussi l'occasion d'appeler les États, le secteur privé, les organisations internationales et la société civile à prendre des mesures concrètes pour s'assurer que chaque dollar, euro, livre sterling, rouble, yen, dinar ou naira envoyé par les migrants "compte".

Au cours des deux dernières années, trois grandes réunions internationales ont été consacrées aux migrations, aux envois de fonds et à leur contribution au développement durable.

- Lors du Sommet des Nations Unies organisé le 19 septembre 2016, le monde s'est réuni autour d'un même projet: la *Déclaration de New York pour les réfugiés et les migrants*, qui appelle à de nouveaux engagements mondiaux sur la question des migrations. Parmi les grandes priorités qui y sont énoncées figure notamment la nécessité de rendre plus rapides, moins coûteux et plus sûrs les envois de fonds par les migrants tant dans les pays d'envoi que dans les pays de réception, et de faciliter les échanges entre les diasporas et leur pays d'origine.
- Le Programme d'action d'Addis-Abeba, adopté lors de la Conférence internationale sur le financement du développement en 2015, reconnaît la contribution des migrations au développement durable et comprend plusieurs engagements visant à réaliser le potentiel des envois de fonds en matière de développement, tout en soulignant leur rôle crucial pour assurer un accès universel aux services financiers.
- En 2015, les chefs d'État et de gouvernement européens et africains se sont réunis à La Valette (Malte) à l'occasion d'un sommet *ad hoc* sur les migrations. Ils ont appelé à accélérer les efforts pour réduire le coût des envois de fonds dans les couloirs les plus coûteux à destination et à l'intérieur de l'Afrique à l'horizon 2020 et à développer des instruments financiers innovants pour mobiliser les envois de fonds en faveur du développement.
- Chaque année, le G20 réitère dans sa Déclaration des dirigeants l'importance cruciale des envois de fonds et de l'inclusion financière pour garantir que la croissance économique réponde aux besoins de chacun et profite à tous les pays ainsi qu'à toutes les personnes, notamment les femmes, les jeunes et les groupes défavorisés. Dans ce contexte, les membres du G20 évaluent constamment la mise en œuvre de leurs plans nationaux sur les envois de fonds pour identifier les moyens permettant de créer un environnement favorable pour les envois de fonds et optimiser leur impact sur le développement économique de leur pays.
- Plusieurs processus et dialogues intergouvernementaux régionaux, tels que le Processus de Budapest, le Processus de Khartoum, le Processus de Prague, le Processus de Rabat, les Partenariats Afrique-UE sur la migration, la mobilité et l'emploi et le Dialogue ACP-UE sur la migration et le développement, entre autres, reconnaissent tous l'importance des envois de fonds pour le développement.

Chapitre 2

Les envois de fonds de 2007 à 2016

Tendances mondiales

Jusqu'à récemment, les envois de fonds étaient littéralement comptabilisés dans le poste erreurs et omissions des banques centrales et des institutions financières internationales. Si les échanges commerciaux, l'investissement et les autres formes de flux de capitaux étaient tous soigneusement consignés et rapportés, les envois de petites sommes d'argent entre les travailleurs migrants et leur famille dans leur pays d'origine passaient inaperçus en étant «occultés». Ce n'est désormais plus le cas.

Au cours de la dernière décennie, l'ampleur et la portée des envois de fonds, qui concernent directement un milliard de personnes dans le monde, sont devenues évidentes et, à l'exception notable de la plupart des pays subsahariens, ces flux sont de mieux en mieux documentés. Il reste maintenant à tirer parti de ce phénomène mondial en offrant aux familles bénéficiaires davantage de possibilités d'utiliser cet argent durement gagné de façon productive. Aujourd'hui, les envois de fonds «comptent», tout comme les expéditeurs et les destinataires de ces transferts.

Démographie, migrations et envois de fonds: évolution et tendances

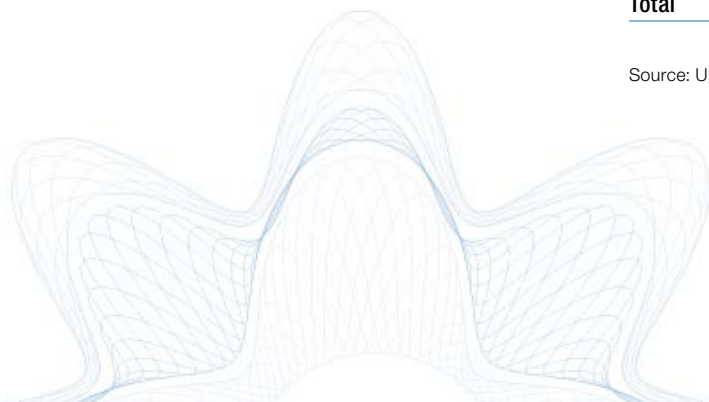
Globalement, sur la période 2007-2016, le taux de croissance des envois de fonds a été supérieur à celui des migrations, lui-même supérieur au taux de croissance démographique. Au cours de

cette décennie, les envois de fonds ont augmenté de 51%, contre 28% pour les migrations et 13% pour les populations. L'Asie est la région la plus dynamique, à la fois en ce qui concerne la croissance des envois de fonds et celle des migrations, alors que ces tendances sont restées stables en Europe, correspondant à un léger recul de la croissance démographique.

Tableau 1: Population, migrants, envois de fonds (2016) et taux de croissance sur dix ans

	Population des pays destinataires (millions)	Taux de croissance 2007-2016 (%)	Migrants des pays destinataires (millions)	Taux de croissance 2007-2016 (%)	Envois de fonds (milliards USD)	Taux de croissance 2007-2016 (%)
Afrique	1 209	25	33	29	60,5	36
Asie et Pacifique	3 967	10	77	33	243,6	87
Europe	177	-2	26	19	43,5	5
Amérique latine et Caraïbes	612	11	33	21	73,1	18
Proche-Orient et Caucase	198	18	19	38	24,6	37
Total	6 163	13	188	28	445,3	51

Source: UNDESA 2015, Banque mondiale 2017.



L'Asie est aussi la principale région de destination des envois de fonds et compte également la plus grande population de migrants installés à l'étranger. Les pays de réception européens et les pays africains demeurent les économies les plus tributaires des envois de fonds, dont le montant représente près de 3% du PIB de ces pays.

Au cours de la dernière décennie, **les envois de fonds ont augmenté à un rythme annuel de 4,2%** en moyenne, malgré d'importants ralentissements suite à la crise financière de 2008 et en 2015-2016 en raison de la baisse des revenus pétroliers et des fluctuations sur le marché des changes.

Figure 2: Total des migrants et envois de fonds par région

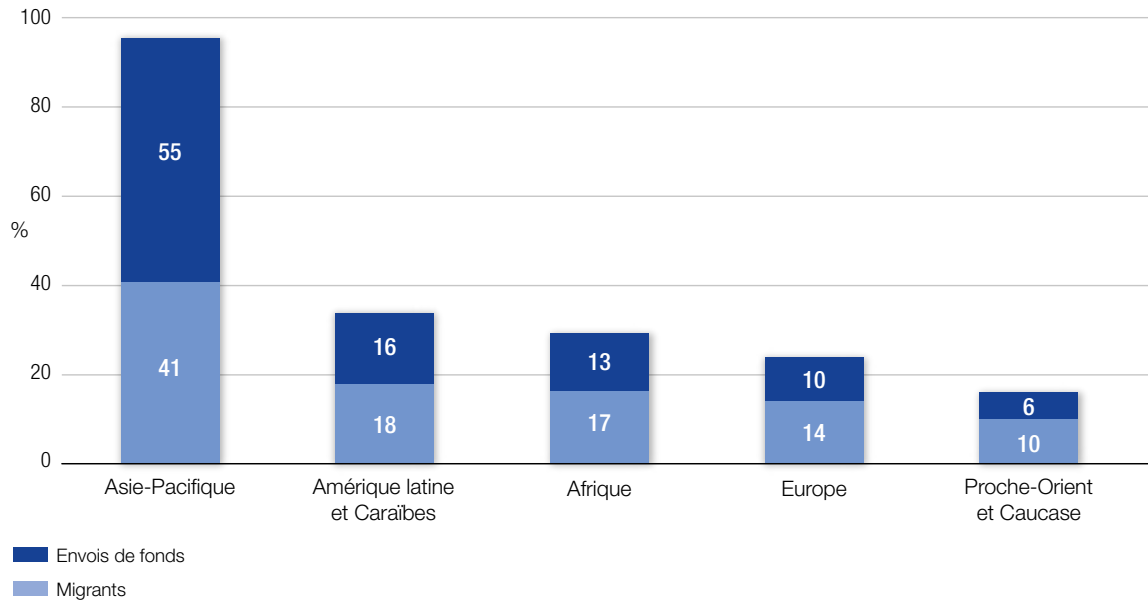


Figure 3: Envois de fonds ventilés par région (2016)

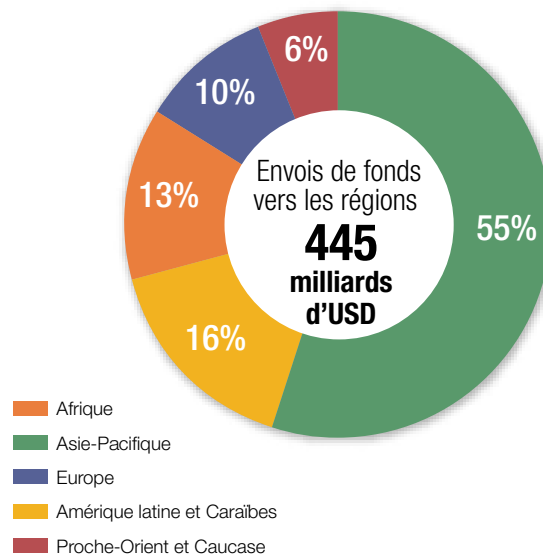


Figure 4: Répartition des envois de fonds: zones urbaines/zones rurales

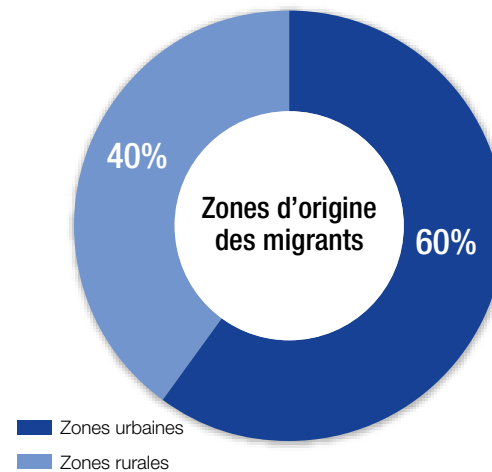
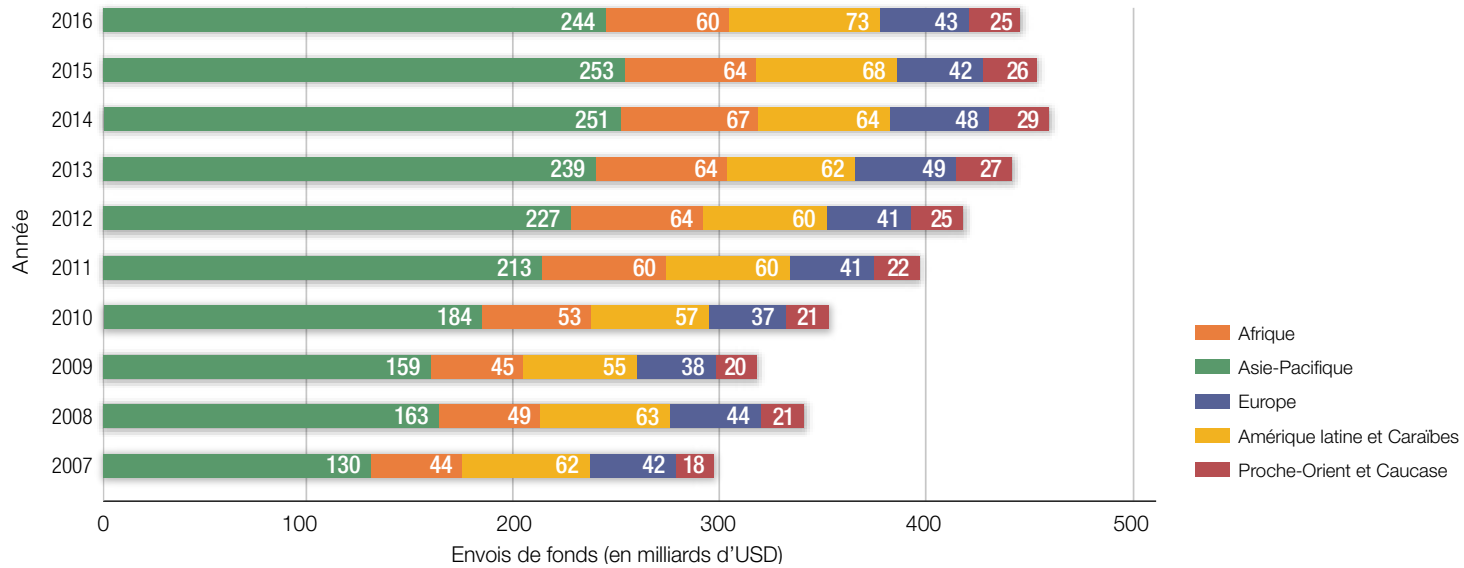


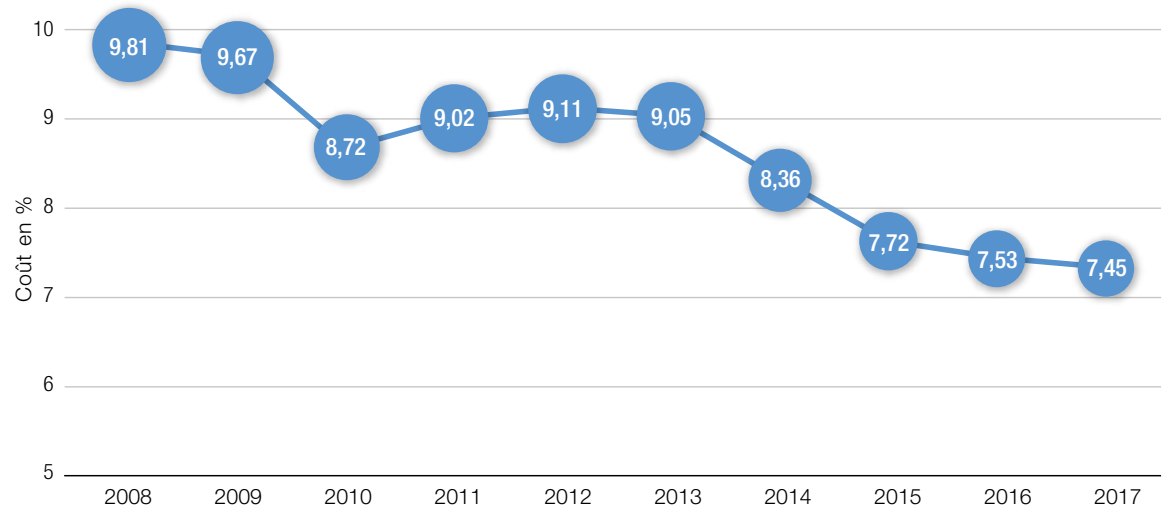
Figure 5: Croissance des flux de fonds par région (2007-2016)



Source: Banque mondiale, 2017.

Les coûts de transaction des envois de fonds ont diminué de 31% entre 2008 et 2017, passant de 9,81% à 7,45% pour l'envoi de sommes de 200 USD. Ces coûts sont encore loin de celui préconisé par l'ODD 10.c, qui fixe les coûts de transaction à 3% et recommande d'éliminer les couloirs dont les coûts sont supérieurs à 5%. Le chapitre suivant présente les tendances spécifiques liées aux coûts de transfert.

Figure 6: Coûts pour l'envoi de sommes de 200 USD (2008-2017)



Source: Banque mondiale, "Remittance Prices Worldwide" (2011 et 2017).

Afrique

Volume d'envois de fonds, dépendance et taux de croissance sur 10 ans par pays

	Envois de fonds 2016 (millions USD)	En pourcentage du PIB (%)	Taux de croissance 2007-2016 (%)
--	-------------------------------------	---------------------------	----------------------------------

Afrique de l'Est

Comores	132	19,9	78,6
Djibouti	66	4,0	131,1
Éthiopie	642	1,0	79,4
Kenya	1 727	2,5	167,7
Madagascar	437	4,3	45,2
Malawi	33	0,5	56,9
Maurice	246	2,2	14,4
Mozambique	198	1,3	99,7
Rwanda	163	2,0	34,4
Ouganda	1 078	4,0	138,6
République-Unie de Tanzanie	387	0,9	-
Zambie	44	0,2	-25,3

Afrique centrale

Cameroun	241	0,8	43,8
São Tomé et Príncipe	16	6,0	686,1

Afrique du Nord

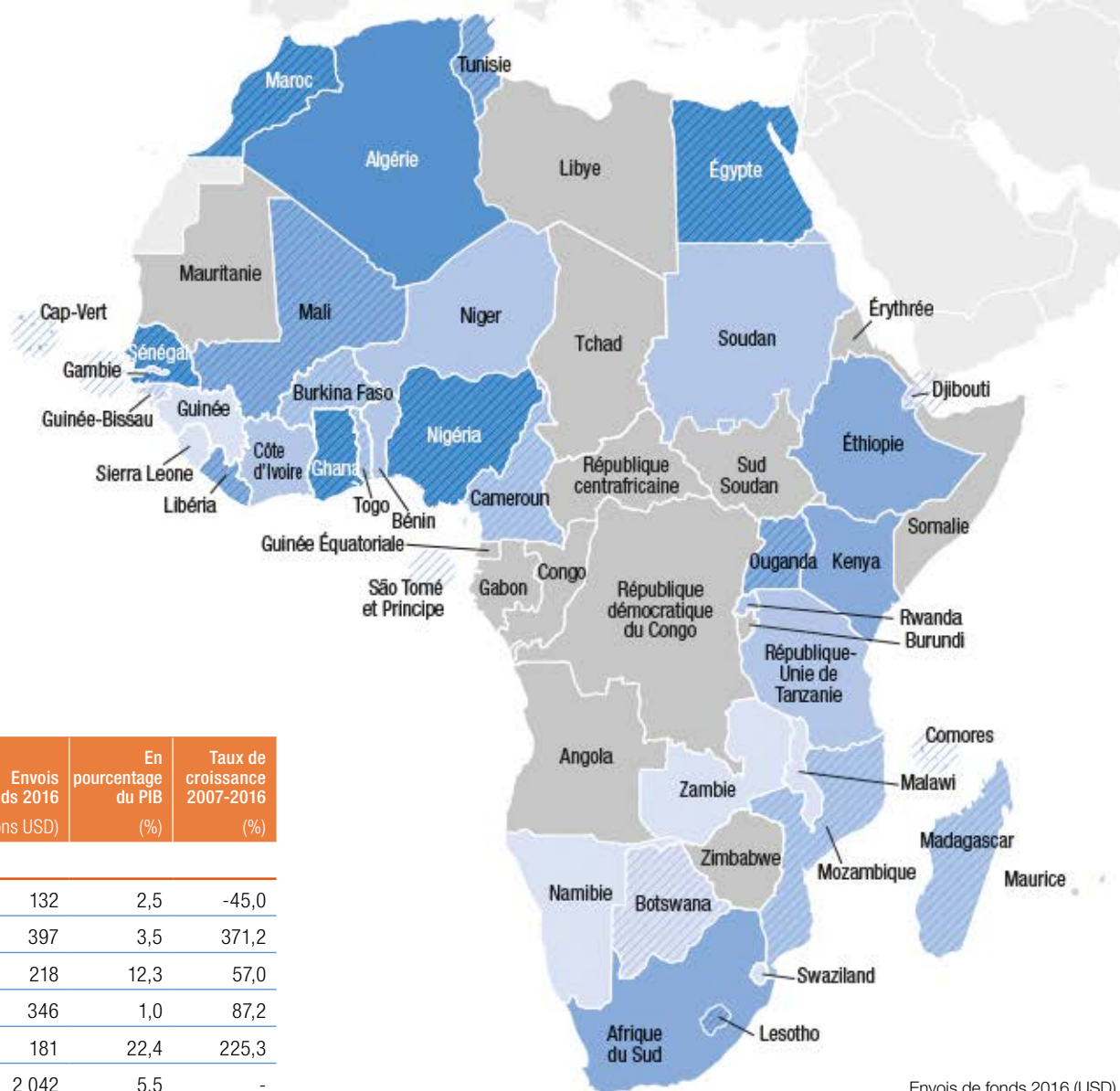
Algérie	2 046	1,2	-3,5
Égypte	16 584	5,5	116,6
Maroc	7 010	6,9	4,1
Soudan	160	0,2	-84,0
Tunisie	1 794	4,6	4,6

Pas de données fiables disponibles pour les pays suivants: Angola, Burundi, République centrafricaine, Tchad, Congo, République démocratique du Congo, Érythrée, Gabon, Guinée Equatoriale, Libye, Mauritanie, Somalie, Sud Soudan et Zimbabwe. Ils ne sont donc pas inclus.

	Envois de fonds 2016 (millions USD)	En pourcentage du PIB (%)	Taux de croissance 2007-2016 (%)
--	-------------------------------------	---------------------------	----------------------------------

Afrique de l'Ouest

Bénin	132	2,5	-45,0
Burkina Faso	397	3,5	371,2
Cap-Vert	218	12,3	57,0
Côte d'Ivoire	346	1,0	87,2
Gambie	181	22,4	225,3
Ghana	2 042	5,5	-
Guinée	96	1,4	539,3
Guinée-Bissau	39	5,7	-9,9
Libéria	642	31,2	935,9
Mali	803	6,3	133,4
Niger	111	1,5	40,1
Nigéria	18 956	4,4	5,2
Sénégal	2 005	13,9	68,3
Sierra Leone	59	1,4	39,6
Togo	287	9,1	1,0



	Envois de fonds 2016 (millions USD)	En pourcentage du PIB (%)	Taux de croissance 2007-2016 (%)
--	-------------------------------------	---------------------------	----------------------------------

Afrique australe

Botswana	29	0,2	-68,7
Lesotho	316	17,5	-50,5
Namibie	8	0,1	-48,7
Afrique du Sud	715	0,3	-9,7
Swaziland	17	0,5	-81,8

Envois de fonds 2016 (USD)

- > 2 milliards
- 500 millions – 2 milliards
- 100 millions – 500 millions
- 0 – 100 millions
- Pas de données

En pourcentage du PIB

- > 3 %
- 0 % – 3 %

Les appellations employées dans cette carte et la présentation des données qui y figurent n'impliquent de la part du FIDA aucune prise de position quant à la délimitation des frontières et des territoires, ni quant à leurs autorités.

Migrations

L'Afrique compte 33 millions de migrants, dont environ la moitié reste sur le continent. Le rythme de croissance des migrations est comparable à celui de la croissance démographique, tendance qui diffère des autres régions.

Parmi les nombreuses destinations, les plus prisées en dehors de l'Afrique sont l'Europe (en particulier l'Europe du Sud), suivie des pays du Golfe (notamment pour les migrants provenant d'Afrique de l'Est et d'Égypte), et des États-Unis.

Certains pays africains entretiennent des liens privilégiés avec leur ancienne puissance coloniale, comme en attestent les flux migratoires des pays anglophones (Ghana, Nigéria) vers le Royaume-Uni, ceux des pays francophones (Algérie, Comores, Côte d'Ivoire, Mali, Maroc, Tunisie, Sénégal) vers la France et ceux des pays lusophones (Angola, Cap-Vert, Guinée-Bissau) vers le Portugal. La France est le pays d'accueil qui compte le plus grand nombre de migrants africains (3,7 millions).

Les migrations infrarégionales s'effectuent vers les pôles économiques régionaux comme l'Afrique du Sud pour les pays d'Afrique australe (deux millions); la Côte d'Ivoire (deux millions) et le Nigéria (un million) pour les pays d'Afrique de l'Ouest; et, dans une moindre mesure, l'Éthiopie et le Kenya pour les pays d'Afrique de l'Est.

Dans les zones touchées par des conflits, les migrants trouvent refuge dans des pays voisins plus sûrs, comme les Soudanais du Sud qui émigrent en Ouganda ou les Somaliens qui fuient vers le Kenya (voir la section sur les réfugiés).

Envois de fonds

Au cours de la dernière décennie, les envois de fonds à destination et à l'intérieur de l'Afrique ont augmenté de 36%, un taux proche de la croissance des flux migratoires (29%). Sur les 60,5 milliards d'USD d'envois de fonds reçus en 2016, près de 80% ont été effectués vers cinq pays: le Nigéria (19 milliards d'USD), l'Égypte (16,6 milliards), le Maroc (sept milliards), l'Algérie et le Ghana (deux milliards chacun).

Les envois de fonds jouent un rôle essentiel dans 19 pays de réception, dans la mesure où ces flux représentent au moins 3% de leur PIB. Dans six pays, les envois de fonds correspondent à plus de 10% du PIB: Libéria (31%), Gambie (22%), Comores (20%), Lesotho (18%) et Sénégal (14%).

Coûts

Bien que les coûts de transaction aient baissé, c'est sur le marché africain que les envois de fonds demeurent les plus coûteux, avec un coût moyen de 10% pour les envois de 200 USD. En Afrique subsaharienne, le coût de transaction moyen est supérieur à 10%, l'Afrique australe affichant un taux de 14,6%, soit le plus élevé au monde.

Compte tenu de la taille des grands couloirs et de la concurrence qui y prévaut, les coûts sont tombés au-dessous de la moyenne mondiale en Afrique du Nord (de 7,6 à 6,4%) et juste au-dessus de la moyenne mondiale en Afrique de l'Ouest (de 8,9 à 7,9%).

Néanmoins, dans la mesure où le continent renferme essentiellement des couloirs à faible volume, réduire les coûts de manière significative peut s'avérer difficile.

Afrique		2007	2016
5 premiers bénéficiaires en volume (en milliards de dollars)	Nigéria	18,0	Nigéria 19,0
	Égypte	7,7	Égypte 16,6
	Maroc	6,7	Maroc 7,0
	Algérie	2,1	Argelia 2,0
	Tunisie	1,7	Ghana 2,0

		2007	2015
5 pays les plus dépendants Envois de fonds en %/PIB	Lesotho	35	Libéria 31
	Comores	16	Gambie 22
	Togo	11	Comores 20
	Nigéria	11	Lesotho 18
	Sénégal	11	Sénégal 14

		2011 – T1	2017 – T1	Tendance
Coût moyen d'envoi de 200 USD (%)	Afrique	11,6	9,0	-22 ↘
	Afrique de l'Est	15,7	10,8	-31 ↘
	Afrique centrale	13,7	10,2	-26 ↘
	Afrique du Nord	7,6	6,4	-15 ↘
	Afrique australe	14,8	14,6	-2 ↔
	Afrique de l'Ouest	8,9	7,9	-11 ↘

L'Afrique compte 33 millions de migrants, dont environ la moitié reste sur le continent. Le rythme de la croissance des migrations est comparable à celui de la croissance démographique, tendance qui diffère des autres régions.

Asie et Pacifique

Volume d'envois de fonds, dépendance et taux de croissance sur 10 ans par pays

	Envois de fonds 2016 (millions USD)	En pourcentage du PIB (%)	Taux de croissance 2007-2016 (%)
--	-------------------------------------	---------------------------	----------------------------------

Asie centrale

Kazakhstan	308	0,1	115,5
République kirghize	1 997	25,7	183,6
Tadjikistan	1 778	28,8	5,2
Turkménistan	9	-	-70,3
Ouzbékistan	2 263	4,6	33,7

Asie orientale

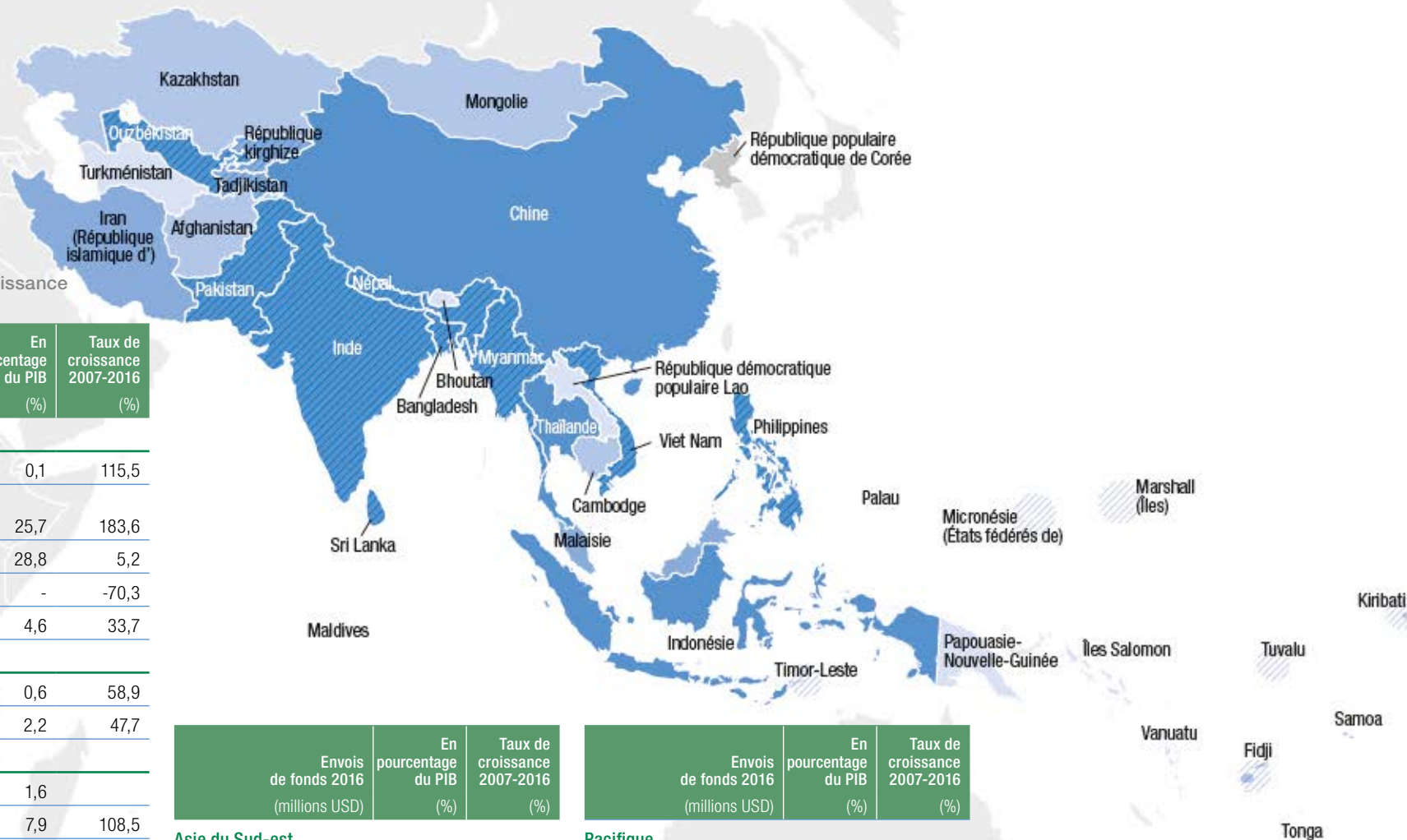
Chine	61 000	0,6	58,9
Mongolie	263	2,2	47,7

Asie du Sud

Afghanistan	312	1,6	
Bangladesh	13 680	7,9	108,5
Bhoutan	21	1,0	619,5
Inde	62 745	3,3	68,6
Iran (République islamique d')	1 355	0,3	21,5
Maldives	4	0,1	-52,7
Népal	6 276	32,2	262,0
Pakistan	19 847	7,2	230,9
Sri Lanka	7 252	8,5	189,2

Données non disponibles pour la République populaire démocratique de Corée.

Les appellations employées dans cette carte et la présentation des données qui y figurent n'impliquent de la part du FIDA aucune prise de position quant à la délimitation des frontières et des territoires, ni quant à leurs autorités.



	Envois de fonds 2016 (millions USD)	En pourcentage du PIB (%)	Taux de croissance 2007-2016 (%)
--	-------------------------------------	---------------------------	----------------------------------

Asie du Sud-est

Cambodge	323	2,2	73,6
Indonésie	9 234	1,1	49,6
République démocratique populaire Lao	95	0,8	-
Malaisie	1 586	0,6	1,9
Myanmar	3 312	5,0	-
Philippines	29 878	9,8	88,5
Thaïlande	6 025	1,5	268,5
Timor-Leste	65	4,4	524,9
Viet Nam	13 383	6,7	116,6

	Envois de fonds 2016 (millions USD)	En pourcentage du PIB (%)	Taux de croissance 2007-2016 (%)
--	-------------------------------------	---------------------------	----------------------------------

Pacifique

Fidji	255	5,7	39,1
Kiribati	16	11,0	25,8
Marshall (îles)	27	13,7	6,7
Micronésie (États fédérés de)	24	7,4	-
Palau	2	0,8	51,5
Papouasie-Nouvelle-Guinée	11	0,1	43,6
Samoa	132	17,2	36,5
Îles Salomon	20	1,6	61,3
Tonga	119	-	18,2
Tuvalu	4	10,6	-28,7
Vanuatu	24	2,9	339,9

Envois de fonds 2016 (USD)

- > 2 milliards
- 500 millions – 2 milliards
- 100 millions – 500 millions
- 0 – 100 millions
- Pas de données

En pourcentage du PIB

- > 3 %
- 0 % – 3 %

Migrations

L'Asie est la région où les migrations sont les plus fortes, avec 77 millions de migrants, dont 48 millions restent dans la région.

Les migrations vers les pays voisins sont fréquentes, avec des couloirs bidirectionnels comme l'Inde et le Népal, et des couloirs à sens unique comme du Myanmar à la Thaïlande.

Hong Kong, le Japon, la Malaisie, la République de Corée, Singapour et la Thaïlande constituent les principaux pôles régionaux, accueillant chacun entre un et trois millions de migrants.

En dehors de l'Asie, les destinations les plus prisées sont les pays du Golfe, l'Europe et les États-Unis, qui accueillent le plus grand nombre de migrants, ainsi que la Fédération de Russie, pôle régional pour les migrants originaires d'Asie centrale:

- Les États du Golfe sont la principale destination des travailleurs migrants originaires du Bangladesh, de l'Inde, de l'Indonésie, du Pakistan et des Philippines. Deux grands pays de migration, la Chine et les Philippines, ont les diasporas les plus disséminées.
- Les États-Unis sont une destination très prisée par les travailleurs migrants en provenance de Chine, d'Inde, des Philippines et du Viet Nam.
- Les migrants de la région Pacifique convergent vers l'Australie et la Nouvelle-Zélande et, dans une moindre mesure, vers les États-Unis.
- La Thaïlande est la destination privilégiée des travailleurs migrants originaires du Cambodge, du Myanmar et de la République démocratique populaire lao. L'Inde est la destination la plus prisée par les migrants népalais, tandis que le Pakistan attire les migrants afghans.

Envois de fonds

Au cours de la dernière décennie, les envois de fonds vers l'Asie et le Pacifique ont augmenté de 87%, atteignant 244 milliards d'USD, alors que les migrations n'ont augmenté, elles, que de 33%. L'Asie demeure également la principale région de destination des envois de fonds, avec 55% des flux mondiaux et 41% du total des migrants. Les principaux pays destinataires sont l'Inde (63 milliards d'USD), la Chine (61 milliards), les Philippines (30 milliards) et le Pakistan (20 milliards).

C'est au Népal (32%), au Tadjikistan (29%) et en République kirghize (26%) que la dépendance à l'égard des envois de fonds – en pourcentage du PIB – est la plus forte. La dépendance est élevée même dans des pays plus peuplés comme les Philippines (10%), le Sri Lanka (9%) et le Bangladesh (8%).

Coûts

Les coûts moyens varient selon les sous-régions. Les coûts des envois de fonds depuis les pays de l'ex-Union soviétique vers les pays d'Asie centrale demeurent parmi les plus bas au monde, aux alentours de 3,5%. À titre de comparaison, l'Asie orientale (10,3%) et le Pacifique (11,5%) demeurent les destinations où les coûts sont les plus élevés d'Asie.

Les coûts dans les couloirs d'Asie du Sud-Est sont proches de la moyenne mondiale (7,1%), tandis que dans la sous-région de l'Asie du Sud la concurrence sur les marchés à fort volume entraîne une baisse des coûts (5,4%).

Asie-Pacifique		2007	2016	
5 premiers bénéficiaires en volume (en milliards de dollars)	Chine	38,4	Inde	62,7
	Inde	37,2	Chine	61,0
	Philippines	15,9	Philippines	29,9
	Bangladesh	6,6	Pakistan	19,8
	Viet Nam	6,2	Bangladesh	13,7
		2007	2015	
5 pays les plus dépendants Envois de fonds en %/PIB	Tadjikistan	45	Népal	32
	Tuvalu	21	Tadjikistan	29
	République kirghize	19	République kirghize	26
	Samoa	17	Samoa	17
	Népal	17	Marshall (Îles)	14
		2011 – T1	2017 – T1	Tendance
Coût moyen d'envoi de 200 USD (%)	Asie et Pacifique	8,6	6,9	-19 ↘
	Asie centrale	2,5	3,5	41 ↗
	Asie orientale	12,6	10,3	-18 ↘
	Pacifique	13,9	11,5	-17 ↘
	Asie du Sud-est	6,9	7,1	3 ↗
	Asie du Sud	6,5	5,4	-17 ↘

L'Asie est la région où les migrations sont les plus fortes, avec 77 millions de migrants, dont 48 millions restent dans la région.

Europe

Volume d'envois de fonds, dépendance et taux de croissance sur 10 ans par pays

	Envois de fonds 2016 (millions USD)	En pourcentage du PIB (%)	Taux de croissance 2007-2016 (%)
--	--	------------------------------	-------------------------------------

Europe de l'Est

Belarus	709	1,4	145,8
Bulgarie	1 671	3,1	-1,3
République tchèque	3 196	1,5	68,5
Hongrie	4 680	3,7	102,7
Pologne	6 820	1,4	-34,8
République de Moldavie	1 444	23,5	-3,2
Roumanie	3 514	1,7	116,3
République slovaque	2 197	2,5	32,2
Ukraine	6 161	6,5	-

Europe du Nord

Estonie	481	2,0	16,9
Lettonie	1 275	5,0	-29,6
Lituanie	1 306	3,3	-8,8

	Envois de fonds 2016 (millions USD)	En pourcentage du PIB (%)	Taux de croissance 2007-2016 (%)
--	--	------------------------------	-------------------------------------

Europe du Sud

Albanie	1 065	9,1	-27,4
Bosnie-Herzégovine	1 870	11,3	-30,4
Croatie	2 253	4,3	21,5
Kosovo	972	15,2	5,9
Ancienne République yougoslave de Macédoine	289	3,0	-16,1
Monténégro	392	9,5	99,4
Serbie	3 199	9,2	-15,0



Envois de fonds 2016 (USD)

- > 2 milliards
- 500 millions – 2 milliards
- 100 millions – 500 millions

En pourcentage du PIB

- > 3 %
- 0 % – 3 %

Les appellations employées dans cette carte et la présentation des données qui y figurent n'impliquent de la part du FIDA aucune prise de position quant à la délimitation des frontières et des territoires, ni quant à leurs autorités. Toutes les références faites au Kosovo dans le présent rapport doivent être comprises dans le contexte de la résolution 1244 (1999) du Conseil de sécurité des Nations Unies.

Migrations

Soixante-dix pour cent des travailleurs migrants européens restent sur le continent européen.

En dehors de l'Europe, les États-Unis représentent la destination la plus prisée par les travailleurs migrants originaires des pays d'Europe centrale et orientale. Les Européens du Sud émigrent principalement vers les pays voisins. Les destinations les plus fréquentes sont l'Italie (République de Moldova et Roumanie) et l'Allemagne (Bosnie-Herzégovine, Pologne et Serbie).

La Fédération de Russie est la première destination des pays d'Europe orientale comme le Bélarus, l'Estonie, la Lettonie, la Lituanie, la République de Moldova et l'Ukraine.

Des flux migratoires bidirectionnels ont lieu entre la Fédération de Russie et l'Ukraine, avec plus de trois millions de personnes de part et d'autre de la frontière. Un phénomène analogue s'opère entre la Fédération de Russie et Kazakhstan, avec plus de deux millions de personnes de part et d'autre de la frontière.

Envois de fonds

Au cours de la dernière décennie, le volume des flux de fonds a diminué de plus de 10% vers l'Europe du Nord et du Sud, mais est demeuré stable vers les pays d'Europe orientale. Cette baisse est la conséquence du ralentissement économique dans l'Union européenne et en Fédération de Russie.

L'Europe reçoit 44 milliards d'USD d'envois de fonds – 10% des flux mondiaux – et accueille 14% du total des migrants internationaux. L'Europe orientale est la principale sous-région bénéficiaire, avec 6,8 milliards d'USD pour la Pologne, 6,2 milliards pour l'Ukraine et 4,7 milliards pour la Hongrie.

Les pays de l'Europe du Sud sont les plus tributaires des envois de fonds, au premier rang desquels la République de Moldova (24% du PIB), suivie dans une moindre mesure par des pays comme l'Albanie, la Bosnie, la Bosnie, le Kosovo, le Monténégro et la Serbie (9 à 15% du PIB).

Coûts

Les coûts de transaction des envois de fonds vers l'Europe demeurent légèrement inférieurs à la moyenne mondiale, à 7%. Depuis 2011, ils n'ont baissé que de 12%. Les coûts restent les plus élevés pour les envois effectués depuis les petits pays de l'Europe du Sud non membres de l'Union européenne (8,4%) et vers certains pays destinataires de l'Union européenne comme la Bulgarie et la Hongrie (plus de 8%). Les coûts demeurent inférieurs à 6% pour les autres pays d'Europe orientale, notamment ceux qui reçoivent des flux importants en provenance de la Fédération de Russie, comme le Bélarus, l'Ukraine et la République de Moldova.

Europe		2007	2016
5 premiers bénéficiaires en volume (en milliards de dollars)	Pologne	10,5	Pologne 6,8
	Ukraine	5,3	Ukraine 6,2
	Serbie	3,8	Hongrie 4,7
	Bosnie-Herzégovine	2,7	Roumanie 3,5
	Hongrie	2,3	Serbie 3,2

		2007	2015
5 pays les plus dépendants Envois de fonds en %/PIB	République de Moldavie	34	République de Moldavie 24
	Kosovo	19	Kosovo 15
	Bosnie-Herzégovine	17	Bosnie-Herzégovine 11
	Albanie	14	Monténégro 10
	Lettonie	6	Serbie 9

		2011 – T1	2017 – T1	Tendance
Coût moyen d'envoi de 200 USD (%)	Europe	8,0	7,0	-12 ↘
	Europe de l'Est	7,5	6,3	-15 ↘
	Europe du Nord	6,8	6,5	-5 ↘
	Europe du Sud	9,5	8,1	-14 ↘

Soixante-dix pour cent des travailleurs migrants européens restent sur le continent européen.

Amérique latine et Caraïbes

Volume d'envois de fonds, dépendance et taux de croissance sur 10 ans par pays

	Envois de fonds 2016 (millions USD)	En pourcentage du PIB (%)	Taux de croissance 2007-2016 (%)
--	-------------------------------------	---------------------------	----------------------------------

Caraïbes

Dominique	24	4,4	6,3
République dominicaine	5 534	7,7	62,9
Grenade	30	3,0	3,4
Haïti	2 268	24,7	85,6
Jamaïque	2 439	16,9	14,9
Sainte-Lucie	30	2,1	5,9
Saint-Vincent-et-les Grenadines	32	4,2	9,8

Amérique centrale

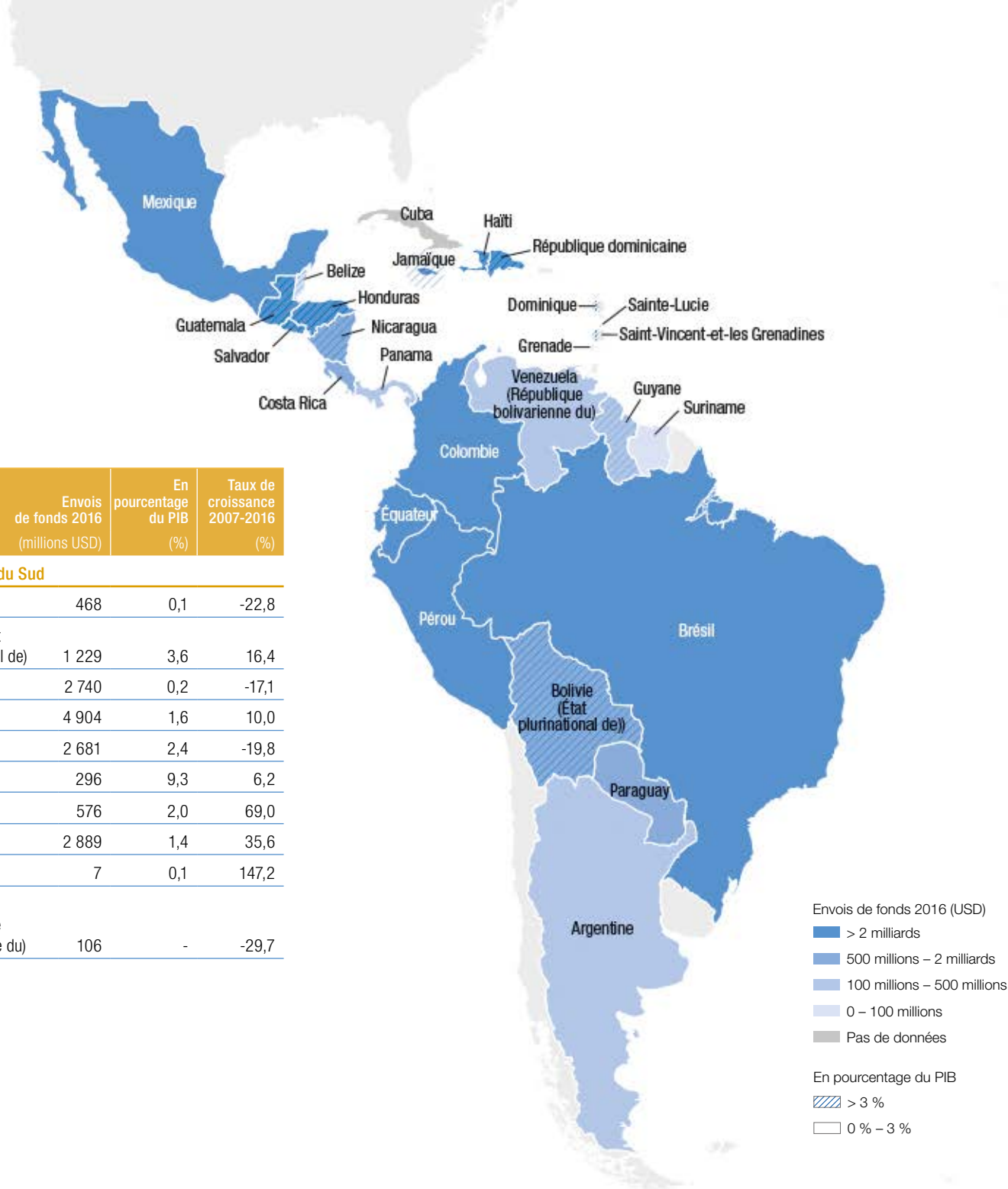
Belize	87	4,8	19,3
Costa Rica	542	1,1	-12,3
Salvador	4 581	16,6	23,5
Guatemala	7 427	10,3	75,3
Honduras	3 845	18,2	47,1
Mexique	28 542	2,3	6,2
Nicaragua	1 268	9,4	71,5
Panama	519	1,1	46,1

Pas de données fiables disponibles pour Cuba donc non inclus.

	Envois de fonds 2016 (millions USD)	En pourcentage du PIB (%)	Taux de croissance 2007-2016 (%)
--	-------------------------------------	---------------------------	----------------------------------

Amérique du Sud

Argentine	468	0,1	-22,8
Bolivie (État plurinational de)	1 229	3,6	16,4
Brésil	2 740	0,2	-17,1
Colombie	4 904	1,6	10,0
Équateur	2 681	2,4	-19,8
Guyane	296	9,3	6,2
Paraguay	576	2,0	69,0
Pérou	2 889	1,4	35,6
Suriname	7	0,1	147,2
Venezuela (République bolivarienne du)	106	-	-29,7



Les appellations employées dans cette carte et la présentation des données qui y figurent n'impliquent de la part du FIDA aucune prise de position quant à la délimitation des frontières et des territoires, ni quant à leurs autorités.

Migrations

Trente-trois millions de migrants sont originaires d'Amérique latine et des Caraïbes, soit 18% du total des migrants internationaux. La région se caractérise par un faible niveau de migration intrarégionale (16,5%) et une forte concentration des flux vers les États-Unis. Ceci est particulièrement vrai pour les migrants originaires d'Amérique centrale et du Mexique, résidant à 93% aux États-Unis, et ceux en provenance des Caraïbes, établis pour deux tiers dans ce même pays.

Les flux intrarégionaux se limitent aux migrations transfrontalières, avec des couloirs importants tels que la République dominicaine et Haïti pour la région des Caraïbes.

En Amérique du Sud, la répartition des flux d'émigration entre les destinations intrarégionales est plus équilibrée, l'Argentine et, dans une moindre mesure, la République bolivarienne du Venezuela, faisant figure de principaux pôles régionaux.

L'Argentine attire des migrants de l'État plurinational de Bolivie, du Chili et du Paraguay. La République bolivarienne du Venezuela est une destination prisée par les migrants en provenance de Colombie et le Costa Rica par les migrants originaires du Nicaragua.

En dehors de la région, les principales destinations sont les États-Unis et l'Europe:

- En Europe, l'Espagne – où vivent nombre de Cubains, Dominicains et Équatoriens – est le principal pays de destination, avec plus de 100 000 travailleurs migrants. Le Royaume-Uni est une destination prisée par les Jamaïcains, mais loin derrière les États-Unis.

- La diaspora haïtienne est essentiellement disséminée aux États-Unis, au Canada, en République Dominicaine et en France.

Envois de fonds

En 2016, les envois de fonds vers l'Amérique latine et les Caraïbes ont atteint 73 milliards d'USD, soit une augmentation de 18% par rapport à 2006, avec des tendances divergentes entre les sous-régions. Par exemple, les flux de fonds vers l'Amérique du Sud et le Mexique sont restés stables, tandis que les flux migratoires en provenance de ces deux zones ont augmenté respectivement de 28 et 13%. En revanche, l'augmentation des flux de fonds vers les Caraïbes (+51%) et l'Amérique centrale (+48%) a été plus forte que celle des flux migratoires.

Le Mexique reçoit à lui seul 28,5 milliards d'USD par an, soit près de 40% de l'ensemble des transactions vers l'Amérique latine.

En Amérique latine et dans les Caraïbes, la part des migrants internationaux au sein de la population demeure stable, à 5%, et la dépendance moyenne à l'égard des envois de fonds se chiffre à 1,6% du PIB. Néanmoins, 13 pays continuent de recevoir plus d'un milliard d'USD par an, les plus dépendants étant Haïti (25% du PIB), le Honduras (18%), la Jamaïque et El Salvador (17%) et le Guatemala (10%).

Coûts

Le coût moyen des envois de fonds vers l'Amérique latine et les Caraïbes s'élève à 6%, ce qui en fait la région du monde pour laquelle ce coût est le moins élevé.

Amérique latine et Caraïbes		2007	2016	
5 premiers bénéficiaires en volume (en milliards de dollars)	Mexique	26,9	Mexique	28,5
	Colombie	4,5	Guatemala	7,4
	Guatemala	4,2	République dominicaine	5,5
	Salvador	3,7	Colombie	4,9
	République dominicaine	3,4	Salvador	4,6

		2007	2015	
5 pays les plus dépendants Envois de fonds en %/PIB	Honduras	21	Haïti	25
	Haïti	21	Honduras	18
	Salvador	18	Jamaïque	17
	Jamaïque	17	Salvador	17
	Guyane	16	Guatemala	10

		2011 – T1	2017 – T1	Tendance
Coût moyen d'envoi de 200 USD (%)	Amérique latine et Caraïbes	6,8	6,0	-11 ↘
	Caraïbes	7,3	7,8	6 →
	Amérique centrale	5,5	4,7	-14 ↘
	Amérique du Sud	7,1	6,0	-16 ↘

La région Amérique centrale, Mexique compris, affiche les coûts les plus bas (5%), en raison des volumes élevés qui y sont envoyés et de la forte concurrence aux États-Unis. Les couloirs d'Amérique du Sud ont enregistré une baisse des coûts de transaction, ramenés de 7,1 à 6%. Les coûts pour les couloirs des Caraïbes demeurent stables et supérieurs à la moyenne mondiale (7,8%), y compris pour les couloirs à fort volume comme Haïti et la Jamaïque.

Trente-trois millions de migrants sont originaires d'Amérique latine et des Caraïbes, soit 18% du total des migrants internationaux.

Proche-Orient et Caucase

Volume d'envois de fonds, dépendance et taux de croissance sur 10 ans par pays

	Envois de fonds 2016 (millions USD)	En pourcentage du PIB (%)	Taux de croissance 2007-2016 (%)
--	--	------------------------------	-------------------------------------

Proche-Orient - Turquie

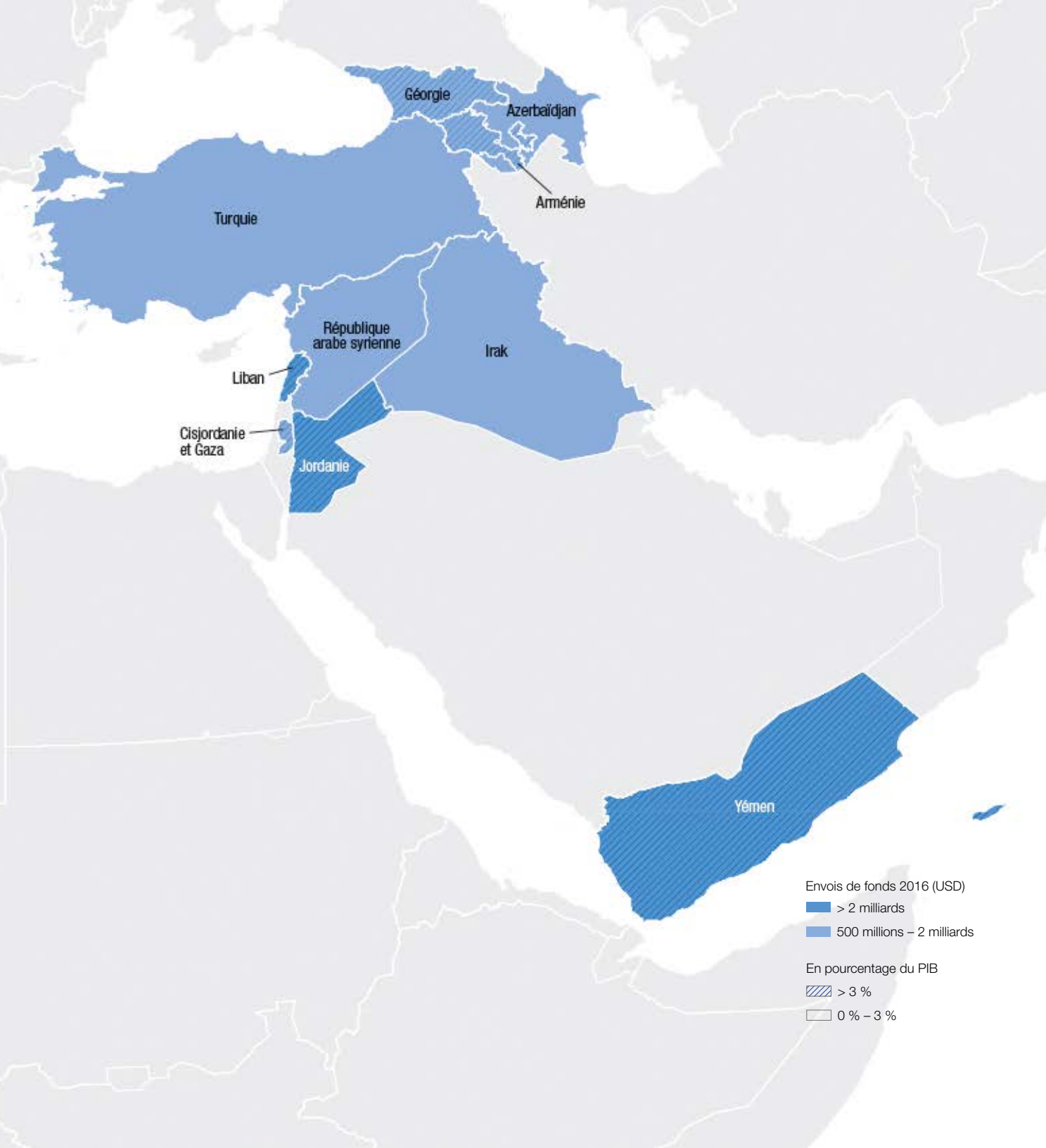
Turquie	1 169	0,2	-44,2
---------	-------	-----	-------

Proche-Orient /Caucase

Arménie	1 339	14,1	-18,5
Azerbaïdjan	643	2,4	-49,3
Géorgie	1 491	10,4	68,9

Proche-Orient /Moyen-Orient

Irak	837	0,6	-
Jordanie	5 135	14,3	54,4
Liban	7 309	15,9	26,7
République arabe syrienne	1 623	-	57,5
Cisjordanie et Gaza	1 723	13,2	187,8
Yémen	3 351	9,3	153,5



Envois de fonds 2016 (USD)

- > 2 milliards
- 500 millions – 2 milliards

En pourcentage du PIB

- > 3 %
- 0 % – 3 %

Les appellations employées dans cette carte et la présentation des données qui y figurent n'impliquent de la part du FIDA aucune prise de position quant à la délimitation des frontières et des territoires, ni quant à leurs autorités.

Migrations

La région se caractérise par un phénomène migratoire de longue date depuis la Turquie et le Caucase. Dans la période récente, les flux migratoires en provenance du Moyen-Orient ont gagné en importance en raison des conflits et des changements climatiques. Le nombre de migrants a augmenté de 38% entre 2007 et 2016.

La Fédération de Russie est la destination la plus prisée par les migrants originaires des pays du Caucase – quelque 500 000 au total –, les autres pays voisins demeurant des destinations secondaires. Les flux migratoires en provenance de la Turquie sont essentiellement tournés vers l'Allemagne, d'autres pays d'Europe occidentale et les États-Unis.

La Jordanie, le Liban et la Turquie sont les principaux pays d'accueil des migrants en provenance du Moyen-Orient, en raison de leur proximité directe avec des pays en conflit comme l'État de Palestine et la République arabe syrienne. En 2007, on dénombrait environ 20 000 migrants syriens installés en Turquie et au Liban. Dix ans plus tard, ils étaient plus de 1,5 million, en raison de la guerre.

Les diasporas d'Irak et du Liban sont disséminées dans plusieurs régions développées à travers le monde. L'Arabie saoudite et les Émirats arabes unis sont les principaux pôles économiques régionaux du Moyen-Orient, attirant des migrants en provenance de Jordanie, du Liban, de la République arabe syrienne et du Yémen.

Envois de fonds

Dans les pays du Caucase, la stabilisation des flux de fonds sur dix ans concorde avec l'évolution des flux migratoires, tandis que les flux de fonds vers la Turquie enregistrent une chute de 44%. L'augmentation moyenne de 37% des flux vers la région du Proche-Orient est due à la forte hausse des flux vers le Moyen-Orient, elle-même liée aux importants mouvements de population dans cette région.

C'est au Liban (16%), en Arménie (14%) et en Jordanie (14%) que la dépendance à l'égard des envois de fonds – en pourcentage du PIB – est la plus forte. De même, les pays touchés par des conflits – État de Palestine, République arabe syrienne et Yémen – reçoivent plus de 1,5 milliard d'USD par an.

Coûts

Les pays du Caucase reliés aux couloirs russes tirent profit de l'infrastructure de paiement intégrée de l'ex-Union soviétique et affichent ainsi les coûts les plus bas au monde: 2% pour l'envoi de sommes de 200 USD.

Malgré une baisse de 0,5 point en moyenne (1,5 à 1%), les frais d'envoi de fonds vers la Turquie et le Moyen-Orient demeurent supérieurs à la moyenne mondiale.

Proche-Orient et Caucase		2007	2016	
5 premiers bénéficiaires en volume (en milliards de dollars)	Liban	5,8	Liban	7,3
	Jordanie	3,3	Jordanie	5,1
	Turquie	2,1	Yemen	3,4
	Arménie	1,6	Ribera Occidental y Gaza	1,7
	Yemen	1,3	República Árabe Siria	1,6

		2007	2015	
5 pays les plus dépendants Envois de fonds en %/PIB	Liban	23	Liban	16
	Jordanie	19	Jordanie	14
	Arménie	18	Arménie	14
	Cisjordanie et Gaza	11	Cisjordanie et Gaza	13
	Géorgie	9	Géorgie	10

		2011 – T1	2017 – T1	Tendance
Coût moyen d'envoi de 200 USD (%)	Proche-Orient et Caucase	7,4	7,5	2 →
	Proche-Orient – Turquie	9,2	7,6	-18 ↘
	Proche-Orient /Caucase	2,2	2,0	-9 ↘
	Proche-Orient /Moyen-Orient	9,3	8,3	-11 ↘

Les pays du Caucase reliés aux couloirs russes affichent les coûts les plus bas au monde: 2% pour l'envoi de sommes de 200 USD.

Chapitre 3

Marchés mondiaux d'envoi de fonds

Tendances sur dix ans

Le premier marché formel d'envois de fonds transfrontaliers a été créé il y a 30 ans pour traiter les transactions effectuées entre les États-Unis et le Mexique. Le modèle opérationnel reposait sur des envois de fonds remis et payés en espèces via un réseau d'agents de transfert déployé à la fois dans le pays expéditeur et le pays destinataire. Ce modèle a fini par se substituer aux procédés traditionnels de remise de fonds en main propre, par la poste ou par virement bancaire.

Aujourd'hui, le secteur des envois de fonds ne constitue pas un marché intégré à l'échelle mondiale, mais un ensemble de marchés qui agissent comme des réseaux reliant un nombre variable de couloirs nationaux dans lesquels opèrent divers prestataires de services d'envoi de fonds mondiaux, régionaux et nationaux, régis par différents cadres juridiques et réglementaires.

On estime que 3 000 prestataires de services d'envoi de fonds à travers le monde facturent chaque année plus de 30 milliards d'USD pour effectuer quelque deux milliards de transactions. Ils ont recours à toute une gamme de méthodes, depuis les plus traditionnelles jusqu'aux plus novatrices, pour assurer la transaction de bout en bout.

À l'avenir, les envois de fonds devraient demeurer une source stable de financement pour répondre aux besoins et aspirations immédiats de millions

de familles dans le monde. Si les cadres juridiques et réglementaires facilitent l'utilisation des technologies et le recours à l'innovation, la téléphonie mobile, la monnaie électronique, les applications web et les applications mobiles continueront de faire baisser les coûts, de renforcer l'accès aux services financiers et de multiplier les possibilités de nouveaux services.

Coûts de transfert

Les coûts de transfert élevés ont, à juste titre, suscité des inquiétudes et des critiques de la part des responsables politiques (notamment dans les pays d'envoi), des organisations de développement, de la société civile et du secteur privé. L'indicateur de l'ODD 10.c sur les coûts de transaction des envois de fonds est le seul à traiter spécifiquement du problème. Il y a 20 ans, le coût de transaction moyen était de 15% et dépassait parfois 20% (par exemple, 40 USD pour l'envoi de 200 USD).

En 2008, le coût moyen est tombé en dessous de 10%. Aujourd'hui, les migrants dépensent en moyenne 15 USD pour envoyer 200 USD (soit 7,45%)⁴. L'objectif fixé par l'ONU et d'autres organisations internationales est de réduire à 6 USD le coût de transaction pour l'envoi des sommes de 200 USD (soit 3%) à l'horizon 2030. Cette baisse permettra aux migrants d'économiser 20 milliards d'USD par an.

Le coût des transactions est constitué de plusieurs éléments, notamment les frais d'exploitation, les commissions, les écarts de change et les coûts liés aux caractéristiques des marchés. Ceux qui sont pratiqués par les prestataires de services d'envoi de fonds comprennent notamment les commissions versées aux agents (environ 50%), le coût lié au risque de criminalité financière, le coût lié à l'emplacement, les frais de règlement et les coûts liés aux centres d'appels. En passant des envois de fonds remis et payés en espèces aux transactions électroniques, les entreprises peuvent réduire les prix de manière considérable⁵.

Les forces du marché ont aussi une forte incidence sur les coûts. De manière générale, les banques n'ont guère manifesté d'intérêt pour proposer directement des services d'envoi de fonds. Au cours de la dernière décennie, leur participation s'est essentiellement limitée à deux rôles: agents des OTA partenaires et hébergeurs de comptes pour les OTA. Par conséquent, les banques appliquent généralement les taux les plus élevés pour l'envoi de sommes de 200 USD. Il existe néanmoins des exceptions notables à cette règle générale, lorsque les banques cherchent activement à attirer et à retenir les migrants en

4/ Les données les plus anciennes disponibles dans la base de données «Remittance Prices Worldwide» de la Banque mondiale sur les coûts des envois de fonds dans le monde remontent à 2008. Elles ne sont néanmoins disponibles que depuis 2011. Ce coût moyen est établi à partir des données relatives aux quelque 300 prestataires de services d'envoi de fonds recensés dans la base de données, indépendamment de leur part de marché détenue et du poids du couloir dans lequel ils opèrent.

5/ Source: Can FinTech transform the UK to Africa remittances market?, Developing Markets Associates.

tant que clients de marque, ou lorsqu'il existe une infrastructure de paiement partagée.

Dans de nombreux pays, les OTA dominent le marché et maintiennent les prix au-dessus de la moyenne mondiale jusqu'à ce que des concurrents disposant de réseaux suffisamment étendus et proposant des prix plus abordables viennent menacer leur position. En outre, dans les pays où des clauses d'exclusivité prévalent encore, les positions dominantes sur le marché sont renforcées et limitent davantage la concurrence.

L'évolution de la réglementation, comme l'adoption de la Directive sur les services de paiement (entrée en vigueur en 2009 dans les pays de l'Union européenne), a contribué à élargir les réseaux de paiement et à accroître le nombre d'acteurs. Cette situation s'est traduite par des baisses de prix dans les pays où la concurrence était particulièrement faible et souvent organisée selon les modèles de services bancaires.

Concurrence

Les coûts des envois de fonds rendent généralement compte de l'état de la concurrence sur un marché donné.

Les prestataires de services d'envoi de fonds entrent en concurrence en fonction de leur capacité à :

- Proposer des prix abordables pour les envois de fonds
- Améliorer la granularité de leur réseau dans les centres urbains et à se déployer dans les zones reculées
- Établir des réseaux de paiement solides dans les pays d'envoi et de réception

- Fournir une vaste gamme de services financiers à leurs clients
- Se conformer aux exigences réglementaires

Bien que les modes de concurrence varient considérablement d'un pays, d'une région et d'un marché à l'autre, certaines tendances mondiales ont eu un effet sur la concurrence ces dix dernières années:

- Les prestataires de services d'envoi de fonds et leurs avantages compétitifs
- L'évolution du marché
- L'extension des réseaux de paiement
- Le recul des flux informels

Prestataires de services d'envoi de fonds présents sur le marché: avantages compétitifs

Au cours de la dernière décennie, le nombre de prestataires de services d'envoi de fonds s'est accru de façon spectaculaire: on en compte aujourd'hui plus de 3 000 à travers le monde. Cette augmentation s'explique essentiellement par l'apparition de sociétés d'envoi de fonds de taille modeste qui opèrent dans un ou deux pays, dont bon nombre peinent à se développer ou à maintenir leur position.

La diversité des prestataires présents sur le marché des envois de fonds offre une vaste gamme de possibilités dans de nombreux marchés pour mieux satisfaire les attentes des clients, comme des coûts abordables, l'accès aux services, la commodité et la possibilité d'être mis en relation avec d'autres services financiers. Les prestataires de services d'envoi de fonds actuellement présents sur le marché sont regroupés dans les catégories suivantes:

Concurrence sur le marché

Les *marchés concurrentiels* comprennent généralement d'importants volumes de flux qui permettent la concurrence entre les petits OTA et les OTA mondiaux, la réalisation d'économies d'échelle et l'obtention de marges durables en raison du nombre de transactions captées par chacun d'entre eux.

L'ampleur des réseaux et la libre concurrence permettent aux clients de choisir parmi plusieurs prestataires et de tirer profit de la concurrence. Les réglementations équilibrées et prévisibles qui permettent l'émergence de prestataires de services d'envoi de fonds institutionnels de taille modeste, notamment les institutions financières non bancaires, favorisent l'entrée de nouveaux acteurs et l'établissement de nouveaux partenariats.

Les marchés non concurrentiels se caractérisent par des prix élevés, un nombre limité de concurrents par couloir, de petits volumes, leur caractère informel, la prédominance de clauses d'exclusivité dans les accords de partenariat et des réglementations locales restrictives. Les zones rurales présentent souvent ces caractéristiques lorsqu'elles sont mal desservies par les prestataires de services financiers réglementés ou les réseaux d'agents.

- **Les OTA traditionnels:** l'argent est encaissé en espèces au point de vente avant d'être versé en espèces au destinataire dans le pays de réception. Le service repose sur le recours aux agents présents dans la zone de l'émetteur et dans celle du destinataire, ce qui rend le service coûteux et le limite à la disponibilité de points de paiement physiques. Cette méthode est employée pour plus de 90% des transactions d'envoi de fonds⁶.

6/ Source: Étude de marché de Developing Markets Associates basée sur l'analyse des OTA cotés en bourse et l'étude de consommation du projet Greenback 2.0.

- Les **banques**: souvent les seules institutions autorisées à facturer les envois de fonds internationaux. Leur rôle sur le marché se limite généralement à agir pour le compte des OTA ou à héberger des comptes pour les OTA. Il arrive parfois que les banques agissent comme des prestataires de services d'envoi de fonds à part entière. Par exemple, les banques domiciliées dans les pays de réception qui accueillent une forte population de migrants ont ouvert des agences dans les pays d'envoi et proposent des envois de fonds à des coûts réduits ou nuls ainsi que des produits connexes (comme la banque ICICI en Inde, la banque BPI aux Philippines ou encore les banques marocaines en Europe).
- Les **réseaux postaux** et leurs agences proposent des mandats postaux électroniques et des services d'OTA dans les pays d'origine et les pays d'accueil. Les bureaux de poste agissent pour le compte des OTA et, ces cinq dernières années, ils ont multiplié leurs efforts pour proposer des services d'OTA traditionnels et multicanaux dans les zones rurales. Les bureaux de poste et les agences postales disposent désormais de plus de 500 000 points de dépôt ou de retrait actifs pour les OTA, ce qui représente plus de la moitié des réseaux de paiement des principaux OTA. Le modèle économique appliqué par les opérateurs postaux pour les envois de fonds a évolué au cours de la dernière décennie.
- Les **canaux informels** d'envois de fonds: systèmes d'envoi de fonds parallèles. Les prestataires de services d'envoi de fonds informels sont des entreprises à vocation commerciale qui effectuent des transferts transfrontaliers modiques sans licence les y autorisant ni aucune forme de partenariat autorisée sur le plan juridique. Ces entreprises sont généralement exploitées

Tableau 2: Actuels PST sur le marché des envois de fonds

	STA	Banques	Réseaux postaux	Informel	Hybrides/multicanaux	ORM
Coût moyen	6,3 %	11,2 %	Aligné sur les STA	Habituellement inférieur aux STA	6,6%	2,9 %
Proximité géographique	Moyenne	Faible	Forte	Forte	Forte	Forte
Accès aux services financiers formels	Faible	Élevé	Moyen	N.A.	Moyen	Moyen

par des commerçants dans les pays d'envoi qui disposent de correspondants basés à l'étranger (système dit des «hawalas»). Ces systèmes non réglementés continuent de jouer un rôle important dans plusieurs régions et couloirs. C'est le cas, par exemple, des envois de fonds vers l'Afrique et dans certaines régions d'Asie, notamment dans les zones rurales et entre pays voisins. Le recours aux réseaux informels est particulièrement répandu dans les pays où les infrastructures locales sont insuffisantes, où la disponibilité des services est limitée, où les envois de fonds sont taxés, où la réglementation limite la concurrence et où les restrictions sur les opérations de change encouragent les primes sur le marché noir.

- Les opérateurs **hybrides/multi-services**: opérateurs traditionnels qui ont développé des modèles de paiement électronique combinant la commande en ligne avec différentes options de paiement, notamment le virement bancaire, l'encaissement d'espèces ou le versement d'argent sur des porte-monnaie mobiles. En outre, les entreprises qui utilisent les technologies, comme WorldRemit ou Remitly, proposent aux expéditeurs des outils en ligne ainsi qu'une variété d'options de paiement (espèces, compte bancaire, porte-monnaie électronique). D'autres types de plateformes de paiement en ligne ont vu le jour et offrent des services de paiement

supplémentaires, comme des recharges de crédit ou le paiement de factures et de marchandises.

- Les **opérateurs de téléphonie mobile** proposant déjà dans leur pays des services monétaires par téléphonie mobile peuvent aussi s'appuyer sur leurs réseaux d'agents pour utiliser les téléphones portables comme moyens de paiement, de manière à développer les envois de fonds transfrontaliers. Bien que ce système n'en soit encore qu'à ses balbutiements, il permet déjà de réduire les coûts, de faciliter les paiements et de renforcer l'accès des populations à faible revenu à de nouveaux services financiers, notamment dans les zones rurales.
- Les **pôles** sont un outil relativement récent qui relie les OTA à une plateforme centrale, à partir de laquelle les OTA peuvent utiliser divers services de paiement. Ces pôles ont un effet de capillarité et permettent à un plus grand nombre d'opérateurs de proposer des services d'envoi de fonds. MFS Africa, TransferTo et HomeSend en sont quelques exemples.

Évolution des marchés

Au cours de la dernière décennie, les OTA ont largement renforcé leur présence sur la plupart des marchés⁷. En 2016, les OTA représentaient plus des deux tiers des prestataires de services d'envoi de fonds.

Le marché est de plus en plus concentré entre les mains d'un petit nombre d'OTA mondiaux et régionaux. Parmi les OTA mondiaux – qui couvrent plus de 100 couloirs à travers le monde – on trouve MoneyGram, Ria et Western Union. Ces trois entreprises détiennent une part de marché mondiale totale estimée à 25% et captent souvent plus de la moitié de l'ensemble des flux vers un pays donné. Les OTA régionaux sont ceux qui sont fortement implantés au niveau régional. Par exemple, l'opérateur Unistream est présent dans la Fédération de Russie et dans la plupart des pays vers lesquels il effectue des envois de fonds. De son côté, UAE Exchange bénéficie d'une implantation régionale dans les pays

du Golfe telle que sa part de marché mondiale est estimée à 6%. Le reste du marché est constitué d'une myriade de prestataires de services d'envoi de fonds de taille modeste (OTA, banques et autres) présents généralement dans un ou deux couloirs uniquement.

Il y a vingt ans, Western Union et MoneyGram jouissaient d'une position suffisamment forte pour maintenir leurs stratégies commerciales⁸. Par exemple, en 1996, Western Union détenait 80% des parts de marché au Mexique et l'entreprise a conservé une position confortable pendant près de dix ans. En 2007, sa part de marché était estimée à 20%.

Après des années de domination, le modèle traditionnellement appliqué par les OTA – envois de fonds remis et payés en espèces – est désormais remis en question par de nouveaux acteurs, comme les prestataires de services d'envoi de fonds hybrides/multi-services. Avec l'accroissement de la concurrence, les prix ont baissé, les réseaux se sont étendus et les techniques de mise en conformité se

sont améliorées. Par ailleurs, les technologies ont contribué à améliorer l'efficacité des fonctions d'appui administratif et l'accès des clients aux services.

Réseaux de paiement

Parallèlement à l'augmentation du nombre de points de vente côté envoi, les prestataires de services d'envoi de fonds ont considérablement élargi leur présence côté réception. Le développement des réseaux de paiement permet de relier les pays, les villes et les localités en quelques minutes, ce qui réduit le temps de déplacement et les coûts pour collecter les fonds envoyés. Cela permet aussi aux expéditeurs de choisir parmi les différents prestataires présents sur le marché. Ces améliorations ont également commencé à se répandre dans les zones rurales. Dans les 23 principaux pays destinataires, le nombre de points de paiement est passé de 350 000 à plus de 1,5 million au cours des dix dernières années.

Les prestataires de services d'envoi de fonds ont tiré parti de la diversification des partenaires de réseaux de paiement dans les pays de réception – qui vont désormais des agences bancaires traditionnelles aux fournisseurs de porte-monnaie électroniques –, notamment dans les pays dotés d'une réglementation claire sur les institutions financières non bancaires et les agents bancaires. Par exemple, en Colombie et en Inde, le nombre de points de paiement a été multiplié par six.

Tableau 3. Évolution de la concurrence sur le marché mondial depuis 2005 (FIDA, 2017)

	Cash-to-cash	Perturbations du marché	Hybride/multicanaux
Acteurs du marché	<ul style="list-style-type: none"> Le modèle cash to cash domine le marché (p. ex. Western Union et MoneyGram) Les nouveaux arrivants entrent sur le marché avec des modèles similaires. 	<ul style="list-style-type: none"> Les STA internationales consolident leur position par l'acquisition de concurrents Entrée sur le marché des STA numériques 	<ul style="list-style-type: none"> Les principales STA adoptent des prix concurrentiels et des solutions multicanaux Quelques STA numériques acquises par les grands opérateurs de paiement Les opérateurs d'argent mobile entrent sur le marché
	Années 1990-2000	Vers 2010	2017
Positionnement stratégique	<ul style="list-style-type: none"> Le modèle avec agent fondé sur les espèces domine Croissance exponentielle des principales STA qui ouvrent de nouveaux corridors, tirant parti des clauses d'exclusivité 	<ul style="list-style-type: none"> Les principales STA traditionnelles améliorent la portée de leur réseau Les STA numériques se connectent aux réseaux de paiement en espèces existants à l'extrémité réceptrice 	<ul style="list-style-type: none"> Les STA traditionnelles ajoutent la numérisation pour soutenir leurs revenus Les STA numériques et traditionnelles développent des partenariats avec les réseaux de paiement des ORM

7/ Les estimations de parts de marché sont établies à partir des informations contenues dans la base de données «Remittance Prices Worldwide» de la Banque mondiale sur les coûts des envois de fonds dans le monde (données 2017), sur la base d'un échantillon de pays d'envoi représentant 70% des flux de fonds. Sont inclus dans la base de données uniquement les prestataires de services d'envoi de fonds dont la part de marché est estimée à 1% ou plus. Les données sur les parts de marché de la plupart des prestataires de services d'envoi de fonds demeurent inconnues.

8/ Coopers & Lybrand, 1997.

L'initiative du Pakistan sur les envois de fonds⁹

Menée conjointement par la Banque d'État du Pakistan, le Ministère des Pakistanais de l'étranger et le Ministère des finances, l'initiative du Pakistan sur les envois de fonds a été lancée en août 2009, avec deux objectifs: faciliter et favoriser l'utilisation des canaux officiels d'envoi de fonds pour accélérer les opérations d'envoi de fonds, en baisser le coût, en faciliter l'accès et en améliorer l'efficacité, et créer des possibilités d'investissement au Pakistan pour les Pakistanais de l'étranger.

L'initiative du Pakistan sur les envois de fonds repose sur une approche stratégique multidimensionnelle qui comprend les éléments suivants:

- *Un déploiement plus large*: créer à partir d'accords bilatéraux une «autoroute» distincte permettant d'effectuer de façon efficace le versement des envois de fonds, en établissant des liens formels avec les institutions financières à l'étranger (de moins de 20 à plus de 400).
- *Renforcement des canaux de distribution*: diversification des services proposés par les bureaux de poste et les banques de microfinance, et identification des principales zones de réception de envois de fonds (création de 10 000 points de paiement physiques supplémentaires au Pakistan pour recevoir les envois de fonds).
- *Amélioration de l'infrastructure des modes de paiement*: élément essentiel pour des modes de paiement tels que les règlements en espèces et les règlements interbancaires.
- *Produits d'envoi de fonds innovants*: l'initiative du Pakistan sur les envois de fonds fournit des services consultatifs aux banques sur la mise en place de produits d'envoi de fonds innovants tels que les cartes et les envois de fonds par Internet.
- *Primes incitatives*: le Gouvernement du Pakistan a annoncé le remboursement des frais de marketing engagés par les banques pour attirer les envois de fonds.
- *Séances d'information avant le départ*: des séances d'information sur les envois de fonds sont proposées dans les bureaux de placement gouvernementaux pour identifier les éventuels candidats à l'émigration et les inciter à ouvrir des comptes bancaires avant de quitter le pays.

Recul des flux informels

Les envois de fonds réalisés via des opérateurs informels sont en diminution, même s'ils représentent toujours une part importante de l'ensemble des envois de fonds. D'après des études menées dans les pays qui totalisent 80% des envois de fonds, le volume des flux informels a baissé au cours des dix dernières années et représente désormais moins de 20% de l'ensemble des transactions. Par exemple, aux États-Unis, environ 15% des migrants avaient eu recours à des canaux informels en 2005, contre moins de 5% en 2013. En 2014, les transferts informels en provenance de la Fédération de Russie étaient tombés à 25%, contre 40% auparavant¹⁰. De même, les flux informels en provenance d'Italie et d'Espagne ont chuté à moins de 15% au cours de la dernière décennie¹¹. Dans les pays du Golfe, les envois effectués via des systèmes comme les hawalas ou les hawalas représentent environ 20% de l'ensemble des flux¹².

Cette évolution est due à plusieurs facteurs, notamment le renforcement de la concurrence, l'amélioration des méthodes d'envoi de fonds, la baisse des prix, la mise en place d'une réglementation favorable et l'amélioration des réseaux de paiement en milieu rural. Dans certains pays, les mesures concertées prises par le gouvernement ont aussi favorisé cette évolution. C'est le cas par exemple de l'initiative du Pakistan sur les envois de fonds, qui a largement contribué à accroître le volume des envois de fonds réalisés via les canaux officiels: 19,3 milliards d'USD en 2015, contre 5,1 milliards en 2006.

Environnement du marché

Réglementation

La réglementation continue d'exercer une forte influence sur la concurrence et l'utilisation de modèles économiques innovants:

- Les **critères d'agrément** permettent de déterminer les opérateurs habilités à proposer des services de transfert d'argent. La réglementation bancaire limite souvent la capacité des institutions financières non bancaires (qui opèrent en partenariat avec des banques agréées) à effectuer des envois de fonds internationaux. Cela limite la concurrence et dissuade de nouveaux acteurs d'entrer sur le marché.
- La réglementation sur la **protection des consommateurs** vise à fournir aux consommateurs les informations dont ils ont besoin pour choisir des produits adaptés à leurs besoins. La disponibilité et la pertinence de ce type de réglementation varient d'un pays à l'autre.
- La réglementation sur la **lutte contre le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme** oblige les entreprises du secteur à utiliser des systèmes et des moyens de contrôle appropriés de manière à assurer notamment l'identification des expéditeurs et des destinataires et la traçabilité des

9/ Sources: Banque mondiale, 2016. Rashid Amajd et al. 2013. How to Increase Informal Flows of Remittances: An Analysis of the Remittance Market in Pakistan. International Growth Centre.

10/ Jakhongir Kakhkharov et Alexandr Akimov, Estimating Remittances in the Former Soviet Union: Methodological Complexities and Potential Solutions. N° 2014-03.

11/ Sources: Le rimesse dei lavoratori stranieri in Italia: una stima dei flussi invisibili del "canale informale". Banque d'Italie, juin 2016 / Enquête du FIDA, 2015.

12/ Amna Ehtesham Khaishgi, Call to stop illegal remittances from UAE, The National, 29 décembre 2016.

transactions. Le renforcement et l'harmonisation des réglementations nationales sur ces questions ont entraîné une hausse des coûts de mise en conformité.

- **Les pratiques de réduction des risques** adoptées par les institutions financières mondiales empêchent de nombreuses sociétés d'envoi de fonds d'accéder au système financier, mettant en péril leur existence ainsi que la capacité des travailleurs migrants à envoyer de l'argent aux membres de leur famille, notamment ceux vivant dans des conditions précaires. Les politiques menées par les banques pour cesser leur relation commerciale avec nombre de petits OTA ont pour conséquence de détourner une partie des flux de fonds vers les canaux informels, beaucoup plus difficiles à surveiller, exacerbant ainsi les inquiétudes à propos de la lutte contre le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme. Les banques devraient plutôt évaluer les OTA au cas par cas pour déterminer leur capacité à se conformer aux exigences réglementaires. De leur côté, les OTA devraient adopter des procédures de conformité cohérentes et rigoureuses. Quant aux organismes de régulation, ils devraient encourager activement l'adoption de normes de conformité appropriées qui soient proportionnelles aux risques réels liés aux opérations internationales d'envoi de fonds. À défaut, les «dommages collatéraux» inutiles continueront de faire augmenter le coût des envois de fonds sans que cela ait un impact positif sur les efforts de lutte contre le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme.

Nouvelles technologies et numérisation des transactions

L'utilisation des technologies contribue à accroître l'efficacité, à réduire le coût des envois de fonds et à créer de nouvelles possibilités pour améliorer l'accès aux services financiers. Néanmoins, malgré les avantages évidents que présentent les technologies, on constate que les consommateurs ne les ont pas adoptées aussi rapidement que prévu pour effectuer leurs envois de fonds. Afin que les technologies livrent leur plein potentiel, il faut encore renforcer la confiance dans la monnaie électronique et faciliter son utilisation. Les nouvelles technologies peuvent avoir un impact dans divers domaines, notamment sur:

- **Les paiements par téléphone portable pour envoyer et/ou recevoir des fonds:** dans de nombreux marchés le niveau d'inclusion financière est élevé et, bien qu'ayant un compte bancaire, de nombreux expéditeurs continuent d'utiliser des services de règlement en espèces pour envoyer de l'argent. Ce problème peut être résolu en utilisant des solutions en ligne et des applications pour ne plus avoir à passer par des agents et réduire ainsi les coûts.
- **Les paiements par téléphone portable côté réception:** dans plusieurs marchés destinataires, notamment en Afrique, les paiements par téléphone portable sont de plus en plus répandus.

- **Les chaînes de blocs (et les monnaies électroniques):** une attention particulière est accordée au potentiel des chaînes de blocs en tant que composantes de la monnaie électronique. Néanmoins, les avantages que peuvent tirer les OTA de l'utilisation de la monnaie électronique pour verser des fonds sur des comptes, identifier des clients et échanger des données restent encore à démontrer.

L'utilisation des technologies contribue à accroître l'efficacité, à réduire le coût des envois de fonds et à créer de nouvelles possibilités pour améliorer l'accès aux services financiers.

Potentiel des envois de fonds par téléphonie mobile

Croissance des services monétaires par téléphonie mobile

Les services monétaires par téléphonie mobile permettent de stocker des fonds électroniques et d'effectuer des transactions à l'aide d'un simple téléphone portable. Ces services sont au cœur même du développement de l'inclusion financière. En 2016, l'association mondiale des opérateurs de téléphonie mobile (GSMA) indiquait avoir recensé plus de 556 millions de comptes de services monétaires par téléphonie mobile dans le monde.

Afin de tirer parti du succès remporté par ces services dans le cadre des virements et paiements au niveau national, les organismes de régulation de plusieurs marchés ont récemment autorisé le déploiement de ces services à l'échelle internationale. Ces dernières années, les transferts internationaux figurent parmi les produits monétaires de téléphonie mobile à plus forte croissance, grâce aux partenariats conclus entre les prestataires de services monétaires par téléphonie mobile pour relier les couloirs intrarégionaux, notamment en Afrique: en 2016, les services monétaires par téléphonie mobile ont été utilisés pour des envois de fonds internationaux dans 51 couloirs nationaux, contre huit en 2013.

Les partenariats jouent aussi un rôle crucial pour relier les services monétaires par téléphonie mobile aux flux mondiaux d'envois de fonds. Afin de faciliter les envois de fonds Nord-Sud, des OTA comme Western Union et Xoom établissent des partenariats avec les prestataires de services monétaires par téléphonie mobile.

Les services monétaires par téléphonie mobile offrent plusieurs avantages aux utilisateurs, notamment:

Des coûts réduits

D'après une étude récente de la GSMA portant sur 46 couloirs, le coût moyen des envois de fonds effectués via les outils de téléphonie mobile (2,7% seulement) est plus de deux fois moindre que celui des envois réalisés par les OTA mondiaux. Même en tenant compte des frais applicables aux destinataires pour retirer leur argent, le coût global de transaction pour les envois effectués via la téléphonie mobile ne dépasse pas 4,6% en moyenne.

Commodité et proximité

Les titulaires de comptes peuvent effectuer des transactions internationales (envoi ou réception de fonds) à leur convenance. La densité et l'étendue des réseaux de distribution de services monétaires par téléphonie mobile permettent également de renforcer la coopération avec les agents. En 2016, les prestataires de services monétaires par téléphonie mobile recouraient aux services de plus de 4,3 millions d'agents. En particulier, la présence d'agents dans les zones rurales et difficiles d'accès a contribué pour beaucoup au succès des services monétaires par téléphonie mobile sur de nombreux marchés. Par exemple, au Tchad et au Mali, ces services ont été largement plébiscités dans les villes frontalières en milieu rural, les camps de réfugiés, les marchés ruraux et les villes minières reculées.

Confidentialité, sécurité et transparence

Les titulaires de comptes de services monétaires par téléphonie mobile peuvent effectuer par eux-mêmes des transactions sécurisées depuis leur domicile et conserver

l'historique de leurs transactions sur leur téléphone.

Les services monétaires par téléphonie mobile, vecteurs d'inclusion financière

Les services monétaires par téléphonie mobile peuvent contribuer à renforcer l'inclusion financière en offrant aux utilisateurs la possibilité de conserver leur argent sous forme électronique.

Les comptes de services monétaires par téléphonie mobile sont utilisés pour effectuer des paiements à l'échelle nationale, comme acheter du lait chez un commerçant (Lipa na M-Pesa en République-Unie de Tanzanie, par exemple), payer des frais de scolarité (Orange Money en Côte d'Ivoire, par exemple) ou régler des factures (Tigo Money à El Salvador, par exemple). Les services monétaires par téléphonie mobile sont également de plus en plus utilisés pour percevoir des salaires (les travailleurs migrants au Qatar avec Ooredoo Mobile Money, par exemple) ou accéder à des services financiers plus sophistiqués comme des assurances (Tigo Kiiray au Sénégal, par exemple) ou des services d'épargne et de crédit (M-Shwari au Kenya, par exemple). Les envois de fonds internationaux effectués par les outils de téléphonie mobile peuvent donc favoriser l'inclusion financière en reliant les utilisateurs à l'écosystème des paiements nationaux.

Afin d'optimiser leur impact socio-économique, les services monétaires par téléphonie mobile doivent pouvoir être proposés de façon durable aux personnes à faible revenu. Pour ce faire, les prestataires de services monétaires par téléphonie mobile effectuent des investissements visant à atteindre un plus grand nombre de clients dans les zones rurales. Ils développent par exemple des services

à valeur ajoutée qui peuvent aider les agriculteurs et les petits producteurs à accroître leur productivité en les informant sur les conditions météorologiques, l'apparition d'organismes nuisibles et les nouvelles techniques agricoles. De plus en plus de prestataires de services monétaires par téléphonie mobile s'efforcent également d'inciter davantage de femmes à utiliser un porte-monnaie mobile. Dans le cadre d'une initiative menée par la GSMA, 14 opérateurs de téléphonie mobile se sont par exemple engagés à réduire l'écart entre hommes et femmes parmi leurs utilisateurs de services monétaires par téléphonie mobile.

Réglementation

Sur de nombreux marchés, la réglementation continue d'entraver le développement des envois de fonds via la téléphonie mobile. Même lorsque les prestataires de services monétaires par téléphonie mobile peuvent obtenir l'autorisation de proposer leurs services à l'échelle internationale, l'incertitude demeure souvent quant aux exigences et au délai de réponse de l'organisme de régulation. Cette situation a amené plusieurs organisations comme la GSMA à réclamer l'établissement de critères normalisés et transparents ainsi que le respect de délais de réponse pour faciliter la planification des activités et encourager les investissements (Farooq, S., 2017. Licensing mobile money remittance providers: Early lessons. GSMA).

Chapitre 4

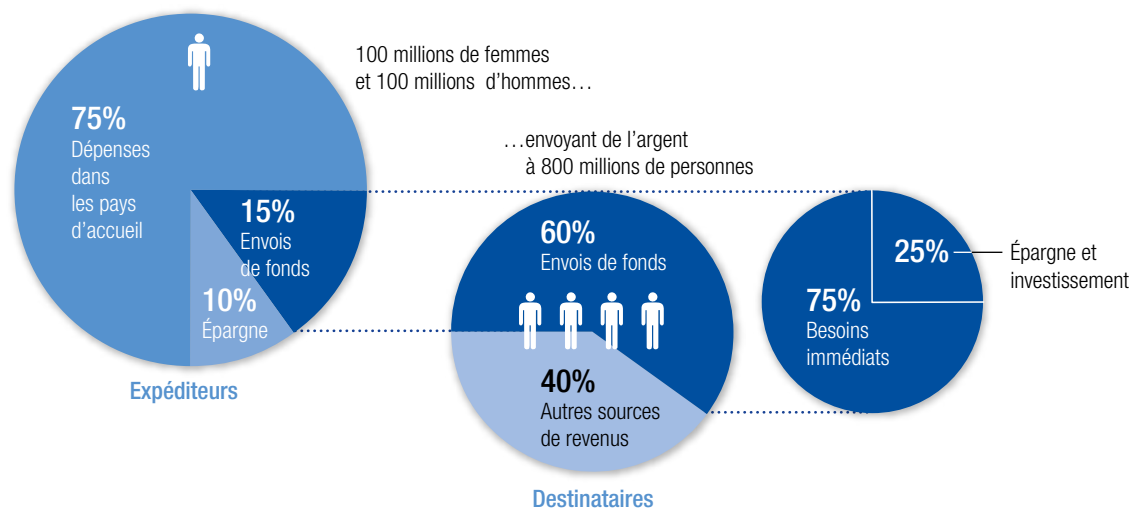
Constitution de capital: inclusion financière et mobilisation des envois de fonds et des ressources de la diaspora

On pense communément que l'utilisation des envois de fonds est uniquement consacrée à la consommation côté réception. Mais en réalité, environ 75% des envois de fonds familiaux servent à répondre à des besoins immédiats tels que l'alimentation, le logement et le règlement des factures. Les 25% restants – plus de 100 milliards d'USD par an – servent à assurer les conditions d'un avenir plus indépendant et plus sûr: éducation, santé, épargne, constitution de capital et activités rémunératrices.

On imagine également que la majorité des travailleurs migrants n'épargne pas ou n'investit pas. Or, malgré leurs moyens limités, des millions d'entre eux réussissent à épargner de manière formelle ou informelle, à investir et à envoyer dans leur pays environ 15% de leurs revenus.

Si les travailleurs migrants et les familles qui reçoivent des fonds sont généralement exclus du système financier formel, ils parviennent à épargner ou à investir chaque fois que l'occasion leur en est donnée, en utilisant des canaux qu'ils maîtrisent et dans lesquels ils ont confiance. Mettre à leur disposition des solutions sources de valeur ajoutée renforcera leur capacité à se constituer un capital sur le long terme pour eux-mêmes et leur communauté.

Figure 7: Répartition des revenus des travailleurs migrants et place des envois de fonds dans le revenu disponible des familles destinataires



L'inclusion financière côté envoi et côté réception

La constitution de capital étant l'une des clés de la prospérité, les migrants et les destinataires des envois de fonds peuvent utiliser leurs économies et les fonds reçus pour intégrer le système financier. En favorisant l'inclusion financière avec la mise en place de politiques et de services ciblés et adaptés aux besoins des familles qui reçoivent des fonds, les responsables politiques et le secteur privé peuvent multiplier les possibilités offertes par les envois de fonds et l'épargne, au profit des expéditeurs, des destinataires et de leur communauté.

Côté envoi, outre les services de transfert d'argent et les produits d'épargne, les migrants ont besoin d'accéder à des services de prêt pour compléter leurs investissements dans leur pays d'origine, de souscrire à des produits d'assurance pour faire face aux incertitudes et de se constituer un historique de crédit pour avoir accès à des produits d'investissement financier à long terme. Côté réception, l'utilisation de stratégies de ventes croisées permettra aux institutions financières (banques, mutuelles de crédit et institutions de microfinancement, par exemple) de gérer de bout en bout les envois de fonds et de transformer ces flux en actifs à long terme.

Tant du côté envoi que du côté réception, l'éducation financière est un élément essentiel pour soutenir le processus de constitution de capital. L'éducation financière permet aux familles qui reçoivent des fonds d'acquies les connaissances de base nécessaires pour choisir le service financier le mieux adapté à leurs besoins, ce qui les aide ensuite à comprendre comment gérer au mieux leurs fonds.

L'éducation financière doit demeurer au cœur des programmes qui proposent des services financiers aux travailleurs migrants et à leur famille. Elle devrait s'opérer via différents canaux de communication tout au long du cycle de la migration. Tirer parti de la corrélation entre envois de fonds et inclusion financière offre une occasion unique de faire converger les objectifs financiers des familles qui reçoivent des fonds et les stratégies commerciales des prestataires de services financiers en élargissant l'accès aux canaux d'envoi de fonds officiels.

Familles destinataires: profil et besoins en matière d'inclusion financière

Le plus souvent, les envois de fonds constituent un complément de revenu important pour les destinataires, qui représente en moyenne près de 60% du revenu annuel total des ménages bénéficiaires.

Les études sur l'évolution de l'inclusion financière montrent que les ménages qui reçoivent des fonds ont une propension à épargner plus élevée que les autres ménages et épargnent des montants supérieurs en valeur absolue. Environ 57% des

Tableau 4. Opportunités de constitution d'actifs par les familles destinataires de transferts

Élémentaire			Avancé	
Besoins immédiats	Investissement dans le capital humain	Épargne informelle	Services financiers avancés	Servicios financieros avanzados
<ul style="list-style-type: none"> • Alimentation • Vêtements • Logement • Matériel/appareils de cuisine • Appareils électroniques 	<ul style="list-style-type: none"> • Nutrition • Éducation • Soins de santé 	<ul style="list-style-type: none"> • Épargne «sous le matelas» • Bijoux • Bétail • Logement • Terrain 	<ul style="list-style-type: none"> • Comptes d'épargne • Micro/petit crédit • Micro-assurance 	<ul style="list-style-type: none"> • Prêt amélioration logement • Prêt hypothécaire • Prêts agriculture/PME • Assurance (santé, vie, rapatriement) • Retraite

bénéficiaires économisent une partie des fonds qu'ils reçoivent, mais seuls 23% placent cette épargne dans des établissements financiers¹³.

Toutes nationalités confondues, plus de 15% des migrants participent au financement d'activités rémunératrices, notamment par le biais de micro- et petites entreprises, au profit des ménages qui reçoivent des fonds¹⁴.

Les institutions financières ont un rôle clé à jouer pour que les fonds envoyés par les migrants soient investis dans des actifs productifs. Les services financiers (épargne, prêts, assurances, placements, etc.) aident les familles à faire face aux risques ou à les atténuer et à diversifier leurs actifs physiques, financiers et productifs.

L'éducation financière doit demeurer au cœur des programmes qui proposent des services financiers aux travailleurs migrants et à leur famille. Elle devrait s'opérer via différents canaux de communication tout au long du cycle de la migration.

En outre, l'impact des envois de fonds varie selon le niveau de revenu du ménage bénéficiaire. Lorsque les familles parviennent à assurer une sécurité financière minimale, elles peuvent ensuite se constituer un capital grâce aux services financiers.

13/ En raison d'événements imprévus tels que les contraintes climatiques, l'apparition de ravageurs des cultures, la survenue de maladies, la perte d'emploi et la volatilité des prix.

14/ Source: M. Aysa-Lastra et L. Cachón (éditeurs), Manuel Orozco, Economic Status and Remittance Behavior Among Latin American and Caribbean Migrants in the Post-Recession Period, in Immigrant Vulnerability and Resilience, Springer International Publishing, Suisse, 2015.

Tableau 5. Profil des familles destinataires d'envoi de fonds

	Ménages pauvres	Ménages vulnérables	Ménages résilients
	Avec des revenus inférieurs au seuil national de pauvreté	Avec des revenus supérieurs au seuil national de pauvreté, mais risquant de tomber dans la pauvreté en cas de choc financier ¹⁵	Avec des revenus supérieurs au seuil national de pauvreté et des actifs financiers et productifs qui permettent d'atténuer les effets des chocs financiers
Impact des envois de fonds des migrants	<p>Les envois de fonds sont une assistance vitale pour réduire la pauvreté.</p> <p>Jusqu'à 80 % du montant des envois de fonds internationaux – et plus pour les transferts nationaux – est alloué à l'achat de biens de première nécessité comme la nourriture et à la couverture des dépenses de santé.</p>	<p>Les envois de fonds sont un filet de sécurité, réduisant la vulnérabilité.</p> <p>Les ménages à faibles revenus se caractérisent par des flux de revenus irréguliers. Les chocs externes peuvent avoir un impact sur la richesse d'un ménage et l'amener sous le seuil de pauvreté. Les envois de fonds augmentent les revenus et aident les ménages à faire face aux dépenses imprévues, réduisant ainsi leur vulnérabilité.</p>	<p>Les envois de fonds sont une ressource d'investissement.</p> <p>Les ménages résilients utilisent une part variable des transferts pour investir dans des actifs humains (éducation, santé), sociaux (mariage), matériels et en capital (bétail, logement, équipement) et financiers. Une infime partie est investie dans des petites entreprises ou des activités agricoles.</p>
Leviers d'inclusion financière	<p>Il est essentiel d'avoir accès à des services de transfert formels, fiables et opportuns à faible coût pour couvrir les dépenses de base.</p>	<p>Les services d'envoi de fonds aident à faire face aux risques et canalisent une source de revenus complémentaires qui peuvent être transformés en épargne lorsque les revenus excèdent les dépenses.</p>	<p>Les services d'envoi de fonds associés à d'autres produits financiers (prêts, épargne) et aux services non financiers aident les ménages à développer des activités génératrices de revenus et des activités agricoles.</p>

Source: FIDA (2015).

Les produits d'assurance destinés aux migrants réduisent la vulnérabilité financière

Les produits d'assurance peuvent aider à protéger les travailleurs migrants et leur famille contre l'insolvabilité, leur évitant ainsi de devoir contracter des prêts à un taux d'intérêt élevé pour couvrir leurs dépenses ou d'avoir à vendre des actifs pour joindre les deux bouts.

Au Népal, le Centre pour le microfinancement a permis de mettre au point deux produits d'assurance destinés aux migrants, commercialisés par dix institutions de microfinancement locales: le dispositif coopératif d'allocation chômage et l'indemnité mutuelle de chômage. Ces produits ont été proposés à plus de 270 jeunes migrants népalais, avant d'être déployés dans 40 institutions financières à travers le pays.

Projet du FIDA

Profil et besoins des migrants en matière de constitution de capital

À l'étranger, les travailleurs migrants acquièrent des actifs grâce à leurs connaissances, compétences et réseaux. Si leur besoin premier est de pouvoir envoyer de l'argent à leurs proches par un moyen pratique, sûr et abordable, ils cherchent également à avoir accès à des services financiers leur permettant de satisfaire leurs besoins financiers à plus long terme qui évoluent avec le temps. Leur profil financier varie en fonction du pays où ils travaillent, de leurs compétences, de leur niveau de formation, de leur profession, du nombre d'années travaillées à l'étranger, de leur statut juridique et de leurs revenus. Les caractéristiques de la propension des travailleurs migrants à épargner et à investir sont les suivantes:

- Six migrants sur dix épargnent et quatre sur dix détiennent leur propre compte bancaire ou ont accès à des services financiers.
- Les migrants titulaires d'un compte d'épargne dans leur pays d'origine envoient environ 25% de fonds supplémentaires à leur famille¹⁶.
- Un migrant sur dix investit ou crée une entreprise dans son pays d'accueil.
- Environ 5% des travailleurs migrants – ceux qui ont un profil entrepreneurial – sont en mesure d'investir leur capital/épargne dans leur pays d'origine, essentiellement dans l'immobilier ou des entreprises. Le montant moyen investi oscille entre 7 000 et 10 000 USD.

15/ En raison d'événements imprévus tels que les contraintes climatiques, l'apparition de ravageurs des cultures, la survenue de maladies, la perte d'emploi et la volatilité des prix.

16/ Transnational Engagement, Remittances and their Relationship to Development in Latin America and the Caribbean, 2005. Nava Ashraf, Diego Aycinena, Claudia Martínez, Dean Yang, Savings in Transnational Households: A Field Experiment among Migrants from El Salvador, document de travail du NBER n° 20024, 2014.

Le tableau 6 présente le profil financier des migrants dans plusieurs régions du monde.

Dans certaines régions, comme celle des pays du Golfe, les travailleurs migrants gagnent relativement peu, mais parviennent néanmoins à reverser une grande partie de leurs revenus aux membres de leur famille.

Plus de la moitié des travailleurs migrants destinent leur revenu disponible limité à l'épargne. Par exemple, 57% des travailleurs migrants installés dans la Fédération de Russie réussissent à épargner, bien qu'ils n'aient généralement pas accès aux institutions financières. Aux États-Unis et dans l'Union européenne, plus de la moitié des travailleurs migrants épargnent et détiennent également un compte bancaire. Les travailleurs migrants installés à Hong Kong (en grande majorité des employées de maison) parviennent également à épargner.

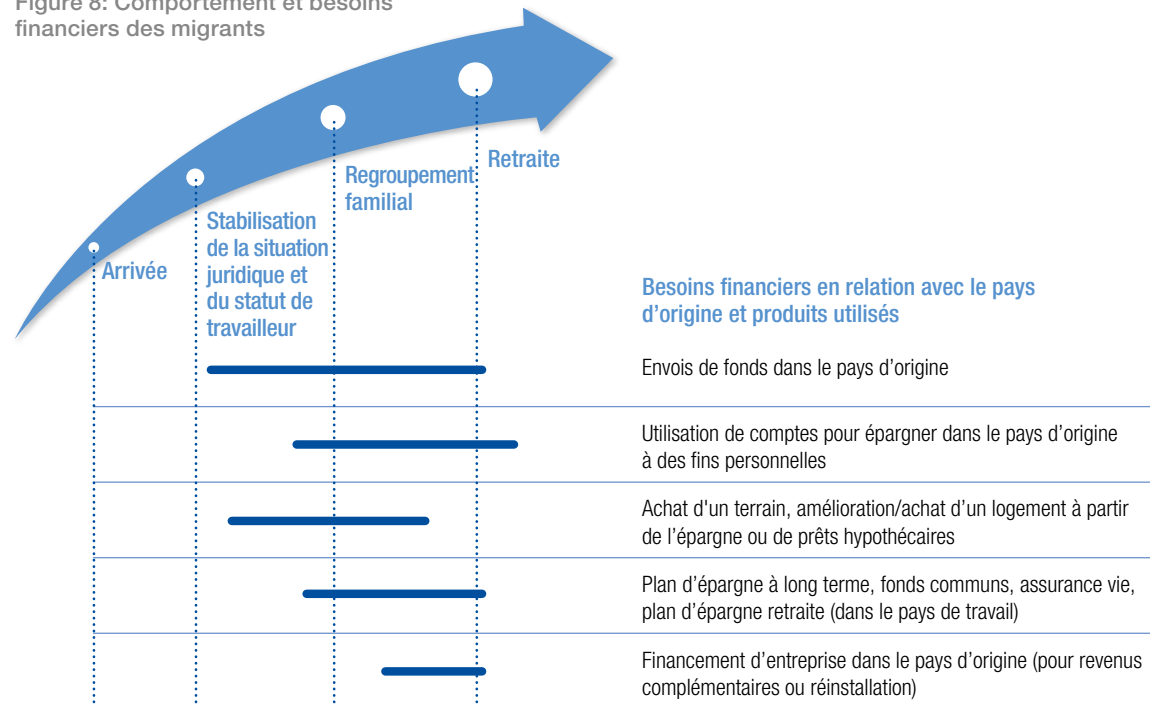
Certains ne destinent pas leurs revenus à l'épargne, mais l'investissent dans des sociétés et des biens immobiliers, ou dans d'autres formes concrètes d'accumulation d'actifs financiers¹⁷.

Tableau 6. Profil financier des travailleurs migrants

Profil financier	Union européenne	États du Golfe	Hong Kong	Japon	Fédération de Russie	États-Unis
Population de migrants (millions)	54,4	25,3	2,8	2,0	11,6	46,6
Revenu annuel (USD)	20 000	2 600	7 500	20 000	4 000	28 000
Montant annuel d'envois de fonds (USD)	3 000	2 000	2 500	6 000	1 500	3 600
Stock d'épargne (USD)	3 000	150	750	1 500	500	5 000
Accès financier (% de détenteurs de comptes bancaires dans le pays d'origine/d'accueil)	20/60	5/20	20/50	30/80	20/20	30/60
Propension à épargner (%)	60	30	66	50	48	63

Source : FIDA, recherches basées sur des sources de la BAD, de l'IAD et de l'OIM

Figure 8: Comportement et besoins financiers des migrants



17/ Vivek Wadhwa, Why Migrant Entrepreneurs are Leaving the U.S., Bloomberg Businessweek, 27 avril 2011.

Instruments financiers visant à faciliter la constitution d'actifs par les travailleurs migrants

Dans la mesure où nombre de travailleurs migrants envisagent de retourner vivre dans leur pays, les aider à se constituer un capital pour leur retour est un objectif central des politiques de développement. C'est aussi l'occasion pour le secteur privé de leur proposer des produits financiers adaptés à leurs besoins. Les personnes vulnérables sur le plan financier ont besoin de protection, notamment de conseils, d'objectifs, de stratégies d'épargne et même d'aide pour ouvrir un compte d'épargne. Par ailleurs, les travailleurs migrants stables ont besoin de produits d'épargne

et de crédit qui leur permettent de renforcer leur capital. Les besoins financiers des migrants qui disposent de revenus élevés (une minorité d'entre eux) ont trait à la diversification de leur patrimoine et aux investissements sociaux dans leur pays d'origine.

Le tableau 7 présente une liste non exhaustive de services dont peuvent bénéficier les travailleurs migrants classés en trois catégories: vulnérables, stables, à revenus élevés. Les différents instruments répertoriés offrent aux travailleurs migrants les moyens de progresser d'une catégorie à l'autre. Par exemple, après avoir constitué une épargne, ils peuvent utiliser celle-ci pour améliorer leurs compétences en vue d'intégrer le marché du

Lorsque des opportunités d'investissement leur sont offertes dans leur pays d'origine, les migrants peuvent devenir des agents de changement

Atikha, une ONG philippine, s'est employée ces sept dernières années à mobiliser les ressources de la diaspora pour financer le développement local. Elle a dispensé des formations aux travailleurs philippins expatriés et aux membres de leur famille souhaitant créer leur propre entreprise aux Philippines. Suite à ces formations, quelque 2 000 travailleurs philippins expatriés et membres de leur famille ont pu économiser six millions d'USD pour les investir dans des petites entreprises et dans des coopératives rurales aux Philippines, créant ainsi un millier d'emplois. En plus d'optimiser leurs propres gains financiers, ces travailleurs philippins expatriés sont devenus des agents de changement pour eux-mêmes mais aussi pour leur communauté.

Tableau 7. Types de services financiers et de produits d'investissement selon le profil financier des migrants

	Vulnérables	Stables	Revenus élevés
Comptes de dépôt libellés en monnaie locale et en devises étrangères: comptes d'épargne, certificat de dépôt	▲	▲	▲
Prêts hypothécaires: prêts locaux ou transnationaux permettant aux diasporas d'acheter des biens immobiliers et des logements dans leur pays d'origine		▲	▲
Comptes de retraite		▲	▲
Fonds communs de placement de la diaspora mobilisant des investisseurs individuels pour investir collectivement dans des titres de créance et des actions (émis par des sociétés ou par l'État)			▲
Obligations de la diaspora permettant aux gouvernements d'emprunter des fonds à long terme auprès des diasporas	▲	▲	▲
Instruments de (micro-)assurance inclusifs	▲	▲	▲
Autres instruments de placement (actions)			▲
Entreprises et instruments d'investissement d'impact (comme les plateformes de financement participatif qui peuvent bénéficier aux travailleurs migrants à faibles revenus par le biais de petits investissements mis en commun)	▲	▲	▲

travail dans leur pays. Dans d'autres cas, utiliser l'épargne pour garantir une hypothèque peut les aider à capitaliser pour leur retraite.

Que ce soit par les envois de fonds, l'épargne ou l'investissement, les travailleurs migrants disposent de plusieurs instruments efficaces pour améliorer leur existence et celle de leurs compatriotes restés au pays. En tirant parti de la contribution apportée par les envois de fonds et les investissements réalisés par les migrants dans le domaine du développement, les pouvoirs publics peuvent accroître considérablement leur impact dans les zones (rurales) les plus pauvres, permettant ainsi d'atténuer les effets négatifs de la migration et d'aider les ménages pauvres qui reçoivent des fonds à progresser vers l'indépendance financière.

L'investissement du capital de la diaspora dans les micro-, petites ou moyennes entreprises peut avoir un pouvoir transformateur sur les moyens d'existence et les communautés.

Les programmes d'investissement de la diaspora sont un élément relativement récent des activités

de développement international. En outre, la marge de manœuvre des prestataires de services des deux côtés des couloirs d'envoi de fonds demeure limitée en raison de la réglementation financière, plus complexe sur le marché des investissements que sur celui des envois de fonds. Les modèles d'investissement de la diaspora qui permettent

d'investir en toute sécurité de petites sommes d'argent se sont révélés efficaces à petite échelle. Davantage doit être fait pour collecter des données, établir des points de repère pour différents groupes cibles de migrants et évaluer l'impact à long terme.

La diaspora somalienne investit dans les PME rurales en Somalie

En partenariat avec le gestionnaire de fonds Shuraako, une ONG américaine ayant des bureaux en Somalie, l'ONG néerlandaise Business in Development (BiD) Network Foundation a lancé en 2014 le Somali AgriFood Fund (www.somaliagrifood.org), un fonds de co-investissement de capital de démarrage destiné à encourager les investissements de la diaspora dans les secteurs de l'agriculture, de la pêche, de la transformation alimentaire et de l'élevage en Somalie. Le Somali AgriFood Fund a permis de mobiliser auprès d'entrepreneurs locaux et de la diaspora des financements pour divers projets d'un

montant de 20 000 à 250 000 USD. Lors du troisième cycle d'investissement, la contribution du Somali AgriFood Fund a été ramenée à 20% et les demandeurs ont été mis en contact avec des banques somaliennes partenaires pour compléter leur financement.

En deux ans, 14 entreprises ont été créées dans trois régions du pays grâce à des fonds d'un montant de 2,3 millions d'USD et à un investissement de la diaspora (21 investisseurs) d'un million d'USD. Plus de 400 emplois directs et indirects ont été créés.

En Somalie, le Somali AgriFood Fund a permis de mobiliser auprès d'entrepreneurs locaux et de la diaspora des financements pour divers projets d'un montant de 20 000 à 250 000 USD.

Projet du FIDA

La diaspora malienne finance des projets de jeunes entrepreneurs ruraux via une plateforme de financement participatif

Babyloan (www.babyloan.org) est la plus grande plateforme de financement participatif pour les prêts solidaires en Europe. Cette entreprise sociale immatriculée en France et implantée dans 16 pays en développement a déjà financé plus de 30 000 micro-entrepreneurs, pour un montant cumulé de 17 millions d'USD.

Babyloan facilite le financement de projets de développement au Mali qui visent à promouvoir les opportunités économiques, l'entrepreneuriat et l'emploi des jeunes en milieu rural grâce à la mobilisation de la diaspora malienne établie en France.

Les ressources apportées par la diaspora remplacent les financements publics et servent à financer les projets de jeunes entrepreneurs ruraux.

Le système repose sur des prêts solidaires octroyés par des migrants maliens à des institutions de microfinancement locales via Babyloan pour financer des projets de jeunes en milieu rural. Pour inciter l'octroi des prêts, Babyloan garantit aux migrants financeurs que leurs contributions seront investies efficacement pour soutenir les jeunes et qu'ils ne perdront pas leur capital. Pendant la phase d'incubation, quelque 2 000 migrants financeront 200 jeunes qui recevront des fonds complémentaires de la part d'institutions de microfinancement locales. Sur le long terme, Babyloan prévoit de réunir 8 000 migrants prêteurs pour financer quelque 800 jeunes micro-entrepreneurs chaque année.

Mali: sur le long terme, Babyloan prévoit de réunir 8 000 migrants prêteurs pour financer quelque 800 jeunes micro-entrepreneurs chaque année.

Projet du FIDA

Perspectives d'avenir

Tirer parti des envois de fonds pour améliorer l'inclusion financière dans les pays destinataires offre une occasion unique d'accroître la valeur des initiatives entreprises par les travailleurs migrants pour atteindre leurs propres objectifs. Des mesures adaptées, des politiques et des réglementations appropriées et la participation active des prestataires de services financiers devraient permettre d'accélérer la réalisation des objectifs du Programme de développement durable à l'horizon 2030.

Par conséquent, les pouvoirs publics des pays d'envoi et des pays d'origine devraient reconnaître combien il peut être utile de tirer parti des envois de fonds et de l'épargne des travailleurs migrants dans

La participation active des prestataires de services financiers devrait permettre d'accélérer la réalisation des objectifs du Programme de développement durable à l'horizon 2030.

les programmes de développement, notamment dans les politiques d'inclusion financière. Dans les pays où cela est déjà le cas, les initiatives visant à tirer parti des envois de fonds et de l'investissement de la diaspora sont encore trop souvent des «orphelines politiques» fragmentées entre différents ministères ou mises en œuvre en tant que projets autonomes sans véritable coordination ou intégration avec les politiques globales.

Afin de mettre en lumière les avantages potentiels liés à l'intégration des envois de fonds et des investissements de la diaspora dans les politiques relatives à l'inclusion financière, le FIDA est en train d'élaborer un indice d'opportunité destiné à aider les décideurs politiques à investir des ressources pour amplifier l'impact des envois de fonds sur le développement. En outre, cet indice pourrait fournir

au secteur privé et à la société civile des éléments essentiels pour répondre aux besoins financiers non satisfaits des familles qui reçoivent des fonds et ainsi mieux cerner les possibilités commerciales y afférentes.

Cet indice d'opportunité fournira des critères nationaux et des exemples de bonnes pratiques au moyen d'un cadre analytique organisé selon quatre catégories décrites ci-après.

Domaine	Enjeu
1. Dépendance des pays à l'égard des envois de fonds	Attirer l'attention sur l'importance des envois de fonds pour l'économie et la population. Mesurer les envois de fonds en pourcentage du PIB annuel.
2. Coûts et concurrence	Attirer l'attention sur la nécessité de respecter la cible 10c des ODD et évaluer la dynamique de la concurrence sur le marché.
3. Réglementations et politiques	Évaluer dans quelle mesure les réglementations fondées sur le risque et les politiques relatives à la concurrence facilitent la concurrence entre les prestataires de services d'envoi de fonds ainsi que l'innovation dans ce domaine.
4. Inclusion financière	Mesurer le décalage entre l'offre de services financiers et d'envoi de fonds accessibles et abordables et la demande des bénéficiaires des envois de fonds.



Les réfugiés et les demandeurs d'asile ont dans une large mesure les mêmes besoins que la majorité des migrants en ce qui concerne l'accès aux services financiers et l'utilisation de ces services. Mais outre les nombreux obstacles rencontrés par l'ensemble des migrants, les réfugiés et les demandeurs d'asile sont confrontés à des difficultés supplémentaires, comme l'incertitude qui pèse sur leur statut juridique ou les restrictions à l'emploi et à leur liberté de mouvement, qui limitent davantage leur accès aux services financiers ordinaires.

Situation actuelle et tendances

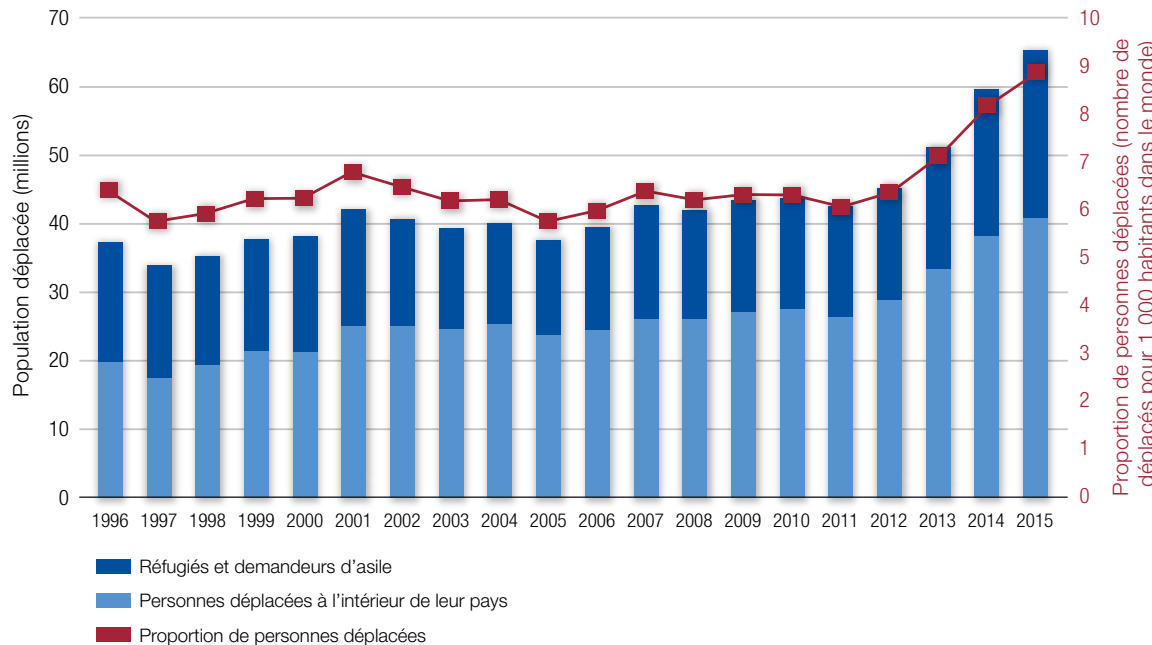
Fin 2015, on recensait à travers le monde quelque 65,3 millions de personnes déplacées de force¹⁸, dont 21,3 millions enregistrées comme réfugiés auprès des organismes des Nations Unies¹⁹. Les réfugiés sont des personnes contraintes de fuir leur foyer en raison de conflits armés, de violences, de violations des droits de l'homme et de persécutions.

Bien qu'originaires d'un petit nombre de pays, ils finissent disséminés entre de nombreuses destinations.

En 2015, 86% des réfugiés relevant de la compétence du HCR se trouvaient dans des régions en développement proches de situations de conflit.

Le nombre de personnes déplacées de force à travers le monde a considérablement augmenté au cours des cinq dernières années. Les personnes réfugiées en raison de la crise qui sévit en République arabe syrienne continuent de représenter une part importante des réfugiés nouvellement déplacés. On recense également un nombre croissant de réfugiés en provenance de plusieurs autres pays, notamment le Burundi, l'Érythrée, l'Irak, le Nigéria, la République centrafricaine, la République démocratique du Congo et le Soudan du Sud (HCR, *Mid-Year Trends*, 2016).

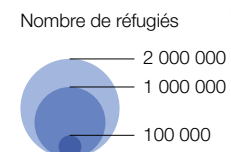
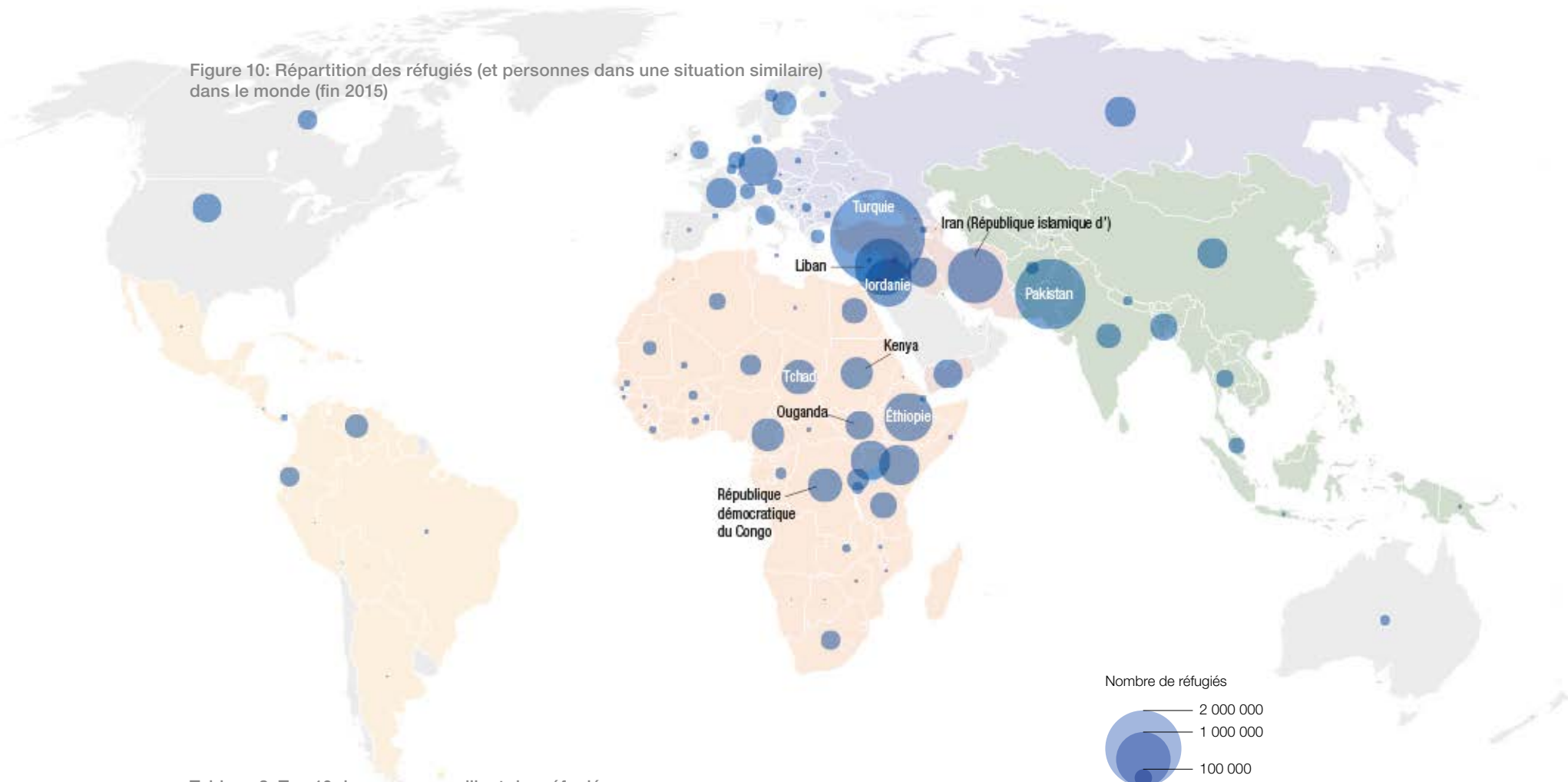
Figure 9. Tendence des déplacements dans le monde et proportion de la population déplacée (1996-2015)



18/ Ce chiffre correspond à la somme des personnes déplacées (40,8 millions), des réfugiés (21,3 millions) et des demandeurs d'asile (3,2 millions).

19/ La Convention de 1951 relative au statut des réfugiés énonce que le terme «réfugié» s'applique à toute personne qui, craignant avec raison d'être persécutée du fait de sa race, de sa religion, de sa nationalité, de son appartenance à un certain groupe social ou de ses opinions politiques, se trouve hors du pays dont elle a la nationalité et qui ne peut ou, du fait de cette crainte, ne veut se réclamer de la protection de ce pays; ou qui, si elle n'a pas de nationalité et se trouve hors du pays dans lequel elle avait sa résidence habituelle à la suite de tels événements, ne peut ou, en raison de ladite crainte, ne veut y retourner.

Figure 10: Répartition des réfugiés (et personnes dans une situation similaire) dans le monde (fin 2015)



Les appellations figurant sur cette carte et sa représentation graphique ne constituent en aucun cas une prise de position du FIDA quant au tracé des frontières ou limites, ou aux autorités de tutelle des territoires considérés.

Tableau 8. Top 10 des pays accueillant des réfugiés

Nombre de réfugiés (millions)	début 2015	fin 2015	Nombre de réfugiés (millions)	début 2015	fin 2015
Turquie*	1,6	2,5	Jordanie**	0,7	0,7
Pakistán	1,5	1,6	Kenya	0,6	0,6
Liban	1,2	1,1	Ouganda	0,4	0,5
Iran (République islamique d')	1,0	1,0	République démocratique du Congo	0,1	0,4
Éthiopie	0,7	0,7	Tchad	0,5	0,4

* Le nombre de réfugiés syriens en Turquie est une estimation du gouvernement.

** Y compris 33 300 réfugiés irakiens enregistrés auprès du HCR en Jordanie. Le Gouvernement estime le nombre d'Iraquiens à 400 000 à fin mars 2015. Inclut les réfugiés et les autres catégories d'Iraquiens.

Source: HCR, *Tendances mondiales 2015*.

Obstacles limitant l'intégrité financière des réfugiés

Les migrations forcées placent les migrants dans une incertitude à long terme. L'indépendance économique et l'accès aux ressources financières permettent aux réfugiés de reprendre le contrôle de leur vie. Néanmoins, même dans les pays où les réfugiés ont le droit de détenir un compte bancaire, leur accès aux services financiers traditionnels est souvent entravé par la rigueur des règles relatives à la lutte contre le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme, le caractère inapproprié des papiers d'identité ou des titres de séjour et les restrictions à l'emploi et à la liberté de mouvement.

Les réfugiés sont largement exclus du système bancaire et sont donc davantage susceptibles de se tourner vers des prêteurs informels ou d'autres bailleurs de fonds moins transparents qui pratiquent des taux d'intérêt plus élevés et offrent des produits plus risqués.

Les prestataires de services financiers méconnaissent le marché que représentent les réfugiés; cela constitue un autre obstacle important à l'accès des réfugiés aux services financiers, notamment en ce qui concerne l'accès au crédit. Les prestataires de services financiers manquent d'informations sur les moyens de subsistance des

réfugiés, le dossier de décision permettant de répondre à leurs besoins et leur risque de crédit.

Évolution des besoins financiers

Les besoins financiers des réfugiés évoluent en fonction de l'étape où ils sont rendus dans leur processus de déplacement, de leur capital humain et social ainsi que de leurs projets et possibilités de migration (voir figure 11).

Figure 11: Évolution des besoins financiers des réfugiés

Arrivée

Minimum nécessaire en espèces pour assurer les besoins alimentaires, le logement et les soins de santé et rembourser la dette contractée pour quitter le pays.

Séjour permanent

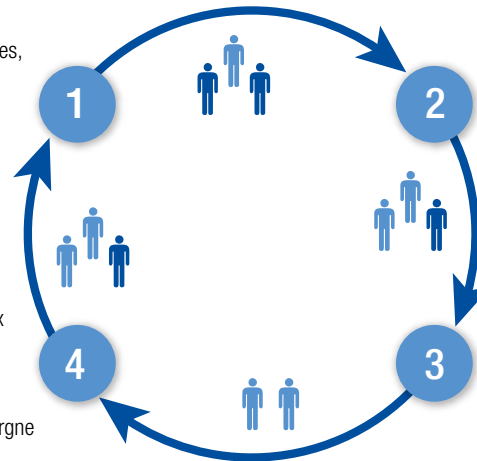
Produits d'épargne, microcrédit aux entreprises et à la consommation, régimes de retraite, produits d'assurance. Si le retour ou la réinstallation est l'objectif visé: épargne pour le voyage, historique de crédit transférable, régimes de retraite transférables.

Déplacement initial

Produits d'épargne, envois de fonds, microcrédit à la consommation et assurance maladie.

Déplacement stable/prolongé

Produits d'épargne, microcrédit aux entreprises et à la consommation, prêt immobilier ou prêt pour l'amélioration de l'habitat, comptes courants pour les paiements transfrontaliers, envois de fonds, assurance maladie.



“L’inclusion financière des demandeurs d’asile est une composante importante des politiques d’intégration car l’accès aux services de paiement de base est devenu indispensable pour participer pleinement à la vie économique et sociale des sociétés modernes. Par ailleurs, [...] le manque d’accès aux services financiers peut détourner les transactions financières vers les canaux informels et les soustraire aux mesures de contrôle et de surveillance qui visent à lutter contre le blanchiment d’argent et le financement du terrorisme. Le succès des efforts déployés par les États membres de l’Union européenne en matière d’intégration et de prévention de la criminalité financière dépend donc, du moins en partie, de la mesure dans laquelle les établissements de crédit et les institutions financières permettent aux demandeurs d’asile d’accéder aux produits et services financiers.”

Avis de l’Autorité bancaire européenne relatif à l’application des mesures de vigilance à l’égard de la clientèle aux clients qui sont des demandeurs d’asile en provenance de pays tiers ou de territoires à haut risque. Avril 2016.

Leurs besoins et demandes de services financiers dépendront également de leur vulnérabilité (traumatismes ou problèmes de santé, par exemple), de leur niveau d’intégration, de leur capital humain et social (formation, compétences valorisables sur le marché du travail et connaissance de la culture du pays d’accueil, par exemple), de leur inclusion financière dans leur pays d’origine et – surtout – de leur capacité à générer des revenus et à saisir des possibilités à cette fin²⁰.

20/ Source: Serving Refugee Populations: The Next Financial Inclusion Frontier. Guidelines for Financial Service Providers. HCR, SPTF 2016.

Bonnes pratiques récentes

- La directive de l'Union européenne sur les comptes de paiement entrée en vigueur le 17 septembre 2014 oblige les banques des États membres à proposer des comptes de paiement de base à tous les clients résidant légalement dans l'Union, y compris les demandeurs d'asile et les réfugiés.
- Début 2017, la Banque de Zambie a abrogé sa réglementation qui empêchait les personnes déplacées de force non ressortissantes ou titulaires d'une carte de réfugié d'ouvrir un compte bancaire ou de détenir un porte-monnaie mobile.
- Quelques prestataires de services financiers au Moyen-Orient et en Afrique du Nord ont ouvert depuis l'an passé leurs services de prêts sous forme de microcrédit à un certain nombre de réfugiés pour les aider à créer ou développer des activités commerciales. Bien que l'initiative n'en soit encore qu'à ses débuts, ces clients réfugiés ont remboursé leurs prêts de la même manière que les clients nationaux, et ce quels que soient les portefeuilles de prêts considérés.

“Au Liban, 60% des ménages de réfugiés syriens dans plusieurs gouvernorats du pays déclarent emprunter de l'argent à des prêteurs informels pour subvenir à leurs besoins quotidiens tels que l'alimentation, le logement et les frais médicaux.”

Source: Vulnerability Assessment of Syrian Refugees in Lebanon. HCR, UNICEF, PAM, 2016.

Le FIDA a récemment créé le Mécanisme pour les réfugiés, les migrants, les déplacements forcés, en faveur de la stabilité rurale (FARMS), dont l'objectif principal est de faire en sorte que les populations rurales pauvres puissent s'extraire de la pauvreté grâce à des moyens d'existence rémunérateurs, durables et résilients.

Envisageant tous les aspects de la crise, les objectifs de ce mécanisme visent aussi bien les zones d'accueil que les zones d'origine ou de départ. Dans les zones d'accueil, les communautés locales bénéficieront d'un appui pour faire face à l'afflux de personnes déplacées en faisant en sorte que leur agriculture devienne plus productive et plus durable. Les personnes déplacées, à leur tour, seront plus à même d'apporter une contribution à leur communauté d'accueil et mieux préparées à rentrer chez elles lorsque la situation se sera améliorée. Dans les zones de départ, des possibilités économiques seront créées afin que les personnes qui sont parties soient incitées à revenir, et que celles qui restent aient une chance d'assurer leur subsistance.

Dans la première phase, le mécanisme se concentrera sur la région Proche-Orient et Afrique du Nord (Djibouti, Égypte, Jordanie, Liban, Maroc, Somalie, Soudan, Tunisie, Turquie et Yémen), où la crise est actuellement la plus aiguë, avec la possibilité d'une reproduction à l'échelle planétaire à l'avenir.

Le mécanisme FARMS se fonde sur une approche à trois volets: cofinancement des projets du FIDA; dons régionaux et à des pays spécifiques; participation à l'élaboration des politiques et communication et gestion des savoirs.

Action du HCR en faveur de l'inclusion financière

Le HCR s'efforce d'attirer l'attention sur la place des réfugiés en tant que segment de marché et d'encourager les relations entre les populations de réfugiés et le secteur financier, en particulier dans les domaines suivants:

1. Sensibilisation

Les activités de sensibilisation du HCR concernent notamment: i) la fourniture de données sur les besoins, la segmentation socioéconomique, la localisation et, le cas échéant, l'analyse de la chaîne de valeur et les opportunités de débouchés des réfugiés; ii) l'accès aux camps de réfugiés dans les zones non urbaines; iii) la formation des prestataires de services financiers concernant les besoins et les moyens de subsistance des réfugiés; iv) l'établissement de liens avec les organismes présents sur le terrain qui fournissent aux réfugiés des services non financiers tels que la formation entrepreneuriale et linguistique; et v) la réalisation d'études de cas et l'organisation de webinaires pour partager les expériences réussies.

2. Mise en place de mesures incitatives

Le HCR travaille en partenariat avec l'ASDI pour établir un mécanisme de garantie partielle contre les risques qui couvrira en partie le portefeuille de l'un des fonds de microfinancement des prestataires de services financiers sélectionnés. Ce mécanisme vise à encourager l'octroi de prêts aux réfugiés et à démontrer que la microfinance peut être un outil viable pour ce public.

Le HCR collabore également avec le FENU pour mettre en place un fonds d'assistance technique visant à aider les prestataires de services financiers à évaluer les marchés, à mettre en œuvre de nouvelles solutions technologiques et à proposer des produits financiers aux réfugiés.

3. Promotion de la numérisation

L'évolution du secteur des technologies financières peut contribuer à élargir l'accès des réfugiés au financement. Par exemple, l'identification biométrique permet aux prestataires de services financiers de surmonter les contraintes d'identification en associant des photos numériques aux comptes, rendant ainsi plus accessibles et plus abordables les paiements, les envois de fonds et d'autres services financiers. Le HCR utilise l'identification biométrique pour enregistrer les réfugiés et réfléchit désormais aux possibilités d'utiliser l'identité numérique dans le domaine de l'accès au financement.

4. Recherche

Le HCR travaille en partenariat avec des organismes tels que le FENU et FSD Africa pour mener des recherches sur l'accès au financement des personnes déplacées de force en lien avec la mise au point de produits financiers spécifiques pour ce segment de marché.

Recommandations sur la contribution des travailleurs migrants aux objectifs de développement durable

Les envois de fonds sont la preuve tangible de l'engagement des travailleurs migrants en faveur de l'avenir de leur famille dans leur pays d'origine.

Les chiffres globaux sont éloquentes: quelque 200 millions de migrants envoient des fonds aux membres de leur famille dans les pays en développement, pour un total de près de 450 milliards d'USD par an, avec un coût d'envoi annuel de plus de 30 milliards d'USD.

Mais le montant qui importe le plus ne se mesure pas en millions ou en milliards. Pour une famille qui reçoit des fonds, ce qui compte c'est la moyenne mensuelle des sommes de 200 USD qu'elle reçoit. Représentant généralement quelque 60% du revenu total des ménages, les envois de fonds permettent aux familles de sortir de la pauvreté, de satisfaire leurs besoins immédiats et de bâtir un avenir plus sûr.

Le défi à relever d'ici à 2030 consiste à créer un «effet multiplicateur» sur le total des 6 500 milliards d'USD au total d'envois de fonds qui devraient être reçus par les familles vivant dans les pays en développement.

Étant donné que la communauté internationale se concentre sur la réalisation des ODD d'ici à 2030, les recommandations présentées ci-après établissent un lien entre les envois de fonds et la réalisation des ODD selon trois grands axes:

1. Reconnaître l'impact socio-économique positif des envois de fonds sur les familles et les communautés (ODD 1 à 6).
2. Soutenir les politiques et les mesures particulières visant à promouvoir les synergies entre les envois de fonds et l'inclusion financière, encourager la concurrence et les réformes réglementaires et atténuer les éventuels impacts négatifs dus aux changements climatiques (ODD 8, 10 et 13).
3. S'assurer que le Partenariat mondial pour le développement durable revitalisé – tel que décrit dans l'ODD 17 – et le pacte mondial sur les migrations favorisent la collaboration entre tous les secteurs concernés par les envois de fonds.

Reconnaître l'immense contribution des travailleurs migrants et des membres de leur famille au bien-être social et économique d'un nombre incalculable de communautés – notamment dans les zones rurales – et à la réalisation des objectifs de développement durable à l'horizon 2030.

En particulier:

Au niveau des ménages: ODD 1 à 5



Contribution à l'ODD 1

- *Promouvoir* un accès sûr et à un prix abordable aux envois de fonds tout au long de la chaîne de l'envoi, en particulier dans les zones rurales, auxquelles est destiné 40% de l'ensemble des flux et où les envois de fonds comptent le plus.
- *Proposer* aux familles qui reçoivent des fonds des services financiers et non financiers à valeur ajoutée pour faciliter l'investissement productif de leurs fonds et les aider à consolider leur capital pour bâtir un avenir plus sûr.



Contribution à l'ODD 2

- *Accroître* et optimiser la capacité des familles bénéficiaires à investir et à s'engager directement dans la production agricole, de manière à améliorer la sécurité alimentaire. Il faut pour cela renforcer les capacités des prestataires de services financiers et non financiers ruraux, notamment en promouvant les services destinés à la production agricole.



Contribution à l'ODD 3

- *Mettre en place* des mesures d'incitation pour adapter les produits d'assurance maladie et leurs canaux de distribution aux besoins des familles qui reçoivent des fonds, notamment en offrant la possibilité aux travailleurs migrants de verser directement des primes à leur famille.
- *Faciliter* le transfert des droits à la retraite acquis par les travailleurs migrants vers leur pays d'origine.
- *Intégrer* davantage l'aide psychosociale dans les programmes d'éducation financière destinés aux migrants et aux membres de leur famille avant et après le départ, afin d'atténuer les effets négatifs de la séparation familiale.



Contribution à l'ODD 4

- *Faciliter*, tant pour les expéditeurs que pour les destinataires, les possibilités d'épargner régulièrement pour régler les frais de scolarité dans le pays d'origine, notamment en réglant les factures directement depuis l'étranger.



Contribution à l'ODD 5

- *Reconnaître* que les femmes représentent la moitié de l'ensemble des travailleurs migrants

et leur donner les moyens de surmonter les préjugés traditionnels qui les empêchent de prendre leur indépendance financière.

- *Investir* dans les services de conseil qui permettent aux femmes de créer leur entreprise et d'améliorer la gestion de leurs revenus pour, à terme, permettre la réunification familiale.
- *Développer* davantage les services financiers qui répondent aux besoins des femmes et sensibiliser les prestataires de services d'envoi de fonds à la problématique hommes-femmes et au phénomène migratoire.

Au niveau local: ODD 6, 7, 12 et 13



Contribution à l'ODD 6

- *Soutenir* le capital social constitué par les groupes de migrants qui facilitent le regroupement des fonds pour soutenir l'investissement dans les infrastructures d'approvisionnement en eau et d'assainissement dans leur localité d'origine.
- *Promouvoir* les partenariats entre les autorités locales et les groupes de migrants et/ou les associations d'immigrés originaires d'une même localité pour déterminer les priorités en matière d'approvisionnement en eau et d'assainissement, et participer aux activités de conception et de collecte de fonds pour mettre en œuvre les projets.
- *Mettre en place* des mesures visant à inciter les familles qui reçoivent des fonds à investir dans des infrastructures d'irrigation agricole durables qui permettent de gérer efficacement les ressources en eau.



Contribution à l'ODD 7

- *Promouvoir* le recours aux envois de fonds pour financer des projets favorisant le développement de l'énergie solaire, lesquels pourraient être étendus à la communauté avec l'appui du secteur public (au niveau local et national), du secteur privé et des institutions financières internationales.
- *Mettre en place* des mesures d'incitation pour aider les familles qui reçoivent des fonds à investir dans des projets d'énergie propre visant à mettre à disposition des systèmes d'énergie solaire ou des équipements abordables qui utilisent des sources d'énergie durables et pas trop coûteuses.



Contribution à l'ODD 12

- *Mettre en place* des programmes de sensibilisation à destination des communautés qui reçoivent des fonds pour attirer leur attention sur l'intérêt d'adopter des modes de consommation respectueux de l'environnement et de privilégier les investissements productifs plutôt que les dépenses de luxe.
- *Promouvoir* l'investissement des fonds envoyés dans des projets familiaux et collectifs d'agrotourisme et de tourisme durable qui, en plus de créer des emplois décents, promeuvent la culture, l'artisanat, la biodiversité agricole et la gastronomie au niveau local.



Contribution à l'ODD 13

- *Soutenir* les institutions financières locales qui proposent aux familles de migrants vivant en milieu rural des produits d'assurance pour les envois de fonds couvrant les dommages liés aux aléas climatiques.
- *Encourager* l'investissement des groupes de migrants dans les entreprises locales qui proposent des produits et services visant à mieux gérer l'exposition aux risques climatiques, tels que la sécheresse et les pénuries d'eau, les inondations et les tempêtes, les canicules, les cyclones, les variations pluviométriques, les incendies de forêt, ou encore les organismes nuisibles.

Renforcer la résilience et l'indépendance financière des familles de migrants en favorisant l'acquisition de compétences, l'accès aux services financiers et les stratégies de constitution d'actifs dans un environnement favorable à la concurrence, à l'innovation et à la réduction des coûts.

Au niveau national: ODD 8 et 10



Contribution à l'ODD 8

Constitution de capital et épargne

- *Reconnaître* que l'inclusion financière des dizaines de millions de familles qui reçoivent des fonds représente une occasion précieuse de démultiplier l'impact économique sur les ménages, les communautés et l'ensemble du système financier.
- *Mettre en place* des mesures d'incitation pour amener le secteur privé à proposer davantage de services d'envoi de fonds adaptés ainsi que des produits d'épargne aux nombreuses personnes qui n'y ont pas accès.
- *Promouvoir* l'éducation financière, pilier de l'inclusion financière, pour encourager les travailleurs migrants, les réfugiés et les membres de leur famille à recourir aux services financiers.

Investissement de la diaspora

- *Reconnaître* que l'investissement de la diaspora et l'épargne des bénéficiaires ont un pouvoir transformateur sur les moyens d'existence et les communautés car ils stimulent l'emploi et les possibilités d'activités rémunératrices, surtout dans les zones rurales.
- *Élargir* et adapter les services de développement financier et entrepreneurial pour permettre aux travailleurs migrants d'investir directement ou par l'intermédiaire d'instruments de placement dans les PME de leur pays d'origine.



Contribution à l'ODD 10

Environnement et réglementation favorables

- *Adapter* la réglementation appliquée aux transactions d'un montant relativement faible afin d'éviter les formalités fastidieuses, contre-productives et coûteuses.
- *Reconnaître* que les pratiques de «réduction des risques» adoptées par les institutions financières mondiales empêchent de nombreuses sociétés d'envoi de fonds d'accéder au système financier, mettant en péril leur existence ainsi que la capacité des travailleurs migrants à envoyer de l'argent aux membres de leur famille, notamment ceux vivant dans des conditions précaires.
- *Reconnaître* que des accords d'exclusivité continuent de limiter la concurrence et d'entraver la réduction des coûts, en particulier dans les nombreux pays aux couloirs à faible volume et dans les zones rurales.
- *Comprendre* qu'il est contre-productif de taxer les familles bénéficiaires, car cela encourage le développement des systèmes informels d'envoi de fonds.
- *Accroître* la transparence du marché en permettant aux utilisateurs finaux d'accéder à l'information sur les coûts, les procédures de réclamation, les nouveaux canaux d'envoi de fonds et d'autres services.
- *Élaborer* dans les pays bénéficiaires des plans interministériels sur les envois de fonds pour évaluer de manière approfondie les possibilités offertes par ce type d'envois et les investissements réalisés par les migrants dans l'économie locale.

- *Soutenir* le développement des marchés des envois de fonds et des investissements de la diaspora et des services connexes en fournissant des données publiques et précises aux niveaux micro, méso et macroéconomique.

Concurrence et coût

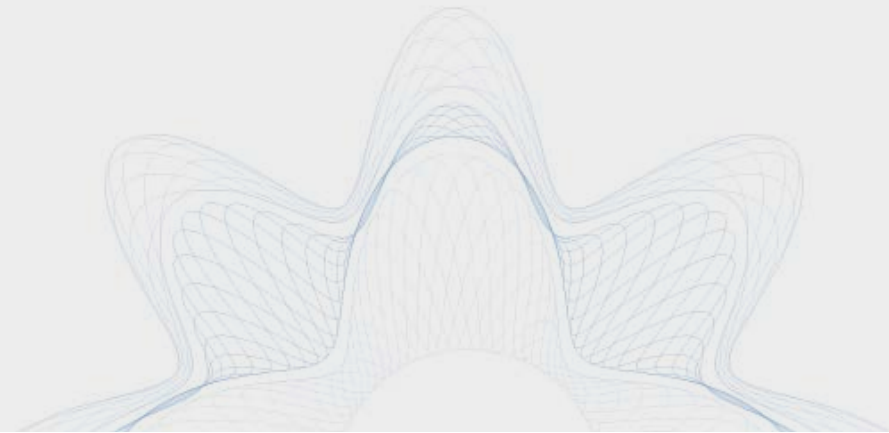
- *Encourager* les prestataires de services d'envoi de fonds, dans les pays tant émetteurs que récepteurs, à adopter des modèles économiques compétitifs, et à investir dans des canaux de distribution et des produits plus rentables et inclusifs, ce qui permettra de ramener les coûts de transaction à 3%, taux préconisé dans les ODD.
- *Soutenir* la création d'un environnement favorable, équilibré et prévisible permettant aux pionniers de la technologie comme les entreprises de technologie financière, aux opérateurs de téléphonie mobile et aux institutions financières non bancaires de s'implanter sur ce marché pour relier les services financiers aux envois de fonds.

Reconnaître que l'impact potentiel des envois de fonds et des investissements réalisés par les migrants sur le développement ne peut être pleinement réalisé qu'avec le soutien de politiques publiques cohérentes et réalistes faisant converger les priorités avec celles des initiatives entreprises par le secteur privé.



Contribution à l'ODD 17

- *Promouvoir* la cohérence des politiques menées par les institutions publiques pour créer des synergies entre les priorités nationales, qui tiennent compte des travailleurs migrants et de leurs contributions dans les plans de développement national.
- *Promouvoir* la création de partenariats public-privé visant à inciter les clients à utiliser des systèmes basés sur les nouvelles technologies afin de réduire les paiements en espèces, en particulier dans les zones rurales, éloignées et mal desservies.
- *Appuyer* les activités organisées dans le cadre de la Journée internationale des envois de fonds à la famille en reconnaissance de la contribution fondamentale apportée par les travailleurs migrants aux membres de leur famille, à leur communauté et au développement durable de leur pays d'origine.



Note méthodologique

Le rapport *Travailleurs migrants et envois de fonds: vers la réalisation des objectifs de développement durable, une famille à la fois* analyse les flux migratoires et envois de fonds dans 144 pays, ainsi que les coûts par région sur la base des données disponibles pour les pays concernés. Le rapport porte sur la période 2007-2016 et s'appuie sur des données provenant de deux sources principales: la Banque mondiale et le Département des affaires économiques et sociales de l'ONU.

La présente note décrit la méthodologie utilisée pour sélectionner les 144 pays, les principales sources de données ainsi que le mode de calcul utilisé pour faire correspondre les données disponibles à l'objectif du rapport et à la période examinée.

Critères employés pour classer les pays en pays d'envoi et de réception

1. Afin d'analyser les envois de fonds tels que définis dans le contexte du rapport, le groupe formé par les *pays destinataires* correspond aux pays vers lesquels les travailleurs migrants envoient de l'argent. Ces pays entrent généralement dans la catégorie des pays en développement, selon la classification de la Banque mondiale, qui comprend les catégories des pays à revenu intermédiaire et les catégories inférieures.
2. Les pays développés (ou économies à revenu élevé²¹) envoient et reçoivent également des fonds familiaux. Néanmoins, la nature d'un certain nombre de ces envois de fonds ne correspond pas aux critères des envois de fonds

tels que définis ci-dessus. C'est particulièrement le cas en Europe, où certaines économies à revenu élevé continuent de dépendre des envois de fonds, et d'autres pas. Ainsi, pour les pays européens, le seuil de 18 000 USD de produit intérieur brut (PIB) par habitant et par an et les statuts de pays *expéditeur net* et de pays *récepteur net* ont été déterminés pour exclure certains pays européens du groupe des pays *récepteurs*. Sur la base de ces critères, les pays européens développés sont répartis en deux groupes:

- Pays *d'envoi* développés (non compris dans les pays de réception): pays avec un PIB par habitant inférieur à 18 000 USD et pays expéditeurs de fonds nets avec un PIB annuel par habitant inférieur à 18 000 USD, comme la Fédération de Russie. Sont exclus de cette catégorie les pays où des paiements personnels sont effectués par des personnes vivant dans des pays à revenu élevé à destination de proches vivant dans d'autres pays à revenu élevé (de l'Allemagne vers la France, par exemple), ainsi que les pays essentiellement expéditeurs (la Fédération de Russie, par exemple)²².
- Pays *récepteurs* développés: pays destinataires de fonds nets avec un PIB par habitant inférieur à 18 000 USD. Cette catégorie comprend les économies européennes à revenu élevé dans lesquelles une partie de la population dépend toujours des envois de fonds pour assurer leur subsistance. Dans le présent rapport, sont

considérés comme pays récepteurs la Croatie, l'Estonie, la Hongrie, la Lettonie, la Lituanie, la Pologne et la République tchèque.

3. La division en régions et sous-régions par continent appliquée dans le rapport reprend la classification employée dans la base de données de la Division de statistique des Nations Unies²³. Les divergences éventuelles par rapport aux données régionales habituelles sur les envois de fonds fournies par la Banque mondiale sont dues aux différences de classification géographique, aux critères retenus pour définir le groupe des pays récepteurs (par opposition aux pays en développement) et à la classification de la Fédération de Russie parmi les pays d'envoi.
4. Sur la base de ces définitions, 144 pays sont considérés comme des pays récepteurs dans le présent rapport, excluant ainsi les pays à revenu élevé, à l'exception de neuf pays européens récepteurs nets.

21/ D'après la classification de la Banque mondiale.

22/ Dans sa classification pour l'exercice 2017, la Banque mondiale inclut la Fédération de Russie parmi les pays à revenu intermédiaire supérieur, avec un revenu national brut (RNB) par habitant de 11 720 USD pour 2015 (le RNB par habitant pour les pays à revenu élevé est fixé à 12 476 USD). La Fédération de Russie n'est donc pas classée dans la catégorie des pays développés, mais son statut de grand pays expéditeur net justifie son classement parmi les pays d'envoi. En 2015, les flux de fonds vers la Fédération de Russie s'élevaient à 6 870 millions d'USD, tandis que les flux de fonds émis depuis ce pays totalisaient 19 700 millions d'USD.

23/ <https://unstats.un.org/unsd/methodology/m49/overview/>.

Données sur les migrations

5. Les données sur les migrations utilisées dans le présent rapport sont celles de la Division de la population du DAES de l'ONU (2015): *Tendances du nombre de migrants internationaux: migrants par destination et origine*. Les données relatives aux 144 pays récepteurs proviennent de la base de données du DAES, qui couvre un total de 232 pays.
6. Les totaux de populations par sous-région ont été calculés à partir des données disponibles pour deux années de référence (2005 et 2015), puis un taux de croissance a été appliqué pour estimer les flux de migrants pour la période couverte par le rapport (2007-2016). Le taux de croissance annuel moyen correspondant à la période 2000-2005 a été appliqué aux données de 2005 pour obtenir les estimations relatives à l'année 2007 et le taux de croissance annuel moyen correspondant à la période 2010-2015 a été appliqué pour obtenir les estimations relatives à l'année 2016.

Coûts des envois de fonds et types de prestataires de services d'envoi de fonds présents sur le marché

7. La période retenue pour analyser l'évolution des coûts a été fixée en fonction des données actualisées les plus récentes comprises dans la base de données de la Banque mondiale sur les coûts des envois de fonds dans le monde, allant du premier trimestre 2011 au dernier trimestre 2016²⁴.

8. Les coûts moyens mondiaux pour les années 2011 et 2017 sont ceux publiés par la Banque mondiale dans ses bulletins n° 3 de novembre 2011 et n° 21 de mars 2017 sur les coûts des envois de fonds dans le monde.
9. Pour chaque sous-ensemble régional de pays récepteurs (classification régionale et sous-régionale du DAES de l'ONU), le coût de transaction moyen appliqué par les prestataires de services d'envoi de fonds transparents pour envoyer la somme de 200 USD a été calculé pour les pays récepteurs concernés et est disponible dans la base de données de la Banque mondiale sur les coûts des envois de fonds dans le monde du premier trimestre 2011 au premier trimestre 2017.

Flux de fonds

10. Les estimations des parts de marché ont été élaborées à partir d'un échantillon de pays d'envoi pour lesquels des informations sont disponibles dans la base de données de la Banque mondiale sur les coûts des envois de fonds dans le monde. Ce groupe de pays, qui concentre 70% des envois de fonds, comprend l'Afrique du Sud, l'Allemagne, l'Arabie saoudite, le Canada, les Émirats arabes unis, l'Espagne, les États-Unis, la Fédération de Russie, l'Italie, le Japon, la Malaisie, les Pays-Bas, le Royaume-Uni et Singapour. Les données sur les parts de marché de la plupart des prestataires de services d'envoi de fonds demeurent inconnues. Sont incluses dans la base de données uniquement les entreprises dont la part de marché est estimée à 1% ou plus.

11. Les données de la Banque mondiale d'avril 2017²⁵ ont été utilisées pour calculer le montant des fonds envoyés par les migrants vers les pays récepteurs en 2016 et le ratio envois de fonds/PIB pour 2015 (dernière année de référence pour ce ratio).

Population et PIB

12. Les données sur la population et le PIB proviennent des indicateurs du développement dans le monde de mars 2017. Pour la population et le PIB, les données les plus récentes datent de 2015.
13. S'agissant de la population, le taux de croissance annuel de 2015 disponible dans la base de données en ligne sur les indicateurs du développement dans le monde a été appliqué aux données de 2015 pour chaque pays récepteur afin d'obtenir des estimations pour 2016.
14. Pour le PIB, l'année 2015 a été retenue comme année de référence en l'absence d'estimations actualisées.

24/ La base de données «Remittance Prices Worldwide» de la Banque mondiale sur les coûts des envois de fonds dans le monde peut être consultée à l'adresse <http://remittanceprices.worldbank.org/fr>.

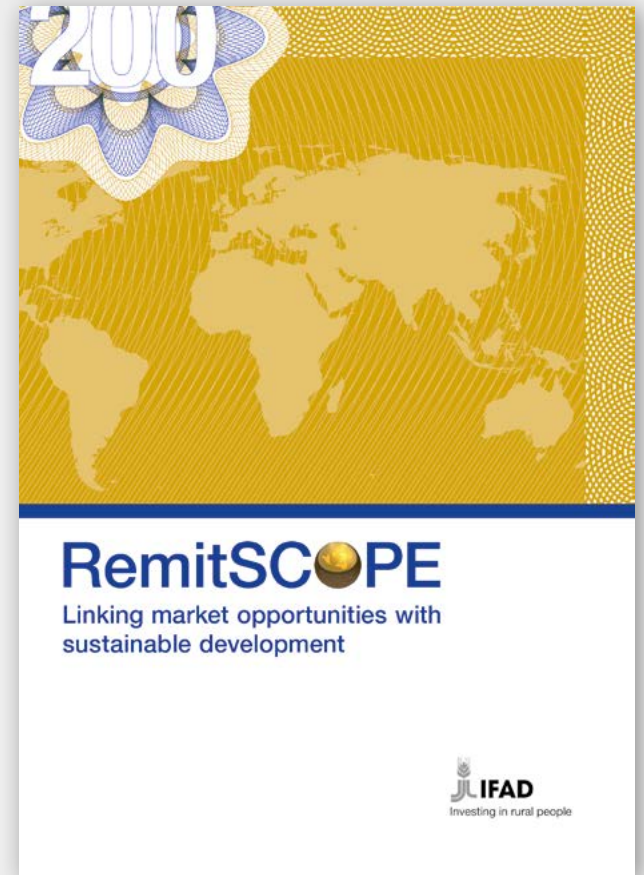
25/ <http://www.worldbank.org/en/topic/migrationremittancesdiasporaisues>.

Publication sur les travailleurs migrants et les envois de fonds

En 2007, le rapport du MFEF sur les envois de fonds des migrants a été le premier à fournir des estimations sur les flux mondiaux d'envois de fonds à destination des pays en développement. Depuis, le MFEF publie régulièrement de nouvelles études intitulées *Travailleurs migrants et envois de fonds*, qui font le point sur les principaux enjeux et tendances concernant les envois de fonds tant sur le plan international que régional, en soulignant l'impact de ces envois de fonds dans les régions en développement. Les études *Travailleurs migrants et envois de fonds* fournissent des indicateurs permettant d'évaluer et de comparer l'importance des envois de fonds entre régions et sous-régions et de mettre en exergue leur potentiel pour stimuler l'activité économique locale. Les études examinent également les questions relatives à la réglementation et aux enjeux du marché des envois de fonds ainsi que l'évolution de l'intermédiation financière (voir les publications *Travailleurs migrants et envois de fonds vers l'Afrique*, *Travailleurs migrants et envois de fonds vers l'Asie* et *Travailleurs migrants et envois de fonds: marchés et flux européens* datant respectivement de 2009, 2013 et 2015). Ces publications sont disponibles à l'adresse www.ifad.org/remittances/publications.htm



Pour de plus amples renseignements, voir:
www.remittancegateway.org
www.ifad.org/remittances



À paraître prochainement



THE GOVERNMENT
OF THE GRAND DUCHY OF LUXEMBOURG
Ministry of Foreign and European Affairs

Directorate for Development Cooperation
and Humanitarian Affairs



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

**Swiss Agency for Development
and Cooperation SDC**



Fonds international de développement agricole

Via Paolo di Dono 44, 00142 Rome, Italie

Tél.: +39 06 54591 - Télécopie: +39 06 5043463

Courriel: ifad@ifad.org

www.ifad.org

www.ifad.org/remittances

www.ruralpovertyportal.org

ifad-un.blogspot.com

www.facebook.com/ifad

[instagram.com/ifadnews](https://www.instagram.com/ifadnews)

www.twitter.com/ifadnews

www.youtube.com/user/ifadTV

Télécharger le rapport ici:



Octobre 2017