

L'argent des immigrés, une manne convoitée

En 2017, les travailleurs immigrés ont envoyé 400 milliards d'euros à leurs familles restées au pays. Avec un coût de transfert élevé, faute de concurrence.

Dilip Ratha vit à Washington depuis vingt-cinq ans. Il a grandi à Sindhekala, un village de l'est de l'Inde. À 18 ans, avec 20 dollars en poche, il s'est envolé aux États-Unis pour étudier l'économie.

« Dès que j'ai pu, j'ai envoyé une partie de l'argent que je gagnais à mes parents », raconte celui qui est devenu un expert de la Banque mondiale. Son histoire, « banale » dit-il, est celle de millions de personnes dans le monde qui partent de chez elles pour trouver un travail décent et aider la famille restée au village.

À la Banque mondiale, Dilip Ratha est chargé du dossier des transferts d'argent des diasporas vers leur pays d'origine. Il scrute les évolutions de cette manne considérable de 400 milliards d'euros qui irrigue chaque année les économies des pays d'origine. Surtout, il mène un combat inlassable contre les coûts qui grèvent ce flux vital permettant de maintenir à flot des millions des familles parmi les plus pauvres de la planète. « Pour un envoi de 100 dollars, la famille ne reçoit en bout de chaîne que 93 dollars, rappelle-t-il. Ce coût de 7 dollars peut paraître dérisoire, mais pour ces familles pauvres, cette ponction est exorbitante. »

Exorbitante et injuste. « Plus on est pauvre, plus on paye », dénonce l'économiste. Globalement, le coût moyen d'un transfert de 200 dollars (172 €) d'un point à un autre du globe s'est élevé à 7,1 % au premier trimestre 2018, bien loin de la cible de 3 % que s'est fixée pour 2030 la communauté internationale dans ses Objectifs de développement durable.

Ce chiffre cache de fortes disparités selon les pays de destination : le coût moyen pour envoyer de l'argent en Afrique s'élève à 10 %, contre 5,4 % en Asie du Sud-Est. Par ailleurs, les opérateurs de transfert d'argent prélèvent le plus souvent des commissions forfaitaires qui pénalisent le coût des petits envois.

La commission peut être, par exemple, de 4 € pour envoyer 150 €, de 8 € pour un envoi compris entre 150 et 500 €, et seule-

ment de 16 € au-delà de 1 000 €. Ce système défavorise particulièrement les travailleurs migrants les plus démunis. « En Inde, des centaines de milliers de migrants de l'intérieur exploités n'ont pas de quoi se loger correctement et ne peuvent donc pas stocker leur argent quelque part, relate Dilip Ratha. Ils n'ont pas non plus de carte d'identité ni d'ailleurs assez d'argent pour ouvrir un compte en banque. Tout l'argent gagné est immédiatement envoyé à la maison, par petits paquets, via la poste ou des sociétés de transfert d'argent. La commission peut atteindre 5 %. »

« Tout l'argent gagné est immédiatement envoyé à la maison, par petits paquets. »

Pour éviter les commissions, certains n'hésitent pas à utiliser des voies informelles. Quitte à financer à plusieurs le voyage d'un convoyeur, chargé de faire la tournée des familles, avec le risque que l'agent s'évapore ou que l'émissaire tombe dans une embuscade.

La solution serait bien sûr de faire baisser notablement le coût de ces transferts. « Il faut pour cela faciliter l'émergence de nouveaux acteurs et intensifier la concurrence », plaide Dilip Ratha.

Or, pour le moment, le marché des transferts de fonds reste encore très concentré dans les mains de deux géants : Western Union et Money Gram. Dans un monde en pleine digitalisation, le recours au réseau physique – l'envoyeur dépose un chèque ou des espèces dans un relais de l'une de ces sociétés et le bénéficiaire retire des espèces dans un relais de la même société – reste paradoxalement le moyen privilégié par les migrants du monde entier. Un mode opératoire pour lequel les deux sociétés américaines, qui ont massivement investi dans leur réseau dans les années 1990, restent prédominantes. Western Union dispose aujourd'hui de 550 000 relais, dans 200 pays.

D'autres acteurs tentent d'émerger, en proposant notamment des échanges dématérialisés, mais sans bousculer les grands équilibres du marché.



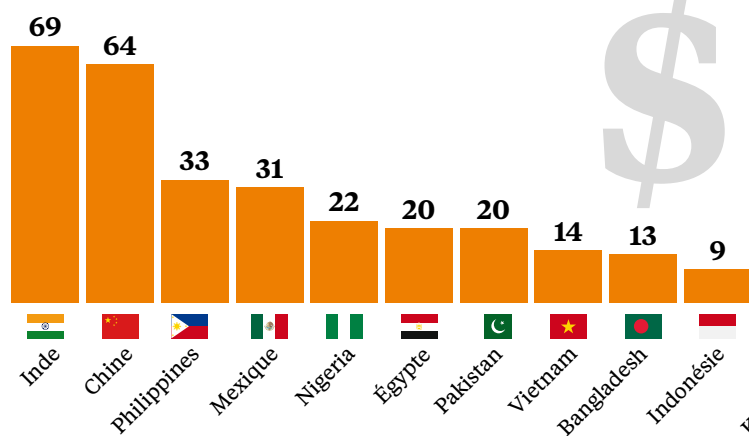
L'argent de la diaspora est vital pour nombre d'économies en développement. Frédéric Reglain/Divergence

L'argent des immigrés, une manne convoitée

« Pour un envoi de 100 dollars, la famille ne reçoit que 93 dollars. Ce coût de 7 dollars peut paraître dérisoire, mais pour ces familles pauvres, cette ponction est exorbitante. »

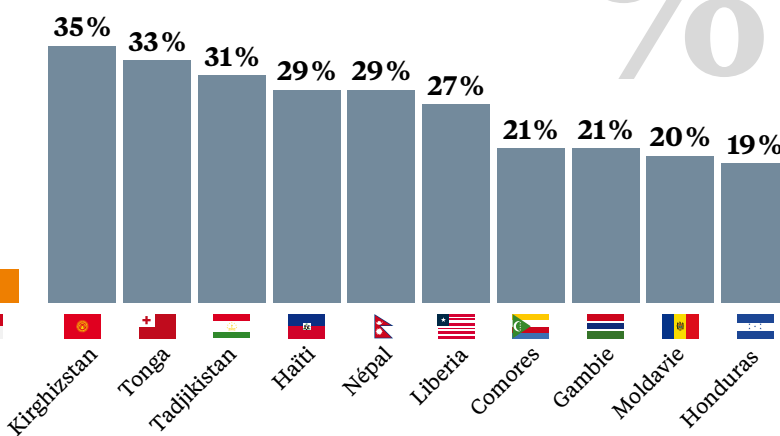
Les principaux pays bénéficiaires des transferts d'argent en 2017

En milliards de \$



Source : Banque mondiale.

En pourcentage du PIB



repères

1,7 milliard d'adultes sans compte en banque

D'après la Banque mondiale, 1,7 milliard d'adultes n'étaient pas « bancarisés » en 2017, c'est-à-dire ne détenaient pas de compte auprès d'une institution financière ou d'un prestataire de services de paiement par téléphonie mobile.

La quasi-totalité de ces personnes réside dans les pays en développement. Près de la moitié vit dans sept pays : Bangladesh, Chine, Inde, Indonésie, Mexique, Nigeria, Pakistan.

LA CROIX

●●● Suite de la page 13.

« Il y a une grande inertie car la confiance est un facteur clé, décrypte Anda David, chargée de recherche à l'Agence française de développement (AFD). Les gens connaissent ces grandes sociétés et sont sûrs que leur argent va arriver. »

« On parle beaucoup des start-up qui se mettent sur ce créneau, mais leur offre est limitée géographiquement ou ne concerne qu'un usage particulier, par exemple les virements de compte bancaire à compte bancaire », ajoute un acteur du secteur.

Le recours aux nouvelles technologies – Internet, téléphonie

mobile – reste encore très minoritaire, même s'il progresse fortement. « Le taux de bancarisation est encore faible dans les pays en développement. Quant à la téléphonie mobile, elle est encore très peu développée pour des transferts internationaux », explique Anda David. « Les échanges digitalisés vont s'imposer dans le futur mais ils ne représentent encore que 11 % de notre chiffre d'affaires mondial », précise Grégory Laurent, président de Western Union France, qui propose dorénavant une offre diversifiée.

Autre frein, le renforcement de la lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme. « La

« Le taux de bancarisation est encore faible dans les pays en développement. »

réglementation représente un coût important », affirme Julien Letourneux, président de Paytop, une jeune entreprise française qui propose de l'envoi d'argent par Internet. « Nous devons développer des outils techniques pour vérifier les identités des envoyeurs et des bénéficiaires, vé-

rifier constamment que nos clients ne figurent pas sur la liste, évolutive, des individus à risque dont les avoirs ont été gelés, etc. » À Western Union 20 % des salariés se consacrent à la sécurité, et l'entreprise a dû développer des algorithmes capables de détecter des flux suspects... « La capacité des opérateurs à répondre à ces exigences constitue une vraie barrière à l'entrée », confirme Anda David, de l'AFD.

C'est pourquoi Dilip Ratha plaide pour l'assouplissement des règles concernant les petits transferts d'argent de moins de 1 000 dollars (861 €), qui n'ont, selon lui, aucun rapport avec le

Les deux tiers de ces adultes avancent le manque d'argent comme raison pour ne pas avoir de compte ; un quart cite le coût et la distance et 6 % des préoccupations religieuses.

blanchiment d'argent. Deuxième proposition : en finir avec les partenariats exclusifs qui lient souvent les sociétés de transfert d'argent avec les postes locales. Il en est convaincu : « En combinant concurrence accrue et nouvelles technologies, les coûts des transferts d'argent pourraient enfin baisser. »
Emmanuelle Réju

La face cachée de l'économie globalisée

— L'argent envoyé par les diasporas représente trois fois l'aide publique au développement et une part parfois considérable du PIB de certains pays.

Chaque mois, ou chaque trimestre, des millions d'immigrés envoient à la famille restée au pays une partie de leur salaire. Ces transferts s'élèvent, en moyenne, à 200 dollars (175 €). Répétés des millions de fois, plusieurs fois par an, ils ont représenté 400 milliards d'euros en 2017. Soit trois fois le montant de l'aide publique au développement et presque autant que les investis-

sements directs dans les pays en développement. Et ce sans compter l'argent empruntant des canaux non officiels, qui échappe, par définition, aux radars de la Banque mondiale...

L'argent de la diaspora est vital pour nombre d'économies en développement, d'autant qu'il fonctionne comme une assurance : plus la situation est dégradée dans le pays d'origine, plus il augmente. Au Népal par exemple, il représente pas moins de 29 % du PIB.

D'après les estimations de la Banque mondiale, le monde comptait 266 millions de migrants internationaux en 2017 parmi lesquels les Indiens et les Mexicains forment de gros bataillons. Une

grande partie d'entre eux – entre 180 et 200 millions – procèdent à des envois de fonds réguliers. « Ces transferts sont considérés comme un juste retour sur l'investissement réalisé par la famille ou le village pour envoyer l'un des leurs dans un pays développé, confirme Flore Gubert, de l'Institut de recherche pour le développement. C'est un système de don contre don. »

La chercheuse a étudié les habitudes de la communauté des Maliens installés à Montreuil, en banlieue parisienne. Ces derniers envoient en moyenne 151 € à la famille tous les mois, ce qui représente une ponction importante sur leur revenu (1 282 € en moyenne). Cet argent sert à couvrir les be-

Au niveau mondial, le principal pays bénéficiaire de ces flux est l'Inde avec 60 milliards d'euros.

soins essentiels des familles, tels que l'alimentation.

Au niveau mondial, le principal pays bénéficiaire de ces flux est l'Inde avec 60 milliards d'euros, devant la Chine, les Philippines, le Mexique et le Nigeria.

Souvent accompagnés de conseils, ces envois d'argent ont des vertus insoupçonnées. Au

Salvador, le taux des enfants qui abandonnent l'école est moins élevé dans les familles qui en bénéficient, selon la Banque mondiale. Au Mexique, le poids des enfants à la naissance y est plus élevé.

Mais la perspective de gain et de transferts d'argent a aussi des effets pervers. Le journal britannique *The Guardian* vient ainsi de révéler que le gouvernement sri-lankais avait fermé les yeux sur la pratique de certains recruteurs qui envoient des femmes travailler comme domestiques au Moyen-Orient, sous réserve qu'elles acceptent l'injection d'un contraceptif dont l'effet est garanti trois mois.
Emmanuelle Réju

Prochain dossier:
Les PME et les réformes Macron

Entretien. Pour l'économiste burkinabé, les États africains doivent rendre plus sûrs et efficaces les fonds de la diaspora.

« Le Burkina doit cultiver ses relations avec sa diaspora »

Ra-Sablga Seydou Ouedraogo

Économiste, chercheur, directeur exécutif de l'institut Free Afrik

Quelle est l'importance des transferts d'argent de la diaspora burkinabée ?

Ra-Sablga Seydou Ouedraogo : En 2017, les fonds de la diaspora burkinabée, soit 400 millions de dollars (350 millions d'euros, NDLR), ont représenté 18 % des recettes fiscales de l'État et plus de 80 % des recettes publiques minières.

En 2013, la majorité de ces fonds provenaient d'Afrique, et singulièrement de la Côte d'Ivoire pour 30 %, contre 25 % des pays de la zone euro. Ils émanent donc essentiellement des migrants en Afrique, de nombreux travailleurs burkinabés étant, notamment, employés dans les plantations ivoiriennes.

Comment ces fonds sont-ils utilisés par les familles ?

R. S. O. : Ils sont utilisés à hauteur de 37 % pour la consommation courante, 25 % pour les investissements immobiliers et 15 % pour l'éducation des enfants. Ce qui est intéressant, c'est que ces fonds sont stables car ils ne dépendent pas de la conjoncture économique. Et ils sont contracycliques : si la situation locale est mauvaise, comme la crise alimentaire que nous traversons actuellement, la diaspora s'adapte et augmente ses transferts. Cela permet aux familles de faire face aux chocs.

Ces transferts d'argent ne risquent-ils pas de placer les familles dans une situation attentiste ou de dépendance ?

R. S. O. : Oui, ces transferts ont des conséquences. Dans le cas des migrations illégales, des fa-

milles cotisent pour envoyer un de leurs travailler à l'étranger. La pression qu'il porte sur ses épaules est énorme. Il y a donc des situations dramatiques où des jeunes prennent des risques inconsidérés au cours de leur voyage, puis s'épuisent au travail, tandis que les familles attendent un « retour sur investissement ». Il arrive aussi que l'argent envoyé aux familles pour un projet précis soit utilisé pour tout autre chose. Ces situations peuvent disloquer des familles.

L'État de départ doit-il intervenir ?

R. S. O. : L'aide de la diaspora peut provoquer un effet de relâchement de l'État envers sa population. Mais généralement, la portée macroéconomique des fonds envoyés au pays par la diaspora est souvent négligée. Il faut une politique publique de soutien au financement de ces investissements. Le Burkina doit cultiver ses relations avec sa diaspora et faire les efforts nécessaires pour attirer son argent et l'orienter à bon escient. L'État doit mieux informer la diaspora sur les investissements utiles et les opportunités d'affaires au pays. Il faut également sécuriser ces fonds pour qu'ils soient bien utilisés, créer des structures d'aide et d'accompagnement pour des projets de développement, en impliquant les banques.

L'action de la diaspora ne doit-elle se cantonner qu'à son argent ?

R. S. O. : L'Afrique a besoin de l'argent de sa diaspora mais elle a surtout besoin de citoyens bien formés, qui ont un lien avec le monde et qui reviennent avec une culture augmentée. La diaspora doit faire un travail pionnier pour rompre avec le sous-développement. C'est une responsabilité individuelle.

Recueilli par Ludivine Lanieppe (à Ouagadougou)

le livre



Rédactions en invention

Essai sur les mutations des médias d'information
De Jean-Marie Charon,
UPPR Éd., 29 p., 10,30 €

Dans ce paysage de l'information « en complet bouleversement » depuis deux décennies, les rédactions sont forcées de se réinventer dans un climat d'« incertitude ». Il leur faut s'adapter, anticiper, innover, redéfinir la relation avec le lecteur, sans négliger pour autant leur ligne éditoriale ni l'exigence accrue de qualité et de fiabilité.

Dans ce petit ouvrage, fruit de plusieurs mois d'enquête au sein de rédactions françaises et nourri de comparaisons internationales, le sociologue Jean-Marie Charon analyse avec finesse les transformations des métiers de la presse à l'ère numérique. Il constate que l'information de flux, consistant à produire rapidement des nouvelles sans analyse ni perspective, n'a plus d'avenir, si ce n'est pour des médias bénéficiant déjà d'une audience massive. Pour les autres, un défi s'impose : monétiser auprès des publics une information « qui se démarquera, se distinguera de celle, redondante, partout disponible ».

Le sociologue constate que les rédactions « ont du mal à définir et expliciter les critères » d'une information à valeur ajoutée, seule susceptible de déclencher l'acte d'achat, mais qui suppose de « renforcer les organisations nécessaires à sa production ».

Pour s'adapter au numérique, beaucoup de rédactions anglo-saxonnes ont effacé la barrière entre le papier et le Web pour faire travailler d'un côté des « producteurs » qui vont chercher l'information, et de l'autre, des « éditeurs », qui la mettent en forme en fonction des supports (numérique et papier). Une telle évolution peut nécessiter, selon le chercheur, « des phases intermédiaires » : des « expérimentations » dans ces laboratoires que sont devenues les rédactions.

Aude Carasco

Stratégie. Les alliances se multiplient entre les mutuelles d'assurance pour construire de nouveaux mastodontes de la protection sociale.

Grandes manœuvres dans le mutualisme



André Renaudin (à g.), d'AG2R La Mondiale, et Nicolas Gomart, de Matmut, en janvier. E. Piermont/AFP

Le monde des mutuelles, d'ordinaire si discret, est en ébullition. Les grandes manœuvres battent leur plein et les annonces de regroupement se sont multipliées ces derniers mois, un peu dans tous les sens d'ailleurs. Dernière en date, la fusion des activités d'épargne salariale d'AG2R La Mondiale et d'Humanis, présentée le 24 mai. L'ensemble devrait gérer 600 000 comptes, pour près de 6 milliards d'euros d'encours.

En mars, Humanis et Malakoff Médéric avaient reconnu travailler à un rapprochement de leurs branches retraites complémentaires et assurance de personnes. L'opération pourrait être officialisée d'ici à la fin du mois. Et en janvier, c'étaient AG2R La Mondiale et la Matmut qui dévoilaient leur intention de créer un nouveau géant de la protection sociale. Sans oublier le rapprochement de la MGEN, d'Istya et d'Harmonie, en 2017, dans un ensemble appelé VYV.

Pourquoi une telle effervescence ? Même si leur statut les met à l'abri des prédateurs, les mutuelles ne peuvent pas s'extraire des réalités de l'économie de marché. D'abord, la concurrence est devenue de plus en plus forte, notamment de la part des banques et des compagnies privées, comme AXA, Allianz ou Generali, qui ne

gagnent plus grand-chose dans l'assurance-vie et cherchent donc à se renforcer sur d'autres segments. Ensuite, les charges ont tendance à s'alourdir, avec l'arrivée d'une nouvelle réglementation (la directive Solvabilité 2), qui impose plus de contraintes.

D'où cette course aux économies d'échelle pour réduire les coûts et amortir les investissements, en particulier informatique, sur une base plus large. Classique. Le secteur s'est d'ailleurs déjà beaucoup transformé depuis vingt ans et la plupart des petites mutuelles ont été obligées de s'adosser à d'autres.

Mais la recomposition s'accélère et concerne maintenant les mastodontes du mutualisme. Leurs dirigeants disent vouloir préparer l'avenir en construisant des groupes présents sur l'ensemble des métiers de l'assurance. Ils se défendent d'adopter une stratégie défensive. Mais jusqu'à quand ? Car avec le numérique, les bouleversements ne font que commencer. Les concurrents de demain pourraient bien s'appeler Google, Amazon, Facebook ou Apple. Selon une étude de Capgemini, menée dans 20 pays et publiée le mois dernier, près de 30 % des assurés se disent prêts à étudier les offres des géants du numérique si elles se présentaient. En 2015, ils n'étaient que 18 %.

Jean-Claude Bourbon