

Les coûts des transferts de la diaspora africaine restent prohibitifs

L'Afrique ne tire pas pleinement profit des envois de fonds de sa diaspora. Les sociétés spécialisées dans le transfert transfrontalier d'argent qui dominent ce marché, imposent des commissions pouvant atteindre 20% de la somme envoyée.

Le quasi-monopole, détenu par les sociétés de transfert d'argent (STA) sur le marché des envois de fonds des migrants dans l'écrasante majorité des pays africains, limite l'impact des transferts de la diaspora sur le développement du continent. C'est ce qui ressort d'une étude publiée le 21 février par l'ONG Epargne sans frontière et cofinancée par la Banque Africaine de Développement (BAD) et l'Agence Française de Développement (AFD). Intitulée «*Réduire les coûts des transferts d'argent des migrants et optimiser leur impact sur le développement : outils et produits financiers pour le Maghreb et la Zone franc*», cette étude révèle que les STA comme Western Union et Money Gram imposent des commissions pouvant atteindre 20% des montants envoyés, privant ainsi l'Afrique de «plusieurs milliards de dollars» chaque année. Ces ponctions sont d'autant préjudiciables pour le continent que les transferts des migrants africains, qui ont envoyé plus de 40 milliards de dollars vers leurs pays d'origine en 2010, tendent à être moins liés à la conjoncture économique que l'aide publique au développement et les investissements directs étrangers. L'étude précise également que les STA sont souvent liées par des accords d'exclusivité avec les banques africaines. A elles seules, Western Union et Money Gram contrôlent, de ce fait, près de 65 % des points de paiement où les envois sont encaissés en Afrique. Ces sociétés, qui ont l'avantage d'être plus sûres et plus rapides, continuent même à dominer les marchés où la clause d'exclusivité a été levée déjà par les autorités. Au Sénégal, la clause d'exclusivité a été levée depuis quelques années, mais les banques continuent à accorder l'exclusivité à une seule société de transfert de fonds. Cela s'explique es-



Transferts d'argent, le manque à gagner des surcoûts en Afrique.

d'intermédiaires et de partenaires obligés des STA. Au Maghreb, les banques ont, en revanche, fait des pas importants sur le chemin du développement de services de transfert d'argent et de produits d'épargne et d'investisse-

aux attentes des deux principaux acteurs aux deux bouts de la chaîne des transferts, en l'occurrence les migrants et les bénéficiaires des transferts», indiquent-ils.

Concrètement, les experts de l'ONG Epargne sans frontières plaident pour le renforcement de la bibancarisation traditionnelle, qui permet aux migrants d'accéder aux mêmes produits de monétique, d'épargne et d'investissement offerts aux résidents et dans les mêmes conditions de coûts, de rémunération et d'emprunt. Ils appellent aussi au renforcement des services

axés sur l'utilisation des TIC dans le transfert d'argent nord/sud via le mobile banking et l'e-banking ainsi qu'au développement des capacités des institutions de micro-finance (IMF) en matière de captation des transferts des migrants. L'étude note, par ailleurs, que l'Afrique a intérêt à promouvoir des produits financiers et boursiers destinés à ses migrants comme les «bons de la diaspora» (des titres mis en vente par des entités publiques ou privées auprès de nationaux établis à l'étranger) et les OPCVM.

Walid Kéfi, Tunis

Au Sénégal, la clause d'exclusivité a été levée depuis quelques années, mais les banques continuent à accorder l'exclusivité à une seule société de transfert de fonds.

sentiellement par des contraintes techniques (utilisation de plateformes différentes par les STA) et des dépenses supplémentaires induites par la diversification des STA partenaires (augmentation du personnel, mise en place de nouveaux guichets...).

Banques peu agressives

Fruit de plus de deux ans de travail de terrain dans les pays du Maghreb central et de la Zone franc, l'étude de l'ONG Epargne sans frontières souligne également que les coûts prohibitifs des transferts font que l'argent des travailleurs africains établis à l'étranger transite souvent par des circuits informels. «Dans la Zone franc, une importante partie des envois d'argent transite par des commerçants, des compagnies de transport et des agences de voyage», précise l'étude.

Autre facteur expliquant la prévalence des circuits informels : le manque d'agressivité des banques africaines sur le segment des transferts de la diaspora. Dans la Zone franc, les banques se contentent majoritairement de jouer le rôle

ments dédiés aux migrants. Le Maroc, où la «bi-bancarisation» (bancarisation des migrants dans leur pays de résidence et dans leur pays d'origine) est largement développée, offre l'exemple le plus achevé de ce processus. Les Marocains résidents à l'étranger (MRE) détiennent plus de 20% du total des dépôts des banques marocaines. Celles-ci proposent également aux MRE des produits d'investissement comme les OPCVM. Flairant le bon coup, certaines banques tunisiennes, dont la Banque Internationale Arabe de Tunisie et Attijari Bank, s'inscrivent dans la même démarche.

Diversifier les produits financiers

Les auteurs de l'étude estiment, d'autre part, que la baisse des coûts des transferts des migrants ne peut s'obtenir par la seule levée de la clause d'exclusivité comme le montre le cas sénégalais. «Une baisse accrue et significative des coûts se trouve conditionnée par la diversification des services et des produits financiers et technologiques d'appel, susceptible de mieux répondre



Des coûts prohibitifs encouragent l'informel.