Implication des IMF sur le marché des transferts d'argent : Etat des lieux et déterminants

Ritha SUKADI MATA - CERMi[1]

Résumé

La question de l'impact des transferts d'argent des migrants (*remittances*) sur le développement des pays récepteurs suscite un intérêt particulier chez les décideurs et les chercheurs car les montants en jeu, plus de 430 milliards USD estimés pour 2008, dépassent ceux de l'aide publique au développement à destination des pays en développement et peuvent parfois représenter plus de 20% du produit intérieur brut de ces pays. Dans ce débat, le secteur de la microfinance a la possibilité, par sa spécificité, de contribuer à augmenter l'impact des *remittances* sur l'investissement car les institutions de microfinance (IMF) semblent être les mieux placées pour servir d'intermédiaire entre l'épargne des migrants et les détenteurs de projets d'investissement qui nécessitent un financement. Dans cet article, nous nous intéresserons tout d'abord aux avantages que l'entrée sur le marché des *remittances* peut apporter aux IMF, nous évaluerons ensuite l'implication des IMF d'Amérique latine et des Caraïbes et des IMF d'Afrique sub-saharienne sur ce marché, et nous essaierons enfin d'identifier les facteurs macroéconomiques qui peuvent avoir une influence sur ce niveau d'implication.

Mots clés : transferts d'argent des migrants, *remittances*, microfinance, institutions de microfinance (IMF)

JEL : G21, O15, O16, O17

I. Introduction

Selon les dernières estimations de la Banque mondiale, plus de 430 milliards USD ont été envoyés par les migrants dans leur pays d'origine, ce qui constitue une hausse de 14% par rapport aux estimations de l'année précédente (Banque mondiale, 2009). La plus grande part (75%) des transferts d'argent des migrants, aussi appelés *remittances,* était destinée aux pays en développement, dont 14% à l'Amérique latine et Caraïbes, et 4,5% à l'Afrique sub-saharienne.

[1] Assistante et doctorante, CERMi (Centre Européen de Recherche en Microfinance) ; CEB (Centre Emile Bernheim), Solvay Brussels School of Economics and Management (Université libre de Bruxelles). rsukadim@ulb.ac.be

Bien que les *remittances* soient des transferts de capitaux privés que les migrants envoient principalement à leur famille et à leurs amis, ils suscitent un intérêt en tant qu'outil de développement car, pour certains pays comme Haïti ou le Honduras, ils représentent parfois plus de 20% du produit intérieur brut (PIB). Les *remittances* peuvent en effet contribuer au développement des pays récepteurs de deux façons. Premièrement, en contribuant directement au budget des ménages, les *remittances* permettent à ceux-ci de lisser et d'augmenter leur consommation (Ratha, 2003 ; Adams, 2006 ; Mundaca, 2008). Les *remittances* peuvent donc améliorer le bien-être des ménages pauvres qui les reçoivent. Deuxièmement, les *remittances* permettent de réduire la contrainte de liquidité qui limite la formation de capital humain et en capital physique. En effet, diverses études (voir notamment Cox Edwards et Ureta, 2003 ; Calero, Bedi et Sparrow, 2009) ont montré, que les *remittances* avaient positif sur le taux de scolarité dans des pays d'Amérique latine. De même, Giuliano et Ruiz-Arranz (2009), Mundaca (2008) et Gheeraerts et Sukadi Mata (2008) notamment ont montré que les *remittances* avaient un effet positif sur l'investissement dans les pays récepteurs, et que cet effet des *remittances* sur l'investissement dépendait du niveau de développement du système financier du pays récepteur. Les institutions financières doivent en effet jouer leur rôle d'intermédiaires entre les migrants et leur argent qui n'est affecté à aucune dépense, et les projets d'investissements productifs qui ont besoins d'être financés. Cependant, les pays d'origine des migrants se caractérisent souvent par un système financier peu développé. Cela se traduit par un accès difficile, pour la population de ces pays, aux services financiers proposés par les institutions financières (Beck, Demirgüç-Kunt et Peria, 2008). Les barrières limitant cet accès peuvent être d'ordre physique (par exemple la distance géographique), ou se rapporter aux critères d'éligibilité (disposer des documents nécessaires) et d'accessibilité comme le montant minimum nécessaire à l'ouverture d'un compte par exemple (Beck, Demirgüç-Kunt et Peria, 2008). La microfinance a la particularité de pouvoir réduire ces barrières, et ainsi de permettre l'inclusion financière d'un plus grand nombre de personnes, traditionnellement exclues des institutions financières plus classiques (Morduch, 2000), et dont font partie la majorité des migrants et des personnes qui reçoivent des *remittances* (Shaw, 2006 ; Orozco, 2007).

Il apparaît donc indispensable de s'intéresser au rôle que la microfinance dans le débat sur l'impact que les *remittances* peuvent avoir sur l'investissement des pays récepteurs, puisque les IMF sembles être les institutions les plus à même de jouer le rôle d'intermédiaire entre l'épargne des migrants et les projets d'investissements qui ont besoin d'être financés (Shaw, 2006 ; Orozco, 2007).

L'objectif de cet article est d'identifier des facteurs qui peuvent influencer la décision des IMF d'entrer sur le marché des *remittances*, étant donné le rôle qu'elles peuvent jouer dans l'impact des *remittances* sur l'investissement. Notre analyse va porter sur les IMF d'Amérique latine et des Caraïbes, ainsi que celles d'Afrique sub-saharienne enregistrées sur le site Web du MIX (*Microfinance Information Exchange*). L'Amérique latine et les Caraïbes ont longtemps été la première destination mondiale des *remittances* (place occupée par l'Asie de l'est depuis 2007), alors que l'Afrique sub-saharienne a toujours occupé la dernière place. Au travers d'une analyse des corrélations, nous nous attendons à trouver que la décision des IMF d'entrer sur le marché des *remittances*, conditionnant donc le niveau d'implication des IMF sur ce marché, dépend notamment de la taille du marché potentiel, de la concurrence et du développement de la microfinance. L'analyse des corrélations, si elle ne donne pas d'indication sur le sens de la causalité, à l'avantage de donner une indication sur les variables qui interagissent avec la variable d'intérêt (Langouet, Porlier,

1998) qui est dans notre cas le niveau de l'implication des IMF de différents pays sur le marché des *remittances*. Cette façon d'identifier les déterminants d'une situation a notamment été utilisée par Ashta et Fall (2009), pour comprendre la différence apparente entre le niveau de développement de la microfinance dans les pays de la zone UEMOA (Union économique et monétaire ouest-africaine).

La structure de l'article est la suivante : la section suivante donne un aperçu de l'importance des *remittances* pour l'Amérique latine et les Caraïbes et pour l'Afrique sub-saharienne. Dans la troisième section, après avoir souligné l'intérêt que peut représenter le marché des *remittances* pour la microfinance, nous donnons un aperçu de la situation actuelle pour les régions analysées. Ensuite, la section IV est consacrée à l'identification de facteurs pouvant expliquer les différences observées entre pays ainsi qu'entre les deux régions. Enfin, la dernière section conclut l'article.

II. Les *remittances* en Amérique latine et Caraïbes et en Afrique sub-saharienne

. Quelques chiffres

Comme le montre le tableau 1, les transferts à destination de l'Amérique latine et des Caraïbes ont été estimés à 64 milliards USD en 2008, soit 15% des transferts mondiaux (Banque mondiale, 2009). Le Mexique est le principal pays destinataire de la région en volume et le 3e au niveau mondial, après l'Inde et la Chine. Les estimations des transferts à destination de l'Afrique sub-saharienne s'élèvent quant à elles à un peu moins de 20 milliards USD pour 2008, soit 4,5% des transferts mondiaux (Banque mondiale, 2009). Le Soudan est le principal pays destinataire de la région, mais seulement le 51e au niveau mondial. L'Amérique latine et les Caraïbes sont actuellement la 3e région de destination des *remittances*, après l'Asie de l'est et le Pacifique, et l'Asie du sud. L'Afrique sub-saharienne est quant à elle la dernière région au niveau mondial[2].

La littérature portant sur les déterminants des *remittances* distingue des déterminants microéconomiques et macroéconomiques qui peuvent influencer les montants envoyés par les migrants (Adams JR, 2009). Les facteurs macroéconomiques sont le taux de change, le taux d'inflation et l'instabilité politique dans leur pays d'origine (Faini, 1994 ; Glytsos, 1997). Au niveau microéconomique, la décision du migrant d'envoyer de l'argent dans son pays d'origine peut aller d'un motif purement altruiste, par exemple pour aider sa famille (on considère que dans ce cas, le montant envoyé augmentera avec la baisse des revenus du ménage bénéficiaire), à un motif qui satisfait son propre intérêt, par exemple la construction d'une maison (Adams, 2009 ; Wouterse et Taylor, 2008 ; Osili, 2007).

[2] Il faut noter que la part des transferts informels, et donc non comptabilisés, est relativement importante en Afrique. Selon Freund et Spatafora (2005), les transferts informels en Afrique représentent 45 à 65% des transferts formels, contre 5 à 20% pour l'Amérique latine

Tableau 1 : Transferts d'argent des migrants (en millions USD), de 2002 à 2008

	2002	2005	2008e	Variation 2002-2008
Afrique subsaharienne	5.030	9.380	19.796	294%
Soudan	*978*	*1.016*	*1.850*	*89%*
Amérique latine et Caraïbes	27.918	50.122	64.454	131%
Mexique	*11.029*	*23.062*	*26.304*	*138%*
Asie du sud	24.137	33.092	73.676	205%
Inde	*15.736*	*21.293*	*51.974*	*230%*
Asie de l'est et Pacifique	29.521	46.695	78.134	165%
Chine	*13.012*	*20.337*	*40.641*	*212%*
Europe et Asie centrale	12.844	30.089	57.100	345%
Moyen-Orient et Afrique du nord	15.211	24.971	34.431	126%
Monde	169.546	270.504	433.086	155%

Source: Banque mondiale www.worldbank.org

L'actuelle crise économique mondiale a eu des effets sur les flux des *remittances*, mais dans des proportions différentes selon les régions (Orozco et Ferro, 2009). La Banque mondiale estime que les *remittances* à destination des pays en développement devraient chuter de 7,3% en 2009, avec un recul de 6,9% pour l'Amérique latine et les Caraïbes, et une diminution de 8,3% pour l'Afrique sub-saharienne. Plus en détail, pour le 1er trimestre de 2009, en comparaison avec la même période en 2008, ce sont l'Equateur et la Jamaïque qui ont enregistré les plus fortes baisses des *remittances* reçus dans la région, avec des diminutions de respectivement 27% et 15%, tandis qu'en Afrique sub-saharienne, l'Ouganda et la Somalie ont enregistré des baisses de respectivement 56% et 25%. Le retour d'une croissance positive des *remittances* est attendu pour 2010 et 2011, même si celle-ci devrait être faible.

. Un aperçu du marché

La majeure partie des *remittances* est destinée à répondre aux besoins de consommation du ménage ou des personnes bénéficiaire(s) (Puri et Ritzema, 1999, Giuliano et Ruiz-Arranz, 2009). Cet argent devant parfois répondre à un besoin urgent et non prévu, par exemple le paiement de soins médicaux, les migrants auront tendance à rechercher, en plus de l'accessibilité et la fiabilité du service, un moyen de transfert rapide (Sorensen, 2004 ; Sander, 2003 ; Isern, Deshpande, van Doorn, 2005). Les produits financiers liés aux *remittances* prennent eux toute leur importance lorsque le migrant souhaite épargner son argent, l'investir dans l'immobilier ou encore développer une activité économique dans son pays d'origine.

Une diversité d'acteurs existe pour répondre à la demande des migrants en termes de transferts d'argent. On trouve sur le marché formel des *remittances* les sociétés de transfert d'argent, les banques, les coopératives et les postes (Toxopeus et Lensink, 2007 ; Ponsot, 2007).

Le marché formel est dominé par les sociétés de transfert d'argent, dont la plus importante est Western Union[3] (Sander, 2003 ; WOCCU, 2004 ; Isern, Deshpande, van Doorn, 2005). Ces sociétés ne proposent pas de services financiers autres que le transfert d'argent et leur offre est la plus coûteuse pour les migrants. Cependant, elles dominent le marché car le service de transfert d'argent qu'elles offrent combine les différents critères valorisés par les migrants et leurs familles, à savoir la rapidité des transactions, l'accessibilité du service (il n'est par exemple par nécessaire de détenir un compte bancaire), et la simplicité dans la réalisation des transactions.

Transférer l'argent via un compte bancaire est souvent peu couteux lorsqu'il s'agit de montants élevés, cependant, cela exige que l'expéditeur et le destinataire disposent d'un compte bancaire. Les banques s'intéressent néanmoins de plus en plus au marché des transferts d'argent et mettent en place des stratégies leur permettant de contourner le fait que peu de migrants et de récepteurs de *remittances* (par exemple en devenant partenaire de sociétés de transfert d'argent), car elles espèrent ainsi identifier de nouveaux clients potentiels.

Les coopératives opèrent également sur le marché des *remittances*. Il est par exemple devenu possible d'envoyer de l'argent via un service implémenté par un réseau de près de 200 coopératives à travers le monde, sans que ni l'expéditeur, ni le récepteur des *remittances* ne détienne un compte bancaire dans une des coopératives du réseau (*International Remittance Network* ou *IRnet*) (Gupta, Patillo, Wagh, 2007)

Enfin, les postes proposent le mandat postal international, qui permet d'envoyer l'argent en général moins cher par rapport aux autres acteurs. Cependant, ce mandat n'a pas connu le succès auquel on aurait pu s'attendre étant donné la densité des réseaux postaux, ainsi que leur présence dans des zones peu desservies par les autres acteurs. Les principales raisons avancées pour expliquer ce constat sont l'échec de l'organisation internationale des postes dans la conclusion d'accords entre les différents pays, ainsi que la lenteur et la possibilité de retard dans les pays due au manque de liquidité (Société de gestion fiduciaire, 2004). Actuellement, les postes de plusieurs pays sont partenaires de sociétés de transfert d'argent.

Les principaux systèmes de transferts proposés par les acteurs formels peuvent être classés en deux catégories (Isern, Deshpande, van Doorn, 2004): la première regroupe tous ceux qui sont basés sur le papier (chèques bancaires, mandats postaux), et la seconde comprend les systèmes électroniques (transfert via les sociétés spécialisées, transfert interbancaire). Ces deux catégories peuvent également être divisées en deux, selon que le système requiert que l'expéditeur détienne ou non un compte. Dans le cas des systèmes basés sur le papier, on a ainsi ceux qui requièrent que le client détienne un compte bancaire comme un transfert via un chèque, et ceux qui ne le requièrent pas, comme les mandats postaux. Pour ce qui est des systèmes électroniques ne nécessitant pas de compte, on a les transferts via les sociétés spécialisées ; les transferts interbancaires eux nécessitent que tant l'expéditeur que le destinataire détiennent un compte bancaire.

De nouveaux systèmes, utilisant de nouveaux supports, émergent actuellement. Il s'agit notamment des transferts via les téléphones mobiles ou *mobile-banking* (Ponsot, 2007). Ils ont l'avantage de

[3] La société a enregistré un revenu de 1.3 milliards USD pour le 1er trimestre 2009, ce qui représente une baisse de 7% par rapport au 1er trimestre 2008.

réduire le coût par opération et d'être encore plus accessibles pour les migrants et les personnes qui reçoivent les *remittances*, notamment parce que l'offre du service n'est plus limitée aux agences des sociétés financières mais également à d'autres types d'acteurs (épiceries, sociétés de téléphonie).

Malgré la qualité des services proposés par les acteurs du marché formel, des mécanismes de transfert informels existent. Il s'agit par exemple des transferts d'individu à individu ou via des sociétés de transport (Freund et Spatafora, 2005). La persistance de ces mécanismes à l'heure actuelle peut s'expliquer par leur plus grande flexibilité, leur coût plus faible, leur plus grande accessibilité et la volonté des migrants d'éviter des contrôles (par exemple le contrôle des pièces d'identité) (Buencamino et Gorbunov, 2002).

Il est important de souligner que le marché des *remittances* varie selon les régions, ce qui se traduit par exemple par des niveaux de commissions différents selon la région, comme le montre le tableau 2. Dans certaines régions, la structure du marché est oligopolistique, voir monopolistique (Alberola et Salavado, 2006)[4].

Tableau 2 : Coût par région, pour un envoi de 200USD (en %)

Afrique	8-12%
Asie et Océanie	3-12%
Europe	6-12%
Amérique latine et Caraïbes	6-8%
Proche orient	7-12%

Source: Orozco, 2007

Le marché africain enregistre des coûts de transfert parmi les plus élevés en comparaison avec les autres régions du monde, notamment en raison d'un environnement réglementaire favorisant les monopoles (Orozco, 2007). Cela se traduit par un secteur informel important (en particulier pour les transferts d'argent entre pays africains). *A contrario*, plusieurs pratiques visant à développer la concurrence (notamment la diffusion des prix pratiqués par différentes sociétés de transfert d'argent) ont été implémentées, avec des résultats particulièrement concluants en Amérique latine et Caraïbes où l'envoi d'argent coûte le moins cher aux migrants (Orozco, 2007).

III. *Remittances* et microfinance : opportunités et état des lieux

En prenant la décision de se diversifier et de devenir acteurs du marché des *remittances*, les IMF espèrent en retirer un ou plusieurs avantages. Selon la littérature relative à la diversification des entreprises en termes de produits, cette décision peut être motivée par les préférences des dirigeants ou par la volonté des actionnaires d'augmenter l'efficience des entreprises et de créer

[4] En Afrique de l'ouest par exemple, selon Orozco (2007), 70% des transferts formels étaient effectués par une seule société de transfert d'argent qui demandait l'exclusivité à ses partenaires.

ainsi davantage de valeur ajoutée (Besanko et al. 2007 ; Singh et al. 2003 ; Mudambi et Mudambi, 2002 ; Goddart, McKillop, Wilson, 2008). Etant donné que nous analysons la situation pour le secteur dans son ensemble, nous nous intéresserons uniquement aux sources potentielles de gains en efficience qui pourraient être liées à l'activité de transfert d'argent pour la microfinance.

Dans l'institution qui se diversifie, les gains en efficience liés à la nouvelle activité peuvent provenir des économies d'échelle et d'envergure que l'activité supplémentaire peut engendrer, des économies sur les coûts de transaction, ainsi que de la possibilité d'avoir certaines activités de l'entreprise financées par d'autres et ainsi limiter le recours à des capitaux externes (Besanko et al. 2007 ; Goddart, McKillop, Wilson, 2008 ; Singh et al. 2003).

Les économies d'échelle et d'envergure proviennent du fait que l'institution qui réalise une diversification de son offre au sein de son secteur d'activité devrait économiser sur ses coûts, soit parce que le nouveau produit utilise les compétences managériales déjà présentes dans l'institution, soit parce que la nouvelle activité mobilise les mêmes ressources que les autres activités de l'institution et que ces ressources sont indivisibles. Dans le contexte de la microfinance et des *remittances*, les économies d'échelle et d'envergures peuvent résulter de la capacité de la nouvelle activité à attirer de nouveaux clients. En effet, les *remittances* peuvent à la fois créer un besoin en produits financiers parmi les bénéficiaires, et rendre ces personnes éligibles pour accéder aux autres produits proposés par les IMF. Ainsi, les personnes qui reçoivent des *remittances* s'orienteraient vers les IMF en premier lieu parce que celles-ci proposeraient un service de transfert d'argent adapté, et ensuite parce que d'autres services financiers adaptés à leurs besoins seraient également disponibles (comptes d'épargne, accès à des crédits). L'accroissement de la clientèle peut donc entraîner des économies d'échelle pour les IMF, notamment par l'augmentation de la « production » (accroissement du portefeuille de crédits, augmentation de l'épargne mobilisée) qui réduit ainsi les coûts fixes par « unité produite » (octroi d'un crédit, ouverture d'un compte d'épargne). De même, l'élargissement de l'offre de services financiers à une clientèle déjà ciblée par les activités plus classiques des IMF (crédit et épargne) permet une meilleure utilisation des ressources des institutions dans la mesure où leur personnel possède déjà une expertise dans l'offre de services financiers aux populations non bancarisées dont font partie la majorité des migrants et des personnes qui reçoivent des *remittances*. La diversification de l'offre de produit par les IMF peut donc engendrer des économies d'échelle et d'envergure, grâce à l'augmentation du nombre de clients (emprunteurs et épargnants) et ce que cela implique en termes de taille du portefeuille de crédits et d'épargne mobilisée.

Concernant l'économie sur les coûts de transaction, les IMF peuvent retirer des informations sur les potentiels futurs emprunteurs grâce à l'activité de transfert d'argent. Elles ont notamment des informations sur les montants reçus et la fréquence des envois, ce qui peut leur permettre de savoir dans quelle mesure les *remittances* peuvent garantir le remboursement d'un crédit qu'elles octroieraient aux bénéficiaires de ces transferts. Les IMF peuvent également avoir une idée des capacités d'épargne des personnes qui reçoivent les *remittances* et ainsi leur proposer des produits d'épargne adaptés. Grâce à l'activité de transfert d'argent, les IMF peuvent donc économiser sur les coûts liés au *screening* des clients potentiels et ainsi augmenter à la fois le nombre (et peut-être la taille) des crédits octroyés et l'épargne mobilisée grâce à l'offre de produits plus adaptés et à la prise en compte des *remittances* comme garantie des crédits octroyés.

Au-delà des économies d'échelle et d'envergure, ainsi que des économies sur les coûts de transaction qu'elle peut engendrer, l'activité de transfert d'argent peut permettre aux IMF de disposer de nouvelles ressources leur donnant la possibilité de financer elles-mêmes certaines de leurs autres activités (*cross-subsidization*), et ainsi de moins recourir à des financements externes. Si le financement externe est coûteux ou difficile pour les IMF concernées, opérer sur le marché des *remittances* peut donc représenter un enjeu stratégique de ce point de vue. En effet, un des défis majeurs pour la microfinance à l'heure actuelle est de pouvoir octroyer des crédits à plus long terme que les microcrédits classiques, notamment pour répondre aux besoins de financement des activités agricoles en milieu rural, mais également pour le financement d'investissements relativement importants tels que ceux nécessaires au démarrage d'une activité. Or, les portefeuilles de crédits des IMF sont essentiellement financés par l'épargne collectée par les institutions (Littlefield, 2005), et cette épargne serait essentiellement à court terme. Les IMF concernées peuvent ainsi se retrouver obligées de n'octroyer que des crédits à court terme car cette épargne est essentiellement à court terme (cela a notamment été observé dans certaines caisses villageoises du PASECA[5] au Mali, Poursat, Nieuwkerk, 2005). D'où l'attrait que constitue l'épargne des migrants, qui a pour caractéristique d'être en général à plus long terme que celle des autres clients potentiels des IMF (Ponsot, 2007).

En plus des *remittances* qui peuvent être transformés en dépôts à terme dans les IMF si celles-ci arrivent à proposer des produits d'épargne adaptés aux besoins des migrants et des bénéficiaires, l'activité de transfert d'argent peut également être une nouvelle source de revenus pour les IMF, grâce aux commissions perçues sur les montants transférés. Ces revenus supplémentaires peuvent aussi contribuer au financement d'autres activités dans les IMF et ainsi réduire le besoin de recourir à des financements externes.

. Etat des lieux

Si une littérature existe sur les avantages potentiels pour les IMF d'opérer sur le marché des *remittances*, celle portant sur le nombre d'IMF opérant sur ce marché et sur les effets de cette activité sur celles-ci est plus limitée. La seule étude identifiée donnant un aperçu sur le niveau d'implication des IMF sur le marché des *remittances* est celle menée par Orozco (2008), portant sur un total de 75 IMF d'Amérique latine, appartenant à trois réseaux de microfinance (INAFI international, L@Red de la Gente et FOROLACFR). Il est ressorti de cette étude que près de 39% des IMF de l'échantillon opéraient sur le marché des *remittances*. Notre étude va porter sur un nombre plus important d'institutions, en partant du MIX.

En octobre 2008, 275 IMF de la région « Amérique latine et Caraïbes » étaient reprises dans la base de données du MIX. Comme le montre le Tableau 3, 32% d'entre elles (soit 87 sur 275) proposaient un service de transfert d'argent à leurs clients. Cela est proche des 39% obtenus par Orozco (2008) pour son échantillon constitué de 75 IMF de la région. Les pays repris dans le Tableau 3 sont ceux sur lesquels nous allons nous concentrer dans cet article.

[5] Programme d'appui à la mise en place d'un système d'épargne et de crédit autogéré

Tableau 3 : Implication des IMF latino-américaine sur le marché des *remittances*[6]

	Banques	Coopératives	IFNB*	ONG**	Autres	Total
Amérique latine et Caraïbes	**63%**	**61%**	**53%**	**11%**	**8%**	**32%**
Dont:						
Bolivie	100%	100%	80%	50%	0%	63%
Colombie	100%	-	0%	0%	-	7%
Equateur	50%	68%	0%	0%	0%	40%
Salvador	100%	0%	100%	20%	33%	36%
Honduras	-	-	75%	0%	0%	20%
Mexique	0%	67%	10%	0%	0%	10%
Nicaragua	100%	83%	100%	29%	-	47%
Pérou	100%	100%	54%	13%	0%	49%

*Institutions financières non bancaires / **Organisations non gouvernementales

Source: données compilées par l'auteur à partir du site internet du MixMarket

Le tableau 3 révèle des disparités tant au niveau de la forme institutionnelle pour la région (seules 11% des ONG opèrent sur le marché, contre 61% des coopératives), qu'au niveau des pays (63% des IMF boliviennes reprises dans la base de données opèrent sur le marché, contre seulement 10% des IMF mexicaines).

Concernant l'Afrique subsaharienne, 131 IMF de la région étaient reprises dans la base de données du MIX en septembre 2008, et 21% d'entres elles (27 IMF sur 131) proposaient à leurs clients un service de transfert d'argent. A titre de comparaison, Orozco (2008) obtenait 39% pour les IMF africaines de son échantillon (IMF appartenant au réseau INAFI). Les pays repris dans le tableau 4 sont ceux qui feront l'objet de notre étude.

[6] Le pourcentage indiqué se rapporte uniquement aux IMF enregistrées sur le MixMarket. Celui se rapportant à toutes les IMF des pays concernés devrait être plus faible.

Tableau 4 : Implication des IMF africaines sur le marché des *remittances*[7]

	Banques	Coopératives	IFNB*	ONG**	Total
Afrique subsaharienne	**55%**	**25%**	**18%**	**10%**	**20%**
Dont:					
Bénin	-	66%	-	0%	33%
Burkina-Faso	-	100%	100%	0%	100%
Cameroun	-	33%	100%	0%	50%
Ghana	-	-	33%	50%	40%
Kenya	100%	-	0%	25%	30%
Mali	-	37%	-	0%	30%
Sénégal	-	28%	0%	0%	22%
Uganda	100%	0%	40%	0%	30%

*Institutions financières non bancaires / **Organisations non gouvernementales

Source: données compilées par l'auteur à partir du site internet du MixMarket

Comme pour l'Amérique latine et Caraïbes, le Tableau 4 révèle des disparités au niveau de la forme institutionnelle (seules 10% des ONG de la région opèrent sur le marché, contre 25% des coopératives et 55% des banques), et au niveau national (33% des IMF béninoises reprises dans la base de données opèrent sur le marché, contre 50% pour le Cameroun).

Les IMF désireuses d'opérer sur le marché des *remittances* doivent se conformer à la réglementation en vigueur tant au niveau national qu'international. Il s'agit par exemple, comme le soulignent Isern, Donges et Smith (2006), de se conformer aux exigences en matière d'identification des clients, imposées par les mesures de lutte contre le blanchiment de l'argent et le terrorisme. Cependant, si la réglementation est un élément déterminant pour l'entrée des IMF sur le marché des *remittances*, nous supposons que d'autres facteurs peuvent permettre de comprendre les différences entre pays, et entre les 2 régions analysées. C'est de cela dont il est question dans la section suivante.

IV. Facteurs déterminants

Partant des éventuels gains en efficience que peut leur apporter le marché des *remittances*, les IMF ne décideront d'entrer sur ce marché, comme toute entreprise devant prendre la décision d'entrer sur un nouveau marché ou pas, que si les bénéfices escomptés une fois établi sur ce nouveau marché sont supérieurs aux coûts que cet établissement engendre (Besanko et al. 2007).

Les principaux éléments que nous identifions comme pouvant être déterminants pour les bénéfices futurs liés à l'entrée sur le marché des *remittances* par les IMF sont la taille du marché potentiel et la concurrence. La taille du marché potentiel, approximée par les flux de *remittances* à destination des

[7] Le pourcentage indiqué se rapporte uniquement aux IMF enregistrées sur le MixMarket. Celui se rapportant à toutes les IMF des pays concernés devrait être plus faible.

pays où opèrent les IMF et le poids des *remittances* dans l'économie de ces pays (ratio *remittances*/PIB), donne un ordre de grandeur quant aux revenus que les IMF peuvent espérer retirer de l'activité de transfert d'argent. Et la concurrence déjà présente sur ce marché donnent des indications sur la part de marché que peuvent escompter les IMF (la concurrence réduit la taille du marché potentiel et permet de déterminer si celui-ci est déjà saturé ou pas). Quant aux profits générés une fois sur le marché, ils vont dépendre de la demande et des coûts liés à l'offre du nouveau service, mais également de la concurrence qui résultera de l'entrée des IMF sur le marché et qui déterminera les performances de tous les acteurs du marché. L'évaluation de cette concurrence post-entrée va déterminer s'il existe des barrières à l'entrée. Celles-ci peuvent être stratégiques (résultant d'une politique agressive de la part des acteurs déjà présents sur le marché) ou structurelles. Nous nous limiterons ici aux barrières structurelles car nous ne disposons que d'une information limitée sur la politique des acteurs du marché. Il s'agit par exemple de l'exclusivité de partenariat que les grandes sociétés de transfert d'argent peuvent imposer à leurs agents et sous-agents dont font partie les IMF.

Il existe trois types de barrières structurelles à l'entrée : le contrôle de l'essentiel des ressources par les entreprises déjà présentes sur le marché, les économies d'échelle et d'envergure pour ces entreprises et enfin l'avantage au niveau marketing. Ces barrières structurelles peuvent être naturelles ou favorisées par la réglementation en vigueur[8] (Besanko et al. 2007). En l'occurrence, en ce qui concerne le marché des *remittances*, en réservant la possibilité d'effectuer ou de recevoir des transferts d'argent internationaux à certains types d'institutions et pas à d'autres, la réglementation engendre une forme de contrôle des ressources par ces institutions et peut fortement limiter la possibilité pour les IMF d'entrer sur le marché. Dans le cas où la réglementation n'exclu pas d'office les IMF du marché, celles-ci peuvent limiter les coûts liés à la nouvelle activité (et ainsi réduire les barrières à l'entrée liées aux économies d'échelle et d'envergure) en mettant en place des partenariats avec des acteurs déjà présents sur le marché, notamment les sociétés de transfert d'argent[9]. Elles bénéficieraient ainsi de leur technologie, et de leur marque déjà implantée auprès de la population ciblée (réduisant par la même occasion l'avantage au niveau marketing des acteurs déjà présents sur le marché) (Orozco, 2008). Les IMF ont également des avantages comparatifs à faire valoir par rapport aux autres acteurs du marché, qui peuvent contribuer à réduire les barrières stratégiques à l'entrée. Elles disposent notamment, comme énoncé précédemment, d'une expertise dans l'offre de services financiers aux exclus bancaires – dont font partie majoritairement les migrants et les personnes qui reçoivent les *remittances* – et dans leur proximité géographique avec ces personnes.

Afin d'expliquer les différents niveaux d'implication des IMF identifiés dans la section précédente, nous nous intéresserons donc à la corrélation pouvant exister entre ces niveaux et l'importance des

[8] La réglementation peut expliquer les différences observées entre pays, mais également entre différentes formes institutionnelles au sein d'un pays. Elle influence également la structure du marché car elle peut provoquer l'émergence de différents partenariats entre acteurs (dont les IMF). Cependant, nous ne disposons pas de suffisamment d'information sur les réglementations en vigueur dans les pays de notre échantillon pour pouvoir aborder plus en détail le rôle de la réglementation dans l'entrée des IMF sur le marché des *remittances*.

[9] Les partenariats peuvent également permettre aux IMF d'être actives sur le marché des transferts d'argent internationaux, si la réglementation ne le leur permet pas directement (Orozco, 2008).

bénéfices futurs potentiels (importance des flux de *remittances*, concurrence sur le marché), ainsi qu'à la corrélation pouvant exister avec les barrières à l'entrée, abordées sous l'angle des avantages comparatifs (expertise dans l'offre de services financiers à la population cible). Nous approximerons l'expertise dans l'offre de services financiers à la population cible par le pourcentage de la population servie par les IMF ou l'*outreach*, ainsi que par la performance moyenne des IMF du pays, mesurée par leur portefeuille à risque moyen. L'*outreach* est souvent utilisée comme indicateur du succès ou de la performance des IMF de la microfinance dans un pays (Ashta, Fall, 2009 ; Armendariz, Vanroose, 2009)). Plus il est élevé, plus les IMF du pays en question ont un nombre élevé de clients, signe qu'elles réussissent à proposer des produits financiers adaptés aux besoins des personnes ciblées. Le portefeuille à risque quant à lui donne une indication sur les performances managériales des IMF dans la gestion de leurs activités. Ainsi, un portefeuille à risque élevé indique des problèmes dans le recouvrement des crédits octroyés (Microrate et IADB, 2003).

- Implication des IMF et taille du marché potentiel

On s'attend à priori à avoir une corrélation positive entre le niveau d'implication des IMF d'un pays sur le marché des *remittances* et les *remittances* reçus par ce pays, en volume et/ou en termes relatifs (*remittances*/PIB), ainsi qu'entre le niveau d'implication et le taux de migration nette dans les pays de l'échantillon. Cela traduirait en effet le fait que les IMF sont d'autant plus impliquées sur le marché des *remittances* que le pays dans lequel elles opèrent ne reçoit de *remittances* ou n'enregistre un nombre élevé d'émigrants.

Sur la seule base du rang occupé par les pays pour les différentes variables observées, nous constatons dans les tableaux 5 et 6 qu'il est difficile de tirer de manière évidente la conclusion à laquelle nous espérions aboutir initialement. En effet, pour les pays d'Amérique latine et des Caraïbes, nous pouvons par exemple observer le cas de la Bolivie où le pourcentage d'IMF opérant sur le marché des *remittances* est le plus élevé, alors que ce pays fait partie de ceux qui en reçoivent le moins dans notre échantillon. En termes d'importance relative des *remittances*, si le Honduras est le pays de l'échantillon dans lequel celle-ci est la plus élevée, il n'est cependant pas un de ceux où les IMF sont les plus impliquées. De même, si nous nous intéressons à l'Afrique sub-saharienne, nous pouvons constater notamment que le Burkina-Faso et le Cameroun sont premiers en termes d'implication des IMF, mais parmi les derniers de l'échantillon en termes de volume de *remittances* reçus et du poids des ces transferts dans l'économie.

Tableau 5 : Implication des IMF, *remittances* et taux de migration net en Amérique latine et Caraïbes

	Pourcentage d'implication des IMF sur le marché des *remittances* (a)	*Remittances* reçus (2007), en millions USD (b) // rang	(*Remittances* / PIB en 2007) (c) // rang	Taux de migration net (est. 2008) (d) // rang
Bolivie	63%	927 // 7°	6,6% // 5°	- 1,14 ‰ // 5°
Pérou	49%	2 131 // 6°	1,9% // 8°	- 0,97‰ // 7°
Nicaragua	47%	740 // 8°	12,1% // 3°	- 1,13‰ // 6°
Equateur	40%	3 094 // 4°	6,9% // 4°	- 7,98‰ // 1°
Salvador	36%	3 711 // 3°	18,4% // 2°	- 3,4‰ // 3°
Honduras	20%	2 625 // 5°	24,5% // 1°	- 1,33‰ // 4°
Mexique	10%	25 037 // 1°	2,8% // 7°	- 3,84‰ // 2°
Colombie	7%	4 523 // 2°	3% // 6°	- 0,28‰ // 8°
Corrélation avec le pourcentage d'implication des IMF		-0,59	-0,03	0

Sources:

(a) données compilées par l'auteur à partir du site internet du MixMarket

(b) et (c) *Remittances* database, Banque Mondiale (2008) / (d) CIA World Factbook

Tableau 6 : Implication des IMF, *remittances* et taux de migration net en Afrique sub-saharienne

	Pourcentage d'implication des IMF sur le marché des *remittances* (a)	*Remittances* reçus (2007), en millions USD (b) // rang	(*Remittances* / PIB en 2007) (c) // rang	Taux de migration net (est. 2008) (d) // rang
Burkina-Faso	100%	50 // 8°	0,7% // 7°	-
Cameroun	50%	167 // 6°	0,6% // 6°	-
Ghana	40%	117 // 7°	0,8% // 6°	- 0,53‰ // 3°
Bénin	33%	224 // 4°	4,1% // 4°	0‰ // 4°
Kenya	30%	588 // 1°	5,4% // 3°	0‰ // 4°
Mali	30%	212 // 5°	3,3% // 5°	- 5,67‰ // 2°
Uganda	30%	849 // 3°	7,2% // 2°	- 8,83‰ // 1°
Sénégal	22%	925// 2°	8,5% // 1°	0‰ // 4°
Corrélation avec le pourcentage d'implication des IMF		-0,49	-0,66	0,06

Sources:

(a) données compilées par l'auteur à partir du site internet du MixMarket

(b) et (c) *Remittances* database, Banque Mondiale (2008) / (d) CIA World Factbook

Il existe bien une corrélation entre l'implication des IMF sur le marché des *remittances* et le volume des ces transferts reçus par un pays, mais celle-ci est négative, tant pour l'Amérique latine et les Caraïbes (-0,59) que pour l'Afrique subsaharienne (-0,49). Il y a également une corrélation négative entre l'implication des IMF et le poids des *remittances* dans l'économie. Il convient cependant de noter que cette corrélation est relativement considérable pour l'Afrique subsaharienne (-0,66) alors

qu'elle est proche de 0 pour l'Amérique latine et les Caraïbes. Cette différence peut s'expliquer par le fait que, contrairement à l'Amérique latine et aux Caraïbes où la corrélation entre le volume de *remittances* et le ratio *remittances*/PIB est négatif (-0,32), elle est positive et relativement élevée pour l'Afrique subsaharienne (0,73).

Cette corrélation négative indique que les IMF sont d'autant plus impliquées que la taille du marché des *remittances* est petite. Une interprétation de ce résultat peut être que les marchés de grande taille (en termes de volume de *remittances*) sont davantage occupés par les sociétés de transfert, attirées par un volume d'activités et des bénéfices potentiels élevés. Il est donc plus difficile pour les autres acteurs, par exemple les IMF, d'accéder au marché. Il serait donc plus facile pour celles-ci d'opérer sur des marchés de taille plus réduite, « délaissés » par les grandes sociétés spécialisées. La corrélation négative indique qu'*a priori*, la taille du marché doit bien être considérée comme un déterminant de la décision d'entrer sur le marché et non l'inverse (c'est-à-dire comme étant influencée par la présence des IMF sur le marché des *remittances*). En effet, nous aurions pu penser que les IMF contribueraient à augmenter le volume de *remittances* à destination d'un pays, via leur effet potentiel sur le coût des transferts (car elles augmenteraient la concurrence sur le marché) et/ou via l'offre d'un service de transfert plus adapté à la demande émanant des migrants et des bénéficiaires. Dans ce cas, la corrélation n'aurait pu être que positive (il est en effet difficile d'imaginer que les *remittances* à destination d'un pays puissent diminuer à cause d'un nombre élevé d'IMF parmi les acteurs du marché des transferts d'argent[10]).

Concernant le taux de migration nette, le coefficient de corrélation est proche de 0 dans les deux régions. Les flux migratoires n'auraient donc qu'une influence limitée, voir aucune influence, sur la décision des IMF d'entrer sur le marché des *remittances*. Cependant, ce résultat serait sans doute différent si nous analysions la situation à l'intérieur d'un pays. En effet, les IMF situées dans une région où la migration est élevée seront probablement plus impliquées sur le marché des *remittances* que les autres IMF du pays, comme le montre d'ailleurs Orozco (2008) pour certains pays d'Amérique latine.

- Implication des IMF et concurrence

Nous utilisons le coût moyen des transferts comme indicateur de la structure concurrentielle du marché, en considérant que comme sur tout marché, une forte concurrence impliquera un coût de transfert moins élevé pour les migrants. C'est d'ailleurs la concurrence qui explique la différence de coût entre l'Amérique latine et l'Afrique, comme énoncé précédemment dans cet article.

L'entrée des IMF sur le marché des *remittances* devrait *a priori* être motivée par des commissions élevées sur les montants transférés. En effet, que les IMF poursuivent un objectif de maximisation du profit ou un objectif social de baisse du coût moyen de transfert à charge des migrants, elles seront d'autant plus intéressées par le marché des *remittances* que les commissions par transaction seront élevées. Il restera néanmoins à considérer la facilité ou non pour elles d'accéder au marché. Cependant, nous nous trouvons face à un problème lié au caractère statique des données. En effet,

[10] Nous pouvons néanmoins imaginer un scénario selon lequel les migrants préféreraient recourir à des acteurs informels plutôt que de voir leur argent transiter par une IMF pour différentes raisons (la durée du transfert par exemple), si les IMF devaient être les acteurs dominants du marché des *remittances* dans le pays des destinataires.

puisque l'entrée des IMF sur le marché peut réduire le coût par transaction pour les migrants, nous pourrions obtenir une corrélation positive (coût élevé et implication élevée) ou négative (coût faible et implication élevée), selon que l'accès au marché soit ou non facile pour les IMF et selon que cette entrée ait déjà permis ou non d'influencer les prix.

Tableau 7 : Implication des IMF et coût moyen des transferts en Amérique latine et Caraïbes

	Pourcentage des IMF opérant sur le marché des *remittances* (a)	Coût moyen pour transférer 200 USD (en % du montant) (b) // rang
Bolivie	63%	5,6 // 4°
Pérou	49%	8,3 // 7°
Nicaragua	47%	5,2 // 3°
Equateur	40%	4,7 // 2°
Salvador	36%	4,59 // 1°
Honduras	20%	4,7 // 2°
Mexique	10%	5,8 // 5°
Colombie	7%	6,65 // 6°
Corrélation entre les 2 variables		0,04
Sources: (a) données compilées par l'auteur à partir du site internet du MixMarket (b) World Bank Remittances Group		

Tableau 8 : Implication des IMF et coût moyen des transferts en Afrique sub-saharienne

	Pourcentage des IMF opérant sur le marché des *remittances* (a)	Coût moyen pour transférer 200 USD (en % du montant) (b) // rang
Burkina-Faso	100%	-
Cameroun	50%	-
Ghana	40%	5,41 // 1°
Bénin	33%	-
Kenya	30%	13,41 // 4°
Mali	30%	9,55 // 3°
Uganda	30%	14,93 // 5°
Sénégal	22%	9,27 // 2°
Corrélation entre les 2 variables		-0,42
Sources: (a) données compilées par l'auteur à partir du site internet du MixMarket www.mixmarket.org (b) World Bank Remittances Group		

Le coût moyen se rapporte à la commission moyenne (en pourcentage du montant) que doit payer les migrants pour un transfert de 200 USD. Il s'agit des transferts au départ des pays qui contribuent le plus au volume de *remittances* reçu par chacun des pays de l'échantillon.

Sur la base des rangs, il est difficile de tirer des conclusions pour les pays d'Amérique latine et des Caraïbes, si ce n'est que la corrélation ne semble pas être forte entre les deux variables qui nous

intéressent. Le coefficient obtenu (0,04) le confirme d'ailleurs. Pour l'Afrique subsaharienne, par contre, une tendance relativement plus évidente se dégage du classement des pays en fonction des variables d'intérêt : les deux pays où l'implication des IMF est parmi les moins importantes (le Kenya et l'Ouganda) sont ceux où le coût moyen supporté par les migrants pour un transfert de 200USD est le plus élevé parmi les pays de notre échantillon. Et inversement, le pays où leur implication est la plus forte (le Ghana) est celui où le coût supporté par les migrants est le plus faible. Le coefficient de corrélation négatif (-0,42) confirme cette tendance.

L'interprétation des corrélations obtenues pour les deux régions peut donc se faire dans les deux sens de la causalité. Pour l'Amérique latine et les Caraïbes, le coefficient de corrélation quasiment égal à 0 peut indiquer que les IMF sont prêtes à entrer sur le marché des *remittances*, indépendamment des revenus qu'elles pourraient en retirer grâce aux commissions, car elles valorisent plus les autres avantages que l'activité peut leur apporter (épargne à long terme, augmentation du nombre de clients, etc.). Il peut également indiquer que, étant donné la concurrence sur le marché des transferts en Amérique latine et aux Caraïbes, les IMF de cette région n'ont qu'un impact marginal, voir nul, sur le prix, et leur présence sur ce marché n'influence pas à la baisse le coût pour les migrants[11]. Ce résultat plaide en faveur d'une plus grande différenciation des IMF latino-américaines pour améliorer leur positionnement par rapport aux autres acteurs du marché (par exemple en proposant des produits financiers spécifiques aux migrants). Cela correspond d'ailleurs à une des recommandations d'Orozco (2008). Pour l'Afrique subsaharienne, la forte corrélation négative peut s'interpréter comme un accès difficile au marché pour les IMF (à cause d'un environnement favorisant le monopole des grandes sociétés de transferts d'argent), avec pour conséquence un coût élevé pour les migrants, mais peu d'IMF impliquées. Elle peut également s'interpréter dans le sens de la conséquence de l'entrée des IMF sur les prix proposés aux migrants. Si les IMF ont un accès plus facile au marché, elles peuvent avoir un impact marginal sur les prix plus important que les IMF latino-américaines car le marché africain des transferts d'argent est moins concurrentiel que celui d'Amérique latine et des Caraïbes.

- Implication des IMF et développement de la microfinance

L'implication des IMF peut être déterminée par l'avantage comparatif dont elles disposent par rapport aux autres acteurs du marché. Il s'agit de l'expertise dans l'offre de services financiers à une population dont le profil socio-économique se confond avec celui de la majorité des migrants et des personnes qui reçoivent les *remittances*. Nous mesurons cette expertise par l'*outreach.* Etant donné les avantages liés à l'activité de transfert d'argent en termes de nombres de clients, la causalité entre l'implication des IMF et l'*outreach* peut s'interpréter dans les deux sens. Considérer l'*outreach* comme un déterminant de l'entrée sur le marché des *remittances* peut indiquer, dans le cas d'une corrélation positive, la volonté des IMF de diversifier leur offre de services, une fois les services plus classiques (crédit, épargne) établis. Si l'on considère l'*outreach* comme une conséquence, la corrélation positive peut indiquer le fait que, grâce à l'activité de transfert d'argent, les IMF peuvent

[11] L'impact des IMF sur la concurrence dépend fortement des partenariats qui se mettent en place pour leur permettre d'opérer sur le marché des *remittances*, ainsi que de leur pouvoir de négociation par rapport au partenaire. De plus, si toutes les IMF d'une région s'associent à la même société de transfert, elles ne contribueront pas à augmenter la concurrence. Cependant, selon Orozco (2006), les IMF dans les pays de notre échantillon ne travaillent pas toutes avec le même partenaire.

augmenter leur *outreach.* L'étude d'Ashta et Fall (2009) indiquent d'ailleurs une corrélation forte et positive entre les *remittances* reçus par un pays, et la taille du portefeuille des IMF de son échantillon.

Tableau 9 : Implication des IMF et *outreach* des IMF latino-américaines

	Pourcentage des IMF opérant sur le marché des *remittances* (a)	*Outreach* (2006) // rang (b)
Bolivie	63%	6,4% // 3°
Pérou	49%	6,6% // 2°
Nicaragua	47%	7,6% // 1°
Equateur	40%	3,7% // 4°
Salvador	36%	2,2% // 6°
Honduras	20%	2,2% // 6°
Mexique	10%	1,7% // 7°
Colombie	7%	2,6% // 5°
Corrélation entre les 2 variables		0,81

Sources:
(a) données compilées par l'auteur à partir du site internet du MixMarket www.mixmarket.org /
(b) données compilées par l'auteur à partir du site internet du MixMarket www.mixmarket.org et du site internet de l'Agence wallonne à l'exportation www.awex.be

Tableau 10 : Implication des IMF et *outreach* des IMF africaines

	Pourcentage des IMF opérant sur le marché des *remittances* (a)	*Outreach* (2006) // rang (b)
Burkina-Faso	100%	0,8% // 5°
Cameroun	50%	0,6% // 7°
Ghana	40%	0,6% // 7°
Bénin	33%	0,9% // 4°
Kenya	30%	1,4% // 3°
Mali	30%	1,6% // 1°
Uganda	30%	0,7% // 6°
Sénégal	22%	1,5% // 2°
Corrélation entre les 2 variables		-0,43

Sources:
(a) données compilées par l'auteur à partir du site internet du MixMarket www.mixmarket.org /
(b) données compilées par l'auteur à partir du site internet du MixMarket www.mixmarket.org et du site internet de l'Agence wallonne à l'exportation www.awex.be

En analysant les rangs occupés par les pays, il ressort du tableau 9 une relation positive apparente entre l'*outreach* et la proportion d'IMF opérant sur le marché des *remittances* en Amérique latine et aux Caraïbes. Ce constat est confirmé par le coefficient de corrélation positif et relativement élevé, obtenu pour les pays de la région (0,81). Concernant les pays d'Afrique subsaharienne, nous pouvons

constater dans le tableau 10 que les pays ayant l'*outreach* le plus important (le Mali, le Sénégal et le Kenya), font partie de ceux dont les IMF de notre échantillon sont les moins impliquées. Et inversement, les pays où l'*outreach* est le moins important dans l'échantillon (le Burkina-Faso, le Cameroun et le Ghana) sont ceux qui ont la plus grande proportion d'IMF impliquées sur le marché des *remittances*. Ce constat est renforcé par le coefficient de corrélation négatif obtenu (-0,43). Il est moins élevé que celui de l'Amérique latine et des Caraïbes, mais il est surtout négatif.

La corrélation positive observée pour l'Amérique latine et les Caraïbes peut permettre de comprendre que des pays comme le Honduras (où les *remittances* représentent pourtant près de 25% du PIB) et le Mexique (le principal pays récepteur de la région, avec un taux de migration nette élevé) n'ont qu'un pourcentage limité d'IMF opérant sur le marché des *remittances*, malgré tous les bénéfices potentiels de cette activité. Et dans le sens inverse de la causalité, la corrélation positive peut permettre de comprendre que l'*outreach* de la microfinance en Bolivie soit plus élevée qu'en Colombie.

La corrélation négative identifiée pour l'Afrique subsaharienne peut difficilement s'interpréter dans le sens de la conséquence, La corrélation négative peut être interprétée comme indiquant que les IMF africaines proposent un service de transfert d'argent très tôt dans leur activité, car elles comptent sur la capacité de ce service à attirer de nouveaux clients, et ainsi développer leur clientèle. Ce qui expliquerait que, de manière relative, ce soient dans les pays d'Afrique où la microfinance est la moins développée que les IMF sont le plus impliquées sur le marché des *remittances*[12]. La corrélation peut également s'interpréter dans le sens de la conséquence, c'est-à-dire que l'activité de transfert d'argent aurait pour conséquence de réduire l'*outreach* des IMF. En effet, l'activité de transfert d'argent requiert certaines capacités de gestion, notamment en termes de gestion des liquidités et de l'information découlant des transferts, ainsi qu'une bonne maîtrise des coûts opérationnels. Les IMF africaines courent donc un risque quand elles entrent sur le marché des *remittances*, et ce risque est plus important que celui des IMF latino-américaines, car les IMF africaines disposent de moins d'expertise que ces dernières dans l'offre de services financiers à la population ciblée que ces dernières, et dans la gestion des coûts et des risques qui en découlent. Nous pouvons d'ailleurs le constater dans les tableaux 9 et 10 qui donnent une indication sur la performance des IMF de l'échantillon, approximée par le portefeuille à risque moyen (PAR>30).

[12] Ceci soulève encore l'intérêt de pouvoir observer comment évolue l'*outreach* des IMF impliquées sur le marché des *remittances* sur plusieurs périodes.

Tableau 11 : Implication des IMF et PAR>30 en Amérique latine et Caraïbes

	Pourcentage des IMF opérant sur le marché des *remittances* (a)	PAR>30 (2007) // rang (b)
Bolivie	63%	7,55% // 8°
Pérou	49%	5,25% // 7°
Nicaragua	47%	4,55% // 5°
Equateur	40%	3,5% // 1°
Salvador	36%	4,5% // 3°
Honduras	20%	3,65% // 2°
Mexique	10%	4,55% // 6°
Colombie	7%	4,5% // 4°
Corrélation entre les 2 variables		0,54
Sources: (a) et (b) données compilées par l'auteur à partir du site internet du MixMarket www.mixmarket.org		

Tableau 12 : Implication des IMF et PAR>30 en Afrique sub-saharienne

	Pourcentage des IMF opérant sur le marché des *remittances* (a)	PAR>30 (2007) // rang (b)
Burkina-Faso	100%	8,65% // 6°
Cameroun	50%	2,5% // 1°
Ghana	40%	6,9% // 7°
Bénin	33%	6,5% // 5°
Kenya	30%	12,45% // 8°
Mali	30%	5,1% // 3°
Uganda	30%	5,1% // 4°
Sénégal	22%	4,5% // 2°
Corrélation entre les 2 variables		0,46 (sans le Kenya et le Burkina-Faso)
Sources: (a) et (b) données compilées par l'auteur à partir du site internet du MixMarket www.mixmarket.org		

En moyenne, le PAR>30 dans les pays latino-américains est inférieur à celui des pays africains. Selon cet indicateur, les IMF latino-américaines auraient donc, en moyenne, de meilleures capacités de gestion de leur portefeuille que les IMF africaines. Cette comparaison est évidemment à nuancer fortement dans la mesure où les IMF africaines et latino-américaines n'évoluent pas du tout dans le même environnement. D'ailleurs, selon Vanroose (2008), l'*outreach* de la microfinance en Amérique latine et largement supérieure à celle observée en Afrique (11,65% contre 2,39%).

On constate également en Afrique subsaharienne que les pays où les IMF sont le plus impliquées sont ceux où l'indicateur de performance est le moins bon (sauf au Burkina-Faso), et inversement (à l'exception du Kenya). Les coefficients de corrélation confirment cette tendance pour l'Afrique subsaharienne si nous retirons le Burkina-Faso et le Kenya de l'échantillon (0,46) et pour l'Amérique

latine et les Caraïbes (0,54)[13]. Les IMF africaines doivent donc être particulièrement attentives aux conséquences sur leurs opérations de l'activité de transfert d'argent, plus que les IMF latino-américaines, étant donnée leur expertise plus limitée.

De nombreux auteurs (voir notamment Singh et al. 2003 et Goddard et al. 2008 pour la littérature sur le sujet) ont montré que l'impact d'une diversification de l'offre sur les performances d'une institution pouvait être négatif, particulièrement quand l'institution s'attaque à un nouveau marché. Dans la mesure où le transfert d'argent est un service financier au même titre que l'octroi de crédit ou l'épargne, on ne s'attendrait donc pas à observer nécessairement une corrélation négative entre l'entrée sur le marché des *remittances* et les performances des IMF. Cependant, la corrélation positive pour l'Amérique latine et Caraïbes, et négative s'inscrit peut-être dans la lignée du résultat obtenu par Goddard et al. (2008) sur l'impact de la diversification de l'offre (offre de produits autre que le crédit et l'épargne) sur les performances financières des coopératives financières aux Etats-Unis. Le résultat essentiel de leur étude est que l'impact net de la diversification est positif pour les plus grandes coopératives, et négatif pour les plus petites, ce qui emmène les auteurs à conclure que les petites coopératives doivent continuer à proposer leurs services financiers traditionnels, tandis que les plus grandes peuvent elles se diversifier car elles sont les seules à avoir suffisamment d'expertise pour offrir efficacement de nouveaux services.

V. Conclusion

Les IMF ont incontestablement un rôle positif à jouer, en tant qu'intermédiaires financiers, dans l'impact que les *remittances* peuvent avoir sur l'investissement dans les pays en développement. Ce rôle sera donc d'autant plus visible qu'une grande proportion d'IMF prendra la décision d'opérer sur le marché des *remittances*. Il ressort de notre étude que seules 32% des IMF latino-américaines et 21% des IMF africaines reprises dans notre échantillon proposaient un service de transfert d'argent. Il ressort également que des disparités existent entre pays et entre les différentes formes institutionnelles des IMF. Ces disparités peuvent avant tout s'expliquer par le cadre réglementaire, mais nous nous sommes également intéressés au rôle de la taille du marché potentiel, de la concurrence, et du développement du secteur de la microfinance.

Le cadre règlementaire joue un rôle particulièrement important dans l'accès pour les IMF au marché des *remittances*. Il permet notamment d'expliquer pourquoi dans certains pays d'Afrique la proportion d'IMF opérant sur le marché des *remittances* est limitée, alors que ces IMF pourraient contribuer à la baisse des prix que doivent payer les migrants lorsqu'ils envoient leur argent. Il peut également permettre de comprendre la corrélation négative constatée entre les flux de *remittances* et leur poids dans l'économie du pays récepteur, avec le niveau d'implication de la microfinance dans le marché des *remittances*. Il est donc important de réfléchir à un cadre légal qui permettrait de limiter les monopoles et favoriserait la concurrence et l'accès au marché pour les IMF, au bénéfice à

[13] Le coefficient positif indique que le PAR>30 moyen du pays augmente avec le niveau d'implication des IMF de ce pays.

la fois des migrants (baisse des prix dans le cas de l'Afrique sub-saharienne) et des IMF (pour tous les avantages liés à l'activité de transfert d'argent).

Du point de vue des IMF, il est important de souligner les différences entre les deux régions analysées. La corrélation nulle constatée entre le niveau de commission sur le marché et l'implication des IMF latino-américaine met probablement en évidence le fait que les IMF de ces pays doivent davantage se différencier des autres acteurs du marché (notamment en proposant davantage de produits financiers spécifiques liés aux *remittances*), afin d'avoir un impact plus visible sur les prix du marché. C'est moins le cas des IMF africaines qui évoluent dans un environnement moins concurrentiel et pour lesquelles une corrélation négative relativement importante a été identifiée. Par contre, ces dernières doivent davantage se préoccuper des conséquences de la nouvelle activité sur leurs performances. En effet, il semble exister une relation négative entre le niveau d'implication des IMF d'un pays sur le marché des *remittances* et la performance moyenne des IMF de ce pays. Néanmoins, les IMF latino-américaines disposent en moyenne de meilleures compétences managériales au moment où elles entrent sur le marché des *remittances*, contrairement aux IMF africaines qui entrent plus prématurément par rapport à l'acquisition d'une certaine expertise dans l'offre de services financiers à la population ciblée.

La corrélation négative entre l'implication des IMF sur le marché des *remittances* et leur performance moyenne montre bien qu'il est important de se questionner sur les conséquences de l'activité de transfert d'argent pour le secteur de la microfinance. En effet, si elle peut apporter une réponse aux défis auxquels est confronté le secteur de la microfinance, notamment le financement d'activités à long terme et l'inclusion bancaire du plus grand nombre, elle exige également des capacités managériales plus importantes pour gérer les différents coûts et risques qu'elle entraîne. Le défi pour les IMF est donc de réussir à tirer profit du marché des *remittances*, tant dans l'optique de leur mission sociale à l'égard de la population ciblée, que dans celle de leur objectif de performance financière, en identifiant et en gérant de manière optimale les risques inhérents aux transferts d'argent. De nouvelles recherches sur le sujet s'imposent donc, afin d'avoir une meilleure idée des risques liés à cette activités et aux conséquences de la diversification de l'offre au sein des IMF.

Bibliographie

Adams JR, R., 2009. The Determinants of International Remittances in Developing Countries. World Development, 37:1, 93–103.

Adams R. H. Jr., 2006. Remittances and poverty in Ghana, World Bank Policy Research Paper 3838, Washington, DC.

Alberola, E. et R. Salvado, 2006. Banks, Remittances and Financial Deepening in Receiving Countries: A model, Documentos de Trabajo No.0621, Banco de España.

Armendariz, B. et A. Vanroose, 2009. Uncovering Microfinance Myths: Does Country-Wide Age Matter? Reflets et perspectives de la vie économique, XLVIII: 3, 7-17.

Ashta, A. et N.S. Fall (2009). Institutional Analysis to undertstand the growth of Microfinance Institutions in West African Economic and Monetary Union. Disponible sur http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1433063

Banque mondiale, 2009. Migration and Development Brief (10), World Bank.

Beck, T., Demirgüç-Kunt, A., et M. Soledad Martinez Peria. 2008. Banking Services for Everyone? Barriers to Bank Access and Use around the World, World Bank Economic Review 22, 397-430.

Besanko, D., Dranove, D., Shanley, M. et S. Schaefer, 2007. Economics of Strategy, Fourth Edition, John Wiley & Sons.

Buencamino, L. et S. Gorbunov, 2002. Informal Money Transfer Systems: Opportunities and Challenges for Development Finance, DESA Discussion Paper No.26, Nations Unies.

Calero, C., Bedi, A. et R. Sparrow, 2009. Remittances, Liquidity Constraints and Human Capital Investments in Ecuador. World Development 37:6, 1143-1154.

Cox Edwards, A. et Ureta, M., 2003. International migration, remittances and schooling: Evidence from El Salvador. Journal of Development Economics 72, 429–461.

Faini, R., 1994. Workers' remittances and the real exchange rate: A quantitative framework. Journal of Population Economics, 7, 235–245.

Freund, C. et N. Spatafora, 2005. Remittances: Transaction costs, determinants, and informal flows. World Bank Policy Research Working Paper No. 3704. Washington, DC.

Gheeraerts, L. et R. Sukadi Mata, 2008. Remittances and Domestic Investment: An Analysis of the Role of Financial Sector Development, Working Papers CEB 07-039.RS.

Giuliano, P. et M. Ruiz-Arranz, 2009. Remittances, Financial Development, and Growth. Journal of Development Economics, 90:1, 144-152.

Glytsos, N., 1997. Remitting behavior of 'temporary' and 'permanent' migrants: The case of Greeks in Germany and Australia. Labour, 11,409–435.

Goddart, J., McKillop, D. et J. Wilson, 2008. The diversification and financial performance of US credit unions. Journal of Banking & Finance 32, 1836–1849.

Gupta, S., C. Patillo, et S. Wagh, 2007. Impact of remittances on poverty and financial development in sub-saharan Africa, IMF Working Paper No. 07/38.

Isern, J., R. Deshpande et J. van Doorn, 2005. Money Transfers: Taking advantage of the market opportunity, Finance for the poor, Volume 6, No. 1, ADB.

Isern, J., R. Deshpande et J. van Doorn, 2004. Crafting a Money Transfers Strategy: Guidance for Pro-Poor Financial Service Providers, CGAP.

Isern, Jennifer, Donges, William et Smith, Jeremy, 2006. Making Money Transfers Work for Microfinance Institutions. A Technical Guide to Developing and Delivering Money Transfers, GCAP/World Bank.

Langouet, G. et J-C. Porlier, 1998. Mesure et statistique en milieu éducatif, 6è édition, ESF éditeur.

Littlefield, E., 2005. Microfinance-Where We are now: And where We are headed, Microfinance Matters, UNCDF.

Microrate et IADB, 2003. Performance Indicators for Microfinance Institutions, Technical guide (3rd edition), Microrate and IADB.

Morduch, J., 2000. The Microfinance Schism. World Development, 28:4, 617-629.

Mundaca, G., 2008. Remittances, Financial Markets Development and Growth: the case of Latin America and Caribbean, Ragnar Frisch Centre for Economic Research.

Mudambi, R. et S.M. Mudambi, 2002. Diversification and market entry choices in the context of foreign direct investment. International Business Review 11, 35–55.

Orozco, M., 2008. Remittances and Microfinance in Latin America and the Caribbean. Steps forward on a long road ahead, USAID microREPORT No.118.

Orozco, M., 2007. Sending Money Home: Worldwide Remittance Flows to Developing and Transition Countries, International Fund for Agricultural Development (IFAD) Report.

Orozco, M., 2006. Toward a Scorecard on Remittance Transfers: Pricing, Convenience, Competition and Financial Access, Summary of Results, Inter-American Dialogue.

Orozco, M. et A. Ferro, 2009. Migrant Remittances, No.6 (2), USAID et DFID.

Osili, U., 2007. Remittances and savings from international migration: Theory and evidence using a matched sample. Journal of Development Economics, 83, 446–465

Ponsot, F., 2007. “Le rôle des institutions de microfinance dans l’offre de produits spécifiques aux migrants dans leur pays d’origine”, Rapport, PRIME.

Poursat, C. et M. Nieuwkerk, 2005. Evaluation du Plan à Moyen Terme de mise en place d'un programme de création de Cveca (2003-2005), Rapport final, GRET.

Puri, S. et T. Ritzema, 1999. Transferts des revenus des travailleurs migrants, microfinance et économie informelle: Questions et perspectives, Working Document No.21, ILO.

Ratha, D., 2003. Worker's remittances: An important and stable source of external development finance, Global Development Finance, Washington, DC.

Sander, C.,2003. Migrant Remittances to Developing Countries, A Scoping Study: Overview and Introduction to for Pro-Poor Financial Services, Prepared for the UK DFID, Bannock Consulting.

Shaw, J., 2006. Remittances, Microfinance and Development: building the links. Volume 1: a global view, Brisbane: FDC.

Singh, M., Davidson III, W. et Suchard, J-A, 2003. Corporate diversification strategies and capital structure. The Quarterly Review of Economics and Finance, 43, 147–167.

Société de gestion fiduciaire, 2004. Etude préliminaire sur la problématique et le produit « Transfert d'argent », ADA.

Sorensen, N., 2004. The Development Dimension of Migrant Remittances, Migration Policy Research Document Series, No.1, OIM.

Toxopeus, H. et R. Lensink, 2007. Remittances and Financial Inclusion in Development, UNU-WIDER Research Paper No. 2007/49.

Vanroose, A., 2008. What macro factors make microfinance institutions reach out? Savings and Development, XXXII: 3, 153-174.

Wouterse, F., et J.E. Taylor, 2008. Migration and Income Diversification: Evidence from Burkina Faso. World Development, 36:4, 625–640.

WOCCU Technical Guide, 2004. A Technical Guide to Remittances: The Credit Union Experience (4), WOCCU.