

Transferts de fonds internationaux : pourquoi ça coûte cher ?



Bien loin des préoccupations immédiates des citoyens de l'Union européenne, la question des coûts des transferts de fonds extra-européens concerne un nombre important d'immigrés. Comment l'offre se compose-t-elle ? Pourquoi la concurrence semble-t-elle si faible ? Cette analyse lève un premier voile sur des pratiques assez peu transparentes.

Introduction

Parmi les immigrés extra-européens, nombreux sont ceux qui utilisent couramment des opérateurs de transfert pour envoyer de l'argent aux membres de leur famille restée au pays, afin que ceux-ci puissent assurer leur subsistance. Mais, quand il s'agit de transférer des fonds à l'extérieur de l'Europe, certains tarifs semblent dissuasifs et des doutes persistent quant à la sécurité de ces transferts, en tout cas à première vue. Qu'en est-il réellement et à quoi ressemble ce marché financier spécifique ? Quels sont le rôle et la position concurrentielle des opérateurs non bancaires dans ces transferts ?

Définitions

Plusieurs moyens de transferts financiers sont utilisés par les émigrés désirant envoyer des devises à leurs proches restés au pays. Il existe actuellement quatre grands types de transferts internationaux possibles :

1. Le **virement bancaire international** est le transfert d'un compte à un autre, opéré par une banque sur ordre d'un émetteur (ici le migrant), à destination d'un récepteur à l'étranger (ici, les proches du migrant restés dans son pays d'origine). L'ordre peut être libellé en monnaie nationale ou en devises étrangères. Une des conditions principales pour pouvoir effectuer ce transfert est bien sûr que les deux personnes (l'émetteur et le récepteur) soient bancarisées, ce qui n'est pas toujours possible, ni dans le pays d'accueil ni dans le pays d'origine.
2. Les banques, et surtout les services postaux, utilisent parallèlement un système permettant le transfert d'argent en espèces via l'utilisation des **mandats ordinaires** internationaux, historiquement très utilisés par les migrants pour envoyer des fonds à leurs proches. Il s'agit d'une sorte de chèque, qui ne nécessite aucun compte bancaire ni pour l'émetteur ni pour le récepteur. L'émetteur s'adresse à son guichet postal, remplit le mandat, donne le montant en espèces au guichet et transmet un numéro de code au récepteur dans le pays de destination.

Il suffit alors au récepteur de s'adresser à n'importe quel guichet bancaire ou postal en partenariat avec l'opérateur initial, muni du code fourni par l'émetteur, pour recevoir le montant en espèces. Le prix de ces mandats a toujours été très élevé.

3. À côté de ces deux systèmes bancaires, des **opérateurs non bancaires** effectuent aussi ce genre de **transaction en espèces** permettant au récepteur, à l'étranger, de toucher le montant en espèces chez lui ou à un terminal quelconque de l'opérateur (qui peut être un épicerie, une banque, un bureau de poste...). La présentation d'une carte d'identité de l'émetteur est obligatoire depuis 2001 pour ce genre de transactions. Ces opérateurs non bancaires peuvent aussi travailler avec des opérateurs bancaires ou postaux en mettant à leur disposition une partie de leur réseau de partenaires et leurs couloirs de transfert¹.
4. Les technologies se développant, il est maintenant possible de transférer de l'argent vers d'autres pays par des moyens différents. Certains opérateurs récents permettent de faire simplement passer de l'argent d'une **carte puce à une autre**, ou par des systèmes de transfert en ligne par exemple, à condition d'être titulaire d'une carte bancaire. L'argent transite alors par les réseaux Visa ou MasterCard, par exemple. Seul le migrant émetteur a besoin de disposer d'un compte bancaire ; le récepteur a juste besoin d'un double de la carte bancaire que le migrant lui envoie avant d'effectuer les transferts de fonds (par exemple, Flouss.com). D'autres moyens au principe similaire existent, comme le transfert sur carte téléphone (*m-banking*), ou via le système de paiement en ligne Paypal...

Récapitulatif des types d'opérateurs et de certaines de leurs caractéristiques

Opérateur	Type de transaction	Rapidité	Tarifs moyens
Bancaire	Compte à compte	Entre 5 et 15 jours	5-10 % ? Non transparent*
Bancaire	Espèces à espèces (mandat)	Entre 5 et 15 jours	8-13 % ? Non transparent*
Non bancaire	Espèces à espèces	Entre 15 et 90 minutes	8,50 % > 6,25 % (dégressif)**
Non bancaire	Carte à carte	En quelques minutes	7,21 % > 3,82 % (dégressif)***

* Ces institutions appliquent des tarifs non publiés : ni les frais de transaction, ni les commissions de change ne sont clairement annoncées.

** Moyenne pondérée pour les deux principaux pays bénéficiaires de ces tarifs (Maroc et Turquie) pour un montant de, respectivement, 140 € et 345 € (Banque mondiale 2011).

*** Tarif appliqué par l'opérateur Flouss, exemple représentatif des opérateurs proposant le transfert de carte à carte, et dont le système par paiement via la carte Visa est tarif entre 140 \ et 345 \ (site officiel de la société Flouss).

¹ Par « couloir de transfert », on désigne le cheminement que doit faire l'argent d'un pays émetteur à un pays récepteur

Le principal problème de ces transferts internationaux réside dans leur **coût**. Si, à l'intérieur de l'espace économique européen, le coût des transferts financiers d'un pays à l'autre est dérisoire, voire inexistant, depuis la création de l'espace unifié de paiement en euros (SEPA²), envoyer de l'argent hors de cet espace économique revient vite très cher. Au demeurant, les prix varient en fonction du pays de destination ainsi qu'en fonction du pays émetteur. En règle générale, moins il y a de banques implantées dans le pays destinataire, plus les tarifs appliqués par les opérateurs non bancaires seront élevés. Cette position dominante leur a déjà valu des plaintes pour pratique de tarifs abusifs³.

Les frais et commissions appliqués par les opérateurs non bancaires se subdivisent en deux parties.

La première couvre les frais de l'opérateur qui émet le virement. Ils sont, le plus souvent, pris en charge par l'émetteur et se composent d'une **commission de transfert** (fixe ou calculée selon un barème) variable en fonction du pays récepteur, et d'une **commission de change** (en pourcentage du montant transféré) qui varie aussi selon le pays et la devise du pays de réception. Ce coût de change peut être très important. *A fortiori* quand le couloir de transfert implique que la transaction passe par une tierce devise, comme c'est le cas pour la Turquie, où les euros doivent d'abord être changés en dollars avant d'être convertis en livres turques. Certains frais de changes peuvent alors s'elever à plus de 5 % du montant transféré !

Le second volet des frais et commissions est réclamé en déduction du montant à destination du récepteur, selon les dispositions prises par l'émetteur. Ces frais sont principalement constitués d'une **commission d'encaissement**, basée sur le même modèle que la commission de transfert. Ils peuvent donc être fixes ou calculés sur la base d'un barème, et ils varient selon l'opérateur et le pays récepteur.

La justification de ces différents frais est fonction du système de transfert envisagé. Dans le cas du mécanisme des opérateurs non bancaires, la structure des frais se décompose comme suit :

- ✓ Frais relatifs à l'opérateur intermédiaire d'émission (frais, salaires et marge bénéficiaire).
- ✓ Frais relatifs à l'opérateur intermédiaire de réception (frais, salaires et marge bénéficiaire).
- ✓ Frais relatifs au système général mis en place par l'opérateur :
 - Activités du « canal de compensation » : frais inhérents à l'opération de transfert ;
 - Finance, trésorerie et contrôle interne, gestion des risques ;

² Le site officiel de la directive SEPA pour la Belgique : <http://www.sepabelgium.be/fr>

³ Pétition Avaaz contre le coût des transferts d'argent : http://www.avaaz.org/fr/make_giving_powerful_1/?copy

- Technologie et développement : entretien du système informatique, recherche... ;
- Ressources humaines : salaires, formations, commissions commerciales... ;
- Marge bénéficiaire.

Enfin, bien sûr, **chacun des trois intermédiaires** a droit à sa **propre marge bénéficiaire** sur chaque transfert. Cette marge sera plus ou moins importante selon la pression concurrentielle. Et c'est là où se trouve la clé du problème. Le marché des transferts monétaires internationaux est un secteur qui attire peu d'initiatives commerciales. En effet, les banques se montrent peu intéressées par le marché de ces transferts puisqu'un tel marché impliquerait l'ouverture d'agences dans toutes les régions rurales des pays visés. Sans compter qu'à l'intérieur même du marché des opérateurs non bancaires, on remarque que peu d'entreprises sont présentes et que celles-ci se taillent la part belle du marché, ce qui semble empêcher le déploiement d'initiatives innovantes de plus petite taille.

Considérations concurrentielles

Arrêtons-nous sur certaines caractéristiques du marché des opérateurs non bancaires :

- Des entreprises qui ne peuvent se développer que lorsqu'elles atteignent une taille suffisante avec des agences dans un maximum de pays demandeurs et, à l'intérieur de ces pays, dans un maximum de régions. Sans cette **taille critique**, les entreprises ont du mal à se développer ;
- Une **présence réduite des organismes financiers et postaux** dans les régions rurales des pays receveurs de ces fonds. Ce qui empêche le déploiement des services proposés par les institutions postales et bancaires (à l'exception des institutions de microfinance⁴) ;
- **Peu d'opérateurs non bancaires présents** dans le secteur et peu d'initiatives émergentes ; sans compter que celles qui sont en place proposent, la plupart du temps, des **contrats d'exclusivité** à leurs intermédiaires de réception et/ou d'envoi⁴. Ce qui amène par exemple à une situation dans laquelle deux opérateurs (Western Union et MoneyGram) occupent à eux seuls 90 % du marché africain des transferts de fonds via opérateurs non bancaires⁴ ;
- **Une minorité de consommateurs** utilisant ces services par rapport à la population totale ;
- Un niveau de transparence minimal des opérateurs en place, qu'ils soient bancaires ou non, et un **manque d'information** sur les pratiques, les tarifs appliqués et les solutions de remplacement existantes.

Ces caractéristiques de marché peuvent mener à certains comportements commerciaux d'abus de position dominante dans le chef des opérateurs principaux. L'état de concurrence pure et parfaite semble remis en question dans ce cas ; par exemple, on peut constater que la condition

⁴ Fonds international de développement agricole - Travailleurs migrants et transferts de fonds vers l'Afrique

d'**atomicité du marché**⁵ est moyennement respectée puisqu'il y a ici un nombre d'acheteurs restreint et un nombre de vendeurs encore plus limité ; la fixation du prix peut alors être déterminée par un vendeur dominant sans que cela ne porte atteinte à sa position sur le marché. Et ce, sans compter que la condition de **transparence de l'information** est totalement biaisée dans ce marché spécifique.

Chiffres moyens relatifs aux années 2009 et 2010	Western Union	CoinStar	Money Trans (Change Center SPRL)
<i>Position concurrentielle</i>	Leader international	Suiveur international	Suiveur belge
<i>Taux des coûts de transfert</i>	11,44 % - 8,79 %*	7,82 % - 6,42 %*	9,70 % - 7,58 %*
<i>Chiffre d'affaires annuel (CA)</i>	5,19 milliards USD	1,43 milliard USD	3,19 millions EUR
<i>Charges courantes</i>	3,89 milliards USD	1,13 milliard USD	2,62 millions EUR
<i>Rentabilité commerciale</i> **	25,04 % du CA	21,97 % du CA	18,87 % du CA
<i>Rentabilité nette</i> ***	17,25 % du CA	4,09 % du CA	Négative
<i>Dividendes distribués</i> ****	7,32 % du CA	Inexistants	Inexistants

* Moyenne pondérée pour les deux principaux pays bénéficiaires de ces tarifs (Maroc et Turquie) pour un montant de respectivement 140 € et 345 € ; le pourcentage moyen sera donc dégressif selon le montant (source Banque mondiale troisième semestre 2011)

** Résultat brut annuel (CA moins charges courantes) divisé par le CA. Appelé aussi « excédent brut d'exploitation ».

*** Résultat net annuel divisé par le CA. Appelé aussi bénéfice final ou bénéfice net.

**** Total des dividendes distribués divisé par le CA. C'est donc la part des frais payés par le consommateur qui ira à l'actionnaire.

La loi belge sur la protection de la concurrence économique (15 septembre 2006) *interdit à une ou plusieurs entreprises d'exploiter de façon abusive une position dominante sur le marché belge en appliquant par exemple des prix de vente non équitables.*

C'est donc au législateur qu'il revient de déterminer s'il y a un abus de position dominante de la part de l'un des opérateurs en place sur le marché belge des transferts internationaux de fonds.

En effet, comme on peut le voir dans le tableau, le leader du marché (Western Union) pratique des prix relativement élevés par rapport à ceux de ses concurrents. Or ces tarifs non concurrentiels ne l'empêchent pas de conserver une part de marché dominant et lui assurent une rentabilité presque excessive si on la compare avec celle d'autres secteurs commerciaux. À titre de point de comparaison, dans le secteur industriel, la moyenne de la rentabilité commerciale est de 6,9 %⁶ en 2007 (soit avant la crise financière) et la rentabilité nette y est inférieure à 1 %.

⁵ L'« atomicité de marché » désigne une situation de marché dans laquelle les offreurs et demandeurs sont assez nombreux, par rapport à la taille du marché, pour qu'une décision individuelle de leur part soit sans effet sur le reste des agents présents sur le marché.

⁶ Institut national de la statistique et des études économiques (INSEE) : Indicateurs de rentabilité par grand secteur et taille d'entreprise

En face des leaders, des entreprises de plus petite taille, comme Money Trans (entreprise belgo-belge), peinent à générer des bénéfices. En cause, principalement, les charges structurelles (bâtiments, frais fixes de mise en place du système et du réseau d'intermédiaires, remboursement des intérêts d'emprunts...). Du fait de leur taille nettement plus réduite que celle des leaders, ces opérateurs ne peuvent réaliser autant d'économies d'échelle que leurs concurrents. Par conséquent, leurs frais fixes sont plus lourds à rembourser.

Tout cela met en évidence le fait que le marché des transferts internationaux de fonds est un secteur qui doit encore se développer si l'on veut arriver à une position concurrentielle tenable. L'information donnée aux consommateurs et la transparence, notamment, doivent être prioritaires en termes de régulation publique si l'on veut assainir le secteur.

*Liesenborghs Alexandre
Novembre 2011*

Quelques initiatives intéressantes

- Initiative publique française de transparence de ce marché : <http://www.enviordargent.fr/>
- Banque Mondiale – comparatifs des prix internationaux de transferts de fonds : <http://www.remittanceprices-francais.worldbank.org/Country-Corridors/from-Belgium/>
- Groupe consultatif d'assistance aux pauvres (GCAP) de la Banque mondiale - (2007)
Concevoir et offrir des services de transfert d'argent – Guide technique pour les institutions de microfinance :

http://www.cgap.org/gm/document-1.9.8901/2008_Making_Money_Transfers_Work_FRN.pdf



Le Réseau Financement Alternatif est reconnu par la Communauté française pour son travail d'éducation permanente.



Depuis 1987, des associations, des citoyens et des acteurs sociaux se rassemblent au sein du Réseau Financement Alternatif pour développer et promouvoir la finance éthique et solidaire.