

ANALYSE

TRANSFERTS D'ARGENT : LES MIGRANTS AU COEUR DE LA TOURMENTE

Problèmes rencontrés, pistes envisagées et
barrières politiques au changement ? (2/2)



Marché inefficace, position dominante de certains acteurs, coûts de prestations élevés, offre partielle et inadaptée aux besoins des usagers, la liste des problèmes rencontrés sur le marché des transferts internationaux d'argent est longue comme un jour sans pain. Comment se fait-il que le marché ne réponde pas adéquatement à ces besoins ? Comment faire pour que les opérateurs sur le terrain laissent jouer la concurrence ? Comment l'action politique peut intervenir pour corriger ces imperfections, lourdes de conséquences sur la vie de centaines de millions de migrants (dont 50 millions vivent sur le continent européen) et de leur famille restée au pays ?

Mots clés liés à cette analyse : paiement, transfert de fonds, développement, inclusion financière, migrant

INTRODUCTION

Le marché des transferts d'argent internationaux a pour particularité le fait de concerner des personnes, qui tant au niveau du pays d'origine que du pays d'accueil n'intéressent pas les institutions financières classiques. En forçant le trait, ces gens sont considérés comme « pauvres » et dès lors sans besoins financiers ni pouvoir d'achat suffisant pour les transformer en clients rentables. Cette lecture un peu simpliste, certes, explique notamment le développement de services spécialisés, non bancaires, dont deux enseignes dominent le marché mondial et européen. Cette analyse s'attache donc à comprendre ce marché particulier, peu compétitif d'une part et connaissant des tarifs toujours trop élevé et, d'autre part, peu attractif pour les institutions financières qui ne cherchent pas ce type de clientèle.

Cet état de fait est toutefois combattu politiquement depuis plusieurs années à présent. En outre, des innovations financières sont à même de révolutionner les pratiques, de réduire les coûts et les délais, pour le plus grand bénéfice des usagers. Mais pour cela, ils doivent être inclus financièrement, tant dans le pays d'origine que dans le pays d'accueil : un enjeu politique de taille, quand on sait à quel point l'opinion publique en matière de migration est sensible.

LES MIGRANTS SONT DES CLIENTS DE SERVICES FINANCIERS

Mais d'où peut bien venir l'idée que les travailleurs migrants n'ont pas de besoins en

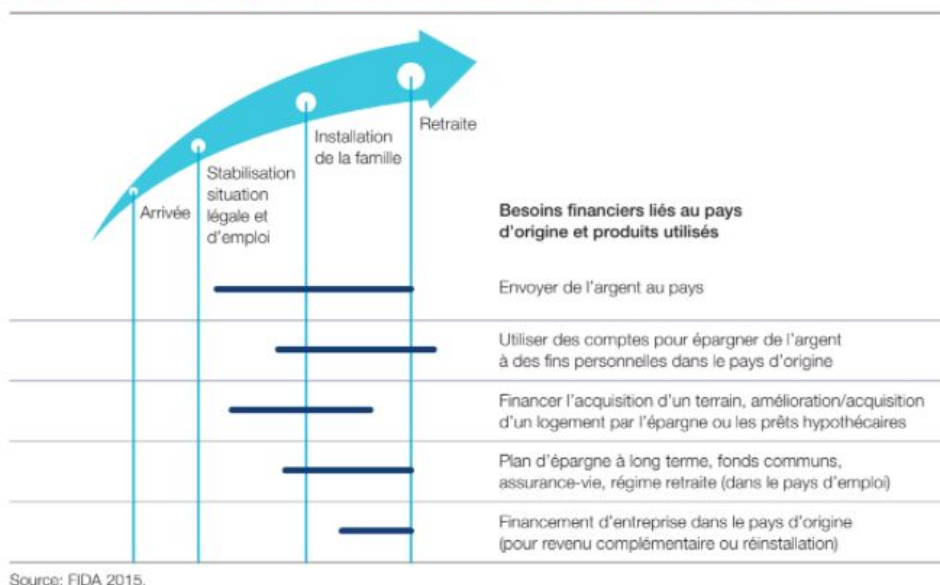
matière de services financiers ? Une idée fautive bien pratique pour éviter aux banques et autres institutions financières de faire l'effort de s'ouvrir à une clientèle qui ne caracole pas en tête de liste des clients considérés comme attractifs.

Les 50 millions de travailleurs migrants en Europe pourraient d'autant plus vite être financièrement inclus et bancarisés, qu'une offre adaptée de services leur serait présentée :

- Produit d'appel : la possibilité d'envoyer de l'argent à leur famille par le biais d'un service sûr, rapide et à un coût raisonnable
- Autres services financiers qui leur sont utiles : produits d'épargne, assurance et crédit immobilier. Cela pour couvrir des besoins dans le pays d'accueil ou dans le pays d'origine. Dans ce dernier, le besoin de financer des nouveaux projets d'entreprises ou de développer des entreprises établies sont souvent clés pour envisager leur retour chez eux. Il est estimé qu'entre 1 % à 5 % des travailleurs migrants, ceux au profil entrepreneurial, sont en mesure d'investir leur épargne dans leur pays d'origine¹.

Le schéma ci-dessous illustre d'ailleurs l'évolution des besoins des migrants dans leur pays d'accueil au fil du temps.

Figure 6: Besoins et comportements financiers des migrants: migration d'implantation



¹Frédéric Ponsot, septembre 2015, « Transferts d'argent et inclusion financière », rapport pour le le Partenariat mondial du G20 pour l'inclusion financière, FIDA et La Banque Mondiale. p.16 et suivantes. Disponible sur : <https://www.ifad.org/documents/10180/49e124bb-fd6c-4c8d-90d6-da45825f6e5d>

OFFRE DE SERVICES : UN CASTING HÉTÉROCLITE

On trouve sur le marché des transferts d'argent des opérateurs de nature très différentes. Ils peuvent être tour à tour des prestataires spécialisés dans le transfert d'argent, des banques, des services postaux, mais aussi et plus récemment des plate-formes internet ou des opérateurs de téléphonie mobile.

À l'origine, ce sont les premiers à avoir offert la possibilité de transférer des espèces : dans ce sens, ils ont répondu au besoin universel d'envoi et de réception d'argent. Ces derniers ont, au fil des années, élargi leur gamme de services et de fonctionnalités, intégrant notamment l'usage de compte en banque, de porte monnaie mobile,...

Le transfert d'espèces étant très exigeant en terme de réseaux, tant dans les pays hôtes, avec un réseau d'agences et d'agents commerciaux, que dans les pays de destination, agences, point de distribution dans des commerces,... la position des PST traditionnelles qui ont œuvré à la construction de ces filières, de ces « corridors » de transferts jouissent toujours d'une place dominante. Au fil des années, des deux principaux opérateurs ont construit une réputation qui explique encore en partie leur popularité malgré des tarifs élevés, notamment comparés aux récentes alternatives.

Ces dernières reposent toutefois sur l'inclusion bancaire d'au moins un des participants au transfert (l'expéditeur ou le bénéficiaire), mais nous y reviendrons.

Qui sont-ils ?

Le marché européen des 10 pays les plus actifs en terme de transferts se compose de la manière suivante :

- Deux entreprises internationales dominantes : MoneyGram International (MG) et Western Union International (WU) ;
- Sept challengers, aux couvertures géographiques grandissantes : Ria International, Sige, Skrill Small World, Transferwise ainsi que deux opérateurs spécialisés géographiquement : Azimo (vers l'Europe de l'Est), et Remit2India ;

Les banques et les institutions de micro-finance (IMF), même quand elles sont les partenaires de PST, n'offrent pas de produits et services complémentaires aux clients utilisant les transferts d'argent. Elles ne les voient pas 'accueil, pourtant souvent beaucoup plus bancarisé.

Dès lors, les intermédiaires financiers sont très réticents à l'usage du cash, ils proposent le plus souvent des virements bancaires inadaptés, imposent des règles d'identification contraignantes,... ce qui ne favorise pas la satisfaction des besoins des migrants en services financiers.

- Les prestataires spécialisés représentent 70 % de l'offre totale. Ils opèrent soit sur licence propre, soit en partenariat avec des banques ou des réseaux postaux.
- C'est en Europe que les banques ont la plus grande présence sur ce marché : soit 25 %. Cette présence importante s'explique notamment par : 1) la forte densité bancaire ; 2) les barrières à la pratique des transferts d'argent par des institutions non bancaires ; 3) la présence en Europe de banques étrangères issues des pays d'origine des migrants.
- Les réseaux postaux, bien que présents dans les 10 pays, sont particulièrement actifs en France, Allemagne et Italie. Il arrive cependant encore trop souvent que le potentiel des réseaux postaux, très dense géographiquement, soit sous-utilisé à cause de clause d'exclusivité imposée par l'une ou l'autre entreprise dominante.

POURQUOI LES TARIFS NE BAISSENT-ILS PAS PLUS VITE ?

Les problèmes se concentrent, d'une part, sur une offre limitée, voire absente, de services répondants aux besoins des migrants et, d'autre part, sur des tarifs moyens toujours trop élevés.

L'objectif du G20², d'atteindre en 2014 un coût moyen des transferts d'argent des migrants à 5 % du montant transféré est loin d'avoir été atteint.

Les données de la Banque Mondiale, pour le 4ème trimestre 2017, estime à 7,09 % le coût moyen pratiqué. On se rappellera bien à propos que chaque point gagné sur le coût moyen des transferts équivaut à plusieurs milliards de dollars supplémentaires au bénéfice des familles récipiendaires.

Enfin, on sait également que sous condition d'accès à Internet et à un compte de transaction, le coût d'un transfert d'argent d'un endroit à un autre du globe pourrait ne

² In <http://www.leadinggroup.org/article958.html>

pas coûter beaucoup plus cher qu'un envoi d'e-mail...

Alors oui, problème, il y a.

De nombreuses études ont été et sont consacrées à l'analyse des tarifs des transferts d'argent. Les facteurs explicatifs les plus robustes sont toutefois ceux de cette étude de La Banque Mondiale³ :

- la taille du marché sur le corridor envisagé : plus le nombre de migrants est important, plus les tarifs décroissent ;
- le niveau des revenus tant des migrants que de leur famille restée dans le pays d'origine. Plus les revenus sont élevés, plus les tarifs le sont aussi ;
- le niveau de concurrence observée entre les opérateurs : plus elle est importante, plus les tarifs baissent ;
- la part de marché des banques dans cette activité : plus elle est importante, plus les tarifs le sont aussi.
- la part de récipiendaires vivant dans des zones rurales : plus elle est grande, plus les tarifs sont élevés.

Cette recherche, basée sur une analyse statistique, n'a toutefois pas identifié de liens robustes entre le niveau des tarifs et les éléments suivants :

- la stabilité du taux de change ;
- la présence d'un contrôle des capitaux sur les transferts d'argent ;
- l'étendue de la régulation des opérateurs.

Les leviers sur lesquels agir prioritairement sont donc :

- ceux permettant l'intensification de la concurrence ;
- ceux permettant de neutraliser l'effet « bancaire » : soit en facilitant l'émergence de systèmes de paiement non bancaire, permettant de « s'en passer », soit en agissant sur les tarifs qu'elles pratiquent quand elles mettent à disposition cette fonction à leurs partenaires spécialisés dans les transferts.

Causes principales

³ Thorsten Beck (Tilburg University) & Maria Soledad Martinez Peria (The World Bank), « What explains the cost of remittances? An examination across 119 country corridors », p. 14. Disponible sur le lien : http://siteresources.worldbank.org/INTINTERNATIONAL/Resources/1572846-1253029981787/6437326-1253030134511/Beck_MartinezPeria.pdf

Il existe des leviers concrets⁴ qui pourraient stimuler la concurrence, en voici une petite sélection.

- **Interdire des accords d'exclusivité**

Ces accords, souvent négociés par les grandes compagnies de transfert d'argent spécialisées imposent donc à leurs partenaires (bancaire, le cas échéant) et leurs agents de ne pas travailler pour d'autres.

Cette pratique nuit fortement à la concurrence et limite l'arrivée de nouveaux intervenants. En effet, pour pouvoir pénétrer sur le marché, les nouveaux entrants doivent soit construire un réseau parallèle de collecte et distribution (ce qui nécessite des fonds très importants), soit négocier un partenariat avec une banque, en sachant que les moins réticentes à ces activités ont peut être déjà signé un contrat d'exclusivité.

- **Faciliter l'accès au système de paiement national des opérateurs de transferts d'argent**

Les prestataires de services de transferts sont souvent dans l'incapacité d'utiliser l'infrastructure des systèmes de paiements (réseaux locaux de distribution, points de collecte,...), qui leur sont toutefois indispensables à l'exercice de leur activité. Ce problème semble particulièrement aigu dans les pays d'origine.

Dès lors, il est envisageable de supprimer les barrières à l'entrée inéquitables et inadaptées, afin de garantir par un cadre réglementaire ad hoc des conditions d'accès direct au système de paiement, qui soit conforme aux bonnes pratiques internationales et assure la sécurité et solidité du système de paiement.

- **Mettre un terme à l'exclusion liée à la pratique du « de-risking »⁵ / Le de-risking est le refus des banques de servir une clientèle dont l'identification est problématique au sens des mesures de lutte anti-blanchiment et contre le financement du terrorisme.**

Cette pratique touche de plein fouet les migrants, qui sont d'autant plus ostracisés qu'ils proviennent de zones considérées comme à risque, tant en matière de blanchiment qu'en matière de terrorisme.

⁴ Ces derniers sont en tout ou en partie issue des « Principes généraux relatifs aux services de transfert de fonds pour les travailleurs migrants », Banque Mondiale, CSPR, 2007.

⁵ Report on the G20 Survey on De-risking Activities in the remittance market, The World Bank, October 2015. Disponible sur : <http://documents.worldbank.org/curated/en/679881467993185572/pdf/101071-WP-PUBLIC-GPFI-DWG-Remittances-De-risking-Report-2015-Final-2.pdf>

Il ne sera pas facile toutefois de disposer d'un arsenal légal efficace⁶ pour inciter les banques à leur ouvrir leurs portes. Depuis peu, toutefois, l'accès à un compte de base est devenu un droit pour les résidents européens⁷ et cette nouvelle réglementation pourrait à terme jouer en faveur d'une plus grande inclusion.

- **Nettoyer des règles existantes les mesures qui génèrent des distorsions de concurrence.**

-Pour éviter que certains acteurs tirent mieux leur épingle du jeu que d'autres, il est recommandé de disposer d'un cadre réglementaire solide, prévisible, non discriminatoire et proportionné. A cette fin, il faut idéalement un cadre :

- sain : qui soit bien compris par les opérateurs, et qui minimise les risques encourus par les opérateurs ;
- prévisible : les règles doivent être claires, pas souvent modifiées, mises en œuvre par les autorités et notamment les tribunaux de manière cohérente. La prévisibilité est un élément favorable à l'entrée de nouveaux acteurs ;
- non discriminatoire : la réglementation doit se construire et s'appliquer au niveau « fonctionnel », c'est-à-dire réglementer des services de transferts d'argent de la même manière, quelque soit le type de l'opérateur. Les PST, les banques, les IMF et les nouveaux entrants sont alors sur un même pied d'égalité ;
- proportionné : certes, il existe des risques de blanchiment ou de financement du terrorisme dans les opérations de transferts d'argent. Force est cependant de constater que les transferts d'argent sont souvent de faibles montants, et bien que faibles, on les sait très utiles économiquement et socialement pour les bénéficiaires... Dès lors appliquer de manière drastique et non adaptée une rejet de cette activité sous couvert de « prudence » serait irresponsable voir même contre productif. En effet, si ces opérations sont exclues des opérateurs officiels, les usagers devront ne traiter qu'avec des services non « réglementés » ce qui représente aussi une source de risque importante en la matière. Il n'y a donc pas de solution parfaite.

- **Améliorer la transparence (tarification, comparaison) et la protection jusqu'ici insuffisante des usagers de ces services :** Il est possible d'améliorer la transparence des différents éléments de coût et des conditions d'usage, et notamment par :

- Il est possible d'améliorer la transparence des différents éléments de coût et des conditions d'usage, et notamment par :

⁶ Olivier Jérusalmy, 2018 « Connaître ses clients : une tâche coûteuse pour les banques », Réseau Financité.

⁷ Directive 2014/92/EU – Chapitre IV, art.16, 17 &18

- la création et publication d'une base de données nationale (régionale) sur les prix des transferts ;
 - le Remittance Prices Worldwide : le site web de la Banque Mondiale en vue d'améliorer la transparence du marché des transferts d'argent (<https://remittanceprices.worldbank.org/fr>)
 - la création de normes minimales de transparence et de protection des consommateurs ;
 - la mise en oeuvre de procédures simples de règlements des litiges pour les usagers ;
 - la promotion d'une éducation et sensibilisation ciblée des usagers, souvent vulnérables, afin qu'ils soient plus à même de défendre leurs droits
- **Permettre aux opérateurs de transferts d'introduire des produits innovants sur le marché, notamment en supprimant toute barrière légale restreignant inutilement le potentiel du marché. Ceci étant dit nonobstant le respect des principes de protection des consommateurs.**

CONCLUSION

La liste des actions politiques possibles en faveur d'une concurrence plus efficace est bien fournie. La tendance politique mondiale est elle aussi source d'une énergie favorable à des progrès en la matière. Le G20, le GPMI et la Banque Mondiale sont aux commandes d'une dynamique qui, faute d'atteindre les objectifs ambitieux qu'ils se sont fixés, n'en sont pas moins source d'une tendance positive depuis plus d'une dizaine d'années. Le talon d'Achille de cette dynamique est le caractère « volontaire », non contraignant, des objectifs fixés. Les États restent souverains en la matière et ils semblent réticents à la prise de mesures énergiques pour que les rentes⁸ des sociétés dominant le marché disparaissent.

Et quels rôles pour l'Union européenne et ses États membres, et la Belgique ? Ne serait-il pas temps d'empoigner avec un peu plus de courage politique ce problème qui concerne les communautés importantes de migrants installées en Europe, en Belgique ? Favoriser leur inclusion financière ici tout en soutenant le développement là-bas, ne

⁸ Une des multiples définitions disponibles sur internet, issue du lexique financier du site « les Echos.fr » : « Rente économique : La rentabilité véritable d'un projet ne s'explique que par une rente économique, c'est-à-dire une position qui permet d'obtenir un taux de rentabilité des investissements supérieur au taux de rentabilité exigé compte tenu du risque. La rente économique est l'essence de la stratégie de l'entreprise : créer des imperfections dans les marchés de produits et/ou des facteurs de production et constituer ainsi des barrières à l'entrée que tout dirigeant d'entreprise doit s'efforcer d'exploiter et de défendre. », disponible sur https://www.lesechos.fr/finance-marches/vernimmen/definition_rente-economique.html

sont-ils pas des objectifs urgents ? Ne sont-ils pas souhaitables ici et maintenant, et ce, quelle que soit la sensibilité que l'on peut avoir sur leur présence en Europe ?

Si vous le souhaitez, vous pouvez nous contacter pour organiser avec votre groupe ou organisation une animation autour d'une ou plusieurs de ces analyses.

Cette analyse s'intègre dans une des 3 thématiques traitées par le Réseau Financité, à savoir :

Finance et société : Cette thématique s'intéresse à la finance comme moyen pour atteindre des objectifs d'intérêt général plutôt que la satisfaction d'intérêts particuliers et notamment rencontrer ainsi les défis sociaux et environnementaux de l'heure.

Finance et individu : Cette thématique analyse la manière dont la finance peut atteindre l'objectif d'assurer à chacun, par l'intermédiaire de prestataires « classiques », l'accès et l'utilisation de services et produits financiers adaptés à ses besoins pour mener une vie sociale normale dans la société à laquelle il appartient.

Finance et proximité : Cette thématique se penche sur la finance comme moyen de favoriser la création de réseaux d'échanges locaux, de resserrer les liens entre producteurs et consommateurs et de soutenir financièrement les initiatives au niveau local.

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

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