

CHAPITRE 18.

CANALISER LES TRANSFERTS DE FONDS VERS LES INVESTISSEMENTS

par

Daniela Bobeva,
Directeur, Intégration européenne et relations internationales,
Banque nationale de Bulgarie

Introduction

La redécouverte de l'importance des flux financiers internationaux que représentent les transferts de fonds des travailleurs migrants renforce les ambitions visant à gérer et canaliser ces fonds vers les marchés financiers du secteur formel afin de financer des prêts pour des projets de développement ou de les investir dans l'économie. Avant d'élaborer des projets grandioses pour réorienter l'acheminement et l'utilisation des fonds en question, il faut bien comprendre que ces transferts de fonds ayant un caractère privé, la politique à mettre en place devra en tenir compte et se baser sur une analyse objective du potentiel et des limitations d'une mobilisation de ces flux au service de la politique des Etats. La littérature s'intéresse beaucoup à la façon dont ces fonds sont dépensés par leurs bénéficiaires (généralement les femmes, enfants, parents et frères et sœurs) et à leurs répercussions (souvent en termes de coûts et avantages) sur les économies locales¹, mais beaucoup moins à l'efficacité de la politique des pouvoirs publics en la matière. Très peu d'études sont consacrées à l'évaluation des mesures appliquées pour favoriser un impact de ces fonds sur le développement. L'histoire des transferts de fonds montre que divers types de politiques ont aussi bien échoué que réussi, et il s'agit d'en tirer des enseignements.

L'objet de ce chapitre est précisément de tirer quelques enseignements de l'expérience concernant l'orientation de l'épargne des migrants vers l'investissement et vers le développement d'entreprises. Après examen et évaluation de l'impact d'un large éventail de politiques, on essaiera ici de répondre aux questions suivantes :

- Pourquoi les pays exportateurs de main-d'œuvre ont-ils besoin d'attirer les fonds des travailleurs migrants vers l'investissement ?
- Une politique du « laisser-faire » permettrait-elle d'orienter l'épargne des travailleurs migrants vers l'investissement ?

1. *Migrant Remittances to Latin America: reviewing the literature*, Deborah Waller Meyers.

- Quels sont les facteurs qui déterminent les migrants à investir ?
- Quelles sont les limitations et le potentiel d'une utilisation des transferts de fonds des travailleurs migrants à des fins d'investissement ?
- Comment concevoir la panoplie de techniques à utiliser pour encourager l'investissement de l'épargne des travailleurs migrants ?
- Des avantages fiscaux et monétaires pourraient-ils y aider ?
- Qu'est-ce qu'une bonne ou une mauvaise gouvernance ?

L'analyse part de l'idée que le flux de transferts de fonds des travailleurs migrants est extrêmement fragmenté et que ces fonds appartiennent à une multitude de personnes différentes. Du point de vue de gouvernance, il faut considérer ce flux comme un flux très spécifique qui obéit à un ensemble complexe de facteurs analogues à ceux qui déterminent d'une part l'investissement étranger et d'autre part le développement des PME locales. La spécificité des transferts de fonds des travailleurs migrants en tant que potentiel d'investissement tient à leur caractère très personnel et à leur objectif final qui est de permettre la survie et l'amélioration du niveau de vie de la famille. Et si le migrant a l'intention d'investir, il va le faire simplement pour réaliser cet objectif aussi durablement que possible. Le point de savoir s'il va choisir pour cela l'investissement direct, l'investissement de portefeuille ou des intermédiaires financiers dépend davantage de la publicité faite aux possibilités qui existent que d'une stratégie prédéterminée d'investissement de son épargne. Le chapitre analysera ici les principales orientations des politiques suivies par les gouvernements dans le domaine des transferts de fonds des migrants et les effets de quelques projets et mesures incitatives spécifiques. La principale conclusion est qu'une bonne gouvernance économique est plus efficace que des politiques d'incitation pour attirer davantage d'investissements et orienter une plus grande part de l'épargne des migrants vers l'investissement. Certains avantages tels qu'incitations fiscales et à l'investissement, instruments de cofinancement, etc., jouent un rôle pour attirer et canaliser l'argent des migrants, mais leur potentiel, tant en volume qu'en durée, est limité.

Politique de laisser-faire ou politiques actives

Toutes les propositions de mesures d'encouragement à l'investissement des envois de fonds abordent la question de savoir s'il faut adopter une attitude de laisser-faire concernant les envois de fonds, s'il faut s'attacher à améliorer l'environnement économique et politique en général, et si des interventions plus directes s'imposent et sous quelle forme. Mais étant donné la concurrence de plus en plus vive à laquelle se livrent les pays pour attirer les investissements, il devient impératif pour les pays exportateurs de main-d'œuvre de mettre au point et d'appliquer des politiques qui leur permettent d'attirer non seulement les investissements étrangers mais aussi l'épargne de leurs émigrés. On ne traite pas ici des incitations des pays importateurs de main-d'œuvre au maintien sur leur territoire des gains des travailleurs immigrés : il est certain que le climat plus favorable aux investissements et le système très développé d'intermédiation financière y offrent de bonnes conditions pour l'épargne de cette main-d'œuvre. Ce sont là les grands avantages dont jouissent les pays développés dans la concurrence pour les investissements alors que, comme nous le montrerons plus loin, la principale faiblesse des pays en développement en ce qui concerne les envois de fonds de leurs travailleurs

migrants, en dehors des défauts de leur politique économique, est l'insuffisance d'implication du secteur privé et des institutions financières.

Si les pays exportateurs de main-d'œuvre ont besoin que l'épargne de leurs travailleurs migrants soit investie dans leur économie, ce n'est pas seulement en raison de la compétition mondiale pour les investissements, mais aussi parce que cela va créer entre les émigrants et leur pays d'origine un lien durable, qui s'accompagnera d'un investissement de leurs compétences et de leur savoir acquis dans un environnement de marché plus développé. Les études montrent que les envois de fonds des migrants sont moins sensibles aux fluctuations des marchés mondiaux. Les Etats peuvent donc en avoir besoin pour compenser la volatilité des flux d'investissement direct étranger (IDE) et s'assurer des fonds pour le développement. Ni les gouvernements des pays d'origine, ni les institutions financières internationales ni le secteur privé n'ont pas accordé l'attention nécessaire à la question des transferts de fonds des travailleurs migrants. La plupart des pays ont une politique très limitée, voire inexistante à cet égard. La stratégie du laisser-faire n'est pas fautive, à condition que la politique économique globale soit bonne et permette aux migrants et à leurs familles de planifier l'utilisation de leur épargne.

L'expérience montre que l'absence de politique ou une mauvaise politique à l'égard des envois de fonds des travailleurs migrants peut faire perdre aux gouvernements non seulement de l'argent public mais aussi l'argent des migrants et leur confiance. Quels sont les options et les objectifs possibles ? On pense souvent qu'une politique active dans ce domaine consiste à offrir aux migrants des conditions privilégiées sous forme d'avantages fiscaux et monétaires. Or, une politique active n'implique pas nécessairement de telles concessions. L'expérience ne permet pas d'affirmer que les politiques d'encouragement des investissements des migrants ont été efficaces, mais ce qui est certain c'est qu'une politique appropriée peut influencer sur le volume de flux. Le gouvernement peut aider à réduire les coûts de transfert et par conséquent en augmenter l'avantage pour les migrants, pour leurs familles et pour l'économie. C'est pourquoi il a le devoir de restreindre les canaux illégaux et d'encourager la concurrence entre les institutions qui s'occupent de transferts d'argent. Pour accroître l'impact sur le développement des transferts de fonds des travailleurs migrants, il faut d'abord promouvoir les canaux officiels de transfert. En effet, l'impact sur le développement des transferts de fonds informels, qui n'entrent jamais dans le circuit du secteur national bancaire ou des investissements, est souvent beaucoup plus faible.

Transferts de fonds pour l'investissement ou pour la consommation

La littérature fait apparaître un consensus assez fort sur l'utilisation qui est faite des envois de fonds de migrants. Quel que soit le pays, l'essentiel de ces fonds est consacré aux dépenses quotidiennes de nourriture, d'habillement, de soins de santé, et ces fonds constituent une part importante du revenu des ménages des migrants. Ils servent aussi à construire ou à améliorer le logement, à acheter du terrain et à acheter des biens de consommation durables. De nombreux chercheurs critiquent cet usage des fonds pour la consommation. Ils ne prennent évidemment pas en compte leur caractère privé. De plus, l'augmentation de la consommation accroît la demande de biens et par conséquent d'investissements.

C'est en fonction de leur stratégie d'amélioration du niveau de vie du ménage que les migrants décident si les transferts de fonds serviront à la consommation ou à l'investissement. C'est la prise en charge de la famille qui détermine avant tout la

décision. Dans la situation qui prévaut dans la plupart des pays d'origine, le choix d'investir ou de consommer se fait dans un contexte très défavorable à l'investissement et où il y a peu de possibilités pour de petites entreprises.

L'expérience montre que seul un faible pourcentage des envois de fonds est consacré à ce que l'on appelle des « investissements productifs » (c'est-à-dire à des activités génératrices d'emplois et de revenus telles que l'achat de terrain ou d'outillage, la création d'une entreprise, ou d'autres activités à effet multiplicateur). Bien que la proportion des envois de fonds consacrée à des investissements varie selon les pays, elle représente la plupart du temps une faible part des flux globaux². Il y a à cela de multiples raisons, selon les conditions particulières qui prévalent dans les pays. Mais dans la plupart des cas, les principaux obstacles à l'investissement sont le peu de possibilités qui s'offrent aux migrants et la crainte qu'ils ont de perdre leur épargne par suite de l'inflation ou de l'instabilité politique.

L'épargne des migrants représente un énorme potentiel d'investissement dans les pays d'origine, mais jusqu'ici il est clair que ce potentiel n'a pas été suffisamment exploité. En élaborant une politique de mobilisation des transferts de fonds des migrants pour l'investissement, il faut tenir présent à l'esprit que, si les flux sont importants, ils sont constitués de montants fragmentés relativement faibles appartenant à une multitude de personnes. En outre, un migrant n'est pas un investisseur ou un entrepreneur professionnel. Sa motivation, lorsqu'il décide d'investir, est assez différente de celle des investisseurs traditionnels.

Les facteurs qui déterminent les décisions d'investissement des migrants

Les décisions d'investissement sont déterminées par de multiples facteurs qui tiennent compte notamment de la situation politique, économique et sociale et du développement des entreprises dans le pays de destination. Dans la dernière décennie, les gouvernements et les organisations internationales ont instauré le principe d'une libéralisation de régimes d'investissement étranger. Dans presque tous les pays on favorise l'investissement étranger. De plus en plus de pays ont mis en place des politiques libérales, de sorte que l'existence de ces politiques est maintenant une condition minimum et non plus un critère de différenciation.

Les pays d'accueil sont de plus en plus jugés par les investisseurs potentiels en fonction de considérations plus vastes que par le passé. Les pays s'efforcent aujourd'hui de se promouvoir en mettant en lumière de bonnes politiques macroéconomiques, telles que des politiques monétaires qui assurent la stabilité des prix et limitent les coûts du capital ; des politiques fiscales favorables aux investissements ; et des politiques de taux de change libérales.

Les principaux déterminants des investissements directs étrangers sont mis en cause par la mondialisation, le terrorisme, l'accroissement de la concurrence et le vieillissement de la

2. En République dominicaine et au Salvador, par exemple, les chercheurs ont constaté que les envois de fonds étaient consacrés aux dépenses de base du ménage, le reste servant à améliorer le niveau de vie par de meilleures conditions de logement, d'éducation, plus de consommation et le remboursement des prêts (Georges, 1990 ; Pessar et Grasmuck, 1991 ; Sir et Delgado, 1995 ; Boly, 1996). Au Mexique aussi les envois de fonds servent à la consommation : 76 % des migrants mexicains interrogés consacraient leurs transferts de fonds (*migradollars*) à la consommation, 14 % en consacraient une partie au logement et 10 % disaient en dépenser une partie de façon « productive » (Durand *et al.*, 1996).

population dans les pays développés. Les déterminants traditionnels de l'IDE, basés sur la nécessité d'accéder aux marchés, ainsi qu'aux ressources naturelles et à d'autres ressources telles que la main-d'œuvre à bon marché, restent importants pour attirer les IDE, surtout d'un montant élevé. Pour attirer les gros investisseurs étrangers, les pays sont d'autant plus compétitifs que leurs marchés intérieurs sont plus vastes et en croissance, et qu'ils sont géographiquement proches de marchés potentiels clés auxquels ils ont accès.

Les facteurs qui déterminent la décision des migrants d'investir sont analogues, puisque les migrants veulent un investissement sûr à rentabilité élevée, mais il semble qu'ils soient moins exigeants que les investisseurs étrangers, particulièrement les gros investisseurs (voir tableau 18.1). Il est donc peut-être plus facile pour les gouvernements de concevoir une politique qui encourage les migrants à investir. Cela dit, ils se trouvent dans un contexte de concurrence internationale vis-à-vis non seulement des investissements étrangers mais également de l'épargne des travailleurs expatriés.

L'importance relative des ressources naturelles en tant que déterminant de l'IDE a diminué, mais elle reste essentielle pour beaucoup d'entreprises dans de nombreux pays. L'existence des ressources par elle-même ne suffit pas à décider les investisseurs. Elles interviennent encore moins dans la décision des migrants d'investir leur épargne dans leur pays d'origine.

Des politiques nationales visant à orienter les envois de fonds des migrants vers l'investissement dans l'économie de leur pays d'origine supposent, pour être efficaces, de bien comprendre quels sont les déterminants des décisions d'investissement des migrants, y compris leurs stratégies à long terme.

Le parallèle entre les facteurs qui déterminent les décisions d'investir des migrants et des investisseurs étrangers montre que, par opposition aux investisseurs étrangers qui fondent leurs décisions principalement sur des critères rationnels de calcul coûts-avantages, les migrants conservent généralement un attachement sentimental à leur pays, de sorte que leur décision ne dépend pas seulement de critères objectifs, mais aussi de facteurs subjectifs comme le prestige ou la volonté de contribuer au développement de leur pays d'origine. Il faut donc que les politiques créent des possibilités d'investissement susceptibles de mobiliser l'épargne des migrants.

Le souci principal des investisseurs est le climat de l'investissement dans le pays bénéficiaire. De nombreuses études³ confirment que les déperditions dans les envois de fonds tiennent pour une bonne part aux politiques macroéconomiques des pays exportateurs de main-d'œuvre. C'est pourquoi la meilleure façon d'accroître les investissements des migrants consisterait à appliquer de vastes réformes créant un environnement favorable à l'investissement. Les transferts de fonds des migrants, comme les investissements étrangers, vont généralement aux pays qui ont de bonnes politiques économiques. Améliorer ces politiques et assouplir les contrôles des changes encourage la mobilisation de l'épargne pour l'investissement. Comme le constate une équipe de chercheurs, «... le meilleur moyen d'encourager les investissements productifs consiste à poursuivre des politiques macroéconomiques qui créent un climat stable et favorable pour l'investissement et à consacrer des dépenses à des infrastructures de communautés spécifiques qui font que l'investissement est intéressant et rentable » (Durand *et al.*, 1996, p. 261).

3. Puri, S. and T. Ritzema (1999), "Migrant Worker Remittances, Micro-Finance and the Informal Economy: Prospects and Issues", Working Paper No. 21, Social Finance Unit, International Labour Organization, Geneva.

Tableau 18.1. Facteurs qui déterminent les décisions d'investissement dans les pays d'origine des travailleurs migrants

Facteurs	Investisseurs étrangers	Investisseurs migrants
Cadre de politique générale		
	+++	+
• Stabilité économique et politique	+++	0
• Règles relatives à la liberté d'entrée et d'exploitation des entreprises étrangères	++	0
• Conventions bi- et multilatérales relatives aux IDE	+++	0
• Politique de privatisation	+++	+
• Règles de libre rapatriement des bénéficiaires	+++	+++
• Efficacité administrative – délai d'obtention des agréments et licences nécessaires	+++	0
	++	+
• Situation perçue de corruption et politiques anticorruption		
• Présence d'une réglementation qui autorise la sortie des investisseurs et en définit clairement les modalités	+++	+++
• Règles fiables en matière de marchés publics	++	+++
	+	++
Facilitation de l'entreprise		
• Procédures administratives		
• Encouragement des investissements (notamment services de facilitation)	+++	+
	+++	+++
• Incitations à l'investissement	+++	++
Déterminants économiques		
1. Investissement dans les ressources	+++	+
• Matières premières	+++	+++
• Facteurs complémentaires de production (main-d'oeuvre)	++	+
• Infrastructures matérielles	+++	+++
2. Investissement dans le marché	+++	+++
• Taille du marché	+++	+++
• Croissance du marché	++	+
• Intégration régionale		
3. Investissement pour une meilleure efficacité		
• Coûts de main-d'oeuvre ajustés en fonction de la productivité	0	+++
• Main-d'oeuvre suffisamment qualifiée et main-d'oeuvre à faible coût	0	+++
	0	+++
• Services aux entreprises		
• Politique commerciale		
Autres considérations		
• Maintien du lien avec la famille et la communauté		
• Prestige		
• Amélioration du niveau de vie de la famille		

Note: Le degré d'importance est indiqué par les signes "0" à "+++".

En matière d'investissement, la bonne gouvernance repose sur de bonnes politiques macroéconomiques et des politiques appropriées en matière monétaire, de taux de change et de fiscalité (notamment la convertibilité de la monnaie et l'absence de contrôle des changes). L'amélioration par les pays de leurs systèmes financiers et réglementaires favorise la stabilité politique et économique, limite les risques et accroît les retours sur investissement. Il serait utile par ailleurs qu'ils se préoccupent des projets de travaux publics et d'infrastructures de base, notamment dans le domaine des routes et des

communications, et du développement des petites entreprises et de la fourniture de capitaux, de crédits et d'assistance technique.

La bonne gouvernance économique est l'outil le plus efficace pour attirer les envois de fonds des migrants via les canaux officiels. Trois indicateurs, le ratio élevé d'intermédiation financière (M2/PIB), la faible part du marché noir et les politiques de change et commerciales moins restrictives expliquent pour une large part pourquoi la Corée, le Sri Lanka, le Bangladesh et la Thaïlande enregistrent des ratios de déperdition des envois de fonds inférieurs à la moyenne.

Le régime de change est une composante très importante du climat d'investissement. Un régime de change favorable permettrait d'attirer les transferts de fonds des migrants en vue d'investissements. La monnaie locale ne doit pas être soumise à des restrictions de transfert ou de conversion. De même, il ne doit pas y avoir de restrictions, de limitations ou de délais pour la conversion et le transfert de fonds destinés à l'investissement (notamment le rapatriement des capitaux investis, des salaires, les remboursements de prêts ou les paiements de loyers) en monnaies fortes aux taux du marché. Toutes ces politiques doivent avoir un caractère durable et ne pas être susceptibles de modifications quelconques.

Des considérations aussi importantes pour les investisseurs étrangers que le libre rapatriement des bénéficiaires, les conventions bilatérales relatives aux IDE, la liberté d'entrée et de sortie des investissements étrangers, la taille du pays n'ont pas d'impact sur les décisions d'investissement des migrants. Les principaux déterminants concernent les possibilités concrètes que le pays offre aux secteurs des petites et moyennes entreprises.

Les investissements des migrants n'entrent pas dans les catégories traditionnelles d'investissement : à la recherche de débouchés, à la recherche de ressources ou à la recherche d'une meilleure efficacité⁴. Le choix de la destination de l'investissement est décidé à l'avance par le migrant, qui cherche avant tout à obtenir une rentabilité sûre et raisonnable de son épargne pour assurer la survie et la prospérité de sa famille. C'est une stratégie à long terme qui vise à obtenir des avantages aussi bien rationnels qu'émotionnels.

L'étude des motivations et des capacités d'investissement des migrants fait apparaître les limitations suivantes :

- La taille relativement faible des investissements. Cela nécessite des mesures spécifiques pour regrouper l'épargne des migrants en montants plus importants et/ou des mesures spécialement conçues pour les petits investissements.
- L'absence d'une bonne connaissance des secteurs et des marchés, le manque de contacts avec le secteur des entreprises. Une politique visant à encourager les migrants à investir leur épargne doit donc être axée sur le conseil et la fourniture d'informations sur les marchés ainsi que sur la création de relations avec les entreprises locales.
- Le choix de la destination de l'investissement n'est pas fonction des avantages compétitifs du pays et de la région mais des liens personnels et familiaux. Il s'en

4 . Nunnenkamp, P. (2002), « Foreign Direct Investment in Developing Countries: What Economists (Don't) Know and What Policymakers Should (Not) Do! », Monographs on Investment and Competition Policy Centre for International Trade, Economics and Environment (CUTS), Jaipur.

suit que ces investissements sont plus risqués que ceux qui se fondent sur un choix rationnel. Cela aboutit souvent à leur échec.

Objectifs et formes de politiques

Avec l'intensification de la concurrence entre les pays pour attirer les investissements, les gouvernements s'efforcent de plus en plus d'être proactifs dans la promotion des investissements dans leurs pays. Il leur faut développer les politiques que les investisseurs considèrent constitutives d'un bon climat d'investissement, prendre en compte l'exigence accrue d'efficacité des politiques d'investissement, définir pour leurs politiques des objectifs nouveaux transcendent les politiques traditionnelles, notamment en matière de qualifications de la main-d'œuvre et d'innovations technologiques.

Si les facteurs qui déterminent les investissements étrangers et les investissements de l'épargne des migrants sont du même ordre, les politiques en faveur des investissements des migrants doivent être assez différentes, compte tenu du caractère particulier de ce type de flux financiers et des motivations des migrants. Il semble qu'ils soient moins exigeants quant au cadre légal et institutionnel général, mais que des politiques plus personnalisées soient nécessaire pour les convaincre d'investir leur épargne.

Les objectifs généraux des politiques de mobilisation des transferts de fonds des migrants en faveur de l'investissement peuvent être les suivants :

- l'utilisation de ces transferts de fonds pour favoriser le développement et une bonne transition vers la libéralisation économique ;
- l'intégration des transferts de fonds dans les plans nationaux d'accroissement de la compétitivité de l'économie sur les marchés internationaux ;
- le renforcement de la capacité des transferts de fonds à générer de la croissance ;
- la stabilisation de leurs fluctuations dans le temps ;
- l'attraction des compétences et du savoir-faire des migrants pour le développement économique de leur pays ;
- la réduction de l'écart entre les préférences des familles pour la dépense des fonds et les objectifs du gouvernement quant à leur utilisation.

La mise au point d'une politique nécessite d'établir des objectifs plus réalistes.

Dans le contexte de la politique économique générale, la politique relative aux envois de fonds peut s'inscrire dans le cadre de la politique d'encouragement à l'investissement. L'expérience montre que certains pays comme Malte et l'Estonie, qui continuent de bénéficier d'envois de fonds substantiels, ont offert aux migrants dans le cadre de leur politique d'IDE une large gamme de conditions favorables à l'investissement.

Dans d'autres pays, cette politique s'inscrit dans le cadre de la politique de développement des PME ; enfin, quelques rares pays ont opté pour une politique particulière ; ce sont ceux qui présentent les flux d'émigration les plus importants. En fait, les instruments de cette politique s'inspirent de l'expérience à la fois des dispositifs en faveur de l'investissement étranger et des techniques d'encouragement de l'entrepreneuriat et des PME.

Les gouvernements des pays exportateurs de main-d'œuvre se sont jusqu'ici en général davantage préoccupés, avec un certain succès d'ailleurs, de mettre au point des

politiques d'encouragement des transferts de fonds que d'influer sur les modalités de leur utilisation.

Diverses mesures peuvent être appliquées pour encourager les investissements directs et de portefeuille des migrants. On peut penser que leurs envois de fonds seraient plus en sécurité et utilisés de façon plus productive s'ils passaient par le système bancaire avant d'être investis. Privilégier les investissements indirects dépend du degré de développement de l'intermédiation bancaire et financière, de la confiance du public dans les institutions du secteur financier et de l'existence d'une surveillance adéquate.

La gouvernance des transferts de fonds des migrants revêt essentiellement les formes suivantes :

A. *Mesures de facilitation des affaires*, telles que conseil et formation aux affaires et à l'investissement, fourniture d'informations sur les possibilités d'investissement, séminaires de promotion des investissements, guides spéciaux pour les migrants qui souhaitent investir, création d'institutions publiques spéciales chargées de fournir des services aux investisseurs migrants, activités de liaison avec les entreprises locales. Ces mesures bénéficient des facilités de communication avec le migrant.

B. *Programmes d'entrepreneuriat* consistant à fournir un soutien direct aux migrants qui souhaitent créer leur propre entreprise, notamment pour la préparation des plans d'entreprises et les études de faisabilité, les avantages fiscaux et non fiscaux, les initiatives de soutien financier et de cofinancement, les facilités permettant aux migrants d'importer des machines et équipements à des taux de droits préférentiels, mécanismes de micro finance.

C. *Promotion des investissements dans le secteur financier et des intermédiaires financiers*. Cela peut prendre la forme de divers produits financiers et prises de participations dans le secteur financier tels que : titrisation, création de banques de développement des transferts de fonds, participation au marché des valeurs, création de fonds de placement, etc.

D. *Investissements et donations pour des projets communautaires*.

La plupart des mesures et incitations qui visent à orienter l'épargne des migrants vers l'investissement s'inscrivent dans une perspective à court terme. Or, leur but final devrait être la durabilité des investissements et des entreprises des migrants. Nous rejetons totalement la politique des circuits obligatoires pour canaliser les transferts de fonds vers l'investissement. Cette approche ne prend pas en compte le caractère privé des envois de fonds et la liberté de choix des migrants.

L'une des principales faiblesses des mesures d'incitation est qu'elles correspondent exclusivement à la politique de l'Etat, ce qui d'une part entraîne une surcharge de dépenses publiques mais d'autre part peut aussi contribuer à créer des investissements qui ne conviennent pas au milieu des affaires. La bonne gouvernance des transferts de fonds est celle qui se fonde sur l'initiative et la participation des entreprises locales, des institutions de crédit et financières locales, des communautés et autorités locales.

Les mesures peuvent s'adresser aux migrants eux-mêmes, à leurs familles ou aux diasporas. Certains pays privilégient les formes collectives d'investissement. Ceci est faisable là où existent de fortes communautés de migrants. Une bonne politique doit impérativement passer par une communication avec le migrant. Certains pays offrent aux migrants des conditions favorables pour revenir voir leur famille et chercher des possibilités d'investissement. Dans de nombreux cas (par exemple en Inde et au Vietnam)

les chambres d'industrie locales servent de facilitateurs pour les investissements des migrants dans leur pays d'origine, cependant que les migrants eux-mêmes peuvent jouer le rôle de facilitateurs de contacts avec les investisseurs étrangers.

L'expérience montre qu'aucun instrument n'est à lui seul suffisant pour orienter une part importante des envois de fonds vers l'investissement. Les meilleurs résultats seront toujours obtenus avec une palette d'instruments divers. Mais le mieux en tout état de cause est d'appliquer les mesures qui se sont révélées avoir le meilleur rapport coûts-avantages.

Moyens d'action possibles

Investissements dans les infrastructures publiques

Parmi les instruments destinés à orienter les transferts de fonds des migrants vers l'investissement figurent les projets pilotes qui renforcent les liens entre les migrants travaillant à l'étranger et leurs communautés d'origine. Ils sont axés sur les infrastructures et le développement communautaire. Ces projets permettent de limiter les risques propres aux investissements des migrants du fait de leurs montants faibles et fragmentés et du manque de connaissances et de compétences de ces personnes en matière d'investissement. Le regroupement de l'épargne des migrants dans des fonds de projets gérés professionnellement et cofinancés par des institutions fiables permet à cet instrument d'avoir un certain succès.

Encadré 18.1. Exemples de programmes communautaires

Projet de fonds communautaires OIM au Guatemala

Le but de ce projet est d'offrir des solutions de rechange aux communautés rurales du Guatemala qui tendent à générer une immigration irrégulière aux Etats-Unis. Ce projet cherche à tirer parti des liens étroits qui existent déjà entre les villageois et les migrants, et vise à créer des fonds d'investissement social en offrant un système efficace de transferts, d'investissements et de marketing.

Ce projet comporte trois plates-formes : 1) Un service bancaire spécifique sert de pont financier entre les Etats-Unis et le Guatemala. 2) Un système de communications entre les villageois et les migrants sera mis en place, grâce aux nouvelles technologies des télécommunications et d'Internet. 3) Une plate-forme de marketing sera développée pour les achats et les ventes groupés de la communauté sur les marchés nationaux et internationaux, ce qui permettra aux villageois de sortir de stratégies de commercialisation individuelles pour adopter des stratégies collectives plus efficaces.

Projet de fonds communautaires OIM en Colombie

L'objectif de ce projet, actuellement en cours d'élaboration, est de créer un fonds d'investissement social pour le financement de petits projets productifs au profit de populations vulnérables, en particulier les populations déplacées. Deux scénarios sont actuellement envisagés. Selon le premier, l'OIM deviendrait l'un des principaux opérateurs des envois de fonds vers la Colombie, moyennant un coût très faible. Le second scénario envisage l'établissement d'alliances stratégiques avec des opérateurs existants et des institutions financières régionales.

OIM: Organisation internationale pour les migrations.

Beaucoup de gouvernements mettent en place des dispositifs destinés à encourager les migrants à investir dans de petits projets communautaires d'infrastructure. Ceci se fait surtout là où de fortes associations de migrants promeuvent activement ce type de

concept. Ainsi, aux Etats-Unis, les associations de migrants de divers pays d'Amérique latine comme le Salvador, le Guatemala, le Honduras, le Mexique et la République dominicaine envoient régulièrement des dons pour financer des investissements dans des projets communautaires et de développement local dans les pays d'origine. L'importance moyenne de ces dons varie beaucoup : de 10 000 dollars EU par an au Guatemala à 5 000-25 000 dollars EU par an au Mexique (voir Ellerman, 2003).

Ces fonds sont souvent complétés par des cofinancements équivalents du pays d'origine du migrant. C'est le cas du programme mexicain « 3 plus 1 ». Dans le cadre de ce programme, le gouvernement fédéral, l'Etat et la municipalité complètent chaque dollar investi par les migrants, ce qui les rassure quant au caractère durable des investissements. Mais, bien qu'il ait fait l'objet d'une large publicité, ce programme n'a qu'un impact très marginal. Le montant total des investissements des migrants dans ces projets s'élève à environ 4.5 millions de dollars (voir l'étude de Micklewright et Wright, 2003).

L'instrument d'encouragement des liens avec la communauté des migrants qui engagent leur épargne dans les projets communautaires est un outil sophistiqué. Le principal inconvénient de ces projets est qu'ils sont onéreux et obéissent à des motivations émotionnelles plus que rationnelles, comme le prestige, les liens avec la communauté et la charité. C'est pourquoi cet instrument a un potentiel très limité d'accumulation de l'épargne des migrants.

Facilitation des investissements et des affaires

La facilitation des affaires et des investissements est généralement assurée par des organismes d'encouragement à l'investissement et par des organisations de promotion des PME, qui peuvent être chargés d'offrir aux migrants qui souhaitent investir des services dans les domaines suivants :

- Conseil, accélération du processus d'agrément et aide à l'obtention d'autorisations. Le mieux est que ce type de services soit fourni au travers d'un guichet unique.
- Services post-investissement pour le suivi au quotidien des investissements.

Les migrants constituant une catégorie assez particulière d'investisseurs potentiels, ils peuvent avoir besoin d'informations et de conseils particuliers. C'est pourquoi de nombreux pays ont mis en place à leur intention des organismes spécialisés qui les aident dans leurs plans d'investissement. Ceci doit toutefois se faire dans le contexte général de la promotion des investissements et ne doit pas se traduire par des discriminations à l'encontre d'autres investisseurs locaux ou étrangers. Quoi qu'il en soit, il est clair que les migrants qui envoient des fonds et les migrants de retour ont besoin d'une attention particulière sans laquelle ils seront beaucoup moins nombreux à investir.

Les conseils d'investissement peuvent être apportés non seulement par les organismes publics mais par des ONG. L'expérience de l'Overseas Pakistanis Foundation (OPF), organisation à but non lucratif créée pour la protection et la promotion des Pakistanais expatriés montre qu'il existe une forte demande de ce type de services : services de conseils à l'investissement, aide à l'obtention de services des administrations publiques, etc. L'OPF publie également un « Guide de l'investissement » spécialement destiné aux migrants de retour, qui leur donne des informations sur les possibilités de crédit, les systèmes d'épargne et les services de conseil en affaires.

De même, aux Philippines, l'Administration des travailleurs expatriés prépare avec l'OIT un programme de mise en place de centres de formation dans diverses régions à

forte émigration. Le but de ces institutions est d'offrir des services de conseils en affaires, d'information, de formation à la gestion de petites entreprises et des aides financières aux migrants de retour et à leurs familles (OIT/PNUD, 1988). Les services de conseils aux migrants de retour sont fournis également au Sri Lanka par la Return Migration Branch. Pour différentes raisons, cependant, ce programme n'est jamais entré totalement en vigueur.

De nombreux gouvernements offrent des programmes spécialisés pour les migrants qui envoient des fonds et les migrants de retour afin de les encourager à créer leur entreprise. Le gouvernement coréen, par exemple, a mis en place au début 1986 un programme expérimental de formation à leur intention. Il s'agit de reconverter les migrants de retour à de nouvelles qualifications de façon qu'ils puissent changer de branche ou créer leur propre entreprise. Au milieu de 1986, 4 000 travailleurs environ participaient à ce programme (Hyun, 1989).

L'implication des entreprises et banques locales constitue un bon exemple de programmes de facilitation. Ainsi, en Thaïlande, la Banque de Bangkok offre à ses clients migrants offre un service de conseils sur les opportunités d'investissement. Les travailleurs migrants qui ont recours à ses conseils peuvent aussi obtenir des prêts complémentaires de la banque s'ils ont une bonne base d'épargne. Pour avoir une portée suffisante, ces programmes doivent faire l'objet d'une large publicité.

Le but des instruments de facilitation des affaires est de surmonter quelques uns des principaux obstacles aux décisions d'investir des migrants : le manque d'information sur les conditions d'investissement, sur les opportunités commerciales, sur le cadre légal et institutionnel. Les services d'information peuvent permettre aux migrants qui travaillent à l'étranger de remédier aux problèmes d'éloignement pour leurs décisions d'investissement.

Comme l'indiquent de nombreuses études, les migrants comptent pour investir dans leur pays d'origine sur une attention particulière de leur gouvernement. Pour répondre à cette attente, les programmes publics de facilitation des affaires doivent comporter un volet spécial d'encouragement aux investissements des migrants. Certains pays ont mis au point des guides spéciaux à leur intention ; d'autres organisent des tournées promotionnelles dans les communautés expatriées. Ces initiatives peuvent avoir un but particulier, par exemple générer des fonds spécifiques pour un projet, attirer des envois de fonds pour aider le pays à surmonter des difficultés financières⁵. Toutes ces initiatives profitent des liens émotionnels des migrants avec leur pays et peuvent être avantageuses pour les deux parties.

Les migrants ont besoin qu'on les prenne en compte pour être convaincus d'investir dans leur pays d'origine. Très souvent, les gouvernements leur adressent des messages clairs. Ainsi, le Ministre des Finances de l'Inde a demandé à la diaspora indienne d'orienter leurs transferts de fonds vers l'investissement. « Nous sommes très heureux que vous envoyiez des fonds, mais il faut qu'une grande partie de ces fonds soit réorientée de l'épargne vers l'investissement, que ce soit dans l'industrie, dans les services ou dans le secteur social ». Il est peu probable que ce type de message suffise à mobiliser les transferts de fonds pour l'investissement, mais c'est au moins un premier pas.

5. Ainsi, le gouvernement philippin a demandé aux communautés d'expatriés d'aider à réduire les effets de la crise budgétaire menaçante en accroissant leurs transferts de fonds. Cette campagne avait pour objectifs : 1) d'encourager la communauté philippino-américaine à augmenter de 20 % ses envois de fonds ; 2) d'inviter les Philippino-Américains à investir au moins 2 000 dollars en actions et/ou obligations d'Etat aux Philippines.

Mobilisation des transferts de fonds pour le développement des entreprises

De nombreux gouvernements conçoivent et appliquent toute une gamme de mesures pour encourager les migrants à créer leur propre entreprise. Elles s'appuient sur des techniques de promotion des PME plutôt que sur des techniques de promotion des investissements étrangers. Leur réussite est difficile à mesurer, car dans certains pays leur portée est très limitée.

Dans certains pays, le secteur des PME dépend très largement des transferts de fonds, bien que les pouvoirs publics n'aient pas mis en place de programmes spécifiques ou pris de mesures directes dans ce sens. En République dominicaine, au Salvador et au Mexique il existe une relation étroite entre les petites entreprises et les anciens migrants ; ceux-ci ont acquis leurs compétences à New York, ont des clients à New York, ou ont utilisé leurs transferts de fonds pour créer ou conserver leur entreprise⁶. Lopez et Seligson (1990), qui ont étudié l'utilisation par les petites entreprises des transferts de fonds, ont constaté qu'un tiers avait eu besoin des envois de fonds pour leur création et deux tiers en avaient besoin pour continuer. La situation est analogue au Mexique, où les migradollars ont augmenté les chances de création d'entreprises et d'investissements productifs par les ménages et les communautés. Une étude a constaté que 63 % des entreprises interrogées étaient la propriété de migrants actuels ou anciens, dont 61 % avaient été créées avec de l'argent gagné aux Etats-Unis et 44 % étaient maintenues sur les mêmes bases (Cornelius, 1990).

Comme l'ont constaté les études, dans certains pays⁷ comme le Pakistan, relativement peu de revenus de transfert des membres de la famille travaillant au Moyen-Orient étaient orientés vers la création d'entreprises, malgré les incitations offertes par l'Etat aux ménages de migrants. Les principaux déterminants de ce type d'investissement sont une expérience existante de ce type d'activité dans la famille et la connaissance par le chef de famille des opportunités d'investissements.

La création d'entreprises nécessite un certain niveau de ressources, d'éducation, de compétences professionnelles, de facteurs économiques et de main-d'œuvre familiale (en plus d'un environnement économique et politique approprié). Il semble relativement courant dans tous les pays que la taille relativement petite de ces entreprises et leur impact limité de création d'emplois soient imputés davantage à la situation dans le pays d'origine du migrant qu'à des problèmes d'entreprise proprement dits. En outre, si les transferts de fonds contribuent effectivement au développement économique en fournissant des capitaux et en développant les entreprises, elles se placent dans le contexte d'autres influences et ne peuvent constituer le seul espoir de développement (Massey et Parrado, 1998).

En créant une entreprise, les migrants veulent en tirer des avantages à long terme pour leur famille, une rentabilité stable et un emploi pour la famille. Les différents mécanismes

6 Cornelius (1990), Lopez et Seligson (1990), Portes et Guarnizo (1990). Dans l'échantillon étudié, 90.3 % des chefs d'entreprise étaient des migrants de retour ou résidant à l'étranger, 89.4 % avaient créé leur entreprise avec l'argent gagné à l'étranger, 42.5 % continuaient de recevoir des transferts de fonds, et 71.7 % employaient des anciens migrants. Si les investissements étaient inégaux, le total des investissements d'épargne de migrants dans cet échantillon s'établissait à 1.2 million de dollars, 57 % en argent, 37 % en nature. La valeur moyenne de chaque transfert était de 5 400 dollars, et la valeur médiane de 3 000 dollars.

7 Sofranko, S.J. *et al.* (1999), "Use of Overseas Migrants' Remittances to the Extended Family for Business Investment... A Research Note", *Journal Rural Sociology*, Vol. 64(3), Publisher Subject Matter Community Development; International; pp. 464-481, September, Pakistan; Migrant

mis en place par les gouvernements prennent ce souci en compte et sont axés sur les conseils directs et personnels aux migrants qui ont l'intention de créer leur entreprise⁸.

Ces dernières années, les organismes internationaux qui interviennent dans la région Asie et quelques autres pays exportateurs de main-d'œuvre ont lancé des programmes de développement de l'entrepreneuriat destinés à convertir les migrants épargnants en créateurs d'entreprises. Une contrainte majeure est la portée limitée de ces dispositifs, qui ne représentent qu'une fraction des flux totaux d'envois de fonds dans un pays donné.

Le gouvernement du Sri Lanka a été le premier pays exportateur de main-d'œuvre en Asie à lancer un programme de développement de l'entrepreneuriat pour les migrants de retour (Rodrigo et Jayatissa, 1989). Ce programme fonctionne depuis 1982. Il a pour but de guider les migrants pour la création d'entreprises. L'expérience de ce programme confirme nettement que les migrants de retour appartenant aux catégories professionnelles supérieures ont davantage tiré profit de ce programme que les migrants de retour peu qualifiés. Deuxièmement, les possibilités de guidage des candidats dans la création d'entreprise sont limitées si elles ne s'accompagnent pas de mesures facilitant l'accès aux capitaux. Troisièmement, un programme d'instruction théorique ne suffit pas à donner l'aptitude à définir et élaborer un projet ni les compétences managériales nécessaires pour conduire une entreprise.

Le résultat du programme sri lankais n'est pas différent de celui d'autres tentatives analogues ailleurs. En particulier, en Turquie et en Yougoslavie, divers programmes d'encouragement de l'investissement des migrants, par l'intermédiaire de sociétés de travailleurs et de coopératives de développement villageoises ont eu des résultats mitigés pour des raisons analogues (Ebiri, 1985 ; Penninw, 1982).

Globalement, donc, les tentatives des gouvernements des pays exportateurs de main-d'œuvre pour encourager les migrants à créer leur entreprise ont eu des résultats mitigés. L'expérience montre que des mécanismes excessivement bureaucratiques de mobilisation des envois de fonds pour l'investissement n'attirent pas la participation des migrants (Diaz Briquets and Perez Lopez, 1997).

Selon Russell, les facteurs économiques et politiques qui prévalent dans le pays d'origine des migrants peuvent avoir plus d'importance que beaucoup de programmes spéciaux mis en place par les gouvernements, et que ces « mesures destinées à canaliser l'utilisation des transferts de fonds se sont révélées relativement inefficaces si l'on considère le volume total des envois de fonds » (1986, p. 693).

L'expérience montre qu'il est difficile de transformer les travailleurs migrants sans expérience de l'entreprise en entrepreneurs dynamiques. Et même si elle réussit, cette politique n'a qu'un impact marginal sur le flux global des transferts. C'est pourquoi les gouvernements, les banques et les institutions financières introduisent des intermédiaires financiers qui prennent les transferts de fonds en dépôt et les orientent vers les petites entreprises existantes plutôt que de faire des migrants directement des entrepreneurs. Si cette politique atténue effectivement les risques, la condition indispensable en est la fiabilité et la viabilité du secteur financier. L'implication des institutions financières publiques et internationales est une garantie de gestion prudente de l'argent des migrants, mais la crédibilité du gouvernement et sa politique sont le facteur décisif de l'intérêt que les migrants peuvent porter à ces institutions de dépôts d'épargne.

8. Judith van Doorm, *Migrations, transferts et développement des petites entreprises*, BIT.

De nombreuses organisations internationales militent en faveur d'une politique de promotion des institutions de micro finance⁹ en considérant qu'elle est de dimension internationale, qu'elle est de plus en plus utile compte tenu du nombre croissant de travailleurs migrants et qu'elle contribue notablement au revenu national de nombreux pays pauvres. De plus, on espère que ces institutions pourront attirer aussi l'épargne des migrants qui ne passent pas par les canaux officiels. Avec la création d'intermédiaires de micro finance les gouvernements pourront gérer les envois de fonds d'une façon efficiente et sûre.

Les programmes d'incitations ont-ils un impact ?

De nombreux gouvernements, conscients du fait que les transferts de fonds des travailleurs migrants constituaient une source importante de finance ont essayé de mettre en oeuvre des programmes d'incitations pour les attirer et en encourager l'investissement dans les pays d'origine. Les chercheurs aussi considèrent les transferts de fonds comme une source potentielle de financement et encouragent les gouvernements à promouvoir ce type de politiques. Comme on l'a déjà vu, les efforts des gouvernements pour attirer les envois de fonds en vue d'investissement peuvent très bien aller au-delà de la facilitation au sens étroit et accroître les incitations fiscales. La plupart des incitations sont offertes sur une base temporaire. Le jugement porté sur l'efficacité de ces incitations va de la forte approbation à la forte critique, comme pour les incitations à l'investissement étranger.

Les incitations à l'investissement proposées aux migrants par les gouvernements sont les suivantes :

- *Incitations à court terme.* Encouragement des visites au pays d'origine, au tourisme, au retour après la retraite, compléments pour les petites entreprises (Bascom, 1990 ; Diaz-Briquets et Weintraub, 1990 ; Seligson et Lopez, 1990 ; Siri et Delgado, 1995). Quelques pays ont mis en place des incitations de ce type.
- *Primes sur les dépôts.* Le Sri Lanka, le Bangladesh, le Pakistan, l'Inde et la Turquie notamment ont tous mis en place des comptes en devises étrangères qui servent des taux d'intérêt supérieurs à ceux du marché et convertissent en monnaie locale à des taux privilégiés (Taylor *et al.*, 1996). L'Inde protège aussi les revenus de certains investissements de migrants tant que ceux-ci restent en dehors du pays. L'Egypte et la Turquie ont toutes les deux accordé des taux de change favorables pour certains investissements de migrants et la Pologne le fait pour les paiements de sécurité sociale.
- *Promotion de l'importation de biens d'investissement.* Il s'agit d'un instrument très spécifique d'encouragement à l'utilisation des transferts de fonds pour l'investissement. En effet, la libre importation de biens d'investissement par les migrants favorise la création d'entreprises. C'est ainsi qu'au Pakistan, un « mécanisme d'investissement non rapatriable » permet aux Pakistanais de l'extérieur (y compris ceux qui reviennent définitivement) d'importer des machines et équipement à des taux préférentiels de droits pour la création d'entreprises manufacturières. Le taux de réduction des droits varie ; par exemple, les projets situés dans des zones relativement sous-développées bénéficient d'une

9. Puri, S. and T. Ritzema (1999), "Migrant Worker Remittances, Micro-Finance and the Informal Economy: Prospects and Issues", Working Paper No. 21, Social Finance Unit, International Labour Organization, Geneva.

réduction plus importante. En Inde, les travailleurs migrants qui reviennent définitivement au pays et veulent créer une nouvelle entreprise industrielle ou participer à l'extension d'entreprises existantes ont un accès préférentiel aux biens d'équipement et matières premières d'importation. L'impact de ces mécanismes n'a pas encore été mesuré. Cependant, d'après les indications fragmentaires dont on dispose, jusqu'ici leur impact global a été assez insignifiant (Nayyar, 1989 ; Kazi, 1989).

- *Réalisation d'études de pré faisabilité* pour les projets d'investissement des migrants. Cette incitation est destinée à faciliter le choix des projets d'investissement.
- *Accès aux zones économiques franches*. Dans certains pays, les migrants ont le droit de s'installer dans les zones économiques franches, les zones de transformation pour l'exportation et autres zones analogues où ils jouissent d'exonérations totales de droits sur les machines et matières premières importées, ainsi que de certains allègements fiscaux.
- *Incitations fiscales*. Ces mesures sont basées sur le fait que, comme l'ont écrit les sociologues Massey et Basem, «...les migrants ont tendance à épargner, à transférer leurs revenus et à réaliser des investissements productifs lorsque la structure incitative a des chances de récompenser ce comportement » (1992, p. 204).

Les économistes soutiennent depuis longtemps que l'utilisation de subventions fiscales et financières discrétionnaires pour attirer les investissements est inefficace. Le même type d'arguments peut être invoqué dans le cas des incitations aux investissements des migrants. De plus, il ne faut pas oublier qu'aucun encouragement ou incitation ne permettra d'attirer des investissements substantiels si les fondamentaux économiques et politiques ne sont pas favorables pour les migrants et pour les investisseurs.

Même s'il semble que d'éventuels avantages fiscaux pour les investissements des migrants peuvent attirer davantage de transferts vers le secteur des entreprises, l'impact global peut être négatif, en ce sens que les petits investisseurs locaux et les investisseurs étrangers peuvent se trouver discriminés. De plus, ce type de mesures peut être coûteux et affaiblir les finances publiques.

L'inégalité de traitement des investisseurs peut nuire au climat de l'investissement et compromettre les investissements dans le pays. Certaines études vont jusqu'à suggérer qu'il faut s'opposer à toute politique de conditions privilégiées pour les migrants. « De plus, (...) il ne faut pas que la politique d'aide vise à promouvoir les investissements productifs et économiseurs de main-d'oeuvre des familles migrantes, étant donné qu'elles gaspillent déjà le capital qu'elles possèdent. Au contraire, des politiques visant à aider les familles non migrantes pourraient être suffisamment incitatives pour encourager les familles migrantes à être plus efficaces¹⁰. »

L'encouragement des investissements des migrants dans le secteur financier

Les Etats et les institutions financières offrent aux migrants quelques opportunités d'investissements intéressantes dans le secteur financier. Il existe divers mécanismes pour

10. Azam, J.-P. and F. Gubert (2004), "Those in Kayes: the impact of remittances on their recipients in Africa. Do remittances hinder technical efficiency in agriculture?", The European Development Research Network (EUDN).

mobiliser les transferts des migrants dans les pays d'origine : les pouvoirs publics et les institutions financières locales peuvent émettre à l'intention des émigrants des obligations dégageant des intérêts, créant ainsi un instrument plus attrayant de mobilisation des transferts.

Une autre possibilité est que les banques locales offrent aux migrants des comptes en devises étrangères libres de taxes sur les taux de change et autres réglementations. On trouve des exemples de services d'épargne pour les migrants et leurs familles tels que des comptes en devises rapatriables ; des obligations libellées en devises étrangères ; des obligations à prime ; des certificats de dépôt assortis d'avantages fiscaux. Dans bien des cas, ces services se caractérisent par un taux d'intérêt favorable, un taux de change privilégié et peu de restrictions sur les retraits. Ces mesures peuvent aider à attirer les transferts des migrants dans les banques et les secteurs financiers à court terme, mais peuvent avoir un impact négatif sur le développement du secteur financier dans les pays en développement.

Les transferts des migrants peuvent être utilisés de façon fiable pour la titrisation des flux à venir, à côté des autres sommes à recevoir sur les exportations pétrolières ou les cartes de crédit. Par exemple, la Banque du Brésil a émis 300 millions de dollars EU d'obligations garanties par les transferts futurs en yens des travailleurs brésiliens au Japon. Ces titres ont été cotés nettement plus haut que les obligations propres du Brésil.

Certaines banques européennes d'investissement ont déjà expérimenté la titrisation des actifs en prêtant de l'argent aux banques de pays en développement (par exemple au Mexique) sur la base des entrées de fonds attendues des transferts des migrants. On peut dans ce domaine suggérer d'encourager les banques dont la trésorerie dépend des transferts des migrants à investir une partie de ces fonds dans les pays vers lesquels cet argent est transféré (Pastor et Rogers, 1985).

L'expérience de la création de banques spécialisées dans les transferts des migrants n'a pas eu le succès attendu. Le but de ces banques était d'établir un lien entre la migration et le développement¹¹ avec pour objectif principal l'orientation de l'épargne des migrants vers des investissements productifs. Les produits offerts par ces banques vont de l'identification des zones qui se prêtent à l'investissement local, la conduite d'études de faisabilité, l'évaluation des projets et l'assistance à la création d'entreprises, jusqu'à la fourniture de crédit et de services bancaires traditionnels.

Depuis peu les institutions financières internationales sont en faveur de la création de banques multilatérales pour les transferts des migrants, afin d'aider à identifier les investissements potentiels. Les migrants déposeraient leurs fonds dans ces banques, qui en transféreraient, directement ou sous forme de dividendes d'investissement, le pourcentage demandé aux familles des migrants. Le reste des fonds serait conservé par la banque et utilisé pour mobiliser des fonds internationaux et régionaux pour les projets de développement. Ils pourraient aussi être versés dans un fonds d'investissement pour les projets locaux ou utilisés comme financement supplémentaire pour le développement des petites entreprises, parallèlement à une aide technique.

Si cette solution aurait pour avantage de répondre au problème des gouvernements qui n'ont pas les fonds de contrepartie nécessaires pour bénéficier d'une aide

11. Après fusion avec la Banque turque du tourisme, la Banque turque DESİYAB a cessé d'exister et est devenue la Banque turque du développement, dont l'objet n'est pas le même que l'ancienne banque d'Etat pour l'industrie et les investissements des migrants.

internationale pour les projets, elle aurait pour inconvénient de retirer l'épargne des migrants du système bancaire des pays en développement. De plus, créer des institutions qui n'obéissent pas aux règles de supervision prudente et offrir des conditions privilégiées aurait un impact assez négatif sur la concurrence dans le système bancaire.

Durabilité des investissements des migrants

La durabilité des investissements des migrants dépend à la fois des tendances de la migration et des facteurs qui déterminent l'investissement des transferts des migrants. En gros, le « cycle de vie » du processus de migration d'un pays est celui-ci : pour des économies en croissance dont le revenu par habitant augmente, les différentiels de ce revenu diminuent, ce qui réduit l'incitation à l'émigration. Autrement dit, l'importance relative des transferts des migrants va diminuer à mesure que le pays se développe. Ceci est vrai surtout pour les transferts des migrants peu qualifiés ; pour les individus à haut niveau de qualifications, les flux migratoires vont se poursuivre même à de hauts niveaux de revenu par habitant. Dans ce cas, on peut escompter une persistance des transferts, avec un changement substantiel de leur rôle dans l'investissement. On peut s'attendre à ce que les migrants hautement qualifiés investissent dans des secteurs et sous des formes plus sophistiquées, par exemple dans le secteur financier et dans des PME basées sur le savoir.

Beaucoup des mesures appliquées par les gouvernements pour attirer les investissements des migrants présentent un caractère assez temporaire et semblent conduire à la création d'investissements n'ayant qu'une perspective de court terme. L'un des enseignements qu'on peut tirer de la longue expérience de la gouvernance des transferts des migrants est qu'ils pourraient avoir un impact en termes de développement durable à condition qu'aussi bien ces fonds que l'action des pouvoirs publics s'investissent dans des projets et des entreprises viables et durables.

RÉFÉRENCES

- Cornelius, W. (1990), *Labour Migration to the United States: Development Outcomes and Alternative in Mexican Sending Communities*, Commission for the Study of International Migration and Co-operative Economic Development, Washington, DC.
- Díaz-Briquets, S. and J. Pérez-López (1997), “Refugee Remittances: Conceptual Issues and the Cuban Nicaraguan Experiences”, *International Migration Review*, Vol. 31(2), pp. 411-437.
- Durand, F., G. Drettakis and C. Puech (1996), “The 3D Visibility Complex, a New Approach to the Problems of Accurate Visibility”, *Eurographics Workshop on Rendering*.
- Georges, E. (1990), “The Making of a Transnational Community: Migration, Development and Cultural Change in the Dominican Republic”, Columbia University Press, New York.
- Keely, C.B. and Tran Bao Nga (1989), “Remittances from Labor Migration: evaluations, Performance and Implications”, *International Migration Review*, Vol. 23, No. 3, pp. 500-525.
- Massey, D.S. and L. Basem (1992), “Determinants of Savings, Remittances, and Spending Patterns Among Mexican Migrants to the United States”, *Sociological Inquiry*, Vol. 62, pp. 186-207.
- Massey, D.S. and E.A. Parrado (1998), “International Migration and Business Formation in Mexico”, *Social Science Quarterly*, Vol. 79(1), pp. 1-20.
- Russell, S. (1986), “Remittances from International Migration: A Review in Perspective”, *World Development*, Vol. 14(6), pp. 677-696.
- Taylor, J.E. *et al.* (1996), “International Migration and National Development”, *Population Index*, Summer, Vol. 62(2), pp. 181-212.

TABLE DES MATIÈRES

Résumé	9
---------------------	----------

Introduction : Les transferts de fonds des émigrés et leur rôle dans le développement	13
<i>Thomas Straubhaar et Florin P. Vădean</i>	

PARTIE I. LES FLUX FINANCIERS DE L'ÉMIGRATION ET LEUR IMPACT SUR LE DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL

Chapitre 1. L'impact des transferts de fonds sur le développement des pays d'origine : le cas de l'Afrique	43
<i>Flore Gubert</i>	

Chapitre 2. Les transferts de fonds des migrants au Maroc et leur utilisation	73
<i>Bachir Hamdouch</i>	

Chapitre 3. Mexique : Migrations internationales, transferts de fonds et développement	85
<i>Rodolfo Garcia Zamora</i>	

Chapitre 4. Migrations, transferts de fonds et impact sur le développement économique en Turquie	93
<i>Ahmet Içduygu</i>	

Chapitre 5. Politiques migratoires, transferts de fonds et développement économique des Philippines	101
<i>Carmelita Dimzon</i>	

PARTIE II. TRANSFERTS DE FONDS ET INFRASTRUCTURES FINANCIÈRES : ENJEUX ET PERSPECTIVES

Chapitre 6. Principaux canaux et coûts des transferts de fonds : le cas de la Turquie	109
<i>Elif Köksal et Thomas Liebig</i>	

Chapitre 7. Western Union et le marché mondial des transferts de fonds	131
<i>Khalid Fellahi et Susana de Lima</i>	

Chapitre 8. Les service MoneySend et MasterCard™	145
<i>Olivier Denis</i>	

Annexe de la Partie II : Les infrastructures financières de transferts de fonds via le système bancaire et les autres circuits financiers : les cas du Portugal, du Maroc, de l'Amérique latine et des Caraïbes	149
<i>José Nascimento Ribeiro, Laïdi El Wardi et Mustapha Khyar, Pedro de Vasconcelos</i>	

PARTIE III. IMPACT MACROÉCONOMIQUE DES TRANSFERTS DE FONDS

Chapitre 9. Quel est l'impact macroéconomique des transferts de fonds sur les pays d'origine ?	195
<i>Jackline Wahba</i>	

Chapitre 10. Retombées macroéconomiques des transferts de fonds	203
<i>Sena Eken</i>	

Chapitre 11. Les transferts de fonds des migrants, un outil potentiel important pour le développement : le cas de l'Italie	209
<i>Ricardo Settimo</i>	

Chapitre 12. Transferts de fonds et développement : le cas de la Grèce	215
<i>Nicholas Glytsos</i>	

Chapitre 13. Les migrations internationales et les transferts de fonds réduisent-ils la pauvreté dans les pays en développement ?	233
<i>Richard Adams et John Page</i>	

PARTIE IV. INITIATIVES RÉCENTES EN VUE D'ORIENTER LES TRANSFERTS DE FONDS VERS LE DÉVELOPPEMENT

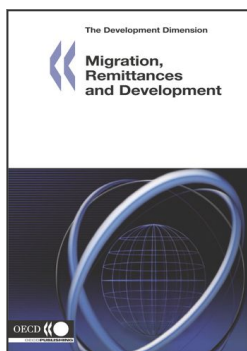
Chapitre 14. Pratique sociale et projet productif : l'expérience <i>Tres por uno</i> (Trois pour un) au Zacatecas, Mexique	265
<i>Natasha Iskander</i>	

Chapitre 15. Migrations, transferts financiers et initiatives économiques en Afrique subsaharienne	283
<i>Babacar Sall</i>	

Chapitre 16. « Migrations et Développement » : une organisation non gouvernementale au service du co-développement	299
<i>Nadia Bentaleb et Jamal Lahoussein</i>	

**PARTIE V.
TRANSFERTS DE FONDS ET PROMOTION DU DÉVELOPPEMENT :
QUELQUES PROPOSITIONS**

Chapitre 17. Incorporer certains enseignements des recherches sur la migration dans les politiques des transferts de fonds	309
<i>Jørgen Carling</i>	
Chapitre 18. Canaliser les transferts de fonds vers les investissements	317
<i>Daniela Bobeva</i>	
Chapitre 19. Mobiliser les migrants pour le développement socio-économique du Mali et du Sénégal	337
<i>Mireille Raunet</i>	
Chapitre 20. L'aide des organisations non gouvernementales dans la collecte des transferts de fonds	369
<i>Jacques Ould Aoudia</i>	
Chapitre 21. L'expérience de l'Agence française de développement dans les programmes de codéveloppement	373
<i>Guillaume Cruse</i>	
Conclusions	383
<i>Berglind Ásgeirsdóttir</i>	



Extrait de :
Migration, Remittances and Development

Accéder à cette publication :

<https://doi.org/10.1787/9789264013896-en>

Merci de citer ce chapitre comme suit :

Bobeva, Daniela (2006), « Canaliser les transferts de fonds vers les investissements », dans OCDE, *Migration, Remittances and Development*, Éditions OCDE, Paris.

DOI: <https://doi.org/10.1787/9789264013919-22-fr>

Ce document, ainsi que les données et cartes qu'il peut comprendre, sont sans préjudice du statut de tout territoire, de la souveraineté s'exerçant sur ce dernier, du tracé des frontières et limites internationales, et du nom de tout territoire, ville ou région. Des extraits de publications sont susceptibles de faire l'objet d'avertissements supplémentaires, qui sont inclus dans la version complète de la publication, disponible sous le lien fourni à cet effet.

L'utilisation de ce contenu, qu'il soit numérique ou imprimé, est régie par les conditions d'utilisation suivantes :

<http://www.oecd.org/fr/conditionsdutilisation>.