Sociétés de transfert de fonds : quel impact sur le développement économique ?

Jean-Georges Abomba

Directeur Afrique centrale
Western Union

Les sociétés de transfert de fonds sont un élément essentiel pour la transmission de l'argent des migrants. Leur contribution au développement économique est aujourd'hui discutable. L'apparition d'offres mobiles changera-t-elle cet état de fait ?

Aujourd'hui, 530 millions de personnes, soit 81 % des personnes en âge de travailler, n'ont pas accès au système financier en Afrique. *A contrario*, le taux de bancarisation avoisine les 100 % aux Pays-Bas, pour ne citer que cet exemple. Dans les années à venir, la bancarisation constitue le grand défi du secteur financier en ce qui concerne l'Afrique.

Pour leurs besoins financiers ou de financement, ces populations dépendent souvent du secteur informel, et dans la plupart des cas, des membres de leur famille ayant émigré. Aujourd'hui, 200 millions de migrants vivent de par le monde. Parmi eux, 20 millions d'Africains, dont 12 millions hors du continent. Ils sont un puissant facteur de développement et de dynamisme économique pour le continent.

En 2005, les flux financiers émanant des migrants totalisaient 300 milliards de dollars. En 2008, ils s'élevaient à 397 milliards. En 2007, les transferts de fonds étaient estimés à 37 milliards de dollars pour le continent africain [1]. C'est une manne assez importante qui, pour certains pays, est plus importante que les montants accordés au titre de l'aide au développement. Son usage doit être optimisé. Ces flux se trouvent amoindris en raison de la situation économique actuelle. La Banque mondiale a prévu une baisse de 44 % pour l'Afrique, mais reste optimiste quant à une reprise en 2010.

Les transferts sont inégaux selon les pays, avec une moyenne de 5 % du produit intérieur brut (PIB). Le Tchad est l'un des premiers pays de destination, avec 15 % du PIB. Au Liberia, les transferts atteignent même 25 % du PNB !

BANQUES – STA : UNE COLLABORATION DE FAIT

L'essentiel de ces flux transitant par les sociétés de transfert de fonds (STA), tous les secteurs du transfert de fond travaillent en partenariat avec les institutions financières. Il nous appartient de les optimiser. Nous disposons des outils nécessaires à l'accès aux produits financiers de base et facilitant donc la transition vers une bancarisation. Nous apportons une couverture, et une proximité jugées intéressantes par des institutions financières, et porteuses pour le développement du système financier. Les institutions sont intéressées par notre réseau, qui constitue un excellent vecteur de recrutement pour de nouveaux clients. Notre système sécurisé et transparent permet en effet de constituer une carte d'identité financière, un historique de notre relation avec nos clients.

[1] Source : Banque africaine de développement.

BANQUES ET SOCIÉTÉS DE TRANSFERTS DE FONDS

Des objectifs différents mais complémentaires

Emmanuel Cullin

Associé
INEUM

■ Les sociétés de transfert de fonds comme Western Union ou Moneygram, pour ne citer qu'elles, proposent des solutions efficaces sur le plan logistique, mais leur modèle de développement ne repose que sur le transfert de fonds. Elles ne contribuent donc pas à la bancarisation des pays du sud, leur objectif se limitant à la facilitation des transferts. De plus, n'ayant pas d'autres sources de revenus, elles pratiquent des frais importants.
Pour les banques, la problématique est différente : les transferts de fonds constituent un produit d'appel intéressant, conçu dans une logique de bancarisation. Elle se fait, d'une part, en ouvrant compte courant et crédits aux émigrés résidents au nord pour capter leur épargne et les aider à réaliser leur projet dans leur pays d'origine (majoritairement construction ou achat d'un logement). D'autre part, les flux venus du nord peuvent permettre aux autres membres de la famille restés au sud de bénéficier de revenus réguliers justifiant l'ouverture d'un compte et servent ainsi de "caution" pour l'accès à la banque. Dans ce cadre, les frais pratiqués pour les transferts de fond sont beaucoup moins importants.
Cependant, les banques souffrent encore d'un retard technologique et d'un manque de savoir-faire qui se traduisent principalement par un accès à l'offre plus difficile et une diffusion moins large dans les pays destinataires. Certains établissements travaillent sur des solutions alternatives s'appuyant notamment sur les circuits de la carte Visa. Leur diffusion devrait leur permettre de rattraper leur retard sur les STA.
Enfin, il ne faut pas oublier qu'une grande partie des transferts se fait *via* des circuits informels. Ils sont encouragés par le niveau important des commissions perçues par les sociétés de transfert de fonds et par la réglementation des changes très stricte des pays du sud qui limite fortement les transferts sud-nord, faisant de l'informel la seule solution pour certains transferts.

NOUVELLES TECHNOLOGIES

Western Union investit dans la téléphonie mobile

■ D'ici à fin 2013, plus de 424 millions d'utilisateurs de téléphones portables enverront de l'argent à d'autres utilisateurs dans le même pays. Ils seront 73 millions à transférer de l'argent à l'international [1].
En 2008, Western Union a conclu un partenariat avec l'Association GSM, une association commerciale internationale regroupant plus de 750 opérateurs de téléphonie mobile dans le monde. Cet accord a permis de lancer un programme pilote de distribution numérique d'argent. Ce projet est destiné à améliorer encore l'accessibilité des services de Western Union en Afrique, en Asie, en Amérique latine et au Moyen-Orient.
En juin 2009, quatre prestataires de plateformes de finance mobile ont rejoint Digital Vendor Program, le système de distribution numérique de Western Union : Fundamo, basé en Afrique du Sud et couvrant plus de 30 pays, dont 17 en Afrique et au Moyen-Orient ; mChek, basé essentiellement en Inde ; Sybase 365, basé aux États-Unis, et Ubita Pte, basé à Singapour et actif en Asie du Sud-Est.
Cet accord permet à Western Union de positionner son offre dans le marché naissant des services financiers mobiles, aux côtés des opérateurs télécom, des institutions financières partenaires et des prestataires de plateformes mobiles, capables de gérer l'interaction des comptes entre le téléphone portable du client, le réseau sans fil de l'opérateur et l'institution financière
Une alliance a par ailleurs été nouée avec Zain, un opérateur de téléphonie mobile présent sur le continent africain et au Moyen-Orient. Zain a créé Zap, sa propre plateforme de services transactionnels pour téléphones portables. Avec cette offre, les clients qui choisiront de recevoir leurs fonds sur le compte attaché (*mobile wallet* ou porte-monnaie mobile) à leur téléphone pourront effectuer des opérations financières de base telles que le paiement de factures ou l'achat de crédits pour leur téléphone.

[1] Source : Informa.

Nous leur permettons donc de proposer des produits adaptés aux besoins de ce type de population. Nous contribuons également au développement de nouveaux systèmes de paiement. Certains partenaires se sont déjà servis de l'activité de transfert de fonds pour ouvrir une agence, ce qui leur a permis de diversifier de nouveaux produits financiers.
Nous mettons particulièrement l'accent sur la formation et le conseil. Nous apportons un premier niveau d'information et de conseil à une population disposant d'un faible niveau d'éducation financière, grâce à notre réseau, constitué de plus de 15 000 points de vente. Nos conseillers ont à cœur d'orienter notre clientèle vers les produits les plus adaptés à leurs besoins, en fonction de leur appétence face au risque.
Certains produits constituent le prolongement naturel de cette relation. La carte prépayée, qui non seulement contribue à bancariser le consommateur, mais également propose un niveau de sécurité beaucoup plus élevé, en est un exemple.
Un autre produit induit une évolution significative de notre métier, il s'agit de la téléphonie mobile, qui va prendre une grande place dans les prochaines années. Nous avons signé un partenariat avec l'Association GSM (*encadré*) et menons deux opérations pilote, aux Philippines et au Kenya, qui nous encouragent vivement à poursuivre sur ce marché. ■

Propos recueillis par A.M.