



Transferts de fonds des diasporas
**UN VÉRITABLE
POTENTIEL
ÉCONOMIQUE**



Cette étude a été portée par **Siméon Ndaye**, conseiller au Centre Jean Gol

Je l'en remercie, ainsi que, pour leur participation, **Maureen Sibomana**, politologue, **Ritha Sukadi Mata**, politologue, **Christiane Daem**, sociologue, **Yves Dricot**, Directeur General Adjoint à la Direction Générale Coopération au Développement et Aide humanitaire (Ministère des Affaires Étrangères), **Sara Salomone**, Docteur en Economie, UCLouvain et Université de Rome 'Tor Vergata' et **Willy Borsus**, ancien ministre des Indépendants, des Classes moyennes, de l'Intégration sociale et de l'Agriculture.

Je vous souhaite une excellente lecture de ce numéro des Études du Centre Jean Gol.

RICHARD MILLER

Administrateur délégué

Les Études du Centre Jean Gol sont le fruit de réflexions entre collaborateurs du CJG, des membres de son comité scientifique, des spécialistes, des mandataires et des représentants de la société civile.

Accessibles à tous, elles sont publiées sous version électronique et sous version papier.

RESPONSABLES SCIENTIFIQUES

Olivier Chastel, Président du CJG

Richard Miller, Administrateur délégué du CJG

Corentin de Salle, Directeur du CJG

Amaury De Saint Martin, Directeur scientifique du CJG

résimmé

Chaque année, des centaines de millions d'euros sont transférés de la Belgique vers de nombreux pays du monde. Ces fonds envoyés par les migrants et leurs familles augmentent chaque année et sont appelés «*family remittances*» (littéralement: «*remises familiales*») ou «*transferts non productifs*». Depuis la première réunion du Forum mondial sur la migration et le développement (FMMD) en 2007, de nombreux Etats se sont intéressés à la manière dont les diasporas, communautés d'émigrants et leur descendance, concourent au développement de leur pays d'origine ou de celui de leurs parents. On a pu dès lors constater le caractère foncièrement bénéfique de ces transferts d'argent. Les diasporas sont à la fois des expéditeurs de fonds, mais aussi des investisseurs, des philanthropes, un moteur de l'expansion de secteurs importants, tels que le tourisme, et une source d'enrichissement du capital humain. Cependant, nombre de gouvernements estiment que ce potentiel reste encore sous-exploité : on pourrait, disent-ils, accomplir bien davantage en créant des partenariats étroits et productifs avec les diasporas présentes sur leurs territoires. Un pays comme la Belgique, qui abrite de très nombreuses communautés, ne peut faire l'économie d'une réflexion sur les «*family remittances*». Comment rendre «*productifs*» ces transferts qualifiés peut-être un peu trop rapidement de «*non-productifs*»? On entend parfois que notre coopération au développement encouragerait une forme d'assistanat dans les pays qu'elle aide. Qu'en penser? Dans cette optique, le fait de mobiliser activement les diasporas pour le développement de leurs pays d'origine ne permettrait-il pas d'apporter de nouvelles solutions? Autant de questions auxquelles nous tâcherons de répondre dans la présente étude.

Une étude réalisée par

SIMÉON NDAYE



TRANSFERTS NON PRODUCTIFS : DE QUOI S'AGIT-IL EXACTEMENT ?

De façon générale, le phénomène des « *family remittances* » est mal connu et sa description souvent incomplète. La littérature à ce sujet est d'ailleurs assez lacunaire, bien que les outils d'analyse des flux financiers entre pays se développent progressivement. Cela étant dit, la définition des transferts de fonds des diasporas la plus citée et probablement la plus complète est celle du chercheur Manuel Orozco¹, pour qui il s'agit de « *montants envoyés par les migrants à leurs proches dans leur pays d'origine dans le but de satisfaire à certaines obligations économiques et financières* ».

Nous appelons membres d'une diaspora toutes les personnes étrangères présentes en Belgique depuis au moins un an. Les transferts de fonds dont nous parlons ici sont les envois réguliers d'argent de membres de diasporas, travailleurs ou non, vers leur pays d'origine mais également les rémunérations des salariés résidant à l'étranger et les transferts de capitaux des diasporas passant d'un pays à l'autre pour y travailler. Ces nuances permettent de comprendre le caractère difficilement harmonisable du phénomène, cela d'autant plus que l'argent et les biens transitent souvent (dans 10 à 50 % des cas) sous la forme d'envois informels non mesurables². Ces envois informels passent essentiellement par des arrangements entre amis ou connaissances : transfert des fonds de personne à personne dans le cadre d'un voyage ou envoi par courrier. Dans ces cas, il est effectivement difficile de retracer le parcours des fonds.

Par ailleurs les fonds transférés sont d'origines multiples : sommes économisées et régulièrement envoyées dans le pays d'origine, montants rapatriés lors du retour, transferts sociaux après la fin de la migration, etc. Difficile, dès lors, d'évaluer avec exactitude la quantité des fonds transférés. Il apparaît toutefois que ces transferts sont essentiellement motivés par la volonté d'améliorer les conditions de vie des membres de la famille restés au pays³. Une chose est certaine : le membre de la diaspora et la famille restée au pays sont les seuls véritables acteurs de ces transferts. Ce sont eux qui décident de l'affectation des montants transférés. Consacré dans l'écosystème financier mondial par la « *journee internationale des family remittances* » célébrée le 16 juin, le phénomène des transferts de fonds des migrants se distingue par sa régularité quasi inaltérée. Le caractère social et familial de ces transferts leur confère ainsi une nature contra cyclique.

Pointons d'emblée un chiffre important : **selon la Banque Mondiale, les « remittances » aux pays en développement ont, à l'échelle globale, atteint 432 milliards \$ en 2015, soit 3 fois l'aide publique au développement**. Le Nigeria, premier pays africain bénéficiaire des *remittances* a reçu 10 milliards de dollars en 2010.⁴ En Belgique, des centaines de milliers de personnes envoient également régulièrement des fonds vers leur pays d'origine. Un exemple : la diaspora marocaine présente en Belgique est estimée à plus de 400.000

personnes⁵. D'après le ministère des Marocains résidant à l'étranger (MRE), en 2012, les transferts d'argent de la diaspora marocaine en Belgique étaient de 266.000.000€. Par ailleurs, la Commission Economique pour l'Afrique (ONU) indique dans le rapport « *Transferts de fonds des Marocains résidant à l'étranger (MRE) : Contexte, évolution et perspectives de renforcement* » que l'usage de ces transferts est principalement orienté vers la consommation (71%). A peine 7,7% seraient réservés à un usage d'investissement (du micro-projet à des investissements plus importants). Pour Mohamed Khachani, spécialiste des migrations à l'Université Mohamed V de Rabat, « *Imaginer le Maroc sans ces transferts de fonds, ce serait la catastrophe* ». À l'échelle mondiale, les rémunérations cumulées de l'ensemble des ressortissants à l'étranger totalisent, en moyenne annuelle, une somme de 3.000 milliards de dollars : 15% sont envoyés en direction de leur pays d'origine. Ces fonds, qui « *sortent* » des pays d'accueil, équivalent à 0,7% du PIB des pays occidentaux.

Cette proportion de transferts détonne fortement avec ce que ces mêmes montants représentent pour les pays bénéficiaires. En effet, pour 71 pays dans le monde, dont 19 africains, l'argent reçu constitue plus de 3% de leur PIB. Pour plus de 6 pays d'Afrique, les transferts de fonds représentent plus de 10% de leur PIB : 31% pour le Liberia ; 22% pour la Gambie ; 20% pour les Comores ; 18% pour Lesotho et 14% pour le Sénégal.

1 OROZCO Manuel. *Conceptual Considerations, Empirical Challenges and Solutions in Measuring Remittances*. CFRMB001 [en ligne]. Mexico : Centre for Latin American Monetary Studies, 2006. Disponible sur : <http://www.cemlaremestas.org/PDF/report-conceptualconsiderations.pdf>

2 S. Puri and T. Ritzema, *Migrant Worker Remittances, Micro-Finance and the Informal Economy: Prospects and Issues, Working Paper, n° 21, Social Finance Unit, Geneva, International Labour Organization*.

3 T. Straubhaar and F.P. Vadean, « *Introduction. Les transferts de fonds internationaux des émigrés et leur rôle dans le développement* », in *Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), Migrations, transferts de fonds et développement*, Paris, OCDE, 2005, pp. 13-40.

4 Riitha Sukadi Mata: *Remittances and Microfinance, Centre for European Research in Microfinance, UMONS-ULB*.

5 Q. Schoonwaere, 2014. *Belgique-Maroc: 50 années de migration*. UCL: Centre de recherche en démographie et sociétés. 94p. - See more at: <http://paxchristiwb.be/publications/analyses/les-marocains-residants-a-l-etranger-une-mine-d-or-pour-rabat,0000534.html#sthash.lWkJl63W.dpuf>

Pour ces pays, les transferts de fonds ne sont donc pas un choix mais une nécessité.

En effet, comme le résume bien le rapport FIDA⁶ (Fonds International de Développement Agricole) :

« Pour les pays du Nord c'est une aubaine, ils ont besoin de cette main d'œuvre. Leur population est vieillissante, il leur faut des travailleurs. Par ailleurs, ils ne veulent pas réaliser les travaux effectués par les migrants. 0,7% de leur PIB c'est une goutte d'eau. En revanche pour les pays bénéficiaires ce sont des transferts extrêmement importants. Le cas de la Somalie est significatif : la reconstruction du pays est passée presque uniquement par les envois de fonds de la diaspora somalienne à l'étranger ! ».

FACTEURS ET CARACTÉRISTIQUES DES « FAMILY REMITTANCES »

Selon Ritha Sukadi Mata,⁷ les transferts de fonds sont effectués pour diverses raisons. Ces raisons peuvent être classées en trois catégories, à savoir l'altruisme pur, l'intérêt personnel pur et l'altruisme tempéré ou l'intérêt personnel éclairé, qui inclut des arrangements contractuels entre le migrant et sa famille restée au pays.⁸

- dans le cas de l'altruisme pur, le membre de la diaspora envoie des « *family remittances* » parce qu'il se soucie de la situation de sa famille en cas de pauvreté et/ou de catastrophes par exemple. Il y a alors une relation positive entre les conditions défavorables du ménage receveur et le montant total des *remittances* ;

- les *remittances* peuvent également être envoyées par pur intérêt personnel, ce qui signifie que le migrant envoie de l'argent pour avoir quelque chose en échange : héritage à l'avenir, bonne réputation à la maison, bon investissement à la maison, etc. Ce comportement est lié à l'intention du migrant de rentrer dans son pays d'origine. Selon cette théorie, les *remittances* pourraient augmenter avec divers éléments : les actifs et les revenus du ménage, la probabilité d'hériter, la richesse des migrants et son aversion au risque.
- une vision moins radicale des motivations derrière les « **family remittances** » est l'altruisme tempéré. Dans ce cas, le migrant et le ménage receveur profitent mutuellement de la migration, grâce à une sorte d'arrangement contractuel implicite (tel que le remboursement du prêt).

Selon la base de données du *Global Development Finance Database*, le montant moyen des *remittances* en 2003 était de 200 USD. Ce montant s'élève à 1000 USD pour les transferts des pays développés vers les pays en développement. La même année, le montant moyen versé par les sociétés formelles de transfert d'argent s'élevait à 320 USD (CFSI, 2003). La fréquence à laquelle les diasporas envoient de l'argent diminue avec le nombre d'années passées à l'étranger (ce nombre d'années est positivement corrélé avec les dépenses courantes dans le pays d'accueil et avec la probabilité qu'il ait été rejoint par sa famille). D'autres variables ont également été identifiées comme déterminant le montant et la fréquence des transferts d'argent par les diasporas. Il y a par exemple l'âge de celui qui envoie, son motif de migration, la situation économique du pays d'origine (en particulier les taux de change et la viabilité des services financiers) et les mesures prises dans le pays d'accueil ainsi que dans le pays d'origine pour aider les diasporas (CFSI, 2003).

En analysant les motivations liées aux « *family remittances* » expliqués ci-dessus, trois caractéristiques liées aux flux de transferts de fonds peuvent être identifiées, à savoir : la stabilité, la cyclicité et la durabilité (voir par exemple Salomone, 2006). Ces caractéristiques décrivent le comportement des transferts de fonds à travers le temps et l'espace, d'un point de vue différent.

« La stabilité consiste à être moins affecté par l'impact de chocs favorables et défavorables que les autres flux de capitaux » (Salomone, 2006). On soutient souvent que les « family remittances » sont plus stables que les autres flux de capitaux. Selon Ghosh (2006), de 1998 à 2001, les « *family remittances* » vers les pays en développement ont continué d'augmenter lorsque les flux de capitaux privés ont diminué à la suite des crises financières asiatiques. Cependant, Toxopeus et Lensink (2006) ont constaté que, lors du calcul de la volatilité des flux des transferts de fonds, de l'Aide Publique au Développement (APD) et de l'Investissement Direct à l'Étranger (IDE) sur la période 1979-2003 comme écart-type divisé par la moyenne, le coefficient de variation des trois flux de capitaux indique que le flux le moins volatil est l'APD, suivi des transferts de fonds. Il est aussi parfois argumenté que les *remittances* sont plus stables vu que la décision d'envoyer celles-ci est basée sur des motivations altruistes qui peuvent donc rester fixes (Salomone, 2006). Cela peut être illustré par exemple par une corrélation négative à long terme des transferts de fonds avec le salaire dans le pays d'origine ou une corrélation positive entre les transferts de fonds et le revenu dans le pays de résidence.

⁶ <https://www.ifad.org/documents/36783902/4a5640d9-e944-4a8c-8007-a1bc461416e6>

⁷ Ritha Sukadi Mata, *Remittances and Microfinance*, PhD thesis defended in April 2012)

⁸ Hagen-Zanker et Siegel, 2007.

Les «*family remittances*» sont un phénomène cyclique lorsqu'elles sont influencées par le cycle économique du pays :

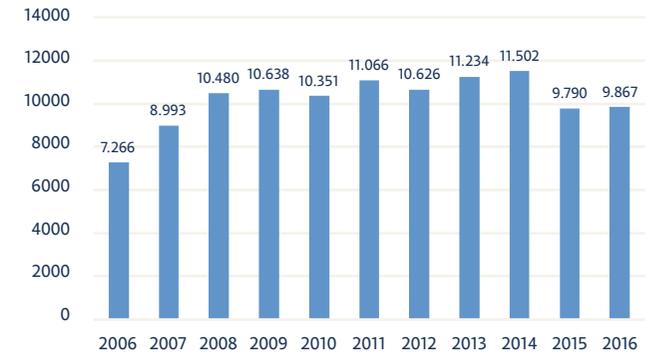
- elles sont dites «*contracycliques*» lorsqu'elles augmentent en raison d'une mauvaise situation économique dans le pays d'accueil (corrélation négative) ;
- elles sont dites «*pro-cycliques*» lorsque la situation inverse se produit : elles diminuent lorsque la situation économique dans le pays d'accueil est mauvaise ;
- enfin, elles sont dites «*acycliques*» lorsqu'il n'y a pas de corrélation significative entre les flux de transferts de fonds et les cycles économiques dans le pays d'accueil.

Dans le cas où celui qui envoie a pour mission d'aider sa famille à régulariser la consommation, les transferts de fonds sont certainement contracycliques. Les transferts de fonds sont probablement pro-cycliques lorsque les migrants envoient de l'argent dans le cadre d'une opportunité d'investissement car, dans ce cas, ils récupéreront leur argent lorsque la situation économique dans le pays d'origine sera favorable.

La durabilité peut être définie comme la relation entre la durée du séjour des membres d'une diaspora dans les pays de destination et le montant des transferts de fonds qu'ils envoient chez eux. La raison d'une relation négative entre ces deux variables est liée à la diminution, et au pire à la cessation, des transferts de fonds envoyés au pays au fil du temps. Pour l'Organisation internationale pour les migrations (OIM), la pérennité des transferts de fonds d'un migrant vers sa famille dépend de la modification du statut juridique ou de l'acquisition d'un contrat de travail à durée indéterminée par celui-ci. Ces éléments accélèrent l'affaiblissement des liens avec le pays d'origine, à travers l'effet de réunification : le migrant préférera que sa famille le rejoigne, plutôt que d'augmenter ses transferts de fonds lorsque ses revenus augmentent.

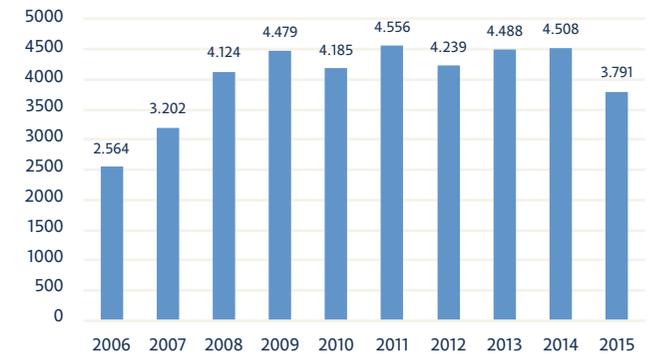
Les deux tableaux suivants donnent un aperçu des entrées et des sorties de fonds au cours des dix dernières années au niveau de la Belgique. La Belgique est le 11^{ème} pays bénéficiaire des transferts de fonds, avec des transferts s'élevant à 2,2% du PIB en 2015. Concernant les sorties de fonds, la Belgique est le 22^{ème} pays au niveau mondial (2006-2015).

ANNUAL REMITTANCES INFLOWS IN BELGIUM, 2006-2016 (US\$ MILLIONS)



Source – Inflows: World Bank staff calculation based on data from IMF Balance of Payments Statistics database and data releases from central banks, national statistical agencies, and World Bank country desks. See Migration and Development Brief 28, Appendix A for details.

ANNUAL REMITTANCES OUTFLOWS IN BELGIUM, 2006-2015 (US\$ MILLIONS)



Source – Outflows: World Bank staff calculation based on data from IMF Balance of Payments Statistics database and data releases from central banks, national statistical agencies, and World Bank country desks. See Migration and Development Brief 28, Appendix A for details.

LIMITES ET FAILLES DES TRANSFERTS NON PRODUCTIFS

Les «*family remittances*» constituent une ressource indispensable pour de nombreuses familles dans des pays en développement. Essentiellement dirigés vers des besoins de consommation familiale, ces transferts se substituent souvent à une sécurité sociale bien trop faible voire quasi inexistante dans certains pays. C'est d'ailleurs ici l'occasion de rappeler que la sécurité sociale dont nous disposons en Belgique est encore très loin d'être acquise dans certains pays. Généreux, utile, motivé par les meilleures intentions et certainement salubre, le phénomène des *family remittances* pose néanmoins quelques questions.

LA MAINMISE DES AGENCES DE TRANSFERT

Selon, l'étude menée par HIVA (Institut flamand de recherche sur le travail et la société), il ressort que le prix moyen du transfert de fonds en provenance de la Belgique oscille autour des 8%.

Souvent, l'argent transite par des sociétés de transfert de fonds, comme *Western Union* ou *MoneyGram*, qui prélèvent au passage de juteuses commissions. Ces opérateurs, apparus au milieu des années 90 en Afrique, sont les grands gagnants de la croissance des transferts de fonds. Mais notons néanmoins le prix élevé de ces services dû à la position de monopole de ces agences. Pour Dilip Ratha, l'expert attitré de la Banque mondiale, «**Les tarifs des compagnies de transfert d'argent sont structurés pour ponctionner les pauvres**». L'ONG Overseas Development Institute a calculé que, chaque année, l'Afrique payait 1,8 milliard € de trop sur les frais de

transferts d'argent de ses travailleurs immigrés. Par ailleurs, le coût moyen d'un transfert d'argent s'élève à 10% du montant envoyé.

«*Cette surtaxe sur les transferts détourne les ressources dont les familles ont besoin pour pouvoir investir dans l'éducation, la santé et la construction d'un avenir meilleur. Elle fragilise un lien vital pour des millions de familles*», estime Kevin Watkins, le directeur de l'ODI. En novembre 2011, le G20 préconisait pourtant l'abaissement du coût moyen global des transferts des migrants à 5%. Ce n'est pas encore acquis.

L'un des objectifs de l'Agenda 2030 pour le Développement durable et du plan d'action d'Addis Abeba est de faire passer ces coûts à 3%. Nous n'y sommes pas encore !

«*Il est impératif que nous diminuions les coûts des envois de fonds*», affirmait Alexander De Croo, ministre de la Coopération au Développement. «*Qui dit moins de frais de transfert, dit plus de moyens pour le développement*». Pour le ministre, les «*family remittances*» sont appelées à jouer un rôle substantiel et mobilisateur dans le cadre de notre politique de développement.

Le ministre De Croo⁹ a d'ailleurs consolidé des contacts avec les banques et les agences qui proposent des services de transfert. Les contacts avec d'autres ministres (en charge des Finances, des Consommateurs et de la Migration), et avec l'Organisation internationale pour les Migrations constituent également un axe important de réflexion.

Par ailleurs, le ministre estime qu'il est également important d'avoir un dialogue avec la diaspora. Dans un certain nombre de cas, il existe des alternatives moins chères que les prestataires commerciaux de transferts, par exemple via les Nations unies. «*Il faudrait comprendre pourquoi la diaspora a si peu recours à ces alternatives moins onéreuses*» conclut Alexander De Croo.

Un chiffre révélateur : l'Afrique perd 1,8 milliard \$ chaque année dans les transferts de fonds opérés par la diaspora vers leurs proches à cause des frais imposés par les sociétés de transferts de fonds. Plusieurs ONG telle que l'ONG Overseas Development Institute dénoncent elles aussi les frais excessifs pratiqués par les sociétés comme MoneyGram et Western Union qui contrôlent le marché des virements à l'étranger. De plus, cette situation s'empire alors que les transferts d'argent vers l'Afrique sont à la hausse et que certains pays ont désespérément besoin des envois de la diaspora.

«*L'Afrique subsaharienne est la région la plus pauvre au monde mais elle essuie les frais de transfert les plus élevés. Ils sont en moyenne de 12 % sur les transferts de 200 \$ américains, ce qui équivaut quasiment au double de la moyenne mondiale*», stipule le rapport de l'Overseas Development Institute qui base ses calculs sur l'écart entre les frais de virement appliqués à l'Afrique et ceux en vigueur dans d'autres régions.

Ces coûts particulièrement élevés s'expliquent entre autres par un manque de concurrence. En effet, seules deux grandes sociétés de transfert de fonds - Western Union et MoneyGram - contrôlent le marché de ces «*family remittances*».

⁹ Communiqué de presse du ministre de la Coopération au Développement du 23 octobre 2014, Miser sur le renforcement des PME dans le Sud : <http://www.decroo.belgium.be/fr/miser-sur-le-renforcement-des-pme-dans-le-sud>

« Cette surtaxe sur les transferts détourne les ressources dont les familles ont besoin pour investir dans l'éducation, la santé et la construction d'un avenir meilleur. Elle fragilise un lien vital pour des centaines de milliers de familles africaines », estime l'ODI. En Somalie, par exemple, les transferts font vivre une grande partie de la population et financent 80 % des nouvelles créations d'entreprises.

UNE ENTRAVE AU DÉVELOPPEMENT

« Le coût élevé de l'envoi de fonds par des circuits formels continue d'entraver l'utilisation des rapatriements à des fins de développement, les particuliers privilégiant des moyens informels pour envoyer de l'argent chez eux », explique la Banque mondiale.

Si cette somme n'était pas perdue en frais de transferts d'argent, elle permettrait de financer la scolarisation de quelque 14 millions d'enfants, soit presque la moitié des enfants non scolarisés en Afrique subsaharienne, et de fournir de l'eau potable à 21 millions de personnes.

La Banque mondiale dénonce d'ailleurs ce phénomène du coût des « *family remittances* » comme une entrave au développement. D'après l'institution, les envois de fonds vers l'ensemble des pays en développement ont franchi la barre des 600 milliards \$ en 2016.

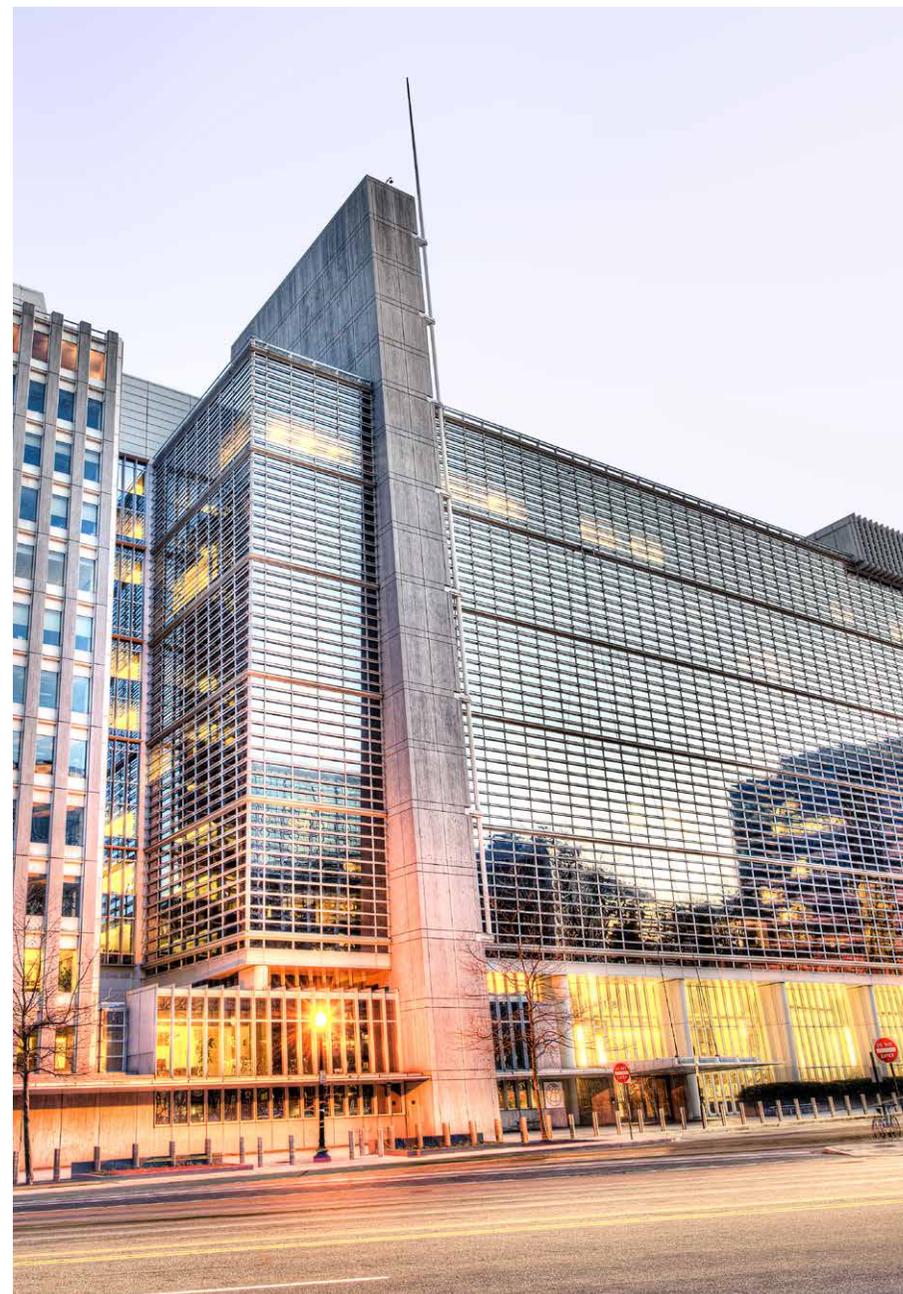
Western Union justifie ses taux élevés en expliquant que ceux-ci varient selon les pays à cause d'un certain nombre de facteurs, comme les coûts de protection du consommateur, les taxes locales ou la volatilité des taux de changes.

Néanmoins, les frais d'envoi ont diminué au niveau mondial au cours de ces dernières années. Alors qu'ils représentaient 9,81% de la somme totale envoyée en 2008, en 2016 ce pourcentage est tombé à 7,45 %.

Cependant, bien qu'en baisse, les frais d'envoi restent plus importants en Afrique que dans le reste du monde puisqu'ils s'élèvent en moyenne à 10% de la somme envoyée. En Afrique australe, les prix grimpent même au double de la moyenne mondiale, avec une moyenne de 14,6%.

Si ces frais d'envoi sont si conséquents, c'est en grande partie dû à l'état des marchés et des infrastructures financières. « Il n'existe pas de marché global intégré, mais des corridors. C'est le cas, à titre d'exemple, de Paris-Dakar ou de Londres-Abuja. Il est plus facile d'avoir le monopole dans ces corridors que dans un marché global, s'il en existait un. Alors certaines compagnies en profitent », explique un rapport des Fonds International de Développement Agricole¹⁰.

10 F. Ponsot et B. Vásquez, 2015. *Transferts d'argent et inclusion financière*. FIDA





UN APPORT ESSENTIELLEMENT SOCIAL

Les « *family remittances* », sont par définition intrinsèquement sociales. On les qualifie de « *non productif* ». En réalité, ces transferts sont bel et bien productifs mais ils le sont essentiellement du point de vue social. L'expression « *transferts non productifs* » est donc à relativiser.

Au plan économique ces transferts constituent trop souvent une perte pour les expéditeurs car ils ne s'inscrivent pas dans une logique de production. Les ménages récipiendaires des *remittances* orientent généralement les fonds reçus vers les investissements en capital humain notamment, l'éducation, la santé et la nutrition. Les études montrent que, souvent, quand la situation politique ou économique d'un pays s'aggrave, les envois de fonds vers ce pays augmentent, ce qui renforce le caractère assurantiel des *remittances*.

UNE CULTURE DE DÉPENDANCE

De nombreux chercheurs estiment que les « *family remittances* » ont tendance à favoriser une certaine culture de dépendance¹¹ dans les pays en développement notamment. Dans son étude " Angola : A Study of the Impact of Remittances from Portugal and South Africa,"¹² l'Organisation Internationale pour la Migration (OIM) révèle que 16% des foyers angolais vivent entièrement au dépend des transferts de fonds. Dans les pays les plus pauvres, le niveau de dépendance aux *remittances* est encore plus élevé. La conséquence directe de cette forme de dépendance est l'inhibition du développement

économique local. Cette dépendance vulnérabilise fortement les récipiendaires. Autre exemple : le Congo, comme la plupart des pays africains, vit littéralement sous perfusion¹³ de fonds en provenance de sa diaspora. L'augmentation de la dépendance des familles est une donnée dont se plaignent beaucoup de migrants congolais pour qui ces transferts se substituent parfois à d'autres formes de revenu, plus qu'ils ne les complètent. Une dépendance parfois difficile à gérer pour les Congolais de Belgique qui sont tributaires de la conjoncture économique belge.

LE CANAL INFORMEL

Au plan mondial, une importante partie des transferts de fonds échappe à nos analyses en raison de son caractère informel. Si ces transferts non enregistrés constituent une partie substantielle des « *family remittances* », il faut souligner et reconnaître que le recours au canal informel tend à diminuer. Une étude sur les pays bénéficiaires de 80% de l'ensemble des « *family remittances* » montre qu'au cours de la dernière décennie, le recours aux canaux informels a concrètement baissé de 20%. L'exemple des USA est particulièrement frappant : En 2005, 15 % des personnes ayant recouru aux envois de fonds utilisaient des canaux informels pour leurs envois de fonds. En 2013, ce chiffre a été abaissé à moins de 5%.

En 2014, les transferts de fonds informels depuis la Russie représentaient 25% de l'ensemble des transferts alors que précédemment ils en représentaient 40%¹⁴. De la même façon, les transferts de fonds informels depuis l'Italie et l'Espagne ont baissé de 15% au cours de la dernière décennie.¹⁵

Dans les Etats du Golfe, les mécanismes comme Hundi ou Hawala¹⁶ représentent désormais 20% de l'ensemble des *remittances*.¹⁷ Ces changements sont souvent dus à une action gouvernementale concertée avec les "Rémitteurs". L'exemple du "Pakistan Remittance Initiative" en démontre l'impact : les transferts formels sont passés de 5,1 milliard en 2006 à 19,3 milliards de dollars en 2015.

Afin de mieux cerner le phénomène et l'impact des « *family remittances* », il est crucial de faire évoluer l'ensemble des transferts informels vers les canaux formels. Comme nous venons de le constater une telle démarche doit absolument s'inscrire dans une logique de concertation entre l'autorité publique et les diasporas. À ce jour, aucune initiative allant en ce sens n'a été engagée en Belgique. Pourtant, une récente étude de la KUL¹⁸ indique qu'une importante partie des transferts de fonds des diasporas présentes en Belgique est canalisée par des mécanismes informels.

¹¹ http://www.europarl.europa.eu/meetdocs/2014_2019/documents/acp/dv/study/studyen.pdf

¹² <http://publications.iom.int/system/files/pdf/mrs39.pdf>

¹³ Fatoumata Sidibe, journaliste malienne, « Envois d'argent: solidarité pour la survie » dans le dossier « Belgique-Congo; le cœur et la raison », revue *Politique* n°35, été 2004.

¹⁴ Jakhongir Kakhkharov and Alexandr Akimov, *Estimating Remittances in the Former Soviet Union: Methodological Complexities and Potential Solutions*. No. 2014-03.

¹⁵ Sources: *Le rimesse dei lavoratori stranieri in Italia: una stima dei flussi invisibili del "canale informale."* Banca d'Italia, June 2016/ IFAD survey, 2015.

¹⁶ Ces mécanismes fonctionnent exactement comme les agences de transferts classiques mais contrairement à celles-ci, aucun document n'est signé et l'échange se fait d'agent à agent sur seule base de la confiance.

¹⁷ Amna Ehtesham Khaishgi, *Call to stop illegal remittances from UAE*, *The National*, 29 December 2016.

¹⁸ <https://lirias.kuleuven.be/bitstream/123456789/583064/1/20170509%20Impact%20remittances%2011%2011%2011%20final%20report.pdf>

TRANSFERTS DE FONDS ET NOUVELLES TECHNOLOGIES.

L'utilisation de la technologie s'est avérée efficace pour accroître la productivité, réduire les coûts des envois de fonds et offrir des opportunités pour améliorer l'accès aux financements. Cependant, malgré ses avantages évidents, l'utilisation actuelle de la technologie des envois de fonds par les consommateurs a été plus lente que prévue. Des niveaux de confiance et de confort améliorés à l'égard du *Mobile Money* seront nécessaires avant que la technologie puisse atteindre son plein potentiel.

Les domaines sur lesquels cette nouvelle technologie aura un impact sont :

- les paiements par téléphone (argent mobile) pour envoyer et /ou recevoir des fonds: ce qu'on appelle «*l'inclusion financière*»¹⁹ est élevée dans de nombreux marchés et, malgré les comptes bancaires, de nombreux expéditeurs utilisent encore des services en espèces pour envoyer de l'argent. Ce problème peut être résolu en utilisant des solutions en ligne basées sur des applications pour réduire les coûts ;
- les paiements par téléphone du côté récepteur: dans un certain nombre de marchés récepteurs, en particulier en Afrique, les paiements par téléphone deviennent une part importante de la structure des paiements locaux.

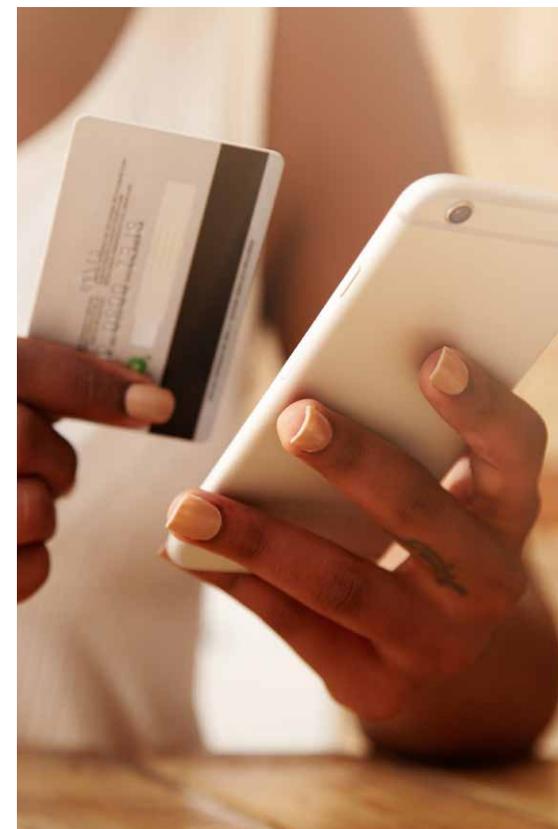
LA PROMESSE DU « MOBILE MONEY »

Le «*Mobile Money*» est un service de stockage et de transaction de fonds numériques utilisant même le téléphone portable le plus basique, et il a été au centre de la croissance de l'inclusion financière. En 2016, l'association mondiale des opérateurs de téléphonie mobile (GSMA) a signalé que le nombre de comptes «*Mobile Money*» enregistrés dans le monde avait dépassé 556 millions \$.

Afin de maximiser les succès des services d'argent mobile pour les transferts et les paiements nationaux, les autorités, dans un certain nombre de marchés, ont récemment autorisé l'extension de tels services au niveau international.

Ces dernières années, les transferts internationaux ont été l'un des produits monétaires mobiles connaissant la plus grande croissance, poussés par les partenariats entre fournisseurs d'argent mobile pour relier les corridors inter-régionaux (en particulier en Afrique) : le «*Mobile Money*» a été envoyé dans 51 corridors nationaux en 2016, (8 en 2013). Dans le même temps, les partenariats jouent un rôle essentiel dans la connexion de l'argent mobile aux flux de transferts de fonds mondiaux. Pour faciliter les envois de fonds Nord-Sud, les agences telles que Western Union et Xoom collaborent avec les fournisseurs «*Mobile Money*».

L'argent mobile offre des avantages aux utilisateurs. Citons-en quelques-uns.



¹⁹ «*L'inclusion financière (ou finance inclusive) est l'offre de services financiers et bancaires de base à faible coût pour des consommateurs en difficultés et exclus des services traditionnels. Les services bancaires représentent aujourd'hui des services indispensables pour être intégrés à la société (Wikipedia).*»

FAIBLE COÛT

Une récente étude de l'association mondiale des opérateurs de téléphonie mobile (GSMA) dans 46 corridors a indiqué que l'envoi de fonds par l'argent mobile était, en moyenne, plus de 50% moins cher que l'envoi via les agences classiques avec un coût moyen de seulement 2,7%. Même là où les destinataires ont décidé de retirer leurs fonds numériques et ont donc dû payer des frais de retrait, l'argent mobile est resté en moyenne à 4,6%.

COMMODITÉ ET PROXIMITÉ

Les titulaires de compte peuvent envoyer ou recevoir des transactions internationales lorsque cela leur convient. La densité et la portée des réseaux de distribution d'argent mobile se traduisent également par la proximité des agents. En 2016, les fournisseurs d'argent mobile ont été servis par plus de 4,3 millions d'agents. En particulier, la présence d'agents dans les zones rurales et dans les zones difficiles d'accès a été essentielle au succès du «*Mobile Money*» sur de nombreux marchés. Par exemple, au Tchad et au Mali, il y a eu une très bonne réception des clients dans les villes frontalières rurales, les zones d'installation de réfugiés, les marchés ruraux et les villes minières éloignées.

CONFIDENTIALITÉ, SÉCURITÉ ET TRANSPARENCE

Les titulaires de comptes mobiles peuvent effectuer des transactions de manière indépendante et sécurisée à la maison et conserver un enregistrement clair sur leur téléphone.

L'ARGENT MOBILE COMME PASSERELLE VERS L'INCLUSION FINANCIÈRE

L'argent mobile a le potentiel d'approfondir l'inclusion financière en donnant aux gens une raison de garder leurs fonds sous forme numérique. Les comptes d'argent mobile servent à effectuer des paiements domestiques pour des produits tels que le lait d'un négociant local (par exemple Lipa na M-Pesa en République-Unie de Tanzanie), les frais de scolarité (*Orange Money* en Côte d'Ivoire) ou les services publics (par ex. *Tigo Money* au Salvador).

De plus en plus, les utilisateurs d'argent mobile peuvent également percevoir leurs salaires (par exemple des travailleurs migrants au Qatar avec *Ooredoo Mobile Money*) et accéder à des services financiers plus sophistiqués tels que l'assurance (par exemple *Tigo Kiiray* au Sénégal) et / ou l'épargne et le crédit (exemple *M-Shwari* au Kenya). Les transferts internationaux d'argent mobile peuvent ainsi servir de passerelle vers une inclusion financière plus significative en reliant les détenteurs de comptes à l'écosystème plus large des paiements domestiques. Pour maximiser son impact socio-économique, l'argent mobile doit atteindre durablement les personnes à faible revenu. Pour relever ce défi, les fournisseurs d'argent mobile investissent pour atteindre plus de clients dans les zones rurales. Par exemple en développant des services à valeur ajoutée qui peuvent aider les agriculteurs et les petits producteurs à accroître leur productivité en les informant des conditions météorologiques, les épidémies ravageuses et les nouvelles techniques agricoles. Un nombre croissant de fournisseurs d'argent mobile encourage l'adoption de l'argent mobile parmi les femmes : 14 opérateurs mobiles ont déjà pris des engagements publics pour combler l'écart entre les hommes et les femmes parmi leur clientèle d'argent mobile. Ceci étant une initiative de l'association mondiale des opérateurs de téléphonie mobile (GSMA).

RÉGLEMENTATION

La réglementation reste un défi pour l'expansion des envois de fonds mobiles dans beaucoup de marchés. Même lorsque les fournisseurs d'argent mobile peuvent obtenir l'approbation pour faciliter les envois de fonds internationaux, ils sont souvent confrontés à des incertitudes quant aux exigences et au calendrier d'une réponse de la part de l'autorité. Cela a incité des organisations telles que l'association mondiale des opérateurs de téléphonie mobile (GSMA) à demander des critères de licence standardisés et transparents, ainsi que des délais de réponse maximaux, pour faciliter la planification des activités et encourager les investissements (Farooq, S., 2017. Fournisseurs de transfert d'argent mobile sous licence : premières leçons. GSMA)



COOPÉRATION AU DÉVELOPPEMENT : DE L'ASSISTANAT À L'ENTREPRENARIAT

« Le développement durable n'est pas seulement l'affaire des autorités et des gouvernements, mais aussi du secteur privé. »

Charles Michel, Premier ministre Belge

Il faut savoir qu'en Belgique, les immigrés ou les diasporas envoient entre 2 et 5 milliards € vers leur pays d'origine. Ces chiffres impressionnants confirment l'importance croissante des envois de fonds. Pour rappel, des études internationales indiquent que les transferts de fonds sont au moins deux fois plus élevés que les budgets d'aide publique au développement (APD) des pays bailleurs. Selon une étude réalisée par la KUL²⁰, les transferts d'argent de la diaspora vers les pays en développement sont de plus en plus importants. Par ailleurs, ces envois de fonds sont cruciaux pour le développement international: ils accroissent le pouvoir d'achat des familles du Sud et stimulent l'économie locale.

La coopération belge au développement est active dans de nombreux pays et dispose d'une liste de 14 pays partenaires dont certains choisis en fonction de leur extrême pauvreté.

Selon le dernier rapport du Centre national de coopération au développement, **l'aide publique belge au développement s'élevait à 1,723 milliard € en 2016**. La majorité de l'aide belge est destinée ces dernières années aux pays d'Afrique centrale, d'Afrique de l'Ouest, d'Afrique du Nord.

L'aide publique belge pour le développement tout comme l'aide au développement en général a souvent participé d'une logique généreuse, solidaire mais également parfois proche d'une forme d'assistanat. Ces dernières années avec les engagements de Paris, les objectifs du Millénaire, la conférence d'Addis Abeba, il y a eu un réel paradigme dans le renouveau de l'aide au développement qui implique davantage les pays aidés.

Pour rappel, depuis 2005, l'efficacité de l'aide est définie par les principes de *la Déclaration de Paris*²¹ qui prône une appropriation par les pays partenaires des programmes de développement, un alignement de l'aide sur les stratégies des pays partenaires, une harmonisation de l'aide des différents bailleurs pour permettre une meilleure spécialisation, une approche axée sur les résultats et une responsabilité mutuelle entre pays donateurs et récipiendaires vis-à-vis de l'atteinte de ces résultats.

« Nous voulons une coopération au développement qui soutient une croissance économique basée sur l'entrepreneuriat local. »

Alexander De Croo,

Ministre de la Coopération au développement

Par ailleurs, l'ONU a adopté en septembre 2015 *les Objectifs de développement durable*, qui représentent le nouvel agenda international du développement: l'Agenda 2030 prône le retour en force de la dimension économique, avec la prise en compte du travail décent ou encore des besoins en infrastructures. L'UE apporte également un soutien précieux au travers d'une large gamme d'activités visant à créer un environnement favorable à la participation du secteur privé, entre autres des réformes réglementaires et des services de développement des entreprises. Elle met l'accent sur le renforcement des micro-petites et moyennes entreprises (PME) qui jouent un rôle particulièrement crucial dans la création d'emplois.

« Il faut privilégier une approche basée sur les résultats plutôt que de distribuer de l'argent aux pays pauvres. »

Barack Obama, ancien Président des Etats-Unis

Dans son « *Programme pour le changement* », adopté en 2011, la Commission a souligné la nécessité d'élaborer des moyens innovants pour collaborer avec le secteur privé. Elle a présenté sa vision pour donner au secteur privé les moyens d'agir en tant que moteur du développement durable dans une communication de mai 2014 intitulée « *Un rôle plus important pour le secteur privé en vue de parvenir à une croissance inclusive et durable dans les pays en développement* ».

²⁰ Tom De Bruyn: « *Remittances from Belgium as a lever for Development* » KU LEUVEN, HIVA 2017

²¹ <http://www.oecd.org/fr/cad/efficacite/declarationdeparisurl'efficacitedelaide.htm>



Dans ce sens, le ministre de la Coopération a d'ailleurs entamé une réforme des différents canaux de la Coopération belge. La coopération technique belge est devenue Enabel. La nouvelle agence dispose d'un mandat élargi, de nouvelles prérogatives et a également pour vocation de développer son expertise pour les acteurs publics mais aussi les acteurs privés.

Depuis le début de son mandat²², le ministre De Croo affirme sa volonté «*que la Coopération belge au développement s'engage ardemment dans le soutien du secteur privé au niveau local dans le Sud, et en particulier celui des petites et moyennes entreprises*».

Pour le ministre, un financement intelligent du développement est nécessaire pour favoriser l'émergence du capital privé et des moyens financiers propres.

En novembre 2014, Alexander De Croo affirmait :

«Notre objectif doit être de rendre notre aide rapidement superflue. Le gouvernement doit refuser toute logique de dépendance. Il faut repenser et profondément réformer notre Coopération au Développement.»

Dans cette même logique, il est recommandable de faire de la croissance économique un levier pour éradiquer la pauvreté et parvenir à un développement durable. Dès lors, le secteur privé est le moteur de croissance idéal. Le lien entre le secteur privé et le monde du développement a aussi été abordé en 2016. Dans la vision du nouvel Agenda 2030 pour le Développement durable, l'implication du secteur privé est un facteur décisif pour son succès. En juillet 2016, la Chambre des représentants a approuvé le projet de loi qui ouvre le capital de BIO aux investisseurs privés. Ils pourront désormais aussi porter les investissements de BIO qui sont toujours axés sur la croissance économique locale et la création d'une importante plus-value dans les pays en développement.

À l'automne, plus de 80 partenaires ont signé la Charte belge SDG²³. Il est positif de voir que les entreprises privées, les organisations publiques et la société civile se rejoignent pour adhérer aux Objectifs de développement durable et les intégrer. Ce partenariat doit à présent être concrétisé sur le terrain dans les années à venir dans des domaines comme la numérisation, les soins de santé et l'entrepreneuriat durable.

²² Communiqué de presse du ministre de la Coopération au Développement du 23 octobre 2014, *Miser sur le renforcement des PME dans le Sud* : <http://www.decroo.belgium.be/fr/miser-sur-le-renforcement-des-pme-dans-le-sud>

²³ Sustainable Development Goals

AUGMENTATION DES REMITTENCES VERS L'AFRIQUE : 36% DE PLUS QU'IL Y A 10 ANS

D'après une étude menée par les Fonds International de Développement Agricole²⁴, plus de 60 milliards de dollars ont transité vers le continent africain en 2016.

Entre 2007 et 2016, le nombre de personnes résidant en-dehors de leur pays a augmenté de 28% et les montants des transferts de fonds ont bondi de 51% (passant de 296 milliards de dollars en 2007 à 445 milliards en 2016). En 2016, parmi ces 445 milliards de dollars, 13% ont été envoyés à destination de l'Afrique.

Ayant reçu 60,5 milliards de dollars en 2016 de la part de ses ressortissants établis à l'étranger contre 44,3 milliards en 2007, l'Afrique a donc connu une hausse de 36% en transferts de fonds. Bien que cette évolution paraisse importante, elle reste néanmoins faible en comparaison de la zone Asie-Pacifique où ces sommes ont augmenté de 87% sur la même période. Toujours en comparaison aux autres continents, l'Afrique est le troisième en termes de montants reçus, derrière l'Asie-Pacifique et l'Amérique latine. En revanche, il est important de noter qu'il y a en Afrique pas loin de deux fois plus de bénéficiaires de ces transferts (pour des montants unitaires plus petits) qu'en Amérique latine.

Si l'on compare les pays bénéficiaires de transferts, cinq pays africains captent 80% du total de ceux-ci. En tête, le Nigeria a reçu 19 milliards de dollars en 2016, suivi de l'Égypte avec 16,6 milliards et du Maroc avec 7 milliards. Les deux derniers, le Ghana et l'Algérie ont chacun reçu 2 milliards de dollars en 2016.

Les réseaux sociaux jouent un rôle primordial dans ce phénomène croissant des «family remittances». En effet, «l'utilisation croissante des réseaux sociaux fait que les familles communiquent beaucoup plus entre elles, parfois quotidiennement. À l'étranger, les membres de la famille saisissent donc plus rapidement les nécessités de leurs proches restés au pays et sont bien plus conscients des réalités qu'auparavant. Par conséquent, ils envoient plus d'argent.», explique le rapport de Fida.

L'ASSISTANAT EST UNE TENDANCE DÉSUÛÈTE.

«Plus un pays reçoit de l'aide, moins il se développe économiquement.» Angus Deaton, Prix Nobel d'Economie 2015.

«Depuis plus de 40 ans, l'Afrique a reçu de la part des bailleurs de fonds internationaux (l'Union européenne en tête), des centaines de milliards d'euros d'aide au développement. Y a-t-il eu un développement effectif de l'Afrique ? Si oui à quel prix ? Malgré les différentes formes d'aide : Fonds Européen de Développement (FED), Fonds de Développement vert pour l'Afrique, le programme des Nations Unies pour le Développement (PNUD), les formes d'aide humanitaire, etc, force est de constater que ces aides ont montré leur inefficacité dans bon nombre de pays²⁵. Pour certains pays d'Afrique, une part du budget de l'Etat dépend même de l'aide extérieure (50% du budget du Burundi, dépend de l'aide étrangère)».

«Nous sommes prêts à soutenir les initiatives de la diaspora africaine qui vont dans le sens de développer les projets dans leur pays». Alexander De Croo.

Signalons, par ailleurs, que la montée en puissance de la coopération Sud-Sud modifie peu à peu le modèle international de la coopération au développement et engendre de nouveaux défis à relever. Le commerce Sud-Sud représente aujourd'hui plus de la moitié du commerce mondial.

IL Y A DÉJÀ DES INITIATIVES INTÉRESSANTES

Le nouveau programme belge de Coopération avec le Maroc²⁶ comprend un appui aux Marocains résidant à l'étranger (MRE) de Belgique pour des investissements économiques ainsi qu'à des associations de la diaspora marocaine en Belgique pour des activités d'économie sociale et solidaire au Maroc, en collaboration avec le ministère chargé des Marocains résidant à l'Étranger et des Affaires de la Migration.

Selon Alpha Diallo, CEO d'Africa Paid :

«Les outils à disposition des potentiels entrepreneurs belges vers les marchés émergents sont beaucoup trop limitatifs. Bien souvent, le capital-seuil exigé exclut de nombreux entrepreneurs porteurs de projets techniquement viables.»

²⁴ F. Ponsot et B. Vásquez, 2015. Transferts d'argent et inclusion financière. FIDA

²⁵ Extrait d'un discours d'Alexander De Croo du 12 janvier 2016 disponible en ligne : <http://www.bipmedia.be/spip.php?article134>

²⁶ http://diplomatie.belgium.be/fr/newsroom/nouvelles/2016/nouveau_programme_de_cooperation_avec_le_maroc

LA RESPONSABILITÉ DES PAYS D'ORIGINE

«Les gouvernements des pays émergents ne peuvent compter uniquement sur les liens sentimentaux pour pousser les membres de la diaspora à participer au développement de leur pays d'origine». Chukwu-Emeka Chikezie.

Pour tirer le meilleur parti de leurs diasporas, les pays émergents devraient améliorer leurs capacités d'absorption, lever les freins auxquels les diasporas sont confrontées, et mettre en place un cadre et des outils propices à leur contribution. Concrètement, il s'agit de structurer une stratégie de développement économique qui inclut les diasporas.

Tout gouvernement souhaitant associer la diaspora au développement doit commencer par préciser les buts qu'il poursuit et définir les outils internes (financiers, légaux, administratifs,...) nécessaires à la réalisation du projet. Aucun programme d'action ne saurait être plus efficace que les institutions qui le mettent en place²⁷.

LES DIASPORAS NE PEUVENT SE SUBSTITUER AUX RESSOURCES INTERNES.

Si la république de Corée et Taiwan ont, par le passé, réussi à attirer les talents et les ressources de leurs diasporas, c'est essentiellement grâce aux solides stratégies de développement mises en place par les gouvernements pour investir dans l'éducation, la science, la technologie et la création d'infrastructures pour stimuler l'esprit d'entreprendre²⁸.

N'EST PAS ENTREPRENEUR QUI VEUT

Afin de renforcer le potentiel économique de sa diaspora, le Mexique offre des formations via son consulat aux Etats-Unis²⁹. Des cours d'anglais, de gestion et de compréhension de l'administration publique y sont dispensés. Des cours d'initiation à la finance et d'encadrement de projets sont également disponibles. Autre exemple, le consulat de l'Equateur à Milan offre à sa diaspora des cours d'italien, dispense un enseignement technique et forme également à l'encadrement de projets.

QUELQUES OBSTACLES

AU PLAN ADMINISTRATIF

Si la corruption, l'accès difficile au financement pour les entrepreneurs, les faiblesses infrastructurelles ou les lourdeurs administratives restent des défis à relever pour libérer le plein potentiel d'action des diasporas, il convient particulièrement de travailler à la mise sur pied de cadres juridiques adaptés tenant compte des difficultés liées aux questions de double statut des membres des diasporas économiques (favoriser la circulation des compétences, la portabilité des droits, lutter contre la double imposition, etc.)

Au cours des dernières années, certains pays³⁰, en particulier le Ghana, le Kenya, Madagascar, Maurice et le Mozambique, ont accompli de grands progrès pour améliorer leur climat d'affaires³¹. Néanmoins, une série de difficultés se posent encore pour les membres de la diaspora désireux d'investir en Afrique subsaharienne.

L'Éthiopie et le Rwanda, ont clairement mis en place des politiques officielles relatives à la diaspora. Ils ont instauré la double nationalité pour leurs membres et soutiennent les réseaux de la diaspora dans le monde pour nouer des liens forts avec leurs citoyens nés à l'étranger. Les Éthiopiens nés à l'étranger peuvent, par exemple, demander une «carte jaune» leur donnant des droits et des privilèges similaires à ceux des citoyens de leur pays d'origine. Les titulaires d'une carte jaune peuvent entrer sur le territoire éthiopien sans visa, travailler sans permis et bénéficier d'un régime de retraite public.

ACCÈS AUX SERVICES FINANCIERS

De nombreux pays africains ne disposent pas encore d'un système financier suffisamment efficace. Malgré les nombreux progrès constatés dans certains pays au cours des dernières années³², en Afrique subsaharienne, les gouvernements et les institutions financières locales n'offrent toujours pas de produits ou instruments financiers suffisamment innovants pour acheminer les envois de fonds vers des projets liés à l'entrepreneuriat. Ce manque d'accès aux services financiers formels pour les bénéficiaires d'envois empêche l'augmentation de l'importance des circuits financiers. Les nouvelles technologies (en particulier le «Mobile Money») sont indiscutablement une piste d'avenir. Les mécanismes visant à accroître la concurrence sur le marché des transferts d'envois de fonds sont aussi à encourager: il faut assouplir les législations qui font obstacle à l'entrée sur le marché de certaines institutions clés susceptibles de jouer un rôle dans l'intermédiation des envois de fonds. Par Un exemple: Certaines lois obligent ces institutions à obtenir une licence bancaire complète pour pouvoir exercer des activités d'opérateurs de transfert d'argent.

²⁷ D. Rannveig Agunias et K. New Land, 2012. Comment associer les diasporas au développement. Migration Policy Institute.

²⁸ Idem.

²⁹ La diaspora mexicaine est essentiellement concentrée sur le territoire des USA.

³⁰ V.Okele, J. Garcia Madrano et A. Cordahi, 2009. Investissements générés par la Diaspora à destination des économies domestiques: le cas de l'Afrique sub-saharienne. ECO3, Paris, France.

³¹ D'après l'édition 2008 du rapport Doing Business de la Banque mondiale.

³² C'est le cas du Nigeria et du Ghana, pays où les banques font une cour pressante à la diaspora.

L'assouplissement de ces lois permettrait l'entrée sur le marché d'institutions financières non bancaires telles que les institutions de microfinance, les coopératives et les organisations communautaires. L'accroissement de la concurrence sur ce marché entraînerait une diminution quasi immédiate du coût des transferts de fonds³³.

INFORMATION

De nombreux investisseurs potentiels de la diaspora ne sont pas au courant des possibilités d'investissement dans leur pays d'origine. Dans le cas de l'Afrique subsaharienne, la faiblesse des liens institutionnels avec les diasporas constitue un véritable obstacle à l'implication des diasporas. Les pays d'origine devraient sans cesse attirer l'attention de leurs diasporas et présenter régulièrement des rapports sur les secteurs stratégiques présentant un avantage comparatif pour les diasporas.

FISCALITÉ

Tout projet économique qui se veut «*Business friendly*» doit comporter un volet fiscal attractif. La mise en place d'incitants fiscaux au profit de nouveaux investissements des diasporas est une piste à encourager. Un bel exemple serait le régime du «*Nigerian Pioneer Status*», qui accorde pendant cinq ans une exonération d'impôt des sociétés aux membres de la diaspora qui effectuent leur premier investissement. C'est également le cas pour les investisseurs de la diaspora du Cap-Vert³⁴ où il existe une offre de taux privilégiés concernant les droits à payer sur les biens d'équipement importés

(machines et matériel), un système de dédouanement à guichet unique pour les investissements de la diaspora et un accès préférentiel aux importations de biens d'équipement et de matières premières. Le Burundi, l'Equateur et le Burkina Faso accordent eux aussi³⁵, sous une forme ou une autre, des exemptions fiscales aux investissements de leurs diasporas. Selon le Centre International pour le Développement des Politiques Migratoires (ICMPD), des règles spéciales existent également au Maroc et au Niger³⁶.

INFRASTRUCTURES ET FORMATION DE BASE

Comme évoqué plus haut, le seul potentiel des diasporas ne suffit pas à engager un véritable mécanisme de développement.

L'un des plus grands défis pour l'emploi des jeunes en Afrique, par exemple, est celui des formations adaptées aux besoins des marchés locaux. L'entrepreneuriat n'a de sens que s'il s'appuie sur une demande durable et évolutive. Le renforcement des formations de base dans les secteurs porteurs est donc décisif et indispensable.

OPÉRATEURS ÉCONOMIQUES ET CHAMBRES DE COMMERCE

«*Quand on veut travailler à l'international, il faut penser à utiliser la diversité qu'il y a chez nous. Elle peut être une manière porteuse de travailler ensemble*»³⁷.» Didier Reynders, Vice-Premier ministre et ministre des Affaires étrangères.

Cette affirmation volontariste ne peut se traduire en actes que si la diversité dont il est question est spécifiquement formée et sensibilisée à l'esprit d'entreprise. Nous pensons que dans ce cadre, les Chambres de commerces (nationales et internationales) ainsi que les opérateurs économiques régionaux (AWEX, Flanders Invest Trade et Bruxelles Invest & Export) ont un grand rôle à jouer.

Plus tôt dans ce texte nous citons les mots de Lisa Curtis³⁸ plaidant pour que l'on fasse des diasporas une classe spéciale d'investisseurs.

Bien qu'intéressante, cette proposition se heurte à une réalité inévitable : être membre d'une diaspora ne signifie pas que l'on est entrepreneur. Cela ne signifie pas non plus que l'on connaît son pays d'origine ou d'ascendance. D'ailleurs, en Belgique, au sein des diasporas, de nombreuses personnes constituent déjà la 3^{ème} ou 4^{ème} génération à naître en dehors du pays d'ascendance. Ceci étant dit, comme nous l'avons évoqué précédemment, les primo arrivants ne sont pas les seuls à envoyer des fonds. Les générations suivantes ont également un lien avec leur pays d'ascendance et font ainsi partie de la réflexion qui nous concerne. Dès lors, la question de la formation et de l'information revêt un caractère encore plus important.

À ce propos, saluons le projet DiafrikInvest mis en œuvre dans le cadre du Dialogue Euro-Africain sur la Migration et le Développement³⁹ qui rassemble plus d'une cinquantaine de pays le long de la route migratoire ouest-africaine.

33 Selon la Banque mondiale, les pays d'Afrique subsaharienne sont potentiellement capables de mobiliser entre 1 et 3 milliards de dollars US en réduisant les coûts des envois de fonds internationaux des diasporas.

34 V.Okele, J. Garcia Madrano et A. Cordahi, 2009. Investissements générés par la Diaspora à destination des économies domestiques: le cas de l'Afrique sub-saharienne. ECO3, Paris, France.

35 Tesfaye Wolde, Direction Générale Chargée de la Diaspora, Gouvernement de l'Éthiopie, réponse à la deuxième partie du questionnaire MPI-OIM, 2011.

36 ICMPD et OIM, Inventory of Institutional Capacities and Practices.

37 Phrase prononcée à Bruxelles, avril 2017 lors du congrès «*Entrepreneuriat-Diversité*» dont voici les actes : <http://www.mr.be/decouvrez-les-actes-de-notre-congres-entrepreneuriat-diversite>

38 Lisa Curtis est une ancienne Conseillère pour le développement du secteur privé au ministère britannique pour le développement international.

39 Processus de Rabat.

DiafriInvest a pour ambition d'accompagner et de mobiliser de potentiels entrepreneurs et investisseurs de la diaspora pour dynamiser les relations d'affaires entre l'Europe, le Maroc, la Tunisie et le Sénégal afin de contribuer ainsi au développement économique. Concrètement : une quarantaine d'opérations à destination des entrepreneurs locaux, de la diaspora, des *Business Angels* et des institutions du Maroc, du Sénégal et de la Tunisie sont en cours de réalisation (de décembre 2016 à décembre 2019).

Ce projet inclut notamment trois *Master Classes Jeunes Entrepreneurs* avec des sessions de speed-coaching entre jeunes entrepreneurs et des entrepreneurs accomplis (« *serial entrepreneurs* ») de la diaspora. Les sessions portent sur les étapes de création et la gestion d'entreprise (business plan, marketing, développement international, etc.).

En Région wallonne, il faut aussi saluer le programme de l'AWEX « *Babel export* » mis en place pour aider les jeunes à se lancer dans l'exportation. Ce programme se constitue de trois mois de stage dans une entreprise en Wallonie, suivi d'un financement pour lancer le projet de cette entreprise à l'étranger. Il s'agit d'un programme de formation en commerce international valorisant, en termes d'emploi, et directement en adéquation avec les exigences du marché. Les stages sont réalisés pour le compte d'entreprises wallonnes qui bénéficient d'une aide concrète pour aborder des marchés étrangers et se développer à l'international.

Lors du congrès « *Entrepreneuriat-Diversité* »,⁴⁰ Michel Kempeneers, Inspecteur général Overseas Export-Investment à l'AWEX a affirmé :

« On a vu un engouement de personnes issues de la diversité car il permet de valoriser la différence. On constatait cependant parfois une réticence chez les entreprises étrangères à engager un jeune issu de l'immigration qui n'était ni tout à fait Belge, ni tout à fait du pays vers lequel il exporte. Du coup aujourd'hui, on assiste à une mise en place de duo d'étudiants qui permet d'une part de venir en Belgique et d'autre part d'aller sur le terrain dans le pays. Ce qui permet d'avoir des points d'ancrage. Pour avoir ainsi une diaspora plus riche en Belgique et de développer également des diasporas de Belges à l'étranger ».

Les Chambres de commerces et les opérateurs économiques devraient davantage associer les diasporas dans leurs actions. Toutefois, soulignons que le rôle des agences économiques évoquées plus haut n'est pas d'aider à la création d'une entreprise mais plutôt à stimuler son exportation.

Pourquoi ne pas associer davantage les réseaux et associations de diasporas aux rencontres et formations prévues dans le cadre des initiatives en place pour l'internationalisation de nos entreprises ?

Tous les membres de diasporas ne sont pas entrepreneurs mais certains le sont. Tous les entrepreneurs issus d'une diaspora ne connaissent pas les enjeux de leur pays d'origine mais certains les connaissent très bien.

N'est-il pas temps de redynamiser nos efforts en misant davantage sur les diasporas et leur plus-value économique ?

Un autre aspect mérite notre attention : notre enseignement.

L'un des problèmes rencontrés par les jeunes issus des diasporas est en fait un problème commun à la plupart des jeunes en Fédération Wallonie Bruxelles, à savoir un manque de stimulation à l'entrepreneuriat dans la formation obligatoire.

Se pose donc le débat plus global de notre enseignement. Aujourd'hui plus que jamais, la Belgique a besoin d'entrepreneurs créatifs et inventifs. Une solution est de faire de l'école un vecteur de l'esprit d'entreprise. D'ailleurs, en novembre 2012, la Commission européenne avait publié une communication intitulée « *Repenser l'éducation — Investir dans les compétences pour de meilleurs résultats socio-économiques* », dans laquelle elle déclare que les États membres devraient favoriser le développement des compétences entrepreneuriales dès l'école primaire. Entre autres, selon la Commission, « *tous les jeunes devraient bénéficier d'au moins une expérience pratique en entreprise avant de quitter l'enseignement obligatoire* ».

Il semble important d'initier les jeunes à l'esprit d'entreprendre dès l'école primaire et jusqu'à la fin des secondaires, au travers d'outils didactiques

⁴⁰ <http://www.mr.be/decouvrez-les-actes-de-notre-congres-entrepreneuriat-diversite>

DIVERSITÉ : TRANSFORMER LE CHALLENGE EN OPPORTUNITÉ

DIASPORAS, CE JOKER SUR LE BANC DE TOUCHE

Les nombreuses diasporas présentes en Belgique contribuent à la multiplicité des cultures et à la diversité au sein de la population belge. Le moins que l'on puisse dire est que la diversité en Belgique constitue un enjeu de taille. À titre d'exemple, Bruxelles est la deuxième ville la plus diversifiée au monde. Seule la ville de Dubaï surpasse Bruxelles en termes de diversité. 183 nationalités sont présentes à Bruxelles et 62% des Bruxellois sont nés à l'étranger. De façon plus globale, *il y a, en Belgique, 2,5 millions de personnes issues de l'immigration⁴¹ et 1,2 millions d'étrangers⁴².*

LA DIVERSITÉ EN BELGIQUE REPRÉSENTE UN TIERS DE LA POPULATION.

Cette diversité record a souvent constitué un défi pour la Belgique : problèmes de vivre ensemble, chocs des cultures, communautarisme, etc. Et si l'on faisait de ce challenge une opportunité ? C'est d'ailleurs tout l'enjeu de cette réflexion. Il est indispensable de dégager un maximum de pistes de réflexions. La question des transferts non productifs n'est qu'une piste parmi tant d'autres mais elle permet de mettre en lumière l'impact positif que peut incarner la diversité pour notre pays.

À ce titre, la remarque de Lisa Curtis, Conseillère pour le développement du secteur privé au ministère britannique pour le développement international, revêt un intérêt tout particulier :

«La communauté internationale devrait, réfléchir aux moyens de transformer les membres des diasporas en une classe spéciale d'investisseurs.»

⁴¹ Ricardo Gutiérrez, 2013, « Première : un baromètre du métissage », in *Le Soir*, samedi 2 et dimanche 3 mars 2013, p.9. Disponible sur www.npdata.be/BuG/179-Nationaliteit-gemeente/SOIR_NALU_20130302_009_009.pdf

⁴² Direction générale Statistique et Information économique (2013), *Structure de la population selon la nationalité actuelle : Belges et étrangers par région*. Disponible sur http://statbel.fgov.be/fr/statistiques/chiffres/population/structure/natact/beletr/#.U7agE_1_s8o



DIASPORAS, DÉVELOPPEMENT ET ENTREPRENARIAT : PERSPECTIVES

Les *family remittances* ou transferts non productifs devraient systématiquement être liés à la possibilité d'investir ou de créer une entreprise. Cela permettrait à ceux qui le souhaitent de transvaser une partie de leurs transferts du canal social vers le canal économique.

À travers le monde, de nombreuses initiatives ont pu inclure les efforts des diasporas dans des programmes de développement basés sur l'entrepreneuriat.

QUELQUES EXEMPLES

MEXIQUE/USA. DIASPORAS ET CRÉATION D'ENTREPRISES DANS LE PAYS D'ORIGINE

Chaque année, les migrants mexicains vivant aux États-Unis envoient au Mexique des montants si importants que seules les recettes pétrolières du pays peuvent surpasser. Ces transferts de fonds (*Remesas*) représentent ainsi une des principales sources de devises étrangères pour le Mexique. Même les recettes du tourisme n'atteignent pas ces montants. Ayant compris l'importance économique de ces transferts, l'État mexicain a d'ailleurs mis en œuvre au début des années 2000, un programme appelé «*3 X 1 ou Tres por uno*» (trois pour un). Ce programme novateur cherche à stimuler la création de projets économiques là où se trouvent les régions exportatrices de migrants, grâce à un triple partenariat migrants/pays d'accueil/pays d'origine. Il permet ainsi aux migrants mexicains vivant aux États-Unis de prendre part à la création d'entreprises dans leur pays d'origine.

ACIM : MISE À PROFIT DES DIASPORAS.

Plus près de chez nous, l'Agence pour la coopération internationale et le développement local en Méditerranée (ACIM) a créé un programme de formation pour les fonctionnaires en Algérie, en Tunisie et au Maroc afin d'améliorer leurs capacités à promouvoir l'entrepreneuriat par la mobilisation de leurs ressortissants en France. **L'un des aspects réussis de l'initiative est que la formation se base sur l'expérience des membres de la diaspora du Maghreb**, qui participent tous comme formateurs et membres d'un réseau qui a pour but la promotion de l'échange d'expérience et de connaissances entrepreneuriales.

SANPAOLO : LE SECTEUR BANCAIRE ET L'ENTREPRENEURIAT DE MIGRANTS

Le groupe bancaire italien Sanpaolo a lancé un fonds de crédit promouvant l'entrepreneuriat de migrants. Le fonds travaille en étroite collaboration avec la chambre de commerce locale, celle-ci offre des stages de formation professionnelle aux migrants résidents. L'objectif est le soutien au développement international des PME, l'accompagnement des migrants qui souhaitent créer leur entreprise ou investir dans des microentreprises dans leur pays d'origine.

GHANACOOP : PARTENARIAT ENTRE LA PROVINCE DE MODÈNE (ITALIE) ET LA DIASPORA GHANÉENNE.

La province de Modène a soutenu la communauté ghanéenne locale en commençant et en développant Ghanacoop, entreprise coopérative d'importation/exportation qui a été construite sur les relations existantes de solidarité avec leurs communautés d'origine dans les régions centrale et australe du Ghana et avec la collaboration de leurs gouvernements locaux. Les objectifs sociaux et commerciaux de ce projet ont contribué à l'activisme économique et social des Ghanéens en Italie comme au Ghana. Ghanacoop a été certifié par Fair Trade et a obtenu en 2006 l'Ethic Award, prix accordé aux organisations de commerce équitables les plus innovatrices. Notons que l'initiative a tiré profit du soutien de l'Organisation internationale pour les migrations (OIM) dans le cadre du programme Migrations pour le développement en Afrique (MIDA), financé par le ministère italien des Affaires Étrangères.

DIASPORA SOMALIENNE ET ENTREPRENEURIAT RURAL.

Depuis 2014, la diaspora somalienne est encouragée à investir dans la création de PME en milieu rural dans le pays d'origine. Grâce à la fondation hollandaise «*Business in Development*» (BiD) et le gestionnaire de fonds «*Shuraako*», fondation ayant des bureaux en Somalie, le Fonds somalien «*AGRIFOOD*⁴³» a pu voir le jour. Ce fonds permet à la diaspora somalienne d'investir dans des projets générateurs de revenus dans le domaine de l'agriculture notamment. Avec la contribution d'entrepreneurs locaux et des membres de la diaspora, des projets de 20.000 dollars à 250.000 dollars ont pu être financés.

⁴³ www.somaliagrifood.org

En à peine deux ans, 14 entreprises ont été créées dans les trois principales régions de Somalie grâce à une levée de fonds (2 millions de dollars) impliquant les *family remittances* de 21 investisseurs de la diaspora somalienne (1 million de dollars). Plus de 400 emplois directs et indirects ont été créés.

DIASPORA MALIENNE/REMITTANCES ET CROWDFUNDING.

Voici une initiative très intéressante de la diaspora malienne : le financement de Jeunes entreprises rurales à travers la plateforme de crowdfunding www.babyloan.org. Ce site web est la plus grande plateforme de solidarité en Europe : il s'agit d'une forme d'entreprise sociale enregistrée en France et active dans 16 pays en développement. Ce mécanisme a déjà financé plus de 30 000 micro-entreprises pour un montant cumulé de 17 millions de dollars. Babyloan a ainsi facilité l'implication de la diaspora malienne de France dans le développement du Mali via la création d'entreprises Rurales.

Pour les diasporas, un tel mécanisme permet d'engager au moins une partie des «*family remittances*» vers un canal productif sur le plan économique. Dans ce cas concret, la diaspora se substitue aux ressources publiques d'aide à l'entrepreneuriat local. Il s'agit d'un mécanisme de développement particulièrement efficace. Les transferts de fonds envoyés par la diaspora constituent donc une richesse indéniable pour le développement du Mali, à hauteur d'un milliard de dollars pour la seule année 2014. Traditionnellement, les transferts réalisés étaient rarement destinés à financer des projets générateurs de revenus, et ne contribuaient donc au développement économique du pays qu'indirectement. *Babyloan Mali* semble donc canaliser de façon efficace le capital de la diaspora malienne. L'intérêt pour les diasporas réside dans le fait que leur argent est non pas donné mais cédé sous forme de prêt solidaire. Le capital n'est donc pas perdu ou consommé. Il est investi.

Ces quelques exemples d'initiatives nous renseignent sur l'intérêt substantiel que peut revêtir la mobilisation des diasporas dans une optique de développement économique. Ils nous montrent clairement que lorsqu'un cadre clair est défini, les diasporas sont volontaristes et peuvent jouer un rôle déterminant pour le développement des pays d'origines. Il est indispensable de garder cela à l'esprit dans la conception de notre politique publique d'aide au développement.

Ces exemples indiquent également que la mobilisation des diasporas pour le développement de leurs pays d'origine implique un partenariat multiple. Pour reprendre une expression utilisée par Yves Dricot⁴⁴, le développement est une partition à quatre mains : **les diasporas, le pays d'accueil, les investisseurs et le pays d'origine.**

À ce propos, Chukwu-Emeka Chikezie, Directeur exécutif de la Fondation africaine pour le développement, qui réunit des professionnels africains vivant au Royaume-Uni, affirme :

«La grande difficulté que rencontrent les professionnels africains installés en Europe et Amérique du Nord vient d'abord de l'absence de structures de contact qui leur permettraient d'entretenir un dialogue avec les autorités de leurs pays d'origine».

Les ressortissants d'une diaspora ne peuvent rien faire de productif dans leurs pays d'origine s'ils n'y trouvent pas des relais et des réseaux de soutien. Ils ont besoin d'avoir des gens et des structures auxquels ils peuvent faire confiance quand ils veulent y investir leurs économies ou d'autres ressources.

⁴⁴ Yves Dricot, Deputy Director General, Directorate General Development Cooperation and Humanitarian Aid, Ministry of Foreign Affairs, Belgium.





CONCLUSIONS

Les « *Family remittances* » ou transferts de fonds des diasporas sont la démonstration tangible de l'attachement et des liens de ces diasporas envers leurs pays d'origine.

Nous l'avons vu, l'ensemble des *family remittances* à l'échelle mondiale s'élève à plus de 450 milliards de dollars/an pour un coût moyen de transfert dépassant les 30 milliards.⁴⁵

En Belgique, chaque année 2 à 5 milliards € sont également envoyés dans ce cadre.

Formels ou non, affectés à un usage familial ou entrepreneurial, ces transferts de fonds sont une opportunité pour le développement.

À l'heure où le monde entier est engagé dans l'agenda 2030 et les objectifs de développement durables, il convient de prendre conscience du capital sous-exploité des diasporas et de leurs « *family remittances* » dans le cadre de nos politiques de développement.

L'impact des « *family remittances* » sur le développement ne sera pleinement réalisé qu'à travers la mise en place d'une politique publique réaliste et cohérente, associée à un engagement du secteur privé.

A eux seuls les « *family remittances* » ne suffisent certes pas à faire émerger un réel développement durable car ce dernier repose sur l'adéquation de nombreux facteurs décisifs. Mais, nous croyons que ces transferts de fonds s'apparentent, dans une certaine mesure, à des capitaux dormants qu'il est temps de réveiller et de mobiliser.

⁴⁵ Rapport FIDA : <https://www.ifad.org/documents/36783902/4a5640d9-e944-4a8c-8007-a1bc461416e6>

RECOMMANDATIONS

COMPTE TENU

- de l'important potentiel économique des transferts de fonds des diasporas ;
- de la présence d'une grande diversité de populations en Belgique ;
- des liens étroits que de nombreux membres de diasporas conservent avec leur pays d'origine ;
- des efforts de la coopération Belge au développement et de sa nouvelle dynamique allant dans le sens d'une plus grande participation du secteur privé ;
- du recours au secteur privé en tant que moteur de Développement selon les recommandations des Nations Unies et de l'Union Européenne ;
- du manque d'outils adaptés à la stimulation des membres des diasporas comme acteurs de notre politique de développement.
- de l'importance de la mise en place d'un climat scolaire propice à l'entrepreneuriat.

VOICI NOS RECOMMANDATIONS :

UNE VISION POLITIQUE DES FAMILY REMITTANCES

À ce stade, la Belgique ne s'est pas encore dotée d'une politique concrète sur la question des transferts de fonds des diasporas. Bien qu'évoqué dans temps à autres dans l'actualité, ce sujet n'a pas encore fait l'objet d'une réflexion politique de premier plan. Il convient donc de reconnaître la pertinence politique de ce phénomène et d'en faire réellement un élément de réflexion de notre politique de Développement, compte tenu du fait que de nombreux belges sont issus de plusieurs pays partenaires de notre coopération au développement.

REDYNAMISER LE DIALOGUE AVEC LES DIASPORAS.

Comme nous l'avons vu, les diasporas présentes en Belgique conservent un lien étroit avec leur pays d'origine, notamment à travers ces envois de fonds.

Dans ce sens il faudrait envisager la création d'un fonds *diasporas* chapeauté par le Fédéral et orienté vers des projets économiques dans les pays émergents. Ce fonds devrait pouvoir soutenir par un crédit à l'investissement un nombre annuel limité de projets jugés viables des membres de diasporas désireux de créer une entreprise dans leur pays d'origine. L'effet retour fiscal devrait être une plus-value pour notre économie.

Les membres de diasporas qui le souhaitent devraient également pouvoir alimenter ce fonds dans le cadre d'un investissement financier. L'objectif de ce fonds est la mise en place d'un outil adapté au profil économique précis que représentent les nombreux membres de diasporas en Belgique.

PLAIDER POUR UNE DIMINUTION DES COÛTS DES TRANSFERTS DE FONDS.

Nous l'avons vu, le coût élevé des transferts constitue un véritable obstacle à une utilisation optimale des ressources des diasporas pour le développement. La Belgique devrait continuer à plaider au sein de la communauté internationale pour faire drastiquement baisser ces coûts.

ENCOURAGER LES INITIATIVES ASSOCIATIVES.

Des initiatives de type coopérative d'épargne et de crédit, qui collecterait l'argent des migrants en Belgique pour en redistribuer une partie sous forme de crédits dans leurs pays d'origine existent en Belgique mais sont trop souvent isolées et peu soutenues. Le Gouvernement fédéral et les entités fédérées devraient davantage soutenir ces initiatives.

RENFORCER LE LIEN DIASPORAS-MISSIONS ÉCONOMIQUES.

Régulièrement, nos différents opérateurs économiques pilotent des missions à l'étranger afin d'ouvrir de nouvelles perspectives aux entreprises belges souhaitant s'exporter. Or, de nombreux professionnels belges sont originaires de certains pays partenaires et possèdent parfois une connaissance du climat économique de leur pays d'origine. Il semble opportun d'utiliser ces talents et les associer aux différentes missions économiques, par exemple dans le cadre de « *joint-ventures* ».

ENCOURAGER L'ESSOR DES NOUVELLES TECHNOLOGIES : MOBILE MONEY.

Parce qu'elles diminuent clairement l'espace occupé par les transferts non formels, les nouvelles technologies ont un rôle important et crucial pour l'implication des diasporas dans le Développement. Il est important de stimuler et d'encourager les entrepreneurs actifs dans le « *Mobile money* », par exemple en levant les obstacles légaux à leur expansion (essentiellement l'obtention de licences).



05	TRANSFERTS NON PRODUCTIFS : DE QUOI S'AGIT-IL EXACTEMENT ?
08	LIMITES ET FAILLES DES TRANSFERTS NON PRODUCTIFS
12	TRANSFERTS DE FONDS ET NOUVELLES TECHNOLOGIES
15	COOPÉRATION AU DÉVELOPPEMENT : DE L'ASSISTANAT À L'ENTREPRENARIAT
18	AUGMENTATION DES REMITTENCES VERS L'AFRIQUE : 36% DE PLUS QU'IL Y A 10 ANS
22	DIVERSITÉ : TRANSFORMER LE CHALLENGE EN OPPORTUNITÉ
24	DIASPORAS, DÉVELOPPEMENT ET ENTREPRENARIAT : PERSPECTIVES
27	CONCLUSIONS
28	RECOMMANDATIONS

Editeur responsable : Olivier Chastel,
Président du Centre Jean Gol
Gestion et Action libérale asbl, 84-86
1060 Bruxelles

Retrouvez toutes nos études sur cjpg.be
ou demandez-nous gratuitement un exemplaire par téléphone ou par mail



Centre Jean Gol

Avenue de la Toison d'Or 84-86 1060 Bruxelles

02.500.50.40

info@cjpg.be

[facebook.com/centrejeangol](https://www.facebook.com/centrejeangol) [@CentreJeanGol](https://twitter.com/CentreJeanGol)

www.cjpg.be