

PARTIE III

Les transferts de fonds internationaux des émigrés et leur rôle dans le développement¹

Introduction

Dans les pays en développement, les transferts de fonds effectués par les émigrés constituent une source externe de capitaux en augmentation régulière. Si l'investissement direct étranger et les mouvements de capitaux ont chuté de manière spectaculaire ces dernières années en raison de la récession qui a frappé les pays à haut revenu, les transferts de fonds opérés par les migrants ont continué à augmenter pour atteindre 149.4 milliards USD en 2002. Au début des années 80, on admettait déjà l'importance de ces transferts pour compenser la perte de capital humain des pays en développement du fait des migrations. Mais on connaissait aussi leur potentiel de stimulation de la croissance économique. Un débat s'est engagé sur une large palette de questions liées à ces transferts mais celles-ci font désormais aussi l'objet d'études plus poussées. Les thèmes retenus incluent les déterminants des transferts de fonds, les circuits empruntés pour opérer ces transferts, et l'impact économique de ces opérations sur les pays destinataires. Ces dernières années, la recherche sur ces questions s'est intensifiée, en partie à cause de la très forte augmentation du volume des transferts. Ces travaux ont conduit à un foisonnement de la littérature scientifique.

Cette introduction contient un examen critique des ouvrages les plus récents traitant des transferts de fonds. Il est organisé de la façon suivante : dans la deuxième section, nous examinons les données sur les transferts de fonds des émigrés, les méthodes permettant d'estimer les montants en jeu, les tendances mondiales et régionales des flux de transfert et leur importance comme source de capital pour les pays en développement. La troisième section présente un bilan des recherches théoriques et empiriques sur les déterminants des transferts. La quatrième section expose succinctement les circuits de transfert, les coûts qu'impliquent les transferts de fonds internationaux et l'évolution du marché des transferts monétaires. Les deux dernières sections examinent les ouvrages qui traitent des effets des transferts sur les inégalités, la croissance et la balance des paiements et présentent les conclusions.

1. Transferts de fonds des émigrés : données et tendances

Sources des données et évaluation des flux de transfert

Selon l'interprétation du Fonds monétaire international (FMI), les transferts de fonds sont comptabilisés dans trois parties différentes de la balance des paiements :

- La rémunération des salariés se compose du montant brut du salaire des travailleurs résidant à l'étranger pendant moins de 12 mois, y compris la contre-valeur des avantages en nature (dans la rubrique « compte courant », sous-rubrique « rémunération des salariés, crédit », code poste 2310).
- Les envois de fonds des travailleurs correspondent à la valeur des transferts à destination de leur pays effectués par les travailleurs résidant à l'étranger pendant plus d'un an (dans « compte courant », sous-rubrique « envois de fonds des travailleurs, crédit », code poste 2391).

- Les transferts de capital des migrants représentent la richesse nette des émigrés qui passent d'un pays à un autre pour y travailler (dans « compte courant », sous-rubrique « autres secteurs, transfert des migrants, crédit », code poste 2431).

Si les rubriques conçues par le FMI sont bien définies, plusieurs problèmes se posent pour leur mise en œuvre à l'échelle internationale, ce qui peut affecter la comparabilité des données. Certaines banques centrales (Bangko Sentral ng Pilipinas, par exemple) entrent la quasi-totalité des transferts de fonds des émigrés dans la rubrique « rémunérations des salariés », même pour les migrants séjournant plus de 12 mois à l'étranger. D'autres banques centrales (comme la Banque nationale de la République tchèque et la Banque nationale de Bulgarie, par exemple) n'entrent pas séparément les transferts de fonds des travailleurs mais les regroupent avec d'autres virement privés dans la rubrique « autres transferts courants, crédit » (code poste 2392)². Toutefois, comme l'indique la Banque nationale de la République tchèque, sous la rubrique « autres secteurs – autres transferts courants » sont principalement enregistrés les transferts opérés par les ménages (Banque nationale de République tchèque, 2002). En outre, de nombreuses banques centrales n'enregistrent pas les « transferts des migrants » séparément, dans une sous-section de la rubrique « autres transferts courants, crédit ».

Pour se faire une idée plus précise de l'ampleur des transferts de fonds des migrants, les chercheurs ne se contentent pas d'utiliser les données entrées sous la rubrique « envois de fonds des travailleurs » mais adoptent différentes méthodes de calcul. Certains calculent ces transferts en faisant la somme de trois composantes : i) rémunération des salariés, ii) envois de fonds des travailleurs et iii) transferts opérés par les migrants (Ratha, 2003). D'autres se limitent à ajouter les envois de fonds des travailleurs à la rémunération des salariés (Taylor, 1999). Enfin, pour calculer la « rémunération des salariés – crédit », Daianu (2001) propose de faire la somme des postes « rémunération des salariés », « envois de fonds des travailleurs » et « autres transferts courants – crédit ».

À notre avis, la méthode employée par Daianu pour estimer le montant des transferts de fonds internationaux des émigrés est celle qui convient le mieux pour éliminer les non-concordances dont il est question plus haut. Toutes les données que nous présentons dans cette section sont calculées d'après cette méthode. Toutefois, ces données sont sérieusement limitées et les estimations doivent donc être interprétées avec circonspection. D'une certaine façon, les flux de transfert calculés de la sorte surestiment les flux réels. Premièrement, la « rémunération des salariés » représente les salaires bruts des travailleurs migrants, qui sont en partie dépensés dans le pays hôte et ne sont donc jamais transférés. Deuxièmement, cette rémunération inclut le revenu d'individus qui ne sont pas des migrants, par exemple, le personnel local (travaillant dans son pays natal) des ambassades/consulats et des organisations internationales qui sont traitées comme des entités extraterritoriales. Troisièmement, les « autres transferts courants – crédit » englobent les transferts qu'il est difficile de différencier par rapport aux transferts de fonds des travailleurs comme, par exemple, l'aide matérielle, les cadeaux, les versements des régimes de retraite par répartition des ONG, voire le fruit d'activités illicites. Par ailleurs, on peut considérer que ces mêmes flux de transfert sont sous-estimés parce qu'ils n'incluent pas les transferts opérés via des filières informelles (argent liquide transporté sur eux par des amis ou des membres de la famille, ou transferts en nature de bijoux, vêtements et autres bien de consommation, ou par le biais du *hawala*³. On sait que ces transferts représentent des sommes importantes dans de nombreux pays (allant de 10 à 50 % du montant total des transferts), mais aussi qu'ils échappent souvent aux statistiques officielles (Puri et Ritzema, 1999; El-Qorchi, Maimbo et

Wilson, 2002). Quand ces opérations sont enregistrées, si elles le sont jamais, on ne sait pas très bien dans quelle mesure elles représentent véritablement des transferts ou bien des importations. Ces dernières années, par exemple, l'Inde a commencé à enregistrer comme importations l'or apporté par des voyageurs internationaux entrés dans le pays alors qu'auparavant, cette opération était classée dans la catégorie des transferts (Ratha, 2003).

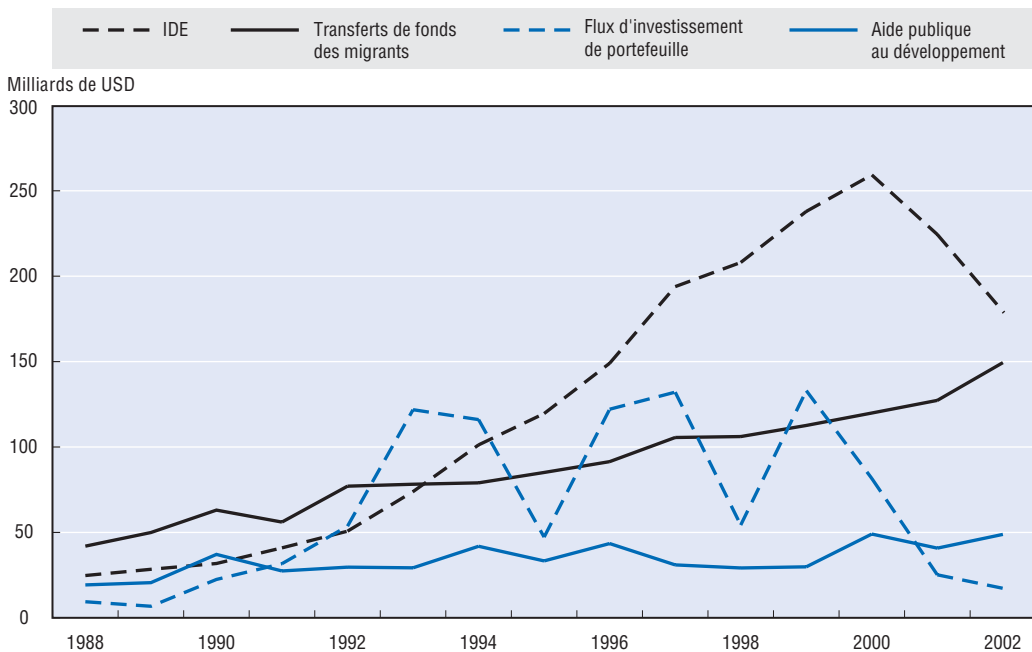
Tendances des transferts de fonds des migrants vers les pays en développement

En 2002, les transferts vers les pays en développement opérés par des émigrés ont augmenté de 17.3 %, atteignant 149.4 milliards USD. Comparés à d'autres mouvements de capitaux, les transferts de ces migrants représentaient un montant inférieur à l'IDE (83.7 %) mais aussi bien plus élevé que les flux d'investissement de portefeuille (plus de huit fois ce montant), et le triple de l'aide publique au développement (graphique III.1).

Les transferts de fonds constituent une source de capitaux très précieuse pour les pays en développement. En 2002, ils équivalaient à 2.4 % des PIB cumulés de ces pays, 8.2 % des exportations cumulées et 10.4 % des investissements cumulés. Si on considère les indicateurs macroéconomiques, on voit que ces transferts sont nettement supérieurs dans les pays à faible revenu ou à revenu moyen/bas que dans les autres pays en développement. Ainsi, par exemple, les transferts équivalaient à 216 % des exportations de Cisjordanie et de Gaza, 90 % des exportations du Cap-Vert, plus de 75 % des exportations d'Albanie et d'Ouganda, et plus de 50 % des exportations de Bosnie-Herzégovine, du Soudan et de Jordanie. Ces transferts étaient aussi équivalents à plus de 40 % du PIB de la

Graphique III.1. **Transferts de fonds des migrants et autres flux de capitaux vers les pays en développement, 1988-2002**

Milliards de dollars



Note : Les « Transferts de fonds des migrants » renvoient à la somme des « rémunérations des salariés », des « transferts des travailleurs », et d'autres « transferts courants dans d'autres secteurs »; les « flux officiels » incluent les transferts gouvernementaux généraux, aussi bien courants que de capitaux.

Source : FMI, *Annuaire statistique de la balance des paiements*, différentes éditions.

Statlink : <http://dx.doi.org/10.1787/600364675513>

Tableau III.1. Trente premiers pays en développement ayant reçu les transferts de fonds les plus élevés en pourcentage du PIB, 2002

	Transferts de fonds en % du PIB		Transferts de fonds en % du PIB		Transferts de fonds en % du PIB
Tonga	41.9	Albanie	15.6	Ouganda	9.2
Cisjordanie et Gaza	36.7	Ex-Rép. yougoslave de Macédoine	15.2	Guatemala	8.9
Lesotho	25.8	Nicaragua	14.6	Pakistan	8.9
Jordanie	24.0	El Salvador	14.5	Maroc	8.8
Cap-Vert	23.3	République du Yémen	12.5	Georgie	8.3
Moldavie	22.8	République dominicaine	11.7	Sri Lanka	7.9
Vanuatu	18.4	Ghana	11.3	Lettonie	7.5
Bosnie-Herzégovine	18.4	Arménie	11.2	Soudan	7.2
Guyane	18.2	Honduras	11.1	Éthiopie	6.8
Jamaïque	16.7	Philippines	9.9	Bangladesh	6.6

Note : Les « Transferts des migrants » renvoient à la somme des « rémunérations des employés », des « transferts des travailleurs » et d'autres « transferts courants dans d'autres secteurs ».

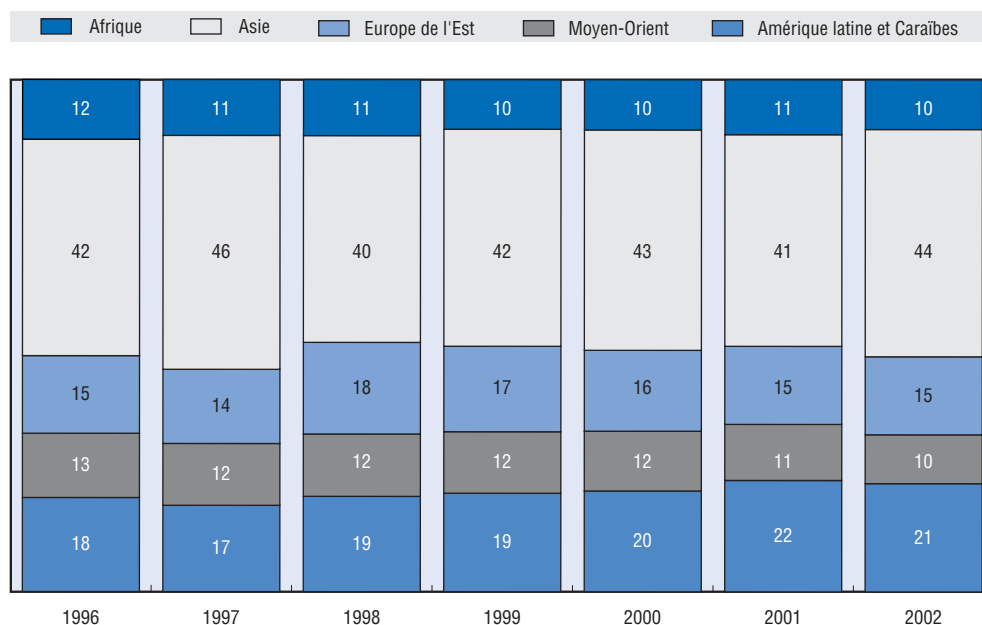
Source : FMI, *Annuaire statistique de la balance des paiements 2003*; Banque mondiale, *Indicateurs de développement mondial 2003*.
Statlink : <http://dx.doi.org/10.1787/035741852122>

Tonga, plus de 35 % de celui de la Cisjordanie et de Gaza, plus de 25 % du PIB du Lesotho et plus de 20 % de celui de Jordanie, du Cap-Vert et de Moldavie (tableau III.1).

Les transferts effectués par les émigrés ne sont pas répartis de manière homogène dans le monde. En la matière, c'est l'Asie qui se taille la part du lion. Depuis 1996, 40 à 46 % des flux de transferts annuels aboutissent en Asie. Viennent ensuite l'Amérique latine et les Caraïbes avec 17 et 22 % respectivement, et l'Europe centrale et orientale avec 15 à 18 % (graphique III.2). Cela n'a rien de surprenant car l'Asie est la région du monde la plus peuplée et c'est aussi elle qui compte la diaspora la plus nombreuse sur la planète.

Graphique III.2. Transferts de fonds vers les pays en développement par région, 1996-2002

Pourcentages



Source : FMI, *Annuaire statistique de la balance des paiements 2003*.

Statlink : <http://dx.doi.org/10.1787/851663446231>

Tableau III.2. **Trente premiers pays en développement ayant reçu les transferts de fonds les plus élevés, 2002**

Millions de dollars

	Transferts de fonds totaux (millions USD)		Transferts de fonds totaux (millions USD)		Transferts de fonds totaux (millions USD)
Inde	14 842	Turquie	2 990	Indonésie	1 682
Chine	14 383	Égypte	2 946	Ukraine	1 670
Mexique	11 464	Brésil	2 863	Roumanie	1 646
Philippines	7 660	Taipei chinois	2 547	Équateur	1 470
Corée	7 586	République dominicaine	2 497	Croatie	1 400
Pakistan	5 413	Colombie	2 403	Thaïlande	1 380
Pologne	3 824	Jordanie	2 227	République tchèque	1 343
Israël	3 783	Guatemala	2 081	Jamaïque	1 333
Maroc	3 294	El Salvador	2 071	République du Yémen	1 300
Bangladesh	3 121	Russie	1 817	Sri Lanka	1 296

Note : Les « Transferts de fonds totaux » renvoient à la somme des « rémunérations des employés », des « transferts des travailleurs », et d'autres « transferts courants dans d'autres secteurs ».

Source : FMI, *Annuaire statistique de la balance des paiements 2003*.

Statlink : <http://dx.doi.org/10.1787/170888344728>

Il ne faut pas s'étonner non plus de constater que les pays qui se classent en tête parmi les destinataires sont aussi les plus peuplés, l'Inde et la Chine recevant plus de 14 milliards USD, le Mexique plus de 11 milliards USD, les Philippines et la Corée plus de 7.5 milliards USD et le Pakistan plus de 5 milliards USD (tableau III.2).

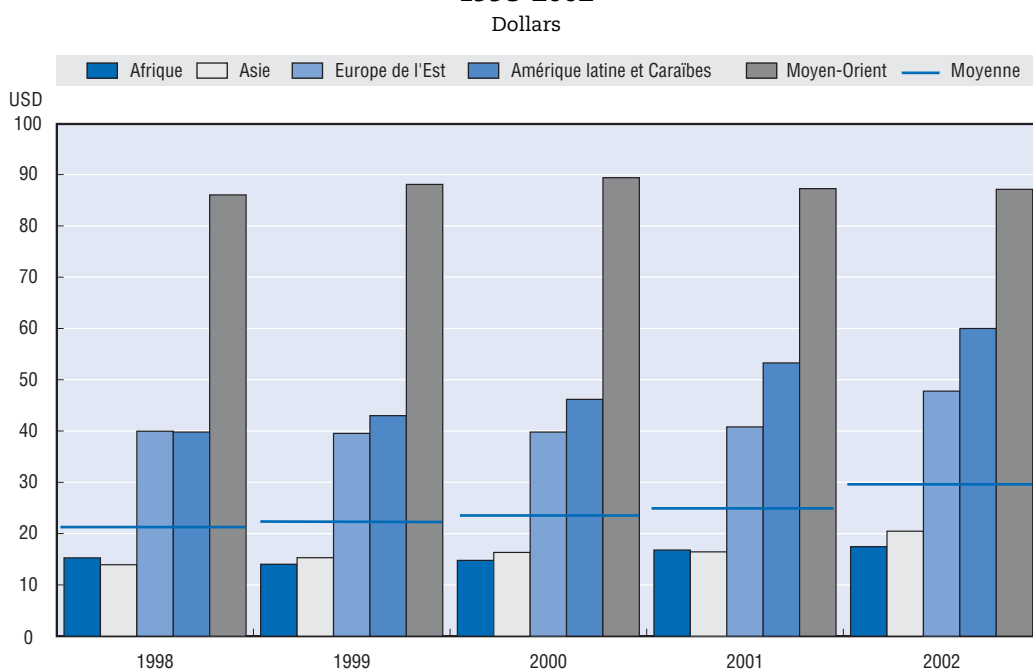
Une autre manière de comparer les flux de capitaux à l'échelle internationale consiste à observer les montants reçus par habitant. D'après cette méthode, en 2002, les régions ayant bénéficié de transferts d'un montant supérieur à la moyenne étaient le Proche-Orient, avec 305 % de cette moyenne, l'Amérique latine et les Caraïbes avec 210 % et l'Europe orientale avec 165 %. En revanche, le montant des transferts à destination de l'Asie et l'Afrique a été inférieur à la moyenne (qui était de 28.53 USD par habitant) pour l'année considérée, soit 72 et 61 % respectivement (graphique III.3).

En observant le montant par habitant des transferts de fonds dont différents pays en développement ont été destinataires, on constate que la répartition est encore plus inégale. Ce sont Israël, le royaume de Tonga, la Barbade, la Jamaïque et la Jordanie qui, en 2002, ont reçu le plus d'argent par habitant (tableau III.3). Dans chaque cas, ces transferts dépassaient les 1 500 % du volume moyen de transferts par habitant reçu par les pays en développement.

Le Fonds monétaire international ne ventile pas les données sur les flux de transferts par pays d'origine ni par pays de destination. Il est par conséquent impossible de distinguer les montants exacts des flux de sortie des pays sources à destination des pays en développement. Pour autant, certains chercheurs estiment qu'en 2001, ces derniers ont reçu 18 milliards USD de transferts de fonds rien que des États-Unis. L'Arabie Saoudite est une autre source majeure de transferts vers les pays en développement. Elle est considérée comme la plus importante si on calcule les montants transférés par habitant (Ratha, 2003).

2. Déterminants des transferts de fonds

Le niveau des flux de transferts opérés par un émigré dépend à la fois de ses possibilités, c'est-à-dire de son revenu et de la partie qu'il épargne de ce revenu, et de sa

Graphique III.3. Transferts de fonds des migrants par personne et par région, 1998-2002

 Source : FMI, *Annuaire statistique de la balance des paiements 2003*.

 Statlink : <http://dx.doi.org/10.1787/078848674542>
Tableau III.3. Trente premiers pays en développement ayant reçu les transferts de fonds par personne les plus élevés, 2002

Dollars

Transferts de fonds par personne		Transferts de fonds par personne		Transferts de fonds par personne	
Israël	583	République dominicaine	289	Corée	159
Tonga	563	Slovénie	288	Belize	154
Barbades	512	Chypre	280	Maurice	139
Jamaïque	510	Ex-Rép. yougoslave de Macédoine	278	République tchèque	132
Jordanie	431	Lettonie	270	Tunisie	114
Cisjordanie et Gaza	344	Bosnie-Herzégovine	234	Mexique	114
Malte	332	Albanie	229	Taipei chinois	113
Cap-Vert	321	Vanuatu	209	Équateur	112
Croatie	320	Guatemala	174	Maroc	111
El Salvador	317	Guyane	167	Honduras	109

Note : Les « Transferts des migrants » renvoient à la somme des « rémunérations des employés », des « transferts des travailleurs », et d'autres « transferts courants dans d'autres secteurs ».

Source : FMI, *Annuaire statistique de la balance des paiements 2003*; Banque mondiale, *Indicateurs de développement mondial 2003*.

 Statlink : <http://dx.doi.org/10.1787/252808578423>

motivation à rapatrier ses économies dans son pays d'origine. Bien entendu, la volonté d'effectuer ces transferts dépend aussi de la durée de la migration (combien de temps les migrants ont-ils l'intention de séjourner à l'étranger? temporairement ou définitivement?), de la situation familiale des migrants (célibataire, marié, avec ou sans enfants), et des effets de réseaux (les migrants s'expatrient-ils seuls? accompagnés de leur famille? et conservent-ils des liens avec les personnes qu'ils ont laissées derrière eux?) (Pour des précisions sur l'importance croissante des effets de réseau, voir Munshi, 2003.) L'une des

méthodes d'étude des déterminants des flux de transferts consiste à analyser les motifs qui animent les migrants au moment d'envoyer de l'argent. Les ouvrages sur la question font la distinction entre l'altruisme pur, le simple intérêt personnel, les arrangements tacites avec la famille restée dans le pays natal, et les décisions de gestion de portefeuille. Comme le fait remarquer Stark (1991), il n'existe pas de théorie générale des transferts de fonds. Les travaux qui analysent ce phénomène apportent de précieuses données descriptives ainsi que des résultats de recherche empirique mais ils ne l'expliquent que partiellement et présentent un certain nombre de limites sur les plans géographique, socioculturel et temporel.

Altruisme pur

L'une des motivations les plus intuitives de l'envoi d'argent dans le pays d'origine est ce que les ouvrages sur la question qualifient « d'altruisme », autrement dit le souci qu'ont les émigrés du bien-être de leur famille restée au pays natal. Selon le modèle altruiste, l'émigré éprouve de la satisfaction à l'idée du bien-être de ses parents. Ce modèle repose sur plusieurs hypothèses. Premièrement, le montant des transferts est censé augmenter en même temps que le revenu de l'émigré. Deuxièmement, ce montant devrait diminuer à mesure que le revenu de la famille augmente. Et troisièmement, le montant devrait diminuer au fil du temps, à mesure que les liens familiaux se distendent. Il devrait en être de même lorsque l'émigré s'installe définitivement dans le pays hôte et que les membres de sa famille viennent le rejoindre. Des données empiriques concernant le Botswana corroborent le premier argument. Une augmentation de 1 % du salaire d'un émigré entraîne, toutes choses égales par ailleurs, une augmentation du montant des transferts allant de 0.25 % pour les bas salaires à 0.73 % pour les salaires élevés. Toutefois, après avoir constaté que la corrélation entre le niveau des transferts et le niveau de revenu dans le pays d'origine était insignifiante, on en a conclu que l'altruisme ne suffisait pas à lui seul à expliquer les motivations poussant à effectuer des transferts, du moins pour le Botswana (Lucas et Stark, 1985). Dans de récentes études sur les immigrants aux États-Unis, on a aussi observé l'existence de transferts de fonds inspirés par des motifs altruistes. La probabilité d'effectuer des transferts pour les ménages avec enfants est inférieure d'environ 25 % à celle de voir des ménages sans enfants opérer de tels transferts. En outre, les immigrants dont des parents mineurs sont restés dans le pays d'origine ont plus de 50 % de chances de transférer des fonds dans ce pays (Lowell et de la Garza, 2000).

Simple intérêt personnel

Le transfert de fonds aux membres de sa famille dans son pays d'origine peut avoir un autre motif, à savoir l'intérêt personnel de l'émigré. Premièrement, un migrant peut envoyer de l'argent à ses proches en pensant à l'héritage, pour autant que les legs soient subordonnés au comportement des héritiers. Deuxièmement, le fait de posséder des biens dans son pays d'origine peut inciter le migrant à envoyer de l'argent aux parents qui y sont restés pour s'assurer que ces derniers s'occupent comme il faut de ces biens. Des données empiriques provenant du Kenya et du Botswana montrent que les parents bénéficiaires sont d'autant plus aisés que la part de salaire transférée par l'émigré est importante (Hoddinott, 1994; Lucas et Stark, 1985). Toutefois, on ne parvient pas à savoir avec certitude si le motif est la perspective de l'héritage ou bien le souci de voir les parents prendre soin des biens appartenant au migrant. Des données provenant d'une enquête auprès de migrants de la Tonga et du Samoa occidental installés à Sydney attestent que les émigrés

sont poussés à transférer des fonds par souci de leur propre intérêt, en particulier parce qu'ils s'efforcent d'accumuler des biens et d'investir dans leur région d'origine (Brown, 1997). Troisièmement, l'intention de rentrer dans son pays peut aussi pousser l'émigré à transférer des fonds afin d'investir dans l'immobilier, dans des actifs financiers, dans des biens publics (ce qui renforcera son prestige et son influence politique au sein de la communauté locale), et/ou dans le capital social (rapports avec la famille et les amis, par exemple). Des données d'observation concernant le phénomène migratoire chez les Grecs montrent que, pour chaque migrant, le montant des fonds rapatriés d'Allemagne est bien supérieur (chez ceux qui nourrissent l'illusion du retour) à celui qui est envoyé d'Australie ou des États-Unis (ce qui s'explique par le « syndrome d'établissement définitif ») (Glytsos, 1988; 1997). Aux États-Unis, les immigrés présentent le même comportement en matière de transferts de fonds. Pour chaque augmentation de 1 % de la durée du séjour dans ce pays, la probabilité de transfert décroît de 2 %; elle est même moitié moindre chez les immigrés auxquels s'intéressent les milieux politiques aux États-Unis (Lowell et de la Garza, 2000). Pays accueillant principalement des immigrants permanents, le Canada connaît une situation analogue : les ménages d'immigrés ne consacrent qu'une modeste part de leur budget aux transferts de fonds. En moyenne, ils n'y affectent que 2 à 6 % de leurs dépenses totales (De Vorets, 2004).

Arrangements familiaux tacites : co-assurance et prêts

Les arrangements pris par les ménages, en particulier au sein de la famille élargie, peuvent être considérés comme plus complexes dans la réalité, et assurément plus équilibrés que dans le cas des deux extrêmes, l'altruisme pur et le simple intérêt personnel. C'est ainsi que Lukas et Stark (1985) expliquent les motivations amenant à transférer des fonds en se servant d'un modèle plus éclectique dénommé « altruisme tempéré » ou « intérêt personnel bien compris ». Dans ce modèle, la décision de procéder à des transferts s'inscrit dans un cadre familial, ces transferts constituant un aspect endogène du processus migratoire. Si on considère le ménage comme un tout, la désignation de certains de ses membres comme migrants peut constituer une stratégie Pareto-supérieure, et les transferts de fonds devraient constituer le dispositif de redistribution des gains. Deux principales sources de gain potentiel sont prises en compte : la dilution des risques et l'investissement dans l'éducation des jeunes membres de la famille. Dans ce contexte, l'arrangement au sein d'une même famille est considéré comme une « convention de co-assurance implicite » ou comme un « accord de prêt familial implicite » (pour une étude de cas empirique, voir Agarwal et Horowitz, 2002). Ce contrat tacite entre le migrant et sa famille est protégé de la rupture par les atouts qui sont le propre des familles, à savoir le crédit et la loyauté, mais aussi par les motifs purement personnels du migrant, à savoir l'idée d'hériter, l'investissement dans sa région natale dans des biens dont sa famille prendra soin, et l'intention de rentrer dans son pays dans la dignité.

Dans le modèle de co-assurance implicite, on suppose que, dans un premier temps, le migrant joue le rôle d'un assuré et la famille restée au pays celui de l'assureur. La famille finance le coût initial du projet de migration, ce qui, dans la plupart des cas, représente une somme importante. On considère que le migrant en puissance n'est pas en mesure de prendre la totalité des dépenses afférentes en charge. Cette importante marge d'incertitude liée à la concrétisation de l'intention d'émigrer peut être réduite au minimum grâce au soutien financier des membres de la famille. Dans une deuxième phase du processus d'émigration, le migrant lui-même peut aussi jouer le rôle d'assureur pour les

membres de sa famille restés au pays. On suppose que cela est possible si le migrant occupe déjà un emploi sûr, perçoit un salaire suffisamment élevé et entend accroître son revenu. En recevant l'argent transféré, la famille a alors la possibilité d'améliorer sa consommation, de se lancer dans des projets d'investissement assortis de risques bien plus grands, et de se rendre ainsi bien plus utile. Des données recueillies au Botswana montrent que ce sont les familles possédant le plus de têtes de bétail qui bénéficient de transferts de fonds beaucoup plus nombreux en période de sécheresse (Lucas et Stark, 1985).

D'après la théorie, le modèle fondé sur l'accord de prêt se présente sous la forme de « trois vagues » successives. Dans un premier temps, on suppose que les transferts constituent le remboursement d'un prêt informel et implicite contracté par le migrant pour investir dans sa formation, ainsi que le remboursement des frais entraînés par l'émigration. Dans une deuxième phase, les migrants accordent des prêts à des jeunes de leur famille pour financer leurs études jusqu'à ce qu'ils soient eux-mêmes prêts à émigrer. Pendant cette phase, les montants transférés devraient diminuer en valeur globale parce que les migrants ne sont pas tous censés accorder un prêt à des membres de leur famille. Au cours de la troisième phase, les émigrés investissent le capital qu'ils ont accumulé dans leur pays avant d'y retourner et, par conséquent le montant de leurs transferts augmente. Ultérieurement, la génération suivante d'émigrants remboursera le prêt accordé par les anciens émigrés devenus créanciers, qui peuvent avoir pris leur retraite dans leur pays natal. Compte tenu de la nature du « prêt », il n'est pas question que le montant des transferts diminue au fil du temps – comme le voudrait la co-assurance ou la théorie de l'altruisme – et ne soit plus utilisé que pour la consommation. D'après des estimations empiriques portant sur l'exode rural au Botswana, le nombre d'années de fréquentation de l'école des migrants et celui de leurs propres enfants se corrélaient de manière positive et significative avec les transferts de fonds, ce qui corrobore l'hypothèse de l'accord de prêt. Des données empiriques à l'appui de cette hypothèse ont aussi été relevées au royaume de Tonga et au Samoa occidental du fait de la régularité des flux de transferts (Poirine, 1997). Néanmoins, les résultats d'enquêtes effectuées à Sydney auprès de migrants originaires des pays précités n'apportent aucune preuve selon laquelle l'émigré enverrait d'autant plus d'argent à sa famille qu'elle aurait investi dans sa formation (Brown, 1997). Des études empiriques récentes rejettent elles aussi l'hypothèse des accords de prêt. En 1998, une enquête portant sur les ménages Latino-Américains résidant aux États-Unis a montré que le niveau d'instruction d'un émigré influait fortement ses pratiques en matière de transfert : ainsi, la probabilité d'exécution de transferts diminue de 7 % par année d'études supplémentaire (Lowell et de la Garza, 2000). Les résultats d'une autre étude comportant des données macroéconomiques fournies par une trentaine de pays en développement conduisent à penser que les travailleurs migrants adoptent la même attitude. Ces résultats sont inquiétants car ils laissent entendre que la « fuite des cerveaux » ne serait pas compensée par des transferts de fonds (Faimi, 2002).

Objectif d'épargne du migrant

Une autre méthode de modélisation de la décision de transférer des fonds consiste à poser comme hypothèse que le migrant se fixe comme objectif de rentrer dans son pays après avoir économisé un certain montant que l'on appellera son « objectif d'épargne »⁴. Les flux de transferts opérés pendant le séjour du migrant à l'étranger résultent donc d'un processus de « négociation » entre lui et sa famille. Dans cette opération, les prétentions de la famille restée au pays sur le revenu du migrant sont considérées comme le côté

« demande » tandis que la capacité du migrant à transférer son revenu ou l'épargne constituée à partir de ce revenu correspond au côté « offre ». Le migrant a intérêt à atteindre son objectif d'épargne et à limiter au minimum les ponctions sur son revenu (c'est-à-dire ses dépenses de consommation dans le pays hôte et l'argent qu'il transfère à sa famille). En conséquence, il doit en permanence revoir ses espérances de revenu et démêler un faisceau de facteurs interdépendants dont la durée de son séjour, l'intensité de son travail et le flux de fonds transférés à sa famille pour la consommation de celle-ci. D'un autre côté, on considère que la famille a pour objectif de disposer d'un revenu (transferts compris) supérieur à celui des voisins pour justifier sa décision d'envoyer certains de ses membres à l'étranger. Le montant des transferts dépend donc du revenu de l'émigré, du revenu par habitant dans son pays d'origine et de la capacité de négociation des deux parties. Pour corroborer l'hypothèse de l'objectif d'épargne, on a trouvé des données empiriques concernant les migrations de Grecs vers l'Allemagne entre 1960 et 1982, et les migrations au départ de sept pays méditerranéens (Algérie, Égypte, Jordanie, Maroc, Syrie, Tunisie et Turquie). Cela nous a permis de constater l'existence d'une corrélation positive entre les transferts de fonds et le revenu par habitant dans le pays d'accueil comme dans le pays d'origine (Glytsos, 1988 et 2002).

Dans un document récent, Lucas (2004) fait une synthèse des réponses à la question de savoir si l'émigration en vue d'un établissement permanent dans le pays d'accueil se traduit par des transferts d'un montant plus faible que dans le cas d'une migration temporaire. Les migrants temporaires pourraient avoir plus d'incitations à envoyer des fonds aux parents restés au pays que les migrants permanents (Galor et Stark, 1990). De surcroît, plus les migrants séjournent longtemps hors de leur pays, plus les liens avec l'économie de ce pays se distendent et moins les transferts sont élevés (Merkle et Zimmermann, 1992). D'un autre côté, plus ils séjournent longtemps dans leur pays d'accueil, mieux ils sont payés. Ils pourraient donc (à condition de le vouloir !) transférer davantage d'argent. Lucas (2004, p. 13) conclut que le montant des transferts augmente probablement dans un premier temps, puis diminue à mesure que le séjour se prolonge, ce qui amène à conclure à l'existence d'une durée de séjour optimale pour maximiser les flux de transferts, dans une équation qui compense l'amointrissement des liens par un accroissement de la capacité de gagner de l'argent.

Décisions de gestion de portefeuille

La plupart des ouvrages actuels qui traitent des déterminants des transferts de fonds se concentrent sur les motifs animant les individus et non sur des variables macroéconomiques. Certes, les flux globaux de transferts traduisent les considérations microéconomiques sous-jacentes évoquées plus haut, qui déterminent les décisions individuelles de rapatriement de fonds. Il est néanmoins légitime d'admettre qu'un certain nombre de facteurs macroéconomiques interviennent, dans le pays d'origine comme dans le pays d'accueil, et que ces facteurs sont de nature à affecter les flux de transfert de manière significative. L'épargne qu'un migrant a accumulée et dont il n'a pas besoin pour sa consommation personnelle ou celle de sa famille peut être transférée parce que son investissement s'avère relativement rentable dans un pays comme dans l'autre. Le transfert s'inscrit alors dans le cadre d'un choix de gestion de portefeuille. Contrairement aux transferts de fonds destinés à la consommation, les transferts de ce type d'épargne constituent un phénomène exogène par rapport aux migrations et sont censés dépendre de facteurs macroéconomiques relatifs propres au pays d'accueil et au pays d'origine,

comme les taux d'intérêt, les taux de change, l'inflation et les taux de rendement relatifs des différents actifs financiers et matériels.

Forts de ces hypothèses, les gouvernements des pays de départ des migrants ont mis en œuvre des plans d'incitation, dont des taux de change préférentiels, des comptes de dépôt en devises offrant un rendement plus élevé, etc., pour attirer les transferts de leurs ressortissants expatriés. Mais contrairement à ce qu'on pourrait croire, l'analyse empirique a montré que ces incitations n'ont pas eu beaucoup de succès. Les résultats d'un examen de la Turquie sur la période 1963-1982 en sont une illustration : il s'avère que ni les fluctuations des taux de change (reflétant l'intention du gouvernement d'attirer des transferts grâce à des taux de change préférentiels), ni l'évolution des taux d'intérêt réels (traduisant l'intention du gouvernement d'attirer les transferts grâce à des comptes de dépôt en devises assortis de taux d'intérêt plus élevés) n'ont influé sur le montant des transferts. Les flux de transferts à destination de la Turquie dépendaient davantage de la stabilité politique du pays que de leur rendement économique. La confiance dans la sécurité et la liquidité de l'épargne s'est révélée plus importante que la possibilité d'obtenir des rendements plus élevés (Straubhaar, 1986).

D'après certains chercheurs, les facteurs microéconomiques jouent un rôle plus important dans la détermination des flux de transferts sur le long terme tandis que les considérations liées aux portefeuilles sont censées n'avoir qu'un effet à court terme, en créant certaines fluctuations par rapport à la tendance à long terme. En outre, la situation macroéconomique, principalement dans le pays de départ, peut influencer de manière substantielle sur le choix du circuit par lequel transiteront les fonds transférés. Cet aspect peut donc prendre une importance décisive s'agissant du montant des transferts enregistrés de manière officielle. Il a été constaté que l'inflation dans le pays de départ pouvait avoir un impact défavorable sur les transferts, ce qui témoigne peut-être de l'incertitude des émigrés qui les opèrent (Glytsos, 2001). C'est ainsi que les transferts ont subi des fluctuations aux Philippines après la crise financière de la fin des années 90 et qu'ils ont décliné à mesure que l'économie s'enfonçait dans la crise en 1999 et 2000 (Ratha, 2003).

À noter que les nombreuses hypothèses par lesquelles on s'efforce d'expliquer la décision d'émigrer et de rapatrier des fonds ne s'excluent pas mutuellement. En fait, il se peut que les transferts soient déterminés par toutes ces raisons en même temps, chacune expliquant une part du montant transféré ou la période d'exécution de l'opération. L'un de ces aspects peut prendre le pas sur les autres pendant une certaine période ou pour un échantillon de travailleurs migrants, et leurs rôles peuvent être interchangés par la suite. Cela sous-entend que le phénomène de transfert de fonds et ses déterminants sont des questions complexes, et explique les enjeux de l'élaboration d'une théorie universelle (El-Sakka et McNabb, 1999).

3. Les circuits de transfert

Depuis les années 80, époque à laquelle une recherche systématique sur les déterminants des envois de fonds par les travailleurs a été entreprise, on s'est rendu compte qu'une part importante de l'argent que les travailleurs rapatriaient dans leur pays empruntait des circuits informels. Les chercheurs ont supposé que l'instabilité des conditions macroéconomiques du pays de départ constituait pour les émigrés un puissant motif de recourir à des filières informelles. Une recherche systématique sur les mécanismes de transfert a toutefois été effectuée mais elle ne date que de quelques

années. En l'occurrence, les efforts ont porté sur : a) la typologie des mécanismes de transfert, b) la comparaison des coûts de transfert entre ces différents mécanismes, et c) le choix du moyen de transfert et l'évolution du marché des transferts de fonds.

Typologie des dispositifs de transfert

Les migrants recourent à une large palette de dispositifs formels et informels pour transférer de l'argent, depuis le transport sur soi par les migrants eux-mêmes ou par des tiers, jusqu'aux dispositifs moins réglementés comme le *hawala* ou le *hundi* en passant par les virements électroniques par le biais des services postaux, des banques, des sociétés de crédit mutuel et des sociétés de transfert de fonds.

Bien que le transport sur soi par les migrants eux-mêmes ou par un porteur soit un dispositif de transfert censé ne subsister qu'entre les plus pauvres dans les pays en développement comme ceux d'Afrique (Orozco, 2002), la réalité est toute différente. Des données récentes concernant l'Amérique latine montrent que près de 10 % de la totalité des transferts à destination des pays de cette région s'effectuent de cette manière (Suro et al., 2002). Dans le cas de la diaspora roumaine, l'OIM estime que ces dispositifs informels pourraient bien être utilisés dans plus de 50 % des cas (OIM, 2004)⁵.

Suro (2003) évoque un autre dispositif informel : l'envoi d'argent par courrier ordinaire. Bien qu'assez risquée, cette méthode représente près de 7 % des transferts opérés par les migrants Latino-Américains installés aux États-Unis.

Les migrants asiatiques utilisent un autre dispositif informel qui n'implique ni transfert matériel, ni transfert électronique. Ce dispositif est connu sous les noms de *hawala* (mot signifiant « transfert ») au Pakistan et au Bangladesh, *hundi* (mot signifiant « collecter ») en Inde, *fei ch'ien* (« monnaie volante ») ou *chiti/chop* en Chine. Selon la description donnée par El-Qorchi (2002), les transferts d'un pays A à un pays B au moyen de ce mécanisme associent deux intermédiaires appelés *hawaladars*. Le *hawaladar* du pays A reçoit d'une personne de ce pays une somme dans une certaine devise qui doit être transférée à une autre personne dans le pays B. Un code est attribué à la personne du pays A à des fins d'authentification. Le *hawaladar* ordonne alors à son correspondant du pays B de payer une somme équivalente en monnaie locale au bénéficiaire désigné, qui doit donner le code pour recevoir les fonds. Bien que la somme soit transférée immédiatement, la responsabilité du *hawaladar* du pays A vis-à-vis de son homologue du pays B est établie par le biais de différents dispositifs de compensation, intervient à des moments différents et, souvent, n'implique aucun paiement direct entre les deux *hawaladars*.

Il existe aussi des entreprises ayant pignon sur rue, créées par des immigrants, qui opèrent des transferts de fonds internationaux. Connues sous le nom de « *ethnic stores* » aux États-Unis, la plupart transfèrent des fonds vers les Philippines, le Pakistan, l'Inde et le Bangladesh. Comme l'indique Orozco (2002), ces entreprises doivent compter avec la concurrence du système de *hawala* (qui échappe à la réglementation américaine). Elles sont aussi exposées à une forte concurrence de la part des sociétés de service de transfert télégraphique comme Western Union, qui disposent de davantage de puissance commerciale. Selon des estimations récentes, ce type d'entreprise perd progressivement des parts du marché mondial : de 50 % en 1996, cette part est retombée à 45 % en 2001 (Orozco, 2002).

Les bureaux de poste ont eux aussi pris pied sur le marché des transferts internationaux dans les années 90, en proposant l'utilisation de mandats internationaux. Société européenne créée en 1993, EuroGiro coopère directement avec l'Union postale universelle (UPU) pour promouvoir de nouvelles solutions à l'intention des organisations financières postales dans le monde entier. Actuellement, elle opère des transferts dans plus de 30 pays dont ceux de l'UE, le Canada, les États-Unis, la plupart des pays d'Europe centrale et orientale, la Chine, Israël et le Brésil. La Poste des États-Unis possède son propre dispositif de transfert à destination de la plupart des pays d'Amérique latine. En outre, en 1998, elle a lancé Dinero Seguro®, système offrant la possibilité de virer de faibles montants (jusqu'à 2 000 USD) des bureaux de poste du pays vers n'importe laquelle des 2 300 succursales de Bancomer au Mexique.

Les entreprises de transfert international les plus connues sont des sociétés de transfert d'argent comme Western Union et MoneyGram. Ces sociétés sont des institutions financières non bancaires, autorisées à effectuer des opérations bancaires à condition que l'argent ne soit pas crédité sur un compte courant sur lequel peuvent s'effectuer des retraits par chèque (Lowell et de la Garza, 2000). L'entreprise la plus présente dans le monde entier est Western Union : elle compte plus de 170 000 agences un peu partout dans le monde et la part de marché mondial qu'elle représente est de 26 % environ (Orozco, 2002).

Les dispositifs de transfert mis au point par les banques et les caisses de crédit mutuel ont ceci de particulier que l'émetteur du transfert, et au moins lui, doit ouvrir un compte courant dans une banque de son pays d'accueil. Disposer d'un compte bancaire lui permet d'envoyer de l'argent par voie électronique sur un compte bancaire que le bénéficiaire possède dans son pays d'origine. En outre, la technologie bancaire moderne permet de régler des achats dans les magasins et de retirer de l'argent liquide dans des distributeurs de billets au moyen d'une carte de crédit ou de débit dans le pays du bénéficiaire. Les montants payés ou débités de cette façon sont inscrits sur le compte de la personne qui fait les transferts. D'après l'enquête nationale sur les Latino-Américains organisées par le Pew Hispanic Center et la Kaiser Family Foundation, les principaux obstacles auxquels se heurte, aux États-Unis, la population désireuse d'utiliser ce dispositif sont le statut juridique (empêchant les immigrés en situation irrégulière d'ouvrir des comptes bancaires), l'ignorance du fait que ces méthodes peuvent être utilisées pour effectuer des transferts de fonds internationaux, et la médiocrité de l'infrastructure bancaire dans le pays d'origine du migrant (Suro et al., 2003). Toujours aux États-Unis, il existe encore un autre obstacle à l'utilisation de ces mécanismes, à savoir que les titulaires d'un compte courant doivent choisir entre le montant du solde minimum à conserver sur leur compte et les frais de tenue de compte (les frais varient en fonction du solde minimum). Conserver un solde minimum d'au moins 1 000 USD, ce qui supprime les frais de tenue de compte, est hors de portée de nombreux Latino-Américains « qui touchent de faibles salaires, ont des difficultés à "boucler les fins de mois" et convertissent la majeure partie de leur revenu disponible en transferts de fonds » (Suro et al., 2003). Pour les transferts d'argent vers l'Amérique latine, les banques et les caisses de crédit mutuel détiennent une part de marché de 13 % (Suro, 2003).

Comparaison des coûts de transfert par le biais des différents dispositifs

Le coût du transfert d'argent varie considérablement d'un pays à l'autre, mais aussi en fonction de la méthode de transfert retenue. Mais les migrants ne s'intéressent pas uniquement à ce coût; ils se soucient également du risque dont le transfert s'accompagne.

Les méthodes les moins chères sont le transport des fonds sur soi ou leur expédition par courrier ordinaire mais ce sont aussi les méthodes qui présentent les plus gros risques de vol.

Le système du *hawala* repose entièrement sur la confiance. Il est très prisé parce qu'il est relativement peu coûteux (entre 1.5 et 2 % du montant transféré), que les émetteurs n'ont pas besoin de justifier de leur identité et qu'il est bien organisé dans le pays d'origine des migrants.

Les dispositifs plus formels réduisent considérablement les risques associés aux transferts mais ils sont aussi beaucoup plus coûteux par rapport aux dispositifs informels. À titre d'exemple, la Banque interaméricaine de développement a estimé que le coût total de l'envoi d'argent en Amérique latine et aux Caraïbes avait atteint 4 milliards d'USD en 2002. Cette somme représente environ 12.5 % du montant total des transferts. Comme les transferts ne portent que sur de petits montants à chaque fois (200 USD environ), les commissions sont très élevées. Orozco (2003) propose une comparaison intéressante des coûts associés au transfert international formel de petites sommes (200 USD). Il compare les coûts du transfert de fonds depuis six pays d'expédition (Allemagne, Afrique du Sud, Arabie Saoudite, États-Unis, France et Royaume-Uni) vers 14 pays de destination en Europe du Sud, Asie du Sud, Afrique et Amérique latine. L'étude inclut des banques, des sociétés de transfert nationales (« *ethnic stores* ») et des sociétés de transfert international de fonds.

Pour envoyer 200 USD, les frais s'élèvent en moyenne à 6.0 % si l'on passe par un « *ethnic store* », 7.0 % si l'on s'adresse à une banque et 12.0 % si l'on passe par une société de transfert de fonds comme Thomas Cook ou Western Union. La concurrence joue un rôle très important dans la réduction des frais d'expédition mais, bien souvent, elle ne peut jouer librement à cause de l'absence des services bancaires dans les localités rurales des pays d'expédition, du manque de confiance dans les circuits formels, des obstacles à la réalisation d'opérations bancaires du fait du statut juridique (séjour en situation irrégulière), ainsi que du déficit d'informations sur les méthodes bancaires modernes de transfert d'argent.

Choix du moyen de transfert et évolution du marché des transferts d'argent

Pour mieux comprendre la manière dont les émigrés choisissent d'envoyer de l'argent dans leur pays d'origine, le Pew Hispanic Center et le Fonds d'investissement multilatéral de la Banque interaméricaine de développement ont chargé Bendixen & Associates, institut de sondages basé à Miami et spécialisé dans les enquêtes auprès des Latino-Américains

Tableau III.4. **Frais liés aux transferts de fonds**

Pourcentage

Des six pays d'envoi vers :	Banques	Sociétés de transfert nationales/« <i>ethnic stores</i> »	Sociétés de transfert international de fonds
Égypte			13.8
Philippines	8.0	10.1	10.3
Inde	6.0	2.5	13.8
Grèce	6.8		9.5
Pakistan	0.4	3.0	13.0
Portugal	3.4		12.3
Turquie	3.1		9.5
Mozambique	1.0		
Moyenne	7.0	6.0	12.0

Source : Orozco (2003).

Statlink : <http://dx.doi.org/10.1787/128345068053>

vivant aux États-Unis, de mener une étude approfondie. Trois cent deux émigrés ont été interrogés pour déterminer avant tout s'ils comprenaient à quoi correspondent les frais associés à leurs transferts et s'ils étaient disposés à employer les nouvelles méthodes comme les produits de transfert électronique que les banques des États-Unis lancent actuellement sur le marché. Les résultats sont publiés dans le rapport intitulé *Billions in Motion: Latino Immigrants, Remittances and Banking*, du 22 novembre 2002.

Ce rapport montre que la plupart des expéditeurs [soit, d'après Suro (2003), 70 % de la totalité des expéditeurs depuis les États-Unis à destination de l'Amérique latine] recourent à des sociétés de transfert international d'argent comme Western Union et MoneyGram, dont les tarifs sont plus élevés que ceux des banques et des caisses de crédit mutuel.

Les résultats de l'étude montrent qu'une grande partie des expéditeurs sont disposés, et même très désireux de tester de nouvelles méthodes d'envoi d'argent dans leur pays d'origine, mais que toutes sortes de facteurs juridiques et institutionnels les en empêchent. Beaucoup ne possèdent pas les documents d'identité appropriés et craignent que le fait de ne pouvoir produire des papiers en règle à la banque ne compromette leurs possibilités de demeurer dans le pays. Ils accueillent avec intérêt les innovations qui les aideraient à surmonter les obstacles juridiques à l'exécution d'opérations bancaires comme, par exemple, les cartes d'identité délivrées par les consulats du Mexique aux États-Unis, connues sous le nom de *matrícula*. Pourtant, en dépit de toutes les évolutions récentes ayant contribué à officialiser et faciliter les flux de transfert, le processus demeure, pour de nombreux Latino-Américains, à la fois coûteux et source de confusion, principalement à cause de l'obligation de maintien d'un solde minimum sur le compte et des frais facturés. Tous ces facteurs expliquent que les expéditeurs en reviennent toujours aux vieilles méthodes, c'est-à-dire qu'ils s'adressent principalement à des sociétés de transfert international d'argent, même s'ils craignent de payer des frais de transaction et des commissions de change excessivement élevés.

Ces observations font penser que les expéditeurs ne se tourneront massivement vers les circuits bancaires que lorsque les banques offriront des services analogues à ceux fournis par les sociétés de transfert international d'argent, mais pour beaucoup moins cher. Elles ne devront pas se contenter de lancer un produit efficace sur le marché et de le laisser se confronter à la concurrence de produits existants déjà. Il faudra que les banques garantissent des prix compétitifs et la qualité du service aux deux extrémités du circuit de la transaction. Compte tenu des liens familiaux étroits unissant les expéditeurs aux bénéficiaires des transferts, la commodité, la fiabilité et la sécurité des services fournis en Amérique latine devront égaler, sinon dépasser, celles que l'on y trouve aujourd'hui.

Si les émigrés qui expédient régulièrement la majeure partie de leur revenu disponible pouvaient prendre l'habitude de thésauriser sur un compte bancaire, ils en tireraient des avantages allant bien au-delà de l'économie réalisée sur les frais de transfert. Les avantages possibles sont les suivants : frais bancaires moins élevés, comptes d'épargne produisant des intérêts, utilisation responsable du crédit et, en fin de compte, pratiques financières récompensées par le fisc comme les comptes d'épargne-logement et les d'épargne-retraite. Pour attirer de nouveaux clients, certaines banques des États-Unis proposent déjà une formation aux questions financières et aident les immigrants mexicains à obtenir leur « *matrícula* ».

De surcroît, comme le font observer d'autres auteurs, veiller à la transparence dans l'établissement des prix et sensibiliser davantage les consommateurs aux choix qui

s'offrent à eux sont des mesures également importantes pour que la concurrence soit équitable et le marché des transferts d'argent efficient. C'est l'une des raisons de l'adoption du *Wire Transfer Fairness and Disclosure Act* aux États-Unis. Aux termes de cette loi, les frais et taux de change doivent être affichés dans les locaux des agences de transfert et figurer dans leurs publicités, et les expéditeurs doivent recevoir un reçu indiquant le montant exact en devises devant parvenir dans le pays étranger (Suro et al., 2002).

4. Effets économiques des transferts d'argent

L'impact des transferts de fonds sur les pays bénéficiaires est le thème de très nombreux ouvrages d'économie (dont une étude toute récente de Terry et al., 2004). La plupart des analyses se sont focalisées sur trois grands thèmes. Une première série d'ouvrages examine l'impact direct des transferts de fonds sur la répartition du revenu, la réduction de la pauvreté et le bien-être individuel. Une deuxième série se concentre sur les effets des transferts sur l'économie en général, en examinant les incidences sur l'emploi, la productivité et la croissance. Enfin, la troisième série d'ouvrages traite du rôle des transferts d'argent dans le comblement des déficits de la balance commerciale et de la balance des opérations courantes.

Transferts d'argent et répartition du revenu

Les recherches sur les effets des transferts d'argent sur la répartition du revenu se focalisent sur la justice sociale et l'égalité mais ne traitent pas des conséquences pour l'économie intérieure. Dans les évaluations empiriques, la plupart des études de l'impact des transferts de fonds sur la répartition du revenu utilisent l'indice de Gini. Les résultats obtenus sont mitigés. Certains chercheurs comme Ahlburg (1996), Taylor et Wyatt (1996) et Taylor (1999) ont trouvé des arguments pour confirmer l'hypothèse selon laquelle les transferts de fonds ont un effet de péréquation sur la répartition du revenu au royaume de Tonga et au Mexique. Pour les ménages tongans, par exemple, l'indice de Gini du revenu total a baissé, passant de 0.37 à 0.34 avec la réception de l'argent transféré. En revanche, d'autres études montrent que les transferts ont accentué les inégalités mesurées par l'indice de Gini. L'une des principales raisons de cet état de fait est que les familles aisées sont plus à même de payer les frais liés aux migrations internationales que les autres. Ainsi, les données recueillies en Égypte montrent qu'en dépit de la réduction de la pauvreté (parce qu'un nombre important de ménages pauvres bénéficient effectivement de l'argent transféré), les transferts de fonds ont fait augmenter l'inégalité de revenu (Adams, 1991). Aux Philippines, dans les années 80, les transferts ont contribué à l'augmentation de 7.5 % de l'inégalité du revenu rural en dépit de la part modeste qu'occupent les transferts dans le revenu des ménages (Rodriguez, 1998). Des données d'enquête sur les ménages pakistanais révèlent que les groupes ayant le niveau de revenu le plus élevé sont aussi ceux qui profitent le plus des transferts opérés par les émigrés (Adams, 1998).

Stark, Taylor et Yitzhaki (1996 et 1998) ont utilisé un modèle dynamique pour broser un tableau plus large des effets des transferts sur la répartition du revenu. En se concentrant sur la répartition du revenu rural dans deux villages mexicains, ils ont constaté que les effets en question dépendaient avant tout du contexte de la migration et du degré de diffusion parmi les ménages des possibilités d'émigrer. Ils ont suggéré que la dynamique des migrations et la répartition du revenu pourraient être représentées par une relation inverse en U. Aux premiers temps de l'émigration, les informations sur les pays cibles et les possibilités d'emploi dans les pays de destination sont encore limitées. À ce

stade, ce sont principalement les ménages aisés qui envoient des migrants à l'étranger. En conséquence, ces familles sont les premières à bénéficier des transferts de fonds opérés par les émigrés, ce qui provoque une hausse de l'inégalité. Au cours des phases ultérieures, comme les migrations touchent un plus large éventail de catégories de revenu, les ménages pauvres bénéficient des transferts effectués par les émigrés et ces transferts exercent un effet de péréquation sur la répartition du revenu.

Mais les données résultant de la modélisation dynamique divergent elles aussi. En utilisant une approche analogue à celle de Stark, Taylor et Yitzhaki ainsi que des données intertemporelles provenant d'enquêtes auprès des ménages yougoslaves de 1973, 1978 et 1983, Milanovic (1987) ne trouve rien pour étayer l'hypothèse de la relation en U. Par contre, ses résultats montrent que les transferts entraînent une divergence des revenus. En outre, les effets diffèrent selon les périodes et les catégories sociales considérées.

Rien ne permet de répondre clairement à la question de savoir si les transferts effectués par les émigrés provoquent une convergence ou une divergence du revenu par rapport à la situation initiale, et cela pour deux raisons principales : premièrement, la diversité des contextes étudiés du point de vue de l'inégalité initiale et, deuxièmement, les disparités de résultats pouvant être provoquées par les différences de méthode empirique appliquée : modèle statique ou dynamique, avec ou sans coûts de migration endogènes et avec ou sans prise en compte des effets des migrations sur les sources de revenu intérieures (Docquier et Rapoport, 2003).

D'après une étude théorique menée par Docquier et Rapoport (2003), il est possible de réconcilier les résultats contradictoires que l'on trouve dans les ouvrages portant sur les études empiriques si on prend en compte, dès l'origine, l'évolution des salaires à l'échelon local. Les auteurs montrent que l'impact des transferts en termes d'inégalité et l'ajustement des salaires au niveau local tendent à se renforcer mutuellement en cas de forte inégalité initiale mais peuvent se compenser mutuellement si l'inégalité initiale est faible. Ce constat a des conséquences importantes pour les études empiriques. Dans le cas du Mexique (pays à forte inégalité), par exemple, ne pas tenir compte de l'ajustement des salaires peut conduire à une sous-estimation de l'effet de péréquation des transferts d'argent. À l'inverse, dans le cas de la Yougoslavie (où l'inégalité est plus faible), le fait de prendre en compte cet effet du marché du travail pourrait bien inverser l'effet de renforcement des inégalités. Cette conclusion théorique n'en doit pas moins être considérée avec prudence, jusqu'à ce qu'elle soit confirmée par des études empiriques (voir Adams et Page, 2003).

Les transferts d'argent et la croissance

Les transferts d'argent opérés par les émigrés exercent incontestablement un certain nombre d'effets sur le bien-être. Tout d'abord, ces transferts constituent une importante source de revenu pour de nombreux ménages à revenu faible à moyen, dans les pays en développement. Deuxièmement, ils fournissent les devises fortes nécessaires pour importer des facteurs de production rares, non disponibles sur le plan intérieur, mais aussi pour effectuer des économies supplémentaires en vue du développement économique (Ratha, 2003; Taylor, 1999; Quibria, 1997). Toutefois, nombre de chercheurs ont supposé que l'ampleur de l'impact sur le développement des transferts d'argent dans les pays bénéficiaires dépendait de la manière dont cet argent était dépensé. C'est ainsi que de nombreux ouvrages étudient l'utilisation de l'argent transféré pour la consommation, le logement, l'achat de terrains, l'épargne et l'investissement productif. Il n'y a pas de doute

que le fait de consacrer cet argent à l'investissement entrepreneurial influe directement et de façon positive sur l'emploi et la croissance⁶. Toutefois, d'autres chercheurs ont démontré que même si l'argent transféré est affecté à la consommation et à l'achat immobilier, il peut avoir divers effets indirects sur la croissance économique. Parmi ces effets figurent le déblocage d'autres ressources pour l'investissement et la production d'effets multiplicateurs.

S'agissant de l'utilisation des fonds transférés par les émigrés, les ouvrages de vieille date laissent entendre que cet argent était le plus souvent dépensé pour satisfaire des besoins essentiels de consommation, pour des soins de santé et des achats fonciers. Mais que le revenu provienne de transferts ou d'autres sources, la manière de le dépenser s'ordonnait selon une hiérarchie des besoins. On peut donc raisonnablement supposer que tant que les pays en développement n'auront pas atteint un certain niveau de bien-être, les ménages continueront d'afficher les mêmes habitudes de dépenses (Lowell et de la Garza, 2000).

L'utilisation de l'argent transféré présente un autre aspect nettement plus important. Il s'agit de savoir si ces fonds sont affectés à d'autres dépenses que l'argent procuré par d'autres sources de revenu. Des données d'observation montrent que les ménages bénéficiant de transferts affichent un mode de consommation analogue à celui des ménages qui en sont privés. Pourtant, d'autres chercheurs émettent l'idée que l'argent transféré est traité différemment par rapport aux autres sources de revenu et qu'il est plus souvent épargné. Au Pakistan, des enquêtes auprès des ménages montrent que la part des transferts de fonds internationaux qui est épargnée (71 %) est plus importante que celle des transferts intérieurs entre les villes et les campagnes (49 %), et que celle du revenu locatif (8,5 %) (Adams, 1998). Dans d'autres pays comme le Mali, par exemple, l'argent transféré est utilisé pour construire des écoles et des dispensaires (Martin, Martin et Weil, 2002). Mais la décision des expéditeurs (ou des bénéficiaires) d'investir dans des proportions plus ou moins importantes est un choix rationnel quant à l'utilisation du revenu en fonction de la situation économique générale de leur pays. Par ailleurs, les investissements productifs des ménages ne dépendent pas du revenu mais plutôt des taux d'intérêt, du prix des actions, de la solidité des politiques macroéconomiques et de la stabilité de la croissance économique (Puri et Ritzema, 1999).

Selon des études économiques récentes, les fonds transférés peuvent exercer un effet multiplicateur considérable même quand ils ne sont pas investis. Un dollar provenant d'un transfert qui est dépensé pour satisfaire des besoins essentiels stimule le commerce de détail, ce qui dynamise la demande de biens et de services, et celle-ci stimule à son tour la production et l'emploi (Lowell et de la Garza, 2000).

La plupart des études théoriques portant sur les effets multiplicateurs des transferts de fonds s'appuient sur des modèles qui prennent en compte les effets à la fois des migrations et des transferts sur le bien-être. Les chercheurs considèrent les transferts d'argent comme un moyen possible de compenser la baisse de production que connaissent les pays en développement du fait de la perte de débouchés commerciaux résultant de l'émigration. Les résultats de la modélisation montrent que si les migrants sont des travailleurs peu qualifiés, le bien-être du pays de départ s'accroît dès lors que les montants transférés sont supérieurs à la perte de revenu intérieur. Si les émigrants sont très qualifiés et/ou s'ils partent en emportant des capitaux, les transferts n'augmentent le bien-être de ceux qui restent au pays que si le rapport capital/main-d'œuvre de l'économie d'origine

augmente ou demeure inchangé. Si ce rapport décroît, les effets sur le bien-être sont négligeables, voire négatifs (Quibria, 1997). Dans les pays d'Europe centrale et orientale, par exemple, Straubhaar et Wolburg (1999) ont constaté que les transferts ne compensaient pas la perte de bien-être provoquée par l'émigration vers l'Allemagne des travailleurs hautement qualifiés. Toutefois, quand l'économie compte des capitaux étrangers, l'accumulation de capitaux financée par les transferts améliore le bien-être économique. Si l'argent des transferts est affecté à la consommation, son impact sur le bien-être dépend de l'intensité relative des facteurs de production des biens marchands et non marchands (Djajic, 1998).

Les données d'observation indiquent que les effets multiplicateurs peuvent entraîner une hausse substantielle du produit national brut. Ainsi, par exemple, chaque « *migradollar* » dépensé au Mexique fait augmenter le PNB de 2.69 USD si les bénéficiaires des transferts sont des ménages urbains, et de 3.17 USD si les bénéficiaires sont des ruraux (Ratha, 2003). En Grèce, au début des années 70, les transferts ont produit un effet multiplicateur de 1.7⁷ sur la production brute, représentant plus de la moitié du taux de croissance du PIB. De surcroît, les transferts finançaient une part importante de l'emploi : 10.3 % dans le secteur de l'extraction minière, 5.2 % dans l'industrie manufacturière et 4.7 % dans le bâtiment. Par ailleurs, le capital produit par l'argent transféré représentait 8 % de la capacité installée du secteur manufacturier. Une observation se révèle particulièrement intéressante : on a constaté que les dépenses de consommation et d'investissement produisaient des effets multiplicateurs analogues, soit 1.8 et 1.9 respectivement. Et contrairement à une opinion largement répandue, les dépenses affectées au logement sont très productives, leur effet multiplicateur s'élevant à 2.0 (Glytsos, 1993). En effectuant un test économétrique sur des données provenant de 11 pays d'Europe centrale et orientale, Léon-Ledesma et Piracha (2001) ont observé que les transferts contribuent fortement à l'accroissement du niveau d'investissement des économies d'origine. Drinkwater et al. (2003) sont parvenus à des résultats analogues lors d'une étude portant sur 20 pays en développement. Ces résultats indiquent en outre que les transferts font reculer le chômage quoique de manière non significative.

Les transferts n'ont pas que des effets positifs sur l'économie d'origine. S'ils produisent une demande supérieure à la capacité de cette économie à y répondre, et si la demande concerne des biens non marchands, ils peuvent avoir un effet inflationniste. En Égypte, par exemple, le prix des terrains agricoles a bondi de 600 % entre 1980 et 1986 à cause des transferts (Adams, 1991). En 1985, 1989 et 1990, les transferts ont exercé des effets positifs sur l'économie jordanienne mais il semble aussi qu'ils aient très fortement accentué la récession et produit des taux de croissance négatifs supérieurs à -10 %. Les transferts peuvent éventuellement avoir d'autres effets défavorables sur le bien-être. Ils peuvent notamment encourager constamment l'émigration des personnes d'âge actif et créer une dépendance des bénéficiaires qui s'habituent à disposer de l'argent. Or, tous ces facteurs risquent de perpétuer la dépendance économique, ce qui compromet les perspectives de développement (Buch et al., 2002).

Enfin, comme les transferts s'inscrivent dans un contexte de déficit d'information et d'incertitude économique, il se pourrait qu'il y ait là un important problème de risque moral engendrant un effet préjudiciable pour la croissance économique. Étant donné l'impact de cet argent sur le revenu, les gens pourraient se permettre de travailler moins, diminuant ainsi l'offre de main-d'œuvre. Utilisant la méthode des panels sur un large échantillon de pays, Chami et al. (2003) ont constaté que les transferts d'argent exercent un

effet défavorable sur la croissance économique (ce qui, selon les auteurs, témoigne de la gravité du problème de risque moral dont ils s'accompagnent).

Effets des transferts de fonds sur la balance des paiements

L'impact des transferts d'argent sur la consommation privée, l'épargne et l'investissement n'est que l'un des aspects de leur contribution à la croissance et au développement des pays d'origine des émigrés. Cet argent vient s'ajouter non seulement au revenu intérieur des ménages mais aussi au volet « recettes » de la balance des paiements.

Les transferts compensent les déficits chroniques de la balance des paiements en réduisant la pénurie de devises. Ils peuvent aider à atténuer la contrainte souvent vitale que font peser les déficits de la balance des paiements sur le développement économique des pays d'origine des migrants. Leur impact sur cette balance est plus appréciable que celui des autres flux monétaires (telles que l'aide financière, l'investissement direct ou les prêts) parce que leur utilisation n'est pas liée à des projets d'investissement particuliers exigeant un fort pourcentage d'importations, qu'ils ne sont pas productifs d'intérêts et n'ont pas à être remboursés. En outre, les transferts constituent une source de devises beaucoup plus stable que les autres flux de capitaux privés et, dans certains pays, présentent un caractère contracyclique (Buch et al., 2002; Buch et Kuckulenz, 2004; Nayyar, 1994; Straubhaar, 1988).

Les pays en développement se sont très vite rendu compte de cet effet manifestement positif des transferts d'argent sur leur balance des paiements, et ont pris des mesures pour accroître cet afflux de devises. Mais ces mesures doivent être appliquées avec prudence parce que, mis à part leurs effets positifs sur la balance des paiements, les transferts influent sur l'activité économique du pays d'origine. Selon la manière dont il est dépensé ou investi, cet argent n'aura pas le même impact sur la production, l'inflation et les importations.

Savoir dans quelle mesure la demande supplémentaire induite par les transferts peut être satisfaite en étoffant la production intérieure constitue un facteur déterminant. Selon que l'offre intérieure réagira de manière plus ou moins souple face à l'accroissement de la demande, les transferts auront des effets positifs sur l'emploi ou négatifs sur l'inflation. Cette souplesse déterminera également s'il y a lieu ou non d'importer davantage.

L'un des effets négatifs des transferts sur la balance des opérations courantes est ce que l'on appelle « l'effet boomerang ». C'est ce qui se produit quand les transferts provoquent une augmentation des importations et des déficits de la balance commerciale de leur pays de destination. Toutefois, la plupart des chercheurs ne partagent pas l'opinion selon laquelle ce sont les importations induites par les transferts qui créent ces problèmes de balance commerciale. La propension à importer peut aussi s'accroître par suite du développement de l'économie en général, d'un changement structurel dans la production des biens de consommation ou d'équipement, ou de la division internationale du travail. La recherche empirique ne confirme pas non plus l'effet boomerang. Les données montrent que dans les pays d'Europe du Sud, les importations induites par les transferts entre 1960 et 1981 ont représenté des minima de 1 % en Espagne et en Italie et des maxima de 4.9 % en Grèce et de 6.2 % au Portugal (Glytsos, 1993; Straubhaar, 1988).

Les transferts de fonds peuvent engendrer un autre effet négatif dans les cas où ils induisent une augmentation de la demande supérieure à la capacité de production de

l'économie. Lorsque cette demande concerne des biens échangeables, ils peuvent provoquer une appréciation du taux de change réel. Or, un taux de change surévalué réduit la compétitivité des entreprises du pays sur les marchés étrangers (parce que les exportations deviennent chères) et sur les marchés intérieurs (parce que les importations sont peu coûteuses), et redirige les ressources du secteur des biens marchands vers celui des biens non marchands, par un effet connu sous le nom de « syndrome hollandais ». Ce phénomène peut à son tour créer des pressions sur la balance des paiements, ralentir l'accroissement des opportunités d'emploi et, par conséquent, renforcer l'incitation à émigrer. Des données empiriques provenant d'Égypte, du Portugal et de Turquie confirment ces craintes quoique l'effet demeure marginal dans la plupart des cas et des périodes d'observation (McCormick et Wahba, 2000; Straubhaar, 1988). Si l'effet de « syndrome hollandais » exercé par les transferts est insignifiant, c'est peut-être parce que les importations supplémentaires de biens d'équipement peu coûteux augmentent la productivité et, par conséquent, améliorent la compétitivité des produits intérieurs. De surcroît, les biens d'équipement importés peuvent se substituer à d'autres importations et/ou produire des biens exportables.

Par ailleurs, dans un système fondé sur une monnaie non convertible, le privilège de détenir des devises, quand il se conjugue avec des tensions inflationnistes, peut avoir des conséquences néfastes en termes monétaires. Dans les pays du Maghreb, par exemple, le développement d'un marché noir pour les devises, le recours croissant au troc dans le commerce extérieur et intérieur ainsi que le prix très élevé des biens provenant de l'étranger ont créé dans les années 80 et au début des années 90 une situation dans laquelle des devises étaient utilisées à la place de la monnaie du pays pour payer des articles de luxe ou pour acheter des services (de manière à les obtenir plus rapidement). Dans les cas de substitution monétaire tels que ceux-ci (connus dans les ouvrages et la documentation sous le nom de « dollarisation » ou « euroisation »), les autorités des pays dont la monnaie n'est pas convertible ont pris l'habitude de dévaluer périodiquement celle-ci pour attirer les transferts opérés par les émigrés. L'Algérie, par exemple, a commencé à dévaluer le dinar après 1985, ce qui fait que la valeur de cette monnaie est passée de 5 dinars pour 1 dollar cette année-là à 9 dinars en 1990 et à 20 dinars pour un dollar en 1992 (Garson, 1994).

Conclusion

À partir de cette enquête sur le phénomène complexe des transferts internationaux de fonds par les émigrés, nous aboutissons aux conclusions suivantes.

Ces transferts constituent une source de capital très importante pour les pays en développement. Ils sont moins importants que l'IDE mais le sont beaucoup plus (et de loin) que l'aide publique au développement et les flux des marchés financiers. Ils constituent en outre une source de capital très stable. Contrairement à l'IDE et aux placements en portefeuille qui ont chuté de manière spectaculaire ces dernières années à cause de la récession mondiale, les transferts internationaux opérés par les émigrés ont continué d'augmenter, ce qui met en évidence leur caractère conjoncturel.

De nombreuses banques centrales ont des difficultés à mettre en pratique la comptabilisation séparée de l'argent transféré comme revenu (rémunération des salariés), transferts courants (envois de fonds par les travailleurs) et transferts de capital (opérés par les émigrés), conformément aux définitions du FMI. Le principal problème vient de ce que

beaucoup de banques centrales de pays en développement ont du mal à distinguer les rapatriements de fonds des travailleurs des autres transferts privés. En conséquence, elles enregistrent la totalité ou une proportion importante des flux de transfert officiels dans le chapitre « autres transferts courants – autres secteurs ». Cela implique fréquemment une sous-évaluation des flux de transfert officiels à destination des pays en développement et crée des difficultés pour effectuer une éventuelle comparaison internationale de données sur les transferts. Le meilleur moyen de remédier à ce problème de données est de considérer les flux officiels comme étant la somme des trois composantes suivantes de la balance des paiements : rémunération des salariés, envoi de fonds par les travailleurs et autres transferts dans d'autres secteurs.

Les différentes hypothèses avancées pour essayer d'expliquer les motifs qui poussent à effectuer des transferts (altruisme pur, simple intérêt personnel, arrangements familiaux tacites, objectif d'épargne du migrant et décisions de gestion de portefeuille) se complètent. Les transferts peuvent être déterminés par certains, voire tous ces motifs simultanément, chacun expliquant une partie du montant transféré ou correspondant à une période d'exécution de transferts. Un seul motif peut prendre le pas sur les autres pendant un certain temps ou pour un échantillon d'émigrés présentant les mêmes caractéristiques, et les rôles de ces motifs sont interchangeables. On voit par là que les transferts constituent un phénomène très complexe, et que c'est là que réside la difficulté d'élaborer une théorie universelle sur les déterminants des transferts. Récemment, une hypothèse très importante concernant la contribution des transferts à la compensation de la perte de capital humain pour les pays de départ des migrants a été avancée, à savoir que plus le niveau de formation des émigrés est élevé, moins ils sont enclins à transférer de l'argent. Peu de recherches empiriques ont été faites sur cette question (à l'exception de Faini, 2002) mais si l'hypothèse est confirmée par des études ultérieures, les résultats seront extrêmement précieux. Cela signifierait en effet que les travailleurs hautement qualifiés ne compensent pas (ou pas autant) les pertes que leur départ induit pour l'économie d'origine.

Une proportion non négligeable de l'argent transféré par les migrants internationaux tombe dans l'escarcelle des sociétés de transfert sous forme de bénéfices et non à la famille de ces émigrés dans les pays en développement. Des études empiriques montrent qu'en ramenant les frais de transfert au niveau facturé par les institutions financières offrant les services de transfert les moins onéreux (les banques commerciales), plusieurs milliards pourraient être dégagés chaque année au profit des ménages pauvres d'Afrique, d'Amérique latine, d'Asie et d'Europe orientale. Un tel résultat peut s'obtenir par le biais de deux trains de mesures à prendre par les pays avancés d'où partent les fonds : premièrement des mesures visant à assurer une concurrence équitable et l'efficacité des marchés pour l'exécution des transferts, en assurant la transparence dans l'établissement des prix et en sensibilisant davantage des consommateurs quant aux choix qui s'offrent à eux, par exemple. Deuxièmement, des mesures innovantes autorisant les immigrés clandestins à ouvrir des comptes bancaires (comme dans le système des *matriculas* aux États-Unis), et donnant ainsi accès à des services de transfert moins coûteux. Le fait de garantir des frais moins élevés pour l'envoi de l'argent permettrait aussi à des flux de transfert plus importants d'emprunter le circuit financier officiel.

Outre leur impact direct sur les économies des pays de départ des migrants (réduction de la pauvreté, compensation des déficits de la balance des paiements, réduction des pénuries de devises, investissements productifs, etc.), les transferts s'accompagnent aussi

d'effets indirects positifs. Ils atténuent les contraintes liées au capital et au risque, facilitent le déblocage d'autres ressources pour l'investissement et exercent un effet multiplicateur sur les dépenses de consommation. Malgré tout, les transferts ne sont pas une panacée et ne sauraient se substituer à de saines politiques économiques dans les pays en développement. Par ailleurs, si le contexte économique pousse à l'émigration, l'impact des transferts sur le développement des régions de départ des migrants est amoindri. L'investissement productif ne dépend pas du revenu mais de l'infrastructure du marché, des taux d'intérêt, du prix des actions, des politiques macroéconomiques et de la stabilité de la croissance économique. Le meilleur moyen de maximiser les effets positifs sur la croissance des transferts d'argent vers les pays en développement sera d'appliquer des modèles de saine gestion macroéconomique et des stratégies de développement associant tous les acteurs de l'économie.

Notes

1. Ce document a été rédigé par Thomas Straubhaar et Florin P. Vădean (Institut d'économie internationale de Hambourg – HWWA). Il est le fruit des travaux du Groupe de recherche sur les migrations du HWWA. Les auteurs remercient vivement Christina Boswell, Michael Bräuniger, Jean-Pierre Garson, Dragoș Radu et Nadia Vădean pour leurs précieuses remarques. Ils se félicitent du soutien financier apporté par la Fondation Friedrich Naumann et l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE).
2. « Autres transferts courants – Crédit » (code poste 2392) et « envois de fonds des travailleurs – Crédit » (code poste 2391) sont les deux sous-rubriques de « Transferts courants – Autres secteurs » (code poste 2390). Le terme « autres secteurs » renvoie à tout ce qui ne concerne pas les administrations publiques.
3. Pour plus de précisions concernant le *hawala* (ou transfert), voir la section consacrée aux « circuits de transfert », p. 21.
4. Dans le modèle, l'objectif d'épargne est exclus des flux de transferts de fonds.
5. Pour autant que nous sachions, presque toutes les sociétés de transport par autobus est-européennes assurant la liaison entre cette région et l'UE proposent également des services de courrier. Comme le coût est faible, ce sont principalement les travailleurs pauvres et non qualifiés qui y ont recours pour voyager et transférer des fonds.
6. Il est surprenant de constater que les ouvrages sur la question classent les dépenses d'éducation dans la catégorie « consommation » en dépit du fait que de nombreux chercheurs considèrent l'éducation comme l'un des principaux déterminants de la croissance économique.
7. Chaque drachme supplémentaire d'argent transféré générerait 1.7 drachme de production brute.

Bibliographie

- ADAMS, R.H., Jr. (1991), *The Effects of International Remittances on Poverty, Inequality and Development in Rural Egypt*, Research Report n° 96, International Food Policy Research Institute.
- ADAMS, R.H., Jr. (1998), *Remittances, Investment, and Rural Asset Accumulation in Pakistan*, Economic Development and Cultural Change n° 47, October, pp. 155-173.
- ADAMS, R.H., Jr. (2003), *International Migration, Remittances and the Brain Drain: A Study of 24 Labor-Exporting Countries*, Policy Research Working Paper n° 3069, World Bank (Poverty Reduction Group), Washington, DC.
- ADAMS, R.H., Jr. et J. Page (2003), *International Migration, Remittances and Poverty in Developing Countries*, Policy Research Working Paper n° 3179, World Bank (Poverty Reduction Group) Washington, DC.
- AGARWAL, R. et A. Horowitz (2002), « Are International Remittances Altruism or Insurance? Evidence from Guyana Using Multiple-Migrant Households », *World Development*, vol. 30(11), pp. 2033-2044.
- AHLBURG, D.A. (1996), « Remittances and the Income Distribution in Tonga », *Population Research and Policy Review*, vol. 15(4), pp. 391-400.

- BROWN, R. (1997), « Estimating Remittance Functions for Pacific Island Migrants », *World Development*, vol. 25(4), pp. 613-626.
- BUCH, C. et A. KUCKULENZ (2004), *Worker Remittances and Capital Flows to Developing Countries*, ZEW (Centre for European Economic Research) Discussion Paper n° 04-31, ZEW, Mannheim.
- BUCH, C., A. KUCKULENZ et M. LE MANCHEC (2002), *Worker Remittances and Capital Flows*, Kiel Working Paper n° 1130, Kiel Institute for World Economics, Kiel.
- CHAMI, R., C. FULLENKAMP et S. JASHJAH (2003), *Are Immigrant Remittance Flows a Source of Capital for Development?*, International Monetary Fund (IMF) Working Paper n° 03/189, IMF, Washington, DC.
- CZECH NATIONAL BANK (2002), *Balance of Payments Report 2001*, Prague.
- DAIANU, D. (2001), *Balance of Payments Financing in Romania – The Role of Remittances*, Romanian Center for Economic Policies, Bucharest.
- DEVORETZ, D. J. (2004), *Canadian Immigrant Monetized Transfers: Evidence from Micro Data*, Proceedings of Migration and Development: Working with the Diaspora, International Labour Organization (ILO), Geneva.
- DJAJIC, S. (1998), « Emigration and Welfare in an Economy with Foreign Capital », *Journal of Development Economics*, n° 56, pp. 433-445.
- DOCQUIER, F. et H. RAPOPORT (2003), *Remittances and Inequality: A Dynamic Migration Model*, IZA Discussion Paper n° 808, Institute for the Study of Labor, Bonn.
- DRINKWATER, S., P. LEVINE et E. LOTTI (2003), *The Labour Market Effects of Remittances*, FLOWENLA Discussion Paper n° 6, Hamburg Institute of International Economics, Hamburg.
- EL-QORCHI, M. (2002), « Hawala », *Finance and Development*, vol. 39(4).
- EL-QORCHI, M., S.M. MAIMBO et J.F. WILSON (2002), *The Hawala Informal Funds Transfer System: An Economic and Regulatory Analysis*.
- EL-SAKKA, M. et R. McNABB (1999), « The Macroeconomic Determinants of Emigrant Remittances », *World Development*, vol. 27(8), pp. 1493-1502.
- FAINI, R. (2002), *Development, Trade, and Migration*, ABCDE Europe, World Bank.
- GARSON, J.P. (1994), « The Implications for the Maghreb Countries of Financial Transfers from Emigrants », *Migration and Development: New Partnerships for Co-operation*, OECD, Paris.
- GLYTSOS, N.P. (1988), « Remittances in Temporary Migration: A Theoretical Model and Its Testing with the Greek-German Experience », *Weltwirtschaftliches Anrhiv*, vol. 124(3), pp. 524-549.
- GLYTSOS, N.P. (1993), « Measuring the Income Effects of Migrant Remittances: A Methodological Approach Applied to Greece », *Economic Development and Cultural Change*, vol. 42(1), pp. 131-168.
- GLYTSOS, N.P. (1997), « Remitting Behaviour of Temporary and Permanent Migrants: The Case of Greeks in Germany and Australia », *Labour*, vol. 11(3), pp. 409-435.
- GLYTSOS, N.P. (2001), « Determinants and Effects of Migrant Remittances. A Survey », in S. Djajic (éd.), *International Migration: Trends, Policies and Economic Impact*, Routledge, London and New York.
- GLYTSOS, N.P. (2002), *A Model of Remittance Determination Applied to the Middle East and North Africa Countries*, Working Paper n° 73, Centre of Planning and Economic Research, Athens.
- HODDINOTT, J. (1994), *A Model of Migration and Remittances Applied to Western Kenya*, Oxford Economic Papers, n° 46, pp. 459-476.
- INTERNATIONAL MONETARY FUND, *Balance of Payments Statistics Yearbook*, Washington, DC, various issues.
- LEÓN-LEDESMA, M. et M. PIRACHA (2001), « International Migration and the Role of Remittances in Eastern Europe », *Studies in Economics*, n° 0113, Department of Economics, University of Kent.
- LOWELL, B.L. et R.O. de la GARZA (2000), *The Developmental Role of Remittances in US Latino Communities and in Latin American Countries*, A Final Project Report, Inter-American Dialogue.
- Lucas, R.E.B. (2004), *International Migration to the High Income Countries: Some Consequences for Economic Development in the Sending Countries*, Boston University (mimeo).
- LUCAS, R.E.B. et O. STARK (1985), « Motivations to Remit: Evidence from Botswana », *Journal of Political Economy*, vol. 93(5), pp. 901-918.

- MARTIN, P., S. MARTIN et P. WEIL (2002), « Best Practice Options: Mali », *International Migration*, vol. 40(3), pp. 87-99.
- McCORMICK, B. et J. WAHBA (2004), *Return International Migration and Geographical Inequality. The Case of Egypt*, Research Paper n° 2004/7, World Institute for Development Economics Research (WIDER), United Nations University.
- MERKLE, L. et K.F. ZIMMERMANN (1992), « Savings, Remittances and Return Migration », *Economic Letters*, n° 38, pp. 77-81.
- MILANOVIĆ, B. (1987), « Remittances and Income Distribution », *Journal of Economic Studies*, vol. 14(5), pp. 24-37.
- MUNSHI, K. (2003), « Networks in the Modern Economy: Mexican Migrants in the US Labor Market », *Quarterly Journal of Economics*, n° 118, pp. 549-599.
- NAYYAR, D. (1994), *Migration, Remittances and Capital Flows: The Indian Experience*, Oxford University Press, Delhi.
- OROZCO, M. (2002), *Worker Remittances: the human face of globalization*, Inter-American Development Bank.
- OROZCO, M. (2003), *Worker Remittances: an international comparison*, Inter-American Development Bank.
- PURI, S. et T. RITZEMA (1999), *Migrant Worker Remittances, Micro-Finance and the Informal Economy: Prospects and Issues*, Working Paper n° 21, Social Finance Unit, International Labour Organization, Geneva.
- POIRINE, B. (1997), « A Theory of Remittances as an Implicit Family Loan Arrangement », *World Development*, vol. 25(4), pp. 589-611.
- QUIBRIA, M.G. (1997), « International Migration, Remittances and Income Distribution in Source Country: A Synthesis », *Bulletin of Economic Research*, vol. 49(1), pp. 29-46.
- RATHA, D. (2003), « Worker's Remittances: An Important and Stable Source of External Development Finance », *Global Developing Finance 2003*, World Bank, pp. 157-175.
- RODRIGUEZ, E. (1998), « International Migration and Income Distribution in the Philippines », *Economic Development and Cultural Change*, vol. 46(2), pp. 329-350.
- STARK, O. (1991), *The Migration of Labor*, Blackwell, Oxford and Cambridge, Mass.
- STARK, O. J.E. TAYLOR et S. YITZHAKI (1986), « Remittances and Inequality », *The Economic Journal*, n° 96, pp. 722-740.
- STARK, O., J.E. TAYLOR et S. YITZHAKI (1988), « Migration Remittances and Inequality: A Sensitivity Analysis using the Extended Gini Index », *Journal of Development Economics*, n° 28, pp. 309-322.
- STRAUBHAAR, T. (1986), « The Determinants of Worker's Remittances: the case of Turkey », *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 122(4), pp. 728-740.
- STRAUBHAAR, T. (1988), *On the Economics of International Labor Migration*, Haupt, Bern-Stuttgart.
- STRAUBHAAR, T. et M. WOLBURG (1999), « Brain Drain and Brain Gain in Europe. An Évaluation of the East-European Migration to Germany », *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik*, vol. 218 (5+6), pp. 574-604.
- SURO, R. (2003), *Remittance Senders and Receivers: Tracking the Transnational Channels*, Pew Hispanic Center, Washington, DC.
- SURO, R., S. BENDIXEN, L. LOWELL et D.C. BENAVIDES (2002), *Billions in Motion: Latino Immigrants, Remittances and Banking*, Pew Hispanic Center and Multilateral Investment Fund Report.
- TAYLOR, J.E. (1999), « The New Economics of Labor Migration and the Role of Remittances », *International Migration*, vol. 37(1), pp. 63-86.
- TAYLOR, J.E. et T.J. WYATT (1996), « The Shadow Value of Migrant Remittances, Income and Inequality in a Household-farm Economy », *Journal of Development Studies*, vol. 32(6), pp. 899-912.
- TERRY, D.F., F. JIMINEZ-ONTIVEROS et S.R. WILSON (éd.) (2004), *Beyond Small change: Migrants, Remittances and Economic Development*. Inter-American Development Bank and Baltimore, Johns Hopkins University Press.