



مؤسسة الحسن الثاني للمغاربة المقيمين بالخارج
FONDATION HASSAN II POUR LES MAROCAINS RESIDANT A L'ETRANGER

Remises d'Épargne des Migrants Expériences et Perspectives

**Remises d'Epargne des Migrants
Expériences et Perspectives**

Coordination

**B. Hamdouch
et A. El Ftouh**

Les opinions exprimées dans cet ouvrage sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de la Fondation Hassan II pour les Marocains Résidant à l'Étranger

SOMMAIRE

Discours d'ouverture:

<i>N. CHEKROUNI</i> , Ministre Déléguée Auprès du Ministre des Affaires Etrangères et de la Coopération, Chargée de la Communauté Marocaine Résidant à l'Etranger.....	7
<i>O. AZZIMAN</i> , Président Délégué de la Fondation Hassan II pour les Marocains Résidant à l'Etranger.....	10
<i>M. ZNIBER</i> , Programme ART GOLD - PNUD.....	13

PREMIÈRE PARTIE: *REMISES D'ÉPARGNE ET DÉVELOPPEMENT* *EXPERIENCES NATIONALES*

1 Remises d'épargne et développement, une introduction, <i>B. Hamdouch</i>	17
2 Méthodologie de l'enquête sur l'utilisation des transferts des MRE, <i>M. Mahmoudi</i>	21
3 Les remises d'épargne des MRE et leurs caractéristiques, <i>A. Berrada</i>	23
4 L'utilisation des remises d'épargne des MRE, <i>B. Hamdouch</i>	39
5 International Remittances in Turkey: An overview, <i>A. Icdygu</i>	49
6 Remittances and Development: The Philippine Experience, <i>I.F Bagasao</i>	59
7 Migrants Remittances and Development: the Reduction of Vulnerability, the Role of Diasporas and the Case of North Africa, <i>J. Dayton-Johnson</i>	73

DEUXIÈME PARTIE: *TRANSFERTS ET DÉVELOPPEMENT* *ACTION INSTITUTIONNELLE INTERNATIONALE*

8 Introduction, <i>A. El Ftouh</i>	99
9 Projet MEDMA, <i>H. Nadir</i>	103
10 Transferts de fonds des migrants et cercle migratoire, <i>G. Quinti, CERFE</i>	123
11 Le projet Mig-ressources et la stratégie OIM de migration et développement, <i>U. Melchionda, OIM ROME</i>	131
12 Migration, transferts et développement, les activités de la GTZ, <i>K. Schüttler</i> ..	139
13 Intervention de la BEI, <i>R. Perez, BEI Maroc</i>	147

ANNEXE: Programme du séminaire.....	153
-------------------------------------	-----

TABLE DES MATIERES.....	155
-------------------------	-----

Allocution de Mme Nouzha CHEKROUNI

*Ministre Déléguée Auprès du Ministre des Affaires Etrangères et de la Coopération,
Chargée de la Communauté Marocaine Résidant à l'Etranger*

Monsieur le Président Délégué, Mesdames, Messieurs.

J'ai été ravie et honorée de recevoir votre aimable invitation pour prendre part à cette importante rencontre autour du thème "Transfert des Migrants: Expériences et Perspectives".

Je voudrais tout d'abord exprimer mes vifs remerciements à toutes celles et tous ceux qui ont eu l'initiative d'organiser ce séminaire et qui ont œuvré à sa concrétisation.

Aussi voudrais-je les féliciter non seulement pour la qualité du travail de préparation, pour la pertinence des axes de réflexion qu'ils ont choisis d'aborder mais aussi, et surtout, pour l'opportunité qu'il nous offrent de débattre de la question cruciale de l'utilisation des transferts des Marocains du monde en tant que levier de développement économique et social de notre pays.

Au-delà du grand intérêt que l'Etat porte à ce volet, la présente rencontre s'inscrit dans le cadre de la recherche de nouvelles pistes pour l'amélioration, d'une part de l'augmentation de cette ressource combien utile et nécessaire à l'économie du pays et, d'autre part, à son intégration dans les circuits économiques.

Monsieur le Président Délégué, Mesdames, Messieurs

Je saisis cette opportunité pour rappeler que le Maroc bénéficie d'une dynamique de transfert de revenus des migrants, à l'instar de ce qu'ont connu des pays comme l'Italie lors des années 1920-1960 et l'Espagne ou le Portugal dans les années 1960-1970 et 1980. Ainsi, on est passé de 19,3 Milliards dirhams en 1998 à 36 en 2001, puis à plus de 40 en 2005 et à 48 milliards de dirhams en 2006.

Cette évolution est due à des déterminants socio-psychologiques et économiques très forts. D'une part, le regain de la confiance des Marocains du monde dans notre pays, surtout depuis que la culture des réformes s'est ancrée au Maroc avec l'avènement du Gouvernement d'Alternance en 1998. D'autre part, l'existence des opportunités qui s'offrent aux MRE dans l'immobilier certes mais aussi dans de nombreuses activités liées à l'hôtellerie, la restauration, les services urbains et au tourisme en général.

Par ailleurs, les transferts financiers des migrants ont un avantage de taille: ils sont beaucoup plus stables que les capitaux privés et ils exercent un effet stabilisateur, car ils augmentent dans les périodes de crise économique au moment où, à l'inverse, les capitaux spéculatifs s'échappent. Selon un rapport récent de la Banque Mondiale, ces transferts devraient continuer de progresser sensiblement dans l'avenir.

Toutefois, ce n'est pas tant leur montant qui aura un effet durable sur le développement de notre pays que leur utilisation efficace. Il s'agit notamment de mieux organiser les modalités de transfert de l'épargne, de réduire leur coût pour faciliter leur injection dans les économies nationales; notamment en encourageant la concurrence entre les établissements assurant le transfert afin de réduire les coûts et les délais des transactions, en améliorant les conditions d'accès au crédit à l'investissement par des mesures d'accompagnement appropriées, en offrant aux migrants des services bancaires orientés vers l'investissement et en mettant en place une banque de projets (par activité et par région).

Ainsi nous parviendrons à mobiliser les compétences, parmi les migrants et les différents acteurs de la société civile, en vue de susciter l'intérêt pour ce concept chez les opérateurs publics et privés.

Monsieur le Président Délégué, Mesdames, Messieurs,

La réflexion sur le thème de cette rencontre nous conduit à nous interroger sur les moyens à mettre en œuvre pour inciter les M.R.E à investir au Maroc.

En effet, notre pays, de par sa responsabilité et sa position géostratégique privilégiée, est amené à envisager un scénario où les Marocains du monde participeraient d'une manière substantielle à l'investissement dans leur pays d'origine et s'impliqueraient dans le processus de délocalisation marquant la globalisation de l'économie mondiale. L'émergence de cette élite qui serait appelée à se consolider avec les générations futures, pourrait ainsi créer une nouvelle dynamique de l'investissement privé au Maroc.

Dans cet esprit, la communauté marocaine résidant à l'étranger peut jouer un rôle prépondérant dans la promotion et l'encouragement des opérateurs économiques des pays de résidence à délocaliser une partie de leurs affaires vers la rive sud de la méditerranée. Cette délocalisation sera profitable aussi bien pour ces opérateurs que pour le pays qui va accueillir ces investissements.

A cette fin, j'ai le plaisir de rappeler que dans le cadre des efforts déployés par le gouvernement marocain pour promouvoir l'investissement, le Ministère Chargé de la Communauté Marocaine Résidant à l'Etranger, en partenariat avec les Centres régionaux d'investissement, organise chaque année une caravane économique dans plusieurs pays européens, et ce pour faire connaître aux MRE et aux investisseurs étrangers les potentialités et les chantiers de développement que connaît le Maroc.

Monsieur le Président Délégué, Mesdames, Messieurs,

Le Maroc considère la migration comme un phénomène positif et un facteur de développement, mais pour être profitable aux pays d'origine comme aux pays d'accueil, elle doit impérativement être encadrée par des accords de co-développement.

Il s'agit d'orienter les énergies et potentialités que recèlent les milieux de la migration vers le développement de leurs pays d'origine à travers la canalisation de l'épargne vers l'investissement productif et la mobilisation des compétences.

Le Maroc mène dans ce cadre une expérience prometteuse. Le concept de co-développement commence à être intégré dans sa stratégie nationale de développement économique et social, du fait de la place qu'occupent les transferts de l'épargne dans l'équilibre de la balance des paiements et la volonté affirmée des migrants marocains de contribuer au développement de leur pays.

L'expérience initiée par notre pays est certes récente et les quelques réalisations sont encore à l'état de projets pilotes. Mais cela n'empêche pas de mener des actions structurantes qui pourraient promouvoir ce concept et lui permettre d'avoir un impact réel sur le développement, à travers la création d'activités génératrices d'emploi et de revenu, particulièrement dans les régions à fort potentiel migratoire.

Enfin, il importe de rappeler que l'orientation donnée par l'Etat se concrétise par le biais de l'effort de développement des infrastructures et à ce niveau là, toutes les régions du pays y compris celles jadis délaissées, connaissent une sorte de rattrapage tangible. Elles sont en train de s'équiper d'une manière qui transforme radicalement le paysage économique et met en place des potentialités nouvelles. C'est le cas de l'ensemble de la zone Nord et de la zone Est, mais aussi du Centre et du Sud du pays. Ce qui va sans doute permettre aux investisseurs issus de la Communauté marocaine résidant à l'étranger d'élargir l'horizon de leurs investissements et ne plus les confiner à la seule région d'origine.

Ce sont là autant d'initiatives à entreprendre pour créer des synergies et des dynamiques qui favorisent le développement durable de notre pays. Le gage de réussite de ce processus réside dans le choix irréversible de Sa Majesté le Roi Mohamed VI d'ériger un Maroc moderne et démocratique, désireux de faire des Marocains de l'étranger de vrais partenaires, un Maroc ouvert sur leurs initiatives novatrices pour la consolidation des liens très forts avec toutes les générations.

Je souhaite plein succès à vos travaux et je vous remercie de votre attention.

Allocution de M. Omar AZZIMAN

*Président-Délégué
de la Fondation Hassan II
pour les Marocains Résidant à l'Étranger*

Madame la Ministre, Mesdames, Messieurs.

La diaspora marocaine est pour les pays dits d'accueil un indéniable facteur de croissance et un précieux vecteur d'ouverture culturelle. Pour le Maroc, c'est une source inépuisable de richesses.

Sur le plan culturel, les opportunités offertes par les pays développés permettent l'émergence, au sein de la communauté marocaine, de scientifiques, d'écrivains, d'artistes, de musiciens, de comédiens prestigieux qui mêlent à leurs œuvres les touches, les couleurs, les senteurs et les parfums de leur terre d'origine.

Sur le plan politique, les espaces de liberté, de démocratie et de mobilité sociale permettent l'émergence, au sein de la communauté marocaine, d'une élite d'acteurs politiques, syndicaux et associatifs qui assument pleinement leurs responsabilités locales, régionales ou nationales, qui oeuvrent aussi pour le développement de la coopération bilatérale et l'entente entre les peuples.

Sur le plan socio-économique, la force de l'économie et le degré d'organisation de la société permettent l'émergence d'entrepreneurs, de commerçants, de travailleurs et de cadres qui ont acquis une expérience professionnelle éprouvée et qui, chaque fois qu'il en ont l'occasion, mettent leur savoir et leur savoir-faire au service du développement de leur pays d'origine.

Sur le plan financier, les Marocains de l'extérieur sont à l'origine de flux financiers de première importance qui ne cessent de croître: ils ont atteint 47,76 milliards de DH en 2006 avec un taux de croissance moyen de 10,85% pour les cinq dernières années.

C'est précisément à ce thème des transferts des migrants ou des remises d'épargne des migrants que nous consacrons ce séminaire international.

Nous nous proposons donc de débattre d'un aspect important de la migration internationale, tellement important qu'il a pris, au cours des dernières années, le devant de la scène dans les pays d'origine, dans les pays d'établissement et au-delà sur la scène internationale comme le montrent les objectifs du millénaire à l'horizon 2015 ou encore le programme d'action de co-développement tel que consacré par la conférence Euro-Africaine de Rabat de l'été 2006.

Depuis des années, la Fondation Hassan II pour les Marocains Résidant à l'Étranger travaille, modestement mais sérieusement, sur les aspects économiques et financiers de l'émigration. Avec le concours et le soutien des Autorités et grâce au partenariat avec des institutions privées marocaines et étrangères, la Fondation Hassan II s'efforce de contribuer à la recherche des bonnes réponses aux besoins économiques des Marocains de l'extérieur.

La Fondation Hassan II publie périodiquement et fait distribuer à l'extérieur des guides spécialement conçus pour les Marocains de l'extérieur qui cherchent à investir au Maroc. Son pôle économique, dirigé par M. Abdeslam Elftouh, à qui je rends hommage ici, met à la disposition des Marocains de l'extérieur des informations sur les opportunités d'investissements et leur fournit conseil, aide et assistance quand ils désirent réaliser des projets dans leur pays d'origine.

La Fondation Hassan II a aussi conçu et mis en œuvre, avec le concours de l'administration locale et des universités, des espaces de rencontres annuelles sur « migration et développement régional » et participe aux différents salons et rencontres avec les investisseurs. Enfin, la Fondation Hassan II se prépare activement à mener des actions plus spécifiques en faveur de la promotion économique du migrant en partenariat avec des organisations internationales aussi prestigieuses que le PNUD ou l'OIM ou en collaboration avec des agences de coopération aussi importantes que l'agence allemande (GTZ), belge, italienne ou française.

Ceux qui connaissent la Fondation Hassan II et ses activités savent que ce n'est pas la première fois que nous nous intéressons aux transferts des MRE. J'en veux pour preuve les rencontres organisées autour de l'enquête réalisée en 2004 sur les investissements des Marocains de l'extérieur et l'ouvrage collectif, relatif au sujet, publié sous le titre « Marocains de l'extérieur et développement ».

Mais jusqu'ici nous nous sommes surtout posés la question de l'utilisation et de l'affectation des remises d'épargne. Nous voulons à présent, tout en poursuivant nos efforts pour mieux connaître l'affectation des transferts, nous attaquer à d'autres aspects et prospecter dans de nouvelles directions. Nous voulons analyser les voies et les moyens des envois de fonds; nous pencher sur les organismes, les mécanismes et les procédés de transfert; examiner le coût et les délais des transferts; nous arrêter sur les enjeux visibles et invisibles pour les auteurs, les bénéficiaires et les opérateurs des transferts et pour les pays concernés. Nous voulons réfléchir ensemble aux mesures qui réduiraient les risques inhérents aux circuits aléatoires, qui renforceraient la fiabilité et la rapidité des transferts, qui en réduiraient le coût et qui les canaliserait vers l'investissement productif et le développement.

Pour avancer dans ces directions, nous attendons beaucoup des contributions des représentants des opérateurs publics et privés, nationaux et étrangers et nous attendons beaucoup des apports des chercheurs et des experts.

Nous comptons aussi sur les enseignements à tirer des expériences étrangères ainsi que sur l'appréciation et les commentaires des Marocains de l'extérieur qui participent à ce séminaire.

En guise de contribution au débat, la Fondation Hassan II soumettra à votre appréciation critique les résultats d'une enquête récemment réalisée par son Observatoire sous la direction du Professeur Bachir Hamdouch, à qui j'adresse ici mes vifs remerciements, enquête qui porte sur l'ensemble des remises d'épargne (transferts monétaires proprement dits et transfert de biens) et qui se propose de suivre l'opération de transferts jusqu'à son affectation finale.

Je voudrais avant de terminer, vous adresser mes chaleureux remerciements pour l'intérêt que vous portez aux Marocains de l'extérieur et pour vos contributions aux activités de la Fondation Hassan II. Permettez-moi de remercier tout particulièrement ceux qui sont venus de loin pour prendre part à ce séminaire. Permettez-moi aussi de remercier tout particulièrement M. Abdellatif Jouahri, Gouverneur de Bank Al Maghrib qui nous accueille, une nouvelle fois, dans ce centre. Je remercie Messieurs les Ministres et les Présidents des banques qui ont tenu à nous accompagner dans ce séminaire en dépit de leurs lourdes charges. Je remercie aussi les membres du corps diplomatique, les représentants des organismes internationaux, nos ressortissants à l'étranger et les chercheurs et experts.

Merci à tous et meilleurs vœux de réussite.

Allocution de Mme Myriem ZNIBER

PNUD - Programme ART GOLD

Monsieur le Président et cher Ambassadeur,
Excellences, Mesdames, Messieurs,

C'est pour le PNUD, que je représente à cette occasion, un réel intérêt et un grand plaisir de participer, avec une audience aussi riche et diversifiée, à ce séminaire international sur les transferts des migrants. Ce séminaire vient compléter une réflexion approfondie dans le même domaine qui avait été initiée à Settat puis dans la Région de l'Oriental, à Oujda, il y a quelques semaines, par un de nos précieux partenaires dans le développement local: la Fondation Hassan II pour les Marocains Résidant à l'Étranger.

L'organisation de cette nouvelle rencontre internationale me paraît tout à fait adaptée au contexte économique et politique qui prévaut actuellement au Maroc en termes de croissance et de développement humain, mais aussi de gigantesques défis liés à une mondialisation irréversible et qui avance à grands pas pour tout restructurer sur son passage. Dans ce contexte, nous savons que la communauté marocaine à l'étranger recèle un énorme potentiel et des compétences avérées pour le développement du pays, y compris dans des secteurs de pointe.

Il me semble nécessaire d'insister encore une fois aujourd'hui sur le fait que cette richesse ne peut se réduire en aucun cas aux transferts d'argent, même si ceux-ci suivent une courbe ascendante, mais qu'elle réside plutôt dans l'expérience et le dur labeur des migrants dans des pays développés marqués par une culture d'entreprise moderne, dont le Maroc a tant besoin, ainsi que dans l'organisation et la gestion d'entreprises modernes.

Je reste donc persuadée que l'implication de ces compétences dans le développement du Maroc est de nature à apporter un soutien considérable à la mise à niveau de l'économie marocaine et à la construction de passerelles solides de partenariats pour la valorisation et la modernisation des économies et des sociétés de part et d'autre de la Méditerranée.

Partant de l'hypothèse que le migrant est un acteur à part entière dans le développement du pays, notre rencontre d'aujourd'hui me donne l'occasion de vous parler d'une nouvelle approche en matière de gouvernance et de programmation pour le développement local. Le Programme ART GOLD, mis en œuvre au Maroc depuis près d'une année, a l'ambition toute modeste de servir de terrain propice pour la valorisation des potentialités régionales et locales, la définition des perspectives de développement territorial, l'identification des opportunités d'investissement locales et la mobilisation des compétences marocaines désireuses de prendre part à l'effort de construction du Maroc moderne, et plus particulièrement dans leurs régions d'origine.

Dans ce contexte, le migrant reste un acteur incontournable du développement local et régional. Cependant, alors que ces investissements sont surtout importants dans certaines régions d'origine, ils s'avèrent faibles ou inexistantes dans d'autres régions, en comparaison avec les flux de transferts financiers reçus, et se limitent aux secteurs d'investissement «primaires» ou de placement, tels que l'immobilier, le commerce et les petites activités de services.

Ainsi, plusieurs régions voient se perdre une partie non négligeable de moyens financiers conséquents pouvant servir à leur développement, au profit d'autres régions plus évoluées et mieux structurées.

Cette situation accentue les déséquilibres interrégionaux, renforce la paupérisation des régions émettrices des flux migratoires et a pour conséquence de favoriser encore plus la pension à migrer.

L'idéal, vous en conviendrez avec moi, serait de parvenir à un développement national harmonieux, dans des espaces régionaux socialement intégrés et tournés vers l'ensemble des franges spatiales de la population, à travers chacune des 16 régions du pays.

Dans cette optique, de par son expérience internationale mais très modestement, le Programme ART GOLD, auquel participent de nombreux partenaires de la coopération décentralisée et bilatérale, dont l'Espagne, l'Italie, Belgique pour l'année 2007, dont je salue la présence aujourd'hui parmi nous, vise à permettre au Maroc, d'une part, de mieux connaître les expériences similaires d'autres pays de différents continents, et, d'autre part, de monter des plates-formes régionales de partenariats efficaces et structurés avec leurs partenaires historiques d'aujourd'hui et de demain dans les pays du nord de la Méditerranée.

Je ne voudrais pas terminer sans remercier la Fondation Hassan II pour la possibilité qu'elle nous offre de trouver un relais vers ces investisseurs potentiels marocains à l'étranger, porteurs de leurs propres expériences, riches d'enseignements pour nous tous, mais également pour leurs régions d'origine à la recherche de partenariats prometteurs d'espoir pour les uns et les autres.

J'ose donc espérer que cette manifestation sera à l'origine de nouveaux partenariats et permettra de faire aboutir des projets, qui le plus souvent, butent sur des obstacles de diverses natures (bureaucratie, corruption, foncier, etc.), et de contribuer à tisser de liens durables impulsant le développement économique et social du Maroc.

Je vous remercie de votre attention.

Première Partie

Remises d'épargne et développement Expériences nationales

1. Remises d'épargne et développement, une introduction

B.Hamdouch

*Consultant, OCMRE, Fondation Hassan II pour les MRE
Professeur, Université Mohamed V*

La question de la relation entre les remises d'épargne des migrants et le développement est d'actualité sur le plan international et intéresse, en plus des pays d'origine des migrants, de plus en plus au cours des dernières années, les pays d'accueil, les organismes internationaux et les ONG nationales et internationales.

Cet intérêt grandissant s'explique par le volume des transferts de revenus des migrants. Les seules remises empruntant les canaux officiels (donc non compris les transferts par des canaux informels) ont atteint au niveau mondial 102 milliards de dollars US en 1995 et 318 milliards en 2007 dont 75% (contre 57% en 1995) à destination des pays en développement où le volume a été multiplié par quatre au cours de la période considérée (passant de 58 à 240 milliards de dollars US)¹. La valeur des remises est supérieure à celle des autres flux financiers en direction de ces pays : investissements directs étrangers, aide publique au développement, prêts privés ; c'est en particulier le cas pour les pays d'Afrique du Nord où les remises en été supérieures au total des flux nets d'investissements directs étrangers et de l'aide publique au développement (cf. chapitre 7 ci-après).

Il s'explique, ensuite par la relation directe, le «circuit court » entre le donneur (le migrant) et le bénéficiaire ; le ciblage efficace, direct et de plus en plus rapide du bénéficiaire, parfois au fin fond du pays d'origine, malgré les distances et les obstacles naturels ou institutionnels, grâce aux nouvelles technologies de l'information et de la communication et à la concurrence croissante des opérateurs et des organismes de transfert.

Il s'explique, enfin, par le caractère privé et personnel de ces transferts qui échappent aux lourdeurs des procédures administratives et aux coûts de transaction encourus par les transferts de l'aide au développement et aux actions de la plupart des institutions et ONG internationales. Ces transferts ont généralement un effet significatif sur la réduction de la pauvreté, bien que leur effet sur les inégalités n'est pas net et peut être négatif. L'effet macro-économique dépend de l'utilisation qui en est faite. Les remises augmentent les dépenses courantes, donc le niveau de vie des ménages des migrants, réduisent généralement la pauvreté ; elles bénéficient aussi, grâce à l'effet multiplicateur des dépenses, à la population des ménages non migrants.

¹ The World Bank (2008).

Elles sont affectées, dans une moindre mesure, aux investissements privés et aux infrastructures. Elles peuvent avoir par ailleurs un effet inflationniste et être le véhicule du « syndrome hollandais » (Dutch disease) en provoquant une surévaluation du taux de change de la monnaie du pays d'origine et l'aggravation de son déficit commercial.

Ces effets des remises dans les pays d'origine des migrants ont été illustrés dans ce séminaire par trois expériences nationales.

La première est celle du Maroc, à travers la présentation des résultats d'une enquête de la Fondation Hassan II pour les MRE. Le chapitre 2 en expose sommairement la méthodologie. Il s'agit d'une étude sur les Marocains d'Europe qui représentent quelque 85% des MRE.

Le premier intérêt de l'étude est qu'elle porte sur l'ensemble des remises, monétaires et sous forme de produits (remises en nature) ; les premières représentent plus de 87% du total et les secondes, moins de 13%.

Le second, est qu'elle analyse les principales caractéristiques des remises, leur évolution et leur modulation selon le pays de résidence (Chapitre 3). Il apparaît que pratiquement tous les MRE effectuent des transferts au Maroc et que ceux-ci sont importants et représentent une part appréciable de leur revenu (un quart et plus pour 42% des MRE). Les remises augmentent jusqu'à l'âge de la retraite mais diminuent lorsque le niveau d'éducation s'élève. Si les modalités des transferts (mensuels, trimestriels, occasionnels...) évoluent peu, il en va différemment des canaux : les banques marocaines, bien implantées en Europe et qui véhiculaient plus des six-dixièmes des opérations de transfert jusqu'à la fin des années 1990, n'en canalisent actuellement qu'un peu plus d'un-cinquième, au profit de nouveaux organismes plus rapides mais aussi généralement plus coûteux, mais surtout des migrants eux-mêmes qui préfèrent amener eux-mêmes leurs remises lors de leurs visites au Maroc. Enfin, les trois-quarts des MRE pensent que leurs remises futures augmenteront (plus de la moitié) ou resteront stables (un quart).

Le troisième intérêt de l'étude est qu'elle suit les remises jusqu'à leur utilisation; et ceci est important si l'on veut saisir leurs effets (Chapitre 4). Il apparaît que l'essentiel des remises, monétaires et en nature, est affecté à la consommation courante des MRE et de leur famille : 71% de la valeur des premières et 86% de celle des secondes. Les dépôts auprès des institutions financières représentent plus d'un cinquième des premières, et l'investissement, de plus en plus concentré dans l'immobilier (86%), moins des 8% restants. C'est que près de la moitié des MRE continue de rencontrer des problèmes, principalement administratifs dans la réalisation de ses projets.

La famille est également le principal bénéficiaire des transferts en nature : 65% de la valeur avec 97% de celle des biens de consommation courante et 81% de celle des biens de consommation durable ; la vente est le destinataire d'un tiers de la valeur des remises en nature, avec 95% de celle des biens d'équipement.

Il apparaît ainsi que les remises servent principalement à améliorer le bien-être des migrants et de leur famille ; les investissements aussi, car concentrés dans l'immobilier, qui présente par ailleurs l'avantage de la sécurité et constitue une valeur refuge pour le migrant.

L'utilisation des remises a donc, de par sa dimension et son effet multiplicateur, un effet positif sur l'économie. L'augmentation de la part de l'investissement, notamment dans les secteurs productifs, pourrait cependant en améliorer l'effet global, bien que les dépenses courantes, qui sont affectées en partie à l'éducation et à la santé, ne doivent pas être considérées comme improductives.

La seconde expérience nationale présentée est celle des Philippines, pays d'émigration important : le troisième mondial par le nombre d'émigrants (9 millions) et le cinquième par le volume des remises (14 à 21 milliards de dollars US par an).

Ce qui est intéressant dans le cas des Philippines, c'est qu'il existe une politique gouvernementale autour de trois piliers :

- l'établissement et la mise en œuvre d'un système d'organisation et de régulation de la migration ;
- la création sur le plan institutionnel d'un fonds de bien-être des migrants et d'un service de réintégration ;
- l'existence d'une loi sur les migrants, qui définit et régleme les recrutements, les droits et obligations.

Il y a à côté de cela les initiatives de la société civile, du secteur privé, des organisations de migrants et de la diaspora pour canaliser les remises des migrants et réaliser un impact plus grand sur le développement.

La troisième expérience, celle de la Turquie, est intéressante à plus d'un titre. C'est en premier lieu, comme le Maroc, un pays méditerranéen dont l'essentiel des migrants est en Union Européenne (principalement en Allemagne). C'est en second lieu un pays d'ancienne et de nouvelle émigration –comme le Maroc. En troisième lieu, il a fait partie pendant longtemps des dix principaux pays en développement récepteurs de remises des migrants, mais diverses sources indiquent leur tendance à la baisse au cours des dernières années. Enfin, last but not least, les remises ne sont plus considérées officiellement comme une ressource importante pour le pays, mais une ressource parmi d'autres, une ressource ordinaire en quelque sorte. Ceci est probablement lié à leur déclin, mais aussi au développement du pays, qui en dépend moins.

En cela, l'expérience de la Turquie, comme auparavant celle de l'Espagne, du Portugal, de la Grèce..., sont d'un grand intérêt. Elle rappelle la leçon de Ragnar Nurkse : « capital is made at home »². Le développement est d'abord interne, endogène ; il se fait à partir de ressources propres, d'abord les ressources humaines intérieures. Les remises et la diaspora peuvent aider une dynamique interne de développement en marche.

² Ragnar Nurkse (1968)

A cet égard, les retours définitifs ou provisoires de migrants ou leur soutien à distance, individuel ou à travers des réseaux associatifs, conjugués à l'action des associations locales de développement, peuvent être d'une grande utilité par la transmission du savoir et la procuration de matériel et d'équipement rares, nécessaires au bien-être et au développement des populations des régions défavorisées, notamment les régions d'origine des migrants. Les migrants pourraient être également de bons vecteurs des initiatives de co-développement, soutenues par les Etats et, de plus en plus, les régions des pays de résidence (chapitre7), bien que ces initiatives restent pour le moment limitées. Il reste que l'exode des cerveaux et de la main d'oeuvre qualifiée est une perte et un manque à gagner pour le développement, qui se ferait mieux avec.

Ainsi, la première partie des Actes du séminaire est ordonnée de la manière suivante :

- les chapitres 2, 3 et 4 sont consacrés à l'étude de la Fondation Hassan II pour les Marocains Résidant à l'Etranger sur les transferts et leurs utilisations ; ils présentent successivement, la méthodologie, les caractéristiques des remises et enfin leur utilisation ;

- les chapitres 5 et 6 présentent les expériences en matière de remises de deux autres pays en développement : les Philippines et la Turquie ;

- enfin, le chapitre 7 donne une vue plus générale de la relation remises-développement, illustrée par des exemples de pays en développement, notamment d'Afrique du Nord.

Références bibliographiques

- R. Nurkse (1968), Les problèmes de la formation du capital dans les pays sous-développés, Cujas, Paris.
- The World Bank (2008), Migration and Remittances Factbook, Washington.

2. Méthodologie de l'enquête sur l'utilisation des transferts des MRE

M. Mahmoudi

Professeur universitaire

L'objectif principal de l'étude est de fournir des résultats fiables relatifs aux transferts effectués par les Marocains Résidant à l'Étranger (MRE) ainsi qu'à leurs utilisations. L'étude permet aussi d'avoir des résultats descriptifs et explicatifs en se basant sur des variables sociodémographiques et économiques du questionnaire élaboré.

Le questionnaire a été élaboré de façon à répondre à l'ensemble des objectifs de l'étude. Ce questionnaire comprend 5 modules à savoir:

- (1) l'identification du MRE interviewé,
- (2) les caractéristiques socioéconomiques du MRE,
- (3) la possibilité de réinstallation du MRE au Maroc,
- (4) les projets économiques réalisés et à réaliser à l'étranger et au Maroc et obstacles rencontrés,
- (5) les transferts effectués et leurs utilisations.

Deux ports maritimes ont été retenus pour la collecte des données. Il s'agit du port maritime de Tanger et du port maritime de Nador. Le choix de ces deux postes frontières a été motivé d'une part, par leur importance en termes des effectifs des entrées des MRE et d'autre part, par les moyens matériels disponibles et la période fixée pour la réalisation de la collecte des données sur le terrain. La collecte des données s'est basée sur l'unité de tirage «chef de ménage MRE de retour aux pays d'immigration » et s'est réalisée (1) au port de Tanger et aux aires de repos de Malabata et de Gzanaya et (2) au port de Nador.

Une méthodologie d'échantillonnage probabiliste a été adoptée pour la réalisation de l'enquête¹. Cette méthodologie a conduit à une taille globale de l'échantillon de 2126 MRE couvrant ainsi la quasi-totalité des provinces et préfectures du Royaume concernées par la migration internationale et assurant une bonne représentativité des pays européens d'immigration dont notamment, la France, l'Espagne, l'Italie, la Hollande, la Belgique et l'Allemagne. Toutefois, l'étude des migrations internationales sera plus complète si, dans le futur, on tient compte des éléments méthodologiques suivants :

- étudier la possibilité d'ajouter un échantillon de migrants à enquêter dans les autres postes frontières (aéroports, postes frontières terrestres, postes maritimes autres que ceux de Tanger et de Nador);

¹ Pour plus de détails, voir Fondation Hassan II pour les MRE (2008), Les Marocains résidant à l'étranger, l'utilisation des transferts.

- développer une méthodologie appropriée permettant d'inclure un échantillon de MRE ayant une fréquence nulle ou faible de visites au Maroc;
- collecter les données deux à trois fois par an et d'une façon régulière auprès des MRE afin d'alimenter et d'actualiser les données de l'Observatoire de la communauté marocaine résidant à l'étranger de la Fondation Hassan II pour les MRE.

Un personnel d'enquête composé de 30 personnes (2 superviseurs, 4 contrôleurs et 24 enquêteurs) a suivi une formation adéquate, relative au remplissage des questionnaires et à la méthodologie d'échantillonnage, lui permettant de réaliser l'opération de collecte des données sur le terrain dans de bonnes conditions.

La collecte des données s'est effectuée à Tanger du 21-08-2005 au 05-09-2005 par 3 équipes composées d'un superviseur, 3 contrôleurs et 16 enquêteurs. A Nador, le recueil des données s'est réalisé du 24-08-2005 au 05-09-2005 par une équipe constituée d'un superviseur, d'un contrôleur et de 8 enquêteurs.

Avant d'entamer la phase de collecte des données sur le terrain, une étude minutieuse des calendriers de départ des bateaux des ports objets de l'étude a été faite. Cette étude a tenu compte notamment, des différentes compagnies maritimes assurant les liaisons entre les ports marocains objets d'étude et les ports étrangers, des différentes périodes de la journée et de la catégorie de MRE concernée.

Une fois au port/aire de repos, l'équipe d'enquêteurs procède à vue d'œil à un ratissage de l'ensemble des MRE et de l'ensemble des files d'attente/regroupements de MRE constitués pour accomplir les formalités douanières. Cette façon de faire permet de typer les différents groupes de MRE en vue de donner la même chance à toutes les unités d'être enquêtées. De ce fait, une répartition appropriée des enquêteurs se fait en fonction de l'importance des files d'attente/regroupements de MRE disponibles sur le lieu de l'enquête.

Chaque enquêteur exerce dans une zone spécifique et procède à un tirage probabiliste systématique variable en fonction notamment, de l'importance de la file d'attente/regroupement de MRE et de la durée moyenne de remplissage du questionnaire. Parfois, il a fallu intervenir pour contrôler les quotas à enquêter en orientant les enquêteurs vers des MRE en tenant compte de certaines caractéristiques, telles que : pays d'immigration, âge, situation familiale, situation dans la profession, sexe, type de véhicule, période de la journée.

Une fois la collecte des données achevée, le logiciel statistique SPSS/Data-Entry a été utilisé pour réaliser l'élaboration des maquettes de saisie, la saisie des données et la réalisation des divers contrôles (validité, cohérence, ...). Le logiciel SPSS_analyse a été utilisé pour (1) créer une variable permettant l'extrapolation des données de l'échantillon et (2) produire les tableaux statistiques et l'ensemble des données nécessaires à la préparation du rapport d'analyse.

La supervision des différentes phases de l'étude ainsi que l'analyse des données et la préparation du rapport ont été assurées par une équipe pluridisciplinaire composée d'un économiste, d'un socio-démographe et d'un statisticien d'enquêtes.

3. Les remises d'épargne des MRE et leurs caractéristiques

A. Berrada

Professeur universitaire

1. Introduction

Les éléments présentés dans ce chapitre portent essentiellement sur les transferts des migrants et leurs diverses caractéristiques, en particulier les montants transférés et leurs tendances selon le pays d'accueil.

Certaines variables explicatives des transferts sont étudiées en relation avec les transferts pour déterminer les éventuelles corrélations qui les lient ; il s'agit en particulier :

- de l'ancienneté migratoire ;
- des groupes d'âges des migrants ;
- du niveau d'instruction du migrant ;

Par ailleurs, sont examinés dans ce cadre, les canaux de transfert ainsi que la périodicité des transferts, leurs délais et les coûts y afférents.

Enfin, les points de vue des MRE quant à la tendance future des transferts sont relatés.

2. Structure des transferts, en monnaie et en nature

La répartition des transferts entre monétaires et en nature est la suivante :

Transferts monétaires : 87,3%

Transferts en nature (sous forme de produits) : 12,7%

Les proportions varient peu en fonction du pays de résidence.

Tableau 1 : Répartition des transferts globaux (monétaires et en nature) selon les pays d'accueil

Pays d'accueil*	Transferts		
	Monétaires	En nature	Total
France	87,1	12,9	100,0
Espagne	87,3	12,7	100,0
Italie	87,6	12,4	100,0
Belgique	89,1	10,9	100,0
Allemagne	85,9	14,1	100,0
Autres pays	88,1	11,9	100,0
Moyenne	87,3	12,7	100,0

* Les Pays-Bas n'ont pas été inclus, car les données les concernant en l'occurrence, ne sont pas bonne de qualité à cause du nombre insuffisant de MRE résidant dans ce pays, présents au moment de l'enquête.

3. Montants annuels transférés

Pour tous les pays d'immigration, la quasi-totalité des MR ont effectué des transferts au cours des trois dernières années.

3.1. Montants moyens des transferts

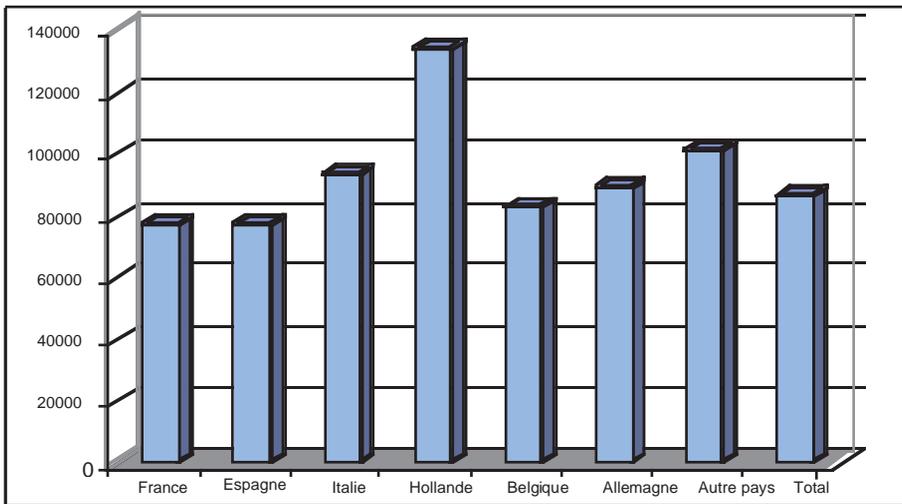
En moyenne, les transferts annuels sont de 86.311 DH. Cette moyenne varie selon le pays de naissance du migrant : elle est de 89.062 DH pour les migrants nés au Maroc et seulement 61 984 DH pour ceux nés à l'étranger.

Elle varie aussi selon le pays d'accueil.

Tableau 2 : Montant annuel moyen des transferts par pays de résidence (2003-2005)

Pays actuel de résidence principale	Moyenne (DH)	Indice comparatif/ moyenne
France	76929	0,89
Espagne	77064	0,89
Italie	93490	1,08
Hollande	133892	1,55
Belgique	82823	0,96
Allemagne	88937	1,03
Autre pays	101522	1,18
Moyenne	86311	1

Graphique 1 : Montant des transferts annuels moyens des trois dernières années de résidence (2003-2005)



Ainsi, en termes de moyennes des montants transférés, la Hollande arrive en tête avec 133.892 DH, suivie de l'Italie avec 93.490 DH et de l'Allemagne avec 88.937 DH.

L'Allemagne et la Belgique se situent à un niveau voisin de la moyenne globale et l'Espagne et la France se situent au niveau le plus faible, inférieur à la moyenne.

En termes globaux, la France arrive en tête avec près de 43% du total des transferts, suivie de l'Espagne (18%), la Hollande (17,9%) et l'Italie (13,4%).

La Belgique et l'Allemagne occupent les derniers rangs.

3.2.. Répartition des transferts annuels selon le montant

Pour 9 migrants sur 10, les transferts annuels se situent entre 40.000 DH et 200.000 DH.

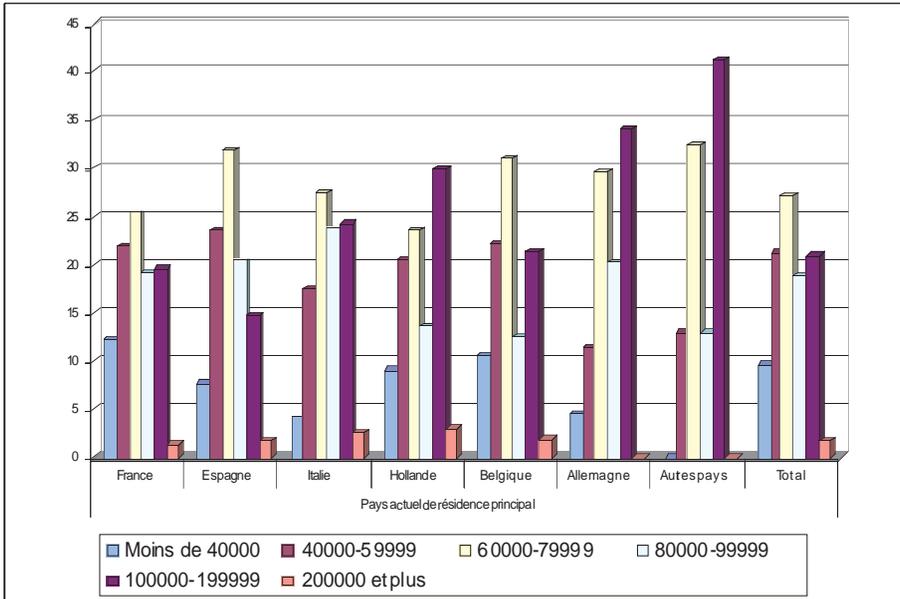
Plus du quart des migrants (27,2%) transfèrent entre 60.000 et 80.000 DH par année et pour plus d'un migrant sur cinq (22,8%), le montant moyen transféré dépasse 100.000 DH/an.

S'agissant de la structure de répartition des montants des transferts selon le pays actuel de résidence, on remarque qu'elle diffère d'un pays à un autre, avec la France qui se caractérise par les petits montants transférés et l'Allemagne et la Hollande qui se caractérisent par les transferts de montants élevés (200.000 DH/an).

Tableau 3 : Structure des montants annuels moyens des transferts des trois dernières années (2003-2005)

Montant (en Dh)	Pays actuel de résidence principale							
	France	Espagne	Italie	Hollande	Belgique	Allemagne	Autres pays	Total
-de 40000	12,4	7,8	4,1	9,2	10,7	4,6	-	9,7
40000- 59999	21,9	23,5	17,6	20,7	22,3	11,4	13,0	21,3
60000- 79999	25,4	31,9	27,5	23,6	31,1	29,6	32,5	27,2
80000- 99999	19,2	20,4	23,8	13,6	12,6	20,3	13,0	19,0
100000- 199999	19,6	14,7	24,3	29,9	21,4	34,1	41,4	21,0
200000 et plus	1,4	1,7	2,7	3,1	1,9	-	-	1,8
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Graphique 2: Montant des transferts annuels moyens des trois dernières années (2003-2005)



3.3. Part des transferts dans le revenu selon le pays de résidence

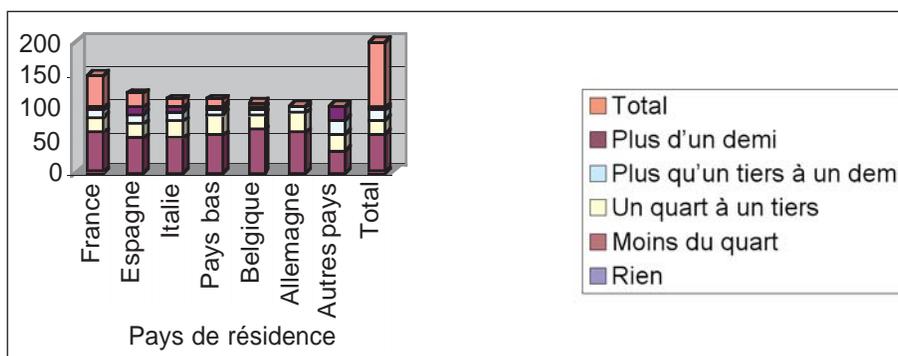
Pour la majorité des migrants (57,6%) les transferts effectués représentent moins du quart de leurs revenus annuels.

Pour près d'un migrant sur quatre (23,5%) les transferts représentent entre 14 et 13 de son revenu et pour un migrant sur huit, ils représentent entre 13 et 12 de son revenu, alors que pour un migrant sur 17, les transferts représentent plus de la moitié du revenu.

Tableau 4 : Part du revenu annuel transférée au Maroc, en espèces et en nature, selon le pays de résidence (% MRE)

Part du revenu transférée	Pays actuel de résidence							
	France	Espagne	Italie	Hollande	Belgique	Allemagne	Autres pays	Total
Rien	0,6	-	-	-	-	-	-	0,3
- du 14	60,8	53,2	51,4	57,4	65,0	61,2	32,5	57,6
de 14 à 18	22,4	21,0	25,4	29,9	22,3	29,8	27,2	23,5
+ 18 à 12	11,7	14,9	15,9	9,2	9,7	6,8	20,7	12,5
+ de 12	4,4	10,9	7,3	3,9	2,9	2,2	19,5	6,1
Total	48,2	20,4	12,3	11,6	4,6	2,1	0,8	100,0

Graphique 3: Part du revenu annuel transférée au Maroc, en espèces et en nature, selon le pays de résidence (% MRE)



Si les premières proportions (jusqu'à un tiers) ne changent pas beaucoup d'un pays d'immigration à l'autre, les proportions supérieures à 1/3 sont plus élevées dans les pays d'immigration récents : Espagne (25,8%), Italie (23,2%) et autres pays d'immigration (40,2%).

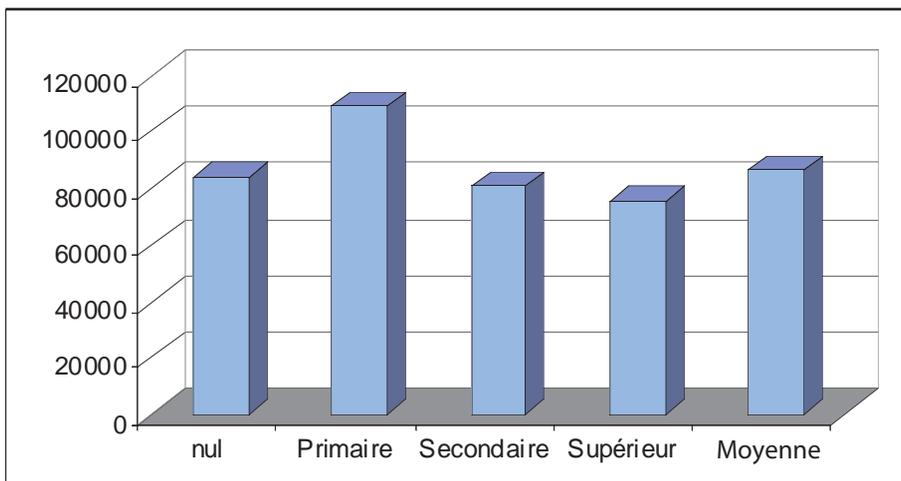
4. Transferts selon le niveau d'éducation

Si les montants annuels transférés par les MR qui ont un niveau de scolarisation primaire sont en moyenne supérieurs à ceux des MR analphabètes, ils baissent pour ceux qui ont un niveau secondaire et encore plus pour ceux qui ont fait des études supérieures.

Tableau 5 : Montants annuels moyens des transferts selon le niveau de scolarisation

Niveau de scolarisation	Montant (DH)
Nul	83.799
Primaire	108.578
Secondaire	80.768
Supérieur	75.702
Moyenne	86.311

Graphique 4 : Montants annuels moyens des transferts selon le niveau de scolarisation



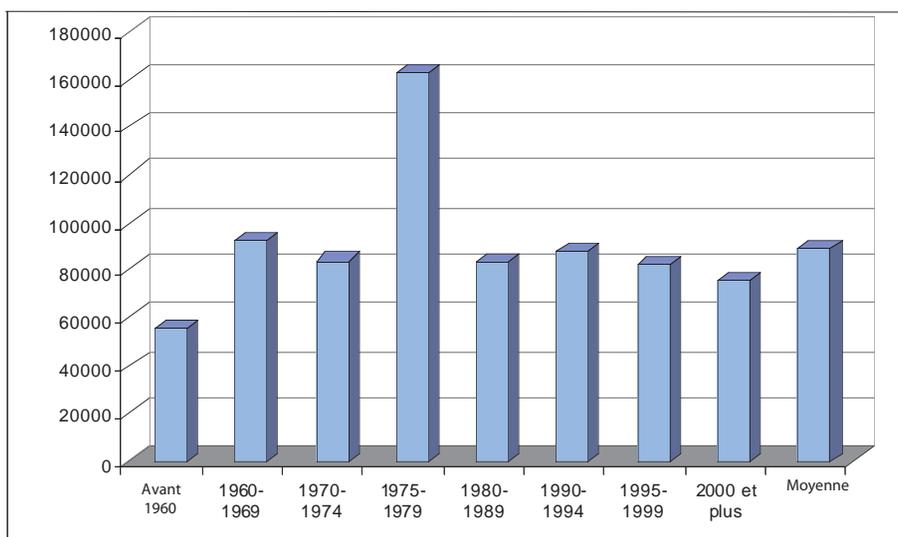
5. Transferts selon l'ancienneté migratoire

Les transferts de revenu des MRE varient-ils selon l'ancienneté migratoire ? A l'exception des MRE partis avant 1960 dont les montants annuels transférés sont plus faibles que la moyenne et des MRE partis pendant la seconde moitié des années 1970 dont les montants sont beaucoup plus élevés, les montants annuels transférés varient peu.

Tableau 6 : Montants annuels moyens des transferts selon l'ancienneté migratoire

Période	Montant (DH)
Avant 1960	55.334
1960-1969	92.351
1970-1974	83.781
1975-1979	162.599
1980-1989	83.463
1990-1994	88.159
1995-1999	82.052
2000 et plus	75.958
Moyenne	89.062

Graphique 5 : Montants annuels moyens des transferts selon l'ancienneté migratoire



6. Montants transférés selon l'âge des MRE

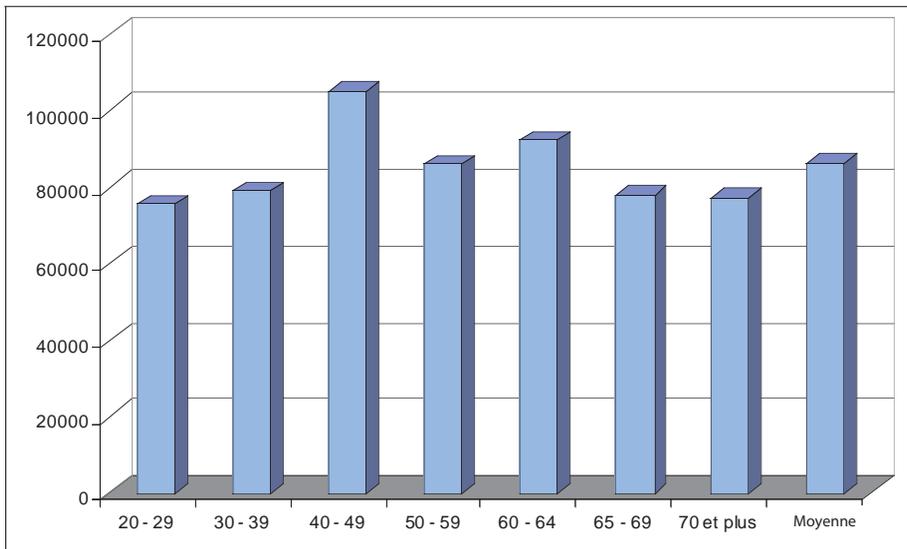
Ce sont les MRE de 0 à 64 ans qui transfèrent le plus d'argent. En effet les montants moyens annuels transférés par les MRE en milieu et fin de carrière sont plus élevés que la moyenne.

Ceci est particulièrement vrai pour le groupe d'âge de 0 à 9 ans, suivi par celui de 60 à 64 ans.

Tableau 7 : Montants des transferts annuels selon les groupes d'âge des MRE

Groupes d'âges	Montant (DH)
20 – 29	7.215
30 – 39	805
40 – 49	1040
50 – 59	8.4
60 – 64	9.28
65 – 69	789
70 et plus	7059
Moyenne	86.311

Graphique 6 : Montants des transferts annuels selon les groupes d'âge des MRE



7. Canaux et modalités de transfert

Les canaux de transfert ont changé avec l'avènement de nouveaux organismes comme Western Union qui est utilisé par un MRE sur six (16,5%). Cependant une large partie des migrants préfèrent de plus en plus transférer leurs fonds lors de leurs visites au Maroc.

Tableau 8 : Canaux de transferts monétaires (% MRE) 1998-2005

Canaux	1998	Rang	2005	Rang
Banque marocaine	62,4	1	21,58	2
Banque étrangère	4,40	4	2,63	6
Poste	16,10	2	12,14	4
Western Union	-	-	16,45	3
Intermédiaire privé	3,40	5	5,35	5
Lors des visites au Maroc	13,70	3	40,36	1
Autre	-	-	1,49	-
Total	100,00	-	100,00	-

Source : Enquêtes 2005 et 1998.

Graphique 7 : Canaux de transferts monétaires (% MRE) 1998-2005

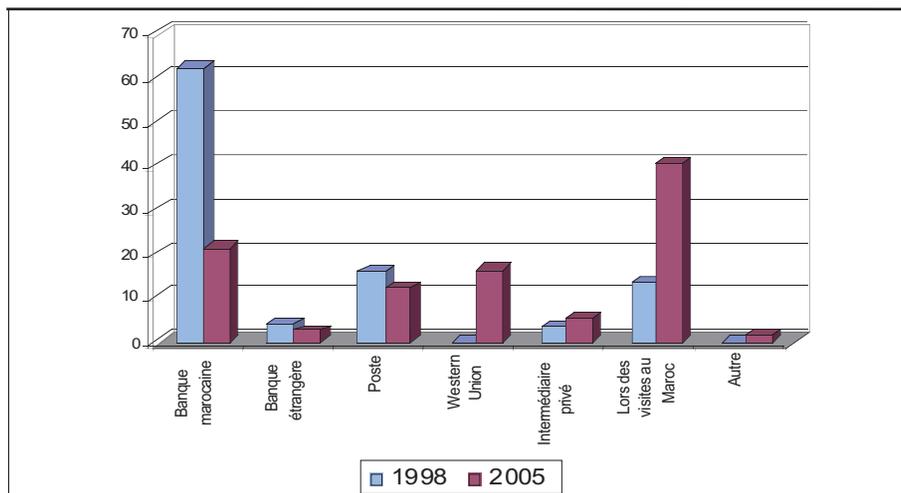


Tableau 9 : Modalités des transferts monétaires (%)

Transfert	%	
	1998	2005
Mensuel	31,4	31,4
Trimestriel	19,0	13,6
Annuel	7,5	15,5
Occasionnel	41,5	38,9
Autre	0,6	0,6
Total	100,0	100,0

Les transferts sont effectués de façon mensuelle par 3 migrants sur 10 et de façon occasionnelle par 4 migrants sur 10. Pour 1 migrant sur 7, le transfert est effectué de façon trimestrielle et pour 1 sur 6 de façon annuelle.

8. Délais et coûts de transfert

Les délais de transfert se situent en moyenne à 5,6 jours. Ces délais varient selon le mode de transfert et le pays de résidence.

Pour Western Union, les délais sont en moyenne de 1,5 jour. Par contre, les délais des transferts effectués par les banques marocaines ou la poste sont les plus longs (7,4 jours), dépassant même ceux des banques étrangères.

Les délais enregistrés par les intermédiaires privés sont moins longs et se situent en moyenne à 4,6 jours.

Tableau 10 : Délai moyen du transfert par canal et par pays (en jours)

Canal du transfert	F	E	I	H	B	A	A.P	Moy.
Banque étrangère	6,9	5,4	3,1	8,6	-	4,9	1,5	6,3
Banque marocaine	8,6	5,8	5,3	5,7	6,5	6,8	8,5	7,4
Poste	8,4	6,2	5,9	4,7	8,4	5,3	9,2	7,4
Western Union	2,0	1,3	1,0	1,5	0,8	0,4	-	1,5
Intermédiaire Privé	7,1	4,4	3,7	1,5	3,4	0,8	-	4,6
Au moment des visites au Maroc	7,4	4,1	2,9	5,3	5,3	5,0	2,8	5,7
Autre modalité de transfert	2,6	1,4	0,2	-	0,8	-	-	1,2
Moyenne	7,3	4,0	3,1	4,7	5,1	4,6	5,1	5,6

Note: F: France, E: Espagne, I: Italie, H: Hollande, B: Belgique, A: Allemagne, A.P: Autres pays.

9. Coût des transferts

Le coût moyen des transferts se situe à 129 dirhams et varie selon le canal d'envoi:

- Banques étrangères 137 DH
- Banques marocaines 114 DH
- Poste 133 DH
- Western Union 222 DH
- Intermédiaire privé 125 DH
- Autres modalités de transfert 161 DH

Ces coûts varient selon le pays de résidence, comme suit :

- France 117 DH
- Espagne 123 DH
- Italie 182 DH
- Pays-Bas 130 DH
- Belgique 113 DH
- Allemagne 153 DH
- Autres pays 159 DH

Tableau 11 : Appréciation du coût du transfert

Appréciation du coût	% MRE
Très élevé	5,1
Élevé	17,5
Raisonné	48,1
Bas	13,7
Nul	15,5
Total	100,0

Près de la moitié des MRE (48%) trouve le coût raisonnable, plus d'un cinquième (22%) le trouve élevé ou très élevé, le reste, soit près de 3 MRE sur 10 (29,2%) le trouvent bas ou nul (transfert effectué par le MRE lors de ses visites au Maroc).

10. Tendances passées et futures des transferts

Quelle est la tendance au cours des trois années qui ont précédé l'enquête ?

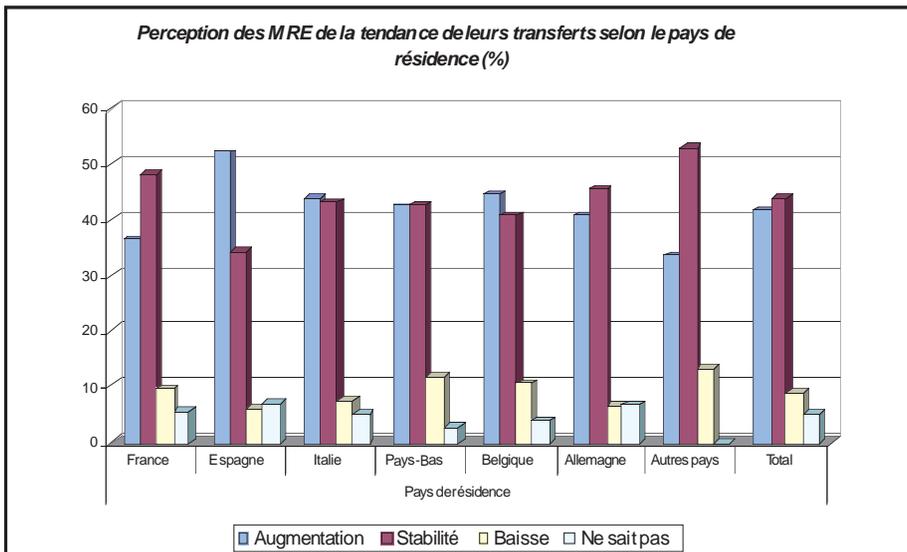
- Pour plus de 4 migrants sur 10, la tendance est à l'augmentation ; cette proportion est plus élevée en Espagne (52,1%), en Italie et en Belgique.
- Pour une proportion de 44%, la tendance est à la stabilité.
- Pour près d'un cas sur 10 seulement, la tendance est à la baisse, avec des proportions plus élevées pour les pays de vieille immigration (France, Pays-Bas, Belgique).

Tableau 12 : Perception des MRE de la tendance de leurs transferts au cours des trois dernières années selon le pays de résidence (% MRE)

Tendance	Pays de résidence							Total
	F	E	I	H	B	A	A.P	
Augmentation	36,4	52,1	44,0	42,5	44,7	40,8	33,7	41,7
Stabilité	48,4	34,6	43,4	43,0	40,8	45,6	53,3	44,0
Baisse	9,5	6,2	7,5	11,9	10,7	6,6	13,0	8,9
Ne sait pas	5,6	7,1	5,1	2,6	3,9	6,8	-	5,4
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Note: F: France, E: Espagne, I: Italie, H: Hollande, B: Belgique, A: Allemagne, A.P: Autres pays.

Graphique 8: Perception des MRE de la tendance de leurs transferts au cours des trois dernières années selon le pays de résidence (% MRE)



S'agissant des tendances futures, les transferts sont appelés à augmenter selon un migrant sur deux.

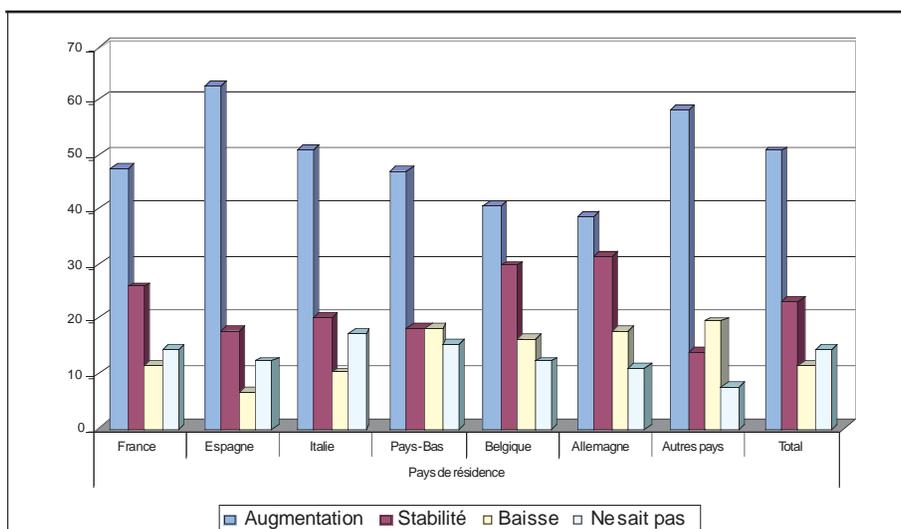
Ils connaîtront une stabilité selon un migrant sur 4 et baisseront selon un migrant sur 10 (11,6%)

Tableau 13 : Perception des MRE de la tendance future de leurs transferts selon le pays de résidence (% MRE)

Tendance	Pays de résidence							
	F	E	I	H	B	A	A.P	Total
Augmentation	47,8	63,0	51,4	47,3	40,8	38,9	58,6	50,8
Stabilité	26,2	18,0	20,3	18,5	30,1	31,7	14,2	23,1
Baisse	11,5	6,7	10,4	18,4	16,5	18,0	19,5	11,6
Ne sait pas	14,5	12,3	17,8	15,8	12,6	11,4	7,7	14,4
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

F: France, E: Espagne, I: Italie, H: Hollande, B: Belgique, A: Allemagne, A.P: Autres pays.

Graphique 9: Perception des MRE de la tendance future de leurs transferts selon le pays de résidence (% MRE)



Les proportions relatives à la baisse future sont plus prononcées pour les migrants des pays de vieille migration (Pays-Bas, Allemagne, Belgique), mais aussi pour autres pays.

Ainsi, si tous les migrants assurent des transferts au Maroc, ceux-ci semblent régresser avec l'ancienneté migratoire. Il reste cependant que les tendances récentes ont montré une augmentation. Cela est dû principalement aux transferts des nouveaux pays d'immigration (Espagne, Italie et autres pays).

11. Conclusion

Presque tous les MRE (99%) ont effectué des transferts au Maroc au cours des cinq années qui ont précédé l'enquête.

Les transferts des migrants sont considérables et représentent une part non négligeable de leurs revenus.

Les transferts en monnaie représentent plus de 87% de l'ensemble des transferts, ceux en nature (produits), près de 13%.

Pour un migrant sur quatre, les transferts effectués représentent entre un quart et un tiers de ses revenus. Ceci étant, les transferts représentent la moitié du revenu, voire plus, pour une partie non négligeable des migrants. Cette part varie d'un pays d'accueil à l'autre.

La moyenne annuelle des transferts se situait à 86.311 DH. D'importantes variations caractérisent cette moyenne qui oscille entre près de 134.000 DH (Hollande) et 76.929 DH (France).

Les transferts augmentent avec l'âge jusqu'à la retraite (64ans). Les transferts les plus élevés sont effectués par les MRE qui ont entre 40 et 49 ans. Ils ne sont pas affectés par l'ancienneté migratoire mais sont plus faibles pour ceux partis avant 1960. Ils ont par ailleurs, tendance à régresser avec l'élévation du niveau de scolarisation.

Si quatre migrants sur dix effectuent leurs transferts à l'occasion de leurs visites au Maroc, la part des transferts par l'intermédiaire des banques et de la poste recule au profit des nouveaux moyens émergents comme Western Union et Money Gram.

De ce fait, les délais des transferts se réduisent mais pour un coût plus élevé.

En moyenne, le coût des transferts se situe à 129 DH par opération. Un migrant sur deux estime, néanmoins, que ce coût est raisonnable.

S'agissant de l'évolution future des transferts, près de trois-quarts des MRE estiment que leurs transferts augmenteront (51%) ou resteront stables (23%) ; un peu plus d'un MRE sur dix (11,6%) pense qu'il baisseront. On trouve ceux-ci dans les pays d'ancienne immigration marocaine autres que la France.

4. L'utilisation des remises d'épargne des MRE

B.Hamdouch

*Consultant, OCMRE, Fondation Hassan II pour les MRE,
Professeur, Université Mohamed V*

1. Introduction

En plus du volume des remises d'épargne et de leurs caractéristiques, leur utilisation est importante quand on s'intéresse à leur effet sur le développement.

La première section analysera l'affectation des remises monétaires qui constituent plus de 87% du total des transferts de revenus des MRE. Il importe de savoir la répartition entre les dépenses courantes du MRE et de son ménage au Maroc, ses investissements, sa participation à des actions collectives et ce qui reste en dépôt auprès des banques et de la poste.

La seconde section s'intéressera à l'affectation des remises en nature qui représentent près de 13% du total des transferts de revenus des MRE. En quoi consistent ces transferts sous forme de biens, quelles sont leurs affectations et quels en sont les bénéficiaires ?

2. Affectation des remises monétaires

Après une présentation de la structure globale de l'affectation des transferts monétaires, nous en analyserons la décomposition et insisterons plus sur les investissements, étant donné leur incidence directe sur la croissance et le développement.

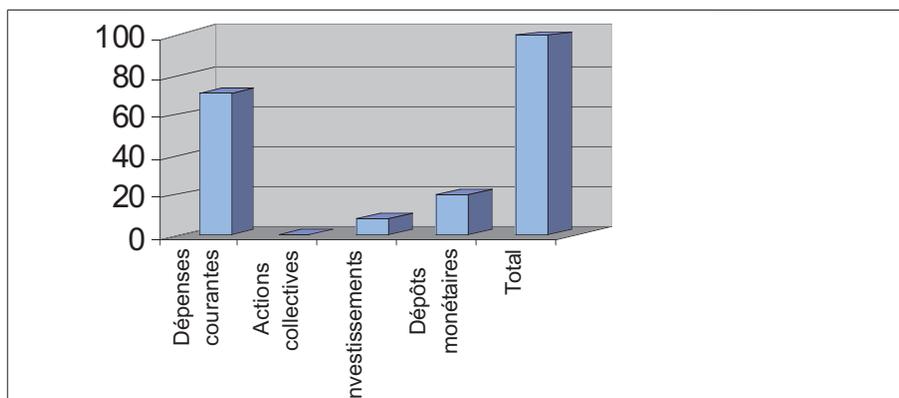
2.1. Structure globale

La structure globale est marquée par la prédominance des dépenses courantes (consommation alimentaire et autres, loyers, eau et électricité, transports, éducation, santé...etc.) des migrants et de leurs ménages, soit près de 71%. Les investissements et participation à des actions collectives, quelques 8%. Le reste, soit près de 21%, est déposé principalement auprès des institutions financières.

Tableau 1 : Structure globale des affectations des transferts monétaires (%)

Affectation	Part
Dépenses courantes	71,0
Actions collectives	0,4
Investissements	7,7
Dépôts monétaires	20,9
Total	100,0

Graphique 1 : Structure globale des affectations des transferts monétaires (%)



2.2. Décomposition des utilisations

Plus de sept-dixièmes des utilisations consistent en dépenses courantes du migrant et de son ménage lors de leur séjour au Maroc ; près d'un cinquième (19%) est dépensé par ce dernier durant le reste de l'année et près d'un sixième (15,6%), par la famille proche n'appartenant pas au ménage du migrant.

Environ 8% des transferts monétaires vont à l'investissement. L'essentiel, soit 7%, consistent en investissement direct, c'est-à-dire dans la réalisation du projet du migrant. Le reste va, soit à des placements financiers (0,65%), achat de valeurs mobilières, principalement des actions et dans une moindre mesure, de parts d'OPCVM¹, soit à la participation à des actions en faveur de la collectivité (0,44%), particulièrement dans le cadre d'associations, pour réaliser notamment des infrastructures économiques et sociales (routes, écoles, équipements pour la fourniture d'eau potable et d'électricité).

Le reste des transferts monétaires (20,9%) consiste en dépôts, essentiellement dans les banques ou la Caisse d'épargne. Il faudrait signaler que seul un peu plus du quart de ces dépôts est rémunéré ; le reste, soit près des trois-quarts ne l'est pas. La question importante est: que font les banques et la Caisse d'épargne de ces dépôts? De cette utilisation dépend l'effet sur la croissance économique.

Crédits aux entreprises ou aux particuliers, pour les besoins d'investissement, de fonds de roulement, de consommation..., achat de titres publics à court ou à long termes ? L'affectation des dépôts des MRE par les institutions financières n'étant pas connue, il n'est pas possible d'affiner l'analyse et donc de mieux connaître l'impact de l'utilisation des remises d'épargne des MRE laissées auprès des institutions financières. Un des aspects importants est la différence au niveau régional entre les dépôts des MRE et leur utilisation. Ainsi dans certaines régions comme celle du Rif oriental (région de Nador particulièrement), les dépôts des MRE représentent une proportion importante des dépôts bancaires. Mais leur utilisation dans la région est faible, les banques préférant les utiliser dans d'autres régions (transferts intra-banque).

¹ OPCVM : organismes de placements collectifs en valeurs mobilières.

**Tableau 2 : Répartition des transferts monétaires entre grandes utilisations
(en % du montant global)**

Utilisation	%
Dépenses courantes	70,95
Du MRE et son ménage pendant le séjour au Maroc	45,41
Du ménage pendant le reste de l'année	13,50
De la proche famille	11,08
D'autres personnes (aides)	0,96
Participation à des actions collectives	0,44
Investissements	7,71
Direct	7,06
De portefeuille	0,65
Dépôts	20,90
A la banque et à la poste rémunérés	5,36
A la banque et à la poste non rémunérés	15,01
Ailleurs et prêts	0,52
Total	100,00

2.3. Investissement

2.3.1. Fréquence des investissements

Bien que l'investissement du migrant au Maroc ne représente que 7,7% des utilisations de ses transferts monétaires en valeur, la proportion de MRE qui réalise un investissement dans son pays d'origine est beaucoup plus élevée (52,7%). Elle est plus élevée qu'en pays d'immigration (38%). Il faudrait noter cependant que l'écart entre les deux se réduit, les proportions respectives étaient de 70% et 23% en 1998. Bien plus, la proportion est en réduction au Maroc (52,7% en 2005 contre 70% en 1998) alors qu'elle augmente en pays d'accueil (38% contre 23%, respectivement), signe que la migration marocaine change et que le MRE s'installe et investit dans le pays d'accueil, à commencer par l'immobilier.

Tableau 3 : Répartition des MRE selon la réalisation d'investissements au Maroc et à l'Étranger (1998, 2005)

	Au Maroc		A l'étranger	
	1998 ¹	2005	1998 ¹	2005
MRE ayant réalisé un investissement	70,1	52,7	23,2	38,0
MRE n'ayant pas réalisé d'investissement	29,9	47,3	76,8	62,0
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

Note¹ : source, B.Hamdouch et Al. (2000)

2.3.2. Répartition sectorielle

L'évolution de la répartition des investissements par secteur confirme ce changement.

Tableau 4 : Répartition sectorielle des investissements des MRE au Maroc et dans les pays d'accueil en 2005 (%)

Secteur	Maroc		Pays d'accueil	
	%	Rang	%	Rang
Immobilier	86,07	1	83,50	1
Commerce	4,82	2	6,74	2
Agriculture	4,08	3	0,34	6
Tourisme	2,95	4	3,00	4
Industrie	0,38	6	1,81	5
Autres services	1,70	5	4,61	3
Total	100,00		100,00	

L'immobilier accapare l'essentiel de l'investissement, à 2,5 points près aussi bien au Maroc que dans le pays d'accueil, respectivement 86% et 83,5%. Loin derrière, vient en seconde position dans les deux localisations, le commerce avec respectivement 4,8% et 6,7%. Le troisième secteur est différent, l'agriculture au Maroc (avec 4%) et autres services (4,6%) à l'étranger. Le quatrième est le même et avec la même part (3% environ): le tourisme. Ce qu'il est important de noter, c'est que les choses évoluent rapidement. En effet, sept ans auparavant, la situation était sensiblement différente. Certes l'immobilier était déjà de loin au premier rang, mais était beaucoup plus important au Maroc qu'en pays d'accueil, 83,7% contre 63%, alors qu'en 2005, la différence s'est beaucoup réduite, 86% contre 83,5%. Ceci vient du fait que les MRE avaient déjà investi dans l'immobilier au Maroc³, mais surtout qu'ils tirent les conséquences de leur installation permanente dans le pays d'accueil avec leur famille, en investissant plus dans le logement. D'un autre côté, sur les six secteurs principaux d'investissement, quatre étaient dans le même ordre au Maroc et en pays d'accueil et le classement des deux autres était permuté, dans des places qui se suivent: l'agriculture était au deuxième rang au Maroc et au troisième en pays d'accueil, et l'inverse pour le commerce, troisième et second respectivement.

² Cf. Hamdouch B. et Al. (1981) et (1979)

Tableau 5 : Répartition sectorielle des investissements des MRE au Maroc et dans le pays d'accueil en 1998 (%)

Secteur	Maroc		Pays d'accueil	
	%	Rang	%	Rang
Immobilier	83,70	1	63,00	1
Agriculture	7,50	2	7,30	3
Industrie	1,30	5	3,70	5
Commerce	4,90	3	17,40	2
Tourisme	1,40	4	6,10	4
Autres services	1,10	6	1,20	6
Autres	0,10	-	1,30	-
Total	100,00		100,00	

Source: B.Hamdouch et Al. (2000)

Enfin, les variations ont été d'une amplitude beaucoup plus grande en pays d'accueil qu'au Maroc, signe que les changements sont plus importants dans le comportement d'investissement des MRE à l'étranger qu'au Maroc. Ainsi la part de l'immobilier s'est accrue de 32,5% et 2,8% respectivement ; en contrepartie les autres secteurs ont plus fortement baissé, à l'exception des autres services dont la part s'est accrue, au Maroc et encore plus en pays d'accueil, respectivement de 54,5% et 284%. En revanche, le tourisme a connu une progression sensible au Maroc (près de 11%) contre une forte baisse en pays d'accueil (-51%) ; la part de ce secteur tend à s'égaliser dans les deux, autour de 3% (Tableau 4). La progression des investissements des MRE dans le tourisme au Maroc est stimulée par le dynamisme récent que connaît ce secteur dans le cadre du Plan Azur, qui s'est fixé comme objectif d'accueillir dix millions de touristes en 2010 et a prévu les réformes (notamment l'ouverture du ciel marocain, « Open sky ») et les investissements nécessaires (particulièrement dans les infrastructures : aéroports, ports, autoroutes, voie ferrée, ensembles hôteliers...) pour l'atteindre. Les MRE investissent notamment dans le tourisme rural.

Tableau 6 : Variation de la répartition sectorielle des investissements au Maroc et en pays d'accueil, 1998-2005, (en %)

Secteur	Maroc	Pays d'accueil
Immobilier	2,8	32,5
Agriculture	-4,0	-95,0
Industrie	-40,0	-51,0
Commerce	-0,2	-61,0
Tourisme	10,7	-51,0
Autres services	54,5	284,2

2.3.3. Problèmes rencontrés

Les MRE rencontrent-ils des problèmes dans la réalisation de projets d'investissement au Maroc et quelle est la nature de ces problèmes ?

Tableau 7 : Pourcentage de MRE selon l'existence de problèmes d'investissement (1998 et 2005)

Existence de problèmes	% de MRE	
	1998 ¹	2005
Oui	8,0	4,6
Non	29,8	30,3
Non concerné ²	22,2	22,1
Total	100,0	100,0

Note ¹ : Source, B Hamdouch et Al. (2000)

Note ² : Il s'agit principalement de MRE n'ayant pas réalisé d'investissement au Maroc

Plus des six-dixièmes des MRE qui ont réalisé des investissements au Maroc ont rencontré des problèmes. Cette proportion est restée pratiquement inchangée entre 1998 et 2005 (61,7% et 61,1% ³).

Quelle est la nature des problèmes rencontrés et a-t-elle évolué ?

Tableau 8 : Nature des problèmes rencontrés par les MRE investisseurs (1998 et 2005)

Nature du problème	1998	Rang	2005	Rang
Administratif	4,20	1	3,98	1
Corruption	13,0	3	22,10	2
Financement	18,0	2	6,68	4
Fiscalité	13,00	4	10,14	3
Confiance	6,80	5	6,0	5
Accueil	3,80	6	4,51	7
Autres	2,0	7	6	
- Soutien technique et conseil	-		(5,64)	6
- Autre	-		(4,66)	
Total	100,0		100,0	

³ B Hamdouch et Al. (2000). Les calculs ont été effectués seulement pour les MRE qui ont investi (les MRE non concernés par l'investissement ont été exclus du calcul).

Les cinq premiers problèmes rencontrés par les MRE dans la réalisation de leurs projets d'investissement au Maroc sont restés les mêmes. Cependant leur importance et leur classement ont évolué entre 1998 et 2005 :

- le problème administratif est resté de loin le grand problème, bien que son acuité ait légèrement baissé, de 42,2% à 39,9% ;
- la corruption a fortement augmenté (de 13,4% à 22,1%) et elle est passée du troisième au second rang. Si l'on considère que la corruption est liée à l'administration publique, les deux réunis sont passés de 55,6% à 62% ;
- par contre, le problème du financement s'est fortement atténué (de 18,4% à 6,7%) et a régressé du second au quatrième rang ;
- il en est de même de la fiscalité, passée de 13% à 10,1%, mais du 4^{ème} au 3^{ème} rang;
- un dernier problème ou plutôt besoin est devenu important, celui du soutien technique et conseil (5,6%) auquel on peut associer le problème de l'accueil (4,5%), les deux totalisant plus de 10%.

3. Affectation des remises en nature

Nous avons vu précédemment que les transferts en nature représentent quelques 12,7% du total des transferts. En quoi consistent-ils? Quelles en sont les principales affectations?

3.1. Composition des remises en nature

La répartition des transferts en nature par catégorie de produits indique qu'ils consistent pour 86% de leur valeur totale, en biens de consommation courante (tels que produits vestimentaires, alimentaires, de soins et d'hygiène, chaussures...), pour 11,8%, en biens de consommation durable (essentiellement des appareils ménagers) et pour moins de 2,2%, en biens d'équipement (matériel de production). Ces proportions varient-elles significativement selon le pays de résidence ?

Tableau 9 : Composition des remises en nature selon le pays de résidence (% de la valeur)

Pays de résidence*	Types de biens			Total
	Biens de consommation courante	Biens de consommation durable	Biens d'équipement	
France	85,55	12,02	2,42	100,0
Espagne	88,65	10,38	0,97	100,0
Italie	85,44	11,77	2,79	100,0
Belgique	83,92	11,94	4,14	100,0
Allemagne	80,07	19,04	0,89	100,0
Autres pays	87,83	12,17	0,00	100,0
Total	86,01	11,82	2,17	100,0

* Non inclus les Pays-Bas, car les données les concernant sont de moins bonne qualité à cause du nombre insuffisant de MRE résidant dans ce pays, présents au moment de l'enquête.

Elles varient de quelque 8 points au maximum. Le minimum pour les biens de consommation courante est 80% (de la valeur des transferts en nature) pour les MRE d'Allemagne ; et le maximum 88,65% pour les MRE d'Espagne. Par contre, ce sont les MRE d'Allemagne qui ont le niveau le plus élevé pour les biens de consommation durable avec 19% et ce sont les MRE d'Espagne qui ont le niveau le plus bas avec 10,4%. La différence est plus réduite pour les biens d'équipement dont la proportion dans la valeur des biens en nature va de moins de 1% (Allemagne et Espagne) à un peu plus de 4% (Belgique).

3.2. Affectation et bénéficiaires

L'affectation des transferts sous forme de produits découle de la nature des biens. Comme 97,8% consistent en biens de consommation (courante et durable), seuls les 2,2% restants, qui sont des biens de production, peuvent être affectés à l'investissement.

La famille est le principal bénéficiaire des biens de consommation : 97,1% pour les produits de consommation courante et 81,3% pour les produits de consommation durable (appareils ménagers).

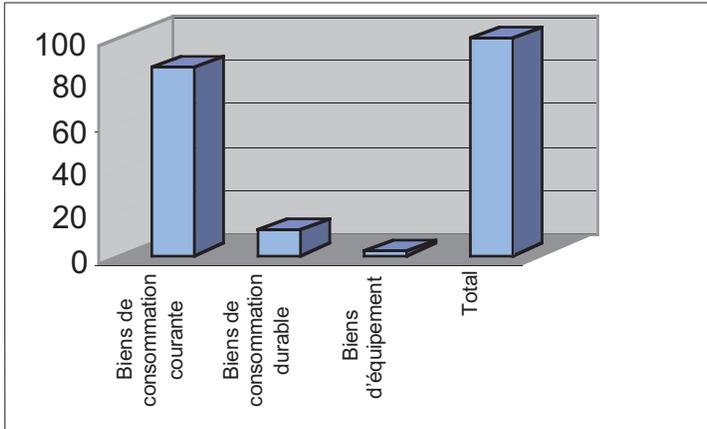
L'essentiel des biens d'équipement (95,3%) est destiné à la vente. Quelque 15,3% des biens de consommation durable sont également destinés à la vente contre 2,7% des biens de consommation courante.

Les projets du migrant sont le parent pauvre des bénéficiaires des transferts en nature : 3,4% des biens de consommation durable et 1,5% seulement des biens d'équipement.

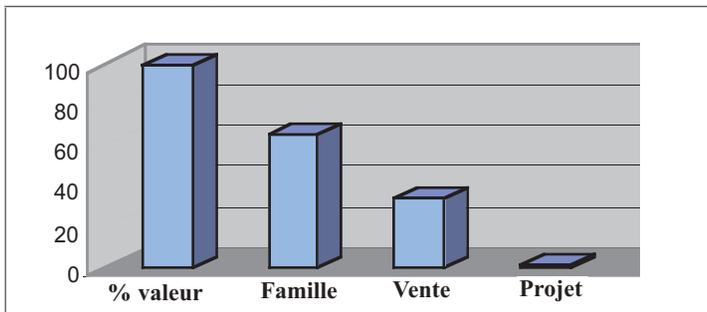
Tableau 10 : Affectation des transferts en nature (% de la valeur)

		Affectation / Bénéficiaire			Total
Types de biens	% Valeur	Famille	Vente	Projet du migrant	
Biens de consommation courante	86,01	97,1	2,7	0,2	100
Biens de consommation durable	11,82	81	15,3	3,4	100
Biens d'équipement	2,17	3,2	95,3	1,5	100
Total	100,0	65,4	33,7	0,9	100

Graphique 2 : Répartition des transferts en nature selon le type de biens (% valeur)



Graphique 3: Répartition des bénéficiaires des transferts en nature (% valeur)



Au total, près des deux-tiers de la valeur (65,4%) des transferts en nature vont à la famille, un tiers (33,7%) est destiné à la vente et moins de 1% seulement est destiné au projet du MRE.

4. Conclusion

Les sept-dixièmes des remises monétaires –qui constituent l’essentiel du total des transferts des MRE (87%)- sont affectés aux dépenses courantes du MRE lors de son séjour au Maroc, de son ménage et de sa proche famille. Ses investissements au Maroc n’absorbent que 7,7% des transferts monétaires ; la participation à des actions collectives, moins de 0,5%; le reste, soit plus d’un cinquième (20,9%), reste en dépôt, principalement dans les banques et la poste. Près des trois-quarts de ces dépôts ne sont pas rémunérés. Plus de la moitié des MRE (52,7%) ont réalisé au moins un investissement au Maroc. Cette proportion a baissé par rapport à 1998 (70%) alors qu’elle a augmenté à l’étranger.

Le secteur de l'immobilier continue à accaparer l'essentiel de l'investissement (86% contre 83,7% en 1998) aux dépens des secteurs productifs. Près d'un MRE sur deux continue de rencontrer des problèmes (48%) ; cette proportion est sensiblement la même qu'en 1998. Le principal problème reste lié à l'administration publique et à la corruption (62%). Par contre, le problème du financement a fortement baissé (de 18,4% à 6,7%) par rapport à 1998.

Les remises en nature consistent essentiellement en biens de consommation courante (86%) ou durable (11,8%) ; les biens d'équipement ne représentent que 2,2%. Cette structure varie peu d'un pays de résidence à l'autre. Leur affectation indique que le principal bénéficiaire est la famille du MRE (65% de la valeur du total); la vente accapare un tiers (33,7%) ; moins de 1% est destiné au projet du MRE.

Il apparaît ainsi que, s'il est normal que le bien-être du MRE, de son ménage et de sa famille accapare la plus grande partie des remises monétaires et en nature, il faudrait mener une politique, sinon des actions en vue de :

- augmenter la part des investissements dans les transferts, notamment en réduisant les problèmes rencontrés par les MRE investisseurs ;
- inciter les MRE à utiliser leurs dépôts auprès des institutions financières pour réaliser plus d'investissements ;
- inciter les MRE à canaliser leurs investissements vers les secteurs productifs ;
- les inciter à utiliser les biens d'équipement importés dans leurs projets d'investissement.

Références bibliographiques

- Hamdouch B. et Al. (2008), *Marocains résidant à l'étranger, l'utilisation des transferts, Fondation Hassan II pour les MRE, Rabat.*
- Hamdouch B. (2007) (Coordinateur), *Marocains de l'extérieur, Fondation Hassan II pour les MRE, Rabat.*
- Hamdouch B. et Al. (2000), *Les Marocains résidant à l'étranger, une enquête socio-économique, INSEA, Rabat.*
- Hamdouch B. et Al. (1981), *Migration internationale au Maroc, INSEA, Rabat.*
- Hamdouch B. et Al. (1979), *Migration de développement / Migration de sous-développement? INSEA, Rabat.*

5. International Remittances in Turkey : an Overview

A. Icduygu,

Director MiReKoc, Koc University, Istanbul, Turkey

Résumé

La présente communication est un aperçu de l'ensemble des dynamiques et mécanismes des remises des migrants en Turquie. L'objectif principal est de partager avec les participants l'expérience de la migration turque dans sa dimension transferts, d'identifier les changements clés aux niveaux politique et institutionnel, et des pratiques nécessaires pour réévaluer les liens entre migration, remises et développement économique.

Pendant que la question des transferts et de leur impact sur le développement économique regagne de l'importance dans l'agenda international, le cas de la Turquie est intéressant principalement pour trois raisons : premièrement, la dimension et l'échelle des transferts ont toujours été importants en Turquie durant les quatre dernières décennies ; deuxièmement, la Turquie a son expérience propre en matière de réception des transferts durant cette période ; troisièmement, les instances officielles turques semblent porter moins d'intérêt aux remises, considérées initialement comme une ressource économique importante, mais actuellement comme une composante ordinaire de l'économie du pays.

Cependant, la Turquie, en tant que pays à la fois «d'ancienne» et de «nouvelle» émigration, garde sa position significative en matière de flux migratoires et de transferts. De ce fait, son cas présente un domaine d'étude riche pour les questions de migration, de transferts et de développement ; domaine qui reste cependant très insuffisamment étudié dans les années récentes. En fait, ce qui demeure clair cependant, c'est que depuis des décennies, la Turquie fait toujours partie des dix premiers pays récepteurs de remises parmi les pays en développement.

Différentes sources indiquent l'émergence d'une tendance déclinante des remises en direction de la Turquie pendant les trois ou quatre dernières années. L'accent est mis sur la poursuite de cette régression à cause de la récession économique dans les pays d'accueil comme l'Allemagne, qui ont entraîné un ralentissement de la croissance des revenus et une augmentation du chômage parmi les immigrants turcs. On a aussi mis l'accent sur le fait que les remises vont continuer à baisser considérablement, car les migrants turcs s'intègrent au sein des pays d'accueil et transfèrent moins d'argent à leur pays d'origine.

Ce qui pourrait être utile dans le contexte de la relation remises–développement dans le cas de la Turquie, c'est le besoin clair de divers types de données et d'études fiables relatives aux questions de migration, transferts et développement.

(Traduit de l'anglais par B. Hamdouch)

1. Introduction

While the issues of remittances and their impact on economic development are regaining their importance on the international agenda, the Turkish case provides us with an interesting setting mainly due to the three main reasons: *firstly*, the scale and scope of remittances have always been important for Turkey for the last four decades; *secondly*, Turkey has its own way of receiving remittances throughout this period; and *thirdly*, Turkey seems to be losing its own official concern on the flows of remittances, initially considering them as an important economic input but ultimately viewing them as one of the ordinary elements of the country's economy.

Meanwhile however Turkey, as a country of both some "old" and some "new" emigration, keeps its significant position in the ongoing regimes of the flows of emigrants and remittances. Therefore, the Turkish case presents a rich study area for the issues of migration, remittances, and development which is largely under-studied in recent years. In fact, what remains clear however is that for decades Turkey has been one of the top ten remittance recipients among the developing countries.

2. Background

It is now more than four decades since the start of large-scale emigration from Turkey to the other parts of the world. The growth of this movement is impressive. Starting from a few in the early 1960s, there were, in the early 2000s, when the population of Turkey itself was almost 70 million, over three million Turkish workers and their dependents in Europe, more than 100,000 Turkish workers (without dependents - dependents not being allowed in) in Arab countries, nearly 300,000 settlers in Australia, Canada, and the USA, and nearly 50,000 workers in the CIS countries¹. Thus, at any one time during these years, some six per cent of the Turkish population was abroad. And when we remember that some 30-40 per cent of the early emigrants returned permanently to Turkey, it would appear that a sizeable minority of the present Turkish population has had a direct experience of emigration, and an even larger proportion - through the emigration of a close relative or friend - an indirect experience.

But the potential influence of this movement on Turkey is more than a function solely of numbers; it is also a function of contacts. From the beginning, Turkish emigrants appear to have kept in touch to a particularly high degree - through letters, telephone calls, and *remittances* - with family and friends in the homeland and many have visited it from time to time on holiday, to attend weddings, or in response to the sickness or death of a relative. At the very least, it would seem likely that this combination of massive emigration and the maintenance of a high level of contact with those who remained behind would be an important stimulus to change in Turkey's economic and social life.

¹ See, Yçduygu, A. (2004), 'Demographic Mobility over Turkey: Migration Experiences and Government Responses', *Mediterranean Quarterly*, 15 (4), pp. 88-99.

There exist a great deal of research done on the various aspects of Turkish emigration, but relatively little is known about its consequences for the country. Presence of only very few studies on remittances and the impact of remittances on the economic development in Turkey is an example for this under-studied area. In examining the issues of remittances as the consequences of international migration for the country, one wants to know three things: firstly, what is the real volume of remittances; secondly, what are the determinants of the flows of remittances; and thirdly, what are the impact of remittances on economy at various levels, such as individual and family, community, and the whole country. These are not easily known. Research findings on these questions display a variety and inconclusiveness. Some of these poor research results owe its origin to the lack of data and good methodological design, and some are occasioned by poor theorizing used which ignores the changing characteristics of migratory processes.

One should note that the nature of remittances very much depends on the wider context of the migratory regime in which the consequences of international migration are experienced at three main levels: that of the migrants themselves, that of the country of origin, and that of the country of destination. In other words, these three are the main actors who affect the nature of international migrants' remittances. The interdependence among these three is also an important dimension in remittances. Consequently, remittances should be evaluated within the context of a function of this interdependence. This interdependency in the Turkish context is of course a historical and structural one, therefore should be viewed in its dynamic nature. For instance, over the last 40 years, many changes have taken place both in the flows of migrants from Turkey and that of remittances to Turkey, and the characteristics of these two are quite different from what they were 10, 20 or 30 years ago. Therefore, any evaluation of the issues of remittances and their connection to development should not ignore the changes occurred in the migratory regimes over the years.

3. The question of how to evaluate the issues of remittances

There were three main areas in which one can present a comprehensive evaluation of the remittances-issues in Turkey. The *first* area focuses on the remittance infrastructure and the new financial products, and the *second* area elaborates on the impact of remittances on the economic development. The *third* area tackles with the policy issues.

What must be questioned at the beginning of the discussion on remittances are the main determinants of the workers remittances. It is argued that there are three main sets of variables which are accounted for the flows of remittances: those related with migrant-sending countries, those related with migrant themselves, and those related with migrant-receiving countries.

There are two main set of variables which are addressed in explaining the main motives behind remittances²: firstly, the dynamics of family ties, which implied

² From the presentation by Bilin NEYAPTI and Kivılcım METİN-ÖZCAN (Bilkent University), MiReKoc-OECD Workshop in Istanbul, 21 December 2004.

consumption smoothing and are related to social status, well-being, and risk-sharing of the individuals (migrants and their relatives) involved; secondly, the macroeconomic stability and investment prospects, which are determined by a set of factors such as inflation, growth, interest rate differentials, and exchange rate. It is concluded that macroeconomic variables significantly affect workers' remittances, indicating that governments of the labor exporting countries can influence the inflow of remittances by means of appropriate macroeconomic policies. As policy implications, it is suggested that (a) sound exchange rate policies, economic and political stability attract the flows of remittances, (b) investment motive is more affective for workers remittance flows to the country, and (c) consumption-smoothing also remains to be an affective motive for remittance-sending.

3.1. Remittance infrastructure and new financial products

According to the figures of the Central Bank of Turkey, over \$ 75 billion has been remitted in Turkey since the early 1960s, giving the average annual figure of \$ 1.9 billion (see Figures 1 and 2). However, the annual flow of remittances in this period has fluctuated from year to year, but as far as the long-term trend is concerned, it has increased steadily. The average annual figure of the flow of remittances in the 1970s was around \$ 1.5, this rose to \$ 2.3 in the 1980s and to \$ 3.3 in the 1990s. In the last three decades, overall remittances are very important contribution for the Turkish economy, but their relative contribution to the economy has been in decline. For instance, while in the 1980s, remittances accounted for over 65 per cent of the trade deficit on average and they accounted for over 2.5 per cent of GNP, in the 1990s these figures were less than 45 per cent and less than 2 per cent respectively. Generally speaking, the flows of remittances have not declined considerably as migration streams matured in Turkey, but the country has got relatively less in remittances than in tourism, exports, and other income sources.

It is repeatedly stated that official figures may underestimate the size of remittance flows because they fail to capture the informal transfers. Increasing level of global transactions such as frequent travels is heavily contributing to these types of informal money transfers. Furthermore, the official figures may not also include some money formally sent by migrants back to Turkey. It is argued that remittances are generally under-reported around the world. Turkey is not an exception.

Based on a background paper prepared by the OECD Secretariat, it is possible to draw some conclusions about the process of transfer of remittances through the Turkish Banks and other financial institutions³. This paper reveals that Turkish banks are the major remittance channels which carry the deposits to Turkey. Is Bankasi and Ziraat Bankasi are the two important ones who are considered to account more than half of the remittance transfers to Turkey. Facilitating the remittance transactions rather than profiting the migrants' money seems to be the main aim of the operations performed by these banks. Therefore, the Turkish banks tend to keep the transaction costs as low as possible, often lower than their foreign counterparts.

³ Presentation by Nazlı Elif Köksal and Thomas Liebig (OECD), MiReKoc-OECD Workshop in Istanbul, 21 December 2004.

The cost of sending remittances to Turkey seems to vary from one bank to another bank and mainly due to the transaction method used. Comparing the transaction costs cited by other studies around the world (the total cost might be 15 and 20 percent of the total amount sent), the cost of transferring money to Turkey is relatively low (for instance, € 5-6 for the transfer under € 5 000). However assuming that migrants may tend to remit frequently and send small amounts in each transfer, one still may point out that the fee charges for the transfer of remittances remains as an issue to be resolved.

In addition to the Turkish commercial banks, the Central Bank of Turkey plays a significant role in channeling workers' remittances to the country. The bank provides two specific bank account opportunities to the individual migrants: (a) Foreign Currency Deposit Accounts, and (b) Super FX Accounts. Offering higher interest rates than the Turkish commercial banks to these special accounts opened by the migrants themselves, the bank has aimed to channel remittances into savings and investment in Turkey. The total amount of remittance deposit in the Central Bank of Turkey reached to nearly € 14 billions in 2004. As far as the long-term perspectives of the Central bank is concerned, the very unique operation on remittances is seen as a costly way of accumulating and something outside the principal duty of the Bank, and therefore it is viewed as an element which will be removed from the liabilities of the bank in the long-term⁴.

What is also noted that remittances are quite difficult to measure as they are sent by a variety of ways. While formal channels such as banks and money transfer services are used, there are also informal channels such as carrying remittances home or sending cash and in-kind goods home with returning migrants⁵. Meanwhile, as far as the informal channels of remittances are concerned there are several cited anecdotal evidence that some religiously-oriented companies or networks (often entitled "Islamic or "green" capital) are involved in transferring remittances informally to Turkey. Of course, informal channels of remittances seem to be not limited only by these cases.

Concerning the "new" financial products, there are only some limited possibilities pronounced, one of them is related to the special offers of selling some shares of the Turkish Airlines to the emigrants in the context of the privatization process of this company. Although there is less concern on offering a new financial product to attract remittances and suggesting these products to foster local development, as far as the accumulated deposits of remittances in the Central Bank of Turkey (approximately € 14 billion) are concerned, there is a solid concern on the question of what to do with them.

⁴ From the presentation by Ayse Elif Talu (Remittances Department of the Central Bank of Republic of Turkey), MiReKoc-OECD Workshop in Istanbul, 21 December 2004.

⁵ From the presentation by Okan Özo?lu (Is Bank GmbH), MiReKoc-OECD Workshop in Istanbul, 21 December 2004.

3.2. *Impact of remittances on economic development*

Although the flows of remittances from the estimated over 3.5 million Turkish emigrants living abroad to Turkey are continuing and presumably account for a sizeable part of the country's economic development, it is still not so easy task to pinpoint the dynamic nature of link between remittances and the economic development. Certainly, among the main consequences of labor emigration for a sending country like Turkey are the beneficial impact of incoming workers' remittances. As a developing country Turkey has always needed external capital to support development projects, and she has always faced perennial shortages of foreign funds to pay for imported goods and services, and foreign debts. From this perspective workers' remittances greatly contribute to the country's economy. Although it is argued that the amount of emigrant remittances Turkey has been receiving is somehow insignificant in comparison with the total saving potential of these migrants⁶, the scale of remittances attributable to labor migration to Europe is large, and remains as one of the most important sources of foreign exchange earnings. Workers' remittances increased from a modest \$93 million in 1967 to a peak \$1.4 billion in 1974 and then declined to \$893 million in 1978. Turkey showed a more or less consistent level of annual remittance receipts of around \$1.5-2.0 billion between 1979 and 1988. In this period, almost a quarter of Turkey's annual total import bill was financed by the remittance receipts. During the late 1980 and early 1990s the country had annual remittance receipts of about \$3.0 billion which increased to \$3.4 billion in 1995. In the 1990s, remittances were equivalent to around 45 percent of the trade deficit, but never exceeded three percent of GNP. In short, since the 1960s workers' remittances have greatly contributed to meeting the import bill of the country, but their contribution to GNP has always been very limited⁷.

Another aspect of the workers' remittances was the type of investments made by the migrants: money coming from abroad often finds its way into the maintenance of the family left behind or is spent as investment in equipment, building, a car, or possibly as part of the migrant's attempt to set himself or herself up in a trade or other new enterprise. Certainly much of the incoming money has gone directly into the family or local community of a migrant, often to maintain dependants left in Turkey. In the many cases, where migrants abroad do not return to their point of origin in Turkey, much of the remitted money is spent on consumables for the new home. It seems that remittances do not help to reduce imbalances between regions in the country, though there clearly are specific improvements made possibly by remittances. According to Koc and Onan (2004)⁸, for instance, remittances have a positive impact on household welfare, as shown by the fact that households receiving remittance are found to be better off than non-remitting households.

⁶ From the presentation by Bahattin Kaya (Turkish Businessmen in Germany), MiReKoc-OECD Workshop in Istanbul, 21 December 2004..

⁷ From the presentation by Sunay Ferai Keçeci (State Planning Organization), MiReKoc-OECD Workshop in Istanbul, 21 December 2004.

⁸ Ismet Koc and Isil Onan (2004) "International Migrants' Remittances and Welfare Status of the Left-Behind Families in Turkey", *International Migration Review*, .38(1), pp. 78-112.

Although a considerable amount of the related literature argues that remittances are not mostly spent on “productive investments” that would contribute to long-run development, it is possible to claim that improvements in the living conditions of migrants such as access to better nutrition or allocation of more resources to education are also some forms of productive investments.

It is suggested that specifically designed household surveys in various emigration regions in the country are needed to obtain information on the flows of remittances and their impact on economy. Two well-known migration studies in Turkey are cited in this respect: the 1976 Bogazliyan study by Abadan-Unat et.al., and the 1996 Turkish International Migration Survey (TIMS-96). According to the TIMS-96 findings, 12 percent of households received remittances, and 80 percent of these households used remittances to improve their standard of living. These findings also confirmed that regional differences in kind of remittances received by households seem to be substantial. Households located in less developed regions are more likely to receive remittances than households in the developed regions. Consistent with these findings, recent current migrant households have a tendency to receive more remittances in all regions, regardless of their development status⁹.

Saving remittances is seen as the first prerequisite which is needed to channel remittances into economic development. When remittances are saved in financial institutions, it is thought that, the probability of using them for various types of investments increases, and consequently, they may have a positive impact on development¹⁰. More and more migrants have tended to sending remittances through formal channels, and more and more migrants have tended to save their remittances in banks, implying a process in which remittances are indirectly contributing to the development of the country.

It is argued that the effects of remittances on the regional development are more difficult to assess, but they are no longer simply seen as a negatively contributing factor to the development of various migrant-sending regions in the country.

3.3. Maximizing the benefits: best practices and policy implications

It is argued that although there were various active policies and practices in the 1970s and 1980s to attract remittances and channel them to the economic actives, they were not so successful in term of their operation over the years¹¹.

The Turkish Government in the 1970s tried to channel remittance savings into employment-generating activities in order to maximize economic growth. Actually, there were three unique development programs linked to emigration. Firstly, in order to channel the funds to the less developed areas rather than developed ones, starting from the early period of emigration, the Turkish governments has supported the establishment of workers’ joint stock companies that would invest in the less developed regions of the country.

⁹ From Koc and Onan’s (2004) paper.

¹⁰ From the discussion on paper by Murat Kirdar (Middle East Technical University), MiReKoc-OECD Workshop in Istanbul, 21 December 2004..

¹¹ From the presentations of Can Unver (Labour Attaché in Berlin) and Nermin Abadan-Unat (Bogazici University), MiReKoc-OECD Workshop in Istanbul, 21 December 2004.

It was believed that investments of these companies would provide job opportunities to returning migrants, and at the same time they would serve as a device for the economical use of their savings. This was regarded as an efficient way of industrializing the regions of origin. More than 600 workers' companies have thus been created, with varying capital and numbers of shareholders. Although the workers' companies aim at achieving a certain social goal by developing the backward regions in general, they are unable to get away from the economic considerations that matter considerably as far as the productive operation of the enterprises is concerned. Workers' companies have run into various problems such as project identification, financial and technical planning and management, and inadequacy of communications. Hence their role in fostering the development of less developed regions has been minimal. There are still some 20 to 30 functioning worker's companies in Turkey, but they are not effectively-run, well-functioning companies.

Another aspect of the official policy of reintegrating the return migrants' savings into the local economies was to support the creation of Village Development Cooperatives. However, because many of them sought to secure jobs for their members rather than to realize productive investments in the villages through remittances, most of the co-operatives were really used as a vehicle to facilitate more migration. A third method for attracting the savings of the migrants was the establishment of the State Industry and Workers' Investment Bank in 1975. The bank advocated mixed enterprises organized by the state and private capital, including workers' remittances. However, this effort has not been successful either for overall enterprises or for channeling the investment resources into the less developed regions.

In the four-decade history of Turkish emigration, the following policy objectives, measures, and practices have been experienced in order to enhance the development impact of remittances (a) stimulating transfers through formal channels via foreign currency accounts, premium interest rate accounts, and remittance bonds, (b) contributing to migrants' collectives or associations via matched funding, public-private ventures, and competitive bidding for development projects, (c) setting up particular banks (d) securing future remittances via promoting continued migration, promoting transnationalism, diaspora management.

Some scholars argued that remittances cannot be powerful tools towards sustainable development within the current international economic policy framework. Even if they were to keep their high levels or to increase in coming years, they would not reach their full potential in terms of their contribution to the country's development unless a different policy framework was to be put into place. In this context, it is suggested that there is need to promote new policies for some new practices at three levels: (a) to make remittance-sending mechanisms more efficient, that is to say how to send money fast and at the lowest possible cost, (b) to increase the level of remittances, and (c) to maximize gains from remittances for the regional and national development.

Other participants suggested that there was no need for some pro-active strategies in this context. It is voiced that given migrants' distrust of their governments, inefficient governmental interference would be most unwelcome.

Although the government policies are often viewed as one of the main affecting factor behind the changing volume of remittances and the ways in which they are transferred, it seems that currently from the government side there is no likelihood of any pro-active attempt to get going the flows of remittances and to keep the sustainability of these flows.

4. Concluding remarks

Various sources emphasized the emerging declining trends in remittances directed to Turkey in the last three to four years. It is emphasized this shrinking is continuing partly because of an economic downturn in the host countries like Germany that has led to slowing income growth and rising unemployment among Turkish emigrants. It is also emphasized that remittances are likely to continue falling considerably, as more Turkish emigrants incorporate into the host countries and send less money home.

What could be useful to contextualize in the Turkish case of the remittances-development linkage is to refer to some basic foundations of a sound remittances-related policy as recently discussed by Carling (2004)¹²: (a) recognizing the diversity of remittance types: such as intra-family transfers, personal transfers, collective transfers, and social security transfers; (b) acknowledging contrasting objectives: such as immediate benefits, future benefits; (c) considering the division of labor between actors: civil society actors in addition to states and migrants themselves; (d) staying clear of undue interference and social engineering to remittances; (e) paying attention to the relationships between migrant and non-migrants; and (f) appreciating the issues of credibility and meaning as they functions between the migrants, and the governments of sending- and receiving countries. Finally, a clear need for various types of sounding data and studies on the issues of migration, remittances, and development seems to very obvious.

¹²Carling, Jorgen (2004), Policy options for increasing the benefits of remittances, Compas, Working paper, No. 8, University of Oxford, Oxford.

6. Migration, Remittances and Development: The Philippine Experience

I.F. Bagasao

*Chair, Economic Resource Center for Overseas Filipinos
(ERCOF), Philippines*

Résumé

Cette communication présente une vue d'ensemble de l'expérience des Philippines en matière de migration et développement. Les Philippines sont en 2007 un des premiers pays fournisseurs de travailleurs migrants et récepteurs de remises. Commençant par une rétrospective de l'histoire de la migration aux Philippines depuis 1600 et quatre siècles de colonisation, elle retrace les débuts de la migration actuelle, provoquée par le besoin de professionnels qualifiés, principalement aux Etats-Unis et en Europe dans les années 1960, la frénésie de la construction dans les pays du Moyen-Orient au début des années 1970 et l'émergence des nouveaux pays industriels –appelés « tigres »- du sud et sud-est asiatique. Il en a résulté que les Philippines sont devenues en 2007 le troisième pays, par importance, d'origine des migrants et bénéficiaire de remises, avec plus de 9 millions de Philippins expatriés et des remises annuelles de 14 à 21 milliards de dollars US.

L'expérience des Philippines en matière de remises est présentée à travers les études analytiques et de marché portant sur les acteurs des transferts, les tendances, les obstacles, les comportements de transfert et les questions, les lacunes, les obstacles et autres facteurs qui, au final, influencent l'envoi, la mise à disposition et l'utilisation des remises de migrants. La communication mentionne les efforts et l'apparition de bonnes pratiques de la part des acteurs de la migration et du développement.

D'une part, par le gouvernement philippin, qui organise la migration autour de trois piliers, consistant en: 1) l'établissement et le fonctionnement d'un système migratoire régulé par l'Etat ; 2) un fonds de bien-être et un service de réinsertion des migrants; et 3) une loi relative aux migrants (Migrants Act) qui définit et réglemente les recrutements, les droits et obligations.

D'autre part, les initiatives de la société civile, du secteur privé, des organisations de migrants et de la diaspora, qui jouent leurs rôles respectifs dans la canalisation des remises et ressources des migrants, en vue d'un impact plus grand sur le développement.

En conclusion, la communication rappelle le coût social de la migration, particulièrement l'exode des cerveaux, et plaide en faveur de la nécessité de programmes de formation financière des migrants, pour qu'ils puissent maximiser l'utilisation de leurs ressources, et aussi des agences multilatérales et de développement, pour faire face au déficit de ressources des acteurs de la migration, particulièrement en ce qui concerne les qualifications et la formation de capacités (capacity building).

(Traduit de l'anglais par B. Hamdouch)

1. Introduction

The Philippines is now considered as the 3rd largest remittance receiving country and the 2nd or 3rd highest migrant origin country. I will attempt to tell how and why we got on top of the list, the impact on our economy and our people, and end with some insights that I hope you could relate to or reflect on in terms of your own research, experiences or advocacies. I might disappoint those who are expecting graphs, technical data and economic analysis, there will be a deficit. I am a lawyer turned development worker and a former migrant for a number of years, so I will be speaking in a language I understand and could effectively convey, and in the discipline and experience I have been exposed to. My framework is human development, which is what migration is all about- human capital.

1.1. Three Waves of Philippine Migration

The history of the Filipino people suggests that migration is a natural tendency of the Filipino race. Given the topography of the Philippines, water was a means of connecting rather than a hindrance. In spite of these barriers, however, the natives did not sit still waiting for the external traders to come. They moved along the island chain to trade, sailing across the Malacca Strait to Vietnam. When the Chinese traders arrived sometime in the 13th century, some of the locals who had been trading aggressively drifted towards mainland China. (O. D. Corpuz, *The Roots of the Filipino Nation*, as cited in *OFW Journalism Consortium Handbook, Four Centuries of Philippine Migration*, by V. Cabuag, Manila, 2003)

1.2. Effect of Colonisation

The mobility of the early Filipinos was constant, even after the Spaniards conquered the archipelago and gave it the name Filipinas, but it also permanently altered the nature of movement from trade to migration by force of economic reasons. Natives were moved around the country where they were made to work as slaves, working in agricultural areas whose main traditional crops were changed to those that were in high demand in Spain and their trading partners in Europe. The colonizers likewise benefited from the craftsmanship of the Filipinos, as they opened large shipyards employing purely Filipino labor that utilized local raw materials to build vessels for the Galleon Trade in support of Spain's trading and naval interests. During the late 1600s, the shipyards produced some of the biggest and fastest ships in the world, in the record times. And some of these Filipino sailors who were conscripted as seafarers jumped ship as they neared foreign ports in order to escape the harsh conditions aboard ship. Settling in California, their descendants became miners and blacksmiths, and were among the founding settlers of Los Angeles, where there are traces of them going as far back as 1587. During the 1700s, Filipinos became prominent in Alaska as crewmembers of ships owned by western traders and seafarers. In the 1800s many Filipino students and professionals, including the national hero Dr. Jose P. Rizal, continued their protest and propaganda against Spain while in Europe.

This is known as the First Wave of Philippine migration. . (Four centuries of Philippine migration” by Villy Cabuag. In Paulyn Sicam (Editor). Philippine Migration Journalism: A Practical Handbook. Quezon City: Institute on Church and Social Issues and the OFW Journalism Consortium, 2003).

The cession of the Philippines to the United States under the Treaty of Paris in 1898, basically continued the control of agricultural production and movement about of Filipinos. For the first time, English was massively introduced by the new colonizers and while it established the Filipinos proficiency in English that had given the Philippines competitive advantage over other present day migrants, this may have also reinforced a still prevalent mentality of preferring Western goods than local ones.

The *second wave* occurred around the 1960s , as when during the Vietnam war, many Filipinos were employed by the American military to construct bases and other military installations in support of the Vietnam war effort. The 1960s was also the period when various professionals such as doctors, nurses, teachers, accountants, physical therapists, and other skilled and educated professionals migrated to the US to fill shortages in these areas, including students taking advanced studies, and many of whom deciding not to come back. This period might also be said to be the start of the era of *Brain Drain*.

During the oil crisis in the 1970s, Philippine construction companies fielded thousands of Filipino engineers, technicians and workers to fill the demand required by a construction boom in Saudi Arabia and other Middle Countries awash with cash from the oil boom. The Philippine government at that time already saw the potentials from overseas deployment of its workforce, in terms of improving its foreign currency reserves and relief to growing unemployment, such that an organized overseas employment program was formalized. This is known as the *third wave* of migration, a phenomenon that has continued to this day. In a recent speech by the head of the Philippine Overseas Employment Administration (POEA), this continuous exodus or diaspora of Filipinos is a phenomenon that has far exceeded in biblical portions, the 2 million Israelites who fled from Egypt. (Speech of Rosalina Baldoz, POEA administrator, at the 2006 Phil. Statistical Association Conference, June 2007)

2. Main factors that influenced international migration from the 1970s

The main factors that have influenced the third and current wave of Filipino migration might be characterized as follows:

Push factors include the poor economic conditions, that started from the sustained economic crisis situations in the last three decades, massive capital flight, foreign debt crisis and the political instability during the long Martial Law regime and conflicts in the Southern part of the Philippines.

Aging populations and restructuring of health programs in industrialized countries, such as the US, Canada, the UK, Germany, Ireland, and recently Japan, have likewise created new demands for health-related professionals such as doctors, nurses and care-givers.

Such *Pull factors* include the new wealth and modernization of societies in newly-industrializing countries such as Taiwan, Singapore, Hongkong, Thailand and Malaysia, that have given rise to increased demand for Filipinos to work as domestic or factory workers, an occurrence that had also contributed to the feminization of migration. Huge wage differentials and other incentives such as resident visas for health related professionals in the US clinch the exodus of droves of nurses and caregivers.

3. Profile of overseas Filipinos

3.1. Numbers and characteristics of flows

At any given time, there are about 3.8 million temporary or contract based workers overseas. The POEA, the government agency that regulates overseas deployment, serves a daily average of 3,000 Filipinos at a low day and 5,000 Filipinos at a peak day, who are looking for jobs abroad. The POEA records an actual departure rate of 2,748 workers daily. In 2006, total deployment was 1.062 million, and despite the Iraq war, the SARS epidemic and the Lebanon crisis, deployment of Filipinos overseas remains on the rise.

There are 192 destination countries, mostly in the Middle East, Southeast Asia and North America. Over 65 percent of departing contract workers are female.

3.2. Segmentation of Filipino migrants

The Philippine diaspora could be divided into three major segments:

- *Permanent residents* – These refer to Filipino migrants and legal permanent residents abroad. Permanent migrants may be Filipinos who are Filipino citizens, or who have been naturalized citizens in the host country. Majority of Filipino emigrants are in North America.
- *Temporary Workers*- These are overseas workers whose stay overseas are tied to temporary contracts. Majority are in Saudi Arabia and the tiger economies of South and Southeast Asia.
- *Irregular migrants* – These are migrants whose stay abroad is not properly documented. They also do not have valid residence and work permits or are overstaying workers or tourists in a foreign country. They are estimated at around 3 million worldwide.

Table 1 shows the top ten countries of destination of permanent residents and contract based workers from 1998 to 2005.

Table 1: Top ten countries of destination of registered permanent residents and temporary contract workers

Temporary contract workers (1998 to 2002) *		Emigrants and permanent residents (1998 to 2005)	
Country	F	Country	F
1 Saudi Arabia	1,512,335	1 United States of America	92,604
2 Hong Kong	848,07	2 Canada	19,149
3 Japan	480,437	3 Australia	9,89
4 Taiwan	444,355	4 Japan	81,447
5 United Arab Emirates	413,19	5 Germany	10,187
6 Kuwait	207,62	6 United Kingdom	7016
7 Singapore	10,90	7 New Zealand	5,630
8 Italy	166,38	8 Germany	6,184
9 Qatar	116,3	9 Spain	4,354
10 Brunei	0,48	10 Norway	2,539

*Packaged by the Institute for Migration and Development Issues

Some of them returned and reapplied for overseas work

Sources: Philippine Overseas Employment Administration and the Commission on Filipinos Overseas (2006)

Table 2 shows the stock estimates of all types of migrants from 19 to 2005.

Table 2: Stock estimates of overseas Filipinos (multiple years)

Year	Permanent	Temporary	Irregular	Total
2005	3,39,338	3,651,27	881,123	7,915,738
2004	3,18,586	3,59,257	1,29,005	8,083,848
2003	2,865,412	3,385,001	1,512,65	7,763,18
2002	2,80,356	3,16,7	1,60,70	7,82,504
2001	2,36,528	3,04,622	1,625,96	7,412,086
2000	2,551,549	2,9,125	1,840,448	7,383,122
19	2,482,40	2,91,529	1,828,9	7,29,99
19	2,333,843	2,01,254	1,93,91	7,200,38
19	2,153,07	2,90,082	1,880,016	6,9,065

Source: Commission on Filipinos Overseas, 2006

3.3. Classification/occupational groupings of contract based workers

Contract based workers are generally characterized into two, (1) Land Based, which comprise about 95% of total stock and (2) Seabased workers, comprising the remaining 5%, and which supplies more than 20% of the world demand for seafarers.

Filipinos working abroad on contracts have a wide range of skills, including a high percentage of professional and technical workers. Latest statistics show that the bulk of deployed Filipinos work in the medical, healthcare, information technology, household, food and hotel service, performing arts, communication and manufacturing industries. (Statistical Measurement of Workers Remittances in the Philippines, BSP Presentation, Manila, June 2007)

4. Remittances

We now go to what I think is probably the main preoccupation of migration observers, which is the subject of Remittances.

Remittances refer to the portions of migrant income that, in the form of either funds or goods, flows back into the country of origin, primarily to support families back home. These moneys flow either through what are regarded as formal institutions, such as banks, credit institutions or money transfer institutions that are registered and monitored by government regulatory agencies. They could also be flowing through what are known as informal or unregulated channels, which could vary from country to country, or carried personally by the migrant or through friends who act as couriers. Informal channels such as Hawala, Hundi, or Padala, which is the Philippine version.

From only about USD10 million in 1970, the Bangko Sentral ng Pilipinas(BSP), the Philippine Central bank, recorded in 2006, about USD12.6 billion as formal flows. As of April, 2007, USD4.68 billion have already entered through formal institutions. Informal flows are estimated to be at least 30 to 50% of formal flows. In 2004, the Asian Development Bank estimated actual flows could reach about USD21 billion. The 2005 Global Development Finance Report of the World Bank identifies the Philippines as the 3rd largest remittance receiving country after Mexico and India, up from 5th largest in 2004 in a report by the same institution.

4.1. Remittance players

The Philippine remittance market is serviced by a mixture of big commercial banks, money transfer agencies, international money transfer agencies like Western Union and Moneygram, and some host country banks. Other players are post office, credit unions, MFIs, rural banks, cooperatives and pawnshops. In any case, the Philippine remittance business is controlled by 6 to 7 big banks, which also have branches in host countries with high volumes of Filipino workers, collectively servicing about 80 to 90 percent of the remittances market. The BSP, the Philippine central bank regulates banks and the remittance system, while money transfer operators are licensed by the SEC and local governments.

The Philippines has set up an Anti Money Laundering Council which monitors, investigates and prosecutes offenders of the Anti Money Laundering Law.

4.2. Trends

The remittance market has been characterized by increasingly vibrant competition, and the convergence of services through partnerships, alliances and revenue sharing between banks and money transfer companies. This has of course resulted in reasonable remittance charges, and in some instances, one of the lowest in the world, such as those made from Hongkong.

Due to the underdevelopment of rural remittance channels, door-to-door remittance systems had become popular, although at a slightly higher cost. Even commercial banks had adopted this particular mechanism in partnership with other providers. Recently, Philippine telecommunications companies have pioneered in the use of SMS or text based remittances and are promising to be the future low cost remittance technology platform to serve all types of remitters and are KYC compliant.

In 2004, the Asian Development Bank undertook a study on Filipino remittances, which included a nationwide survey of Filipino remitters, as well as an environmental scan on the remittance environment of two countries, the United States and Singapore. This study had the following findings :

4.3. Barriers to formal Remittance Flows

Anti-money laundering and terrorist-related rules on remittances, introduced additional layers of procedure and therefore extra costs passed on to the remitter. The events of 9-11 have also influenced more restrictive laws in certain countries, as well as heavier licensing costs . Local and international connectivity has also been an obstacle due to the heavy costs required for the necessary upgrading of infrastructure. Lack or inability of access to banking or financial services by undocumented workers and also migrant family members have kept large numbers utilizing informal and unsecure channels, whilst also paying higher remittance charges. The exception might be the acceptance for banking purposes in the United States, of the Mexican consular card called “Matricula” which has enabled many undocumented Mexicans access banking channels.s

4.4. Non-bank related factors

The study also cited that there are also other factors that influence regularity or levels of remittance flows, such as demand for Filipino workers, financial burdens to migrant workers, mostly the payment of migration-related debts, inadequate financial orientation for departing workers, and taxes and levies made by certain countries on the hiring of workers, such as in Singapore and Malaysia, and which costs usually passed on to the worker.

4.5. Remittance Behaviour

Around 80% of the respondents in the ADB study’s market surveys said that they were remitting through banking channels.

This was attributed to the partnerships of banks with money transfer agencies that provided door to door service which had wider reachout. Like migrants of other countries, they rated *speed, trustworthiness, reliability and efficient service*, as the most important factors in selecting remittance modes. The *average amount remitted is USD340, with a monthly range of USD205 to USD524*.

Permanent residents were shown to be remitting less frequently than temporary workers probably because family members are assumed to have joined them in the host countries. Temporary workers remit more frequently to family members left behind and mostly for basic necessities. Irregular workers are in a similar situation but frequently use informal channels as they could not legally access formal channels. (Enhancing the Efficiency of Overseas Filipino Workers Remittances, ADB, 2004, at www.adb.org).

5. Impact of remittances

5.1. Household level

There are an estimated 880,000 Filipino households who benefit from remittances, although other economists extrapolate the figure to about 1.5 million households. In any case, much like their counterparts in other countries, households use remittances for the following: (1) *Food and other basic daily necessities*, (2) *Purchase of property or property improvement*, (3) *Education* (4) *Health and Medical emergencies*, (5) *Payment of Debts*, and (6) *Saving or capital for a small business*.

5.2. Economy

It is a common notion that remittances benefit the country as buffer to foreign currency deficits and relief from high unemployment which to date is estimated to be around 12%. In 2006, remittances were equivalent to almost 25% of receipts from exports of goods and services, more than 5 times the level of foreign direct investments, and more than half of gross international reserves. The level of remittances was equivalent to more than 10% of GDP and 1.6 times the amount of the country's total external debt service burden. Table 3 shows how percentages of Philippine remittances to various measures for economic growth. But then this is the tricky part, given that GDP, exports and reserves, as many governments like to refer to when speaking of the value of remittances, may not be the reliable determinants in assessing growth. To what extent the growth is felt throughout the country, or whether poor people benefit, is a mixed bag of opinions which we shall briefly touch upon later.

Table 3: Remittances as Percentage of:

Year	Level (in US\$B) that passed through banks	Growth rate	Remittances as percentage of				
			GDP	XGS	FDI	GIR	DSB
2000	6.05	0.5	8.0	14.9	270.1	40.2	96.6
2001	6.03	-0.3	8.5	17.5	2,092.9	38.4	92.4
2002	6.89	14.2	9.0	18.2	446.6	42.1	88.7
2003	7.58	10.1	9.5	19.6	1,543.4	44.4	95.3
2004	8.55	12.8	9.9	20.0	1,242.7	51.7	118.5
2005	10.69	25.0	10.9	23.9	576.5	57.8	142.2
2006	12.76	19.4	10.9	24.7	544.2	55.6	161.6

Source: Central Bank of the Philippines

6. Remittances and development

I have spent some time at the beginning with historical references to events that triggered the initial waves of Philippine migration, where commerce and factors of production are owned and controlled by colonizers, as they appear to have striking similarities with present day situations that trigger migration. *If policymakers manage migration with the objective of translating its gains to the country's development, globalization and brain drain will make it extremely difficult for migrant-origin countries to harness remittances for development, unless we deepen our understanding of this whole concept of translating remittances for development that is now being hailed as the new mantra for development.*

In the recently concluded UN intergovernmental meeting for Migration and Development in Brussels last week, states were reminded not to treat remittances and migration as a substitute for structural reform. Multiplier effects are inherent in remittances, especially on housing, health and education, and even consumptive spending as argued by some. It is true that family incomes of remittance receivers have increased, in the Philippines, averaging a monthly income 45% above the national minimum wage. There are now more children in school with a decline in child labor.

However, it is also arguable as other studies point out, that while remittances may show a positive effect on growth on the national level, there are disparities on the regional or local level, as in the Philippines. This is based on the assumption that it is people from the richer regions that can afford to migrate and the theory that migration presents a moral hazard that perpetuates a dependency on remittances. (Ballard, R. (2003). "Remittances and Economic Development." *Migration and Development* 2003-04 Burgess, R. and Haksar, H. (2005). "Migration and Foreign Remittances in the Philippines." IMF Working Paper WP/05/111 Chami, R, Fullenkamp, C. and Jahjaj, S (2003). "Are Immigrant Remittance Flows a Source of Capital for Development?" IMF Working Paper WP/03/189, as cited in Workers Remittances and Economic Growth in the Philippines, Alvin Ang, 2006, Manila).

Not only are there huge social costs such as the disintegration and dysfunctional families that result from overseas deployment. *Mass migration, particularly if it is forced by economic reasons, could result in the country and its people to lose political will, or the ability of a country and its people to believe in themselves, an important ingredient in nation building.* 3 years ago, a survey by Pulse Asia a research organization, indicated that 3 out of every 5 Filipinos perceive overseas employment as the only option towards a good quality of life.

Brain drain is likewise a concern. In the Philippines, the overall literacy rate of Filipino migrants is 96.1 percent, higher than national rate of 92.28%. Industrialized countries are beneficiaries of skilled labor educated at high costs from sending countries. The migration scholar Peter Stalker may have rightly observed that "if there are 3 million OECD migrants educated at US\$20,000/migrant, then there would be an estimated US\$60 billion transferred from poor to rich countries."

As we speak, a book that is about to be published in the Philippines, point out that the suction of many of the best and the brightest of Filipinos may have contributed to the talents and skills now overseas, that have made the Philippines less competitive to other countries, or in degrading the Philippines' attraction as a place for foreign investment due to the lack of professional talent that had migrated overseas. Indeed, could remittances pay for the loss of talent? As of the present, there are 150,000 Filipino nurses working in US hospitals, and over 80,000 in UK hospitals. Filipino professionals in IT, the creative industries, as well as pilots, are also now being lured overseas with higher pay.

We are likewise reminded that caution must be observed in trying to tell migrants what to do with their money. *Unlike development aid and foreign direct investment, remittances and migrant earnings are the property of the migrant and they alone could decide what to do with their earnings,* which is usually for basic family needs. Migrants and their associations are inherently non-developmental in outlook, and in fact may have migrated largely due to a desire to improve oneself and their family. Thus they cannot be forced to think or act in one way or the other to use their money to build the local economy, unless perhaps this is the result of offering them a range of savings and investment mechanisms coupled with incentives do improve their earnings.

When we speak of development, is it development for whom? I understand total development as Human Development, or the improvement of human capital. *As the state exists for its citizens, national development should not be achieved at the expense of human development.* Thus, countries deploying their citizens in countries with proven records of abuse and exploitation of its migrants, or put their workers' life or limb in jeopardy, should, as much as possible, be avoided or minimized, or bilateral dialogues be initiated to protect migrants rights. At the most it should be a temporary measure, as former origin countries have done successfully.

6.1. The Philippine model on overseas employment

Anyway, let me discuss briefly how the Philippines has fared. With more than three decades of experience, the Philippines has emerged as a model for managing migration that other sending countries have tried to copy or replicate. There are three main government agencies that are involved, the *Philippine Overseas Employment Administration (POEA)*, which licenses and regulates recruitment agencies and verifies labor contracts of workers; the *Overseas Workers Welfare*

Administration (OWWA), which administers the huge 8 billion peso welfare fund for deployed workers, and the *Department of Foreign Affairs*, which issues passports and in general, looks after the welfare and protection of migrant workers through embassies and consulates.

There is limited time to discuss how the Philippines manages overseas deployment but perhaps we could highlight three features which are key to the management of workers' welfare and these are (1) *Predeparture Orientation Seminars* for departing workers and (2) *The Workers Welfare Fund*, which is pooled through a USD25 contribution for every departing worker. Predeparture seminars guide workers on regulations, practices and nuances of the particular country or society they will be working in, thus minimizing their being in distress situations. The Overseas Workers Welfare Fund is used to underwrite contingencies such as repatriation of workers in legal distress or war such as that happened during the Gulf War, in Iraq or recently in Lebanon. (3) *The Migrant Workers Act of the Philippines*, which sets down policies and regulations governing the main stakeholders on Philippine migration, and all of which are designed for the protection of Filipino migrant workers.

6.2. Emerging best practices on tapping remittances for development

Philippine government agencies have also set up mechanisms designed to respond to migrant Filipinos two main needs, which are in housing and welfare. A housing fund known as the *Pag-Ibig Fund*, allows overseas workers to make monthly contributions to this fund, in peso or foreign exchange, and allowing them to avail of a housing loan after a qualifying period of normally one year. The accumulated fund also acts as a savings fund for the migrant, and is withdrawable after 5 years, with interest. *The Philippine Social Security System* also allows migrant workers to make contributions to a retirement fund which they could avail of after their return to the country, or allow them or their families to avail of emergency or housing loans.

There are more than 5,000 Filipino diaspora associations overseas, many of whom raise funds that benefit various humanitarian causes in the Philippines. A Philippine government agency, *the Commission on Filipinos Overseas*, had mobilized more than 1.5 billion pesos in the last 14 years, from migrants from North America, Australia, Europe and Asia, that had benefited people marginalized by natural disasters and low level of public services. In 2003, the Philippine Central bank recorded the amount of USD218 million that came in as donations.

There are likewise Philippine and overseas based NGOs who continually engage the Philippine and host governments for more protection of migrants rights. These NGOs have also developed and are implementing mechanisms for migrants who wish to put their earnings in savings and investments in their communities of origin, or are conducting financial literacy courses for migrants and their families. Among these are the formation of migrant savings groups in host countries, and then repatriating these savings for entrepreneurial ventures in migrants' communities of origin; formation of investors' groups in host countries and opening group deposits in microfinance rural banks in rural areas in the Philippines or purchase of dairy cows under a stewardship program with local dairy farmers and dairy processing plants. (www.ercof.org)

6.3. Financial literacy as key to remittance-driven development

I had earlier mentioned about the migrant's proprietary right to spend earnings and remittances the way he or she chooses. If countries contemplate policies that will have the effect of having remittances work towards local economy development, one way that will not interfere with their choice, would be to build the capacity of migrants and their families to make informed decisions on the way they manage their resources, through financial literacy courses.

The BSP, the Philippine Central Bank, had since a year ago, been conducting financial literacy forums in various cities in the Philippines, for the benefit of migrants and their families. The Department of Education, in cooperation with the Philippine Deposit Insurance Corporation, had developed a teachers' manual for use in financial literacy instruction for school children. A heavier financial literacy content is now being introduced to the PreDeparture Orientation Seminars for departing workers, and some shipping agencies are conducting their own seminars on the use of money, for their seafarers. Our own NGO, the Economic Resource Center for Overseas Filipinos(ERCOF) had just also partnered with the Philippines biggest network of rural banks(community banks) and will jointly conduct these predeparture seminars that would serve as an entry point for migrants and their families to be linked to village level community banks.

6.4. Implications for multilateral organizations and regional groups

Multilateral organizations and regional aggrupations, also have a valuable role to play in terms of not only supporting research on how to enhance remittance flows, but also supporting the pilot of best practices in other countries, technical assistance and funding support for the upgrading of banking technology and improving inter-

connectivity, as well as supporting dialogues and agreements of understanding between governments, financial, regulatory institutions of origin and destination countries. These organizations might also be tapped for initiatives of harmonizing the methods by which migrant stocks and remittances are counted, in order to have a more reliable base for policy planning.

For instance during the last conference of the Association of Southeast Asian Nations(Asean) , member countries, signed a Memorandum of Understanding among themselves, laying down basic observances on migrants in Southeast Asia. Though it is a non-binding document, it might be considered as a positive start for countries in that region, both origin and destination countries, to focus on migrant issues which also affect the region's economies.

7. Conclusion

Some lessons and best practices could be learned from the Philippine experience, although success would depend on the circumstances in each country, and particularly whether existing regulatory and policy environments would support or discourage the replication of these practices.

The Philippine model on managed migration, though far from perfect, is probably non-existent elsewhere, but it is the result of many years of experience in overseas deployment, as well as the establishment of family and institutional networks that have made migration less expensive and difficult than it was decades ago.

Diaspora organizations and NGOs have a significant role to play in advocacy and protection of migrants' rights as well as getting the diaspora connected with home country development, but can be more effective if given support on building their capacities and skills. In the last UN conference in Brussels, one of the recommendations submitted for consideration of governments was to also build the capacities of embassies and consulates of sending governments, to make them as centers of service to migrants.

The Philippines will be hosting the next global meeting in 2008 of the UN on Migration and Development and I hope to see many of you in Manila. It will be an opportunity for all of us to not only improve on previous meetings through increased and more open dialogues with governments, but also a chance for Filipinos to show you our brand of welcome and to return to our hosts in Morocco and the Fondation Hassan II their gracious hospitality.

7. Migrants Remittances and Development: The Reduction of Vulnerability, the Role of Diasporas and the Case of North Africa

Jeff Dayton-Johnson¹

Centre de développement de l'OCDE

Résumé

Les « remises » des migrants vers leurs pays d'origine ont été estimées à 318 milliards de \$ en 2007 dont 75 pour cent allant aux pays en voie de développement. Même si les données sont incomplètes et pas complètement fiables, ces sommes excèdent déjà l'aide publique au développement (APD), les investissements directs étrangers (IDE) et les flux privés de dette. Ces remises touchent la vie des ménages autant que les économies nationales. L'évidence empirique suggère qu'elles réduisent la pauvreté dans les pays d'origine des migrants, bien qu'elles puissent accentuer les inégalités. Comme règle générale, les migrants peu qualifiés envoient plus que leurs compatriotes hautement qualifiés (par rapport à leur revenu, et parfois en termes absolus) ; les remises sont fonction de la durée du séjour à l'étranger et varient selon que la famille du migrant l'accompagne ou non. Les remises sont utilisées plus souvent pour la consommation plutôt que l'investissement, bien que de telles dépenses de consommation (par exemple pour financer la santé ou l'éducation) devraient être vues comme productives dans beaucoup de cas. Les remises, qu'elles soient transmises à travers des réseaux formels ou informels, bénéficient également aux non-migrants, car elles peuvent avoir un effet multiplicateur sur l'économie de la communauté.

Les réseaux de diaspora - des groupes d'individus engagés à la fois dans les économies et les sociétés de destination et d'origine - ont souvent un avantage comparatif dans la fourniture de plusieurs biens et services, à cause de leur accès à l'information et aux réseaux sociaux. Pour ces raisons, les diasporas peuvent être des partenaires privilégiés dans la mise en œuvre des politiques de coopération de développement (pour les gouvernements des pays donateurs de l'aide publique au développement) et les stratégies de développement nationales (pour les gouvernements des pays en développement). Les associations villageoises, peuvent contribuer au développement économique de la communauté par le biais de l'investissement dans l'infrastructure. De cette façon, les nouvelles initiatives de co-développement cherchent à utiliser le capital spécialisé des diasporas, qu'il soit financier ou humain, dans le pays d'origine. La mobilisation et la canalisation plus productive des remises des migrants en est un exemple.

¹ Les opinions exprimées ici sont strictement celles de l'auteur et ne reflètent pas nécessairement celles de l'OCDE, du Centre de Développement ou de leurs pays membres.

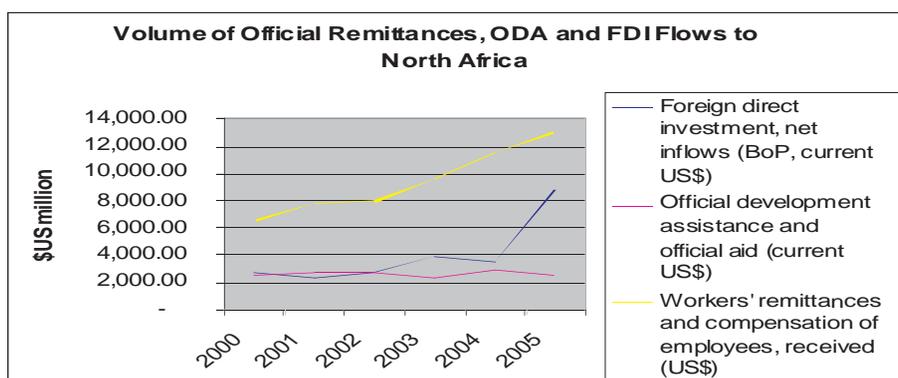
Introduction

Remittance flows to developing countries can contribute to development – economic growth, poverty reduction, structural change. The contribution of remittances to development, in turn, depends on a number of factors. This paper seeks to review the state of knowledge about the mechanisms that link remittances to development; special attention will be given to the role of Diasporas. A comparative approach, drawing upon experiences from all parts of the developing world, will be employed, but special emphasis will be given to the experience of North African countries.

1. Remittances and the reduction of vulnerability

Remittance volumes are large, stable and growing over time. Money sent home by migrants worldwide increased from \$102 billion in 1995 to an estimated \$318 billion in 2007. The share of global remittances going to developing countries has also increased, from 57 per cent in 1995 (\$58 billion) to 75 per cent in 2007 (\$240 billion). While these figures should be interpreted with great caution because of the uneven quality of the data (Freund and Spatafora, 2005), the approximate magnitudes are in excess of other notable flows from OECD countries to the developing world such as official development assistance (ODA), foreign direct investment (FDI) and private debt flows². Figure 1 shows the evolution of these foreign exchange sources for North African countries from 2000 to 2006: clearly remittances have progressed in larger volume relative to other sources.

Figure 1



Source: IMF Balance of Payment Statistics

² World Bank (2008); Lucas (2005); UN Factsheet (2006). For a systematic overview of remittances in the sub-Saharan African context, refer to Gubert in OECD (2005a). Perhaps the most exhaustive analysis of the impact of remittances is Fajnzylber and López (2007), a study of Latin America.

These sizeable volumes have led analysts to attribute huge potential global income gains even to small increases in international migration. For example, simulations by the World Bank (Walmsley and Winters, 2003) indicate that a three per cent expansion in international migration could add more to world incomes than complete liberalisation of all trade. In this process, migrants are the big winners. The earnings gap between countries is so large, even for comparable workers, that migrants can make very major income gains. While increasing commercialisation of both legal and irregular migration has meant that middlemen might now appropriate part of these rents from migration, the net gains to migrants nonetheless remain large. With over 8 million migrants living abroad, North African countries stand to benefit from international migration, to high income countries in Europe and the Persian Gulf, and within North Africa as well: labour migration to work in the Libyan petroleum sector, for example, is increasingly important (de Haas, 2007).

Remittances are the key mechanism through which migrants transfer part of these net gains to those remaining in the home country. Indeed, this probably represents the dominant route through which non-migrants benefit from the migration process. In broad terms, remittances comprise money transfers from abroad, gifts in kind sent by migrants, and both money and gifts brought home by returning migrants. Most of the attention falls on the first of these, though the other components can be quite large too. The channels through which money is transferred from abroad are commonly divided into the formal and the informal. The formal mechanisms encompass such intermediaries as Western Union but also some commercial banks and other similar institutions. The informal channels refer to such networks as the *hawala* system in Arabic countries or the *hundi* system on the Indian subcontinent. The informal channels are frequently much cheaper than the formal channels and can deliver money quickly to rural and remote areas².

There are two dimensions of remittances to consider: the *micro* dimension, or what remittances mean to the households that receive them; and the *macro* dimension, which explores the consequences of remittance flows for national economies. What might be called the *meso* dimension, the impact of remittances on communities and regions will be addressed in the discussion on diaspora networks in the second part of this paper.

1.1. The effects of remittances on poverty

Are poor families the beneficiaries of significant remittance receipts? This depends on whether members of poorer families migrate abroad and how much overseas migrants from poor families remit. Both components depend in turn upon the nature of the migration regime³.

² These informal systems have come under increased scrutiny since the terrorist attacks on the United States of 11 September 2001, as they are said by some to be financing terrorist projects (see Sander, 2003).

³ The cross-country literature on the poverty reduction impact of remittances is reviewed in OECD (2007) and Katseli *et al.* (2006).

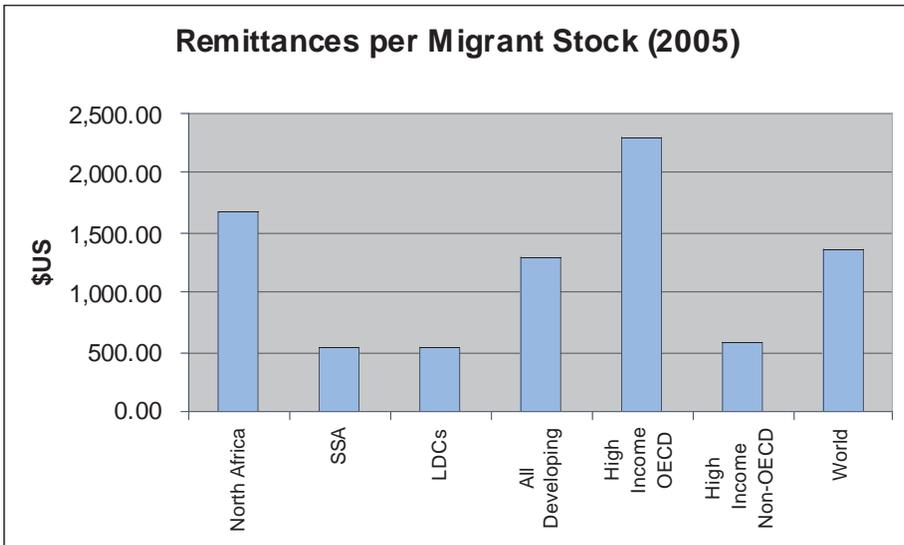
In fact, the Kingdom of Morocco's budgetary plans (starting from as early as 1968-1972) propose emigration as a means to alleviate unemployment and poverty pressures on the national economy via remittances. Today Morocco boasts one of the highest remittance inflows in the world which, according to Sorensen (2004), positively affects as much as half the home population. Accordingly, a study by Bourchachen (2000) finds that remittances have contributed to the fight against poverty, helping 1.2 million Moroccans increase their income above the poverty line. While North African emigration has traditionally been of unskilled workers from rural areas, recent studies have found that emigration from the region to be increasingly selective, particularly in terms of education, urbanization and gender (de Haas, 2007)⁴.

How large are remittances per migrant? An especially good mid-1990s study of the migration-prone Kayes region of Mali, for example, found that Malians working in France remitted on average € 1 180 during 1996. Emigrants in other host countries remitted less: Malians in Gabon sent on average € 175, those residing in other Central African countries € 102 and those residing in West Africa less than € 46. Transfers accounted for 51 per cent of the total income of families of which at least one member migrated abroad. Perhaps more interesting is the fact that remittances constituted 16 per cent of total income for families with *no* migrant abroad, thereby showing that remittances are not only sent to families but also to friends, neighbours or more distant relatives.

The annual income per person in families with an international migrant or migrants was nearly 1.6 times higher than that of households without migrants. Recent World Bank data show North Africa to be remitting approximately \$ 1 500 per migrant in 2006 which appears to be higher than other developing regions, suggesting even larger spillover effects. Remittances per migrant for the area however vary widely from one country to another. To provide a global context, *Figure 2* reports remittances received, divided by the migrant stock for various migrant-destination regions. *Figure 3* provides the same information for North African countries: Tunisia and Egypt reported the most important remittance volumes per migrant stock in the region.

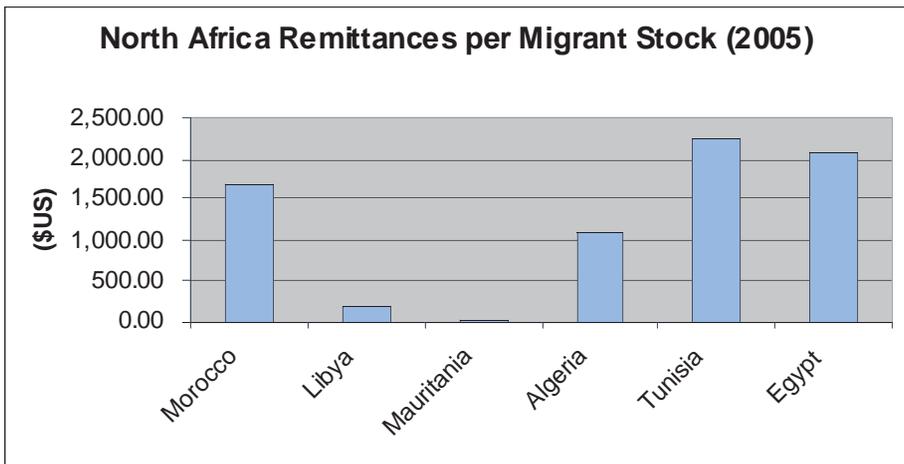
⁴ It is not clear, however, if this stems directly from migration selectivity or from general processes of urbanisation and improvements in coverage by the education system.

Figure 2



Source: World Bank Migration and Remittances Factbook www.econ.worldbank.org

Figure 3



Source: World Bank Migration and Remittances Factbook www.econ.worldbank.org

Certainly, the impact of remittances is heterogeneous across economies. While the evidence in favour of their poverty-reduction impact is reasonably robust, that impact is often highly localised in migration corridors” ? sub-regions of a national economy ? and may be difficult to detect at the national level. Furthermore, different modes of remittance behaviour give rise to different economic impacts.

Individual-to-family transfers often function as part of traditional solidarity networks (see Sall in OECD, 2005a); these may serve an insurance role. Individual-to-family transfers to finance investments (housing, trade, small enterprises or services) could have a more easily discerned effect on economic activity back home. Individual transfers for collective investments in local infrastructure are arguably highly efficient but substantially less common than other transfer modes.

1.2. Determinants of remittances

How much a migrant remits depends in part on the duration of his or her absence, although the evidence is mixed on whether remittances rise or fall with a longer stay abroad (see, for example, the review in Glytsos, 2001). This ambiguity likely stems from the counteracting influence of two effects. The earnings of migrants generally rise with time spent in the host country, so that longer-term migrants can better afford to send more money home (in absolute terms, if not as a proportion of the migrant's income). On the other hand, over time absence may diminish the migrant's commitment – and thereby his or her remittances – to those left behind.

One unambiguous finding is that migrants who have left their immediate family behind remit far more than when the family accompanies them. In this sense, migrants' intention to return to their family is a key factor in motivating high savings and remittances. This intention may be in turn correlated with the skill level of the migrant. Indeed, migration by lower-skill workers draws upon the poorer portions of the population. When these migrants intend to return home, and particularly when their immediate families are left behind, remittances can be very high. Thus, remittances per migrant in the Persian Gulf – where migrants are low-skilled and unaccompanied by family members – are among the highest from any part of the world. Bulgarian seasonal migrants and those with undocumented status – that is, those with the most tenuous ties to the host country – remit larger amounts and more frequently: Bulgarian immigrants in Spain with legal entitlement to stay and work remit almost € 1 220 less per year than those without this entitlement (Markova, 2006b). In contrast, highly-skilled workers who settle permanently abroad with their families commonly remit less to the home country. Whether the remittances of highly-skilled migrants from the poorest countries – such as African nurses – adequately compensate for the brain drain is the subject of vigorous debate.

1.3. Effects of remittances on inequality

Given the complicated interaction of skill levels, earnings and the incentive to remit, it is not surprising that the effects of remittances on income inequality can be positive or negative⁵. Despite different impacts on income inequality, there is broad agreement that remittances reduce absolute, if not relative, poverty. Although the poorest segments of society may not receive overseas remittances, at least some

⁵ Some, but by no means all of the differences across such studies arise because of differences in defining income classes. Whether income is measured including or excluding the remittance incomes, and whether estimates of pre-migration incomes of migrants are included in family incomes affect the findings. Even with this caveat in mind, it appears that whether a greater portion of remittance income is received by richer or poorer families genuinely varies from place to place.

members of poor families are recipients of remittances in most contexts where emigration is substantial⁶. Indeed, since remittances are an addition to an economy's income levels, they could only deepen absolute poverty if inequality were sharply increased in the process.

1.4. Uses of remittances

Remittances play a key role in supplementing incomes of migrants' families left at home, offering means to pay for the education of children, to afford better health care and to offer a safety net for the family in times of crisis. In the process, remittances fairly uniformly provide a key element in poverty alleviation.

A distinction that is not explored at length in this discussion is between the effect of remittances as extra income only and the effect of remittances *per se*. That is, much of the analysis reviewed in this paper seeks to understand how migrants' families spend extra income. That income could come from migrants in the form of remittances, or it might come from other sources (the local labour market, the local market for crop output, social assistance programmes, etc.); the implicit assumption is that any extra income would be put to the same use. An interesting question is whether remittances might be used differently than other types of income. Reality might be even more complicated: research in Mexico by Boucher *et al.* (2005) for example, shows that remittances from different sources have different effects. When (mostly highly-skilled) workers in Mexico City remit to their families, those resources are more likely to be used to finance education than when (mostly unskilled) workers in the US remit. The authors interpret these different effects as "signals" sent along with remittances about the value of schooling.

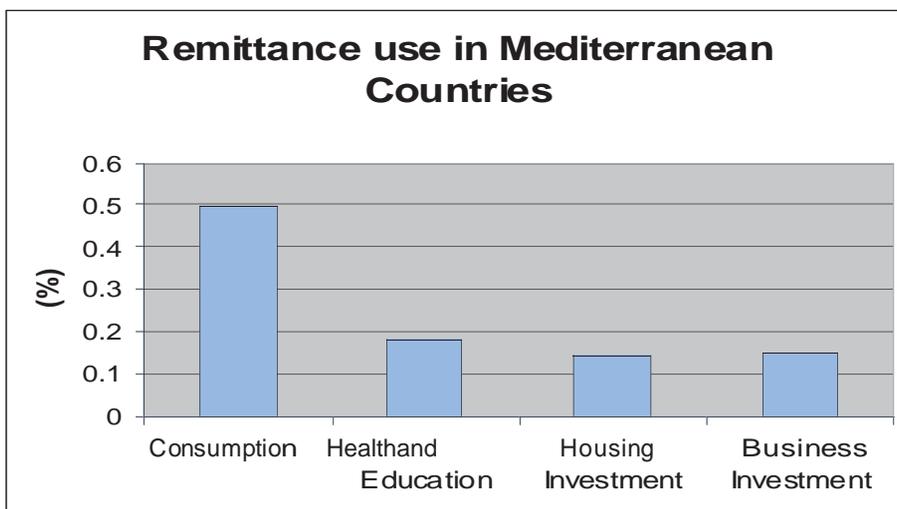
Whether the income gains from remittances are consumed, invested or used to spend less time in the paid labour force at home, each of these is a benefit to the recipient family. Even if all of these uses constitute a welfare gain to recipients, there are good reasons to look closely at how families use remittances. One reason has to do with the distribution of benefits within the family. Are most of the benefits consumed by the men or by adults more generally at home, or do children benefit through spending on their education and health? Another reason has to do with the impacts beyond the family: is the additional income from remittances spent on items that have multiplier effects on spending by others in the local economy? If remittances finance investments they may benefit others by generating jobs. If remittance-receiving households withdraw from the labour force or work less, then wages might rise, hurting employers and benefiting other workers.

Surveys typically demonstrate that large proportions of remittances are used for various forms of consumption. Evidence from Moldova shows that in three quarters of remittance-receiving households, over 20 per cent of total remittances are devoted to everyday consumption (Borodak, 2006).

⁶ See the review paper by Katseli, Lucas and Xenogiani (2006) for references to the literature. Each of the studies cited concludes that remittances diminish the incidence of poverty, and in some cases by substantial amounts. Adams (2006) provides another significant overview.

A survey of remittance-receiving households in Accra, Ghana, finds that 52 per cent used remittances for consumption purposes (including living expenses, but also high-cost ceremonial expenses such as funerals) while about 44 per cent of the sample indicated that the funds are for investment purposes (Quartey, 2006). *Figure 4* shows remittance use for the nine Mediterranean countries targeted by the European Investment Bank sponsored FEMIP programme⁷ (Morocco, Tunisia, Algeria, Egypt, Israel, Palestinian Authority, Lebanon, Syria and Jordan). As in other regions, the share used for consumption dominates all other uses.

Figure 4



Source: European Investment Bank

A further potential benefit to the family is that these transfers act as a form of insurance. When the family left at home hits hard times for some reason beyond its control, a member who has migrated to a setting where his or her livelihood remains intact can transfer support home in the form of remittances. This arrangement may also offer the migrant some initial insurance in return, with support (remittances) going in the opposite direction to support the migrant's relocation and establishment abroad, for example.

If the volume of flows is a function of the average skill levels of migrants and of the duration of a migrants' stay then remittance volumes are partly determined by destination-countries' migration policies, particularly policies governing admission. For instance, Testas (2001) argues that the *Barcelona Conference*, which aimed to curb illegal migration from the Maghreb countries to the European Union, has in fact increased it.

⁷ <http://www.eib.org/projects/regions/med>

He suggests that since Maghrebi migration to the European Union is a logical outcome of the two regions' increasing interdependence⁸, it would be more efficient to promote economic prosperity and reduce differences in living standards. He points out that remittances rise with the expectation of greater political and economic stability. Thus, 95 per cent of variations in real output are explained by variations in remittances in Morocco and the figure is 97 per cent for Tunisia. (Algeria exhibited smaller correlations between variations in remittances and output.)

1.5. The macro dimension of remittances: How large in the aggregate?

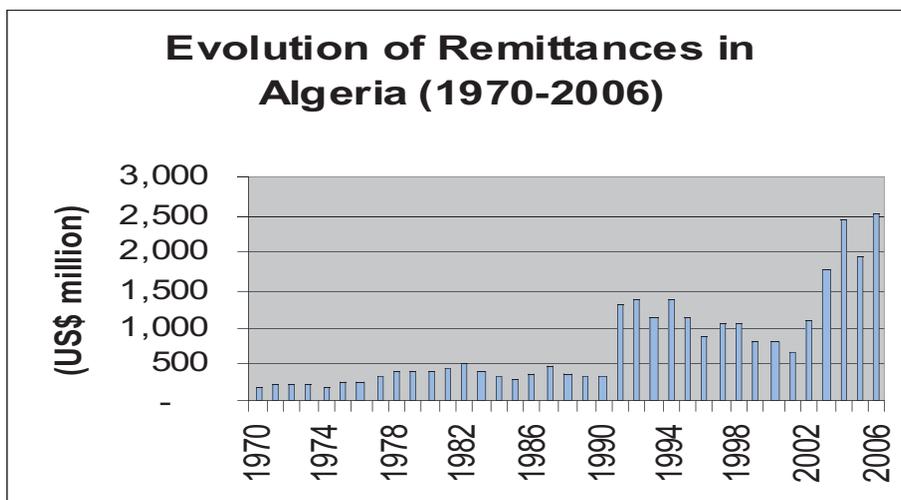
As noted above, remittance flows to low- and middle-income countries rival those of official development assistance and foreign direct investment. Consider the example of a handful of remittance-receiving countries. The Bank of Albania estimated remittance flows to Albania of approximately \$1 billion in 2004: 13.5 per cent of GDP, three times the amount of net foreign direct investment and twice that of official development assistance in the same year (Markova, 2006a). In the West African context, data from the Central Bank of Ghana, for instance, shows that private inward remittances through official channels amounted to about \$1.4 billion in 2002 (up from \$31 million in 1999) as compared to export earnings of just under \$2 billion. According to a 2008 study report from the African Development Bank⁹, remittances/GDP and remittances/official development assistance vary quite a bit through the continent. For instance, remittances/GDP is 9% in Morocco while it is 24% in the Comoros Islands. Similarly, remittances/official development assistance is 80% in Mali while it represents 750% in Morocco.

Figures 5 through 7 illustrate the evolution of remittances to Algeria, Morocco and Tunisia. All three countries show similarity in terms of growth, although Algerian remittances have not been as steady as those of its neighbours.

⁸ He points out that GDP growth rates are highly correlated between the two regions and that both regions have high trade dependency. Moreover, Europe is the place of residence of over 90 per cent of Algerian and Moroccan expatriates and more than 80 per cent of Tunisians.

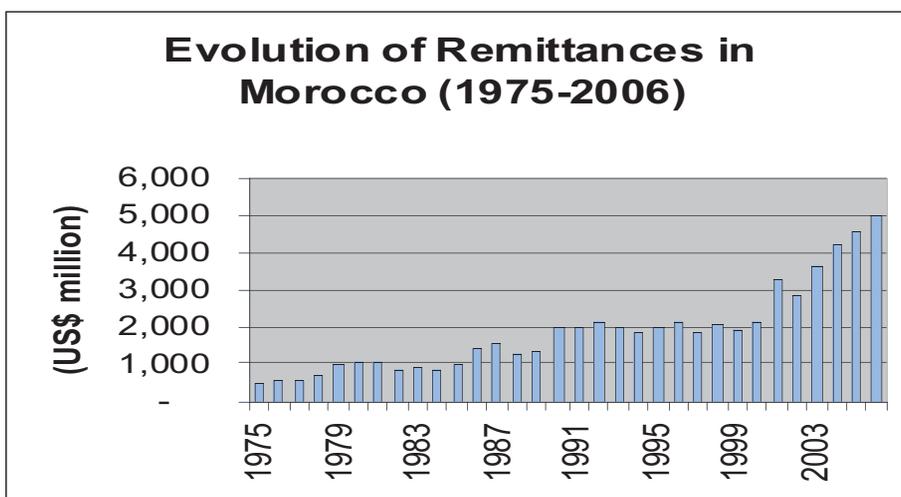
⁹ «Les transferts des fonds des migrants, un enjeu de développement», African Development Bank (2008)

Figure 5



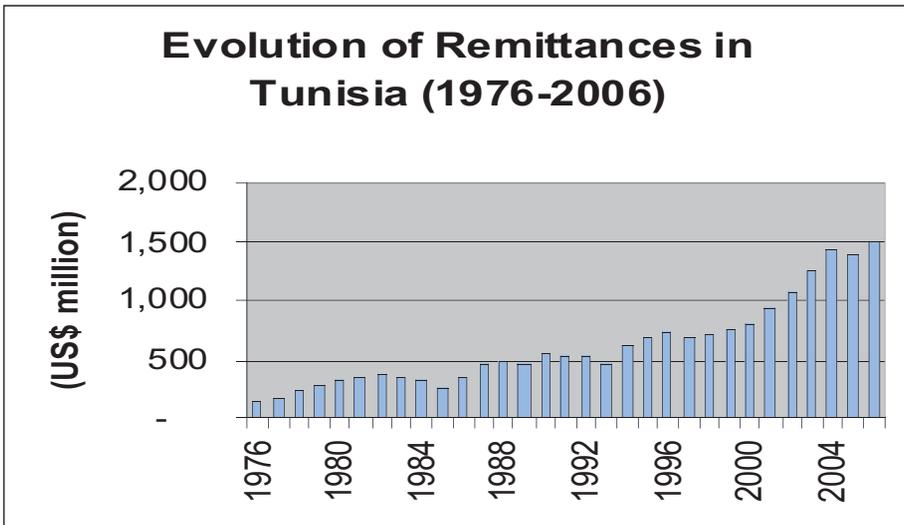
Source: World Bank Migration and Remittances Factbook www.econ.worldbank.org

Figure 6



Source: World Bank Migration and Remittances Factbook www.econ.worldbank.org

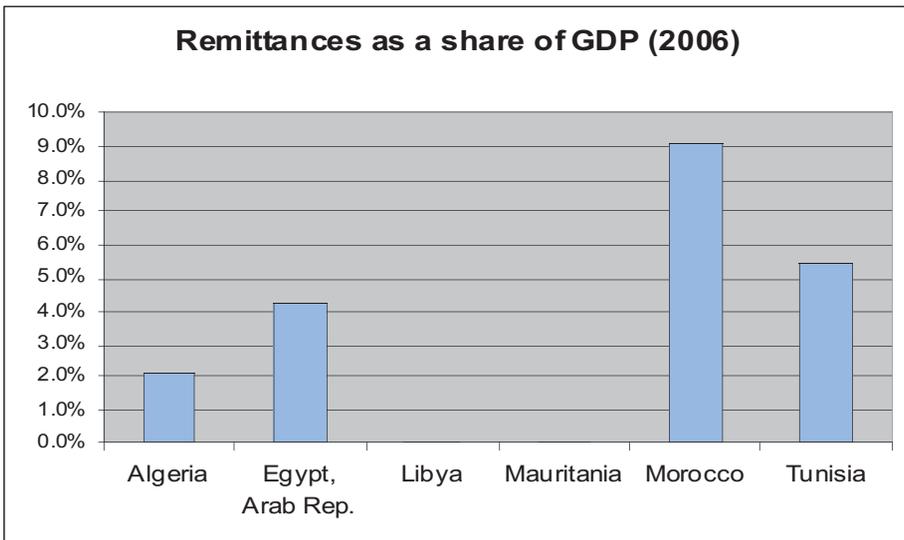
Figure 7



Source: World Bank Migration and Remittances Factbook www.econ.worldbank.org

Figure 8 reports the ratio of remittances to GDP for North African countries, highlighting regional dissimilarities and the relative importance of remittances in Morocco and Tunisia.

Figure 8



Source: World Bank Migration and Remittances Factbook www.econ.worldbank.org

Such official figures may substantially understate the magnitude of these flows. It is common for central banks and national statistical offices to apply a rule of thumb? if only informally ? that officially registered remittance flows capture half of the total amount. An analysis of remittances received in Mali, for example, suggests that this rule of thumb may err on the conservative side. Recent studies (Rouchy and Gourvez, 2004) suggest that 50 billion FCFA (Franc de la Communauté financière africaine) are sent annually between France and Mali via Malian banks in France¹⁰. Moreover, an estimated 10 billion FCFA (€ 15.2 million) are sent via the post, Western Union and other French banks and fully 60 Million FCFA ? € 91.5 million? are sent annually through informal channels. This amount is nearly five times higher than the amount of remittances reported by the regional central bank in 2004. Another study (Blion *et al.*, 1998) of 200 Malian and Senegalese migrants showed that the average amount of remittances sent home in 1996 was € 1 nsmissions between France and Mali are informal intermediates and the post. (See Gubert and Raffinot 2005 for more details on the Malian case.) The differences in impacts of money sent through formal and informal channels are discussed later in this paper.

1.6. Multiplier effects

Remittance inflows benefit the wider community and not just those families directly receiving transfers. The spending of remittances may generate income for those providing the goods and services purchased (*e.g.* when remittance-financed house construction in a village increases income for local carpenters, builders, suppliers of materials, etc.), and they in turn spend this income, setting off a chain reaction: this is what economists call “multiplier effects”.

For additional domestic spending to result in added domestic production requires either idle capacity or fresh inputs to enable this production. Where production is effectively constrained by production capacity, additional spending is more likely to result in either rising prices or spending on imports (See, for example, Handoussa, 1991, on imports and remittances to Egypt.) Another complication arises because migrants tend to originate from specific places and regions and not others. Local spending in this area may not have much impact on other areas if the multiplier linkages remain largely local, which depends upon the extent of trade in goods and services beyond the specific community. Evidence from many countries (among them Bangladesh, Mexico, Egypt and Greece) suggests that multiplier effects triggered by remittance spending, particularly from housing construction, are large¹¹. A study of seven Mediterranean countries found that investment rises with remittances in six of the countries; in four, investment rises by more than the initial amount remitted (Glytsos, 2002).

¹⁰ Four such banks are considered : Banque Internationale du Mali, Banque de l'Habitat du Mali, Banque de Développement du Mali and Bank of Africa

¹¹ For further details on the literature, and particularly on the treatment of capacity constraints in various studies, refer to the critical literature review by Katseli, Lucas and Xenogiani (2006).

Inadequate physical and institutional infrastructure discourages families from using remittances to finance private investments. The East Flores region in eastern Indonesia, for example, receives substantial remittances from migrants working with irregular status in Malaysia. The lack of physical infrastructure, and transport facilities in particular, limit private investment options in this peripheral region (Hugo, 2005). Typically, remittances are not directly invested in infrastructure. This is hardly surprising: the public return to infrastructure investments often exceeds the return to the private investor.

1.7. “Dutch disease”

Remittances bring not only additional income but also an infusion of foreign exchange (*e.g.*, euros, dollars, pounds sterling) into the economy, which may prove a mixed blessing. On the one hand, where imports are high relative to foreign exchange reserves, or for heavily indebted nations, any addition to foreign exchange availability is valuable. In such instances, foreign exchange provided by remittances can finance needed imports and investments, thereby raising production. In a context of limited debt finance and (until very recently) declining aid, remittances have indeed become a key source of foreign exchange.

There is a downside to foreign exchange inflows, however. First, remittances may lead to inflationary pressures by increasing the money supply. To some extent this can be offset by the central bank of the receiving country; however, in practice, there appears to be little clear indication of instances in which remittances have led to rapid inflation (although some authors (Looney, 1990) argue that remittances fuelled inflation in some Arab countries in the 1980s).

Second, remittances can keep the exchange rate high, discouraging exports and import-competing industries (and hence employment). This is the so-called “Dutch disease” effect of remittances. As with any inflow of foreign exchange, whether from oil earnings, capital inflow, aid or remittances, there is a potential to overvalue the exchange rate. The case of remittance inflows differs from the classic Dutch disease problem in which foreign exchange is generated by an activity that generates little employment. Emigration and remittances have resulted in foreign exchange inflows while providing an important source of employment – for migrants overseas even if not always in the home economy. An IMF study argues that remittances do not adversely affect competitiveness in receiving countries (Rajan and Subramanian, 2005)¹². Two explanations are offered. First, remittances are spent differently than other inflows, and may not increase the demand for scarce resources as much as aid or other inflows, and may concurrently contribute to their supply.

¹² This study seeks to contrast the effects of aid and remittance inflows, claiming that only the former causes a Dutch-disease problem, in part because migrant families spend more efficiently than aid-receiving governments. Cogneau and Lambert (2006) argue that the results should be interpreted in another way: namely, that countries that receive a lot of aid are also those that specialise in natural-resource exploitation rather than in labour-intensive sectors, while remittances tend to flow to countries that specialise in labour-intensive sectors. Moreover, they warn, the IMF results are based on a very small sample.

Second, the IMF argues, migrants do not send remittances if the exchange rate is overvalued. Not only is the real value of the remittance diminished if the recipient country has an overvalued exchange rate, but migrants may find it better under these circumstances to send goods, especially if the overvalued exchange rate is accompanied by exchange restrictions. Some authors, meanwhile, (e.g. Amuedo-Dorantes, Pozo and Vargas-Silva, 2007) found an inverse relationship between remittances and the exchange rate: this suggests that as the foreign-currency value of migrants' home currency drops, migrants increase remittances.

1.8. Formal and informal channels: Consequences for economic performance

Remittance-receiving countries must create favourable conditions if an increasing share of migrant transfers is to be converted into productive investment. In part, this depends on channelling a greater share of remittances through formal means (such as the national banking system). This can present an opportunity for banks in the migrant-receiving country. For example, the rise in the number of Bulgarians legally residing in Greece following the Greek regularisation programme of 1998 may explain the growing presence of Greek bank branches in Bulgaria in recent years. The five Greek banks¹³ currently have a market share of 25-30 per cent in Bulgaria. Since the beginning of the 1990s, increased transactions and rising demand for financial services, prompted to a large degree by the increased presence of immigrants, has facilitated remittances. Legal immigrants are the main users of the banking system for transferring their money home (Markova, 2006b). The rapid rise in importance of Spanish banks in the market for remittances to Morocco, Ecuador, Colombia and other countries of origin is another example of the opportunity to financial firms.

Using the banking system would have the additional effect of contributing to financial deepening in remittance-receiving countries. Recipients of remittances are offered various other banking services to encourage them to invest and save. Legal migrants are more likely to use legal channels for remitting than irregular migrants, given that the latter face difficulties in opening bank accounts in most countries (and may more generally fear being detected); therefore, reducing the share of the undocumented among migrants would contribute to greater use of formal banking channels for remittances.

1.9. Transfer costs

Competition among service providers has led to a dramatic reduction of these costs from the US to Mexico and other Latin American countries; research by the Pew Hispanic Center shows that the cost of transferring \$200 to Mexico has fallen from \$26 in 200 to \$14.60 in 2004 (cited in Santiso, 2006). Nevertheless the cost of transferring money remains extremely high for migrants in many OECD countries, varying between 5 and 15 per cent of the amount transferred, and there are significant differences across countries.

¹³ The National Bank of Greece (which owns 99.9 per cent of the United Bulgarian Bank), EFG-Eurobank (affiliated with Postbank), Alpha Bank, Piraeus Bank and Emporiki Bank.

For example, the cost of remittances between Europe and West Africa is ten times higher than between the United States and the Philippines (World Bank 2005). Lowering the cost of transfers through formal channels should become a top policy priority for OECD and developing countries alike.

An additional element of the cost – and one where the informal sector still holds the advantage in many settings – has to do with the ability of receiving households to access the transfer. Where bank branches and other financial services are not available in the rural and remote areas where migrants want to send their money, no amount of fee reduction will encourage them to transfer their savings through official channels.

As costs and information seem to be the biggest deterrent in sending money through formal channels however, third-party online services, which offer cost comparisons with several companies between several countries, are becoming common. Two of the more frequently cited websites are www.sendmoneyhome.org and www.voidargent.fr (including Morocco and Tunisia).

2. Diaspora Networks

Migrants channel financial resources home, but the financial transfer is increasingly recognised as one dimension of a multi-dimensional flow linking migrants to their home countries. These other dimensions – skills, goods, knowledge, social capital – flow through diaspora networks. Indeed, remittances themselves flow through these networks to an important degree.

Diaspora networks include social networks ranging from formally-constituted groups (such as hometown associations) to amorphous networks of co-ethnics in countries of immigration. Such groups include migrants, whether they have retained their original citizenship or adopted the citizenship of their new country. They can include second-, third- and subsequent generations as well¹⁴. A critical feature of this kind of network is that they are meaningfully represented among migrant communities in countries of immigration but also meaningfully engaged in some way in their countries of origin. Links to the home country may be unorganised and sporadic (e.g. communication or travel), or may be commercial (trade and investment links running in either or both directions); they may also be formally organised to foster development (as in the case of many hometown networks). Sociologists refer to this phenomenon as “transnationalism” (de Haas, 2006; Rindoks, Penninx and Rath, 2006).

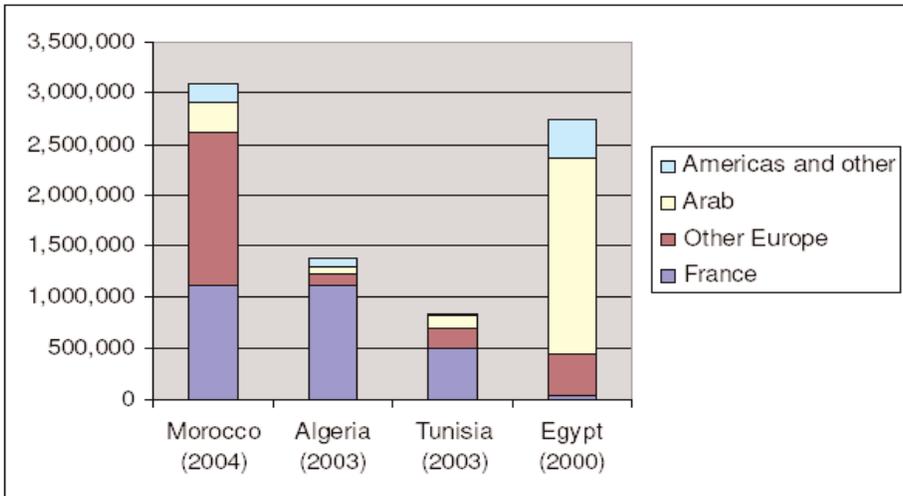
Policy makers in countries of origin and countries of destination increasingly seek to understand better how such transnational communities can be encouraged to facilitate migration management and aid the development of their home countries. Among the recommendations of the Global Commission on International Migration is that “diasporas should be encouraged to promote development by saving and investing in their countries of origin and participating in transnational knowledge networks” (CGIM point 10, cited in de Haas, 2006).

¹⁴ This broad definition of “diasporas” is also that used by the European Commission in recent policy statements on immigration (EC 2005).

What are the issues associated with mobilising diasporas for such an undertaking? Diaspora networks have some distinctive social characteristics, notably their access to information. How do diaspora networks deploy these informational assets in international trade, investment and in social integration in countries of destination? Policy makers are attempting to mobilise these networks, first to encourage migrants to return home, and more recently to act jointly to implement development co-operation policies under the guise of “co-development”.

Diasporas with their origins in the Maghreb are most numerous in Europe and more recently in the oil-producing countries of the Middle East. *Figure 9*, taken from de Haas (2007) shows the distribution of expatriates from four North African countries. Because of colonial history and associated commercial trade ties, Maghreb country nationals are predominantly found in France. Nevertheless, the Moroccan diaspora has increasingly diversified to other European countries.

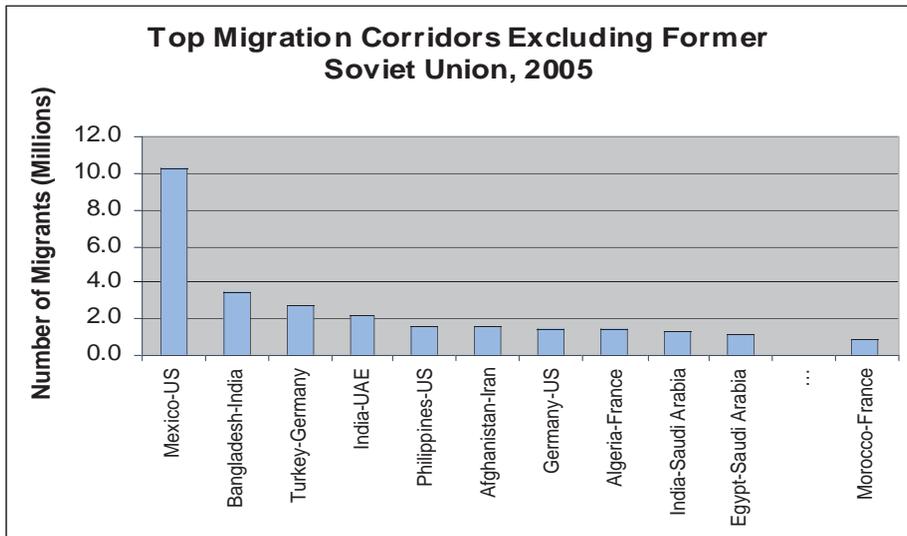
Figure 9
Stocks of North-African descendants according to destination region



Source: de Haas (2007)

Figure 10 provides a ranking of the world’s most important migration corridors, excluding corridors from countries that emerged from the breakup of the former Soviet Union. Algerian and Moroccan emigration to France figure among the highest-volume corridors in the world.

Figure 10



Source: World Bank Migration and Remittances Factbook, www.econ.worldbank.org

2.1. What can diaspora networks offer¹⁵?

In general, diaspora networks can contribute the information advantages and social mechanisms at their disposal. The first information advantage is the flow of information among various parties. Network members know about the business opportunities in their host countries that might interest counterparts in their home countries, and vice versa. Two examples demonstrate how Koreans in the US used their inside knowledge of US markets to improve the focus of Korean exports: first, Korean migrants apparently informed wig manufacturers in their home country about new trends so that the Korean wigs could be adapted to changing styles; later, Korean-Americans helped open markets in the US for Korean automobile, electronics and other industries (cited in Rindoks, Penninx and Rath, 2006). Diaspora networks also know things about host-country labour-market conditions or ways of accessing social services that can help newcomers to the network (that is, newly-arrived migrants). These information flows are not limited to transmitting labour-market information.

Could intermediaries in diaspora networks better disseminate information between service providers and immigrants with genuine service needs?

¹⁵ This section draws heavily upon Dayton-Johnson and Xenogiani (2006) and Rindoks, Penninx and Rath (2006). While research on migrants' associations and other groups in the diaspora has addressed information-sharing and access to capital, it has not generally emphasised the same attributes we have identified here, namely, information-sharing, asymmetric information, and contract enforcement. Instead, they tend to highlight two other roles of such groups that make them valuable and important to their constituent members: affirmation of identity and a proxy for formal mechanisms of political participation (Spencer and Cooper, 2006).

In the area of public health, researchers in the UK show that immigrants have low take-up rates of preventative measures such as screening and immunization, and that uncertain immigration status is one of the main reasons why migrants do not access primary health care. Often immigrants' command of English is insufficient to navigate among service providers, and foreign-language competency of medical workers is too weak to meet them halfway. For their part, medical practitioners equally are unclear as to who is entitled to which service while those outside metropolitan areas may lack the cultural competency to provide appropriate care (Spencer and Cooper, 2006).

Diaspora networks can also have an asymmetric informational advantage over other actors. Network members know more about their members than outsiders, and this information would be genuinely valuable in a credit or insurance market. Diaspora networks can judge who among them is in need of material assistance, even if their members may not have easy access to formal insurance contracts (or publicly-provided social assistance). Similarly, networks can assess whether a given immigrant is a good credit risk, though he or she may have no collateral of any value to present to a formal bank in the host economy. Indeed, a frequently cited benefit of ethnic (social) networks is access to the financial capital they provide. Rotating credit associations, for example, often perceived as divided along ethnic or national lines, allow members access to capital for businesses through informal channels; members pool their resources in order that each can raise money for small business operations (Rindoks, Penninx and Rath, 2006).

A third asset of diaspora networks, also related to asymmetric information, is their access to means of contract enforcement not usually available to those outside the network. These may range from social norms of co-operative behaviour within the network (there is shame attached to a breach of contract with a fellow network member, but not with an outsider) to social sanctions, costly actions taken by network members to punish rule-breakers in their midst (the most Draconian of which is expulsion).

These characteristics of diaspora networks allow them, in principle, to provide services to their members that other members of society access directly from the public sector (*e.g.* information about the health-care system) or from markets (*e.g.* a business loan). The potential of diasporas as a policy lever is that they can bridge gaps not filled by the public sector or markets. It remains an open question whether a more efficient solution would be to address the market failures directly.

Migrants may serve furthermore as trade intermediaries and facilitators because of their knowledge of opportunities and potential markets, their access to distribution channels and their contacts and language. Membership in networks (which may not be primarily economic in nature, as in the case of religious brotherhoods) may play an important part in contract enforcement, given the importance of reputation to network members.

Access to information and knowledge not available outside the diaspora about market and trade opportunities, contract enforcement and intra-country trading networks¹⁶ suggest that migration may actually have an impact both on exports and imports between migrants' home and host countries.

Immigrants also have a preference for home produced goods, because of habit or homesickness. If the products they used to consume at home are not available in the host country, then imports from the home country may increase to serve this demand. Several studies have demonstrated a strong link between trade and migration, in part because of these factors (Xenogiani, 2006), even though such a channel is one-way and only affects imports, not exports.

For migrants to act as trade intermediaries, the intent to return home is critical: their knowledge of trade and investment opportunities at home, their ability to enforce contracts through personal contacts at home and their specific knowledge about conditions at home must be kept alive and current because they diminish the longer they are away.

2.2. The potential of diaspora networks

Can diaspora networks be “mobilised”? Juxtaposing the problems of a coherent migration policy and the potential of diaspora networks gives us reason to be guardedly optimistic about this novel policy instrument.

Perhaps the most striking example of mobilisation of networks is the sequence of attempts by OECD country governments and international organisations to encourage the return of migrants. In general, these initiatives have been only marginally related to development goals. The Migration for Development in Africa (MIDA) initiative, managed by the International Organization for Migration (IOM) at the behest of the African Union, attempted to inject a greater quotient of development concerns into this kind of repatriation programme. The EU and other actors hope that diaspora networks can help with the reintegration of returning migrants in schemes (de Haas, 2006) such as “assisted voluntary return” (AVR). In general, voluntary return programmes have been disappointing in terms of the number of migrants induced to go home. Moreover, the hope that better use of diaspora networks will reduce the cost or raise the efficiency of reintegration efforts is speculative. Some experts argue that the migrant-diaspora-return continuum and its linkages are both strong and pervasive in sub-Saharan Africa (Adepoju, 2005). In other countries, however, return migrants – and migrant networks – may be viewed circumspectly by society.

The mixed success of AVR programmes has led many observers to promote the idea that, in place of encouraging voluntary return, diaspora networks could be instead mobilised to foster a kind of “virtual return”. In this way, diaspora networks can reduce the cost of the brain drain to sending countries. Initiatives of this kind could focus on the temporary repatriation of migrants' expertise and resources, but not necessarily of the migrants themselves.

¹⁶ This literature is reviewed in Xenogiani (2006).

The promise of networks is that they will allow people in sending and receiving countries to participate in transnational networks, not having to make a dichotomous choice between one locale or the other. Such a repatriation of resources could be powerfully catalysed by remittances.

Concrete examples include “hometown associations” formed by Latin Americans, and Mexicans especially, in the United States. Among their activities (in addition to affirmation of identity and other roles valuable to migrants), they pool remittances for social investments in their home towns. The French-based non-governmental organisation Migrations et Développement has similarly pooled remittances for social investments (rural electrification, hydraulic works, road construction, clinics) in the Moroccan province of Taroudannt (Daoud, 2004).

Indeed, de Haas (2007) cites the Moroccan experience of “courting” the diaspora as an early success story in this area. An improved human rights record coupled with more successful integration policies in some countries of destination has enabled Morocco to establish migrant institutions and in turn benefit from emigration. Among the many pro-migrant policies, de Haas (2007) mentions granting the right to vote to migrants, dual citizenship, freedom of association for hometown associations, fiscal policies favouring migrants, the lifting of restrictions on transfers and a governmental ministry for Moroccans residing abroad. An effect of these policies has been a remarkable increase in remittances sent home through formal channels.

Moreover, these initiatives can be leveraged by public policy. In the *Tres por uno* (three for one) programme that originated in Zacatecas state, Mexico (and which has since been extended to virtually every state in the country), the federal, state and municipal governments match each peso remitted with three of their own, provided they are channelled into productive social investments like schools and infrastructure (Iskander, 2005). In addition to endorsing the idea of government matching funds like the Mexican example, the European Investment Bank (EIB) recommends that banking systems offer banking services specifically targeted at migrants - including mortgage products, remittance-tailored bank accounts, and investments funds - in order to channel remittances into productive investments (de Haas, 2006).

For the highly skilled, several proposals have been floated as ways to repatriate skills. For example, the African Human Resources Programme (AHRP), promoted by the Global Commission on International Migration (GCIM), would create a database of Africans teaching in universities and high schools in Europe, the US, Canada and elsewhere, to be placed at the disposal of African states and other actors active in education and teaching in Africa (de Haas, 2006). Given the success of university programmes that bring internationally acclaimed faculty together for short but intensive teaching semesters in far-flung locations, the AHRP and ideas like it could be productive. The UNDP's TOKTEN programme is another example of tapping on expatriates' knowledge and mobilising them to undertake short-term consultancies in their countries of origin, with support from the United Nations.

Skilled and wealthy expatriates will return in large numbers, if at all, when the institutional environment in their home countries improves. (Indeed, under such circumstances one would not be surprised if third-country nationals immigrate to those home countries to take advantage of opportunities, although the expatriates would probably return first.) If the objective is to induce definitive return migration, there is no substitute for the development and transformation of poorer countries. But this discussion suggests that definitive return is not necessarily the only objective that might be pursued.

The concept of co-development, pioneered by France, sees migrants as veritable partners in development co-operation. At its inception, co-development was more narrowly focused on encouraging migrants to return home; today, in principle, the rubric includes all aspects of development co-operation in which migrants living in OECD countries (business people, academics, health personnel, engineers) can be involved. Migrants are encouraged to promote commercial activities or implement social development projects in their home country (building schools or health centres) or to lend their unique expertise to their home country. Moreover, the concept of co-development also includes helping migrants to better direct their savings towards productive investment in their countries of origin. This concerns especially the transfer of monies as well as strengthening the capacities of micro-credit institutions. An increasing concern of co-development is how to catalyse and amplify the effects of social investments made with remittances.

Nevertheless, some cautionary notes are necessary. First, OECD country governments can explicitly engage only formally constituted organisations, but many of the strengths of networks lie in their informal relationships and social capital. Second, OECD country governments are not the only public actors that must play a role. There must be meaningful co-operation between OECD country governments and the governments of the developing countries the migrants call home. Businesses and the banking community also have an important role to play and should be more involved. A MIDA pilot project in Italy foundered on the lack of commitment of some of the actors, in this case the Ethiopian and Ghanaian governments (de Haas 2006).

Moreover, experts voice some scepticism that the observed behaviour attributed to networks – loans, information-sharing, investment, cross-border trading, etc. – might often be more accurately ascribed to family contacts. Research on ethnic business networks in fact shows that much of the putatively network-based financing available to ethnic entrepreneurs is in fact intra-family lending; moreover, family-based businesses of this type are at a competitive disadvantage when family objectives compete with profit maximisation or other economic motives.

Other observers point out that there are risks that such organisations which can effectively build social cohesion among migrants, can also create barriers to broader participation, “filtering them out of mainstream politics into marginal spheres of political activity” (Spencer and Cooper, 2006).

Indeed, this concern mirrors the distinction made between “bridging social capital” – institutions that create links between communities – and “bonding social capital” – institutions that affirm fellow-feeling within communities. Some migrants’ associations might be far more effective at bonding than at bridging. Additionally, the very fact that many migrant communities are marginalised reduces their capacity to be effective political or social intermediaries (Rindoks, Penninx and Rath, 2006).

The very effectiveness of diaspora networks derives from having a foot in both countries (and often more than two). Efforts to integrate migrants encourage them to put both feet in their new country. At the same time, public misgivings about immigrants are amplified by the sense that migrants have dual loyalties. The resolution to this dilemma may be an inter-temporal one: over time, some individual migrants will ultimately shift their allegiance to one or the other country, even as the organisations continue to be a bridge between them. Some organisations, too, may evolve over time from being concerned with the problems of newcomers to the problems of new citizens. Nevertheless, in many cases, a genuine tension will remain.

Références Bibliographiques

- ADAMS, R.H., (2006), “International Remittances and the Household: Analysis and Review of Global Evidence.” *Journal of African Economies*, Vol. 15, pp. 396 - 425.
- ADEPOJU, A. (2005), “Perspectives on migration within and from Sub-Saharan Africa”, OECD Development Centre, Paris; for access information go to www.oecd.org/dev/migration.
- AMUEDO-DORANTES, C., S.POZO AND C.VARGAS-SILVA (2007), “Remittances and the Macro-economy: The Case of Small Island Developing States”, mimeo
- BLION, R. AND V. VERRIÈRE. (1998), “Épargne des migrants et outils financiers adaptés”, Rapport final, Tome 1, Ministère de l’Emploi et de la Solidarité, Direction de la Population et des Migrations, France.
- BORODAK, D., (2006), “Migration et Développement Économique en Moldavie”, OECD Development Centre, Paris; for access information go to www.oecd.org/dev/migration.
- BOUCHER, S., O. STARK and J.E. TAYLOR (2005), “A Gain with a Drain? Evidence from Rural Mexico on the New Economics of the Brain Drain”, *ARE Working Papers*. Paper 05-005, Department of Agricultural and Resource Economics, University of California, Davis.
- BOURCHACHEN J. (2000), « Apports des transferts des résidents à l’étranger à la réduction de la pauvreté: cas du Maroc », paper presented at the seminar “Statistique, développement et droits de l’homme”, Montreux, 4-8 September, 2000.
- COGNEAU, D. AND S. LAMBERT (2006), “Aide et cohérence des politiques des pays de l’OCDE”, Working Paper Nol. 251, OECD Development Centre, Paris.
- DAOUD, Z., (2004), “Marocains de l’autre rive. Les Immigrés marocains acteurs du développement durable”, Éditions Paris-Méditerranée, Paris.
- DE HAAS, H. (2006), “Engaging diasporas – How governments and development agencies can support diaspora involvement in the development of origin countries”, International Migration Institute, in cooperation with Oxfam-Novib (Oxford: International Migration Institute, University of Oxford) .

- DE HAAS, H. (2007), “North African Migration Systems: Evolution, Transformations and Development Linkages”, University of Oxford International Migration Institute, Working Paper 2007-06.
- DAYTON-JOHNSON, J. AND T.XENOGIANI (2006), “Immigration, Development and Policy Trade-offs”, Paper presented at the 4th AFD-EUDN Conference, Paris, November.
- EUROPEAN COMMISSION (2005), “Migration and Development: Some Concrete Orientations”, Communication from the Commission to the Council, the European Parliament, the European Economic and Social committee, and the Committee of the Regions. Commission of the European Communities, Brussels, 1 September.
- FAJNZYLBER, P., AND J.H. LÓPEZ (2007), “Close to Home: The Development Impact of Remittances in Latin America”, The World Bank, Washington, D.C.
- FREUND, C. AND N.SPATAFORA, (2005), “Remittances: Transaction Costs, Determinants, and Informal Flows”, World Bank Policy Research Working Paper No. 3704
- GLYTSOS, N.P. (2001), “Determinants and Effects of Migrant Remittances: A Survey”, in DJAJI, S. (ed.), *International Migration: Trends, Policies and Economic Impact*, Routledge, London, pp. 250-268.
- GLYTSOS, N.P. (2002), “A Macroeconometric Model of the Effects of Migrant Remittances in Mediterranean Countries”, in SIRAGELDIN, I. A.–H. (ed.), *Human Capital: Population Economics in the Middle East*, American University in Cairo Press, Cairo, pp. 300-325.
- GUBERT, F. AND M. RAFFINOT (2006), “Cohérence des politiques publiques des pays de l’OCDE à l’égard des pays en développement - L’exemple des politiques migratoires et d’aide à l’égard du Mali”, OECD Development Centre, Paris; for access information go to www.oecd.org/dev/migration.
- HANDOUSSA, H.A. (1991), “Crisis and Challenge: Prospects for the 1990s”, in HANDOUSSA, H.A. and G. POTTER (eds.), *Employment and Structural Adjustment: Egypt in the 1990s*, Cairo American University Press, Cairo, pp. 3-21.
- HUGO, G.J. (2005), “Asian Experiences in Remittances”, in Terry, D. F. and S.R. Wilson (Eds.). *Beyond Small Change: Making Migrant Remittances Count*. Inter-American Development Bank.
- ISKANDER, N. (2005), “Social Learning as a Productive Project: The Tres por uno (Three for one) experience at Zacatecas, Mexico”, in *Migration, Remittances and Development*, Organisation for Economic Cooperation and Development, Paris, pp. 249-264.
- KATSELI, L.T., R.E.B. LUCAS AND T. XENOGIANI (2006), “Effects of Migration on Sending Countries: What Do We Know?”, OECD Development Centre Working Paper No. 250, Paris.
- LOONEY, R.E. (1990), “Macroeconomic Impacts of Worker Remittances on Arab World Labour Exporting Countries”, *International Migration*, 28 (1), pp. 25–44.
- LUCAS, R.E.B. (2005), “International Migration and Economic Development: Lessons from Low-Income Countries”, Edward Elgar in association with the Expert Group on Development Issues, Swedish Ministry for Foreign Affairs, Cheltenham, UK and Northampton, MA, USA.
- MARKOVA, E. (2006a) “Gaining from Migration: Albania Case Study”, OECD Development Centre, Paris; for access information go to www.oecd.org/dev/migration.
- MARKOVA, E. (2006b) “Gaining from Migration: Bulgaria Case Study”, OECD Development Centre, Paris; for access information go to www.oecd.org/dev/migration.
- OECD (2005a), “Migration, Remittances and Development”, Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD), Paris.

- OECD (2007), “Policy Coherence for Development: Migration and Developing Countries”, OECD Development Centre, Paris.
- QUARTEY, P. (2006), “Migration, Aid and Development – A Ghana Country Case Study”, OECD Development Centre, Paris; for access information go to www.oecd.org/dev/migration.
- RAJAN, R. G. AND A. SUBRAMANIAN, (2005), “What Prevents Aid From Enhancing Growth?”, IMF Working Paper No. 05/126, International Monetary Fund, Washington, D.C.
- RINDOKS, A., R. PENNINX AND J. RATH (2006), “What works in networks? Examining economically related benefits accrued from greater economic linkages, migration processes and diasporas”, OECD Development Centre, Paris; for access information go to www.oecd.org/dev/migration.
- ROUCHY J-Y. AND J-Y GOURVEZ (2004), “La valorisation de l'épargne des migrants maliens en France”, Rapport 2^{ème} phase, Fédération nationale des Caisses d'épargne, Paris.
- SANDER, C. (2003), “Migrant Remittances to Developing Countries - A Scoping Study: Overview and Introduction to Issues for Pro-Poor Financial Services”, Prepared for the UK Department of International Development (DFID), 45 pp.
- SANTISO, J. (2006), “The Trees and the Forest: Mapping Development Finance Flows to Developing Countries,” presentation made to Development Finance Architecture Conference, Paris, July, 2006.
- SPENCER, S. AND B. COOPER (2006), “Social Integration of Migrants in Europe: A Review of the European Literature 2000 – 2006”, OECD Development Centre, Paris; for access information go to www.oecd.org/dev/migration.
- SORENSEN, NINNA NYBERG (2004), “Migrant Remittances as a Development Tool: The Case of Morocco”, International Organisation for Migration, Migration Policy Research Working Paper 02-2004.
- TESTAS, A. (2001): “Maghreb-EU Migration: Interdependence, Remittances, the Labour Market and Implications for Economic Development”, *Mediterranean Politics*, 6/3, pp. 64-80
- UNITED NATIONS (2006), “International Migration and Development Fact Sheet”, UN Department of Economic and Social Affairs, Population Division.
- WALMSLEY, T.L. and L.A. WINTERS (2003), “Relaxing the Restrictions on the Temporary Movements of Natural Persons: A Simulation Analysis”, Discussion Paper No. 3719, Centre for Economic Policy Research, London.
- WORLD BANK (2005), “Global Economic Prospects”, World Bank, Washington D.C.
- XENOGIANI, T. (2006), “Policy Coherence for Development: A Background Paper on Migration Policy and its Interactions with Policies on Aid, Trade and FDI”, Working Paper No. 249, OECD Development Centre, Paris.

Deuxième Partie

Transferts et développement
Action institutionnelle internationale

8. Introduction à la deuxième partie

Transferts et développement: action institutionnelle internationale

A. El Ftouh

*Directeur du pôle économique
Fondation Hassan II pour les MRE*

Les statistiques sur la migration internationale évaluent le nombre des migrants à travers le monde à près de 200 millions de personnes. L'ouverture des économies sur le marché international à la faveur de la mondialisation agit sur la migration qui commence à changer de nature et de forme. Elle devient un phénomène atomisé qui relève du choix personnel et de l'initiative individuelle. Elle s'inscrit désormais dans le registre des libertés de mouvement à travers l'espace transnational et des droits de l'Homme. De ce fait, elle devient diffuse, allant dans tous les sens, Nord-Nord, Sud-Nord, Nord-Sud et Sud-Sud. Elle concerne les deux sexes, toutes les tranches d'âge, toutes les classes socio-économiques et tous les niveaux d'instruction et de qualification. L'homme transcende désormais les frontières internationales pour aller au delà et tisser de nouvelles articulations entre les territoires, les pays, les économies et les cultures. Il crée des interconnexions nouvelles entre les peuples d'un monde devenu si petit car si accessible. Dans cette dynamique profonde et continue, la migration sédentaire commence à perdre de sa consistance par rapport au passé pour céder la place progressivement à une mobilité permanente entre le pays de résidence et le pays d'origine.

Accompagnant cette évolution sur le terrain, des concepts nouveaux prennent forme. On ne parle plus de migration, émigration, immigration seulement, mais aussi de la migration choisie, de la migration subie, de la migration des compétences, de la migration retour, de la migration circulaire... Il s'agit de concepts nouveaux façonnés par des exigences souvent contradictoires et des interprétations divergentes entre le politique, l'économique et le culturel.

A partir de cela nous nous trouvons tous concernés, administrations publiques, institutions privées, organismes internationaux et ONG intervenant dans le domaine de la migration tant dans les pays du Nord comme dans les pays du Sud. Comment peut-on gérer le phénomène, dans le respect des droits de l'Homme? Comment doit on procéder, de sorte à en optimiser les retombées bénéfiques sur le migrant, sur le pays de résidence et sur le pays d'origine ? C'est cette recherche qui oriente de plus en plus le travail des intervenants dans la coopération internationale.

Le 9 juillet 2006, le Forum Mondial sur la Migration et le Développement a jeté une première pierre dans l'édifice conceptuel qui permettra dans l'avenir d'approfondir la réflexion et l'action dans le domaine de la migration.

Au cours de cette rencontre un certain nombre d'orientations ont été données par M. Ban Kimon, Secrétaire Général des Nations-Unies. Il convient d'en méditer notamment trois citations qui peuvent orienter notre action à venir dans le domaine de la coopération internationale pour une bonne gestion de la migration:

- « Transformer en une possibilité ce qui trop souvent était perçu comme une menace » ;
- « Edifier des partenariats qui mettraient les migrations au service du développement » ;
- « A ce stade initial de la coopération internationale sur la migration et le développement nous nous efforçons d'instaurer la confiance entre les Etats. C'est pourquoi nous devons mettre l'accent sur les mesures profitables à tous les acteurs du système de migration, mais surtout les migrants, leur famille et leur communauté » .

Il convient de souligner que bien avant, certains organismes internationaux ont été déjà, d'une manière spontanée, précurseurs et pionniers de la réflexion et de l'action dans ce domaine. Parmi ces organismes figurent le PNUD qui entend, à travers notamment le programme ART-GOLD (Appui aux Réseaux Territoriaux et Thématiques – Gouvernance Locale pour le Développement), favoriser la réussite du tandem «migration- développement». Il y a aussi le Bureau International du Travail qui a mené et continue de mener des travaux sur la migration de travail et sur les droits du migrant. L'OIM, de son côté, mène un travail continu visant à harmoniser et mettre en bonne concordance les efforts des différents pays dans ce domaine. D'autres organisations peuvent aussi être citées telles que l'OCDE qui constitue une institution de référence dans ce domaine, de par le travail d'études et de recherches qu'elle mène et qui permet d'éclairer le chemin des uns et des autres et de développer une stratégie conséquente sur la question.

D'autres institutions et administrations chargées de la coopération bilatérale comme la GTZ (Coopération Technique Allemande), la BEI (Banque Européenne d'Investissement), la coopération française, belge, espagnole et italienne développent des programmes et apportent un appui à cette démarche.

Si la bonne allocation des transferts financiers des migrants aux projets de développement national constitue un objectif majeur, la préservation du volume de ces transferts de toute érosion qui pourrait les affecter dans leur acheminement vers le pays constitue un souci évident. C'est le rôle assumé par les institutions privées qui interviennent dans le transfert de fonds et accompagnent le déplacement des flux monétaires entre les pays de résidence et ceux d'origine de la migration. Des entreprises et des produits innovants voient le jour dans ce domaine, tirant profit des progrès enregistrés par les nouvelles technologies de l'information, pour proposer des services moins coûteux, plus sûrs et plus rapides.

Enfin, les ONG agissant dans le domaine de la recherche-action pour la préservation des intérêts des migrants ou pour la promotion du développement local, régional ou national des pays de migration constituent des acteurs incontournables pour une bonne optimisation de la migration.

Les interventions suivantes permettront de rapporter des exemples de projets, programmes et produits développés dans ce sens par différents intervenants cités ci-dessus.

9. La Mobilisation des Marocains Résidant à l'Étranger pour le Maroc Projet MEDMA

*H. Nadir,
Economiste Consultant*

La question des synergies entre migration et développement est devenue un élément de réflexion fondamental dans le cadre des politiques d'aide au développement destinées aux pays du Sud. La déclaration du Millenium adoptée par l'Assemblée Générale des Nations-Unies en 2000 reconnaît le rôle important que peut jouer la relation entre la migration et le développement des pays du Sud pour l'accomplissement des Objectifs du Millénaire pour le Développement (OMD).

Ces dernières années, l'attention croissante prêtée à ce sujet par les instances nationales et internationales a permis la mise en place, dans les pays d'accueil, de politique visant à la mobilisation des ressources et des compétences des migrants pour le développement de leurs pays d'origine.

Cependant, la mise en œuvre des politiques axées sur ce thème est souvent entravée dans les pays d'origine du migrant. Il faut donc mettre en place des programmes pour aider ces pays à se doter des structures et des moyens nécessaires pour qu'ils puissent bénéficier largement de ce transfert de compétences quasi-mondial.

La capitalisation des ressources et compétences des Marocains résidant à l'étranger (MRE), voire leur retour, constitue aujourd'hui une chance importante pour le développement économique et social du pays. L'enjeu de l'avenir est d'en faire profiter l'économie et d'en tirer le plus grand avantage au profit du plus grand nombre.

Le Maroc compte aujourd'hui une population émigrée de près de 3 millions de personnes (soit 10% de la population nationale) dont la majorité est installée au sein de l'Union Européenne. Elle est le résultat de la superposition de différentes vagues migratoires qui se sont succédées tout au long du XXème et du XXIème siècle. L'émigration marocaine est donc fortement diversifiée. Elle compte à la fois des composantes durablement insérées dans les sociétés européennes et d'autres issues d'arrivages récents.

Ces groupes entretiennent des liens nombreux avec leur pays d'origine. Un seul indicateur en donne toute la mesure : les transferts d'épargne ont dépassé les 47.758 MDH en 2006, soit plus de quatre milliards d'euros (suivant l'Office marocain des Changes).

Selon les statistiques officielles Belges, les Marocains représentent une population de 81 000 personnes, dont près de la moitié vit à Bruxelles. Si l'on y inclut les Marocains naturalisés belges, qui sont de plus en plus nombreux, on peut estimer que la diaspora marocaine est en passe de devenir le premier groupe de personnes d'origine étrangère en Belgique. Si l'on tient compte des Marocains naturalisés, le nombre des personnes appartenant à la diaspora marocaine dépasserait les 220.000 personnes.

Au sein de certaines catégories de la population marocaine résidant à l'étranger, les projets de retour se développent depuis quelques années. Les raisons en sont multiples mais deux éléments contribuent à alimenter la volonté du retour : la perception d'une croissance du racisme en Europe et l'ouverture de nouvelles opportunités d'affaires et de développement économique au Maroc. Après avoir fait leurs preuves à l'étranger, de nombreux individus expriment aujourd'hui la volonté de rentrer au Maroc pour y développer leurs activités. Dans un tel contexte, mieux comprendre les articulations entre les différentes dimensions de la migration marocaine et le développement du pays s'avère indispensable si l'on veut se donner les moyens de mieux organiser le retour des ressources et des compétences des Marocains résidant à l'étranger (MRE).

Les promoteurs de ce projet ont souhaité orienter les objectifs stratégiques de leurs réflexions vers la promotion du secteur privé dans la région du Nord du Maroc (étant donné qu'une part importante des Marocains de Belgique est issue de la région du Nord du Maroc), en mobilisant l'entreprenariat marocain établi en Belgique, ainsi que les résidents marocains porteurs de projets de création d'entreprise au Maroc. Le programme vise également à promouvoir l'économie sociale dans cette région, via une participation active du tissu associatif des MRE en Belgique.

Les objectifs de la présente étude, qui a été réalisée simultanément au Maroc et en Belgique, est de récolter des informations :

- sur les grands traits de la migration marocaine en Belgique ;
- sur la situation économique actuelle du Maroc et en particulier dans la région du nord;
- sur la situation des investissements au Maroc et en particulier sur les investissements des Marocains résidant à l'étranger au Maroc ;
- sur les différentes initiatives gouvernementales et non gouvernementales en matière de promotion du secteur privé dans la région du nord ;
- sur les difficultés rencontrées par les MRE qui ont investi au Maroc.

L'étude s'achève par des recommandations concrètes pour développer les investissements des MRE au Maroc.

Le lien entre migration et développement (investissement, commerce, mobilité des compétences, transfert des fonds et de savoir ...) est devenu un sujet fondamental dans les politiques relatives aux migrations des pays du Nord et du Sud. Mais quelles politiques mettre en œuvre pour que ces flux migratoires soient favorables aux pays d'origine, aux pays d'accueil et aux migrants eux-mêmes ? Par la confrontation des idées et des interrogations des différents protagonistes du projet MEDMA, cette étude entend contribuer à mettre en place un programme d'action efficace et ambitieux.

1. Etat de la migration marocaine en Belgique

En Belgique, l'immigration marocaine commença officiellement en février 1964. C'est en effet à cette date que la Belgique et le Maroc concluent un accord bilatéral de recrutement de main-d'œuvre. Ce dernier vise à organiser des flux de travailleurs immigrants qui sont en réalité déjà en cours de manière spontanée depuis le début des années 60 et donc largement en dehors du contrôle direct des Etats. Jusque-là, le Maroc était resté une inconnue pour la population belge et vice-versa. C'est donc l'immigration industrielle de masse des années 60 qui va contribuer à créer un lien fort entre les deux pays. C'est véritablement à travers la signature de la convention bilatérale de recrutement de main-d'œuvre de février 1964 que la Belgique et le Maroc ouvrent le chapitre le plus important de leurs relations communes.

Après la signature de la convention bilatérale belgo-marocaine de 1964, et jusqu'en 1973, les travailleurs marocains arrivent en Belgique pour effectuer les travaux pénibles de la mine dont les Belges ne voulaient plus (Martiniello, 1992). Seule une minorité d'entre eux aboutira en Belgique par le biais des procédures officielles mises en place par la convention. La plupart des nouveaux venus trouveront très vite leur chemin grâce aux mécanismes de régularisation sur place encouragés par le laissez-faire qui caractérisait la politique belge d'immigration durant cette période.

Pendant la période contemporaine, l'immigration marocaine vers la Belgique peut être divisée en quatre périodes principales : de 1912 à 1964, de 1964 à 1974, de 1974 à 1989 et de 1989 à aujourd'hui. Avec la signature de la convention belgo-marocaine se clôt une première période, que l'on peut caractériser d'ère des pionniers. Concomitamment s'ouvre la deuxième période, probablement l'une des plus significatives, celle de l'immigration industrielle de masse. De 461 Marocains recensés en 1961, on passe selon l'Institut National de Statistiques à une présence de près de 40.000 personnes de nationalité marocaine en 1971. À partir de 1974, date de l'arrêt officiel du recrutement de la main-d'œuvre étrangère en Belgique, commence une troisième période marquée par le regroupement, la constitution et la stabilisation des familles, ainsi que par le rajeunissement et la féminisation de l'immigration marocaine.

C'est au terme de cette période charnière qui s'étend sur 25 années que l'immigration marocaine va atteindre son effectif le plus élevé avec 145.000 personnes en 1992. La période postérieure à 1989 se caractérise par l'émergence des immigrés marocains dans l'espace public, initialement comme objets et ensuite comme acteurs, ainsi que par la tentative de renégocier le rapport au pays d'origine. Elle est également marquée par l'accession massive des Marocains à la nationalité belge ; le phénomène aura pour effet immédiat de réduire de manière graduelle et constante les effectifs de la population étrangère de nationalité marocaine en Belgique qui atteignent en 2006 81.000 personnes.

Il s'agit donc aujourd'hui de la quatrième nationalité en importance en Belgique après les Italiens, les Français et les Néerlandais, mais probablement de la première si on y ajoute les naturalisés.

Il est absolument primordial de prendre la mesure de ce qu'a été la migration marocaine par le passé. Les caractéristiques des flux migratoires passés continuent à influencer aujourd'hui encore les trajectoires de cette communauté. La première caractéristique de l'immigration marocaine est sa nature fortement ouvrière et peu qualifiée. Le nombre de travailleurs indépendants est longtemps resté très faible et les entreprises créées sont souvent restées relativement peu sophistiquées. Avec l'émergence des nouvelles générations, la donne a changé. Des cadres ont été formés et des initiatives entrepreneuriales nouvelles ont vu le jour. Il existe au sein de l'immigration marocaine une dualité entre une élite qui s'intègre à des niveaux de qualification élevés et un large segment de la communauté qui reste marqué par des désavantages sociaux qui limitent sa participation économique, tant dans la société de résidence, que dans la société d'origine.

Dans la perspective d'une meilleure compréhension des liens entre migration et développement, il faut relever une dernière observation. A la différence d'anciennes communautés immigrées, les Marocains présentent la caractéristique d'être tout à la fois en situation migratoire et post-migratoire.

Chaque année, un nombre important de permis de séjour de longue durée sont octroyés à des Marocains. Ils arrivent en tête en termes d'obtention de visas de longue durée. En 2006, plus de 4.600 Marocains ont obtenu le droit de s'établir durablement en Belgique, dont 85% pour des raisons familiales. Ces nouveaux arrivants constituent donc une population quantitativement significative et qui, par définition, a gardé des liens très étroits avec le Maroc. Elle est donc également concernée, au premier chef, par la problématique du développement de son pays d'origine.

2. Le potentiel de développement de la diaspora marocaine

Dans le débat international sur les liens entre migration et développement, le Maroc présente au moins deux caractéristiques intéressantes:

La première tient au fait que le pays a su créer et organiser au cours des dernières années un ensemble d'institutions en lien avec sa population résidant à l'étranger. Comparé avec d'autres pays méditerranéens d'émigration comme l'Algérie, la Tunisie ou l'Égypte, le degré d'encadrement des Marocains à l'étranger est relativement important (CARIM 2005). Dans la perspective d'accroître le rôle de la diaspora dans le développement, il s'agit d'un atout non négligeable.

La deuxième dimension qui mérite d'être soulignée concerne l'attachement étroit des Marocains à leur pays d'origine. Ceci peut être mesuré par la fréquence des visites au pays, les envois de fonds aux familles restées au pays, les projets d'investissement économique, les projets associatifs, etc. Ces échanges constituent une base favorable en vue d'une meilleure valorisation du rôle de la migration dans le développement. Comme nous allons le voir ci-après, ces atouts sont relativisés par un climat de confiance insuffisant entre les Marocains résidant à l'étranger porteurs de projet et le Maroc.

Ces deux caractéristiques du Maroc en matière de migration et de développement ont pour conséquence que tout programme d'implication de la diaspora dans le développement doit prendre appui sur l'existant. Une des conditions de faisabilité du programme MEDMA consiste à structurer des articulations avec les initiatives existant déjà du côté marocain.

3. Les transferts de fonds

La matérialisation la plus évidente des liens de l'immigration marocaine avec le Maroc, mais aussi de l'intérêt que les immigrés portent au développement du pays, ce sont les transferts. Analytiquement, les transferts peuvent être distingués en cinq catégories différentes :

- Les transferts financiers,
- Les transferts collectifs : il s'agit des initiatives portées par les associations, les mutuelles, syndicats, etc., visant à contribuer au développement des régions d'origine,
- Les transferts de savoir-faire : il s'agit d'initiatives collectives visant à partager avec le pays d'origine des connaissances et du know-how acquis par les migrants à l'étranger,
- Les transferts en nature : ce sont les biens qui sont rapatriés par les migrants lors de leurs visites au pays. Ils représenteraient au Maroc de 20 à 30% des transferts financiers,
- Les transferts sociaux : ce sont les prestations dispensées par les caisses d'allocations familiales et de sécurité sociale.

Les transferts financiers intéressent au premier chef le développement économique du Maroc et nécessitent un soutien accru aux entrepreneurs. Ils sont aussi ceux qui ont reçu le plus d'attention dans la littérature migratoire ou de développement. Dans le cadre d'une politique d'appui au développement du Maroc, ils constituent un levier d'action incontournable (Cf. annexe).

D'après le dernier rapport de l'Office marocain des Changes, le montant des transferts des MRE a de nouveau atteint un record en 2006 avec une progression de 17,2 % (47,76 milliard de DH contre 40,74 Milliard de DH en 2005).

Les études en la matière sont rares et le sujet devient presque tabou dans les milieux bancaires au Maroc. La seule initiative relevée dans la présente étude est la création de Banque Al Amal pour financer les investissements des MRE au Maroc. Mais la tutelle exercée sur Banque Al Amal par les principales banques marocaines, qui gèrent la grande majorité des fonds des MRE, constitue un handicap majeur pour atteindre les objectifs fixés et pour développer des services financiers propres aux MRE.

Il est important de signaler que la gestion des fonds des MRE est partagée au Maroc entre 3 grandes banques : le Groupe des Banques Populaires (Banque Achaabi), Attijariwafa Bank et la Banque Marocaine du Commerce Extérieur.

Le développement du système bancaire marocain dans les pays d'accueil a permis de réduire fortement le coût des transferts de fonds. Il en résulte que la majeure partie des fonds des MRE transite via des virements bancaires.

Le développement de la concurrence (il s'agit aussi d'inciter les banques belges à s'intéresser à ce créneau), ainsi qu'une meilleure information au sujet des conditions commerciales des différents organismes de services bancaires et financiers (établissement d'une brochure unique et comparative), permettraient de réduire davantage les frais de transfert.

Compte-tenu de ce qui précède, il est clair que les MRE continuent donc à générer des revenus très importants pour le Maroc, sans pour autant que leurs dépôts bancaires n'intègrent les circuits d'investissement, notamment dans les secteurs productifs et créateurs d'emplois.

Seule la mise en place d'une politique réfléchie en matière d'appui aux projets d'investissement des MRE, rassemblant les pouvoirs publics, les banques et les MRE eux-mêmes, peut aujourd'hui relever le défi de mieux valoriser ces fonds.

Dans cette perspective, le développement, dans le cadre du projet MEDMA, d'un partenariat avec les principales banques marocaines citées ci-dessus, pourrait mobiliser une partie de ces fonds à des fins productives. Les responsables de Banque Al Amal, banque des MRE au Maroc, qu'on a rencontrés dans le cadre de ce projet, pourraient faciliter la mise en place de ce partenariat.

La relance de l'économie nationale par le biais de l'investissement privé, notamment de l'investissement direct étranger (IDE), constitue l'une des priorités majeures des autorités marocaines.

De nombreux discours royaux reprennent ce sujet. Il est également au cœur de la stratégie de développement économique du Maroc ; enfin, il représente l'un des principaux axes d'action de l'exécutif au pouvoir depuis les élections législatives de 2007.

Dans ce contexte et malgré des atouts certains et une amélioration réelle du cadre général de l'investissement, un certain nombre de contraintes continue de peser sur les investissements étrangers au Maroc :

- Le régime actuel de la propriété foncière maintient encore et toujours une insécurité juridique forte et unanimement soulignée par les investisseurs. Face au développement des investissements dans les domaines immobilier, touristique et industriel, la maîtrise du foncier s'impose comme une condition préalable indispensable.
- Sur ce point, le Maroc doit faire face à de nombreux problèmes. Citons en priorité la multiplicité des statuts fonciers existants et le manque de couverture de l'immatriculation.
- Confronté à ces difficultés d'ordre national, le Nord du Maroc doit également faire face à un problème supplémentaire, hérité de la période du protectorat espagnol: le statut foncier khalifien. Les efforts du Maroc pour résoudre ce problème ne semblent pas susciter les effets escomptés ; néanmoins, pour les grands projets touristiques et immobiliers, l'Etat marocain mobilise les moyens nécessaires pour résoudre les problèmes relatifs au foncier.
- Malgré les réformes progressives de la justice, l'insécurité juridique reste forte. Celle-ci est d'ailleurs pointée par de nombreux rapports d'organismes internationaux comme le principal obstacle à l'investissement dans le Royaume.
- Un système bancaire rigide en matière de financement des PME/PMI. Il convient de rappeler que si les grands groupes mobilisent aisément les financements susceptibles de développer leurs activités, en revanche, le coût du crédit et les garanties exigées sont encore souvent réhibitoires pour les PME-PMI.
- La longueur des délais, des procédures administratives très lourdes et le manque de transparence, sont généralement très peu appréciés par les investisseurs.
- Le coût élevé de certains facteurs de production et en particulier l'énergie.
- Le manque de main-d'œuvre qualifiée pour certaines activités de haute valeur ajoutée.
- La présence d'un secteur informel très développé et très concurrentiel (plus de 17% du PIB du Maroc en 2003), le trafic de contrebande, la contrefaçon et le piratage, etc...

- La corruption : les derniers résultats de l'enquête réalisée par l'ONG Transparency International mettent en évidence une nette dégradation de la position du Maroc (le Maroc détient la 77ème place suivant l'indice de la perception de la corruption). Selon une enquête réalisée par Transparency Maroc en 2002, sur le phénomène de la corruption au Maroc dans le milieu des entreprises, 94% des entreprises interrogées placent la corruption comme le principal obstacle au développement, immédiatement après les coûts d'imposition.

4. Les investissements des MRE au Maroc

La question des investissements des MRE dans leur pays d'origine n'a pas bénéficié du même engouement que les autres thèmes relatifs à l'immigration. L'absence de statistiques précises relatives aux investissements des MRE ne facilite pas la tâche pour élaborer des programmes visant à promouvoir et à drainer ces investissements vers le tissu productif.

Les conclusions des rares études et enquêtes menées depuis quelques années mettent néanmoins en évidence une prédominance de l'investissement dans le secteur immobilier.

L'enquête publiée en 2000 par l'Institut national de statistiques et d'économie appliquée (INSEA) confirme cette donnée : l'immobilier représentait 83,7% des projets d'investissement des MRE au Maroc, suivi, de loin, par le secteur agricole (7,5%) ; les derniers 8,8% se répartissent entre les secteurs suivants: commerce, tourisme, industrie.

Ces données ont été confirmées par les différents acteurs du développement économique et social de la région du Nord du Maroc, interviewés lors de la présente étude.

L'étude réalisée en 2003 par la Fondation Hassan II pour les MRE sur la base d'une enquête, réalisée auprès d'un large échantillon d'investisseurs MRE au Maroc, confirme cette tendance. Cette étude confirme également qu'une majorité des investisseurs a choisi sa propre région, voire sa localité de naissance, pour investir.

Les résultats de l'enquête ont également permis d'identifier les nombreuses difficultés rencontrées par les MRE investisseurs, durant le montage de leur projet, ainsi que pendant sa réalisation et sa gestion. : la grande majorité des MRE est préoccupée par les garanties exigées par les banques au Maroc, le niveau élevé du coût du capital à risque, le clientélisme, la corruption, l'insécurité juridique, la complexité des démarches administratives généralement mal comprises par les MRE (le MRE compare souvent les démarches de l'administration marocaine avec celles de son pays d'accueil, ce qui rend la communication encore plus difficile) et le manque d'accompagnement et d'information (surtout pour les petits projets).

A cela, s'ajoutent d'autres problèmes à caractère social, puisque la majorité des MRE garde sa famille dans son pays d'accueil ; il en résulte de nombreuses navettes entre les deux pays, ce qui représente une charge financière très lourde, mais aussi un risque potentiel pour le bon suivi de leurs affaires en leur absence; les questions relatives à leurs droits sociaux, dans leur pays d'accueil et au Maroc, s'ils décident de s'installer définitivement au Maroc, se posent aussi.

Tous ces problèmes ont été évoqués lors des entretiens réalisés dans le cadre de la présente étude. Ainsi quatre investisseurs MRE, qui ont décidé d'investir au Maroc, ont été suivis et interviewés: un à Tanger, deux à Casa, un à Oujda.

Tous les quatre, ont évoqué les mêmes problèmes relevés ci-dessus ; l'expérience vécue de chacun apporte des éléments complémentaires :

- L'investisseur à Tanger (actuellement chef de deux entreprises qui emploient des dizaines de personnes) raconte comment, au départ du projet, il s'est fait voler toutes ses économies par un partenaire local (500.000 DH), ainsi que les difficultés rencontrées pour amorcer son activité.
- Les deux investisseurs à Casa ont bénéficié d'un appui familial sur place, ce qui leur a permis de mieux s'en sortir ; ils rencontrent cependant actuellement le manque de sérieux, un net décalage par rapport à leur expérience en Europe, une difficulté d'adaptation à leur nouvelle vie au Maroc, l'éloignement par rapport à leur famille restée en France, etc.
- L'investisseur d'Oujda n'a, lui, toujours pas démarré son activité, malgré « deux ans de galère » sur place (selon ses mots); les lourdeurs administratives ont usé sa volonté et il envisage sérieusement d'abandonner.

5. L'état de l'entrepreneuriat marocain en Belgique

Suivant l'Institut National d'Assurances Sociales pour Travailleurs Indépendants (INASTI) en Belgique, les entrepreneurs les plus nombreux sont les Marocains et les Turcs (respectivement 1803 et 1812 travailleurs indépendants). Ces deux groupes représentent à eux seuls un quart des non-européens. Les données de l'INASTI indiquent une légère croissance du nombre de travailleurs indépendants marocains de 2001 à 2003. Ce chiffre diminue ensuite très légèrement. Toutefois, on peut estimer que ces dénombrements, tout comme les statistiques de la population globale de ces communautés, sont affectés par la loi de 2000 sur la naturalisation. Etant donné que de nombreux Marocains et Turcs ont été naturalisés, une partie des travailleurs indépendants marocains apparaît aujourd'hui dans la catégorie «Belges».

D'autres données peuvent être consultées pour mieux cerner le profil des entrepreneurs marocains. La Banque Carrefour de la Sécurité Sociale, la Banque Carrefour des Entreprises et la base de données de l'INASTI contiennent des informations concernant les revenus, la nationalité d'origine, le nombre d'unités d'exploitation, etc.

Contactées dans le courant du mois de février, ces institutions se sont toutefois déclarées incapables de répondre à notre requête dans les délais impartis à l'étude de faisabilité. Plusieurs mois sont nécessaires à l'établissement d'une telle enquête. Vu la difficulté de parvenir à établir une cartographie exhaustive et scientifiquement fiable de la présence d'entrepreneurs marocains et belges d'origine marocaine en Belgique, nous nous sommes orientés vers une méthode d'enquête alternative basée sur des consultations téléphoniques et des entretiens qualitatifs.

6. Résultats de la consultation téléphonique des entrepreneurs marocains résidant en Belgique

Un questionnaire a d'abord été élaboré; les personnes consultées ont ensuite été identifiées à travers la méthode dite de boule de neige. Une première liste d'entrepreneurs a été établie sur la base de contacts personnels et de données disponibles sur Internet. Chacun de ces entrepreneurs a ensuite été sollicité de manière à faire progresser l'enquête vers de nouveaux contacts.

Les personnes consultées sont actives dans des secteurs fort variés, s'étendant de la boucherie industrielle et artisanale, à l'agro-alimentaire exotique, au commerce des produits laitiers, à l'immobilier sur internet, à l'informatique de service aux entreprises, au développement de sites internet, à l'import-export de matériel de boulangerie industrielle et à la construction.

En règle générale, les entrepreneurs consultés sont à la tête de micros, petites, ou moyennes entreprises.

Une partie des répondants a une activité au Maroc. En règle générale, il s'agit des répondants les plus âgés. L'âge joue donc un rôle non négligeable dans le fait de posséder une expérience d'investissement au Maroc.

Les entrepreneurs plus jeunes sont davantage motivés par une première expérience au Maroc. Ils sont plus nombreux à déclarer qu'ils préparent un nouveau projet en direction du Maroc.

La consultation révèle des obstacles sérieux à l'investissement au Maroc. Il faut souligner ici que des facteurs de dissuasion sont perçus tout aussi bien par des entrepreneurs ayant eu par le passé une expérience au Maroc, que par les entrepreneurs souhaitant développer à l'avenir un projet. Les réponses apportées reflètent parfois une vive amertume.

Pour compléter notre analyse et afin de mieux cerner la problématique, six entretiens qualitatifs plus approfondis ont été menés avec des entrepreneurs marocains. Au même titre que la consultation téléphonique, ces entretiens n'ont pas pour ambition d'offrir une image sociologiquement représentative de cette population. A la différence des consultations téléphoniques, les entrepreneurs interviewés ici ont tous développé une activité au Maroc. Leurs points de vue permettent de mieux éclairer leur parcours sur le terrain.

Ces entretiens mettent l'accent sur des thèmes similaires à ceux développés lors de la consultation téléphonique, notamment :

- les progrès accomplis par l'économie marocaine,
- l'insécurité juridique,
- le problème du conflit entre cultures professionnelles européenne et marocaine,
- les difficultés d'accès au financement des banques marocaines et au capital à risque,
- le manque d'appui technique au stade de la réalisation des projets,
- l'insuffisance de la formation du personnel,
- le manque d'infrastructure.

Nous avons également réalisé un sondage via internet. Les témoignages recueillis par ce biais ne peuvent être parfaitement représentatifs des expériences des entrepreneurs et des cadres marocains à l'étranger. Ils indiquent toutefois les grandes tendances des débats d'idées actuels.

A ce titre, il nous a paru intéressant de proposer quelques morceaux choisis afin de compléter notre tentative d'identification des opportunités et des contraintes d'un programme de mobilisation de la diaspora marocaine dans le développement du Maroc.

Le Forum du site marocain Yabiladi.com, basé en France, propose une série de rubriques au sein desquelles s'échangent des "tuyaux" en vue de monter des affaires au Maroc. Voici une intervention concernant la création d'entreprise au Maroc :

« (...) créer une société, savoir le taux douanier correspondant au produit et les paperasses sont évidemment une étape importante dans la constitution de la société mais ce ne sont pas les obstacles principaux. (...). Il existe de nombreux organismes renseignant les investisseurs ou créateurs de société. De plus le gouvernement marocain aide les jeunes émigrés à la création d'entreprise au Maroc. Il existe des subventions et autres. Je dirais que le plus difficile au Maroc, c'est d'abord de faire tourner la boîte!! Il s'agit dans un premier temps de trouver des personnes valables, secrétaires, comptables, commerciaux et des gens de confiance!! Ensuite, il faut se faire un nom, et se frotter à la mentalité marocaine!! (...). Donc ce n'est pas pour décourager les personnes ayant un projet, mais il faut cesser d'être naïf et croire que monter une société au Maroc se fait en claquant des doigts » (Dilou, posté le 09/01/2005) ».

Répondant à une demande de renseignements concernant la création d'entreprise au Maroc, une discussion s'engage sur le Forum du site Bladi.net :

« (...) je te souhaite d'avoir beaucoup de courage et de la persévérance, car c'est très difficile, mais si tu as un bon projet, ça ne peut que marcher, car au Maroc il y a beaucoup de demande, mais il faut que tu cibles ton secteur et que tu fasses une sérieuse étude de marché et ensuite il faut que tu passes beaucoup de temps au Maroc à diverses périodes de l'année pour te familiariser. Pour ma part, je monte moi aussi une société au Maroc, car je crois que l'avenir pour nous enfants d'immigrés est là bas. (Rachou, posté le 26/01/2006) ».

« J'ai créé une entreprise au Maroc. Dans la mesure où une solide étude a été effectuée et qu'elle est positive, tout peut marcher. La plus grande plaie et source de difficultés : l'Administration - Corruption & Incompétence. Comme l'a dit un intervenant, une forte présence est indispensable (...) ! Autre chose, nous sommes au Maroc, pas en France, les choses sont lentes... lentes... Alors, il faut s'armer d'une patience à toute épreuve ! Courage... courage... » (Casafrench, posté le 27/01/2006)».

Sous le titre « Le Maroc n'est pas prêt à nous accueillir », Jamal de Bruxelles intervient sur le Forum de Maroc Entrepreneurs, le site des cadres et entrepreneurs marocains à l'étranger. Son témoignage, sévère, mérite d'être relevé :

« De retour de 3 semaines passées au Maroc dans le cadre d'un "hypothétique" retour au Maroc, je suis vraiment déçu. Tant au niveau des bureaux de recrutement que dans les boîtes d'intérim, la qualité du service n'est pas encore là (sauf quelques exceptions). Entre les petites guerres internes pour ne pas recruter un MRE diplômé avec expérience et la nonchalance qui plane toute la journée dans la majorité des entreprises, je n'ai pas pu situer la cause exacte du problème. De retour à Bruxelles, j'ai plusieurs messages venant de cabinets de recrutement, 5 jours plus tard, me voilà avec une proposition et un contrat.....A méditer! » (Jamal, posté le 25/04/2006).

Mohammed intervient sur le blog pour relater son expérience d'expatrié Français installé au Maroc. Son témoignage rejoint de nombreux autres que l'on peut rencontrer sur ces types de Forum en ligne. Il met l'accent sur la nécessité de s'adapter culturellement à l'environnement professionnel marocain, y compris lorsqu'on est marocain :

« (...) je me suis installé au Maroc depuis le mois de mai pour gérer la filiale marocaine de mon groupe (Conseil en SIRH, effectif de 1500 dans 22 pays). Malgré que je sois Marocain avec des affinités culturelles évidentes, mes 27 années en France (depuis l'âge de 10 ans) font de moi un parfait Français provincial, avec une mentalité très occidentale. A ce titre j'ai vécu un choc culturel notamment au niveau de la manière de traiter les affaires :

- Rapport affectif très important,
- Circuit de décision long et parfois flou,
- Gestion particulière du temps, etc... »

Toutefois les répondants perçoivent plutôt positivement l'idée de mettre sur pied un programme d'aide au développement du Maroc. Une certaine implication de la Belgique est perçue comme un gage d'un meilleur encadrement des projets. Un répondant estime que cela pourrait contribuer à une « meilleure sécurisation des projets ». Un autre estime que cela pourrait placer les entrepreneurs belges dans « une situation plus favorable par rapport à l'administration marocaine » qu'il perçoit comme étant le nœud gordien du problème.

Les opinions divergent toutefois sur le contenu et les objectifs que devrait se donner un tel programme. Pour certains répondants, il devrait se concentrer sur des aides budgétaires ou la facilitation de l'accès au financement. D'autres perçoivent, au contraire, l'utilité d'un meilleur encadrement des projets. Un répondant avance l'idée qu'il conviendrait d'organiser « une aide organisationnelle ainsi qu'une aide à la prospection du marché marocain ». Le même répondant insiste sur l'idée qu'il faut pouvoir « former les recrues marocaines aux techniques de travail européennes via un programme de formation en cas d'embauche. »

Un répondant insiste pour que ce programme se dote d'une structure qui soit basée en Belgique. Un autre estime que cela devrait prendre la forme d'un guichet unique :

« une personne belge serait désignée sur place et serait attachée à l'ambassade de Belgique au Maroc. Elle pourrait ainsi informer des démarches administratives à réaliser via des séances d'information sur la taxation, l'achat de locaux, etc... ».

Un répondant insiste sur l'idée que l'informel joue un rôle non négligeable au Maroc. Toute structure d'aide doit, selon lui, prendre en considération cette dimension si l'on veut éviter de commettre des erreurs. Plusieurs répondants insistent finalement sur le fait que leurs contacts avec les institutions belges (Région wallonne, Région bruxelloise, AWEX, etc) ne leur ont pas apporté l'aide qu'ils escomptaient.

7. Conclusion

Dans le cadre de MEDMA et dans les domaines de l'aide aux MRE et de leur accompagnement, les consultations menées dans la région du nord du Maroc ont permis d'identifier des synergies possibles entre la Fondation, l'Agence du Nord et l'Agence de l'Oriental.

Il faudra développer ces synergies dès le démarrage du programme MEDMA.

Les témoignages recueillis dans le cadre de la présente étude montrent que tous les acteurs du développement économique et social de la région du Nord du Maroc, ainsi que les responsables politiques, sont d'accord sur le fait que la croissance économique du Maroc doit s'appuyer sur le dynamisme des compétences et des ressources marocaines de l'étranger.

Malgré une amélioration réelle du cadre général de l'investissement, un certain nombre de contraintes continuent de peser lourdement sur le développement des investissements des MRE au Maroc.

Il est donc nécessaire d'adopter des mesures complémentaires pour encourager et développer les investissements des MRE au Maroc.

De nombreuses initiatives peuvent être mises en place, à travers le projet MEDMA, tant en Belgique qu'au Maroc. Ces mesures viendront renforcer et appuyer les efforts des autorités marocaines, ainsi que ceux de la société civile.

Annexe : Recommandations

1. La création d'un Centre d'accompagnement des Projets d'Investissement des Marocains résidant à l'étranger : CAP-MRE

La création d'un Centre d'accompagnement des projets d'investissement des MRE constitue la mesure phare du programme MEDMA: dans le cadre d'une nouvelle approche de l'appui aux investissements des Marocains résidant à l'Etranger et en particulier en Belgique, il s'agit d'associer l'ensemble des intervenants à la promotion et au soutien du secteur privé dans la région du nord du Maroc.

Le CAP-MRE proposera une large gamme de services aux MRE investisseurs et permettra de réunir et d'optimiser toutes les conditions stratégiques et opérationnelles de la réussite de leurs projets au Maroc.

- L'accompagnement du porteur de projet dans tous les aspects de son projet :

L'objectif de cet accompagnement est de sortir l'investisseur de sa solitude en l'entourant de consultants expérimentés et en lui proposant des services de base pour l'aider dans la mise en œuvre de son projet.

Il s'agit :

- de définir avec le porteur du projet un plan d'action cohérent et réaliste pour atteindre les objectifs fixés, d'étudier avec lui l'environnement économique et social de son entreprise, ainsi que les facteurs-clés de succès pour la mise en œuvre de son projet ;
- d'apporter une assistance en matière d'études de faisabilité du projet pour permettre au porteur de projet de répondre à toutes ses questions fondamentales pour le lancement de son projet ;
- de rechercher des partenaires : ainsi pour réussir son développement dans l'environnement complexe du Maroc, il faut savoir s'entourer. Le Centre apportera une aide efficace pour identifier des partenaires potentiels au Maroc et appuyer les négociations avec eux, ainsi que le suivi du bon respect des obligations des différentes parties ;
- d'apporter une assistance en matière de gestion de l'entreprise, au démarrage de son activité : le Centre mettra temporairement à la disposition des chefs d'entreprises demandeurs, de l'expertise en matière de management, des consultants hautement qualifiés et immédiatement opérationnels.

- La recherche de financements

En tant que facilitateur, Le CAP-MRE apportera l'appui nécessaire aux porteurs de projets en s'assurant que les projets sont correctement finalisés, en assistant le promoteur pour choisir la structure la plus adaptée à ses besoins, en l'aidant

à identifier des partenaires investisseurs, en l'informant sur les différents modes de financement disponibles, au Maroc et en Belgique, et en l'accompagnant dans ses négociations avec les banques.

Le Centre aura également pour mission de favoriser l'accès des porteurs de projet MRE aux différents modes de financement : les programmes d'aides / de subsides en Belgique et au Maroc, les organismes financiers, les banques et les fonds de financement et de garantie, etc.

- Les formations

Le CAP-MRE mettra en place des programmes de formation et de perfectionnement en gestion destinés à soutenir les entrepreneurs MRE demandeurs qui veulent créer leur activité ou développer leur entreprise au Maroc.

Il organisera également des séminaires et des séances d'information sur l'entrepreneuriat au Maroc, en collaboration avec des partenaires locaux dans chaque région.

En tant que centre incubateur des projets des MRE, le Centre participera aux différents programmes de soutien au secteur privé au Maroc, avec des partenaires marocains, belges et européens, de manière à faire bénéficier les entrepreneurs MRE des compétences des autres organismes.

- Les services d'hébergement

En attendant que l'entrepreneur MRE démarre réellement son activité, il lui faut trouver une adresse de domiciliation pour son entreprise. Or la location de bureaux devient de plus en plus chère et l'engagement de frais de location conséquents avant même d'amorcer l'activité de l'entreprise peut entraver l'acte d'investissement dans son ensemble. En tant qu'incubateur, le CAP-MRE offrira un lieu de domiciliation et d'hébergement provisoire pour les entreprises des MRE, en attendant qu'elles démarrent réellement leurs activités.

Les services qui pourraient être proposés consistent en la mise à disposition des locaux du Centre pourvus de postes de travail et, le cas échéant, de bureaux équipés prêts à l'emploi. Ainsi, les entrepreneurs MRE auront accès à une vaste infrastructure commune comprenant accueil, salles de réunions, réception téléphonique, central téléphonique, photocopieuse, fax, connexion internet, etc. Pour les séances de formation, les sessions d'information, de présentation, le Centre sera également doté d'une salle de réunion et de conférence équipée d'un matériel audio-visuel.

Fort de cette infrastructure, le porteur de projet MRE n'aura qu'à développer son activité et à lancer son affaire.

Le Centre pourrait également développer des services d'assistance administrative, comptable et logistique payants (au coût de revient), notamment la mise en place d'un secrétariat collectif (courrier, mailing, prise de rendez-vous, gestion d'agenda, saisie, organisation de réunions, réservation de voyage, gestion de transport et de courriers express).

Le Centre aura également pour mission de constituer une banque de données reprenant toutes les informations économiques et les opportunités d'investissement dans chaque région du Nord du Maroc, de diffuser ces informations en Belgique (le cas échéant dans le reste de l'Europe) de manière à sensibiliser et à informer le MRE sur ce qui se passe dans sa région au Maroc.

Le Centre pourra également confier des missions complémentaires à des consultants indépendants de manière à assister les Centres régionaux d'investissement et pour établir des rapports détaillés sur les opportunités d'investissements dans les régions du nord du Maroc.

2. La création d'une prime au service de conseil pour les MRE

La création d'une prime aux services de conseil favorisera le développement harmonieux des projets d'investissement des MRE.

Elle leur permettra de se faire accompagner par des consultants extérieurs dans l'examen des différents aspects de leurs projets. Ces consultants seront choisis sur la base de leur expérience de créateur d'entreprise et de leurs compétences professionnelles. Ils seront rémunérés sur base de la réalisation des objectifs souhaités.

Cet accompagnement pourra être cofinancé par le fonds d'investissement public Belge BIO, en partenariat avec les Agences de développement du nord et de l'oriental. Le fonds d'étude Bio propose déjà un financement des études de faisabilité des projets de création d'entreprises dans les pays en voie de développement à hauteur de 50%.

Lors de ma réunion à Rabat avec les responsables de l'Agence pour la promotion et le développement économique et social des préfectures et provinces du nord du Maroc, le directeur du développement et de la planification m'a indiqué que son agence pourrait financer les 50% restants des frais relatifs à l'étude de faisabilité pour atteindre les 100%.

Cette proposition très intéressante permettra au CAP-MRE de garantir un accompagnement de qualité aux MRE demandeurs.

3. La création d'un Fonds de capital d'amorçage

Dans les pays en voie de développement, les PME rencontrent souvent des difficultés pour trouver des crédits, du capital ou des fonds d'investissement pour leurs projets.

Le secteur financier et les marché de capitaux sont souvent insuffisamment développés ou exigent des garanties supplémentaires. En outre, de nombreux projets sont trop petits pour les prêteurs de capital à risque.

Pour réduire l'obstacle financier d'un investissement et répondre à la problématique de l'insuffisance des fonds propres du porteur de projet, la solution la plus adéquate consiste à créer un fonds d'amorçage.

Il s'agit d'accorder des prêts en participation au capital aux MRE demandeurs lors de la phase de démarrage. Cette mesure vient en complément d'autres mesures d'incubation des projets des MRE.

Le financement des projets constitue souvent la pierre d'achoppement de toute politique d'investissement; dans le contexte marocain il ya lieu de souligner plusieurs points : le recours au système bancaire pour financer la création d'une entreprise est encore pavé d'un grand nombre de difficultés. Le niveau général des taux d'intérêt reste encore élevé, malgré leur baisse sensible enregistrée ces dernières années.

Cet handicap en termes de coût est accru par la rigidité des établissements de crédit pour ce qui concerne les garanties exigées ; les critères d'accès à l'octroi des crédits utilisés par le système bancaire marocain sont encore prioritairement axés sur l'assise financière des promoteurs et, accessoirement, sur la qualité du projet à réaliser avec une recherche de la minimisation des risques et une couverture maximale par des garanties réelles.

La création d'entreprises nécessite des apports en capital dès l'initialisation des projets. Dans ce but, la création d'un fonds de capital-amorçage, qui investit dès leur création dans les projets des entreprises des MRE, est une mesure incubatrice très importante.

Il s'agit d'un fonds spécialisé dans l'apport en capital à des entreprises des MRE et qui participe au premier "tour de table" financier de ces entreprises. Les organismes publics de promotion et de développement économique de la région du Nord, ainsi que les banques qui gèrent la plus grande partie des transferts des MRE au Maroc ont vocation à participer à ce fonds. Il en est de même pour Banque Al Amal.

4. La création au Maroc d'une ligne de crédit belge pour les MRE et pour les PME marocaines

Quatre lignes de crédit étrangères sont actuellement mises à la disposition des PME marocaines pour financer leurs investissements à moyen terme. Ces lignes sont mises en place dans le cadre d'accords bilatéraux entre le Maroc et certains pays de l'Union européenne (la France, l'Italie, le Portugal et l'Allemagne), afin de permettre l'achat d'équipements productifs, le transfert technologique, de biens et de services en provenance du pays signataire de la convention.

Ces lignes de crédit permettent à des PME marocaines d'accéder au crédit à des conditions avantageuses (taux d'intérêt : 5% H.T) ; montant financé : de 50.000 à 2.000.000€; durée de remboursement : entre 5 et 12 ans ; remboursement différé jusqu'à 4 ans et quotité locale exigée de 15 à 20%.

Vu les difficultés d'accès au crédit bancaire au Maroc, la création d'une ligne de crédit belge au Maroc constitue certainement une alternative pour le financement des projets au Maroc de la diaspora marocaine en Belgique. Elle permet également de promouvoir les échanges commerciaux entre la Belgique et le Maroc dans la mesure où ces crédits servent à financer l'achat de biens et de services belges.

C'est une mesure qui pourrait constituer un argument majeur pour mobiliser les investissements des MRE en Belgique et en particulier pour les entrepreneurs qui souhaitent développer au Maroc les activités qu'ils exercent en Belgique, le problème du financement de projets restant la principale préoccupation des MRE en Belgique (l'enquête menée par notre consultant en Belgique permettra de confirmer ceci).

5. Promouvoir le partenariat entre les entrepreneurs marocains résidant en Belgique et les PME belges qui souhaitent se développer au Maroc

La double appartenance nationale et culturelle de la majorité des MRE implantés en Belgique constitue une valeur ajoutée supplémentaire pour le développement des relations d'affaires entre les deux pays.

L'objectif principal de la promotion de ce type de partenariat est de permettre à la diaspora marocaine de bénéficier de l'appui et du savoir-faire de son partenaire en Belgique pour développer des projets communs au Maroc. Par ailleurs, les mesures d'accompagnement sur place, citées ci-dessus, apporteront le soutien nécessaire à la mise en œuvre du projet, ainsi que des bonnes pratiques de partenariat.

Le Programme MEDMA pourra apporter l'appui institutionnel et logistique nécessaire pour promouvoir ces partenariats. Par exemple l'organisation d'une rencontre transnationale, une fois par an, entre les entrepreneurs de la diaspora marocaine et leurs homologues belges intéressés par l'investissement au Maroc, avec le soutien de l'ambassade du Maroc en Belgique, des Centres régionaux d'investissements, des associations actives en la matière au Maroc et en Belgique, des entrepreneurs qui ont franchi le pas (afin de faire partager leurs expériences).

6. Etablir des partenariats avec d'autres centres d'incubation en Belgique et en Europe

Lors des consultations réalisées dans le cadre de la présente étude, nous avons rencontré le Professeur Jean-Claude Ettinger, fondateur et directeur de Solvay Entrepreneurs, entité de la Solvay Business School de l'ULB, regroupant la formation et l'accompagnement des entrepreneurs et dirigeants de PME.

Quatre actions ont été développées par Solvay Entrepreneurs :

- Des formations modernes et efficaces.
- L'accompagnement de l'entrepreneur: coaching.
- L'accompagnement de l'entrepreneur : conseil.
- L'hébergement dans un centre incubateur d'entreprise et d'innovation.

Depuis 1986, les résultats de l'action du centre d'incubation sont très intéressants: 1000 entreprises accompagnées, création de plus de 10.000 emplois, hébergement d'une quinzaine d'entreprises et, enfin, le plus beau succès réside dans le taux de réussite des projets que le centre a accompagné : plus de 95% !

Nous recommandons vivement un partenariat privilégié avec cette entité afin de faire bénéficier les porteurs de projets MRE en Belgique de l'expertise de Solvay Entrepreneurs, mais également pour bénéficier du transfert de savoir faire pour la mise en place du CAP-MRE au Maroc.

7. la promotion de l'économie sociale dans la région du Nord du Maroc

Compte tenu des déficits sociaux au Maroc et en dépit des efforts déployés par les autorités marocaines ces dernières années, les besoins à couvrir restent importants, particulièrement pour une population restée vulnérable.

L'initiative nationale du développement humain (INDH) lancée par Sa Majesté le Roi Mohamed VI le 18 mai 2005, constitue un changement stratégique majeur dans la pratique relative à l'économie sociale au Maroc : volontarisme politique, modalités innovantes de mise en œuvre des programmes, modalités de financement efficaces, synergie entre les opérateurs sociaux publics, collectivités locales et associations, des actions territorialisées et intégrées, etc.

C'est une nouvelle approche globale et intégrée qui vise à réduire la pauvreté, la vulnérabilité et la précarité sociale ; par sa logique et son fonctionnement, elle offre un cadre d'action social très important auquel les associations des Marocains résidant à l'étranger peuvent participer activement, à travers l'élaboration de projets sociaux directement dans leurs régions et villes du Maroc.

Le projet MEDMA pourrait apporter une aide précieuse dans ce domaine à travers l'organisation de missions temporaires et volontaires de Marocains résidant en Belgique, originaires de la région et désireux de mettre leurs compétences à la disposition du monde associatif (pour aider la population à s'organiser, à identifier des projets et de nouvelles activités génératrices d'emplois et de revenus et pour mettre en œuvre ces projets).

Dans ce cadre, le renforcement des capacités d'action des associations au Maroc doit être inscrit, plus que jamais, dans les objectifs principaux des programmes d'aide au développement destinés au Maroc. En outre, la mobilisation des MRE peut apporter également un appui stratégique aux acteurs de développement locaux; trois lignes directrices peuvent être mises en avant :

- Le renforcement des capacités managériales des associations au niveau local à travers le développement de l'ingénierie sociale afin de leur permettre de renforcer leurs capacités de gestion et de fonctionnement.
- La promotion de la bonne gouvernance et de la démocratisation des associations.
- Le renforcement des moyens financiers des associations afin de les rendre plus indépendantes et plus efficaces dans leurs actions auprès de la population vulnérable.

*Etude réalisée par Hassan Nadir, Economiste Consultant,
et Hassan Bousetta, Chercheur qualifié FNRS, Université de Liège*

10. Transferts de fonds des migrants et cercle migratoire

G. Quinti
CERFE

Je tiens en premier lieu à remercier la Fondation Hassan II pour avoir invité le CERFE à participer à ce colloque de très grand intérêt.

Je vais intervenir sur la base de l'expérience du CERFE dans le cadre des migrations internationales (CERFE travaille, entre autres, dans ce domaine depuis la fin des années 80) et, en particulier, de quelques uns parmi les résultats du projet « Migrations et retour: ressources pour le développement », en abrégé MigRessources.

MigRessources est un projet financé par la coopération italienne du Ministère italien des affaires étrangères ayant comme Agence principale d'exécution l'Organisation Internationale des Migrations (OIM). A la mise en oeuvre de ce projet coopèrent le Centre d'Etudes et Recherches Démographiques (CERED) du Haut Commissariat au Plan du Royaume du Maroc et le CERFE. Le projet MigRessources sera présenté, dans le cadre de ce séminaire, par son Coordonnateur, M. Ugo Melchionda de l'OIM. Ce soir, moi je me limiterai à présenter quelques uns des résultats d'une étude qui vient d'être réalisée dans le cadre de ce projet, lesquels touchent le thème de ce séminaire.

Cette étude, dont le domaine est plus vaste¹ et concerne, en général, les relations entre « migrations et développement » a été effectuée à deux niveaux :

- à un niveau international, sur la base de l'analyse de données statistiques (World Bank, OECD, Eurostat, instituts nationaux de statistique, etc.), de la littérature scientifique et des documents politiques concernant les processus migratoires, de recherches et surveys spécifiques, de sites internet spécialisés, de biographies individuelles de migrants ;
- à un niveau national, au Maroc (et auprès de la communauté marocaine en Italie), à travers la consultation d'informateurs qualifiés et d'experts (et la consultation de documents semblables).

Avant d'entrer dans les détails des résultats relatifs aux transferts de fonds, je voudrais souligner que cette étude a concerné un secteur spécifique des migrants, c'est à dire les migrants qualifiés ou hautement qualifiés et a adopté une approche (que nous partageons avec plusieurs autres acteurs travaillant dans ce domaine), selon laquelle les migrations internationales sont un phénomène circulaire (il suffit de penser aux rentrées et sorties multiples, aux formes de « retour virtuel », etc.), facilité, en ce qui concerne les migrants qualifiés, dans ce sens, par la diffusion de la société de la connaissance et le fort développement technologique.

¹ Le rapport de l'étude dans son ensemble peut être consulté dans le site du projet MigRessources « <http://www.migrationretours.org/> ».

Dans cette étude nous parlons donc de cercle migratoire par rapport auquel nous avons essayé d'énumérer et décrire les règles constitutives.

1. Le cercle migratoire et ses règles constitutives

Sur la base de l'étude que nous avons menée, la migration circulaire – et les effets que celle-ci est déjà en mesure de produire, au moins en partie, en termes de bénéfices pour tous les acteurs concernés – peut être considérée comme un processus proprement dit, lié non tant et seulement aux politiques mises en œuvre par les Etats ou les organisations internationales, mais à la grande contribution qu'offrent les migrants qualifiés.

En outre, l'étude a montré que le nouveau modèle dynamique des migrations internationales dissimule un processus plus profond que la simple possibilité de se déplacer fréquemment, processus qui apparaît caractérisé par une série de pratiques sociales mises en œuvre par les migrants qualifiés et visant inévitablement à favoriser le développement. Il s'agit d'une véritable action sociale, autrement dit un modèle de comportement intériorisé et diffus fondé sur un ensemble de significations partagées. Au cœur de ces significations il est, semble-t-il, possible d'identifier l'existence d'un lien avec le pays d'origine de type nouveau, qui n'est pas tellement fondé sur des sentiments telle que la nostalgie, mais plutôt sur ce que l'on pourrait définir la prise d'une responsabilité sociale proprement dite de la part des migrants qualifiés.

On peut reconnaître ce modèle d'action -qui comprend des comportements, représentations, motivations et objectifs, des systèmes de signification et d'autres de normes- dans sept domaines phénoménologiques, où se coagule le consensus des migrants vis-à-vis d'un ensemble de comportements communs que l'on peut, en raison de leur continuelle capacité d'attraction, presque considérer comme des règles et, en particulier, ce type de règles que l'on appelle depuis plusieurs années "constitutives", y compris dans le domaine de la recherche sociologique (en dernier Ulrick Beck²). On peut ainsi considérer les domaines phénoménologiques pris en considération (transferts de fonds, retour, transferts de technologies, etc.) comme des phénomènes régulateurs, qui donnent naissance à un contexte de signification largement partagé qui est au cœur de l'action sociale, liée à l'existence d'un cercle migratoire.

C'est en vertu de l'existence de cette action sociale partagée dans le contexte des migrations contemporaines qu'il semble possible, à partir des résultats de la recherche, de « dépasser » la thématique des migrations circulaires dans leur simple caractère dynamique et extrinsèque, et parler d'un contexte de signification partagé que l'on pourrait dénommer "cercle migratoire".

² Le sociologue allemand Ulrick Beck établit une distinction entre règles constitutives et règles de contrôle. Les premières sont celles qui "permettent de jouer à un jeu", les deuxièmes dites aussi prescriptives, sont celles qui établissent comment le jeu doit être joué.

Dans ce contexte, les acteurs montrent leur forte intention, non seulement d'améliorer leurs propres conditions et celles de leur famille, mais aussi et surtout d'opérer en vue d'une meilleure intégration dans le pays d'accueil et, également, de contribuer au développement de leur pays sous différents formes et délais. Le cercle migratoire peut par conséquent devenir vertueux s'il se fonde sur la confrontation des migrants qualifiés avec ces sept « règles constitutives » énumérées et brièvement décrites ci-dessous.

Les sept règles constitutives:

1. la préparation de la migration elle-même, qui doit tendre à être de moins en moins improvisée et à prendre la forme d'une "migration intelligente";
2. la participation active à un processus d'intégration, qui doit se traduire dans la possibilité de pratiquer avec succès une pleine participation à la société d'arrivée tout en maintenant et en pratiquant des liens avec la société de départ, et que l'on pourrait définir d'une "intégration savante";
3. la conscience de faire partie d'un milieu social transnational, qui pourrait être un des facteurs qui, au cours de l'expérience migratoire, permettant de mûrir cette nouvelle responsabilité que l'on a évoquée;
4. la pratique de formes de retour constructif – tant effectif que virtuel – en ce sens qu'il est finalisé au développement du propre pays d'origine;
5. les transferts de fonds, non seulement pour l'entretien des parents, mais aussi pour donner naissance à des formes d'investissement et d'entreprise, ainsi que de coopération au développement et de donation;
6. la pratique de transférer des technologies et de contribuer au processus d'innovation technologique du pays de provenance;
7. la pratique des transferts sociaux, autrement dit la capacité de transférer des comportements, modèles normatifs, capital social, etc.

2. Transferts de fonds et autres types de transferts

On peut constater que les transferts de fonds représentent une des règles constitutives du cercle migratoire. Mais ils sont parfois « liés » à deux autres types de transferts : les transferts économiques et les transferts sociaux.

En ce qui concerne les premiers, les migrants apparaissent comme un véhicule privilégié pour transférer les connaissances et les technologies. En outre – comme on l'a noté dans de nombreuses biographies – la possibilité de transférer dans le pays d'origine les nouvelles connaissances et le know how acquis durant la permanence à l'étranger est un élément que les émigrés qualifiés considèrent particulièrement important dans leur histoire. Sur la base de notre examen de la littérature scientifique et des documents des organisations qui s'occupent de politiques migratoires, de l'analyse des biographies des migrants qualifiés et de la consultation d'informateurs qualifiés, nous avons approfondi plusieurs aspects concernant ces transferts, par exemple, celui des domaines impliqués qui sembleraient être, essentiellement, les suivants :

- les technologies de l'information et de la communication (TIC);
- la communication de masse;
- la gestion des services (par ex. pour le troisième âge) ;
- les technologies du marché financier;
- la médecine;
- les nouvelles technologies en faveur de l'environnement (par ex. la gestion des déchets urbains ou la recherche sur l'eau);
- l'organisation du travail et la gestion des entreprises (y compris sur le plan des TIC);
- l'analyse des opportunités de marché.

Le transfert de technologies a souvent lieu par le retour. Les émigrés qualifiés qui rentrent dans leur pays de départ essaient pour la plupart de transférer de nouvelles procédures, de nouvelles méthodes et de nouvelles idées en matière de travail. L'étude a permis d'identifier les pratiques suivantes, effectuées durant le retour pour arriver à introduire les nouvelles technologies dans les pays d'origine:

- la collaboration avec des entrepreneurs locaux;
- la consultation des policy makers locaux;
- l'introduction des know-how acquis à l'étranger dans les organisations du pays d'origine où les migrants exercent leur activité;
- la création d'entreprises utilisant les technologies acquises à l'étranger;
- l'ouverture de filiales locales et de projets d'"outsourcing" de l'entreprise où les migrants de retour travaillaient à l'étranger;
- la réalisation de projets de développement local, en collaboration avec des organisations non gouvernementales qui soutiennent le transfert, dans les communautés d'origine, des compétences que leurs membres ont acquises durant leur expérience migratoire.

Un autre genre de contribution qu'offrent les migrants qualifiés à leur pays est celui des transferts sociaux, soit :

- le transfert de structures normatives, autrement dit de règles, principes et valeurs comme, par exemple, celles concernant les comportements, la responsabilité familiale, les principes de voisinage et la participation à la communauté, les aspirations de mobilité sociale, le sentiment de soi et l'identité de genre ;
- le transfert de systèmes complexes de comportement, c'est à dire de comportements pratiqués parfois de manière pas tout à fait consciente ou même en conflit avec les systèmes normatifs de référence et se rapportant, par exemple, aux tâches domestiques (household task), aux rituels religieux, aux modes de participation à des groupes politiques et civils et aux pratiques d'organisation ;

- le transfert de capital social acquis durant l'expérience migratoire étant donné que les migrants, en rentrant même « virtuellement³ », rapportent non seulement avec eux le patrimoine de relations qu'ils se sont créé durant leur permanence à l'étranger, mais le transfèrent souvent à d'autres migrants et à leurs communautés d'origine.

3. Flux de transferts de fonds et flux migratoires

Venons en, maintenant, aux transferts de fonds dans leur essence. Tous mettent en évidence, non seulement le volume massif de ces transferts, bien plus important même selon les estimations les plus prudentes (et en ne considérant que les transferts formels) que l'ensemble de toute l'aide publique au développement, mais surtout la croissance pratiquement continue de ce phénomène depuis plus de trente ans. Ce phénomène global a également concerné le Maroc, qui a dans l'ensemble bénéficié d'une forte croissance des flux provenant de ses ressortissants émigrés à l'étranger, ceux-ci ont augmenté de presque 9 fois en 30 ans. On peut, en particulier, constater que, tout en étant en présence d'une tendance discontinue, le volume des transferts, dans les cinq dernières années, a pratiquement plus que doublé.

Sans entrer dans les détails de ces données quantitatives (d'autres l'ont fait et peuvent le faire beaucoup mieux que moi), je voudrais simplement souligner le rapport entre croissance du nombre de migrants et croissance des transferts de fonds.

Dans un graphique, on a reporté les indices du volume annuel de transferts de fonds et du volume de migrants au niveau mondial (avec 1980 comme base). Une première évidence est que, tout en croissant continuellement, ces deux grandeurs le font à différentes vitesses. Entre 1990 et 2000, ces deux cours tendent à assumer une forme rectiligne, même si leurs courbes sont très différentes. Mais c'est à partir de 2000 que ces deux courbes tendent à s'écarter de manière exceptionnelle: alors que le volume des migrants continue d'augmenter régulièrement, les transferts de fonds enregistrent une véritable poussée vers le haut. On peut en définitive vérifier qu'alors que les migrants ont doublé en 25 ans, les transferts de fonds redoublent leur valeur absolue en 5 ans seulement (entre 2000 et 2005).

Le cours irrégulier du graphique et la distance entre les deux courbes, semblent suggérer que les interprétations du point de vue simplement démographique, ne sont pas à elles seules suffisantes pour expliquer l'émergence de ce phénomène. L'affirmation, de plus en plus forte, de la responsabilité sociale des migrants (dont j'ai parlé tantôt) pourrait représenter une explication plus significative.

³ Le retour est virtuel quand le migrant continue à résider dans le pays d'accueil, à partir duquel toutefois, il travaille et agit au profit de son pays d'origine

Quelques tendances caractérisant les transferts de fonds

Sans entrer dans les détails des impacts positifs (et selon certains aussi négatifs) qui seraient engendrés par les transferts d'argent, je voudrais me limiter à en mettre en évidence quelques lignes de tendances les caractérisant, telles qu'elles émergent de la consultation des différentes sources d'information utilisées dans le cadre de notre étude. Je voudrais mentionner brièvement, notamment, quatre tendances:

* La qualification des transferts d'argent. Les transferts d'argent qui ont traditionnellement pour objectif de soutenir les familles d'origine ont, surtout au cours des dix dernières années, acquis une qualification plus importante. Surtout lorsqu'ils sont envoyés par des migrants qualifiés, ils sont de plus en plus employés dans des activités à caractère productif et dans des initiatives de développement, lesquelles assument différentes formes et modes (par ex. financement pour la qualification et la formation de parents ou de sujets restés au pays ; construction et amélioration d'immeubles ; etc.).

* Le développement et la diffusion des "transferts d'argent collectifs" qui sont véhiculés à travers des associations et groupes de migrants et utilisés pour financer des travaux publics et soutenir des projets de développement local (par ex. démarrage d'initiatives de bénévolat dans le pays d'origine; alimentation de circuits de micro crédit - formels et informels – et de formes de crédit coopératif ; financement pour des initiatives d'amélioration des infrastructures et services de base, comme les réseaux hydriques, les écoles, les espaces publics des communautés d'origine).

* La diffusion des "transferts d'argent philanthropiques" en argent ou en biens, à travers lesquels les migrants soutiennent des activités d'assistance s'adressant à leurs compatriotes, tant dans les pays d'origine que dans ceux d'émigration (par ex. la création de fondations pour l'enfance de la part d'émigrés marocains en Europe).

* La croissance des "transferts d'argent pour entreprises". Il s'agit de transferts de capitaux pour créer de nouvelles entreprises et/ou réaliser des investissements dans des secteurs tels que: le commerce, les banques informelles et les services financiers, les transports, les télécommunications, les activités agricoles et la petite production.

Ces phénomènes suggèrent que l'envoi des transferts d'argent ne constitue pas une action casuelle, mais plutôt (ici aussi) la manifestation d'une action sociale diffuse et d'un système de significations qui lie les migrants à leur pays d'origine et à son développement.

Obstacles et facteurs de facilitation concernant les transferts de fonds

La revue de la littérature scientifique et de la plus récente documentation sur les migrations qui a été menée dans le cadre du projet, a permis d'identifier un ensemble d'éléments qui tendent à faire obstacle ou vice-versa, à faciliter chez les migrants – et surtout ceux hautement qualifiés – la pratique d'une action sociale en mesure de produire des bénéfices tant dans le cadre de leur expérience personnelle, qu'en termes de développement de leur pays de provenance et de celui d'accueil (et caractérisée par les sept « règles constitutives » décrites auparavant).

Je voudrais terminer cette présentation en énumérant les obstacles et les facteurs de facilitation identifiés dans le cadre de notre étude, caractérisant la « règle » qui nous intéresse le plus dans le cadre de ce séminaire, à savoir, les transferts de fonds.

4. Les obstacles et facteurs de facilitation

Obstacles aux transferts économiques:

- Les coûts élevés des transferts par banques et circuits internationaux font obstacle aux transferts économiques.
- Le manque de transparence sur les tarifs appliqués fait obstacle aux transferts.
- La faible diffusion des services bancaires dans les pays qui reçoivent les transferts.
- La méfiance des destinataires des transferts à l'égard des établissements bancaires.
- Le manque d'instruments financiers bancaires ad hoc pour les transferts de fonds.
- Les longs délais et les retards des transferts.
- Le risque de soustraction des fonds.
- Le manque d'informations des migrants sur les options de transfert disponibles.
- Le manque de soutien des gouvernements locaux aux initiatives de développement organisées avec les transferts de fonds.
- La difficulté d'accès au crédit pour entreprendre des initiatives de développement local avec les fonds provenant des transferts.
- Le manque de connaissance des opportunités économiques dans le pays de provenance qui fait obstacle aux transferts destinés aux investissements productifs.
- L'incertitude sur les modalités de gestion de l'argent envoyé.
- L'instabilité et le mauvais fonctionnement des administrations publiques dans les pays d'origine.

Facilitations pour les transferts économiques:

- L'économicité des systèmes postaux et des voies informelles facilitant les transferts de fonds.
- La circulation d'informations sur les services qui facilite le transfert de ressources financières.
- La simplicité des transferts qui facilite leur envoi.
- La diffusion territoriale des agences des circuits commerciaux internationaux pour le transfert et le retrait des fonds.
- La collaboration entre les systèmes bancaires des pays d'envoi et ceux de réception des transferts de fonds.
- La création de partenariats entre banques et institutions de micro crédit.
- Les initiatives de matching funds qui renforcent l'impact des transferts économiques sur le développement.

On peut constater que, en ce qui concerne les transferts économiques, la presque totalité des obstacles ont une nature « exogène » c'est-à-dire dépendent, non pas du migrant lui-même, mais d'acteurs externes (tels que le système financier) et « opérationnelle » (matérielle). Quelques-uns, toutefois, ont une nature « cognitive » et « endogène » (il s'agit de l'obstacle « méfiance des destinataires des transferts à l'égard des établissements bancaires ») ou « cognitive » et « exogène » (par ex. l'obstacle « manque de connaissance des opportunités économiques dans le pays de provenance »). Il en est, tendanciellement de même, pour les facteurs de facilitation.

Addendum

Le cercle migratoire apparaît en grande partie déterminé par l'émergence, chez les migrants qualifiés, d'une responsabilité sociale envers leur pays d'origine. Il s'agit d'un processus qui peut s'être concrétisé ces dix dernières années en une croissance exponentielle du volume des transferts de fonds envoyés vers les pays d'origine et aussi, (mais ce thème, objet de notre étude, n'a pas été traité dans cette présentation) en une sensible augmentation de la pratique du retour à travers une variété de formes (y compris le retour « virtuel ») et de périodes de la vie des migrants durant lesquelles ils sont encore économiquement actifs. Ces formes de retour, et en particulier celles du retour temporaire, ou de la succession de retours et de départs, tendent en outre à multiplier également les impacts sur les réalités concernées en termes de transferts économiques, technologiques et sociaux.

La recherche a mis en évidence que cette responsabilité sociale n'apparaît, paradoxalement, pas tellement liée au processus de préparation de la migration, mais plutôt aux processus à travers lesquels s'effectuent les migrations qualifiées elles-mêmes et, en particulier à ceux relatifs à l'intégration dans les pays d'accueil et à ceux qui les amènent à vivre pleinement dans un milieu de type transnational. A ce propos, d'après les témoignages collectés dans le cadre de notre étude, on peut constater que les formes de retour constructif ou de qualification de transferts (en termes de création d'entreprise, d'investissements ou même de transferts de technologies), sont particulièrement évidentes chez les immigrés qui ont eu, en s'intégrant dans le pays d'accueil, l'occasion d'accroître leur patrimoine de connaissances et de compétences ou de valoriser leur capital social et l'ensemble de leurs relations professionnelles.

Il semblerait donc qu'il soit possible de soutenir que les nouveaux flux de transferts et, surtout, l'orientation croissante chez les migrants qualifiés à pratiquer des formes de retour soit une fonction du processus d'intégration, pour laquelle meilleure est l'intégration dans le pays d'accueil et plus grand pourrait devenir l'engagement à l'égard de celui d'origine.

11. Le projet Mig-ressources et la stratégie OIM de migration et développement

*U. Melchionda,
OIM ROME*

1. L'OIM

Créée en 1951, l'OIM est l'organisation intergouvernementale chef de file sur la scène migratoire. Elle opère étroitement avec ses partenaires gouvernementaux, intergouvernementaux et non gouvernementaux.

Forte de 122 Etats membres auxquels viennent s'ajouter 18 autres Etats ayant le statut d'observateur, et disposant de bureaux dans plus de 100 pays, l'OIM s'emploie à promouvoir les migrations se déroulant en bon ordre et dans des conditions préservant la dignité humaine, pour servir les intérêts de toutes les parties concernées. Pour ce faire, elle met ses services et ses conseils à la disposition des gouvernements et des migrants.

L'OIM s'emploie à ce que les migrations soient gérées humainement et en bon ordre, à promouvoir la coopération internationale sur la scène migratoire, à faciliter la recherche de solutions pratiques aux problèmes migratoires et à offrir une assistance humanitaire aux migrants dans le besoin, y compris les réfugiés et les déplacés internes.

L'OIM agit avec ses partenaires de la communauté internationale en vue de:

- contribuer à relever concrètement les défis croissants que pose la gestion des flux migratoires,
- favoriser la compréhension des questions de migration,
- promouvoir le développement économique et social à travers les migrations, et
- œuvrer au respect de la dignité humaine et au bien-être des migrants.

L'OIM déploie son action dans les quatre grands domaines suivants, qui sont les piliers de la gestion des migrations:

- Migration et développement.
- Migration assistée.
- Migration régulée.
- Migration forcée.

Un certain nombre d'activités de l'OIM recourent ces quatre domaines. Ce sont la promotion du droit international de la migration, le débat et les orientations politiques, la protection des droits des migrants, la santé dans le contexte migratoire et la dimension sexospécifique de la migration.

2. Le projet Mig-ressources

Le projet «Mig-Ressources : Migration et retour, ressources pour le développement», réalisé par OIM Rome en collaboration avec le Centre de Recherche CERFE à Rome et le CERED (Centre d'Etudes et de Recherches Démographiques), relevant du Haut Commissariat au Plan à Rabat, est financé par le Ministère des affaires étrangères italien – Coopération Italienne.

Focalisé sur la possibilité que le migrant soit un potentiel agent du développement, le projet a eu le but de créer, au Maroc et en Italie, des conditions favorables pour donner aux migrants marocains un rôle efficace dans le développement socio-économique de leur pays.

La recherche réalisée par le CERFE au sein du projet, comme les études déjà conduites sur l'argument, indiquent que le migrant marocain moyen part de son pays avec un bon niveau de qualifications et de compétences, qui sont rarement utilisées dans le pays d'accueil. L'intégration sociale des migrants marocains en Italie, par exemple, est gênée par la sous-utilisation des qualifications, même universitaires, qui toutefois représentent un véritable capital humain et social dans leur pays d'origine.

Ce projet est né avec l'intention de renverser ce processus, en créant les conditions pour une meilleure utilisation du capital humain et social représenté par les migrants - et par conséquent pour favoriser une meilleure intégration dans la société d'accueil - en tenant compte du développement socio-économique du pays d'origine par des moyens comme le retour (virtuel ou réel) ou l'investissement ciblé des transferts de fonds des migrants.

En cas de retour - virtuel ou effectif - les qualifications originales des migrants, leurs compétences enrichies par l'expérience migratoire et la capacité d'investissement potentiel, constituée par leurs transferts des fonds, peuvent représenter un facteur principal de développement.

Le projet a aussi voulu soutenir le gouvernement marocain dans son effort de contribuer au développement socio-économique du pays.

Le projet «Migrations et Retour, Ressources pour le Développement » prévoit, dans sa première phase, la réalisation de différentes activités :

- **Les activités de recherche.**
- **La formation.**
- **L'expérimentation.**
- **La mise en réseau des opportunités.**
- **La communication et relations publiques.**
- **La rédaction de lignes directrices.**

LES ACTIVITÉS DE RECHERCHE

Dans le cadre de la recherche, ont été consultées des centaines de sources documentaires (littérature scientifique, nationale et internationale concernant les politiques et les projets de soutien et de mise en valeur des dynamiques migratoires), des sources vives représentées par des experts (scientifiques et chercheurs), et des informateurs qualifiés (opérateurs des secteurs et des milieux socio-professionnels avec lesquels les migrants se confrontent quotidiennement au cours de leur expérience) ainsi que les immigrés qualifiés eux-mêmes.

LA FORMATION

Deux sessions de formation ont été organisées. Le premier cours, d'une durée de 105 heures, s'adressant à 30 migrants marocains qualifiés potentiels a eu pour objectif de faciliter leur future intégration sociale et économique en Italie.

Le deuxième cours s'adressant à 80 immigrés marocains déjà installés en Italie a eu pour but de favoriser la mise en forme de projets de retour (réels ou virtuels) dans leur pays. Ces cours ont une durée totale de 330 heures et sont organisés en itinéraires différents consacrés au retour; à l'investissement et aux projets de coopération

L'EXPÉRIMENTATION

L'expérimentation s'est concrétisée en fournissant une évaluation de la faisabilité des idées de projet migratoire aux bénéficiaires de la formation, pour pouvoir tracer des initiatives finalisées: à l'accès, à l'insertion professionnelle et à l'intégration sociale en Italie d'une partie des potentiels migrants.

Elle se concrétisera également par le retour (réel ou virtuel) des migrants dans leur pays, qui pourra avoir lieu soit dans la forme de réalisation de petits projets de développement économique et social dans le pays d'origine, financés par les transferts de fonds, soit dans la forme de création de petites et moyennes entreprises

LA MISE EN RÉSEAU DES OPPORTUNITÉS

L'activité de mise en réseau vise à identifier et à impliquer tous les acteurs individuels et collectifs susceptibles de représenter une opportunité pour l'insertion professionnelle des migrants dans le pays d'accueil ou pour un retour constructif dans leur pays d'origine. L'on se réfère, en particulier, aux différentes catégories d'acteurs, en Italie et au Maroc, à savoir : les entreprises, les banques, les associations et organisations à but non lucratif, les professionnels, les organismes employeurs, les organismes syndicaux, l'administration publique centrale et locale et les migrants qualifiés eux-mêmes

LA COMMUNICATION ET RELATIONS PUBLIQUES

A travers le programme de communication publique et de relations on entend créer un milieu favorable à la réalisation des activités du projet et à la circulation des informations parmi tous les acteurs impliqués, directement ou indirectement.

Le programme prévoit, dans cette première phase la construction d'un site internet; la publication de trois numéros d'un bulletin d'information électronique intitulé "Migration et Développement"; la réalisation d'une conférence électronique et la mise en œuvre des relations avec tous les acteurs intéressés par les thèmes concernant les migrations en Italie et au Maroc et à soutenir les activités du projet.

LA RÉDACTION DE LIGNES DIRECTRICES

Ces différentes activités engendrent la définition des lignes directrices émergeant des résultats de la recherche, des leçons tirées de ce projet, des recommandations et des indications opérationnelles concernant l'élaboration et la réalisation d'initiatives de formation visant l'intégration sociale et économique des migrants qualifiés, et le soutien pour les projets de retour des immigrés qualifiés ainsi que les actions en vue de valoriser les transferts d'argent ou autre par les immigrés qualifiés.

LES PRINCIPAUX RÉSULTATS DE LA RECHERCHE

Entre les principaux résultats de la recherche on peut compter les facteurs qui sont liés à la possibilité de mettre en action une stratégie *triple win*, c'est à dire:

- la réalisation d'une "migration intelligente";
- la mise en pratique d'une "intégration savante";
- la mise en oeuvre d'un "retour constructif";
- la réalisation de transferts économiques, technologiques et sociaux;
- la pleine participation à la société transnationale.

Pour chacun de ces éléments on donnera les éléments constitutifs et successivement les facteurs d'obstacle et de facilitation qui ont été découverts.

Parmi les éléments de la migration intelligente il faut signaler :

- l'existence d'un projet migratoire de qualité;
- la présence d'un plan de qualification en vue de la migration;
- la disponibilité du capital social;
- l'acquisition d'informations et de connaissances visant à pouvoir mieux gérer les risques et les opportunités dans le pays d'accueil ;
- une disposition à s'intégrer;
- une propension à améliorer la réalité et à développer son pays et celui d'accueil.

Parmi les éléments de l'intégration savante on remarquera :

- la possibilité effective d'exercer des activités professionnelles cohérentes avec leurs préparation et qualification;
- la présence d'un tissu d'entreprises d'immigrés de haut profil;
- l'accès des immigrés qualifiés à des consommations culturelles analogues à celles de la population locale, l'accès à la formation de haut niveau de la part des migrants qualifiés;
- la possibilité de pratiquer une double identité;
- la participation politique;
- la diffusion, parmi les migrants, d'opinions positives sur le pays de destination;
- l'existence de rapports de familiarité avec la population locale.

Parmi les éléments remarquables du retour constructif, il faut signaler :

- l'existence d'un intérêt pour l'amélioration du pays d'origine;
- la présence d'une disposition à définir un projet de retour et à mettre en pratique des activités pour le préparer;
- la pratique de formes de retour de brève durée;
- la pratique d'initiatives de retour définitif ou de longue durée visant à réaliser des activités économiques ou politiques et sociales dans le pays d'origine;
- la pratique de modalités de retour virtuel.

Parmi les éléments qui favorisent les transferts économiques on remarque :

- les "transferts en vue d'une mise en place d'entreprise", destinés à la création d'entreprises ou aux investissements dans le pays d'origine;
- les "transferts collectifs", souvent recueillis et envoyés à travers des associations et groupes de migrants, qui sont destinés à la réalisation de petites interventions de développement au niveau local;
- les formes de "donation philanthropique" effectuées par les migrants pour garantir un minimum vital à la population plus désavantagée de leur propre communauté.

Parmi les éléments qui favorisent les transferts de technologies on remarque:

- l'acquisition de nouvelles connaissances durant leur séjour à l'étranger;
- la transmission de connaissances à leurs compatriotes restés au pays;
- la réalisation d'initiatives dans leur pays d'origine tels que la création d'entreprise, l'enseignement dans des centres de formation et universités, l'application directe des technologies et des procédures apprises à l'étranger sur les lieux de travail.

Parmi les éléments valorisant les transferts sociaux il faut signaler :

- l'appréhension de nouveaux systèmes de normes sociales concernant, entre autre, la vie quotidienne, la responsabilité familiale, les relations de voisinage, les rapports avec les institutions, les aspirations à la mobilité sociale, la définition de l'identité personnelle et les rôles de genre;
- de nouveaux comportements en ce qui concerne les tâches domestiques, la participation politique et l'adhésion à la société civile, souvent fruit de l'interaction avec les communautés rencontrées durant l'expérience migratoire;
- dans certains cas, les migrants exercent une influence sur les processus sociaux et politiques de leur pays d'origine, en promouvant de nouvelles initiatives d'organisation de la citoyenneté, en influençant l'opinion publique..

Enfin parmi les éléments constitutifs de la société transnationale, il faut remarquer :

- La disponibilité à y participer activement qui se concrétise selon différentes modalités comme, par exemple:

- la pratique, par de nombreux migrants qualifiés, de formes de migration circulaire, qui incluent plusieurs retours, aussi bien réels que virtuels, et plusieurs migrations successives, souvent dans des pays différents;
- la participation à la création de groupes de personnes de différentes nationalités et dispersés dans divers pays, mais qui partagent une même identité;
- la création d'entreprises transnationales ou qui agissent dans la dimension internationale;
- le développement d'organisations transnationales et de réseaux internationaux..

Les facteurs d'obstacle et de facilitation

Enfin, on a analysé les facteurs d'obstacle et de facilitation de chacun de ces phénomènes. On a découvert plusieurs obstacles et moyens de facilitation

Facteur	Obstacle	Facilitation
Migration intelligente	10	12
Intégration savante	24	13
Retour constructif	13	9
Transferts économiques	12	6
Transferts technologiques	6	17
Transferts sociaux	4	9
Participation à la soc. transnationale	6	12
Total	75	78

Nous ne sommes pas en mesure de donner, dans cet article, tous les détails sur les phénomènes d'obstacle et ou de facilitation. Pour ce faire, on renvoie à la publication de la recherche dans sa totalité. De toute façon, en appendice on peut trouver la liste des phénomènes que la recherche documentaire avait identifiés et qui a été portée à l'attention des experts pour leur validation.

La deuxième phase du projet, commencée en janvier 2008, a pour but de renforcer les résultats acquis dans la première partie du projet.

Les migrants formés en Italie seront soutenus dans l'implantation de leurs projets (concernant les investissements, la création d'entreprise, la coopération à but non lucratif) pour les aider à devenir de véritables agents de développement pour leur pays d'origine.

Les migrants qualifiés, formés au Maroc, seront suivis et soutenus dans leur recherche, en Italie, d'un emploi conforme à leurs qualifications, pour éviter des phénomènes de « perte » ou « d'inutilisation de cerveaux » dans un possible contexte de migration circulaire.

Une recherche sur la distribution géographique de la diaspora marocaine en Italie et sur les liens entre des régions déterminées au Maroc et en Italie sera réalisée avec le but de rendre la coopération décentralisée entre l'Italie et le Maroc plus efficace et moins dispersive.

La publication, en Italie et au Maroc, des résultats de la recherche et des lignes guides, avec le but de diffuser les fins et les aboutissements du projet.

3. La stratégie OIM de Migration et développement

L' OIM cherche généralement à promouvoir des projets de co-développement dans la perspective de coopération décentralisée, pour soutenir le démarrage de petites et moyennes entreprises (PME) dans le pays d'origine, même par la création et l'expérimentation de mécanismes innovants pour le transfert d'argent et la micro finance.

Le développement de partenariats est une composante essentielle car il permet l'établissement de réseaux forts qui peuvent soutenir les efforts des migrants et promouvoir la viabilité de leurs projets sociaux et économiques.

Dans le but de soutenir les projets des migrants et de leurs équipes avec les compétences professionnelles et techniques nécessaires, l'OIM peut organiser et réaliser des formations spécifiques destinées à fournir les compétences entrepreneuriales nécessaires, en particulier pour ce qui concerne les procédures de démarrage et le développement du business plan, la recherche de ressources et l'accès au crédit, la gestion technique et financière et la viabilité de l'entreprise.

Enfin, l'OIM, encourage la participation du système bancaire dans le développement d'instruments financiers qui encouragent les migrants à utiliser des réseaux formels pour le transfert d'argent, pour simplifier le processus de transfert d'argent et de réduire ses coûts, pour créer et manager des fonds pour financer des projets sociaux et pour fournir des garanties au financement d'activités entrepreneuriales.

12. Migration, transferts et développement, les activités de la GTZ

*K. Schüttler,
GTZ*

J'aimerais contribuer à la discussion en présentant les activités de la *Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit* (GTZ), la coopération technique allemande, dans le domaine des transferts et du développement en général, puis en mettant l'accent sur les activités au Maroc. En ce qui concerne le sujet plus vaste « migrations et développement », il existe du côté allemand un programme « retour des cadres » organisé par le *Centrum für internationale Migration und Entwicklung* (CIM). Ce programme, qui intervient également au Maroc, offre des aides financières aux experts qui décident de rentrer dans leur pays d'origine. Mais en raison de la thématique du séminaire et de cette séance, je voudrais me concentrer sur le projet « Migrations et développement » de la GTZ et sur les activités liées aux transferts financiers et à la coopération avec les communautés de migrants. Je présenterai également un projet qui est programmé pour être mis en place dans la région de l'Oriental.

1. Le projet « Migrations et développement »

Les premières activités de la GTZ dans le domaine des migrations et du développement ont démarré en 2003/2004. Deux conférences internationales sur la fuite des cerveaux et la contribution des communautés de migrants au développement de leur pays d'origine ont été organisées à Berlin. Elles ont clairement montré que les migrants contribuent de manière importante au développement de leur pays d'origine. L'une des recommandations principales portait donc sur la contribution de l'aide au développement à l'appui des effets positifs de la migration et sur la recherche des possibilités de coopération avec les communautés d'immigrés afin de formuler et mener des projets communs.

Sur cette base, la GTZ a commandé une étude sur les communautés afghane, égyptienne et serbe en Allemagne et leurs activités en rapport avec leurs pays d'origine. Cette étude a été réalisée par deux instituts de recherche allemands, l'*Institut für Migration und Interkulturelle Studien* (IMIS), d'Osnabrück, et le *Hamburgisches WeltWirtschaftsInstitut* (HWWI)¹. Le démarrage officiel du projet « Migrations et développement » domicilié au siège de la GTZ, à Eschborn en Allemagne, a eu lieu en mai 2006. Sur ordre du Ministère Fédéral de la Coopération Economique et du Développement (BMZ) le projet a pour but de développer des concepts et outils pour la coopération au développement, nationale et internationale, ainsi que de mettre en place des activités pilotes afin d'augmenter les effets positifs de la migration sur le développement et diminuer ses effets négatifs.

¹ Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit 2006: *Egyptian, Afghan and Serbian Diaspora Communities in Germany: How Do They Contribute to Their Country of Origin?* Eschborn.

Dans ce cadre, la GTZ travaille sur quatre axes principaux :

- i) l'appui à des moyens sûrs, rapides et économiquement avantageux de transfert d'argent dans le cadre du système bancaire officiel,
- ii) une meilleure connaissance des activités existantes et des approches possibles de coopération avec la diaspora en vue de réaliser des projets communs dans les pays d'origine,
- iii) le développement et l'application de concepts permettant de réduire au maximum les effets néfastes de la migration irrégulière et
- iv) le développement d'approches destinées à réduire au maximum l'impact négatif de la fuite des cerveaux. En outre, le projet est chargé de conseiller le Ministère Fédéral de la Coopération Economique et du Développement (BMZ) en matière de politique migratoire de l'Union Européenne. Dans le cadre de cette conférence et de mon intervention, je vais me concentrer sur l'aspect des transferts financiers en général et sur la catégorie des transferts collectifs en particulier.

2. Les transferts financiers

2.1. Les transferts financiers envoyés depuis l'Allemagne

L'Allemagne compte parmi les principaux pays émetteurs. En 2006, les transferts financiers depuis l'Allemagne se sont élevés à environ dix milliards d'euros selon la *Deutsche Bundesbank*, la banque centrale allemande². On estime qu'avec les transferts par canaux informels, ils atteignent 20 milliards d'euros. Si on considère seulement les transferts courants des travailleurs résidant en Allemagne pour une période supérieure à une année (*workers' remittances – Heimatüberweisungen der Gastarbeiter*), la Turquie est le pays le plus important selon la banque centrale allemande. Les transferts envoyés, par des canaux formels de l'Allemagne au Maroc, étaient de 49 millions d'euros en 2006.

² Ce chiffre inclut les transferts courants des travailleurs résidant en Allemagne pour une période supérieure à une année (*workers' remittances*), les compensations des employés résidant pour une période inférieure à une année et les fonds que fait rentrer ou sortir le migrant avec lui (*migrant's transfers*).

Sélection de quelques pays destinataires de transferts courants des travailleurs résidant en Allemagne pour une période supérieure à une année (*workers' remittances – Heimatüberweisungen der Gastarbeiter*) en 2006

Pays destinataires	Transferts (en millions d'euros)
Turquie	810
Serbie-Monténégro	221
Croatie	106
Bosnie-Herzégovine	60
Maroc	49
Vietnam	32
Afghanistan	20
Albanie	18
Sri Lanka	15
Ghana	12

Source : *Deutsche Bundesbank*

2.2. Les transferts financiers entre l'Allemagne et le Maroc

La communauté marocaine en Allemagne compte environ 102 000 personnes, si on y inclut les Marocains qui ont acquis la nationalité allemande. La diaspora est composée de travailleurs migrants surtout du Nord-Est du Maroc, des femmes et des enfants arrivés dans le cadre du regroupement familial ainsi que des Marocains venus en Allemagne pour y étudier.

En comparaison avec d'autres pays comme la France, il s'agit d'une communauté plutôt petite, ses transferts constituant 3,4 % des transferts financiers des Marocains résidant à l'étranger (MRE) selon l'Office marocain des changes en 2003. Mais les chiffres de l'Office des Changes au Maroc diffèrent de ceux de la banque centrale allemande. Si on compare les transferts formels effectués en 2003, l'Office marocain des changes comptabilise 1179 millions de DH tandis que la banque centrale allemande parle de 42 millions d'euros. Ce décalage s'explique par les différentes façons d'enregistrer les transferts dans la balance des paiements et de collecter les données. Le Maroc, par exemple, inclut les migrants naturalisés en Allemagne et les billets de banque que les MRE changent lors de leur visite au Maroc. Les chiffres allemands sont le fruit d'une estimation reposant sur le nombre des migrants non naturalisés, soit employés dans le secteur formel soit chômeurs, sur des enquêtes qualitatives, ainsi que sur le montant total des transferts privés courants vers l'étranger.

L'affectation des transferts des Marocains résidant en Allemagne est similaire à celle des MRE en général: les revenus sont utilisés pour satisfaire les besoins de la famille restée au Maroc, la santé et l'éducation. Ils sont épargnés ou investis soit dans l'immobilier, soit dans de petits projets dans l'agriculture ou les services. Néanmoins, on constate aussi des investissements innovateurs. En Allemagne, ce sont les personnes ayant étudié qui représentent un potentiel important dans ce domaine, plutôt que la troisième génération, comme en France.

En ce qui concerne les canaux utilisés pour les transferts depuis l'Allemagne, le virement bancaire est prédominant, mais les envois par billets de banque tiennent aussi, selon l'Office des changes, une place importante. Une étude réalisée récemment pour la GTZ par la *Frankfurt School of Finance and Management* a montré que la durée du transfert varie entre huit jours pour les banques et quelques minutes pour Western Union. Si l'on considère aussi les frais supportés par le destinataire, les coûts totaux pour l'envoi de 100 euros sont de 18,41 euros avec Western Union, de 20,20 euros avec la Deutsche Bank et de 7,28 euros avec la Stadtsparkasse München. Concernant les coûts de transfert, il semble donc plus avantageux d'envoyer des fonds par l'intermédiaire des banques marocaines titulaires d'une licence de transfert en Allemagne: Attijariwafa Bank, BMCE et Banque Populaire. Selon ces banques, le transfert est gratuit pour les titulaires d'un compte bancaire chez la banque concernée.

2.3. Les activités de la GTZ

Le projet « Migrations et développement » a pour but d'obtenir des informations statistiques pertinentes sur les transferts depuis l'Allemagne et de promouvoir des canaux de transfert plus sûrs, rapides et économiquement avantageux dans le cadre du système bancaire formel.

L'étude mentionnée portant sur le marché des transferts en Allemagne a été commandée afin d'obtenir des informations détaillées sur les intermédiaires financiers impliqués dans les transferts, leurs produits et leurs coûts, ainsi que sur les préférences des migrants. L'étude couvre cinq corridors principaux : outre le Maroc, ce sont la Serbie, l'Albanie, le Vietnam et le Ghana. L'hypothèse selon laquelle les coûts de transfert sont élevés à cause d'un manque de transparence et de compétitivité sur le marché a été vérifiée, comme on vient de le voir pour le corridor Allemagne-Maroc.

Sur la base de ces résultats et des informations détaillées obtenues, le projet soutient un site web similaire à www.sendmoneyhome.org mis en place en Grande-Bretagne par le *Department for International Development* (DFID). Ce site présentera des informations sur les fournisseurs, les coûts et le temps nécessaire pour transférer de l'argent vers six pays destinataires, dont le Maroc.

On trouvera le site à l'adresse www.geldtransfer.de. Le nom vient de « Geld », « argent » en allemand, et joue sur les mots anglais « transfer » et « fair », c'est-à-dire « juste ». L'objectif est de rendre le marché des transferts financiers plus transparent et compétitif et de contribuer ainsi à réduire les coûts et la durée des transferts.

Une réduction des coûts veut dire que plus d'argent sera disponible pour les familles des migrants, ce qui représenterait une contribution à la réduction de la pauvreté. Une réduction des coûts et des délais rendrait par ailleurs les transferts formels et donc le secteur financier formel plus attractif pour les migrants. Si la bancarisation des migrants augmente, ils auront accès aux autres produits financiers (épargne, crédits) et y auront plus recours. En outre, une formalisation des transferts fait apparaître ceux-ci dans la balance des paiements, ce qui facilite le contrôle macro-économique.

Au-delà du site web, des tables rondes seront organisées sur les transferts financiers à partir de l'Allemagne et, par la suite, un groupe de travail sera mis en place avec des institutions financières en Allemagne. Le but est d'adapter la régularisation du marché financier en Allemagne, de travailler sur l'aspect de la transparence et de combattre le déficit d'information chez les consommateurs. A l'avenir, la GTZ cherchera en plus à s'engager dans l'extension des services et produits financiers dans les pays en développement afin qu'ils prennent en considération les transferts des migrants.

Après cette partie sur les transferts financiers en général, je vais maintenant me pencher sur la catégorie des transferts collectifs et les activités de la GTZ dans ce domaine.

3. Les transferts collectifs

3.1. La coopération avec les communautés de migrants en Allemagne

La GTZ vise à analyser les organisations issues de l'immigration en Allemagne et leurs activités ainsi qu'à réaliser des projets de développement communs dans les pays d'origine. Ces activités sont effectuées dans la perspective de recruter des migrants comme nouveaux partenaires pour la coopération au développement et d'augmenter l'impact des projets de développement à travers des activités communes.

Des études sur des communautés de migrants en Allemagne ont été commandées. Outre l'étude déjà mentionnée sur les diasporas égyptienne, afghane et serbe, des études ont été menées sur les diasporas vietnamienne, sénégalaise, ghanéenne, philippine et aussi marocaine. La GTZ a ainsi commencé à combler les déficits en matière de recherche qui existent sur les activités des communautés de migrants installés en Allemagne, dans leurs pays d'origine. Les résultats confirment l'existence de multiples activités et d'un potentiel important, les activités des diasporas étant voisines de celles de la coopération au développement.

Ces études ont permis d'établir les premiers contacts avec les différentes communautés. Par la suite, un programme-pilote, visant à promouvoir des investissements d'organisations issues de la migration dans l'infrastructure sociale et économique, a vu le jour.

Ces organisations peuvent soumettre leur dossier à la GTZ qui sélectionne les projets qui seront réalisés dans les pays en voie de développement. Pour pouvoir créer des effets de synergie, les projets doivent s'inscrire dans le cadre des priorités de la coopération au développement allemande convenues avec chaque pays. La GTZ cofinance les projets jusqu'à hauteur de la moitié du budget, au maximum 25 000 euros. Les premiers projets ont démarré en Afghanistan, au Sénégal, en Guinée et au Nigeria. Au Sénégal, par exemple, la qualification des jeunes dans le domaine des technologies de l'information est cofinancée dans le cadre d'un centre d'informatique, ce qui permettra à ces jeunes de fournir des prestations de services informatiques. En Afghanistan, la GTZ contribue à la construction d'une école de filles réalisée par une association afghane domiciliée en Allemagne.

3.2. La coopération avec la communauté marocaine en Allemagne

Pour l'étude sur la diaspora marocaine, des interviews qualitatives ont été menées en Allemagne et au Maroc. Cette étude a démontré l'existence de multiples associations marocaines en Allemagne. Celles-ci s'engagent dans quelques activités à but non lucratif au Maroc.

Les associations mènent des projets dans l'humanitaire et le développement de l'infrastructure sociale, en coopération avec des associations marocaines locales. Des associations de mosquées, mais également quelques associations non religieuses, collectent des fonds et octroient des dons en nature au Maroc, par exemple, une ambulance, un accès internet pour une école ou de l'aide humanitaire lors du séisme d'Al Hoceima en 2004.

Ces activités ont un caractère plutôt irrégulier et sont souvent aussi basées sur des réseaux informels. Les associations ont souvent des difficultés financières et beaucoup de projets n'aboutissent pas. On constate aussi un besoin de professionnalisation ainsi qu'un manque de coordination et d'interconnexion entre les associations marocaines en Allemagne.

La GTZ propose à la communauté marocaine en Allemagne de cofinancer des projets dans les domaines prioritaires de la coopération maroco-allemande: le développement économique, l'environnement, l'eau, le genre/égalité des sexes et la santé. Jusqu'à aujourd'hui, la GTZ n'a pas encore reçu de proposition de projet de la part de la communauté marocaine, même si des premières idées sont en train d'être élaborées. La GTZ cherchera par la suite à mieux faire connaître le programme auprès de la diaspora marocaine en Allemagne. Une table ronde est prévue pour diffuser le programme de la GTZ et trouver des projets intéressants pour établir une coopération.

4. Le projet « Migration et développement économique dans l'Oriental »

En partenariat avec l'Agence de Développement de l'Oriental et la Fondation Hassan II pour les MRE comme associé, la GTZ planifie un projet dans l'Oriental. Le projet est candidat à un cofinancement par l'Union Européenne dans le cadre du programme Aeneas. Il vise à créer un environnement favorable afin de mobiliser les effets positifs de la migration pour le développement de l'Oriental. D'une part, il s'engagera à utiliser les ressources financières issues des dépôts des MRE pour la création et la croissance des petites et moyennes entreprises (PME) dans la région, d'autre part, l'action vise à inciter les migrants à investir dans la région et à transférer leur savoir-faire.

13. Intervention de la BEI

R. Perez

Représentant BEI Maroc

Mesdames, Messieurs,

Nous remercions la Fondation Hassan II pour les MRE de cette invitation qui nous est faite de participer à une nouvelle rencontre sur un thème qui nous est cher et auquel notre Institution de développement accorde une importance toute particulière, depuis qu'elle a elle-même financé une étude de dimension régionale sur ce sujet l'année dernière.

En effet, dans ce domaine la FEMIP est dans son rôle. Elle est de fait devenue la banque de développement de l'Euro-Méditerranée ; à cet égard, sa responsabilité est non seulement de faciliter le financement de projets contribuant au développement des pays partenaires, mais aussi de concourir à une meilleure connaissance de leurs mécanismes du développement pour accélérer la modernisation de leurs économies. En matière de transferts de migrants, nos travaux ont souligné combien ils sont un levier considérable d'essor de l'activité privée, essentielle à la création d'emplois qu'impose la démographie croissante des pays partenaires.

Depuis la sortie de notre étude, nous avons participé et organisé de nombreux débats sur le sujet. La semaine dernière encore, notre Vice-Président et premier mandataire de la FEMIP, Monsieur de Fontaine Vive, s'exprimait sur ce sujet, à l'occasion d'une conférence, organisée à Marseille, par les Postes Euro-Méditerranéennes.

C'est dire si ce sujet qui réunit les deux rives de la Méditerranée nous captive, tant il nous semble crucial pour un développement économique commun.

Sans entrer dans les détails, je rappelle que notre principale préoccupation est de susciter les prises de conscience pour :

- baisser les coûts supportés par les migrants dans leurs opérations de transferts et, ainsi, renforcer leur capacité économique envers leurs familles et pays d'origine;
- favoriser les coopérations entre banques européennes et des pays partenaires, pour assurer un meilleur accès des migrants aux services financiers ;
- explorer les conditions d'une valorisation réussie des flux financiers des migrants pour financer le développement des pays d'origine.

Lors de la conférence de Paris que nous avons organisée les 22 et 23 mars dernier, quelques 25 acteurs du secteur bancaire et financier, haut-représentants des autorités de supervision et experts, ont eu l'occasion, par ailleurs, d'échanger des réflexions sur ce sujet, à la lumière de leurs propres expériences.

Voici deux constats que l'on a pu tirer des travaux qui ont eu lieu lors de la conférence de Paris :

1^{ER} CONSTAT : l'Euro-Méditerranée accuse un retard par rapport aux expériences développées dans le reste du monde.

Comme le reflètent les analyses de l'OCDE, de la Banque Interaméricaine et de l'AFD, l'espace euro-méditerranéen accuse un net retard en matière de :

- **bancarisation des migrants dans leurs pays d'accueil en Europe** – à l'exception notable des communautés turques en Allemagne, et au contraire de ce dont bénéficient les communautés latino-américaines sur le continent nord-américain ou en Espagne et au Portugal ;

Par conséquent, outre les circuits informels qui n'offrent aucune sécurité, les migrants n'ont souvent le choix qu'entre les services postaux et les agences spécialisées dans les transferts ; cet environnement peu concurrentiel se traduit par des conditions financières peu compétitives, parfois aggravées par l'application de taux de change arbitraires.

- **création d'un lien actif entre transferts et investissement productif**, sans doute du fait de la faible bancarisation des migrants et de leurs familles, d'une part, mais aussi du fait du caractère lacunaire de l'information des communautés concernées.

Dès lors, la part que les migrants ont jusqu'à présent consacrée à l'investissement productif dans leurs pays d'origine, reste relativement faible (de 3 à 10% des montants officiellement transférés, selon les pays), à l'exception notable de la Tunisie (18%) et de l'Égypte (15%).

- **mécanismes de financement innovants** pour mieux soutenir le développement économique – ici encore, à l'exception notable des banques turques, et au contraire des banques mexicaines, par exemple .

L'Euro-Méditerranée est donc en train de prendre du retard, et il nous appartient de corriger ceci. Or, nous pouvons d'autant mieux le faire que les choses changent, en bien!

2ND CONSTAT : les choses changent effectivement: il nous faut travailler à la mise en place de stratégies concertées dans ce contexte.

Avec l'enracinement des communautés de migrants en Europe, d'une part, et l'émergence de classes moyennes dans certains pays d'origine, d'autre part, les comportements et les aspirations économiques des migrants évoluent :

On observe ainsi le souhait d'une utilisation plus productive des transferts, notamment vers la constitution d'une épargne capable de soutenir une démarche de consommation lors des retours familiaux au pays, mais aussi d'investissement en immobilier ou en nouvelles activités économiques permettant par ailleurs une réinsertion durable dans le pays d'origine.

Ces nouvelles aspirations contribuent à renforcer la coopération entre les banques des pays du Sud et du Nord à condition que celles-ci soient prêtes à faire état d'une offre transnationale de services financiers aux migrants et à leurs familles.

A cet égard, plusieurs expériences de bancarisation des migrants se sont développées de part et d'autre de la Méditerranée. Ainsi, nous voyons que des banques marocaines et tunisiennes, mais aussi turques, développent des produits spécifiques envers les migrants, nouent des partenariats avec des banques européennes ou, tout simplement, ouvrent des guichets aux migrants en Europe.

Parallèlement, plusieurs banques européennes, notamment ibériques, s'inspirant des expériences antérieurement menées avec des communautés latino-américaines de migrants, déploient des accords de partenariat avec leurs homologues du Sud, tandis que les banques mutualistes et certaines caisses d'épargne ont entrepris, en Europe, de bancariser les migrants en tenant compte de leurs spécificités.

A cet égard, les prochaines interventions d'opérateurs bancaires devraient nous en donner une parfaite illustration.

Néanmoins plusieurs **contraintes persistent**:

- au Nord, les contraintes légales encadrant les migrations, l'absence de concurrence entre opérateurs et, dans une moindre mesure, le montant individuel modeste de chaque transfert. Tout cela rend difficile l'évolution vers une bancarisation massive des migrants ;
- au Sud, manque de confiance des bénéficiaires dans la rapidité et la confidentialité des transactions, mais aussi la faiblesse des réseaux géographiques bancaires qui font que les bénéficiaires préfèrent encore recourir aux services postaux, aux agences spécialisées ou aux canaux informels.

Ainsi, pour conclure ce deuxième constat, on observera que l'initiative existe et qu'elle n'est pas l'apanage des pays du Nord – ce qui est extrêmement réconfortant. Néanmoins, et à l'exception de certaines expériences maghrébines et turques, les migrants et leurs familles ne se voient pas encore offrir une chaîne continue de services bancaires répondant à leurs besoins, tant en termes de transferts à un coût raisonnable, que d'opportunités d'investissement répondant à leurs attentes.

Il nous faut donc continuer l'échange d'expériences, coordonner les initiatives pour éviter les double-emplois et parvenir à renforcer la coopération autour de stratégies concertées.

À cet égard, on peut retenir **trois domaines** d'action à approfondir.

1^{ER} DOMAINE D'ACTION : faire savoir pour assurer la transparence et accélérer les changements

En d'autres termes, c'est en informant mieux les bénéficiaires des transferts sur toutes les possibilités existantes que nous parviendrons à créer un marché ouvert et concurrentiel, dans lequel les acteurs se verront forcés, s'ils veulent capter ce formidable marché, d'élargir la chaîne de produits répondant aux besoins des migrants et de leurs familles, et de s'aligner sur des prix compétitifs.

Cette dynamique, nous devons l'entretenir, en nous concentrant sur deux domaines:

- D'abord la diffusion de l'information : à cet égard, certaines expériences de plate-formes d'information sont mises en place notamment par l'AFD ; mais, force nous est de constater que ces initiatives n'ont pas encore d'impact sur les coûts qu'ont pu recueillir, par exemple, les systèmes d'information développés avec l'aide de la Banque Interaméricaine sur le continent Sud-américain.
- Ensuite, la dissémination et diversification des canaux de transfert : dans ce domaine, les réseaux et services postaux très répandus dans les pays d'origine devraient être mieux mis à contribution, notamment dans le cadre de coopérations bancaires, ou en évoluant davantage vers une activité bancaire, s'inspirant ainsi des évolutions des réseaux postaux dans les pays du Nord.

2ND DOMAINE D'ACTION : moderniser le système bancaire des pays partenaires et renforcer les partenariats avec le Nord

Acteurs économiques et financiers que nous sommes, nous devons rechercher à systématiser les partenariats entre banques des deux rives de la Méditerranée. Le partage de clientèle et de réseaux, l'échange de savoir-faire entre les personnels et l'offre de produits en commun sont, en effet, de puissants facteurs de modernisation dont l'effet rejaillit sur la capacité de ces banques à mieux contribuer à la transformation de l'épargne en investissements productifs.

Il faut donc à cet égard :

- Rechercher des formules évolutives dans les domaines des transferts électroniques, du financement du logement et des opportunités de placements ;
- Faciliter, dans les établissements unis par des partenariats, la reconnaissance mutuelle de l'historique bancaire et économique des clients de part et d'autre de la Méditerranée ;
- Relever la réflexion sur le cadre réglementaire permettant des coopérations bancaires et une interconnexion entre les systèmes de paiement dans le respect des normes internationales communes, notamment en matière de prévention du blanchiment d'argent ;
- Renforcer la capacité des banques des pays partenaires à la gestion des risques.

3^{ÈME} DOMAINE D'ACTION : renforcer le lien entre transferts financiers et investissements productifs pour stimuler le développement des pays partenaires

Dans ce domaine, on identifie deux types d'action : le refinancement des banques des pays partenaires et le développement de produits d'investissement à risques.

Là, on touche au potentiel que peut offrir la **titrisation** des transferts.

En effet, à l'instar de l'expérience menée par la communauté bancaire turque (plus de 10 milliards de USD depuis 1991) – et des expériences d'autres pays émergents tels le Mexique, les banques méditerranéennes pourraient se refinancer, à moindre coût, sur les marchés internationaux des capitaux par des émissions obligataires, garanties par la masse constante des flux financiers générés par les migrants. Au Liban par exemple, pays qui bénéficie à la fois d'une diaspora importante et d'un secteur bancaire dynamique, la FEMIP s'est proposée d'appuyer, sous forme d'une assistance technique, cette première expérience, en cours de structuration. Si le schéma se révèle efficace, nous pourrions aider à le transposer à d'autres pays de la région.

L'autre domaine qui permet de concilier altruisme et rémunération est celui qui se rapporte au capital investissement et à la micro-finance. Contrairement à ce qui s'observe dans d'autres régions du monde, en particulier en Amérique latine et en Asie, il ne s'est pas encore constitué, en Méditerranée, de lien entre l'épargne des migrants et la micro-finance par exemple. Il s'agit donc peut-être là d'un nouveau vecteur de développement possible, surtout si l'on sait que les Associations de Micro-crédit au Maroc font preuve d'une dynamique spectaculaire et que les opportunités d'investissement sont importantes dans ce domaine.

Par ailleurs, tenant compte des aspirations des migrants à la diversification de leurs opportunités de placement (au-delà de l'investissement immobilier), nous devons favoriser la création de produits qui rendent l'investissement plus attractif au pays d'origine que dans le pays de migration. Des expériences de fonds d'investissements à risques sont d'ores et déjà développées en Europe, par exemple aux Pays-Bas, offrant aux communautés de migrants une gamme élargie d'investissements dans des entreprises de croissance au pays. Cependant, le développement de telles synergies, de part et d'autre de la Méditerranée, suppose des décisions de gouvernance régionale qui n'ont pas encore été abordées quant à la politique de mobilité des capitaux, de contrôle des changes, de fiscalité d'épargne, etc.

***En conclusion**, voilà ainsi définis les axes d'interventions auxquels nous pensons qu'il faut continuer à apporter des solutions.*

Pour sa part, la FEMIP s'efforcera d'accompagner ces processus, tout d'abord en rapportant régulièrement les résultats de ses travaux au Conseil Ministériel. Ensuite en poursuivant, par ses financements et son assistance technique pour renforcer la capacité des systèmes bancaires des pays partenaires en vue de faciliter leur rapprochement avec leurs homologues de l'Union autour de la fourniture de services bancaires aux migrants.

Plus largement, la FEMIP est disposée à promouvoir, par la mise en œuvre de ses capitaux à risques, la mobilisation de l'épargne locale et de celle générée par les migrants en faveur de l'investissement de développement économique dans les pays partenaires. Sur ces thèmes, et pour favoriser la définition de produits bancaires adaptés, elle se propose en outre de mobiliser la capacité d'analyse des réseaux universitaires avec lesquels elle a conclu des accords de partenariat.

Je vous remercie de votre attention.

ANNEXE: PROGRAMME DU SÉMINAIRE

19 juillet 2007

8h30: Inscription des participants

9h00: **Séance inaugurale présidée par O. AZZIMAN**, Président Délégué de la Fondation Hassan II pour les Marocains Résidant à l'Etranger

9h30: **Pause**

10h00: *Première séance : Etude de l'OCMRE/ Fondation Hassan II pour les MRE sur les Remises d'Epargne des MRE et leur utilisation*

Modérateur : Prof. M. Amrani, Faculté de Droit, Université Mohammed V-Agdal Rabat

10h10: Présentation de l'étude sur les Remises d'Epargne des MRE et leur utilisation: **Prof. B. Hamdouch**, Consultant, OCMRE/Fondation Hassan II pour les MRE

10h15: La Méthodologie de l'enquête : **Prof. M. Mahmoudi**, Rabat

10h30: Les Remises d'Epargne des MRE et leurs caractéristiques: **Modérateur: Prof. A. Berrada**, Rabat

11h30: L'utilisation des Remises d'Epargne des MRE : **Prof. B. Hamdouch**

12h00: **Discussion**

13h00: **Déjeuner**

14h30: *Deuxième séance : Expériences de quelques pays émergents*

Modérateur : Prof. B. Hamdouch

14h40: Expérience des Philippines : **Prof. I. Bagasao**, Président, Economic Ressource Center For Overseas Philipinos, Quezon

15h10: Expérience de la Turquie : **Prof. A. Icdygu**, Directeur de Migration Research Program, Koc University, Istanbul

15h40: **Discussion**

16h10: **Pause**

16h30: *Troisième séance : Transferts et développement , coopération multilatérale*

Modérateur : A. El Ftouh, Directeur du Pôle de Promotion Economique, Fondation Hassan II pour les MRE

PNUD : M. Zniber Sefrioui, ART/Gold-Maroc

OCDE : Remises d'épargne et développement : J. Dayton-Johnson, Economiste Principal, Centre de Développement, OCDE, Paris

OIM : M. Zanette et H. Nadir, Bruxelles

17h30: **Discussion**

Fin de la première journée

20 juillet 2007

9h00: *Quatrième séance : Transfert et développement, coopération bilatérale*

Modérateur: Prof. A. Berrada

- **Coopération italienne** : **U. Melchionda** OIM Rome, – **G. Quinti** (CERFE).
Programmes MigRessources I, II
- **Coopération allemande** : **K. Schuettler**, Experte en Migration et Développement à la
GTZ - Eschborn
- **Coopération espagnole** : **Don Manuel de la Rocha** : Ministerio de Asuntos
Exteriores y Cooperacion

10h00: **Discussion**

10h30: **Pause**

11h00: *Cinquième séance : Transferts et banques étrangères*

Modérateur: Prof. Dkhissi, Doyen, Faculté de Droit et des Sciences Economiques,
Université Mohammed V, Souissi, Rabat

- **BEI** : **R. Pérez**, Chef du Bureau de la Banque Européenne d'Investissement au Maroc-
Rabat (*)
- **CAIXA** : **F. Cuasante**, Adjoint à la Direction des Nouveaux Résidents, Madrid(*)
- **Société Générale Paris** : **S. Adren**, Directeur de la Direction Marocains du Monde(*)
- **Banco Santander** : **S. Fernando** (*)

12h00: **Discussion**

12h30: **Déjeuner**

14h30: *Sixième séance : Transferts et banques marocaines*

Modérateur: Prof. Dkhissi, Doyen, Faculté de Droit et des Sciences Economiques,
Université Mohammed V, Souissi, Rabat

- **Bank Al Maghrib**: **B. El Hassan**, Chef de Département à la Direction de la Supervision
Bancaire - Casablanca(*)
- **Groupe Banques Populaires** : **H. EL Basri**, Directeur Général Développement
- **AttijariWafa Bank** : **M. Essekkelli**, Directeur de la Banque des Marocains sans
Frontières (*)
- **Bank Al Amal** : **F. Lahlou**, Directeur Général(*)

15h30: **Discussion**

16h00: **Pause**

16h30: *Septième séance : Autres organismes de transferts de fonds*

Modérateur: Belkacem Boutayeb

- **Barid Al Maghreb /Western Union**: **Mazouri** (*)
- **Money Gram**: **S. Aarab**, PDG Euro Sol Maroc (*)
- **Flouss Com** : **A. Smahi**, directeur Général, Casablanca (*)
- **Fondation Cybro** : **M. Vernimmen**, Bruxelles (*)

17h30: **Discussion**

18h00: **Séance de clôture**

(*) Ces interventions ayant été faites sur diapositives ne sont pas intégrées dans le présent document.

TABLE DES MATIÈRES

Discours d'ouverture:

<i>N. CHEKROUNI</i> , Ministre Déléguée Auprès du Ministre des Affaires Etrangères et de la Coopération, Chargée de la Communauté Marocaine Résidant à l'Etranger.....	7
<i>O. AZZIMAN</i> , Président Délégué de la Fondation Hassan II pour les Marocains Résidant à l'Etranger.....	10
<i>M. ZNIBER</i> , Programme ART GOLD - PNUD.....	13

Première partie : Remises d'épargne et développement: Expériences nationales

1 - Remises d'épargne et développement, une introduction.....	17
2 - Méthodologie de l'enquête sur l'utilisation des transferts des MRE.....	21
3 - Les remises d'épargne des MRE et leurs caractéristiques.....	23
1. Introduction.....	23
2. Structure des transferts, en monnaie et en nature.....	23
3. Montants annuels transférés	24
3.1. Montants moyens des transferts.....	24
3.2. Répartition des transferts annuels selon le montant.....	26
3.3. Part des transferts dans le revenu selon le pays de résidence.....	27
4. Transferts selon le niveau d'éducation.....	29
5. Transferts selon l'ancienneté migratoire.....	30
6. Montants transférés selon l'âge des MRE.....	31
7. Canaux et modalités de transfert.....	32
8. Délais et coûts de transfert.....	33
9. Coût des transferts.....	34
10. Tendances passées et futures des transferts.....	34
11. Conclusion.....	37
4 - L'utilisation des remises d'épargne des MRE.....	39
1. Introduction.....	39
2. Affectation des remises monétaires.....	39
2.1. Structure globale.....	39
2.2. Décomposition des utilisations.....	40
2.3. Investissements.....	41
2.3.1. Fréquence des investissements.....	41

2.3.2. Répartition sectorielle.....	42
2.3.3. Problèmes rencontrés.....	44
3. Affectation des remises en nature.....	45
3.1. Composition des remises en nature.....	45
3.2. Affectation et bénéficiaires.....	46
4. Conclusion.....	47
Références Bibliographiques.....	48
5 - International Migrant Remittances in Turkey: An Overview.....	49
1. Introduction.....	50
2. Background.....	50
3. The question of how to evaluate the issues of remittances.....	51
3.1. Remittance infrastructure and new financial products.....	52
3.2. Impact of remittances on economic development.....	54
3.3. Maximizing the benefits: best practices and policy implications.....	55
4. Concluding Remarks.....	57
6 - Migrant's Remittances and Development: The Philippine Experience.....	59
1. Introduction.....	60
1.1. Three Waves of Philippine Migration.....	60
2.2. Effect of Colonisation.....	60
2. Main Factors that influenced international migration from the 1970s.....	61
3. Profile of overseas Filipinos.....	62
3.1. Numbers and Characteristics of flows.....	62
3.2. Segmentation of Filipino Migrants.....	62
3.3. Classification/occupational groupings of contract based workers.....	64
4. Remittances.....	64
4.1. Remittance players.....	64
4.2. Trends.....	65
4.3. Barriers to formal Remittance Flows.....	65
4.4. Non-bank related factors.....	65
4.5. Remittance Behaviour.....	65
5. Impact of Remittances.....	66
5.1. Household Level.....	66
5.2. Economy.....	66
6. Remittances and Development.....	67
6.1. The Philippine Model on Overseas Employment.....	69
6.2. Emerging Best Practices on Tapping Remittances for Development.....	69
6.3. Financial Literacy as key to remittance-driven development.....	70
6.4. Implications for multilateral organizations and regional groups.....	70
7. Conclusion.....	71

7 - Migrants' remittances and development: the reduction of vulnerability, the role of diasporas and the case of North Africa.....	73
1. Remittances and the Reduction of Vulnerability.....	74
1.1. The effects of remittances on poverty.....	75
1.2. Determinants of remittances.....	78
1.3. Effects of remittances on inequality.....	78
1.4. Uses of remittances.....	79
1.5. The macro dimension of remittances: How large in the aggregate?.....	81
1.6. Multiplier effects.....	84
1.7. "Dutch disease".....	85
1.8. Formal and informal channels: Consequences for economic performance....	86
1.9. Transfer costs.....	86
2. Diaspora Networks.....	87
2.1. What can diaspora networks offer?.....	89
2.2. The potential of diaspora networks.....	91

**Deuxième Partie: Transferts et développement:
Action institutionnelle internationale**

8 - Introduction: Transferts et développement, action institutionnelle internationale....	99
9 - Projet MEDMA.....	103
1. Etat de la migration marocaine en Belgique.....	105
2. Le potentiel de développement de la diaspora marocaine.....	106
3. Les transferts de fonds.....	107
4. Les investissements des MRE au Maroc.....	110
5. L'état de l'entreprenariat marocain en Belgique.....	111
6. Résultats de la consultation téléphonique des entrepreneurs marocains en Belgique..	112
7. Conclusion.....	115
Annexe.....	116
1. La création d'un Centre d'Accompagnement des projets d'investissement des Marocains Résidant à l'Etranger : CAP-MRE.....	116
2. La création d'une prime aux services de Conseil pour les MRE.....	117
3. La création d'un Fonds de Capital d'amorçage	117
4. La création au Maroc d'une ligne de crédit Belge pour les MRE et pour les PME marocaines.....	118
5. Promouvoir le partenariat entre les entrepreneurs marocains résidant en Belgique et les PME Belges qui souhaitent se développer au Maroc.....	120
6. Etablir des partenariats avec d'autres centres d'incubation en Belgique et en Europe.....	120
7. La promotion de l'économie sociale dans la région du Nord du Maroc.....	121

10 - Transferts de fonds des migrants et cercle migratoire.....	123
1. Le cercle migratoire et ses règles constitutives.....	124
2. Transferts de fonds et autres types de transferts.....	125
3. Flux de transferts de fonds et flux migratoires.....	127
4. Les obstacles identifiés sont listés ainsi.....	129
11 - Le projet Mig-ressources et la stratégie OIM de migration et développement.....	131
1. l'OIM.....	131
2. Le projet Mig-ressources.....	132
3. La stratégie OIM de migration et développement.....	137
12 - Migration, transferts et développement, les activités de la GTZ.....	139
1. Le projet « Migrations et développement ».....	139
2. Les transferts financiers.....	140
2.1. Les transferts financiers envoyés depuis l'Allemagne.....	140
2.2. Les transferts financiers entre l'Allemagne et le Maroc.....	141
2.3. Les activités de la GTZ.....	142
3. Les transferts collectifs	144
3.1. La coopération avec les communautés de migrants en Allemagne.....	144
3.2. La coopération avec la communauté marocaine en Allemagne.....	144
4. Le projet « Migration et développement économique dans l'Oriental ».....	145
13 - Intervention de la BEI.....	147
Annexe: Programme du Séminaire.....	153

Dépôt légal : 2009/1987
ISBN : 9954-400-33-8

Imprimé par
Rima Pub

© Fondation Hassan II
pour les Marocains Résidant à l'Etranger
Rabat - Maroc