

Une analyse socio-économique des transferts d'argent des migrants¹

David Bounie², Dana Diminescu³ et Abel François⁴

29 novembre 2009

¹ Les auteurs tiennent à remercier la Société Générale et particulièrement Clara Grigore et Eric Chevalier pour leur soutien et leurs commentaires sur des versions préliminaires de ce travail. Nous tenons également à remercier Dominique Pasquier pour ses conseils avisés.

² Institut Telecom, Telecom ParisTech, Département Sciences Economiques et Sociales.

³ Institut Telecom, Telecom ParisTech, Département Sciences Economiques et Sociales.

⁴ Université de Strasbourg, LARGE et Institut Telecom, Telecom ParisTech, Département Sciences Economiques et Sociales.

1 Introduction

En lançant, le 12 février 2005, au congrès de Barcelone le programme « Global Money Transfer Pilot Uses Mobile To Benefit Migrant Workers And The Unbanked », l'Association GSM⁵ a opéré une mutation radicale dans le champ des transferts d'argent des migrants. Ce programme⁶ est né d'un constat empirique : si les migrants et leurs familles sont bien connectés via les réseaux mobiles qui couvrent plus de 80 % de la population du monde, ils sont peu bancarisés. Depuis ce programme, de multiples projets ont été lancés à l'initiative de certains Etats, comme les Philippines, où le transfert d'argent par téléphone est devenu une politique d'Etat, et a entraîné la naissance de nombreuses entreprises innovantes⁷. Ces initiatives sont claires : il s'agit de faire coïncider les corridors bancaires et les corridors de communication.

Les recherches socio-économiques sur les transferts d'argent des migrants s'appuient depuis plusieurs décennies sur l'exploitation de données de sondage auprès des migrants et de leurs familles⁸. Globalement, ces études établissent deux tendances importantes. Premièrement, les motivations au transfert d'argent sont le résultat d'un lien fort entre le migrant et sa famille qui s'apparente, selon les économistes, à un arrangement familial informel et inter-temporel (Rapoport and Docquier, 2006). Cet arrangement informel constitue une sorte de contrat implicite entre le migrant et sa famille et le transfert d'argent existe pour honorer les termes du contrat. La variété des contrats analysés par les économistes est multiple et prend la forme par exemple de stratégies d'investissement dans le projet migratoire du migrant : en investissant dans l'éducation du migrant, la famille espère en retour une augmentation de ses revenus avec les transferts d'argent. Deuxièmement, les transferts d'argent ont un effet positif sur le développement économique à long terme des pays bénéficiaires des transferts (Rapoport and Docquier, 2006).

⁵ L'Association GSM est un organisme mondial qui réunit près de 800 opérateurs de téléphonie mobile GSM implantés dans 219 pays à travers le monde et qui est soutenu par plus de 200 fabricants et fournisseurs appartenant à l'écosystème du mobile.

⁶ Le programme est mené par un groupe de 19 opérateurs mobiles implantés dans plus de 100 pays (et représentant plus de 600 millions de clients) en association avec certaines banques commerciales et MasterCard.

⁷ Par exemple, flosse.com ou creova.com.

⁸ Les recherches empiriques en macroéconomie utilisent les données des balances de paiement des différents pays transmises par les banques centrales ou commerciales au Fonds Monétaire International.

L'analyse poursuivie dans cet article part sur des bases différentes et exploite une base de données originales sur les transferts d'argent réalisés par les migrants à partir d'un service bancaire par téléphone (mobile ou fixe) proposé par l'une des plus grandes banques commerciales en France, la Société Générale. Ces données proviennent donc des flux de transactions qui se greffent sur les canaux de communication. Plus précisément, nous utilisons 19 323 transferts réalisés par 3291 migrants d'avril 2004 à février 2009 à destination de plus de 20 pays répartis en quatre « régions » (Afrique Sub-saharienne, Afrique du Nord et Moyen Orient, Europe de l'Est et Madagascar). Nous exploitons également 60 entretiens réalisés auprès de migrants de quatre nationalités différentes.

Cet article s'inscrit dans le prolongement des premiers travaux mais se donne pour objectif de questionner ce résultat à l'aide d'une approche méthodologique originale. Premièrement, nous utilisons directement le transfert d'argent comme unité statistique et non le migrant ou un membre de sa famille. L'originalité des données est de disposer à la fois d'informations sur les transferts (valeur, date, etc.) mais également sur les caractéristiques socioéconomiques des migrants et des destinataires des transferts (âge, sexe, etc.). En particulier, nous identifions le type de relation entre le migrant et le destinataire et nous caractérisons la valeur du transfert en fonction du type de relation. Deuxièmement, nous complétons et confrontons ces analyses statistiques descriptives avec les informations issues de notre enquête qualitative.

Nos analyses contribuent à la littérature existante sur trois points. Premièrement, notre approche méthodologique s'affranchit des défauts relatifs aux données de sondage ou aux données agrégées. Les données de sondage sont en effet mal adaptées à une analyse des transferts des migrants dans la mesure où il n'est possible d'obtenir dans les entretiens en face-à-face qu'une estimation incomplète du nombre et de la valeur des transferts réalisés par le migrant dans le passé. De même, les données agrégées utilisées dans les études macroéconomiques sous-évaluent les transactions de petites valeurs des particuliers dans la mesure où les banques n'ont pas l'obligation de déclarer ces transactions ; un seuil d'exemption de 12 500 euros s'applique par exemple en France (Banque de France, 2005). L'exploitation directe des transferts d'argent permet de pallier ces défauts. Deuxièmement, les traitements statistiques montrent que 70,8% de la valeur totale des transferts sont destinés aux migrants eux-mêmes, 15,6% à leur famille et 13,6% à un cercle social plus large. En d'autres termes, les nouvelles technologies de transfert d'argent par téléphone donnent la possibilité aux migrants, par l'intermédiaire de virements, de s'adresser de l'argent à eux-mêmes dans leur pays d'origine ou bien, encore, d'adresser de l'argent à d'autres personnes qui ne sont pas

nécessairement membres de leur famille. Ce résultat questionne la théorie des transferts d'argent fondée sur des arrangements informels inter-temporels entre le migrant et sa famille et montre des stratégies migratoires inédites dans la production et la maîtrise des ressources à distance. Troisièmement, ce résultat, qui témoigne des pratiques de « présence connectée » du migrant renforce une perspective épistémologique en rupture (Diminescu, 2008). Plus autonome, navigateur sur différentes infrastructures digitales, le migrant peut aujourd'hui, mieux qu'avant, jongler avec les opportunités et les contraintes, être plus libre de son projet de mobilité de départ, inventer son quotidien ici et là-bas en même temps.

I-Transfert : «Send money abroad with a simple phone call»

Depuis 2004, la Société Générale met à la disposition de ses clients détenteurs d'un compte courant un service bancaire, accessible par téléphone fixe ou mobile, appelé *I-Transfert*⁹. Ce service permet d'initier des transferts d'argent internationaux par téléphone à partir d'un compte courant et à destination de bénéficiaires qui résident dans les pays où sont installées les filiales de la Société Générale. Ces dernières sont implantées dans plus de 20 pays, en Afrique Sub-saharienne (Sénégal, Burkina-Faso, Benin, etc.), en Afrique du Nord (Algérie, Maroc, etc.), au Moyen Orient (Jordanie et Liban), à Madagascar et dans les pays d'Europe de l'Est (Roumanie, Bulgarie, Croatie, Russie, etc.).

L'accès au service est conditionné par le paiement d'un abonnement annuel de l'ordre de 12 euros. Ensuite, l'accès s'effectue par appel sur un serveur vocal. Deux fonctionnalités sont proposées pour les transferts : le transfert de « compte à compte » ou le transfert de « compte en cash ». Le premier est utilisé dans le cadre de transferts entre titulaires de comptes courants Société Générale et le second pour des retraits de cash à un guichet de la société générale. Cette dernière fonctionnalité est particulièrement importante pour les pays dans lesquels la non-bancarisation de la population est importante. Le prix du transfert est un montant fixe qui varie selon les pays entre 5 euros et 10 euros pour les transferts de compte à compte et entre 10 et 20 euros pour les transferts de compte en cash. Les délais de réception sont de 2 à 3

⁹ Le service de transfert d'argent a peu fait l'objet de publicité par la Société Générale et le recrutement des abonnés s'est fait dans un premier temps par un démarchage de la Société Générale relayé, dans un deuxième temps, par le bouche à oreille des abonnés au service. Les entretiens réalisés confirment que les abonnés ont pris connaissance du service en majorité par le bouche à oreille.

jours ouvrés pour un virement de compte à compte et de 3 jours ouvrés pour une mise à disposition d'espèces au guichet d'une filiale. Le montant par transfert est de 50 euros minimum et de 5 000 euros maximum et deux virements par mois au plus pour le même bénéficiaire sont autorisés. Le transfert peut être ponctuel ou bien permanent. Les bénéficiaires des fonds transférés sont désignés par le titulaire du service lors de l'adhésion au service. Le nombre de bénéficiaires enregistrés est limité à quatre.

La procédure de transfert se déroule de la manière suivante. Dans un premier temps, le migrant appelle le numéro d'un serveur vocal et compose ensuite son code d'identification et son code secret. Dans un deuxième temps, le bénéficiaire choisit le numéro du bénéficiaire de son transfert, précédemment enregistré, et saisit le montant du transfert. Enfin, le migrant valide l'opération.

1 Les caractéristiques des transferts

Un transfert d'argent est réalisé par un migrant à un destinataire. Nous disposons donc d'informations de trois types : les caractéristiques des transferts, les caractéristiques des émetteurs des transferts (migrants) et les caractéristiques des bénéficiaires des transferts. Pour simplifier la présentation des résultats, nous mettons plus particulièrement l'accent sur la valeur des transferts. Ce parti-pris a l'avantage d'indiquer les sommes transmises à la famille dans le pays d'origine. Mais ce parti-pris a également un inconvénient majeur qui est que nous faisons abstraction du nombre ou de la fréquence des transferts, dimension qui révèle des informations sur la nature des liens entre le migrant et le destinataire. Nous introduisons le nombre de transferts dans l'analyse lorsque cette dimension se révèle importante. Enfin, nous proposons de rassembler les pays en quatre régions géographiques que sont l'Afrique subsaharienne, l'Afrique du Nord et le Moyen Orient, l'Europe de l'Est et Madagascar¹⁰.

L'analyse des transferts synthétisée dans le Tableau 1 montre d'une part que les migrants les plus nombreux à utiliser le service proviennent de l'Afrique Sub-saharienne (47%) et de l'Afrique du Nord et du Moyen-Orient (42%) et que, d'autre part, la répartition des transferts suit globalement celle des migrants puisque 45% et 40% des transferts en volume sont adressés à ces régions. Il est intéressant de souligner également que si le nombre moyen de

¹⁰ Nous donnons en Annexe la répartition des pays selon les quatre régions géographiques.

transferts par migrant est plus élevé pour les migrants de l'Europe de l'Est (8,7) la valeur moyenne du transfert par migrant est plus élevée pour les migrants des pays d'Afrique du Nord et du Moyen Orient. Nous observons toutefois un écart important avec les migrants de l'Afrique sub-saharienne puisque le montant moyen par transfert et le montant total des transferts par migrant sont les plus faibles (814 et 5147 euros).

Ces statistiques révèlent une première information capitale pour les travaux économiques relatifs aux transferts d'argent des migrants. Les études macroéconomiques empiriques sont essentiellement fondées sur l'exploitation des statistiques des balances de paiement nationales établies par les banques centrales nationales et agrégées par le Fonds Monétaire International dans un document de référence intitulé « Payments Statistics Yearbook ». Ces statistiques sont construites à partir des données déclarées principalement par les banques commerciales et retracent l'ensemble des transactions économiques et financières d'une économie avec le reste du monde au cours d'une période donnée. Or, comme on l'a vu, un ensemble de seuils permet d'alléger la charge déclarative des banques.. Les transactions présentes dans cette base (1 000 euros en moyenne) sont donc bien inférieures au seuil d'exemption de déclaration par les banques et constituent donc une source complémentaire pour les analyses économiques car ces données sont soit approximées soit tout simplement ignorées lors des déclarations par les banques.

	Afrique sub-saharienne	Europe de l'Est	Madagascar	Afrique du Nord et Moyen Orient	Total
Nombre de migrants	1370	191	202	1531	3294
Nombre de transferts	8660	1662	1283	7718	19323
Transfert par migrant	6,32	8,7	6,35	5,04	5,87
Montant des transferts	7 050 878	1 662 967	1 368 805	8 975 391	19 058 041
Montant par transfert	814,2	1 000,6	1 006,9	1 162,9	986,3
Montant par migrant	5 147	8 706	6 776	5 862	5 791

Tableau 1 : Description des données de transfert d'argent par migrant et par région

Pour poursuivre, nous observons une similitude dans les comportements de transfert d'argent des migrants, et ce, quelle que soit la région d'origine. Ainsi, les transferts sont en plus grande partie réalisés les premiers jours du mois et principalement le cinquième jour (16% des observations contre 3% en moyenne pour les autres jours en volume et 8% en valeur). En

outre, nous constatons que la valeur des transferts est plus élevée en début d'année, au cours du mois de juillet et en fin d'année (Cf. Figure 1).

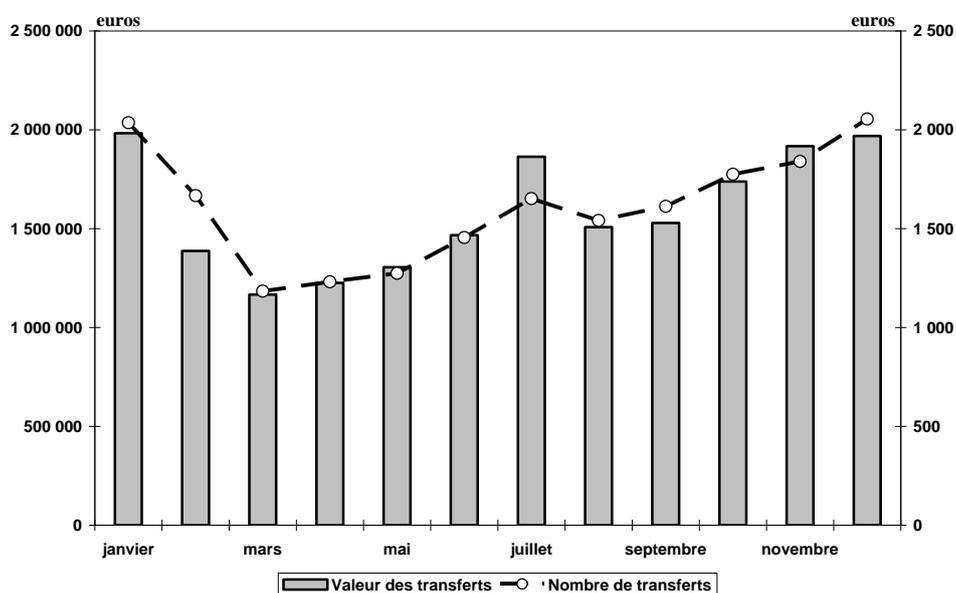


Figure 1 : Saisonnalité des transferts en volume et en valeur sur l'ensemble de la période

Ces résultats peuvent être affinés par région d'origine des migrants. La Figure 2 montre qu'il existe des similitudes dans les comportements de transferts de deux groupes de migrants : le premier groupe rassemble les migrants d'Afrique Sub-saharienne et d'Afrique du Nord et du Moyen Orient et le second les migrants du Madagascar et d'Europe de l'Est. Les comportements de transferts des seconds sont plus constants et traduisent un envoi de fonds récurrent tout au long de l'année. A l'inverse, les transferts du premier groupe sont plus sensibles à la saisonnalité puisque nous observons les mêmes pics en début de mois, en juillet et en fin d'année. Une explication possible, issue des entretiens, est que pour les migrants des pays d'Afrique Sub-saharienne et d'Afrique du Nord et du Moyen Orient, il s'agit de clients installés depuis longtemps en France (migrants de la deuxième génération) et qui sont passés par le processus du regroupement familial, tandis que, dans le cas des migrants de l'Europe de l'Est, nous sommes plutôt devant la figure du premier arrivant, plus proche du modèle du pendulaire, ou du « migrant circulant » (dans le sens d'Alain Tarrus (1983)), qui a migré seul et qui est souvent sans projet d'installation définitive dans le pays d'accueil.

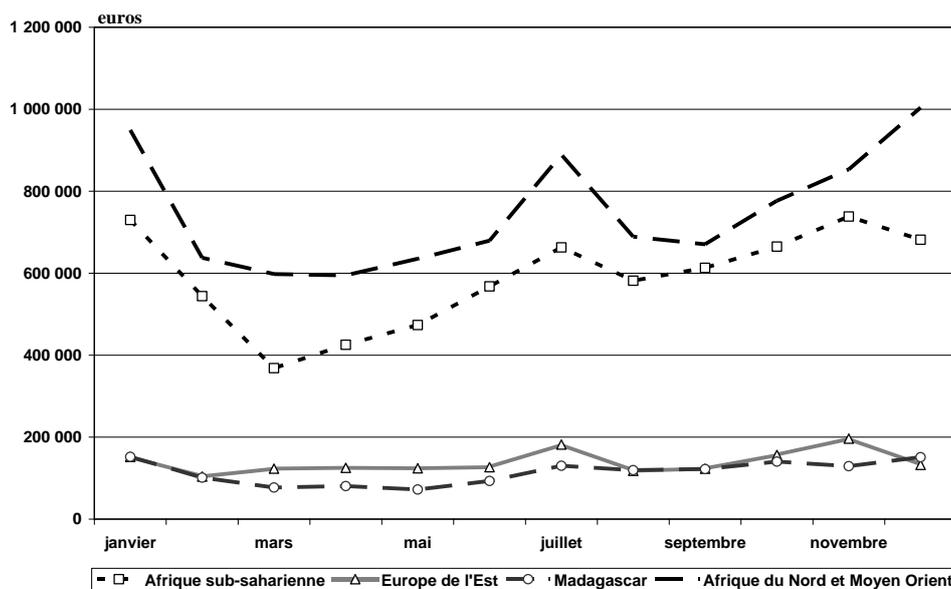


Figure 2 : Saisonnalité des transferts en valeur par région

Enfin, il est important de souligner que 98,5% des transferts sont de « compte à compte » et non de compte en cash. Les enquêtes de terrain nous ont permis de comprendre que les transferts de compte à compte constituent un « moyen facile » et « gratuit » pour ouvrir un compte bancaire dans le pays d'origine. De nombreux enquêtés ont en effet affirmé, notamment pour les migrants d'Afrique Sub-saharienne, que la procédure d'ouverture d'un compte est extrêmement complexe dans le pays d'origine. Mais si la simplification de la procédure et sa prise en charge totale par la Société Générale constitue une force d'attraction indéniable pour le service, elle n'est pas la seule responsable du volume des transactions de « compte à compte » : les entretiens montrent que la possibilité, le désir d'avoir un compte là-bas, pour soi même, notamment pour « son épargne » là-bas, en tant que forme de présence connectée et pouvoir d'action à distance est un moteur aussi important que le design de ce service.

« J'ai parlé du fait que l'on peut ouvrir un compte parce que nous tous on vit en France mais on a cette notion toujours d'avoir un toit de côté-là-bas en Afrique. Et tous les Africains qui vivent en France ils ont toujours un soutien familial, ils aident toujours quelqu'un même si les parents sont aisés, il faut toujours aider. A mes cousines je leur ai dis « allez ouvrir des comptes au Sénégal ». (Femme, 36 ans, Sénégal)

« I-Transfert c'est pour mon compte, c'est pour économiser un petit peu, à la fin du mois j'arrive à économiser un petit peu pour quand je vais en vacances là-bas. Ce que j'envoie par

la famille c'est pour la famille. Western Union c'est quand il n'y a personne qui part. Je sais que toutes les fins de mois pour la nourriture il faut que j'envoie pour qu'ils vivent. Je le sais. Mon père il était là il faisait ça, moi c'est pareil. Je suis ses traces. » (Homme, Sénégal)

« Moi c'est pour mes enfants, je ne sais pas, j'épargne l'argent. Ça fait 38 ans que je travaille. Si vous prenez mon compte à la Société Générale ici j'ai 1000 euros, vous prenez mon compte là-bas je garde au moins 2 ou 3 millions FCFA, on ne sait jamais. » (H, 62 ans, Sénégal)

Les caractéristiques des transferts ne sont pas suffisantes pour caractériser les comportements de transferts d'argent. Les études empiriques suggèrent en effet que la valeur des transferts d'argent est fortement liée aux caractéristiques financières (revenus) et aux caractéristiques socioéconomiques des migrants et de leur famille restée dans le pays d'origine.

2 Les caractéristiques des migrants et des bénéficiaires

De nombreux travaux empiriques ont mis en évidence l'influence de variables socioéconomiques sur la valeur ou le nombre de transferts des migrants. L'une des variables les plus étudiées par exemple est le revenu du migrant dans la mesure où celle-ci est dans de nombreuses théories économiques à l'origine du projet migratoire et détermine en partie la valeur des transferts d'argent. Dans les travaux macroéconomiques par exemple, le différentiel de salaire entre le pays d'origine et le pays d'accueil constitue un des déterminants essentiels du choix migratoire des migrants qualifiés et très qualifiés (Stark et Wang, 2002). Ce motif peut être également au centre de « contrats informels » familiaux entre le migrant et la famille qui espère, via la formation et la rémunération du migrant dans le pays d'accueil, une augmentation de ses revenus avec les transferts d'argent. Cette dernière relation est également très étudiée sur le plan empirique puisque la valeur des transferts est censée décroître avec le niveau de revenu de la famille dans le pays d'origine (Osili, 2007). A côté du revenu, le genre du migrant semble également jouer un rôle fondamental dans la mesure où la transmission des biens, des pouvoirs et des symboles dans les sociétés traditionnelles sont fortement liés au genre de l'enfant. Le travail empirique le plus remarquable à cet égard a été réalisé par de la Brière et *al.* (2002). Les auteurs se sont interrogés sur les motivations des migrants dominicains à transmettre de l'argent à leur famille. Deux motivations sont plus particulièrement étudiées : l'investissement dans le patrimoine de la famille en vue de l'héritage et l'établissement d'un « contrat d'assurance » entre les parents et l'enfant migrant.

Les auteurs montrent que les comportements de transferts d'argent des jeunes hommes sont très liés au premier motif. Les auteurs concluent alors qu'il peut être plus rationnel pour une jeune femme par exemple de transférer de l'argent non pas à sa famille dans la mesure où celle-ci a une faible probabilité d'hériter de sa famille, mais à la famille de son futur époux. Enfin au-delà du genre, Funkhouser (1995) a montré que les relations familiales entre le migrant et le bénéficiaire étaient également importantes dans la mesure où les migrants parents, enfants ou bien encore maris d'épouses restées au pays d'origine envoyaient plus souvent et plus d'argent en moyenne que les autres migrants.

Nos données permettent également de mesurer le rôle de ces dernières variables.

2.1 Le genre du migrant et du bénéficiaire

Pour étudier les relations entre les genres du migrant et du bénéficiaire, nous utilisons directement l'information recueillie lors de l'adhésion du migrant au service et nous reconstituons l'information sur le genre du bénéficiaire à partir de son (ses) prénom(s) référencé(s) lors de l'enregistrement des bénéficiaires par le migrant¹¹. Les résultats des croisements statistiques sont synthétisés dans les Tableau 2, Tableau 3 et Tableau 4.

Premièrement, nous observons dans le Tableau 2 que le nombre de transferts d'argent semblent en effet très lié au genre du migrant et du bénéficiaire puisque nous remarquons que les hommes transfèrent plus d'argent aux hommes (81%) et que les femmes adressent également plus d'argent aux femmes (87%).

	Sexe du bénéficiaire		
	Homme	Femme	Total
Sexe de l'émetteur			
Homme	11 401	2 741	14 142
%	81%	19%	100%
Femme	678	4 499	5 177
%	13%	87%	100%

Tableau 2 : Nombre de transfert d'argent par genre du migrant et du bénéficiaire

¹¹ Rappelons en effet que le migrant déclare auprès du service I-Transfert les noms et prénoms des bénéficiaires de leurs transferts.

Deuxièmement, l'analyse de la valeur totale des transferts d'argent est identique à celle du nombre de transferts puisque le Tableau 3 montre que les hommes adressent plus d'argent en valeur aux hommes et les femmes envoient plus d'argent aux femmes.

	Sexe du bénéficiaire		
	Homme	Femme	Total
<hr/>			
Sexe de l'émetteur			
Homme	12 215 738	2 293 565	14 509 303
%	84%	16%	100%
Femme	641 544	3 988 694	4 630 238
%	14%	86%	100%

Tableau 3 : Valeur des transferts d'argent par genre du migrant et du bénéficiaire

Enfin, le si le montant moyen du transfert réalisé par une femme pour une femme est plus élevé que pour celui d'un homme (867 par rapport à 834 euros), il reste cependant inférieur à celui d'un homme pour une femme puisque ce dernier s'élève à 947 euros (Cf. Tableau 4).

	Sexe du bénéficiaire	
	Homme	Femme
<hr/>		
Sexe de l'émetteur		
Homme	1071,5	946,9
Femme	833,9	866,6

Tableau 4 : Valeur moyenne d'un transfert par genre du migrant et du bénéficiaire

Ces résultats sont cependant surprenants : pourquoi les hommes et les femmes destinaient-ils en majeure partie des transferts aux personnes du même sexe ? Une hypothèse plausible est que les migrants adressent non pas de l'argent à leur famille ou à leur proche mais à eux-mêmes. Nous étudions cette hypothèse dans la partie qui suit à travers l'étude du type de relation entre le migrant et le bénéficiaire.

2.2 Le type de relation entre le migrant et le bénéficiaire

Les données collectées ne fournissent pas une réponse directe à la question dans la mesure où celles-ci n'indiquent pas directement le type de relation entre le migrant et le bénéficiaire. Toutefois, nous disposons des noms et prénoms du migrant et du bénéficiaire du transfert et nous pouvons donc les utiliser pour construire des hypothèses sur le type de relation entre le migrant et le bénéficiaire. Trois hypothèses peuvent être plus précisément avancées. Premièrement, un transfert peut être considéré comme un transfert à soi-même si les noms et prénoms du migrant et du bénéficiaire sont identiques. Deuxièmement, si les noms de famille du migrant et du bénéficiaire sont identiques et que les prénoms diffèrent, nous pouvons considérer qu'ils appartiennent à la même famille et que le transfert est adressé à la famille du migrant. Enfin, si le transfert implique deux personnes dont les noms de famille et les prénoms diffèrent alors nous pouvons émettre l'hypothèse qu'ils n'appartiennent pas à la « famille directe » mais à un cercle social ou familial plus large. Cette troisième hypothèse est plus restrictive mais à l'exception de quelques cas, le transfert ne peut être destiné qu'à la famille éloignée ou bien à des personnes qui appartiennent à un cercle plus large (amis, relations adultères, etc.).¹² Nous appellerons ce troisième type de transfert, le transfert aux autres ou le transfert à un cercle social plus large.

Les résultats des tests confirment l'intuition (Cf. Tableau 5) : 70,8% des transferts en valeur sont effectués aux migrants eux-mêmes (66,6% en volume) alors que seulement 15,6% et 13,6% sont respectivement destinés à la famille et aux amis (15,8 et 17,6% respectivement en volume). Nous observons cependant que plus le type de relation est distant par rapport au migrant et plus la valeur moyenne du transfert décroît. Ainsi, la valeur moyenne d'un transfert diminue de 290 euros environ lorsque le migrant s'adresse de l'argent à lui-même ou lorsqu'il adresse de l'argent à des personnes d'un cercle social et familial plus large.

	Type de relation		
	Soi-même	Famille	Amis
Nombre de transferts	12 865	3 044	3 405
%	66,6%	15,8%	17,6%

¹² Cette hypothèse peut être remise en cause dans deux cas. Le premier est lié à un changement de nom du migrant dans le cas par exemple des mariages pour les femmes. Le deuxième est relatif à un changement de nom du bénéficiaire qui ne possède plus le même nom de famille, cas qui se manifestent lors des mariages des sœurs ou des divorces des mères ou grand-mères qui adoptent le nom de famille du nouveau mari.

Valeur des transferts	13 480 409	2 972 376	2 585 156
%	70,8%	15,6%	13,6%
Montant par transfert	1047,8	976,5	759,2

Tableau 5 : Transferts d'argent et type de relation

En outre, nous observons dans le Tableau 6 que la quasi-totalité des migrants (91%) adressent de l'argent à un seul destinataire sur l'ensemble de la période, 9% des migrants ayant deux ou plus de deux destinataires. Nous pouvons donc conclure à la lecture des Tableau 5 et Tableau 6 que les hommes [resp. femmes] envoient plus d'argent aux hommes [resp. femmes] parce qu'ils s'adressent principalement de l'argent à eux-mêmes et parce qu'ils ont à la quasi-unanimité un seul destinataire.

	1 destinataire	2 destinataires	3 destinataires	4 destinataires
Nombre de migrants	2982	260	41	8
%	90,60%	7,90%	1,20%	0,20%
Nombre de transferts	15 588 777	2 540 962	791 961	136 341
Transfert par migrant	5 277,6	9 722,9	19 316,1	25 657,3

Tableau 6 : Transferts d'argent et nombre de bénéficiaires

Les résultats de ces simples analyses descriptives sont intéressants pour trois raisons.

Premièrement, l'analyse directe des transferts révèle que ceux-ci ne sont pas principalement destinés à la famille mais aux migrants eux-mêmes. Ces résultats sont nouveaux dans la mesure où les données agrégées des balances de paiement ne permettent pas d'analyser ces transactions de faible valeur et dans la mesure où les données de sondage ne s'intéressent uniquement qu'aux transferts à destination de la famille. Or, ce résultat est particulièrement important dans la mesure où il invalide les travaux théoriques et empiriques récents qui soutiennent que les transferts d'argent sont principalement le résultat d'arrangements informels familiaux inter-temporels entre le migrant et sa famille. Notons pour conclure sur ce point que notre mesure du type de relation semble plutôt robuste dans la mesure où nous observons une stabilité de la répartition des types de relation à travers les régions à l'exception de l'Europe de l'Est pour laquelle la catégorie à soi-même est sous-représentée.

	Afrique sub-saharienne	Europe de l'Est	Afrique du Nord et Moyen Orient	Madagascar
Soi-même	69,20%	50,20%	62,50%	74,60%
Famille	12,70%	24,70%	14,70%	13,30%
Autre	17,70%	24,10%	22,80%	12,10%

Tableau 7 : Transferts d'argent et type de relation

Deuxièmement, ces résultats illustrent des comportements nouveaux en sociologie. L'analyse des entretiens permet de donner du sens aux motivations de ces transferts. Globalement, de nombreux enquêtés avouent librement que le service de transfert permet la constitution d'un « patrimoine personnel » parfois en toute confidentialité (à « l'abri des regards »), ou d'une épargne pour « préparer la retraite », ou bien encore d'une épargne « pour les vacances ». Certains également confient que les transferts sont destinés au « remboursement d'un prêt » contracté dans le pays d'origine, prêt qui finance pour la plupart du temps un projet immobilier. Les transferts sur les comptes personnels permettent enfin « d'être autonome » pour « être le maître de son avoir ailleurs » et de certes donner aux siens « mais aussi de garder pour soi-même ».

Troisièmement, les résultats permettent également de montrer que les migrants envoient sensiblement autant d'argent à la famille directe qu'aux personnes d'un cercle social et familial plus large. Malheureusement, les entretiens en face-à-face n'ont pas permis d'approfondir les motivations de ces transferts dans la mesure où le but premier des entretiens n'était pas de comprendre les motivations des transferts mais les usages du système de transfert d'argent.

3 Discussion

Les résultats permettent donc de conclure en première analyse que les migrants s'adressent principalement de l'argent à eux-mêmes. Les résultats des entretiens montrent cependant que quelques migrants ont donné procuration à un membre de leur famille ou à une autre personne restée dans le pays d'origine pour retirer de l'argent sur leur propre compte. Dans ce cas, une partie des transferts réalisés potentiellement sur le compte personnel du migrant peut être en réalité destinée à une partie de leur famille ou à d'autres personnes.

Les données dont nous disposons ne permettent pas de connaître avec certitude la proportion des personnes qui ont donné une procuration à une autre personne. Toutefois, pour vérifier la validité et la robustesse de notre résultat, nous pouvons analyser les comportements de transfert des migrants qui ont plusieurs bénéficiaires. Nous avons ainsi établi précédemment que certains migrants avaient plusieurs bénéficiaires et que ceux-ci adressaient de l'argent sur différents comptes : le leur, le compte d'un membre de leur famille et, enfin, le compte d'un membre d'un cercle social et familial plus large. Pour ces migrants, nous pouvons donc considérer que la séparation des comptes est importante et que ceux-ci souhaitent maîtriser les fonds disponibles sur leur propre compte et donner aussi la possibilité à un membre de leur famille et/ou à une autre personne de bénéficier des transferts. La question qui se pose alors est de savoir si même pour ces migrants la proportion des transferts adressés à eux-mêmes reste supérieure et si la valeur d'un transfert d'argent est décroissante avec le type de relation.

Pour répondre à cette question, nous avons donc créé un sous-échantillon de migrants qui adressent des transferts à plusieurs bénéficiaires (en plus des transferts qu'ils s'adressent à eux-mêmes). À l'évidence, puisque nous analysons à présent un sous-échantillon des migrants qui ont plusieurs bénéficiaires, nous nous attendons à une modification de la structure de la répartition des transferts pour ces migrants et, en particulier, à une diminution des transferts à eux-mêmes (comparativement à la grande majorité des migrants qui s'adressent uniquement de l'argent à eux-mêmes). Nous vérifions cet attendu dans le Tableau 8 puisque la répartition des transferts par type de relation est cette fois plus égalitaire. Mais, avec surprise, nous constatons toujours que la proportion en valeur des transferts destinés aux migrants eux-mêmes est plus importante puisque 37% de la valeur totale des transferts sont adressés aux migrants eux-mêmes contre 30% à la famille et 33% à un cercle social et familial plus large. En outre, nous remarquons également que la valeur moyenne d'un transfert décroît avec le type de relation : elle s'élève à 992 euros lorsque le transfert est destiné au migrant et respectivement à 879 et 754 pour les transferts destinés à la famille et à un cercle social et familial plus large.

	Type de relation		
	Soi-même	Famille	Autres
Nombre de transferts	1293	1192	1503
%	32,4%	29,9%	37,7%
Valeur des transferts	1 282 810	1 047 950	1 134 004
%	37%	30%	33%
Montant par transfert	992,1	879,2	754,5

Tableau 8 : Transferts d'argent et type de population
des migrants qui ont plusieurs bénéficiaires.

Ces résultats confirment donc les analyses précédentes : les transferts d'argent des migrants ne peuvent plus être uniquement conçus comme le résultat d'un arrangement informel entre la famille et le migrant. Nous pouvons donc affirmer que le migrant souhaite non seulement se constituer une épargne dans son pays d'origine pour différents motifs mais également adresser de l'argent à sa famille et à d'autres personnes d'un cercle social et familial plus large. Les entretiens montrent que les technologies de téléphonie mobile permettent une autonomie plébiscitée par les enquêtés quels que soit leurs origines ou leurs traits particuliers. Cette pulsion vers l'autonomie est évoqué d'une manière explicite : « être le maître de son avoir ailleurs » ou « donner au sienne mais aussi garder pour soi-même ». En favorisant l'accessibilité des lieux et l'action à distance, les TIC offrent une opportunité sans précédent dans les sociétés des migrants pour développer des stratégies individuelles jusque là indétectables, car inhibées par le poids des décisions collectives. Une conclusion s'impose : le migrant habituellement surexposé aux devoirs de solidarité peut mieux aujourd'hui gérer ses ressources et implicitement, aussi son rapport aux lieux et aux autres.

4 Références

Amuedo-Dorantes C. et Pozo S, (2006), « Remittances as insurance: evidence from Mexican immigrants », *Journal of Population Economics*, 19(2) : 227-254.

Banque de France, (2005), « Méthodologie de la balance des paiements », Direction de la Balance des Paiements.

de la Brière B., Sadoulet E., de Janvry A., Lambert S., (2007), « The roles of destination, gender, and household composition in explaining remittances: an analysis for the Dominican Sierra », *Journal of Development Economics*, 68 : 309-328.

Diminescu D., (2008), « The connected migrant. An epistemological manifesto, in *Social Science Information* », 47(4): 565-579.

Durand J., Kandel, W., Parrado, E. A., and Massey, D. S., (1996), « International migration and development in Mexican communities », *Demography*, 33(2) : 249-264.

Funkhouser E., (1995), « Remittances from International Migration: A Comparison of El Salvador and Nicaragua », *The Review of Economics and Statistics*, 77(1), 137-146.

Licoppe C., Diminescu D., Smoreda Z., Zyemlisky C. (2008), Using mobilphone geolocalisation for “socio-geographical’analysis of co-ordination, urban mobilities, and social integration patterns”, in *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie*, vol 99. No.5, pp.584-600.

Osili U. O., (2007), « Remittances and savings from international migration: Theory and evidence using a matched sample », *Journal of Development Economics*, 83 : 446-456.

Rapoport H. and Docquier F. (2006), « The Economics of Migrant’s Remittances », in Kolm S.G. and J.M Ythier, *Handbook of the Economics of Giving, Altruism and Reciprocity: Applications*, Elsevier.

Stark O. et Wang Y. Q., (2002), « Migration Dynamics », *Economics Letters*, 76 : 159-164.

Tarrius ??

The transformational Potential of M-Transactionas, Vodafone Group, 2007, www.vodafone.com/m-transactions.

5 Annexe

Afrique Sub-saharienne	Europe de l’Est	Afrique du Nord et Moyen Orient	Madagascar
Burkina-Faso	Bulgarie	Algérie	Madagascar
Benin	Géorgie	Egypte	
Cote d’ivoire	Moldavie	Liban	
Cameroun	Russie	Maroc	
Ghana	Serbie	Tunisie	
Guinée			
Guinée Equatoriale			
Mauritanie			
Sénégal			
Tchad			

Tableau 9 : Pays récipiendaires par région