

## **Pratiques de transfert d'argent et potentiel de nouveaux services en Afrique de l'Est, Cerstin Sander<sup>1</sup>**

### **Introduction**

Les économies de l'Afrique de l'est sont fortement basées sur la liquidité et caractérisées par une infrastructure financière faible. Dans un tel contexte la question de départ pour MicroSave était de savoir comment les personnes de faible revenus et les petits ou micro-entrepreneurs transféraient de l'argent et effectuaient leur paiements au Kenya, en Tanzanie et en Uganda faisant tous partie de la communauté de l'Afrique de l'Est (EAC). Pour explorer les raisons d'envoi de l'argent par des voies formelles ainsi que les autres moyens disponibles pour transférer de l'argent, 224 clients d'institutions de Microfinance (IMFs) ont été interviewés pour évaluer la demande et 25 prestataires de services financiers y compris les banques ont été interviewés pour étudier l'offre. L'objectif était d'identifier les faiblesses et insuffisances des services existants et de révéler le potentiel pour de nouveaux services différents impliquant des IMFS.

Cet article synthétise les résultats de deux études de marché où des outils de MicroSave ont été utilisés en Tanzanie et en Uganda en 2001 (Sander et al.) et au Kenya en 2003 (Kabucho et al.). Il se base également sur le récent travail de l'auteur sur les services de transfert d'argent (Sander 2003 ; Sander et al. 2003a et b).

La recherche indique des infrastructures financières faibles en Afrique de l'Est ayant rapidement laissé un gap sur le marché de transfert d'argent. Les développements dans ce marché depuis les années 1990 (rapide expansion de Western Union, émergence de transfert d'argent par les compagnies de bus et de courrier en Ouganda) ne doivent pas faire occulter l'existence d'une demande largement insatisfaite. Les services de transfert d'argent en Afrique de l'Est restent en grande partie inefficaces, difficile d'accès et relativement chers. Ceci présente des opportunités pour de nouveaux prestataires de développer de nouveaux services. Ceci inclut les IMFs particulièrement dans leur marché domestique respectif où elles servent des populations n'ayant pas accès aux services financiers mais ayant besoin d'envoyer et de recevoir de l'argent.

Servir le marché domestique plutôt que le marché international de transfert d'argent est une option plus réaliste pour la plupart des IMFs de la région. La plupart des IMFs de la région sont encore non régulées et ne sont pas autorisées à faire des transactions en devise internationales ce qui les limite pour servir le marché international. Pour la provision de services financiers au niveau domestique, les IMFs ont moins de contraintes liées à la régulation même si cela devrait rester avec les problèmes de capacité interne leur première préoccupation.

Cet article analyse l'infrastructure financière ainsi que le flux de liquidité transféré (but, fréquence, montants). Les transferts de migrants sont soulignés particulièrement comme un flux important et croissant qui ont participé à l'expansion des opérateurs de transfert d'argent dans la région. L'analyse des différents services, voies et moyens utilisés et les coûts associés, les risques et inconvénients respectifs, ainsi qu'une discussion des limites dans la couverture du fait de contraintes réglementaires a conduit à une évaluation des opportunités pour les IMFs dans ce créneau. Ce papier fournit ainsi des informations sur le marché et discute des éléments d'étude de faisabilité que les IMFs qui souhaitent entrer dans ce marché doivent prendre en considération.

### **Infrastructure financière**

L'infrastructure financière en Afrique de l'Est est très faible particulièrement dans les zones reculées et pour les populations rurales et à faible revenus. Les capitales et les centres

---

<sup>1</sup> Cet article est adapté du document original « Passing the Buck un East Africa: The Money Transfer Practice and Potential for Services in Kenya, Tanzania and Uganda; Cerstin Sander ».

commerciaux et administratifs ont la plus grande disponibilité de services financiers commerciaux. L'accès aux banques commerciales est toutefois limité pas seulement du fait de la distance physique aux agences mais aussi à cause du niveau des frais de tenue de compte et des soldes minimum requis. Pour la majorité de la population, les banques postales offrent les services les plus accessibles qui sont offerts grâce à un réseau d'agences des banques et de services de poste (liés par des contrats d'agents). Bien qu'accessibles, ces services sont souvent inefficaces et les clients rapportent souvent de longues queues, des disponibilités en liquidité limitée et une qualité de services plutôt faible.

Comme résultat, les personnes rurales et à revenus faibles et les micro-entrepreneurs sont particulièrement sous-servis par l'industrie financière. Cette situation est plus prononcée en Tanzanie et en Ouganda puisque le secteur financier formel au Kenya a une couverture et une présence relativement meilleure. La couverture en Ouganda s'est toutefois rapidement améliorée récemment avec l'introduction de distributeurs automatiques par nombre de banques. Ceci inclut Stanbic qui possède maintenant le réseau le plus vaste dans le pays et a un grand intérêt à mobiliser davantage d'épargne en réduisant les barrières à l'accès à ses services comme les frais de tenue de compte et les soldes minima (Wright et al. 2003).

Le ratio d'agences bancaires par population est un proxy de la couverture en service financiers. Cet indicateur confirme la première position du Kenya au niveau de la région avec un nombre élevé de banques licenciées et d'agences bancaires par rapport à sa population et aux pays voisins de l'Ouganda et la Tanzanie. En comparaison avec des pays à infrastructure financière plus développée, la région reste toutefois nettement en arrière. Au vu de cette infrastructure financière formelle limitée l'objectif de l'étude de marché est d'apprendre comment les personnes et les entreprises transfèrent leur liquidité. Les résultats montrent que les limites des services des institutions financières formelles ont rendu populaires des compagnies non financières (comme les agences de bus) et les canaux informels à travers toute la région.

Tableau 1 : Couverture des services financiers

	Nombre de banques licenciées	Agences des banques	Population (million)	Population (ratio par agence)	Superficie (en Km <sup>2</sup> )	Ratio ajusté pour la superficie
Kenya	45	494	32	64.777	569.250	1.152,33
Tanzanie	14	170	36	211.765	886.037	5.211,98
Ouganda	17	120	26	216.667	199.710	1.664,25
Grande Bretagne	385	10.877	60	5.516	241.950	22,24
Etats-Unis	9.209	86.500	290	3.353	9.158.960	105,88

Source: World Factbook, Central Bank Annual Reports, British Bankers Association, US Census Bureau, et calcul des ratios.

### **Transferts d'argent : buts, fréquences et montants envoyés**

#### *Buts*

Les personnes, les sociétés, les gouvernements et les institutions transfèrent de l'argent pour payer les salaires, couvrir les dépenses opérationnelles, payer les frais d'écoles et les factures, acheter les biens et aussi supporter les membres de la famille. Ainsi des montants faibles et élevés ont besoin d'être transférés – plus ou moins régulièrement, quelquefois de façon intermittente ou en urgence pour des cas de maladie ou de décès. La majorité de ces transferts est de nature domestique bien que certains soient régionaux ou internationaux, parce que les

liens de famille et d'affaires vont fréquemment au-delà des frontières surtout dans la sous-région (enfants fréquentant des internats, membres de famille ayant migré). Les liens d'affaires sont plus prononcés entre les capitales et à proximité des ports les plus proches (Mombasa, Dubai, Afrique du Sud, Europe).

### Fréquence

Les interviews ont montré que plusieurs clients d'IMFs, d'autres personnes, des micro-entrepreneurs, le gouvernement et les ONG transfèrent des fonds de façon régulière. Les transactions sont souvent initiées à partir des centres urbains n direction de destinations rurales. Pour les familles et les commerçants, il existe des pics saisonniers par exemple avant les congés et fêtes religieuses où les personnes dépensent de l'argent pour la nourriture, les vêtements et autres biens. Une autre période de pics se situe au cours des trimestres de paiements de frais de scolarité.

### Montants envoyés

Les personnes interviewées ont indiqué que les valeurs des transactions varie de 5 USD jusqu'à 150 USD pour le soutien à la famille qui est parfois mensuel. Les frais de scolarité varient entre 25 USD et 500 USD. Pour les affaires, les valeurs par transaction sont variables et peuvent être aussi élevées que 50.000 USD pour les grands commerçants ou les petits importateurs. Le total de la valeur transférée est impossible à établir à partir des données existantes et aussi très difficiles à estimer.

Tableau 2 : Buts et valeurs des transactions

Envoyeur	But	Valeur	Fréquence
Individu	Support à la famille ; transfert de migrant	5 USD à 150 USD	Jusqu'à mensuel mais variable avec des pics saisonniers (par ex. les fêtes religieuses)
Individu	Frais de scolarité	25 USD à 500 USD	Frais à payer en Janvier/Février, Mai/Juin et en Septembre pour les écoles secondaires privées et mes internats
Petits et micro-entrepreneurs	Transactions d'affaires et achats	Jusqu'à 20.000 USD	Fréquence dépendant de la nature de l'affaire, montants supérieurs typiques des grands commerçants et petits importateurs, petits montants pour de petits commerçants
Exportateurs de spéculations et de biens	Achats de spéculations agricoles (thé, café, etc.)	160.000 USD (exemple de la valeur mensuelle de l'achat de café dans les fermes à la post-récolte) 6,5 million USD (exemple de paiement mensuel aux planteurs de	Saisonniers/ Pics post-récolte pour les transactions fermières, transactions mensuelles dans le cas des transactions avec le gouvernement

		thé, chacun recevant en moyenne 14 USD)	
Gouvernement/ONGs	Paiement des salaires, fonds opérationnels		Hebdomadaires régulières, bimensuels ou mensuels

### *Transferts des migrants*

Plusieurs migrants envoient de l'argent fréquemment et d'autre périodiquement. Ils envoient de l'argent d'abord pour supporter leurs familles mais aussi acheter des terres, du bétail ou bien construire une maison dans leur village d'origine.

Les transferts de ces migrants ont été considérés récemment comme un flux financier capital pour les pays en voie de développement. Globalement, les transferts des migrants à destination des pays en développement ont été estimés à 88 million USD (2002) équivalent au triple de la valeur de l'Office d'Assistance au Développement (ODA) et sont devenus le second flux le plus important après l'investissement direct étranger (Sander, 2003 ; Ratha, 2003).

Ils sont aussi l'une des premières attractions des opérateurs de transferts d'argent internationaux comme Western Union, Money Gram et autres qui sont agressivement rentrés dans des marchés comme l'Afrique de l'Est et accru leur part de marché en servant surtout les transferts de migrants.

La valeur des transferts de migrants en Afrique de l'Est n'est pas connue. Les données existantes et les évidences anecdotiques indiquent toutefois que cela représente un flux financier important pour plusieurs familles dans la région (Sander et al 2003a). En Afrique de l'Est, la migration domestique et internationale est fréquente. L'émigration sous-régionale entre pays frontaliers est aussi régulière alors que l'émigration dans des pays lointains est plus rare en comparaison à d'autres pays en développement.

### *Transferts domestiques*

Les migrants domestiques ou internes migrent des zones rurales vers les centres urbains ou ruraux de à fort potentiel d'emploi au sein de leur pays. Alors que les transferts d'argent au niveau domestique sont estimés plus faible en valeur cumulée que les transferts internationaux, la recherche dans certains pays suggère que ce flux bénéficie davantage aux ménages et est à ce titre tout aussi important sinon plus que les transferts internationaux (Sander 2003).

Les données pour les transferts domestiques ne sont pas disponibles et seules des enquêtes occasionnelles niveau ménages permettent de capturer ce flux. Une étude de la clientèle des IMFs en Ouganda en 1997 a conclu que les clients avaient envoyé 40 USD aux autres membres de la famille dans les trois mois précédents l'interview. Les banques centrales ne peuvent pas tracer les transferts domestiques puisqu'ils n'impliquent pas des transactions en devises étrangères et tracer chaque transaction domestique ne leur apparaît pas nécessaire.

### *Transferts internationaux*

Les est-africains ont tendance à émigrer dans les pays frontaliers et dans une moindre mesure à l'étranger. La plupart des migrants à l'étranger se retrouvent en Grande Bretagne, Allemagne et aux Etats-Unis. Les transferts depuis ces pays est plus élevé que les transferts domestiques et intra-régional puisque les niveaux de revenus sont plus élevés (Sander et al. 2003a).

Les transferts d'argent internationaux sont tracés et rapportés au Fond Monétaire International comme part des statistiques de paiement. Seul un tiers des pays d'Afrique sub-saharienne ont

toutefois rapporté des données. Le Kenya n'a pas fourni les données et les données de la Tanzanie montrent un faible niveau de réception de ces transferts depuis les années 1990. L'Ouganda a fourni tous les transferts internationaux dans les années récentes et est en cours d'amélioration de sa collecte de données (Sander et al. 2003a).

Le flux d'argent par les services formels est donc fortement sous-estimé. En addition le flux par des moyens informels et non financiers comme les compagnies de bus sont fréquents et difficiles à estimer. Pour les flux internationaux, les meilleurs estimatifs du flux total vers les pays en développement suggèrent que cela dépasse les données officiellement rapportées d'un facteur au moins égal à 2,5. Compte tenu de l'absence pour les 2/3 des pays subsahariens, le facteur applicable pour la région devrait être encore plus élevé. Le niveau élevé des transferts d'argent non enregistrés dans la région est en partie due à l'usage fréquent des canaux de services formels et informels qui comblent le vide laissé par une infrastructure formelle faible.

### **Moyens de transfert d'argent**

#### *Moyens formel et informel*

Les transferts des banques, les chèques et les paiements par carte de crédit sont des moyens de transfert d'argent communs dans les pays où l'infrastructure financière est bien développée. Les moyens informels sont typiquement utilisés dans les pays ayant une infrastructure financière faible ou absente ; ou lorsque la réglementation limite l'offre en produits des prestataires de services financiers et leur portée ; ou encore lorsque les politiques monétaires comme devise surévaluées ou contrôle des devises étrangères rendent peu attractives l'utilisation des canaux financiers formels. Ils sont aussi plus communs lorsque la proximité physique permet des voyages réguliers et le transfert de fonds ou bien lorsque les groupes culturels ont de forts liens de confiance et développé leur propre système de transfert d'argent. L'absence d'information et de familiarité avec les services réglementés est une autre raison pour laquelle plusieurs personnes utilisent les systèmes informels auquel ils sont habitués ou qui sont recommandés par les proches et parents.

#### *Domestique*

L'étude de marché de *MicroSave* en Afrique de l'Est aussi reflète ces résultats universels. Au Kenya, avec une infrastructure financière forte, les instruments de banque comme les transferts de compte et les chèques sont plus couramment utilisés pour les transferts d'argent qu'en Ouganda et en Tanzanie. Les chèques postaux sont également courants dans les trois pays surtout pour les frais de scolarité par exemple. Un autre service postal comme l'envoi d'argent par courrier recommandé est aussi un moyen populaire d'envoi d'argent surtout pour les petits montants.

Il reste que dans les trois pays, les moyens informels sont encore fortement utilisés par les personnes et les entreprises. Les personnes transportent de l'argent physiquement pour le commerce malgré la peur croissante des vols et agressions. Alternativement, ils envoient de l'argent par un ami, un parent ou un chauffeur de taxi ou de bus souhaitant leur "accorder une faveur".

La gamme de services et moyens informels est indicatif de la disponibilité limitée des services transfert d'argent réglementés aussi bien au point d'envoi et de réception. L'accès aux services pour l'expéditeur ou le destinataire des fonds est quelquefois pour les deux un obstacle. Seule une minorité d'individus à faible revenus et de micro-entrepreneurs possèdent un compte bancaire ce qui rend les chèques et les transferts d'argent souvent impossible.

Les individus et petits commerçants se tournent vers les moyens informels toutefois les gouvernements et ONGs ont également besoin de solutions.

#### *International*

Pour l'achat de biens au-delà des frontières comme les voitures, les pièces d'automobiles depuis Dubai, les arrangements informels entre les deux parties sont encore fréquentes. Par exemple un acheteur déposera un certain montant dans la boutique du vendeur à Kampala avant de voyager sur Dubai. A l'arrivée l'acheteur visite la boutique du vendeur à Dubai et soit utiliser le "crédit" pour acheter directement de la boutique ou bien retirer de l'argent au besoin de cette ligne de crédit temporaire pour effectuer les achats ailleurs dans la ville de Dubai. Ceci est une variation du Hawala qui signifie en arabe transfert.

Pour les migrants vivant à l'étranger, des systèmes informels similaires sont établis et disponibles. Dans le cas des kenyans et des ougandais vivant à l'étranger, les transferts d'argent sont offerts sur la base de la parole donnée et sont opérées par le back office des affaires plus régulière ou bien au travers de salons avec un email ou un fax. L'envoyeur dépose ses fonds et appelle le bénéficiaire avec les détails du contact où l'argent doit être retiré.

Plusieurs migrants vivant à l'étranger transfèrent leur argent par les opérateurs de transfert d'argent comme Western Union et Money Gram qui sont agressivement entrés dans le marché depuis les années 1990. La plupart de ces opérateurs rapportent que la quasi-totalité de leurs transactions dans les trois pays proviennent de l'étranger. Ces opérateurs ne sont pas fréquemment utilisés pour les transferts domestiques et intra-régionaux en partie à cause des frais de service relativement élevés qui les rendent très chers pour les petits montants caractérisant les transferts domestiques.

### *Intra-régional*

Reconnaissant le vide dans les services de transfert domestiques et intra-régionaux, de nouveaux prestataires de services non financiers sont entrés dans le marché au cours des années récentes. Les compagnies de courrier au Kenya et en Ouganda ont identifié une niche de marché en offrant des services de transport d'argent. Toutefois au Kenya, la compagnie Securicor n'offre plus ce service qu'il ne trouvait pas suffisamment rentable dans son contexte d'opération. En Ouganda, Elma Express et Yellow Pages transportent de petits montants. Yellow Pages transportent également des chèques de paiement pour les officiers de l'armée stationnés dans le Nord Ouganda.

En Tanzanie et au Kenya, Overlan Coaches transporte et transfère les fonds ce qui n'est pas le cas en Ouganda. Le transfert de fonds implique la réception et l'enregistrement des fonds dans un bureau d'enregistrement ; le staff informe alors le bureau de déboursement du nom du récipiendaire, le montant à payer et comment le bénéficiaire s'identifiera.

Au Kenya des minibuses opérant comme des taxis appelés "matatus" appartiennent à des coopératives qui offrent des services de transfert de fonds entre bureaux de la coopérative et pour des destinations desservies par les taxis membres de la coopérative.

### **Frais des services de transfert d'argent**

Alors que les répondants indiquent que les coûts sont acceptables et d'importance secondaire comparés à l'efficacité et la sécurité des services, ils sont réticents à utiliser les services existants à cause des coûts associés. Dans la mesure où les services commerciaux réglementés sont disponibles à l'envoyeur et au destinataire, leur faible niveau de risque est apprécié mais le coût de leur service peut être déterminant pour leur utilisation surtout pour les transferts de faibles montants.

Les options de service et les frais varient dans les trois pays. Au total le transfert de petits montants typique des besoins personnels ou pour le petit commerce, sont soumis aux frais de service les plus élevés au regard des montants envoyés. La plupart des services en particulier les banques appliquent des charges par intervalle ou bien en pourcentage de la valeur transférée en plus d'un frais de service minimum (10 USD à 15 USD).

Les frais de services atteignent 35% de la valeur transférée en Tanzanie et en Ouganda. Au Kenya, le maximum tourne autour de 30%. Pour les toutes petites transactions, les frais minimum peuvent dépasser la valeur transférée.

Plusieurs prestataires de service informels appliquent également des frais inférieurs à ceux appliqués par les prestataires formels et qui varient de 3% à 10% de la valeur transférée. Ils ont également tendance à offrir des taux de change plus intéressants pour les devises internationales. A l'opposé certains opérateurs de transfert d'argent internationaux créent une double perte en devise à leurs clients et créent également une perte en devise étrangère pour les transferts domestiques puisque la plupart traduisent toutes les transactions immédiatement en Dollars US quelque soient les points d'envoi et de réception.

#### *Comparaison des frais*

La comparaison des frais dans la région pour des transactions moyennes de 50 USD et 200 USD montre que les transferts par les compagnies de bus sont plus compétitifs pour de petits montants bien que leur service ne dépasse pas souvent les limites d'un pays ou de la région. Les opérateurs de transfert d'argent internationaux appliquent les charges les plus élevées tandis que les banques commerciales deviennent compétitives lorsque le montant transféré devient important.

#### *Domestique et intra-régionale*

Le transfert de petits montants par des services comme la poste et les compagnies de bus en Tanzanie ont les tarifs les plus compétitifs. Souvent leurs services sont limités aux marchés domestiques et régionaux. Dans le cas des postes, il existe également une limite sur le montant à envoyer bien que des ordres multiples puissent être envoyés.

Les frais de service pour les transferts domestiques et régionaux pour les postes et autres prestataires non financiers formels comme les compagnies de bus commencent autour de 1 USD. Pour les montants élevés, les transferts bancaires offrent les meilleurs taux à moins de 1% de la valeur transférée.

#### *International*

Pour les montants élevés, les banques offrent ici encore les meilleurs tarifs même si certains entrepreneurs préfèrent utiliser des mécanismes informels afin de réduire les coûts de transferts en devises étrangères. Pour les petits montants et surtout les montants nécessitant une rapide exécution, les opérateurs de transfert d'argent internationaux ont une offre plus compétitive. Les frais types pour les opérateurs de transfert d'argent internationaux et les banques commencent à partir de 10 USD à 15 USD pour les transferts internationaux et le paiement peut être effectué en moins de 30 minutes. Une fois que la valeur transférée est au-dessus de la fourchette minimum, les services des banques deviennent significativement moins chers bien qu'ils prennent plus de temps entre 3 et 5 jours ouvrables.

#### **Risques et inconvénients**

Les risques et inconvénients dans le transfert d'argent quelque soit le moyen étaient un sujet prédominant des réponses des clients au cours des Discussions Thématiques de Groupe et des interviews. L'un des obstacles à l'utilisation des services formels est le besoin d'une forme d'identification comme la carte d'identité par l'envoyer et le bénéficiaire. Ces instruments n'existent pas dans des pays comme l'Ouganda et la Tanzanie où une référence du bureau de l'autorité locale est reconnue comme une référence valide. Il arrive des situations où la rumeur de l'arrivée de l'argent peut se répandre et le bénéficiaire soumis à plusieurs demandes de soutien de la part de relatifs ou bien des taxes de l'autorité locale. Ce risque est

plus élevé pour les femmes qui disposent de moins d'alternatives pour obtenir des documents d'identification comme les factures de compagnies.

Les services postaux sont souvent perçus comme inefficaces, lents et les clients doivent faire des queues sans toujours recevoir l'entièreté de leur paiement à la première visite du fait de problèmes de liquidité.

En moyenne, les méthodes de transferts informels fonctionnent correctement mais les pertes d'argent y sont un risque commun. Le transport de l'argent est souvent risqué même si c'est le seul moyen pour amener rapidement de l'argent dans les localités où cela est nécessaire à peu de frais.

Pour mitiger le risque de perte, les personnes transportent des ceintures de monnaie ou bien on des poches secrètes dans leur pantalon. Les femmes petites commerçantes en particulier voyagent en groupe tandis que d'autres effectuent le transfert en plusieurs fois de façon à minimiser le montant qui peut être perdu à chaque fois.

Plusieurs interviewés mentionnent qu'ils ont à un moment ou un autre expérimentés des pertes dues au vol ou des délais dans la réception du montant total lorsque l'ami transporteur a par exemple utilisé une partie des fonds pour réparer la voiture.

### **Environnement réglementaire des transferts d'argent**

L'approche conservatrice des régulateurs en Afrique de l'est limite les services disponibles et aussi leur portée. L'environnement réglementaire dans les trois pays limite le transfert d'argent en grande partie aux banques bien que des bureaux de change soient autorisés au Kenya et dans une moindre mesure en Ouganda pour transférer des fonds surtout comme sous-agents des banques qui ont des contrats avec les opérateurs internationaux comme Western Union.

Bien que le service soit fourni à travers une banque, il n'a pas pour effet de bancariser immédiatement le bénéficiaire puisque ce dernier n'est pas intégré dans les autres services comme l'épargne. Au contraire, les transferts d'argent sont souvent effectués à des guichets séparés pour des raisons de marque et de rapidité de service. Pour la banque il s'agit d'un produit offert sur la base de commissionnement dont les caractéristiques sont fixées par les opérateurs internationaux partenaires.

### **Opportunités et défis des services de transfert d'argent par les IMFs**

Le vide laissé par dans le marché de transfert d'argent par les prestataires formels présents et la demande pour de tels services sont susceptibles de croître. Ceci est valable aussi bien pour le marché domestique et internationaux dans la mesure où les administrations se décentralisent, les migrations continue et la classe moyenne et salariée croit en nombre avec une assistance croissante en direction de leurs familles ainsi que leurs investissements.

Par exemple la National Microfinance Bank (NMB) en Tanzanie, Uganda Microfinance Union (UMU) et Centenary Rural Development Bank (CERUDEB) en Ouganda ont montré que les services de transferts d'argent peuvent être très profitables même sur le plan domestique et pour une niche de clients. Toutefois peu d'IMFs se sont impliqués dans ce marché surtout du fait des limites de la régulation et des problèmes de capacité. Ceux qui se sont impliqués dans ce marché sont souvent des institutions réglementées.

Les IMFs doivent être sûres d'offrir des services de transfert qui satisfont les exigences minimum des clients. Le produit doit intégrer les aspects suivants :

- Accessibilité
- Efficacité et rapidité
- Sureté
- Couverture élevée
- Accessibilité financière (coût faible)



Pour offrir un produit ayant ces caractéristiques, les IMFs doivent avoir un personnel ayant des compétences adéquates, une gestion de la liquidité et des réserves suffisantes, un SIG efficient.

Les opportunités de marché existent pour les IMFs avec des systèmes et des capacités adéquates pour offrir des produits complètement nouveaux. Les transferts d'argent sont suffisamment attractifs et offrent une grande valeur ajoutée pour les clients. Il s'agira pour les IMFs de trouver leur niche de marché, d'être encore plus accessible, surs avec des produits à tarification attrayante. L'expansion des guichets automatiques et autres avancées technologiques vont renforcer la compétition et améliorer la couverture du marché.

## **Bibliographie**

- Barnes**, Carolyn, Gayle Morris, and Gary Gaile, "An Assessment of Clients in Microfinance Programs in Uganda", *International Journal of Economic Development*, 1(1), pp. 80-121, 1999. ([www.spaef.com/IJED\\_PUB/v1n1\\_barnes.PDF](http://www.spaef.com/IJED_PUB/v1n1_barnes.PDF))
- Buencamino**, Leonindes and Sergei Gorbunov, "Informal Money Transfer Systems: Opportunities and Challenges for Development Finance", DESA Discussion Paper no. 26, United Nations, 2002. ([www.un.org/esa/esa02dp26.pdf](http://www.un.org/esa/esa02dp26.pdf))
- El-Qorchi**, Mohammed, Samuel M. Maimbo, and John F. Wilson, "Hawala: How Does This Informal Funds Transfer System Work, and Should It Be Regulated?" *Finance and Development* 39(4), December 2002, International Monetary Fund, Washington, D.C., 2002. ([www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2002/12/elqorchi.htm](http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2002/12/elqorchi.htm))
- Kabbucho**, Kamau, Cerstin Sander, and Peter Mukwana, "Passing the Buck – Money Transfer Systems: The Practice and Potential for Products in Kenya", MicroSave, Nairobi, 2003. ([www.microsave-africa.com/get\\_file.asp?download\\_id=922](http://www.microsave-africa.com/get_file.asp?download_id=922))
- Omer**, Abdusalam, "Supporting Systems and Procedures for the Effective Regulation and Monitoring of Somali Remittance Companies (Hawala)", United Nations Development Programme, Somalia, Nairobi, 2002.
- Ratha**, Dilip, "Worker's Remittances: An Important and Stable Source of External Development Finance." in World Bank, *Global Development Finance: Striving for Stability in Development Finance, Volume I: Analysis and Statistical Appendix (157–75)*, World Bank, Washington, D.C., 2003.
- Rutherford**, Stuart, "The Poor and Their Money: An essay about financial services for poor people", Institute for Development Policy and Management, University of Manchester, 1999.
- Sander**, Cerstin, "Migrant Remittances to Developing Countries—A Scoping Study: Overview and Introduction to Issues for Pro-Poor Financial Services", Prepared for the U.K. Department for International Development, London, 2003. ([www.livelihoods.org/hot\\_topics/docs/Remitstudy.pdf](http://www.livelihoods.org/hot_topics/docs/Remitstudy.pdf))
- \_\_\_\_\_, "Capturing a Market Share? Migrant Remittance Transfers & Commercialisation of Microfinance in Africa", paper presented at the conference on 'Current Issues in Microfinance', 12-14 August 2003, Johannesburg, 2003a; (a revised version will be published in the *Small Enterprise Development Journal*, special issue on migrant remittances, scheduled for March 2004). ([www.livelihoods.org/hot\\_topics/docs/RemitMarket.pdf](http://www.livelihoods.org/hot_topics/docs/RemitMarket.pdf))
- Sander**, Cerstin and Samuel M. Maimbo, "Migrant Labour Remittances in Africa: Reducing Obstacles to Developmental Contributions", Financial Sector Vice-Presidency, Africa, World Bank, Washington, D.C., 2003a. ([www.worldbank.org/afr/wps/wp64.htm](http://www.worldbank.org/afr/wps/wp64.htm))
- Sander**, Cerstin, Issa Barro, Mamadou Fall, Mariell Juhlin et Coumba Diop, "Etude sur le transfert d'argent des émigrés au Sénégal et les services de transfert en microfinance", Social Finance Unit, International Labour Office (ILO/BIT), Geneva, 2003b.
- Sander**, Cerstin, Altemius Millinga, and Peter Mukwana, "Passing the Buck—Money Transfer Systems: The Practice and Potential for Products in Tanzania and Uganda", MicroSave, Nairobi, 2001. ([www.microsave-africa.com/get\\_file.asp?download\\_id=530](http://www.microsave-africa.com/get_file.asp?download_id=530))
- World Bank**, *Global Development Finance: Striving for Stability in Development Finance, Volume I: Analysis and Statistical Appendix*, World Bank, Washington, D.C., 2003.
- Wright**, Graham and Paul Rippey, "The Competitive Environment in Uganda: Implications for Microfinance Institutions and Their Clients," MicroSave, Nairobi, 2003.
- Wright**, Graham and Leonard Mutesasira, "The Relative Risks to the Savings of the Poor", MicroSave, Nairobi, 2001.