

Justice pour les Transferts d'Argent

Un rapport d'ACORN International

www.acorninternational.org

www.remittancejustice.org

Décembre 2010

Introduction

Les transferts d'argent sont la somme de nombreux sacrifices qu'un immigrant ou un travailleur migrant vivant à des milliers de kilomètres de sa famille restée au pays fait pour aider celle-ci. Ils ne sont pas seulement vitaux pour les familles et communautés dans les pays d'origine, mais sont aussi importants à l'ensemble de l'économie nationale de chaque pays. Une question revient pourtant toujours à la bouche de plusieurs: «Que sont au juste les transferts monétaires?». Il semble légitime de se poser une telle question, mais le plus inquiétant, c'est que les gouvernements et leurs systèmes bancaires nationaux, qui connaissent trop bien l'importance des transferts à l'échelle nationale et internationale, ignorent souvent la nature vicieuse de ceux-ci pour ceux dont les voix sont inaudibles dans la société.

Une courte définition des transferts monétaires est qu'ils sont des transferts d'argent des travailleurs et des parents à leurs familles dans leurs pays d'origine. Cela n'est que la face cachée de l'iceberg. C'est la face immergée de ce marché que ACORN international étudie et dévoile dans ce rapport.

Qui sommes-nous et quel est notre mandat?

ACORN International est une fédération d'organismes communautaires œuvrant auprès des familles à faible et moyen revenu au Canada, en Amérique Latine, en Afrique et en Inde. La grande famille de plus de 50000 membres d'ACORN International est active en Argentine, en République Dominicaine, au Pérou, au Mexique, au Honduras, au Canada, au Kenya et en Inde dans 13 villes différentes avec des organismes partenaires aux Philippines, en Corée du Sud et en Indonésie. Les bureaux de nos sièges sont situés à Toronto et en Nouvelle Orléans.

Les envois de fonds sont des questions d'ordre personnelles pour beaucoup car au même moment où nous envoyons des fonds à l'étranger, nous espérons aussi en recevoir de membres de la famille qui travaillent dans le monde entier. Lorsque nous avons contacté quelques membres d'ACORN international lors de congrès, via Skype, ou d'autres moyens, il n'a pas fallu longtemps pour que les langues commencent à se délier au sujet des transferts de fonds. Il s'agissait à la fois de leur importance pour notre bien-être, mais aussi en raison des coûts d'opération vertigineux payés d'un pays à une institution, et même au sein d'un même pays.

Lors d'une réunion à New Westminster, dans la banlieue de Vancouver, l'un des chefs de file d'ACORN en Colombie-Britannique, Pascal Apuwa, a été pris d'émotion quand il entendit parler d'ACORN international à Korogocho, le plus ancien bidonville de Nairobi, au Kenya. Découvrant les résultats des travaux de recherches d'ACORN International sur les frais des transferts d'argent (www.remittancejustice.org), il partagea le fait qu'il passait 16 dollars canadiens pour en envoyer 100 à sa famille à Korogocho. N'y avait-il pas de moyens pour réduire les coûts? C'est ce que vivent les familles immigrantes et en tant qu'organisation pour les familles immigrantes et de celles à faible revenu, nous comprenons l'importance de ces fonds pour tous ses protagonistes et nous pensons qu'équité et justice doivent être les mots d'ordre pour les transferts de fonds, au lieu de vol qualifié et exploitation qui prévalent actuellement.

L'Importance des Transferts Monétaires

ACORN Mexique l'une des filiales d'ACORN International a des bureaux à Tijuana et à Neza, un grand bidonville à l'extérieur de la ville de Mexico. Les transferts dans ces communautés, venant en particulier des familles qui travaillent aux États-Unis sont un élément central de la vie et de l'espoir pour leur présent et leur avenir. Des études menées par des experts ont révélé ceci

Une étude réalisée par la Banque Interaméricaine de Développement (BID) en 2004, fournit des indications utiles sur les transferts et les flux de migration de ces derniers entre l'Amérique Latine et les États-Unis. L'étude révèle que plus de 60% des 16,5 millions d'adultes nés en Amérique latine résidant aux États-Unis au moment de l'enquête envoyaient régulièrement de l'argent à la maison. Les fonds envoyés par ces immigrants ont été transmis en plus de plus de 100 millions de transactions annuelles et s'élevaient à un montant estimé de 30 milliards de dollars américains en 2004. La transaction moyenne était d'environ 150 \$ à 250 \$ et, parce que ces migrants ont tendance à envoyer de plus petites sommes, les coûts de transfert sont plus élevés.

(Telles que cités dans <http://www.uiowa.edu/ifdebook/ebook2/contents/part4-II.shtml>)

Notez le point sur les coûts de « transactions ». Nous y reviendrons encore dans le reste de notre rapport.

Le Mexique n'est bien sûr pas le principal bénéficiaire des transferts de fonds et ceux-ci n'ont pas une part aussi grande dans leur économie que dans certains nombres d'autres pays en voie de développement. La Banque mondiale a récemment publié ce tableau qui donne une meilleure idée de la tendance.

<u>Pays</u>	<u>Total en USD</u>
Inde	51.6
Chine	48.5
Mexique	26.3
Philippines	18.6
France	15.9

Espagne	11.8
Allemagne	11.1
Pologne	10.7
Nigéria	10.0
Roumanie	9.4

Les Dix Pays Recevant Le PlusDe Transferts, Banque Mondiale 2008

Le nombre detransferts a beaucoup augmenté dernièrement et cela montre encore l'importance de ceux-ci dans les pays d'Amérique Latine et les Caraïbes. Selon une étude menée en 2002 par le Fonds Multilatéral d'Investissement de la Banque Interaméricaine de Développement intitulée «Remittances to Latin America and the Caribbean», le volume de transferts même en ce temps était significatif:

Transferts en Amérique Latine et aux Caraïbes, 2001* Pays	Montant des transferts (Dollars américains)
Mexique	\$9,273
Brésil	\$2,600
El Salvador	\$1,972
République Dominicaine	\$1,807
Équateur	\$1,400
Jamaïque	\$959
Cuba	\$930
Pérou	\$905
Haïti	\$810
Colombie	\$670
Nicaragua	\$610
Guatemala	\$584
Honduras	\$460
Bolivie	\$103
TOTAL	\$23,083,000

Le même rapport a examiné les coûts réels des transactions à travers les frais de transfert et ceux de commissions sur les taux de change. Il faut aussi noter qu'il pourrait y avoir d'autres paiements exigés pour le récepteur des fonds.

Coûts moyens de transfert et de commission sur les taux dechange pour l'envoi de \$200*

<u>Pays</u>	<u>Frais de transfert</u>	<u>Commission sur taux de change</u>
Cuba	25.58 \$	0 \$
Colombie	18.71 \$	6.31 \$
Jamaïque	19.25 \$	4.25 \$
République Dominicaine	18.16 \$	4.22 \$
Haïti	20.60 \$	1.00 \$
Guatemala	15.17 \$	3.64 \$
Nicaragua	17.56 \$	1.00 \$
Mexique	11.59 \$	6.54 \$

Dans un autre document, la Banque Interaméricaine de Développement a ajouté:

«Le coût moyen pour envoyer 200 \$ dans un pays d'Amérique Latine (Y compris les frais de transfert, de commission et d'encaissement) est estimé à environ 25 \$ soit 12,5%. Ces frais s'élevaient approximativement à 3 milliards de dollars rien que pour l'Amérique Latine".

En outre, selon la BID, les transferts sont une composante importante du produit national brut (PNB) de nombreux pays en développement et dépassent de loin l'aide étrangère et l'investissement privé des autres pays:

En Amérique Latine et dans les Caraïbes, les transferts jouent un rôle important dans l'économie de la région, s'élevant à plus de 66,5 milliards de dollars en 2007. 75% de ces fonds venaient des États-Unis. Ce total représente plus que la somme de l'investissement direct étranger et de l'aide au développement. Dans sept pays d'Amérique Latine et des Caraïbes, les transferts représentent plus de 10% du produit intérieur brut (PIB) et sont le principal produit d'exportation dans presque tous les pays de la région. La part des transferts dans les PIB variait de 2% au Mexique, 18% au Salvador, 21% au Honduras, et jusqu'à 30% en Haïti.

Ce qui est vrai pour l'Amérique latine et les Caraïbes est également vrai pour l'Afrique. Selon la Banque Mondiale:

Selon une étude de la Banque Mondiale, le Nigeria est de loin le principal destinataire des transferts en Afrique, ce qui représente 10 milliards de dollars en 2010, soit une légère augmentation par rapport à l'année précédente (9,6 milliards de dollars). Les autres principaux bénéficiaires sont le Soudan (3,2 milliards de dollars), le Kenya (1,8 milliard de dollars), le Sénégal (1,2 milliard), l'Afrique du Sud (1,0 milliards de dollars), l'Ouganda (0,8 milliards de dollars), le Lesotho (0,5 milliards de dollars), l'Éthiopie (387 millions de dollars), le Mali (385 \$ millions) et le Togo (302 millions de dollars). En pourcentage du produit intérieur brut, les principaux bénéficiaires en 2009 étaient les suivants: Lesotho (25%), le Togo (10%), le Cap-Vert (9%), la Guinée-Bissau (9%), le Sénégal (9%), la Gambie (8%), le Libéria (6%), le Soudan (6%), le Nigeria (6%) et le Kenya (5%).

On voit ainsi que les transferts sont une manne pour les familles qui en bénéficient en plus d'être un facteur important du développement. En novembre 2009, la Feuille de Route de Rome sur les transferts d'argent

(http://www.esteri.it/mae/approfondimenti/20091230_Rome_Road_Map_for_Remittances_fin.pdf), émise par les autorités italiennes et la Banque Mondiale est encore plus claire sur les chiffres:

La Banque Mondiale estime qu'en 2008, les envois de fonds s'élevaient à environ 444 milliards de dollars, dont 338 sont allés aux pays en développement. Pour référence, le total aide publique au développement des pays de l'OCDE en 2008 a été environ 120 milliards de dollars.

Il est intéressant de remarquer que les pays où les membres et les partenaires internationaux d'ACORN vivent viennent en premier sur la liste des principaux bénéficiaires des transferts d'argent. Ce sont notamment l'Inde, le Mexique, le Honduras, la République Dominicaine, le Kenya, les Philippines et la Corée du Sud. Cela est une raison de plus pour laquelle nous nous battons pour plus de justice dans la régulation des transferts d'argent.

Quels sont nos obstacles?

De toute évidence, les transferts sont précieux pour les familles d'immigrants et de leurs proches. De plus, étant dans de nombreux pays en développement l'un des principaux produits d'exportation, ils sont importants pour le développement.

Pourtant, les banques centrales et les institutions financières mondiales semblent impuissantes face aux compagnies de transfert d'argent et aux banques commerciales.

Pourquoi et que faire à ce sujet?

La Banque Mondiale encourage un plan louable, mais qui n'est qu'un petit cri perdu dans la jungle du marché financier. L'objectif "5x5" a pour but la réduction des frais de transfert d'argent de 10% actuellement en moyenne à 5% et ceci en 5 ans avant 2014. Selon la feuille de route de Rome:

La déclaration finale du G8 sur le leadership responsable pour un avenir durable déclare que: «Compte tenu de l'impact qu'ont sur le développement des pays bénéficiaires les transferts d'argent, nous allons les faciliter afin de renforcer la coopération entre les organisations nationales et internationales. Nous nous efforcerons de rendre les services financiers plus accessibles aux migrants et aux bénéficiaires des transferts dans les pays en développement. Nous travaillerons en particulier pour atteindre l'objectif d'une réduction des coûts de transfert de 10% à 5% en 5 ans. Cela se fera grâce à une meilleure information, plus de transparence et une concurrence accrue, générant une augmentation nette significative de revenu pour les migrants et leurs familles dans les pays en développement».

Le cœur du problème est révélé dans la Feuille de Route de Rome de la Banque Mondiale. Il y est fait mention que les transferts d'argent constituent des «fonds privés», comme si d'une certaine manière le fait que ces dollars appartiennent aux familles signifiait qu'ils devaient être pillés sans possibilités de défense.

Mike Ogbalu III de Afribank Nigéria à Lagos a été particulièrement informatif en nous apprenant l'une des causes de l'impuissance des familles face aux compagnies de transfert d'argent: des accords d'exclusivité. Alors que la Banque Mondiale crie à la concurrence la réalité sur le terrain est tout autre. En particulier dans de nombreux pays d'Afrique, les compagnies principales de transfert d'argent, de pair avec les banques ont négocié des arrangements, obtenant ainsi l'exclusivité du marché des transferts. Ces accords ont ainsi établi des monopoles évinçant de facto toute concurrence. Conséquences: des frais artificiellement élevés pour les transferts et l'appauvrissement des bénéficiaires.

Ogbalu dans un rapport intitulé «Inherent Risks in Global Remittances» critique indirectement le programme 5x5 de la Banque Mondiale en soulignant que la Banque mondiale suppose d'abord que la concurrence est la solution, au lieu d'appeler d'abord à la réglementation des transferts d'argent, et passe sous silence le «lobbying» sur les réductions de prix.

Les recommandations de la Feuille de Route de Rome élaborée de la Banque mondiale semblent s'étendre plus sur des conseils et s'étalent moins en détails:

« [...] Pour atteindre les objectifs du plan 5x5 nous allons :

- a) encourager la transparence du marché et la protection des consommateurs;
- b) améliorer l'infrastructure des systèmes de paiement;
- c) réformer les cadres juridique et réglementaire;
- d) réaménager la structure du marché afin de favoriser la concurrence;
- e) favoriser l'adoption de meilleures pratiques de gouvernance et de gestion des risques».

ACORN International rappelle que cet objectif implique d'importantes économies pour les envoyeurs et les bénéficiaires des transferts d'argent. La Banque Mondiale a estimé en 2008 que sur les 443 milliards de dollars en transferts, 10%, soit 44,3 milliards sont allés directement dans les caisses des compagnies de transfert d'argent et des banques. Même la réalisation du plan 5x5 de la Banque Mondiale en 2014 ferait baisser ces profits de 50%, soit 22,15 milliards de dollars, ajoutant ainsi 22,15 milliards de dollars en aide directe aux familles et communautés dans les pays en développement.

Même avec toutes les conférences, les bulletins d'information et la publication de rapports fréquents, il est toujours difficile de déterminer les incitations aux compagnies de transfert pour réduire les coûts de transfert. Cela nous laisse assez dubitatif quant au plan 5x5 de la Banque Mondiale.

Faits concrets d'ACORN International dans la réduction des frais de transfert d'argent

À l'été 2009, à l'issue d'une réunion d'ACORN International et de ses membres et partenaires qui s'est tenue à Santiago en République dominicaine, l'organisation a entrepris sa première campagne de grande envergure par le biais d'actions dans toutes les villes où nos membres et partenaires sont présents. Nous avons envoyé des lettres à certaines institutions bancaires du Canada et d'Inde en particulier, pensant qu'ils seraient plus réceptifs. Nous avons présenté une analyse d'Elise Amyer d'ACORN Canada à Toronto (www.acorninternational.org/remittancejustice) et adressé des lettres aux institutions financières et aux compagnies de transfert d'argent demandant des réunions et leur rappelant les conséquences de leurs actions.

Nous n'étions pas surpris par les réponses obtenues.

Western Union essentiellement nous a envoyé une lettre où ils ont préféré ignorer notre requête.

La réponse la plus positive a été celle de la Banque Scotia à Toronto. Ils allaient réduire leurs frais à 9%. L'initiative est significative peut-être comparé aux autres banques, mais reste mineure

comparé à l'objectif du plan 5x5. L'initiative de la Banque Scotia était néanmoins louable puisque la plupart des institutions financières ont été tout simplement silencieuses face à nos demandes.

Nous n'étions guère surpris à ACORN International. Quatre ans plus tôt, nous avons participé à un programme pilote avec Citi pour tenter de réduire les coûts d'envois de fonds au Texas. En particulier entre nos membres à Tijuana au Mexique et à San Diego en Californie. Beaucoup de nos membres actifs dans le voisinage de Tijuana ont travaillé longtemps en tant que main-d'œuvre importante dans la région métropolitaine de San Diego. Nous avons donc pensé que d'importantes réductions de coûts seraient possibles compte tenu de l'ampleur des opérations de Citi et, plus important encore, le fait qu'ils avaient acquis à leur cause l'une des plus grandes banques du Mexique, Banamex. L'expérience a largement sombré après les deux premières années à cause de désintérêt de Citi. La banque voulait faciliter les transferts d'argent par l'utilisation de cartes qui pourrait être échangées des deux côtés de la frontière. Les frais seraient considérablement réduits. Pourtant, l'accessibilité du côté mexicain, concentré sur le vaste réseau de guichets automatiques de Banamex, posait un problème. Généralement exclus du système bancaire et sans aucune expérience avec les instruments bancaires modernes, les principaux bénéficiaires des transferts étaient désorientés et aux guichets et nécessitaient une assistance humaine. Malgré le potentiel prometteur du projet, le fait que le financement de Citi reposait sur sa division des cartes, ces derniers n'avait aucun incitatif pour résoudre le problème de l'autre côté de la frontière. L'objectif pour eux était de vendre le plus possible de cartes. Une réunion au siège de Banamex tenue en 2007 et à laquelle ont assisté des représentants d'ACORN International a fait apparaître plus clairement que Banamex a aussi été incapable de régler le problème. Concernant l'idée qu'un client Banamex et un client Citibank soient en mesure de transférer à un coût extrêmement faible de l'argent, tout comme s'il s'agissait d'un transfert local, les responsables de Citi ont été contraints d'annoncer qu'ils n'étaient «pas en mesure d'accéder à la requête des clients». Compte tenu de la santé financière récente de Citi et du climat financier actuel aux États-Unis, il devient clair que cela devenait une mission impossible.

Une réunion d'ACORN International à Lima, au Pérou, au printemps de 2010 dans l'évaluation de la Campagne de Justice pour les Transferts d'Argent et de ses résultats a conclu que les actions pas assez ambitieuses ne sont pas susceptibles d'aider à l'obtention de nos objectifs. Cela sous-entend qu'il faudra durcir les actions. Nous avons d'abord pris la responsabilité d'essayer de comprendre plus pourquoi ces pratiques frauduleuses ont tous deux été autorisées par les gouvernements et la communauté financière mondiale.

Plusieurs de nos organisations ont eu une expérience avec certaines de ces institutions financières par le passé. Cela fut le cas par exemple de la HSBC aux États-Unis qui par des «refund anticipation loans» ou RALS aux États-Unis a permis aux contribuables à faible revenu d'accéder à leurs salaire plus tôt à des taux d'intérêt abusifs. De même cela avait forcé JP Morgan/Chase à baisser drastiquement ses prix pour le même produit.

ACORN International a conclu que pour faire avancer sa campagne, nous aurions besoin d'établir un plan d'action consistant en trois volets:

(1) Transparence: Les coûts réels et les frais devront être exposés de la façon la plus claire que possible de sorte qu'il n'y ait aucun doute pour les consommateurs lors de leurs transactions. Bref, nous voulons aider les «Scotiabanks» à faire le bien.

(2) Réglementation: Nous devons déterminer pourquoi une telle anarchie institutionnelle existe. Que font les organismes financiers internationaux comme la Banque Mondiale ou le Fonds Monétaire International pour réguler la situation? Comment pourrions-nous obtenir la réglementation et la réforme du système actuel des transferts d'argent?

(3) Pression: Nous et nos partenaires avons dû être plus agressifs pour l'avancement de la campagne en encourageant les négociations et le respect de leurs résultats. Nous avons aussi entrepris de favoriser des accords avec les institutions et la mise en place de politiques et de programmes pour réaliser la réforme.

Transparence

Le tableau suivant présente les frais de transfert et ceux de commissionsur les taux de change pour un groupe d'institutions importantes et les compagnies de transfert dominantes comme Western Union et MoneyGram. La grille parle d'elle-même.

	MoneyGram (1)		Western Union (2)		TD Canada Trust (3)		Scotiabank (4)		BMO (5)		RBC (6)		CIBC (7)		Citibank (8)		Bank of America (9)		Wells Fargo Bank (10)		HSBC (11)	
* Fees based on remittances of \$100 USD and \$100 CAD.	Transfer Fees	Exchange Rate Charge [1]	Transfer Fees	Exchange Rate Charge	Transfer Fees	Exchange Rate Charge	Transfer Fees	Exchange Rate Charge	Transfer Fees	Exchange Rate Charge	Transfer Fees	Exchange Rate Charge	Transfer Fees	Exchange Rate Charge	Transfer Fees	Exchange Rate Charge	Transfer Fees	Exchange Rate Charge	Transfer Fees	Exchange Rate Charge	Transfer Fees	Exchange Rate Charge
Argentina	USD 10-14	USD	USD 15	\$0.98		n/a		n/a		n/a		n/a		n/a	USD 30 - 40	n/a	USD 35-45 (plus USD 16 to pick up)	n/a	From account \$6. From cash \$10	\$10.90	USD 30 flat fee	n/a
	CAD 10	\$1.81	CAD 14	\$3.07	CAD 30	n/a	CAD 10	n/a	CAD 15 + CAD 10 communication fee	n/a	CAD 13.50	n/a	Refused to give information without bank account	n/a		n/a		n/a		n/a	CAD 25-30 + CAD 10.	n/a
Dominican Republic	USD 10-14	\$2.32	USD 14	\$5.81		n/a		n/a		n/a		n/a		n/a	\$5 per transfer if funds are sent to an account - \$5 per transfer if funds are picked up in cash	n/a	USD 35-45 (plus USD 16 to pick up)	\$9.84	From account \$7. From cash \$9	\$13.32	USD 30 flat fee	n/a
	CAD 10-12	\$1.26	CAD 17	\$3.95	CAD 30	n/a	CAD 10	n/a	CAD 15 + CAD 10 communication fee	n/a	CAD 13.50	n/a	Refused to give information without bank account	n/a		n/a		n/a		n/a	CAD 25-30 + CAD 10 commission	n/a
Honduras	USD 10-14	n/a	USD 10-12	n/a		n/a		n/a		n/a		n/a		n/a	USD 30 - 40	n/a	USD 35-45 (plus USD 16 to pick up)	\$7.38	From account \$7. From cash \$9	\$13.00	USD 30 flat fee	n/a
	CAD 10	n/a	CAD 17	n/a	CAD 30	\$5.75	CAD 10	n/a	CAD 15 + CAD 10 communication fee	n/a	CAD 13.50	n/a	Refused to give information without bank account	n/a		n/a		n/a		n/a	CAD 25-30 + CAD 10 commission	n/a
Mexico	USD 10-14	\$1.35	USD 10-15	\$1.41		n/a		n/a		n/a		n/a		n/a	No transfer fee	n/a	USD 35-45 (plus USD 16 to pick up)	\$5.25	From account \$6. From cash \$7	\$8.75	USD 30 flat fee	\$12.32
	CAD 3-10	\$0.70	CAD 15	\$2.21	CAD 30	\$5.91	CAD 10	n/a	CAD 15 + CAD 10 communication fee	n/a	CAD 13.50	n/a	Refused to give information without bank account	n/a		n/a		n/a		n/a	CAD 25-30 + CAD 10 commission	\$10.84
Peru	USD 10-14	USD	USD 10-12	\$0.91		n/a		n/a		n/a		n/a		n/a	USD 30 - 40	n/a	USD 35-45 (plus USD 16 to pick up)	\$8.16	From account \$8. From cash \$10	\$11.10	USD 30 flat fee	n/a
	CAD 10	\$1.81	CAD 17	\$4.07	CAD 30	\$2.47	CAD 10	n/a	CAD 15 + CAD 10 communication fee	n/a	CAD 13.50	n/a	Refused to give information without bank account	n/a		n/a		n/a		n/a	CAD 25-30 + CAD 10 commission	n/a
India	USD 11	n/a	USD 10	\$1.08		n/a		n/a		n/a		n/a		n/a	No transfer fee	n/a	USD 35-45 (plus USD 16 to pick up)	n/a	From account \$6. From cash \$7	\$10.05	USD 30 flat fee	\$9.50
	CAD 10	n/a	CAD 12	\$1.47	CAD 30	\$3.09	CAD 10	n/a	CAD 15 + CAD 10 communication fee	n/a	CAD 13.50	n/a	Refused to give information without bank account	n/a		n/a		n/a		n/a	CAD 25-30 + CAD 10 commission	\$8.13
Indonesia	USD 10	\$2.50	USD 15	\$3.25		n/a		n/a		n/a		n/a		n/a	USD 30 - 40	n/a	USD 35-45 (plus USD 16 to pick up)	\$11.40	Remittance Services not available to this country. Wire transfer approx USD 30	\$16.73	USD 30 flat fee	n/a
	CAD 10	\$3.43	CAD 17	\$3.30	CAD 30	n/a	CAD 10	n/a	CAD 15 + CAD 10 communication fee	n/a	CAD 13.50	n/a	Refused to give information without bank account	n/a		n/a		n/a		n/a	CAD 25-30 + CAD 10 commission	n/a

Kenya	USD 10	\$2.33	USD 11	\$2.97		n/a		n/a		n/a		n/a	USD 30 - 40	n/a	USD 35-45 (plus USD 16 to pick up)	\$13.71	Remittance Services not available to this country. Wire transfer approx USD 30	\$17.65	USD 30 flat fee	n/a
	CAD 10	\$1.50	CAD 17	\$3.92	CAD 30	n/a	CAD 10	n/a	CAD 15 + CAD 10 communication fee	n/a	CAD 13.50	n/a	Refused to give information without bank account	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	CAD 25-30 + CAD 10 commission	n/a
Korea	USD 10	USD	USD 14	USD		n/a		n/a		n/a		n/a	USD 30 - 40	n/a	USD 35-45 (plus USD 16 to pick up)	n/a	Remittance Services not available to this country. Wire transfer approx USD 30	n/a	USD 30 flat fee	n/a
	CAD 10	\$2.30	CAD 14	\$0.91	CAD 30	\$2.24	CAD 10	n/a	CAD 15 + CAD 10 communication fee	n/a	CAD 13.50	n/a	Refused to give information without bank account	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	CAD 25-30 + CAD 10 commission	n/a
Philippines	USD 10-12	\$1.89	USD 12	\$2.69		n/a		n/a		n/a		n/a	USD 8 per transfer	n/a	USD 35-45 (plus USD 16 to pick up)	\$9.97	From account \$5. From cash \$7	\$12.10	USD 30 flat fee	\$5.90
	CAD 3-12	\$1.20	CAD 14	\$1.23	CAD 30	\$2.56	CAD 10	n/a	CAD 15 + CAD 10 communication fee	n/a	CAD 13-15	n/a	Refused to give information without bank account	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	CAD 25-30 + CAD 10 commission	\$5.18

Cette grille d'ACORN International sur les transferts monétaires montre les coûts liés aux transferts d'argent à l'étranger. La plupart de ces coûts sont cachés, certains ne sont même pas dévoilés aux clients. Nous nous sommes concentrés sur dix pays où ACORN International a des bureaux ou partenaires (Première colonne à gauche). ACORN International's est axé sur plusieurs grandes institutions à la fois aux États-Unis et au Canada (première rangée sur le dessus). Nous avons recueilli des données sur les coûts qui sont rattachés à l'envoi de 100 \$ à partir de Toronto, au Canada ou la Nouvelle Orléans, en Louisiane, en dollars canadiens et américains respectivement dans les dix pays où nous travaillons.

Ces coûts sont affichés dans la grille pour chaque institution et pays destinataire. La première ligne de chaque colonne est le coût américain, le second le coût canadien. L'information entrée dans la sous-colonne «frais de transfert» est le coût de l'envoi (sans compter les frais de réception) des 100 dollars. Certaines disposent d'une gamme de prix variant selon la vitesse de transfert et l'options de livraison. D'autres ont des coûts supplémentaires liés tels que les frais de change ou de communication. L'information entrée dans «frais de taux de change» est le profit des différentes institutions pour 100 dollars envoyés après avoir converti les dollars canadiens ou américains dans la devise appropriée du pays bénéficiaire. Ceci a été calculé en soustrayant le taux de change des institutions du taux de change général. La différence n'est parfois pas grande mais d'autres fois elle l'est.

Lors de nos recherches, nous avons découvert que les coûts ne s'arrêtent pas là. En plus de tous ces coûts pour envoyer 100 dollars à l'étranger, il ya presque toujours des frais pour ensuite encaisser cet argent. Cette information est affichée sur la deuxième grille. Les informations contenues dans la grille montrent le coût pour le bénéficiaire selon la compagnie de transfert.

Parmi les établissements de l'échantillon nous avons étudié MoneyGram et Western Union car offrant les meilleures options. MoneyGram étant le plus abordable en termes de frais de transfert et taux de change. Par exemple, pour envoyer 100 dollars canadiens en République Dominicaine, il coûte 12 \$ de frais de transfert et 9 \$ de frais de réception. En plus de cela, vous perdez 1,26 \$ en commission sur les de taux de change. Donc, le résultat est que vous payez 121 \$ pour envoyer 98,74 \$, soit une différence de 22,26 \$. Ou encore, envoyer 100 \$ à votre famille, à Santiago, vous coûte 22,26 \$. Si vous n'avez que 100 \$ à envoyer, ils recevront 22% de moins de cet argent, tandis que MoneyGram empoche le reste.

En analysant de plus près les autres institutions, qui sont toutes de grandes banques, on voit qu'il y a un écart énorme dans les coûts. Cette information est plus complexe et souvent inaccessible au grand public. Vous avez généralement besoin d'un compte à la banque pour envoyer de l'argent, et parfois même pour en recevoir. L'une de ces banques est la Bank of America. Pour envoyer 100 dollars américains au Kenya il peut vous en coûter 45 de frais de transfert et 16 \$ de frais de ramassage. En plus de cela, vous perdez 13,71 \$ en commission sur les taux de change. Le résultat est donc que vous payez 161 \$ pour envoyer 86,29 \$, soit une différence de 74,71 \$. Une autre façon de voir les choses est qu'il coûte à la famille immigrée presque un dollar pour chaque dollar qu'ils envoient à la maison par Bank of America. Si la famille d'immigrants ne pouvait se permettre 100 \$ et qu'ils utilisaient leur compte à Bank of America plutôt, il leur en coûterait près de 75 \$ pour envoyer à la famille 25 \$. C'est de cette manière que les banques *escroquent leurs propres clients!*

Les taux tableau suivant présentent les institutions les plus abordables pour les transferts d'argent, ainsi que le coût moyen de l'envoi de 100 dollars.

RANG	INSTITUTION	COÛT
1	MoneyGram	CAD 3.70 - 13.26 USD 10.00 - 16.32
2	Western Union	CAD 13.47 - 21.07 USD 10.00 - 18.25
3	Wells Fargo Bank	USD 14.75 - 22.32
4	Scotiabank	CAD 10.00 + commission (non disponible)
5	Banque Royale du Canada (RBC)	CAD 13.00 - 15.00 + commission (non disponible)
6	Banque de Montréal (BMO)	CAD 25.00 + commission (non disponible)
7	Toronto Dominion (TD)	CAD 32.24 - 35.91
8	Citibank	USD 5.00 - 40.00+ commission (non disponible)
9	Hong Kong and Shanghai Banking	CAD 40.18 - 50.84

	Corporation (HSBC)	USD 36.90 -42.32
10	Bank of America	USD 35.00 - 45.00 + 16.00 pick-up fee
*	La CIBC a refusé de divulguer toute information	*

Une note sur les systèmes de transfert informels comme Hawala

Le seul aspect qu'ACORN International n'a pas été en mesure de couvrir pleinement dans le cadre de ce rapport est l'importance des systèmes «informels» de transfert qui sont très importants en le sens qu'ils sont moins vicieux que les institutions standards. Hawala et ses équivalents en sont des exemples. Lorsque les chercheurs d'ACORN International ont discuté des transferts d'argent avec les bureaux en Inde, ils ont appris que la plupart des gens, y compris les professionnels, utilisaient le système Hawala, pas seulement pour des transferts, mais aussi pour avoir de l'argent en attente pour eux quand ils arriveront dans le pays qu'ils visitent.

L'explication adéquate de ce système nous est fournie par Marie Chene de Transparency International:

Hawala propose des transferts d'argent sans avoir besoin de le déplacer physiquement. Un client, généralement un travailleur migrant contacte un courtier Hawala et lui donne une somme d'argent devant être transférée à un bénéficiaire, habituellement un parent dans une autre ville ou un pays. Le courtier Hawala souvent, a un emploi officiel, en plus des services financiers qu'il offre et a une liste de contacts (ami ou parent) dans la ville ou le pays de destination. Les agents Hawala se contactent habituellement par téléphone, fax ou par courriel. L'opérateur indique à son partenaire de fournir les fonds au bénéficiaire, en fournissant les détails sur la somme, le nom, l'adresse et le numéro de téléphone du destinataire. Le client ne reçoit pas nécessairement un reçu, mais il lui est donné un code d'identification pour la transaction. Le destinataire peut encaisser les fonds sans présenter des documents d'identité. Seul le code de transaction est requis.

Il n'existe aucun accord ou contrat écrit ou enregistré pour la transaction. L'opération n'est basée que sur la confiance entre les agents en jeu. Aucun moyen légal de dédomagement n'existe.

Ces systèmes sous-tendent que le courtier Hawala est en relation avec un réseau d'autres courtiers pour organiser les transferts ou connaît des gens qui ont accès à ces réseaux dans la ville ou le pays du bénéficiaire. Le degré de sécurité d'une transaction Hawala est donc souvent (mais pas seulement) basé sur le fait qu'il y ait oui ou non des relations de parenté ou autres liens familiaux entre les agents.

Chaque fois que le courtier Hawala transmet les instructions de paiement, une dette informelle est créée. L'agent Hawala qui fournit les fonds au bénéficiaire est ensuite remboursé par son pair. Dans certains cas, principalement au Moyen-Orient, les transactions se font par courrier postal. Le système bancaire formel peut également être utilisé mais le système repose plus généralement sur des méthodes alternatives combinant des moyens légaux et illégaux.

Les partenaires Hawala sont souvent des partenaires d'affaire généralement impliqués dans les activités d'import-export. Dans ce cas, transférer de l'argent est l'une des activités dans laquelle ils sont régulièrement engagés. Le règlement de la dette peut être fait par des factures ou lors d'expédition de marchandises.

Le courtier hawala fournissant l'argent au bénéficiaire final peut également être redevable à l'autre agent. Il peut rembourser sa dette en payant le même bénéficiaire.

Une fois la transaction terminée, il n'est pas nécessaire de tenir un historique des transactions qui pourraient dévoiler l'identité des agents de la transaction. Cela est fait pour préserver l'anonymat des participants leur évitant ainsi d'être sous le coup de la loi.

Les coûts et les frais de taux de change sont généralement meilleurs que ceux des organisations standards. Le système Hawala est légal et réglementé dans de nombreux pays, bien que leur pratique de bas frais de taux de change ne soit pas légale. Ce système a un énorme succès en Inde, au Pakistan et en Asie du Sud en général et dans d'autres parties du globe.

Le Pakistan estime que les transactions par Hawala atteignent 10 milliards de dollars en fonds rentrant dans le pays. Les chiffres sont encore plus élevés en Inde. ACORN International estime que ces types de transaction comptent pour 20 à 40% des transferts totaux. D'autres estimations disent qu'elles représentent près de la moitié. On voit que quoi qu'il en soit, ces moyens ne sont pas négligeables.

L'argent change plus facilement de mains avec ces systèmes informels. En outre parce que les familles impliquées dans les transferts d'argent sont principalement considérées comme des «proies faciles» par les institutions standards et le fait qu'ils soient systématiquement exclus du système bancaire favorisent la croissance et l'expansion des systèmes informels qui sont mieux de servir les plus démunis.

Réglementation

Le système de réglementation ou l'absence de celui-ci est une des raisons de la situation actuelle. Chaque pays semble réglementer à sa façon les activités des compagnies de transfert ayant leur siège sur leur territoire. Le rapport d'ACORN International indique clairement que si réglementation des coûts il y a, ce n'est manifestement pas pour le bien des familles pauvres. En même temps, à l'ère d'Internet et de la numérisation où tout se fait par des ordinateurs, il est dur de croire qu'hormis les coûts de sécurité et de taux de change qui sont réels, les autres soient nécessaires.

Un rapport de Earthport au Royaume-Uni, société offrant des prestations de services électroniques, rappelle l'amélioration des systèmes de transmission électroniques dans les pays européens au cours des dernières années. En eux, le problème aux États-Unis quant à la réglementation est que:

Bien que les États-Unis soit le premier pays de provenance des fonds (10% de tous les envois), une banque non nationale qui souhaite encaisser des fonds doit obtenir une licence de chaque État. Il faut noter aussi qu'une trentaine d'États peut demander entre 10 et 11 millions d'une entreprise pour commencer une société de transferts d'argent. Un tel processus est un inhibiteur majeur.

Les transferts qui sont d'ampleur global sont essentiellement régis non pas par le système de la Réserve Fédérale des États-Unis ou des entités comme le Office of the Controller of the Currency (OCC), mais par des gens qui semblent être des commissaires bancaires de l'État et des législateurs individuels dans ces états. Ce n'est pas un système qui pourrait protéger les consommateurs ou les immigrants.

Au Royaume-Uni l'objectif est de rendre les systèmes plus électroniques, ce qui est certainement une bonne idée pour améliorer l'efficacité, mais ne semblera pas en faire autant pour l'équité et la justice pour les transferts.

De nombreux pays, comme nous l'avons noté précédemment, sont soit impuissants ou complices, en signant des règlements d'accords exclusifs qui étouffent toute concurrence. On crie néanmoins malgré ces freins que la concurrence est la solution aux coûts élevés. La priorité de la réglementation des transferts est actuellement basse. Les organes de réglementation semblent également mal placés à l'aube de l'émergence des smartphones et des outils de transferts directs tels que PayPal qui facilitent les transactions.

Demandes de réforme

Le rapport est clair: les coûts de transfert d'argent pour les familles immigrées sont juste exorbitants et abusifs.

Les tableaux présentés ont attiré notre attention pour condamner, cette injustice et demander que des actions pour réformer le système soient conduites.

ACORN International estime en effet que les faits et les chiffres parlent d'eux-mêmes sur la nécessité urgente d'une réforme dans ce domaine. Pour l'instant ACORN International et ses partenaires veulent faire simple:

- Les banques et les organismes de transfert doivent appliquer immédiatement la réduction des coûts de transaction recommandée par la Banque Mondiale et les pays et institutions participantes à 5%, sinon en 2014.

- Les organismes de réglementation financière dans tous les pays, notamment au Canada, aux États-Unis et les autres pays de provenance des fonds doivent prendre immédiatement des mesures à Ottawa, Washington, Londres et ailleurs pour établir de meilleures pratiques et plafonner la tarification abusive. Ces réglementations doivent être obligatoires et non volontaires et tout écart de pratique devrait être sanctionné par la perte de licence de pratiquer des transferts.
- Rendre les transferts de fonds plus accessibles, transparents et moins chers en utilisant toutes les méthodes disponibles en finance moderne et en technologie, des téléphones intelligents aux organismes de micro finance. Ces moyens doivent être encouragés et privilégiés afin de faciliter les transferts et rendre les coûts les plus bas possibles pour tous.
- Les accords exclusifs doivent être abrogés et renégociés dans tous pays où existent les compagnies de transfert.
- Les systèmes comme Hawala doivent être encouragés par tous les moyens possibles du fait qu'ils sont d'une grande aide pour les familles à faible revenus.

La liste complète est exhaustive mais l'on se tiendra à ces cinq points qui sont très importants.

Conclusion

Étant une organisation pour les familles à faible et moyen revenu, en particulier les très pauvres, et du fait du nombre d'immigrants dans nos communautés, ACORN International sait que les transferts d'argent sont vitaux pour nombre de nos membres. Nous savons bien les sacrifices que nos membres font pour qui mettre de côté des roupies, des pesos, des shillings pour les envoyer dans leur pays d'origine. Pourtant, malgré les progrès en finance mondiale, ainsi que l'efficacité des nouvelles technologies, pratiquement aucun de ces avantages ne sont ressentis par des familles d'immigrants transférant de l'argent.

Le système semble être simplement laissé à lui-même. Compte tenu de la clientèle et de la circonscription de ce marché il est peu probable de voir ces pratiques cesser. Il n'ya aucune raison de croire que le changement viendra volontairement. Avec plus de 40 milliards de dollars en revenus estimés provenant d'opérations de transfert de fonds, ce qui semble modeste à la lumière de nos recherches, les institutions ne feront pas la course pour arriver à l'équité. Il y aura encore des règles différentes, différentes conditions d'engagement ou de pratiques prédatrices et les structures de coûts élevés continuera indéfiniment.

Aussi, les appels à la concurrence comme la solution miracle à ce problème semblent aussi vides de sens. Il ya peu de mouvement pour rendre le marché des transferts d'argent plus compétitif. Tout cela est facilité par le poids faible que les immigrants ont face aux institutions et aux banques. Ces dernières semblent abuser de leurs pouvoirs, simplement parce qu'ils le peuvent.

Enfin, nous craignons que les institutions internationales comme la Banque Mondiale soient trop optimiste quant à l'issue des transferts d'argents. Actuellement, les coûts moyens de transferts de

10% qu'ils proposent ne sont toujours pas respectés comme on a pu le voir dans les tableaux précédents. Notre enquête révéla que certaines institutions pratiquent encore des coûts deux fois plus élevés que la dite moyenne de la Banque Mondiale. Nous sommes conscients donc d'être sur un long chemin.

La campagne Justice Pour les Transferts d'Argent d'ACORN International vise à inciter les gouvernements, les régulateurs, les banques d'État, des banques privées et les compagnies de transfert d'argent à discuter et arriver à un consensus pour réduire les frais de transfert d'argent. Nous avons encore beaucoup à faire mais pour l'instant nous nous attarderont sur la situation alarmante que les chiffres dévoilent. C'est pour cela que nous intensifions pays par pays notre pression pour que les politiciens et les institutions financières arrêtent d'ignorer notre appel pour un système de transferts d'argent juste et équitable. Nous voudrions que des mesures strictes et définitives soient prises pour arrêter cette situation et ce immédiatement.

Note sur la recherche et la production du rapport

Le caractère unique du rapport réside en le fait que la recherche et la collecte de données furent effectuées sur des sources formelles et informelles. Notre équipe de recherche à Toronto se composait de quatre stagiaires du George Brown College. Il s'agissait de Kristylea Rogers, Samyukta Hattangadi, Anna Cichy, travaillant en lien étroit avec Paola Schifino de la faculté de développement international tous sous la supervision du professeur Robin Buyers. Des recherches complémentaires sur l'Asie ont été conduites par Larry Ginsburg de Baltimore, un activiste communautaire et chercheur, ainsi que sur les politiques par Jim Lynch de Little Rock, ancien directeur du Centre de Gouvernement Local et du Comté à l'Université de l'Arkansas à Little Rock. Les données qui sous-tendent la grille ont été fournies par les dirigeants et les organisateurs sur le terrain : Yadira à Buenos Aires, Dharmendra Kumar à New Delhi, Vinod Shetty à Mumbai, Suresh Kadashanin à Bangalore, Sammy Ndirangu et David Musungu à Nairobi, Suyapa Amador à Mexico, Orfa Camacho à Lima, Victor Torres à Santiago (RD), Dilcia Zavala à Tegucigalpa, Luis Martinez à San Pedro Sula, ainsi que de nombreux autres membres et dirigeants de ACORN International qui ont partagé leurs histoires et expériences. Un merci tout spécial à Elise Amyer, un leader d'ACORN à Toronto, pour son travail inspirant et obstinée auprès de la Banque Scotia et d'autres institutions canadiennes, et Pascal Aupua de Colombie-Britannique chef d'ACORN qui rend toute la campagne vivante. Une aide supplémentaire est venue de nos partenaires: Wardah Hafiz, directeur de l'Urban Poor Consortium à Jakarta, en Indonésie, Na Hyowoo, directeur d'Asian Bridge à Séoul, en Corée du Sud et Fides Bagasso, directeur de LOCOA à Manille, aux Philippines et à Séoul.

La mise en page, la distribution et la communication ont été pris en charge par le directeur des projets spéciaux Josh Stuart d'ACORN Canada. Le leadership et le soutien organisationnel ont été fournis par Judy Duncan d'ACORN Canada.

Les sources sont citées dans le rapport interne. Nous avons bénéficié en particulier de notre rencontre en 2008 avec Manuel Orozco de l'Inter-American Dialogue à Washington, DC, qui est l'autorité reconnue pour les transferts d'argent en Amérique latine et un échange avec Mike Ogbalu III de

Afribank à Lagos, au Nigeria, qui nous exposé le problème des accords exclusifs entre les compagnies de transfert et les gouvernements particulièrement en Afrique.

Ce rapport a été en grande partie écrit par Wade Rathke d'ACORN International (qui est aussi connu aux Etats-Unis en tant que Community Organizations International) avec la contribution et l'approbation finale du Comité International d'ACORN dirigé par Kaye Bisnah de Toronto.

Contactez-nous

ACORN International est basé en Nouvelle-Orléans et à Toronto.

Sites internet : www.acorninternational.org ou www.remittancejustice.org

Courriel : chieforganizer@acorninternational.org

ACORN international
P.O. Box 3924
Nouvelle-Orléans, LA
Etats-Unis 70177
504-302-1238 x 2002 fixe
504-302-1853 fax

ACORN International
1324 Danforth Avenue, Suite n° 2
Toronto, ON
Canada M4J 1M9
416-461-8283