

# Les Notes IPEMED

ÉTUDES & ANALYSES

N°3 OCTOBRE 2009

Ce rapport a été publié une première fois par IpeMED en juillet 2006.

**Guillaume Almeras**

CONSULTANT INTERNATIONAL

**Abderrahmane Hadj Nacer**

BANQUIER, PARTENAIRE  
FONDATEUR D'IM BANK

Avec Isabelle Chort, collaboratrice à IPEMED

## S O M M A I R E

<b>RÉSUMÉ</b> .....	1
<b>INTRODUCTION</b> .....	10
<b>Le diagnostic</b> .....	11
État des lieux des marchés bancaires maghrébins : les produits, les clients, les attentes .....	12
Les transferts financiers : évaluation et barrières .....	19
Les populations immigrées venues du Maghreb : leur comportement, leurs besoins .....	24
<b>Réflexions et propositions</b> .....	27
Émergence d'un marché financier euro-maghrébin .....	28
Une voie publique/privée .....	30
<b>CONCLUSION</b> .....	32

# L'espace financier euroméditerranéen

## RÉSUMÉ

AU PREMIER SEMESTRE 2006, les transferts financiers issus de l'émigration marocaine ont augmenté de 16 % par rapport à la même période de l'année précédente, après quinze années de hausse soutenue et pratiquement ininterrompue. C'est un fait très important, puisque les transferts financiers représentent la première source de devises du Royaume. À l'heure où l'on tente de trouver un nouveau souffle au protocole de Barcelone, ce fait est également mal connu à plusieurs titres : au niveau des chiffres et des données qui sont incertains pour les trois pays du Maghreb ; au niveau de ce que ce phénomène induit quant aux comportements des populations maghrébines installées et travaillant en Europe ; et au niveau du formidable levier de développement qu'il constitue et de la nouvelle manière d'envisager les rapports méditerranéens qu'il implique.

En termes quantitatifs, la problématique des transferts issus des résidents maghrébins à l'étranger (RME) est difficile à cerner, tant dans les pays d'accueil (la France ne produit aucune statistique officielle précise), que dans les pays d'origine. En Algérie, aucune structure propre n'a été mise en place pour recueillir ces fonds. En Tunisie, les banques publiques ne distinguent pas dans leurs livres les dépôts selon leur origine. Même au Maroc, l'un des pays les mieux organisés au monde dans ce domaine, l'importance du phénomène à l'échelle nationale n'a été pleinement reconnue que très récemment, avec la création d'un ministère des Marocains résidents à l'étranger.

Comment expliquer un tel désintérêt ? Il faut croire que ces flux issus de l'émigration gênent autant les pays d'accueil que les pays d'origine. Comme s'ils avaient quelque chose d'un peu honteux. On ne peut comprendre autrement qu'une telle manne ait à ce point été délaissée et demeure si mal cernée. De plus, on a sans doute longtemps cru que ces transferts étaient voués

**IPEMED**

INSTITUT DE PROSPECTIVE ÉCONOMIQUE DU MONDE MÉDITERRANÉEN

[www.ipemed.coop](http://www.ipemed.coop)

ON PEUT PARLER D'UN  
FLUX ANNUEL DE  
5 À 10 MILLIARDS D'EUROS  
ENTRE L'EUROPE ET  
LES PAYS DU MAGHREB

à se tarir progressivement, au fur et à mesure que les migrants, dans leur grande majorité, abandonnaient l'idée d'un retour au pays. Pourtant, les sommes transférées croissent considérablement depuis cinq ans. Les trois pays du Maghreb ont réussi à maîtriser leur inflation et leurs cours de change ont été stabilisés. L'argent n'est plus seulement envoyé au pays pour le soutien familial. Il y est investi et épargné. Il tente de profiter du différentiel de pouvoir d'achat qui existe entre les deux rives de la Méditerranée.

Tout se passe comme si les classes moyennes des pays du Maghreb s'étaient constituées hors frontières. Et cela nous oblige à considérer d'un œil nouveau le comportement des populations migrantes, notamment celles nées en Europe, qui sont en quête d'une intégration, ni dans le pays d'accueil ni dans le pays d'origine mais à cheval entre les deux. De ce fait, un puissant levier de croissance pour la région pourrait se dégager.

LES CHIFFRES DISPONIBLES SONT essentiellement ceux du Maroc : de 3 à 4 milliards d'euros de transferts par an depuis cinq ans, dont plus de la moitié viennent de France. Ces transferts représentent 21,6 % des recettes courantes de la balance des paiements marocaine ; plus de 50 % des recettes d'exportation et un revenu supérieur à celui du tourisme ou des phosphates. Le montant de ces transferts croît régulièrement depuis quinze ans et considérablement depuis cinq ans. On peut parler au minimum d'un flux annuel de 5 à 10 milliards d'euros entre l'Europe et les trois pays du Maghreb. Un flux comparable à celui des investissements directs en provenance d'Europe et réalisés depuis l'année 2000 dans les trois pays du Maghreb, soit 4,5 milliards de dollars (pour 19 milliards à destination des Peco) et supérieur aux aides internationales (crédits remboursables) que reçoit un pays comme le Maroc chaque année : 320 millions d'euros de l'Europe (46 % Meda, 54 % de la Banque européenne d'investissement), 189 millions de dollars de la Banque mondiale/IFC et 164 millions de dollars de la Banque africaine de développement.

Le montant des transferts annuels marocains est désormais comparable à celui réalisé par la communauté portugaise en France (3,8 milliards d'euros en moyenne par année). Ces sommes ne diminuent pas forcément avec l'installation durable des populations migrantes dans les pays d'accueil. Bien organisés, ces flux peuvent même augmenter : en France, le montant de collecte de la banque portugaise Borges Irmao a été multiplié par six entre 1980 et 1990, en pleine phase d'enracinement des populations portugaises. Le développement économique des pays du Maghreb peut donc contribuer à augmenter les transferts et à fixer l'épargne constituée localement.

Dans le sens inverse, une masse considérable de capitaux, que l'on peut estimer à environ 7 milliards d'euros par an, a pour origine les pays du Maghreb et ne trouve à s'investir qu'en Europe ou aux États-Unis, faute de trouver localement des supports adéquats de placement : fortunes privées, avoirs en devises des banques et entreprises délibérément laissés dans les livres d'établissements internationaux et allant gonfler les réserves de change nationales conservées auprès de banques américaines et européennes... Ainsi, alors que les transferts sont la première source de devises, l'épargne maghrébine, au contraire, fuit littéralement la région, par manque d'opportunités et de confiance. Ce frein structurel au développement tient aux incertitudes des ressortissants quant à l'avenir des trois pays et à leur stabilité politique. Il explique en grande partie le fait que, à ancienneté égale, les immigrés portugais installés en France sont plus nombreux à manifester leur volonté de retour au pays que les immigrés marocains.

Trois principaux enjeux sont ainsi à relever, pour favoriser les transferts, surtout dans un pays comme l'Algérie : confiance, stabilité et allocation productive. Cela est possible à condition de répondre aux besoins et attentes des populations migrantes.

DANS LES TRANSFERTS ISSUS DE L'ÉMIGRATION, la part du soutien familial demeure prépondérante. Pour le Maroc, le montant des envois varie suivant la plus ou moins grande productivité des campagnes agricoles. Sur place, les bénéficiaires directs de ces transferts emploient encore l'argent essentiellement pour les dépenses de consommation courante (51 %), bien avant l'éducation et la santé (18 %) et le logement (14 %). La part des investissements est néanmoins de plus en plus importante. Elle atteindrait désormais 18 % des transferts tunisiens. Les fonds mobilisés à ce titre sont investis dans l'immobilier (83 %), le commerce (12 %), l'industrie (3 %) et l'agriculture (2 %).

Cette nouvelle orientation des transferts permet de comprendre pourquoi ceux qui sont effectués par des populations migrantes maghrébines augmentent. Les populations durablement installées en Europe ont compris qu'elles avaient intérêt à profiter du différentiel de pouvoir d'achat des deux côtés de la Méditerranée, c'est-à-dire à faire fructifier là-bas l'argent gagné ici. Car les transferts sont désormais le fait de populations nées en Europe, qui connaissent mal leur pays d'origine ou en ont une image peu flatteuse – et qui n'y envisagent aucune installation définitive. Cela signifie :

- que les populations maghrébines installées en Europe n'ont pas intérêt à s'y intégrer pleinement mais au contraire à cultiver leur double appartenance, quitte à afficher de manière plus marquée leurs différences. C'est certainement une piste pour comprendre la diffusion récente du port du voile, un phénomène qui touche les femmes jeunes. Paradoxalement, les générations européennes de l'immigration maghrébines pourraient bien être moins intégrées dans leur pays d'accueil que leurs parents. Ce phénomène existe également chez les populations turques en Allemagne.
- que les transferts ne vont pas décroître, au contraire mais qu'ils vont changer d'objet : ce n'est plus le soutien familial qui les justifie mais les opportunités de placement. L'importante et récente souscription du capital de Maroc Telecom par des non résidents en est une démonstration.

DANS LES TROIS PAYS DU MAGHREB, on note donc un flux régulier et important de dépôts et des migrants qui recherchent de plus en plus : une épargne liquide, permettant de saisir les opportunités de placement ; une épargne de précaution pour la santé et la retraite ; une épargne de projet visant divers investissements, dont l'immobilier. Ces attentes sont loin d'être satisfaites. En France, il n'existe aucun support d'épargne simple, accessible à tous et sécurisé, qui favorise l'investissement immobilier au Maghreb ou le placement dans le cadre de privatisations. C'est encore plus vrai pour les nationaux. La mobilisation de l'épargne, des deux côtés de la Méditerranée, paraît être l'une des principales clés du développement financier – voire du développement en général – des pays maghrébins.

La réallocation productive des flux financiers issus de l'immigration maghrébine est actuellement compromise à un double titre. D'abord, les flux disparaissent en large partie dans des canaux informels, faute d'être mieux organisés. Ensuite, ils ne trouvent guère de supports d'épargne adéquats et l'épargne constituée localement fuit la région.

À partir de l'an 2000, le solde extérieur courant des économies émergentes est devenu excédentaire. Il a atteint 423 milliards de dollars en 2005. Cela signifie que les pays émergents génèrent des excédents d'épargne qu'ils placent dans les économies développées. C'est essentiellement le cas du Moyen-Orient (196 milliards) et de la Chine (158 milliards de dollars en 2005), pays où la Banque centrale a pratiqué une politique délibérée de maintien d'un taux de change faible.

Au sein du Maghreb, seule l'Algérie est dans la même situation du fait du renchérissement des produits pétroliers. Les autres régions sont en revanche très loin des excédents commerciaux à la chinoise. Pourtant, nous l'avons

souligné, l'épargne maghrébine se place largement dans les pays développés. Et seul son caractère informel dissimule cette réalité. Comme ailleurs, on constate une pénurie d'investissements. Cela s'explique par la rareté des projets innovants, par les difficultés que rencontrent ceux qui les portent, par un rendement insuffisant des capitaux immobilisés et par des firmes mondiales qui ne cherchent plus à investir directement dans les pays émergents mais qui veulent développer des partenariats avec des entreprises autonomes.

Cette situation est inquiétante si l'on songe que le bassin méditerranéen est peut-être la principale zone de contacts, de fractures et d'interdépendance de la planète. Au Maghreb, de violents déséquilibres pourraient apparaître à terme. On peut ainsi imaginer une région parsemée ici ou là d'îlots privilégiés réservés aux riches Européens (tourisme, retraite, santé) et devant pour l'essentiel de son territoire une sorte d'arrière-cour d'une Europe du Sud y délocalisant ses industries polluantes et ses activités à bas salaires.

Pour éviter un tel scénario, il faudrait rompre avec deux postulats de l'aide européenne. Celui qui fait de l'investissement étranger le vecteur de tout développement car, en réalité, ce dernier dépend d'abord de la mobilisation de l'épargne domestique. Et celui qui affirme la particularité de chacun des trois pays et conduit à mettre en place des dispositifs spécifiques. Or, le Maghreb est devenu une petite région à l'échelle internationale et il convient de penser désormais en terme de *Méditerranée*.

LORSQU'ON PENSE SOLUTIONS DE DÉVELOPPEMENT, on invoque l'apport, sous forme d'aides et de concours remboursables, de capitaux longs. On envisage le financement de grandes infrastructures et le soutien à des entreprises innovantes à travers des fonds de capital-risque (à ces mesures s'ajoute, depuis peu, le soutien au microcrédit). On oublie généralement l'essentiel : le rôle des banques commerciales, sur le terrain, dans la sélection des projets, comme dans la maîtrise des moyens de paiement. De fait, rien ne contraint le développement des pays du Maghreb, ni un manque de ressources, ni un manque de moyens. Mais, au niveau des banques, le poids de certaines pratiques et d'usages étrangent le développement. Une situation qui n'est pas créée par les banques mais qu'elles subissent, tout en la répercutant à l'ensemble des agents économiques et notamment aux PME.

Au Maghreb, comme en Chine, seul le levier de l'effet multiplicateur du crédit permettra au système bancaire de mobiliser une épargne aujourd'hui peu productive et gérée en direct par des entreprises et des particuliers. Dès lors, les banques seront enclines à prendre des risques.

De fait, dans les trois pays, les systèmes bancaires contraignent le développement économique bien plus qu'ils ne le servent et sont enfoncés dans une spirale de sous-développement. Ces systèmes bancaires sont le reflet d'économies de rente fondées sur l'exploitation de matières premières et de ressources foncières ou paysagères ou sur la recherche de profits spéculatifs ou commerciaux à court terme. Tout cela empêche la mise en œuvre de stratégies de développement. D'où des marchés financiers difficiles et étroits sur lesquels les banques étrangères, notamment françaises, occupent des positions peu déterminantes, alors même que le Maghreb se heurte à un problème d'allocation productive de ses ressources financières.

Parce qu'elles accumulent de nombreux impayés et défaillances, parce qu'elles sont fragilisées par un traitement compliqué des contentieux (procédures judiciaires longues, coûteuses, à l'issue incertaine, faibles incitations fiscales au provisionnement des créances en souffrance), les banques maghrébines limitent l'offre de crédit en quantité (beaucoup d'entreprises n'y accèdent pas), en qualité (peu d'engagements à moyen long terme), ainsi qu'en termes de conditions (garantie patrimoniale impérative, cash collatéral exigé pour les opérations de commerce international). Le crédit n'est donc pas facile et il est cher.

Comme dans beaucoup d'autres pays en développement, les banques maghrébines sont structurellement en état de sur-liquidité. Cependant, elles disposent de liquidités insuffisantes pour supporter le développement économique parce que leurs ressources sont absorbées par les titres d'État à court terme ou parce qu'elles attribuent d'importants crédits à des entreprises publiques mauvaises payeuses.

Pour capter les dépôts des particuliers, les banques se livrent à une sur-enchère en termes d'ouverture d'agences, en Tunisie comme au Maroc. Mais peu de choses sont faites pour transformer ces dépôts en une épargne de long terme, susceptible d'être réinvestie. Dans les trois pays du Maghreb, les établissements bancaires sont encore avant tout des conservateurs de valeurs. Ils opèrent ainsi sur des marchés limités, sur des fractions privilégiées de particuliers et d'entreprises. Dans un tel contexte, le crédit ne joue pas son rôle de levier de création de richesse. Il est conditionné, au contraire, par la détention préalable de valeurs patrimoniales. De sorte que les banques n'ont ni développé une culture du financement de projets ni manifesté d'appétence pour la prise de risque.

AVEC LE RETOUR DE LA STABILITÉ POLITIQUE en Algérie, le Maghreb est devenu un pôle d'attraction pour les entreprises françaises. Celles-ci s'intéressent désormais à toute la région et non plus seulement à l'un ou l'autre des trois pays. Pourtant, le Maghreb n'existe pas en tant qu'espace économique unifié intégrant les trois pays. Et l'on ne saurait compter à moyen terme sur une initiative politique de nature à précipiter cette intégration. Il y a plus, en revanche, à espérer d'une impulsion extérieure qui permettrait de raisonner dans le cadre d'une zone de co-développement euro-méditerranéenne, marquée par l'accroissement et la régularité des flux humains, commerciaux et financiers. Ceux-ci favoriseront certainement l'homogénéisation de la région, même si la persistance des identifications nationales constituera longtemps un facteur de déstabilisation.

Alors que les flux d'affaires vont sans doute se renforcer avec l'UE et au-delà (États-Unis, Chine), les trois pays auront intérêt à se rapprocher, dans la mesure où aucun n'a la taille critique à l'échelle internationale. Les investisseurs internationaux développeront vis-à-vis de ces pays des stratégies communes et ne retiendront probablement qu'une seule implantation pour couvrir la zone. On peut donc parier sur la création d'un marché maghrébin de plus en plus homogène, sans qu'on puisse tabler sur la création d'une zone de libre-échange et d'une communauté politique.

Il faut raisonner dans le cadre d'une co-existence renforcée des pays riverains de la Méditerranée, ce qui se traduira d'abord par des flux financiers mais, sans aucune harmonie politique, d'où la possibilité de conflits. Actuellement, les dirigeants des trois pays n'ont pas la volonté de faire éclore un Maghreb économiquement unifié. Mais celui-ci naîtra de l'arrimage commercial, industriel et financier sans cesse accru à la rive nord de la Méditerranée. S'il se réalise, ce scénario se fera avec de nombreux clivages : que ce soit à propos du développement (un Maghreb à deux vitesses) ou de sa diffusion (des pôles tournés vers l'international, certains prenant une dimension régionale et d'autres, avec de grosses difficultés pour s'affranchir des pesanteurs locales). Ainsi le Maghreb deviendra, à l'échelle internationale, une zone de plus en plus homogène mais restera, à l'échelle locale, une zone morcelée sans action d'envergure favorisant le développement. On peut donc imaginer, dans dix ans, l'existence d'une zone méditerranéenne avec de nombreux flux financiers mais peu d'unité politique et ne subissant que peu de barrières. Aujourd'hui, ces flux sont pour l'essentiel transversaux Nord-Sud. Demain ils seront beaucoup plus latéraux : l'Égypte investit déjà plus que la France dans la région, particulièrement dans les télécoms.

Les flux actuels sont dissymétriques : matières premières et agricoles contre à peu près tout le reste. Demain, le Maghreb pourrait bien être l'arrière-pays industriel de l'UE : une plateforme de délocalisation. Ce dont témoigne dès à présent le développement des centres d'appels ; le Maroc est le premier destinataire africain (150 centres d'appel à ce jour, 15 000 positions, 20 000 employés). À terme, des champions économiques maghrébins pourraient voir le jour.

Après avoir constaté au Maroc et en Tunisie dans le secteur du textile, les limites des activités de sous-traitance, dans un contexte de surenchère mondiale de baisse des coûts salariaux, l'avenir sera sans doute à la «co-traitance», avec des plateformes délocalisées capables de prendre en charge l'élaboration de produits finis et de services à valeur ajoutée (la fabrication de la *Logan* par Renault qui se fait en partie au Maroc). D'autres types de prestations aux particuliers pourraient se développer : le tourisme-santé, comme actuellement en Tunisie, l'installation de retraités européens...

En ce qui concerne les flux financiers, il ne faudrait donc plus raisonner en termes d'immigration mais s'intéresser aux personnes physiques et morales dont les dépenses d'investissement et de consommation sont largement et durablement réalisées dans la région. Il faut donc penser l'intégration des populations migrantes non plus par rapport à la nation d'accueil mais en termes de participation de ces populations à un espace d'échanges méditerranéens.

L'ALIGNEMENT DES ÉVOLUTIONS SOCIALES des deux côtés de la Méditerranée, même s'il est peu souligné, est bien réel : la France et le Maroc ont connu des affaires de «*foulard islamique*», de manière différente, certes, mais au même moment. Il en va de même pour les taux de croissance démographique : celui du Maroc a chuté de 2,1 % (1982-1994) à 1,4 % aujourd'hui. Le taux de fécondité est passé de 5,5 enfants en 1982 à 2,5 en 2002.

Un nouveau mode d'intégration des populations maghrébines se dessine. Il intervient à une échelle transnationale, alors que les revendications identitaires sont de plus en plus vives à l'échelle nationale. Plutôt que de rechercher une pleine intégration dans un pays, les populations issues de l'émigration ont tout intérêt à conserver un pied sur les deux rives, pour profiter du différentiel de pouvoir d'achat. Ce qui peut favoriser le développement d'un communautarisme. À ce stade, néanmoins, rien ne permet de penser qu'il sera uniquement ancré sur le respect strict des traditions et croyances. Il s'appuiera aussi sur de nouveaux modèles (à l'instar de ce qui se constate avec les Latinos aux États-Unis). Après tout, dans le contexte d'une mondialisation accrue, les populations maghrébines pourraient revendiquer leur héritage culturel français...

Quoi qu'il en soit, le particularisme affiché, notamment religieux, ne doit pas conduire à négliger l'extrême proximité culturelle du Maghreb par rapport à la France. On ne peut pas oublier qu'en fait de programmes télévisés, les journaux maghrébins donnent ceux des chaînes françaises...

Au-delà des particularismes nationaux, il faut être attentif à l'émergence, des deux côtés de la Méditerranée, d'une zone économique marquée par des flux économiques et culturels et portée par des développements à la fois complémentaires et nettement distincts.

D'un point de vue macro-économique, cette complémentarité devrait naître des déséquilibres démographiques : le vieillissement relatif des populations européennes devrait provoquer une migration des stocks d'épargne du Nord au Sud ; le retard de niveau de vie et la relative jeunesse des populations du Sud devraient entretenir un appétit de consommation et doper une croissance que le Nord ne connaîtra sans doute plus. L'épargne et le crédit sont donc bien les clés d'un développement maghrébin qui appelle désormais des solutions globales, c'est-à-dire méditerranéennes.

Le développement économique des pays du Maghreb ne dépend nullement de l'aide financière européenne – y compris pour la réalisation d'infrastructures à l'échelon national ou régional – mais de la mobilisation et de la collecte de l'épargne et de sa réallocation productive. L'enjeu est tel qu'une institution multilatérale mériterait d'être créée, une institution euro-méditerranéenne, si l'on considère que les deux rives sont engagées dans un processus de croissance partagée. Et si l'on reconnaît, surtout, que les premiers flux à mobiliser sont les transferts issus de l'immigration.

DANS LES TRANSFERTS ISSUS DE L'ÉMIGRATION, la part correspondant au soutien familial demeure importante mais d'autres critères entrent en jeu, liés à la recherche de placements, pour profiter du différentiel de pouvoir d'achat des deux côtés de la Méditerranée. Or le manque d'opportunités de placement provoque dans les trois pays une spéculation immobilière aux effets délétères (éviction des PME des centres d'activité, abandon des programmes de logements sociaux...) et l'évasion d'une grande partie de l'épargne constituée localement. Seul l'investissement productif peut pallier ces défaillances mais il se heurte à la rareté des ressources à long terme. La seule manière de rompre ce cercle vicieux est d'agir sur la collecte et la transformation de l'épargne, avec pour fer de lance les transferts issus de l'émigration. Il manque précisément un opérateur international capable de gérer une telle transformation. Il s'agirait ainsi :

- d'organiser et de faciliter la collecte de cette épargne. Favoriser la mobilisation des transferts sous forme d'épargne à travers une fiscalité adaptée et des livrets ciblés, dont la convertibilité et la rémunération pourraient être garanties au moins partiellement : livrets d'épargne liquide, d'épargne immobilière, d'épargne santé et retraite, livrets d'investissement (développement industriel, privatisations...);
- de sécuriser la gestion, la conservation et le réemploi de cette épargne : une mission de service public devant être confiée à une institution multilatérale existante ou à créer, qui serait la seule signature *triple A* de la région ;
- d'assurer le réemploi productif de cette épargne, en apportant une expertise de sélection et de financement de projets. Une manne d'épargne mobilisable à long terme pouvant être directement investie ou distribuée sous forme de garanties de crédits bancaires ou de rehaussement de risque dans des opérations de dérivés de crédit et de titrisation.

D'importants effets macro-économiques pourraient être attendus d'une telle solution :

- un impact sur les taux de change, du fait de la convertibilité des livrets ;
- un impact en termes de politique monétaire, avec l'apparition de références de taux d'intérêts longs – alors qu'actuellement la courbe des taux des pays du Sud est généralement toute plate, essentiellement guidée par le taux des bons du trésor à court terme ;
- la prise en compte par l'institution multilatérale de son rôle d'entraînement et de régulation que lui confèrerait la distribution dûment encadrée de ses financements (normes comptables, traçabilité et reporting adéquat de l'utilisation des fonds...);
- le maintien de la concurrence entre les banques européennes et locales, en permettant à ces dernières d'accéder à des ressources à long terme, comblant leur actuel manque de fonds propres.

La constitution d'une telle institution marquerait la reconnaissance d'une prise de conscience d'une sphère de co-développement déjà existante associant les deux rives de la Méditerranée. Concrètement, tout reposerait :

- sur un accord conclu entre différents États quant à la convertibilité totale ou partielle euro/monnaie locale des dépôts d'épargne réalisés à travers des livrets réglementés. Chaque État, des deux côtés de la Méditerranée étant libre de conclure à cet égard  $n$  accords avec  $n$  États ;

- sur l'apport d'une garantie des États quant à la convertibilité accordée (garantie pouvant être estimée en première approche dans une fourchette allant de 20 % à 40 % des fonds collectés) ;
- chaque accord ouvrirait aux États hors zone euro une sorte de droit de tirage spécial auprès de l'institution, à proportion des sommes collectées.

À terme, l'enjeu serait d'aller vers une gouvernance de plus en plus multilatérale, méditerranéenne et paritaire Nord-Sud, notamment à travers le financement de projets transversaux. Ne fonctionnant pas sur la base de subvention, l'institution pourrait être créée avec une simple dotation de fonctionnement en capital.

Une fois les livrets d'épargne définis par accord entre États, la collecte serait directement assurée par les banques commerciales des deux côtés de la Méditerranée. Tous les fonds, ou une partie, seraient confiés à l'institution et les banques commerciales seraient rémunérées pour la collecte, directement ou à travers le bénéfice de garanties apportées à leurs concours ou de parts réservées dans des pools pour de grands projets d'investissement. L'institution multilatérale interviendrait ainsi dans le cadre d'un partenariat public-privé.

À cinq ans, la gestion d'un encours de 10 milliards d'euros peut raisonnablement être fixé à une telle institution. Le ratio de liquidité (engagements/dépôts) devant sans doute être établi, de manière prudente, à 50 %, 5 milliards d'euros pourraient ainsi être investis dès les cinq premières années. Ces fonds financeraient des missions d'investissement d'intérêt général de long terme (aménagement des territoires, logement social, grands équipements) et permettraient la mise en place d'un dispositif de garantie de prêts bancaires permettant de faciliter l'accès au financement des PME et des particuliers pour certaines finalités précises (création d'entreprise, équipement professionnel, nouvelles technologies, accession à la propriété...). De plus, l'institution aurait le rôle d'un incubateur d'activités, particulièrement dans un contexte de privatisations et en intervenant en tant que fonds de fonds de capital-développement de proximité. Elle serait une institution financière de référence, disposant de la meilleure signature de la zone, apparaissant ainsi comme une autorité de paiement incontournable, tant pour les entreprises étrangères désireuses d'investir, que pour les programmes d'aide internationaux. Comme tout établissement financier, elle devrait répondre de sa solvabilité et de ses résultats sur ses fonds propres. Son actionnariat pourrait être ouvert à des investisseurs privés. Ce serait la solution la moins onéreuse d'aide au développement puisque, s'appuyant sur la mobilisation sous forme d'épargne des flux monétaires issus de l'immigration, elle ne demanderait pas un euro de subvention.

POUR FAVORISER LE DÉVELOPPEMENT euro-méditerranéen, il faut beaucoup d'argent et l'apport de ressources importantes. Ni aides ni subventions ne sont nécessaires. La solution ne saurait être ni totalement publique ni totalement privée. Elle se situe à la croisée d'une mission d'intérêt général et de l'activité courante des établissements financiers. Il serait possible d'assurer la réallocation productive des flux financiers qui transitent régulièrement entre les deux rives de la Méditerranée et de s'en servir comme levier, en créant ainsi l'existence d'une zone de co-développement.

Une initiative de ce genre dérouterait sans doute aux schémas classiques de l'aide au développement parce qu'elle associerait étroitement, dans sa mission même, une institution publique et des établissements privés. Mais il s'agit simplement, en l'occurrence, de regarder les choses en face et de se demander notamment pourquoi en France, ces cinquante dernières années, l'immigration des populations maghrébines s'est étonnamment bien passée !

Certes, ce satisfecit risque fort de paraître outrancier. Et pourtant... Qui aurait pu croire, alors que nous subissions le premier choc pétrolier, qu'un



pays comme le nôtre, qui avait connu les Trente Glorieuses et qui allait subir de longues années de chômage de masse et de croissance molle, allait réussir à accueillir plusieurs millions d'immigrés en leur offrant le regroupement familial, ainsi qu'un accès aux services collectifs et aux prestations sociales ? Dans ce contexte, un tel accueil, réservé à des populations qui ne partagent pas la même culture, ne trouve guère d'équivalent historique. Comment avons-nous fait ? Avons-nous simplement utilisé nos ressources pour faire venir les hommes qui nous manquaient et qui étaient eux-mêmes dépourvus de ressources ? Une telle explication ne tient guère !

On ne peut pas parler d'une pénurie d'hommes à l'échelle française qui justifiait à ce point l'appel à l'immigration, dans un pays qui compte, depuis des décennies, 10 % de sa population active au chômage. Pourtant, rien n'indique, au cours de cette période, que la France se soit appauvrie proportionnellement aux flux migratoires qu'elle accueillait, bien au contraire. Quant aux ressources dont les pays du Maghreb auraient pu manquer et qui auraient provoqué l'émigration de leurs ressortissants, l'explication paraît trop courte. D'abord parce que c'est le pays le plus naturellement riche des trois, l'Algérie, qui a suscité les flux d'immigration les plus importants en France. Ensuite, parce que le simple examen du bilan des banques commerciales des trois pays en témoigne : leurs ressources excèdent souvent largement leurs emplois. Peut-on dire qu'un problème de ressources explique l'émigration dans un pays comme le Maroc, où les banques se consentent mutuellement des prêts à taux zéro ?

Ces trente dernières années, le Maroc et encore moins l'Algérie ne se sont pas développés à la hauteur de ce que leur potentiel de ressources permettait d'augurer. Ces deux pays – la Tunisie dans une moindre mesure – souffrent non d'un manque de ressources mais d'une allocation inadéquate de celles-ci, qui laisse des franges de populations en situation précaire et les pousse à tenter leur chance ailleurs.

Durant cette période, la France a absorbé un afflux de populations qui se chiffre en millions d'immigrants et de ressortissants nés sur son territoire. Dans un contexte de croissance molle, ponctué de crises économiques et de chômage de masse endémique, ces populations se sont le plus souvent contentées de métiers peu rémunérateurs et ont vécu dans un état de quasi paupérisation, tout en transférant dans leurs pays d'origine des sommes importantes qui ne se sont pas taries. De là a pu se constituer un véritable circuit économique de croissance au sein duquel tout le monde devait être gagnant, notamment les pays d'origine, de par les sommes transférées par leurs migrants, et le pays d'accueil vers lequel l'argent ne pouvait que revenir en large partie, quand on connaît le poids de la France dans les échanges commerciaux de trois pays qui importent la quasi-totalité de leurs biens manufacturés. Bien que peu de chiffres soient disponibles à cet égard, il n'est pas aberrant de retenir l'hypothèse que l'immigration maghrébine en France aura généré une croissance suffisante pour la financer !

C'est là une façon de reconnaître que nous sommes déjà engagés avec le Maghreb dans un processus de développement durable commun, qui demande à être vraiment organisé. Les ressources ne manquent pas. Elles demeurent seulement inemployées. Pour cela, il faut favoriser les transferts financiers et leur assurer une stabilité suffisante pour qu'ils puissent financer des investissements de long terme. Ceci, à travers la création d'une institution multilatérale chargée de leur réallocation durable. ●

DEPUIS CINQ ANS,  
L'ARGENT N'EST PLUS  
SEULEMENT ENVOYÉ AU  
PAYS POUR LE SOUTIEN  
FAMILIAL. IL Y EST  
INVESTI ET ÉPARGNÉ

## INTRODUCTION

AU MAGHREB, LES BANQUES DOMINENT les systèmes financiers. Rapportés au Pib (produit intérieur brut), leurs actifs ne sont pourtant pas considérables. Et les crédits alloués au secteur privé ne consomment qu'une fraction de leurs ressources. Alors que les emprunteurs publics – grandes entreprises et État – absorbent en large partie les ressources prêtables disponibles, les banques doivent gérer des risques de crédit importants, ceci résultant à la fois d'un environnement économique volatil et de systèmes juridiques peu favorables aux droits des créanciers. Il y a donc un rationnement du crédit pour les agents économiques, alors que les banques détiennent des liquidités en excès. Ces caractéristiques jouent en défaveur du potentiel économique de la région. En l'absence d'alternatives de financement, la pénurie de crédits bancaires pèse sur les PME et se traduit, pour les particuliers, par de faibles taux de bancarisation. Une telle situation n'est pas propre au Maghreb. Elle caractérise aussi les pays en développement – parmi lesquels ceux du Maghreb sont loin d'être les moins bien classés. De fait, en termes d'économie bancaire, ils supportent facilement la comparaison avec la Turquie, l'Inde ou le Brésil.

Pourtant, la région ne suscite pas le même intérêt. Elle est celle qui, Afrique noire mise à part, aura sans doute reçu le moins d'investissements directs étrangers (IDE) ces dernières années, y compris de la part de ses plus proches voisins européens. Sa médiocre insertion dans le commerce international ne lui permet pas d'afficher les taux de croissance de 6 % à 8 % qui distinguent les pays dits émergents.

L'intérêt pour le Maghreb renaît cependant aujourd'hui, grâce à une prise de conscience d'une communauté de destin des deux côtés de la Méditerranée et de la sortie d'une longue crise interne en Algérie. Pour beaucoup d'entreprises européennes, notamment françaises, l'Algérie est un territoire quasiment vierge, où tout est à (re)faire, alors que les rentrées de la rente pétrolière augmentent régulièrement.

Dans le même temps, on s'intéresse aux flux financiers que génèrent les résidents maghrébins en Europe. Longtemps, ces transferts ont été incroyablement négligés, compte tenu de ce qu'ils représentent : des flux annuels qui atteignent un quart de la balance des paiements d'un pays comme le Maroc et dépassent en montant toutes ses autres sources de devises. On a cru qu'une telle manne ne pouvait que se tarir, alors que les migrants, dans leur majorité, abandonnaient l'idée d'un retour au pays. Pourtant depuis cinq ans, les sommes transférées croissent de manière importante tandis que les pays du Maghreb ont maîtrisé leur inflation et que leurs cours de change se sont stabilisés. L'argent n'est plus seulement envoyé au pays pour le soutien familial. Il y est investi et épargné. On profite du différentiel de pouvoir d'achat entre les deux rives.

Compte tenu de la proximité géographique et culturelle, notamment de la France, tout se passe comme si les pays du Maghreb avaient constitué leurs classes moyennes hors de leurs frontières. De nouveaux schémas d'intégration se dessinent pour les populations migrantes et particulièrement pour celles nées en Europe, car leur intégration ne se fera sans doute ni dans le pays d'accueil ni dans le pays d'origine mais bien à cheval entre les deux. Ce qui pourrait engendrer un fort levier de croissance pour toute la région.

ON ASSISTE AINSI À LA CRÉATION D'UNE COMMUNAUTÉ de destin des deux côtés de la Méditerranée. Une zone de co-existence se constitue, mais elle n'a pas encore trouvé sa pleine traduction économique – et n'est pas encore une zone de co-prospérité. Sachant qu'il s'agit là d'une question qui concerne l'élargissement européen, l'importance des sommes en jeu justifierait qu'une institution multilatérale soit créée pour organiser la collecte

TABLEAU 1

## Maghreb, les principaux chiffres

	Algérie	Maroc	Tunisie	France	Année
Population totale <sup>(*)</sup>	31,8	30,6	9,8	60,1	2003
0-14 ans (%)	34,6	33,5	28,2	18,7	2002
15-64 ans (%)	61,4	62,2	65,8	65,2	2002
>65 ans (%)	4,0	4,3	6,0	16,1	2002
Population estimée pour 2015 <sup>(**)</sup>	38,3	35,4	11,6	61,8	2001
Population estimée pour 2030 <sup>(**)</sup>	44,1	42,5	12,4	64,6	2003
Taux de natalité brut / 1000 habitants	21	23	17	12	2003
Taux de mortalité brut / 1000 habitants	5	6	5	10	2003
Taux de mortalité infantile pour 1000 naissances vivantes	35	36	21	4	2003
Indice de fécondité (enfants par femme)	2,8	2,8	2,1	1,9	2002
Taux annuel de croissance démographique	2,4 %	1,9 %	1,9 %	0,4 %	1980-2002
Espérance de vie à la naissance	71	70	73	80	2003
Indicateur de développement humain	0,704	0,62	0,745	0,932	2002
Position au classement de l'IDH	108	125	92	16	2002
Population rurale (%)	41,2	42,5	36,3	23,7	2003
Population dans agglos > 1 million d'hab.	10 %	17 %	20 %	23 %	2003
Densité de population (hab. par km <sup>2</sup> )	13	66	63	108	2002
PIB national <sup>(***)</sup>	55 914	36 093	21 024	1431 278	2002
PIB par habitant (dollars)	2 497	1 605	2 815	23 854	2004
Croissance moyenne annuelle du PIB	2,2 %	2,6 %	4,6 %	1,9 %	1990-2002
Participation au PIB par secteurs					
• Agriculture (%)	10	16	10	3	2002
• Industrie (%)	53	30	29	25	2002
• Services (%)	37	54	61	72	2002
Indice des prix à la consom. (% croissance moy. ann.)	14,7	3,1	4,2	1,5	1990-2002
Balance paiements : transactions courantes <sup>(***)</sup>		1 110	-730		2004
Solde de la balance commerciale <sup>(***)</sup>	14 099	-7 961	-2 883		2004
Service de la dette (% exportations de biens et services)		26	14		2003
Arrivées des visiteurs (milliers)	1 234	4 552	1 935		2004
Dépenses des visiteurs, transp. non-compris <sup>(***)</sup>	112	2 856	1 583		2003

(\*) Millions d'habitants. (\*\*) Millions de dollars.

Sources : «Manuel de statistiques de la CNUCED, 2006» et «Med.2005, L'année 2004 dans l'espace euroméditerranéen»

(1) Ce processus équivaut à faire plus dépendre la croissance de la demande et de l'épargne intérieure que des exportations et des investissements étrangers.

## 1 Le diagnostic

UN LIEN FORT EXISTE DEPUIS LONGTEMPS entre le niveau de développement financier d'un pays et le taux de croissance de son économie à long terme. Ce lien a notamment été précisé par les théories de la croissance endogène, élaborées depuis le début des années 90, qui mesurent le niveau de développement financier par le taux de liquidité (masse monétaire/Pib), ainsi que par les ratios suivants : crédits des banques commerciales/crédit domestique total et crédits au secteur privé/Pib. Selon ces indicateurs, le Maghreb se situe dans la moyenne haute des pays en développement, quoique l'Algérie accuse une singulière faiblesse (TABLEAU 2, page 12).

L'intermédiation financière ne joue pas seulement sur le stock de capital disponible et le niveau de productivité mais aussi sur le taux de croissance. Le système financier entre dans le processus d'endogénéisation <sup>(1)</sup> de la croissance à long terme en contribuant activement à l'accumulation du capital productif et à l'innovation technologique, ainsi qu'en optimisant l'affectation des ressources à l'investissement.

de l'épargne issue des transferts sur des bases nouvelles, ainsi que son réemploi productif. Cette institution ne demanderait pas un euro de subvention et dérogerait ainsi aux schémas classiques de l'aide internationale. Ses chances d'existence sont actuellement très mesurées. De toute manière, elle ne suffirait pas seule.

Lorsqu'on pense solutions de développement, on invoque inévitablement l'apport sous forme d'aides, de capitaux longs, le financement de grandes infrastructures, ou encore le soutien du capital-risque. On oublie généralement l'essentiel : le rôle des banques commerciales, sur le terrain, dans la sélection des projets, comme dans la maîtrise des moyens de paiement. Ce document entend mettre particulièrement leur rôle en avant et montrer que d'un point de vue financier rien ne contraint le développement des pays du Maghreb, ni un manque de ressources, ni un manque de moyens. C'est le poids de certaines pratiques et d'usages qui étranglent le développement. Une situation que les banques ne créent pas ; elles la subissent, tout en la répercutant à l'ensemble des agents économiques.

Le TABLEAU 1 s'intéresse aux transferts financiers issus de l'immigration non seulement pour la manne qu'ils représentent en termes de développement et pour le changement d'approche qui s'imposerait aux banques situées des deux côtés de la Méditerranée.

TABLEAU 2

### Indicateur quantitatif synthétique de développement du secteur financier : évolution historique

Moyenne annuelle, échelle de 1 à 10

	1960	1970	1980	1990
Algérie	2,4	4,2	5,0	2,7
Maroc	2,6	2,8	3,0	4,0
Tunisie	3,3	3,8	4,5	4,8
Égypte	1,7	1,9	3,5	3,8
Moyen Orient	2,6	2,9	3,3	3,1
Tigres asiatiques	1,8	2,9	4,1	5,7
Amérique latine	2,4	2,9	3,0	3,4
Afrique sub-sahar.	2,3	2,5	2,3	2,1

Source : IMF, Financial Sector Development in «The Middle East and North Africa», oct. 2004.

Dans la mesure où il porte sur l'impact productif possible des transferts financiers issus de l'immigration, ce rapport doit d'abord établir un diagnostic des systèmes financiers maghrébins. Et ce, en fonction des principaux rôles que remplissent les banques<sup>(2)</sup> : mobilisation de l'épargne domestique; allocation optimale du crédit grâce à la collecte d'informations et à la recherche des meilleurs projets d'investissement; gestion des moyens de paiement et assurance de liquidité facilitant l'échange de biens et de services; diversification, partage et couverture des risques et contrôle exercé sur les dirigeants d'entreprises.

### État des lieux des marchés bancaires maghrébins : les produits, les clients, les attentes

DRESSER UN ÉTAT DES LIEUX des marchés bancaires maghrébins doit se faire d'un point de vue stratégique, en se méfiant des faux-semblants. Actuellement, on souligne volontiers le développement économique tunisien, la modernité et la vigueur des banques marocaines. On considère que l'Algérie devrait vite rattraper son retard du fait que le pays sort de la crise. Mais, dans les trois pays, les systèmes bancaires étranglent le développement économique bien plus qu'ils ne le servent. Ils se sont enfoncés dans une spirale de sous-développement au lieu de soutenir l'économie émergente. Ces systèmes financiers ne sont que le reflet d'économies de rentes fondées sur l'exploitation de matières premières, de ressources foncières ou paysagères, sur la recherche de profits spéculatifs ou commerciaux à court terme. Tout cela empêche la mise en œuvre de stratégies de développement. De là, des marchés difficiles, étroits, sur lesquels les banques étrangères, notamment françaises, occupent des positions peu déterminantes.

On ne peut certes pas nier les potentiels de développement qu'offrent les économies maghrébines, mais il faut aussi souligner les changements qu'il faut faire d'un point de vue bancaire, dans le cadre d'une stratégie globale, c'est-à-dire méditerranéenne plutôt que locale. Les économies bancaires des trois pays présentent de forts contrastes. Les banques algériennes, notamment, accusent un singulier retard et paraissent distancées par rapport aux banques tunisiennes et surtout marocaines. Pour autant, la similarité des pratiques et des problèmes dans les trois pays est frappante. Elle semble déterminante en termes de développement. Un problème de réemploi des ressources bancaires étrangle le financement des économies maghrébines.

Beaucoup d'observateurs soulignent les contrastes entre les trois systèmes bancaires et notamment le retard algérien par rapport au Maroc dans les domaines suivants :

**MONÉTIQUE** • Les cartes de crédit internationales ne peuvent guère être employées en Algérie que dans quelques grands hôtels. Or elles permettent les retraits dans toutes les grandes villes marocaines ;

**SYSTÈMES DE PAIEMENT** • Le Maroc a bouclé son système interbancaire de compensation de gros montants en 2002 (Smit). En Algérie, l'interbancaire est rarement assurée au sein d'une même enseigne, ce qui oblige les clients à faire tous leurs dépôts et retraits dans une seule et même agence et contraint les grandes entreprises et leurs prestataires à être clients de la même banque pour ne pas subir des délais insupportables de règlements. Les importants développements algériens en cours, en matière de systèmes de paiements et de compensation, se heurtent par ailleurs au manque de sécurité des réseaux télécom (rendant notamment quasi impossible la scannisation des chèques) ;

**GUICHETS BANCAIRES** • Le Maroc en compte 2 091, soit un pour 15 000 habitants (un pour 2 400 en France). L'Algérie n'en a aujourd'hui pas plus que lors de son indépendance, malgré le triplement de sa population : 1 200 guichets, soit un pour 30 000 habitants ;

(2) Ross Levine, «Financial Development & Economic Growth: views and agenda», *Journal of Economic Literature*, vol. 35, juin 1997.

TABLEAU 3

### Crédits domestiques et capitalisation boursière 2004

	Algérie	Maroc	Tunisie
Crédits domestiques (% PIB)	26	76	78
Capitalisation boursière (% PIB)	0,2	33	15
Nombre de sociétés inscrites à la cote	4	55	46
Emissions obligataires (% PIB)	NS	NS	3,7
Encours du capital-investissement	NS	NS	1,5

**Éléments de comparaison.** Pour l'UE, le rapport crédits bancaires/PIB atteint 167 %. Il n'est que de 23 % en Turquie. Le rapport capitalisation boursière/PIB atteint 41 % au Brésil, 76 % en Corée du Sud, 100 % au Chili et 123 % aux USA.

TABLEAU 4

### Crédits domestiques au privé et crédits douteux 2005

	Algérie	Maroc	Tunisie	Moyenne PED
Crédits domestiques au secteur privé (% PIB)	–	60	66	
Part des non performing loans	11 % <sup>(*)</sup>	19,4 %	20,9 % <sup>(**)</sup>	6 %

<sup>(\*)</sup> Mais forte reprise par l'État en 2004 (3,6 Mds). <sup>(\*\*)</sup> Dont 40 % dans le tourisme, depuis la crise de 2001-2002.

**Éléments de comparaison.** Moyenne du rapport crédits au secteur privé/PIB : Amérique latine 30 %, Asie-Pacifique 73 %, Europe centrale 34 %.

**Note.** Au Maghreb, les crédits immobiliers (particuliers et entreprises) représentent environ 20 % des crédits bancaires. Au Maroc, les crédits des banques commerciales se répartissent entre : entreprises, dont entreprises publiques (55 % ; trésorerie : 27,2 % et équipement 22,9 %), entreprises individuelles (8,6 %), particuliers (32,8 % ; immobilier : 18,6 % et consommation : 9,6 %), collectivités locales : 3,6 %.

**POIDS DU SECTEUR PUBLIC** • il absorbe 30 % des crédits bancaires au Maroc, 32 % en Tunisie mais 87,5 % en Algérie ;

**PARTS DE MARCHÉS DES BANQUES DE CAPITAUX ÉTRANGERS** • 34,4 % en Tunisie, 21 % au Maroc, 10 % en Algérie.

Toutefois, si l'avance marocaine (ou le retard algérien) sont incontestables, il y a une similarité bancaire sur bien des points clés dans les trois pays :

- problèmes de gouvernance : un manque d'indépendance du conseil d'administration par rapport à la direction dans beaucoup d'établissements ; des insuffisances dans les systèmes de contrôle interne et dans le management ;
- faible dématérialisation des paiements : l'usage du cash est dominant, devant le chèque et loin devant le virement ;
- difficultés à admettre que l'usager est d'abord un client : avec une attente aux guichets, un mauvais accueil, de longs délais de décision et pour les entreprises, l'absence d'ingénierie financière et de conseils adaptés. Au Maghreb, les banques assurent toujours prioritairement une fonction de conservation de valeurs, dont le montant décide de l'accès ou non des clients au crédit ;
- un manque de culture du crédit bancaire ;
- des décisions de crédit peu fondées sur l'analyse des risques et des projets mais dépendant surtout de la valeur des garanties patrimoniales ;
- un manque d'expertise technique pour évaluer les risques, renforcé par le manque de visibilité sur la situation comptable des entreprises : comptes non certifiés, pratique générale de la double comptabilité favorisant l'évasion des profits et réduisant d'autant les fonds propres, etc. ;
- un manque de coopération spontanée des banques, notamment dans l'examen des créances mobilisées <sup>(3)</sup>.

Ces éléments doivent précisément être estimés en tenant compte du poids déterminant de l'intermédiation bancaire pour le financement des économies maghrébines.

Pour les agents économiques maghrébins à la recherche d'un financement, il n'y a guère d'alternative au crédit bancaire (TABLEAU 3). Si l'on ajoute que les crédits bancaires sont pour l'essentiel à court terme, une telle situation signifie que l'accès à des financements longs est pratiquement interdit à la plupart des agents économiques <sup>(4)</sup>.

Au vu de ces chiffres, on peut dire que l'accès au financement bancaire tout court est interdit en Algérie. Quant au Maroc et à la Tunisie, si l'intermédiation bancaire y est également incontournable, elle est peu efficace. Elle accumule les créances en souffrance et restreint l'offre de crédits apportés au secteur privé à un volume sensiblement inférieur à la moyenne des pays émergents (TABLEAU 4).

Parce qu'elles accumulent de nombreux impayés et défaillances, parce qu'elles sont fragilisées par un traitement des contentieux peu efficace (pro-

(3) En novembre 2003, la constitution de pools bancaires, le cas échéant, a dû être imposée par les autorités tunisiennes.

(4) Pour palier le manque de financements longs, des Banques de développement ont été créées dans les pays du Maghreb comme dans beaucoup d'autres pays. Aujourd'hui, elles ont été converties en banques universelles (Tunisie) ou peinent à trouver leur place (Maroc).

**TABLEAU 5**

**Intérêts 2004**

	Algérie	Maroc	Tunisie
sur dépôts	2,5 %	3,6 %	3 %
sur prêts	8 %	11 %	12 %
réels sur prêts	-2 %	9,9 %	-

**Éléments de comparaison.** En situation de quasi excellence sur ce point parmi les pays émergents, les banques chiliennes pratiquaient un taux d'intérêt débiteur réel de 4 % la même année. Dans la situation inverse, le Brésil atteignait 48,5 %.

► La faiblesse du taux d'intérêt réel algérien s'explique par les conditions qui sont faites aux entreprises publiques, principales consommatrices des crédits bancaires.

► Le Maroc est le seul des trois pays où les taux débiteurs ont été totalement désencadrés – mais l'Algérie pourrait suivre. Pour le moment, l'Algérie et la Tunisie calculent un taux de l'usure (entreprises et particuliers) similaire au taux de l'usure français (13 % actuellement pour la Tunisie).

Source : World Bank

**TABLEAU 6**

**Capitalisation des principales banques marocaines 2004**

En millions d'euros	PNB	Total actif	Fonds propres	% bilan	Résultat net
Groupe Banques populaires	468,99	9285,75	907,11	9,77	104,85
Attijariwafa Bank	299,25	9329,13	1082,61	11,60	61,65
BMCE	219,69	5807,34	508,68	8,76	45,54
SGMB (Société Générale)	153,81	2498,94	241,29	9,66	27,45
BMCI (BNP-Paribas)	136,80	2889,45	251,73	8,71	33,93
Crédit du Maroc	97,20	1923,66	159,66	8,30	19,35

**Éléments de comparaison.** Moyennes régionales concernant la capitalisation des établissements bancaires (Fonds propres/actifs) : Amérique latine 11,4 % ; Asie pacifique 7,5 % ; Europe centrale 7,8 %.

**FIGURE 1**

**Le cercle vicieux des banques du Maghreb**



(5) Salariés du secteur bancaire : Algérie, 23 571 ; Maroc, 29 205 ; Tunisie, 19 000 (2004).

(6) Encours du crédit à la consommation au Maroc : 2 Mds d'euros, dont 405 Mos (20 %) de créances en souffrance (2004).

cédures judiciaires longues, coûteuses, à l'issue incertaine, faibles incitations fiscales au provisionnement des créances en souffrance), les banques limitent l'offre de crédit en quantité (beaucoup d'entreprises n'y accèdent pas), en qualité (peu d'engagements à moyen-long terme), ainsi qu'en termes de conditions (garantie patrimoniale impérative, cash collatéral exigé pour les opérations de commerce international). Le crédit, enfin, est cher (TABLEAU 5).

Au Maghreb, les banques sont confrontées à un problème de réemploi des fonds qu'elles collectent. Les titres d'État absorbent en conséquence l'essentiel des liquidités (ex. : OPCVM). Comme dans beaucoup d'autres pays en développement, les banques sont structurellement sur-liquides. Ces liquidités ne sont pas mises au service du développement économique parce qu'elles sont placées en titres d'État à court terme ou qu'elles sont distribuées sous forme de crédit à des entreprises publiques mauvaises payeuses. En Algérie, par exemple, les banques sont à la fois sur-liquides en bilan mais sous-capitalisées et très dépendantes des adjudications de la Banque centrale pour leur refinancement court terme (TABLEAU 6).

Le Maghreb offre donc des systèmes bancaires fragiles et peu développés. Néanmoins les effectifs sont relativement pléthoriques. Ce qui explique l'impression que, malgré les files d'attente, les employés derrière le guichet ne font rien<sup>(5)</sup> (FIGURE 1)...

D'importants freins pèsent sur le développement de l'intermédiation non bancaire. Le marché des titres publics long terme est étroit. La courbe des taux est toute plate, ne favorisant guère l'essor de l'intermédiation non bancaire. Les emplois bancaires sont essentiellement à court terme, surtout pour les banques privées. Le marché du capital investissement compte peu d'acteurs (une dizaine au Maroc) et encore moins de fonds spécialisés (comme Upline securities au Maroc, investi dans les NTIC). En Tunisie, les Sicar (fonds de capital risque) permettent surtout aux banques de se défaire de créances en souffrance (converties en titres de participations). La fonction dépositaire reste peu développée (en 2004 : Algeria Clearing, dépositaire central, a néanmoins été créé).

LES ÉLÉMENTS SUIVANTS DIFFÉRENCIENT les trois systèmes bancaires maghrébins.

- Le Maroc est caractérisé par la vigueur de ses banques nationales. Les trois premières : Attijariwafa Bank, le Groupe des Banques Populaires et la BMCE, réalisent 64 % des crédits, la quasi totalité des dépôts (dont les Banques Populaires : 60 % des transferts issus de l'émigration). Attijariwafa Bank et le Groupe des Banques Populaires possèdent plus de la moitié de tous les guichets. Le développement du crédit à la consommation est une autre spécificité marocaine, mais cette activité reste à ce stade relativement marginale et soumise à une forte saisonnalité (à l'occasion de la fête de l'Aïd notamment)<sup>(6)</sup>. Fortes de leur implantation locale, les banques marocaines les plus puissantes peuvent songer à un développement régional, voire international (Attijariwafa au Sénégal).
- En Tunisie, le secteur bancaire privé de capitaux étrangers semble en passe de devenir le principal teneur du marché. Beaucoup de banques s'affrontent sur un marché étroit et se lancent dans une course effrénée à l'ouverture de guichets. L'étroitesse de leur marché pourrait pousser les établissements, tant nationaux qu'étrangers, à tenter un développement régional, notamment en Algérie.
- En Algérie, de fortes incertitudes pèsent sur l'avenir du système bancaire. Les établissements publics sont dominants mais chancelants (la BNA, ou la

TABLEAU 7

## Niveaux de scolarisation au Maghreb : le retard marocain

En %	Algérie	Maroc	Tunisie	France	Année
<b>Taux d'alphabétisation des adultes</b>					
Total	68,9	50,7	73,2	–	2002
Femmes > 15 ans	59,6	38,3	63,1	–	2002
Hommes > 15 ans	78,0	63,3	83,1	–	2002
<b>Taux net de scolarisation</b>					
Primaire	95	88	97	100	2001/02
Secondaire	62	31	68	92	2001/02
<b>Taux brut combiné de scolarisation primaire, secondaire et supérieur</b>					
Total	70	57	75	91	2000/02
Femmes	69	52	75	93	2000/02
Hommes	72	61	74	90	2000/02

Sources : «Manuel de statistiques de la CNUCED, 2006» et «Med.2005, L'année 2004 dans l'espace euroméditerranéen»

## ENCADRÉ 1

### Faible développement de la finance islamique au Maghreb

► L'étroitesse du marché explique-t-elle le faible développement de la finance islamique dans les trois pays ? Il faudra en juger dès lors que de grandes banques européennes (Deutsche Bank, BNP Paribas) auront décidé d'offrir à leurs clients ce type de services. Car pour le moment, les institutions moyen-orientales ne se sont guère développées au Maghreb et les autorités locales ont montré peu d'empressement pour les accueillir.

(7) Eléments de comparaison : taux de bancarisation en Inde et au Brésil : 30 %, au Sénégal : 6 %.

(8) Depuis deux ans, la Banque centrale marocaine a dû imposer aux établissements une sorte de *Seuil Trichet* local : un spread minimum sur les crédits de 150 points de base au-dessus du taux des bons du Trésor.

BEA – qui tire désormais 75 % de son PNB de la seule Sonatrach). Ils ont de grandes difficultés à adapter leurs systèmes d'information et certains sont promis à la privatisation (CPA, BDL...). L'Algérie a récemment connu des initiatives bancaires privées malheureuses (deux établissements sont en grande difficulté), dont deux faillites (El Khalifa, BCIA). Soulignons enfin la pénétration encore limitée d'une poignée de banques étrangères (en un peu plus de cinq ans et avec dix-neuf guichets, la Société Générale a conquis 35 000 clients, dont 6 000 entreprises) qui disposent néanmoins d'une excellente image auprès des entreprises les plus dynamiques (Natexis). L'Algérie n'en finit pas d'engager une réforme bancaire, dont les incessants reports ont récemment provoqué l'ire du président Bouteflika.

Au Maghreb, les banques se contentent essentiellement de préserver les valeurs. Elles opèrent sur des marchés étroits, limités à des fractions privilégiées de particuliers et d'entreprises. Dans ce contexte, le crédit n'est pas un levier de création de richesse. Il est conditionné à la possession préalable de valeurs patrimoniales. De sorte que les banques n'ont pas développé une culture de financement de projets et ne prennent pas de risque. Installées dans des situations de rente, elles se sont satisfaites de systèmes de paiement peu performants qui sont un obstacle essentiel pour de nouveaux entrants.

Les trois marchés bancaires maghrébins sont très étroits. Les taux de bancarisation sont faibles : 25 % de la population marocaine (50 % de la population urbaine) ; 40 % de la population tunisienne (chiffre tenant largement à la domiciliation bancaire quasi systématique du versement des traitements des fonctionnaires)<sup>(7)</sup>.

Au Maroc, le pays le plus développé des trois sur le plan bancaire, 16 % des ménages seulement ont un compte. Cette donnée est le reflet de réalités économiques et sociales, qui contrastent avec l'apparente modernité du secteur financier. En effet, 40 % de la population marocaine a moins de quinze ans et 20 % vit avec moins de 2 dollars par jour ; l'analphabétisme frappe 50 % de la population ; 60 % d'entre eux n'a pratiquement pas accès aux soins médicaux et 53 % n'a pas accès à l'électricité (TABLEAU 7).

Dans un tel contexte, les banques ont tendance à se livrer à une concurrence sur quelques bons risques<sup>(8)</sup>. Leur forte concentration sur quelques uns les expose à des défaillances en chaîne (l'analyse du stock de créances en souffrance portées par l'ensemble des banques tunisiennes révèle un faible nombre de contreparties) et les oblige à conserver de fortes liquidités sous forme de placements sécurisés à court terme (bons du Trésor).

Seule une meilleure information de la part des entreprises (la loi tunisienne de sécurité financière d'octobre 2005 rend les commissaires aux comptes obligatoires pour les sociétés par actions) et des particuliers pourrait rompre ce cercle. Promus par la Banque mondiale, plusieurs *Credit Bureau* se développent au Maroc. Un *fichier positif* est en cours de création en Tunisie, dans une Centrale gérée par la Banque de Tunisie. Les marchés bancaires maghrébins sont donc non seulement étroits mais fragiles et peu élastiques (ENCADRÉ 1).

Les banques se présentent néanmoins sous un jour moderne. Au Maroc, la multiplicité des produits offerts par les banques s'adresse essentiellement à une population aisée. Le rapport banque-client est marqué, dans les trois pays, par un manque de confiance générale et réciproque, ce qui, sauf au Maroc, profite directement aux enseignes bancaires étrangères.

Plusieurs freins contraignent le développement de l'offre bancaire : les crédits, les services et l'épargne.

## Le microcrédit au Maghreb

Comme dans beaucoup d'autres pays, la microfinance est née au Maghreb d'initiatives publiques, puis elle a été développée par des fondations privées. Seul le Maroc a achevé cette transition. La Tunisie s'y est engagée. L'Algérie (comme la France) en est au stade où l'initiative parapublique reste dominante.

**ALGÉRIE** ▶ Plusieurs projets de microfinance ont été lancés dans le cadre du programme «filet social», sur ressources d'État et à travers l'Agence du développement social (ADS). Les dossiers sont étudiés par des délégués à l'emploi des wilayas (collectivités locales) et soumis à la BNA, qui reste libre de sa décision et n'accepte de fait que 3,6% des demandes (elle refuse notamment les prêts en zone rurale, les plus demandés). Les prêts sont bonifiés et ne coûtent que 2% aux emprunteurs (qui doivent disposer de 10% d'apport personnel et verser 1% du montant de prêt à un fonds de garantie nationale). D'autres institutions ont par la suite été orientées vers le microcrédit : l'Agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes, le Fonds national de régulation et de développement agricole...

Toutefois, ces développements étatiques, entièrement subventionnés et n'ayant guère d'antennes de sélection et d'accompagnement, sont peu performants. Les taux de remboursements ne dépassent pas 50% des prêts de l'ADS. Touiza, l'une des rares associations ayant émergé dans ce domaine en Algérie, obtient 85% de remboursements, ce qui est faible pour la microfinance.

**TUNISIE** ▶ Le pays a lancé des expériences dans la microfinance dès 1962, à travers le financement de coopératives agricoles, reconverties par la suite en sociétés de cautionnement mutuel. Différents dispositifs publics ont été mis en place : le Fonds national pour la promotion de l'artisanat et des petits métiers, le Fonds national pour l'emploi 21-21... En 1998, la Banque tunisienne de solidarité a été dédiée au microcrédit. Elle accorde des concours à taux bonifiés (5% an), en utilisant le réseau de la Poste. Plusieurs fondations privées prennent aujourd'hui leur essor, comme Enda. Enfin, la microfinance en Tunisie présente un caractère particulier : une forte proportion de bénéficiaires ont fait des études secondaires ou supérieures.

**MAROC** ▶ Le Maroc est l'un des pays les plus développés en matière de microfinance et l'un de ceux qui ont reçu le plus d'aides à cet égard (Pnud, Usaid, Caisse des dépôts, Fondation Hassan II...). De là, l'émergence d'une quinzaine d'institutions, dont trois ont atteint une taille nationale : Zakoura (1995), la Fondation des Banques populaires pour le micro-crédit (1998, Groupe Banques populaires) et Al Amana (1997). En 2003, 1,5 million de personnes avaient bénéficié d'un microcrédit au Maroc. Le taux de remboursement était de 99%. En 2005, l'encours de prêts distribués atteignait 1,6 milliard de dirhams – après deux années de forte croissance (+64% en 2004; +75% en 2005). Et dans le cadre d'une convention cadre signée avec la Fédération nationale des associations de microcrédit, le gouvernement apportait un soutien financier de 200 millions de dirhams sur cinq ans. Limitées réglementairement à un montant maximal de prêt de 50 000 dirhams, la plupart des institutions pratiquent le prêt solidaire : 4 personnes pour la Fondation Banques populaires (prêts de 3 000 à 50 000 dirhams) ; 5 pour Zakoura (prêts moyens de 1 500 MAD). →

### ▶ Crédits

L'EXIGENCE D'UNE GARANTIE de nature patrimoniale (immobilier pour l'essentiel) ou en cash pour octroyer un crédit et le faible développement de la mobilisation des effets de commerce et de la prise en gage, suffisent à exclure du marché du crédit de nombreuses catégories d'entreprises et de particuliers. Un tel principe est d'abord dangereux pour les banques, car elles doivent souvent se contenter de partager l'hypothèque d'un bien dont la valeur est fixée sur un marché fort spéculatif (immobilier) ou susceptible de subir d'importants creux (infrastructures touristiques en Tunisie notamment). Surtout, pour les particuliers et les entreprises, ce principe rend difficile l'accès au crédit. Il est réservé à quelques privilégiés qui ne l'utilisent guère et uniquement pour des besoins importants. Pour changer cet état de fait, il faudrait desserrer l'accès au crédit et surtout créer des formules différenciant le niveau de garantie en fonction des finalités de financement. En Algérie, la Société Générale peut ainsi actuellement innover en proposant un prêt étudiant (jusqu'à 80 000 dinars sur sept ans et jusqu'à trois ans de différé).

Alors que les PME ont d'importants besoins en équipements, le crédit-bail mobilier et immobilier demeure une solution très sélective. Il tend néanmoins à se développer en Tunisie (11% des investissements privés totaux aujourd'hui)<sup>(9)</sup>.

L'inadaptation des systèmes juridiques (droits de propriété mal protégés, lacunes dans la tenue des registres fonciers, nature des baux) explique en partie cette situation. Mais surtout, le crédit-bail n'est pas une solution qui se distingue des autres financements, les marges bancaires étant peu différenciées et n'étant pas bâties pour tenir compte de la réalité des risques. Du fait de l'exigence de garantie, le coût du risque n'est guère répercuté

(9) Au Maroc, le crédit-bail représente un encours de 1,6 Md d'euros, dont 144 Mos d'euros (9%) de créances en souffrance. Pour 76% des encours, il s'agit de crédit-bail mobilier. Cette solution de financement est particulièrement prisée par les professions libérales.



→ Au Maroc, les institutions de microfinance (1 500 professionnels) estiment ne servir que 10 % de leur 3,2 millions de clients potentiels. La microfinance a atteint néanmoins un cap et les institutions privées sont victimes de leur succès :

- des clients « enrichis », qui ne relèvent plus du microcrédit mais qu'il ne faut pas perdre pour justifier les subventions. Il faut donc éviter qu'ils s'adressent aux banques. Des formules sont développées pour les retenir (crédit immobilier, accroissement des concours...);
- un nombre croissant de dossiers et peu de moyens pour les traiter. Des coûts trop élevés;
- la difficulté à attirer des bailleurs de fonds privés dans la mesure où les fondations de microcrédit au Maroc n'ont pas le droit de distribuer de dividendes.

Donc des marges croissantes, parfois prohibitives (de 40 % à 60 % et jusqu'à 120 % en Tunisie), qui sont mal comprises par les bénéficiaires (puisque les taux de remboursement sont excellents) et qui changent l'image des fondations : de distributeurs d'aides en usuriers.

► Jusqu'ici, les banques maghrébines ont considéré que les métiers de la microfinance n'étaient pas les leurs. Elles n'ont

guère été tentées de formuler des offres de services aux institutions de microcrédit, compte tenu du nombre important de petits dossiers coûteux à gérer. Seules les Banques populaires du Maroc ont conçu leur action dans ce domaine comme un préalable à une bancarisation normale et mutualiste dans leur cas – une bancarisation jouant de l'attitude solidaire créée et pouvant adopter comme première forme celle

d'une société de cautionnement mutuel. Cependant, en même temps que les banques devraient accueillir à terme les bénéficiaires de micro-prêts, elles peuvent agir comme prescripteurs directs des institutions de microcrédit en leur adressant des dossiers qu'elles estiment ne pas pouvoir financer. Cette approche n'a guère été encore développée (TABLEAU 8).

TABLEAU 8

### Chiffres de la microfinance au Maroc

Asso.	Encours prêts (Dh)	Clients actifs	Femmes	Encours moyen du prêt (Dh)	Taux de remb.	Nombre de salariés	Antennes	Date (2005)
Al Amana	605 884 000	217 725	50 %	2 780	99,50 %	945 (T:768)	342	30/09
Zakoura	160 000 000	214 459	95 %	1 500	99,80 %	662 (T:523)	81	30/06
Fbpmc	172 000 000	63 180	47 %	2 700	99,75 %	268 (T:228)		30/06
Fondep	36 545 561	24 366	63 %	1 500	99,15 %	173 (T:142)	29	30/06
Fcamc	24 034 059	15 774	46 %	1 583	99,46 %	59 (T:55)	24	30/09
Amsmf	12 200 000	8 300	86 %	1 400	99,70 %	57 (T:41)	11	30/06
Amos	6 000 000	5 650	98 %	1 000	99,00 %	22 (T:15)	15	30/06
Al Karama	6 551 624	4 998	96 %	1 300	99,50 %	28 (T:17)		30/06
Aimc	7 168 908	3 242	72 %	3 242	98,50 %	26 (T:12)	5	31/08
Inmaa	5 160 000	3 600	50 %	1 400	97,50 %	28 (T:23)		30/06
Atil	5 500 000	2 300	59 %	2 500	98,00 %	15 (T:11)	5	30/09
Amap Tamwil du Nord-Tanger	1 662 198	1 245	100 %	3 000			3	30/06
<b>Total</b>	<b>1 042 706 350</b>	<b>564 839</b>	<b>71 %</b>	<b>1 992</b>	<b>99,5 %</b>	<b>2 254 (T:1793)</b>	<b>512</b>	<b>19/10</b>

dans les marges. Distinguer des formules de crédit différenciées, en termes de finalité et de garanties exigées, devrait s'accompagner d'actions de vérité sur les prix, incluant le cas échéant le provisionnement anticipé de certains risques par les banques. Ce genre d'action a été engagé par les institutions de microfinance (ENCADRÉ 2).

La faiblesse des systèmes de paiement, enfin, est un autre frein non négligeable à l'offre de crédit. Le manque d'efficacité du système de virements et prélèvements a fortement pesé et pèse encore sur le développement du crédit à la consommation et surtout du crédit auto, notamment en Algérie, qui offre pourtant le marché le plus porteur<sup>(10)</sup> (TABLEAU 9). C'est un obstacle important qui doit être dénoncé parce qu'il crée une situation de rente qui profite directement aux banques. Car l'inefficacité générale rend les clients de chaque établissement captifs des offres du marché – notamment en matière de crédit à la consommation. Elle limite les parts de marché qu'un nouvel entrant peut compter conquérir et l'oblige à investir massivement, s'il doit acquérir une taille de clientèle suffisante pour amortir les sommes engagées dans le développement de ses moyens de traitement.

### ► Services

LE RETARD ALGÉRIEN, MAIS AUSSI TUNISIEN (compensation interbancaire de gros montants), en matière de systèmes de paiement est une limite évidente au développement des services bancaires et des moyens de paiement en particulier. En Algérie, il n'existe guère de sociétés de transport de fonds. Une plateforme monétique (Satim) a été développée récemment mais les distributeurs automatiques de billets enregistrent de fréquentes ruptures et la qualité du papier des billets pose des problèmes pratiques. La

TABLEAU 9

### Nombre de véhicules à moteur pour 1000 habitants 1999/2001

Algérie	Maroc	Tunisie	France
52	51	79	575

(10) Le marché automobile en Algérie représente 3 millions de véhicules toutes catégories et 200 000 véhicules importés par an, soit quatre fois le marché tunisien, et deux fois le marché marocain.

DANS LES TROIS PAYS  
DU MAGHREB, ON  
CONSTATE À LA FOIS UNE  
COURSE AUX DÉPÔTS  
ENTRE BANQUES, À  
TRAVERS L'OUVERTURE DE  
GUICHETS, ET UN FAIBLE  
DÉVELOPPEMENT DES  
PRODUITS D'ÉPARGNE

TABLEAU 10

**Les banques françaises  
sur le marché bancaire  
marocain actuel**

Parts de marché	Dépôts	Crédits
<b>Banques Populaires</b>	31 %	24 %
<b>Attijariwafa Bank</b>	29 %	29 %
<b>BMCE</b>	15 %	16 %
<b>BMCI (BNP-Paribas)</b>	9 %	13 %
<b>SGMB (Société Générale)</b>	8 %	11 %
<b>Crédit du Maroc (Crédit Agricole)</b>	7 %	7 %

(11) Il conviendrait de distinguer les systèmes de retraites et de santé publics et privés existant par pays, pour souligner notamment la relative avance de la Tunisie en ce domaine. Les études utilisables à cet égard sont peu disponibles. On ne peut que constater, en tous cas, le peu d'initiatives privées surtout de la part des banques, dont beaucoup se sont pourtant lancées dans la bancassurance.

Poste demeure le premier fournisseur de cartes de retrait (180 000 porteurs), bien avant les banques. Un système interbancaire (SRTR) de paiement des gros montants (supérieurs à 1 million de dinars) a néanmoins été mis en place en février 2006. Celui des petits montants (ARTS) devrait voir le jour avant la fin de l'année.

## Épargne

DANS LES TROIS PAYS DU MAGHREB, on constate à la fois une véritable course aux dépôts entre banques, à travers l'ouverture de guichets – ce qui peut créer une impression de surbancaisation dans certains périmètres circonscrits (Casablanca) – et un faible développement des produits d'épargne. Du fait de l'offre restrictive de crédit, les clients des banques sont avant tout de simples déposants et les solutions pour leur proposer des formules d'épargne spécialisées (retraite notamment)<sup>(11)</sup> sont quasiment inexistantes.

On retrouve là un effet de la faiblesse des systèmes financiers locaux : le manque de placements porteurs permettant une gestion différenciée, dynamique, des fonds collectés. Développer des produits d'épargne spécialisés supposerait de définir les conditions d'une gestion d'actifs bien plus performante que celle actuellement permise par chacun des trois marchés. Il faudrait raisonner en termes de placements élargis à l'ensemble de la région, voire au Bassin méditerranéen, sans s'interdire de placer les actifs sur des supports européens – ce qu'autoriserait la collecte, à travers ces produits d'épargne, des transferts issus de l'immigration.

En Algérie, malgré un programme quinquennal de création d'un million de logements, le marché des PEL et autres livrets d'épargne est délaissé par les banques au profit de la Cnep (qui porte 2 967 000 livrets, pour 278 000 à la BADR, 223 000 à la BNA, 139 000 au CPA et 57 000 à la BEA). Une même situation prévaut en Tunisie, mais cela pourrait changer avec le passage au statut de banque universelle et les ambitions de la Banque de l'Habitat. Ce sera peut-être également le cas du CIH, au Maroc.

Enfin, le faible développement des marchés de l'assurance vie et IARD est notable – particulièrement en Algérie, où l'ensemble ne représente pas 1 % du Pib (0,57 %) malgré l'existence de seize compagnies (dont sept publiques). Les dépenses d'assurance ne dépassent pas 15,4 dollars par an et par habitant.

Le développement bancaire du Maghreb offre des perspectives de choix pour les banques étrangères, notamment françaises. Cependant ces dernières n'ont pas eu d'autre stratégie que le développement autonome d'une enseigne par la création d'un réseau d'agences et le renforcement progressif d'une offre ajoutant aux opérations de commerce international des produits purement domestiques.

C'est notamment la stratégie de la Société Générale, de Natexis, demain celle de BNP Paribas et du Crédit Lyonnais en Algérie. Les perspectives de privatisation des réseaux bancaires algériens renforcent leurs ambitions. Toutefois, la même stratégie, déployée au Maroc et en Tunisie depuis plus d'une décennie, n'aura permis aux établissements français de conquérir que des parts de marché relativement modestes, sur des marchés étroits qu'ils n'ont pas contribué à élargir (TABLEAU 10).

La situation est encore susceptible d'évoluer. D'autres concurrents internationaux (HSBC, ING, Deutsche Bank) et des concurrents maghrébins s'intéressent désormais de près à la région : Attijariwafa a repris la Banque du Sud tunisienne en 2005. Surtout, s'il s'agit d'engager des investissements conséquents, un établissement bancaire français doit s'interroger sur l'opportunité d'y délocaliser certaines de ses plateformes de traitement. Un développement d'activités au Maghreb doit s'inscrire dans une pers-

TABLEAU 11

## Le chômage et l'activité

	Algérie	Maroc	Tunisie	France	Année
<b>Taux de chômage</b> (% de population active)	27,3	11,6	-	8,9	2001/03
<b>Femmes</b> (% de pop. active féminine)	31,4	12,5	-	10,1	2001/03
<b>Hommes</b> (% de pop. active masculine)	26,6	11,6	-	7,9	2001/03
<b>Jeunes</b> (% de pop. active 15-24 ans)	-	15,0	-	20,0	2001/02
<b>Taux d'activité économique féminine</b> (>15 ans) (en % du taux masculin)	41	53	48	77	2002

pective générale de recherche de compétitivité. Le Maghreb offre en effet d'incontestables opportunités pour constituer des plateformes globales et les formules consortiales sont sans doute plus aptes à les développer. Le BSCH est ainsi entré au Maroc grâce à Grupo Konecto, un opérateur de centre d'appels, dans lequel l'établissement bancaire s'est donné la possibilité de constituer localement une plateforme globale de back office.

Handicapée par des offres restrictives et un manque de confiance, la banque reste donc à réinventer. Pourtant si aujourd'hui le Maghreb représente un potentiel pour les établissements financiers français, c'est parce que c'est une zone qui englobe les deux côtés de la Méditerranée avec des liens linguistiques, culturels et financiers. La conquête des marchés financiers maghrébins devrait donc commencer en Europe. C'est là tout l'enjeu que représentent les transferts issus de l'émigration maghrébine. Un marché très conséquent, sur lequel aucun établissement bancaire européen n'a encore tenté de se développer.

## Les transferts financiers : évaluation et barrières

SELON LA THÉORIE ÉCONOMIQUE CLASSIQUE, l'émigration devrait produire sur les pays d'origine trois effets bénéfiques : soulager le marché du travail, favoriser la formation des hommes et contribuer à l'équilibre de la balance des paiements. Toutefois, si on observe les trois économies maghrébines, on constate que les taux de chômage des pays d'origine sont toujours très élevés (TABLEAU 11, ENCADRÉ 3) ; que la formation est restée marginale, dès que le retour des migrants est devenu l'exception (depuis le début des années 80) et que, si les rapatriements issus de l'émigration ont contribué à l'équilibre de la balance des paiements marocaine (ils couvrent en moyenne 25 % des importations), l'impact est plus incertain pour les deux autres pays.

L'émigration n'est donc pas massive au point d'apporter une solution significative au chômage dans les pays d'origine ; chez les jeunes diplômés, il reste élevé (66 % en Algérie, 30 % au Maroc actuellement). La manne des transferts, sans une organisation permettant de l'affecter à des finalités productives, n'est pas sans effets pervers : on note des tendances inflationnistes qui frappent certains marchés refuge comme l'immobilier, contribuant ainsi à en exclure l'accès aux nationaux et une augmentation de la demande de biens importés qui participe au déficit de la balance des paiements.

Pour être vraiment bénéfique aux pays d'origine, l'émigration devrait être contrebalancée par des retours financiers et des compétences directement alloués au développement économique. Or, aucune formule n'a été trouvée qui permette d'orienter l'argent des transferts vers des investissements productifs. Le bilan des institutions créées à cet effet est très décevant : Desiyab en Turquie (1976), l'Expatriate fund syrien, la Bank al Amal marocaine (1989). La récente BFPME tunisienne (très proche de la BDPME française) n'a même pas exploré la possibilité de mobiliser des transferts issus de l'émigration.

Beaucoup de conditions de succès paraissaient pourtant réunies : convertibilité garantie, avantages fiscaux, soutien à l'investissement. Cependant, conçues comme autant de fonds tournés vers l'investissement productif et le capital développement, ces institutions ne répondent que faiblement aux attentes des migrants.... L'erreur a sans doute été de croire que les résidents maghrébins à l'étranger allaient eux-mêmes se tourner vers l'investissement productif. Le rôle indispensable de l'intermédiation bancaire a été oublié. Ces fonds ont fait l'objet d'un manque d'intérêt aussi bien dans les pays d'ac-

## ENCADRÉ 3

## Le chômage des jeunes dans les pays du Maghreb

► L'Office national des statistiques algérien déclarait un taux de chômage de 15,3 % en 2005. 75 % des chômeurs sont des jeunes de moins de trente ans (73 % en 2004). Chez les jeunes de quinze à vingt-quatre ans, on constate un taux de chômage autour de 30 %, milieu rural et urbain confondus <sup>(1)</sup>.

► On note des chiffres comparables au Maroc, avec une différence plus sensible entre les milieux ruraux et urbains. Chez les jeunes citadins âgés de quinze à vingt-quatre ans, le taux de chômage atteint 34,2 % <sup>(2)</sup>.

(1) [www.ons.dz/them\\_sta.htm](http://www.ons.dz/them_sta.htm)

(2) Direction de la statistique in El Aoufi N. & Bensaïd M. « Chômage et employabilité des jeunes au Maroc », ILO, 2005/06, p.20.

TABLEAU 12

## Les étrangers maghrébins en France

	1990	En % des étrangers	1999	En % des étrangers
Algériens	614 207	17,1	477 482	14,6
Marocains	572 652	15,9	504 096	15,4
Tunisiens	206 336	5,7	154 356	4,7
Autre nat. Afrique	239 947	6,7	283 824	8,7
Total Afrique	1 633 142	45,4	1 419 758	43,5
Turcs	197 712	5,5	208 049	6,4
Ensemble des étrangers	3 596 602	100,0	3 263 186	100,0
Population totale France (métropole)	56 651 955		58 520 688	
Part des étrangers dans la population	6,3 %		5,6 %	

**Note.** Ces données, du dernier recensement de 1999, indiquent des nombres d'étrangers et non d'immigrés. Les raisons de la baisse des chiffres de 1990 à 1999 sont imprécises (naturalisations ? retours ?).

Source : Mission Insee du CES. Rapport CES « Les défis de l'immigration future », 2003 (présenté par Michel Gevray, pp. 11-328).

## ENCADRÉ 4

## Étrangers et immigrés

► Selon la nomenclature de l'Insee, un immigré est une personne née à l'étranger et qui ne possédait pas la nationalité française à sa naissance. Après son arrivée, il a pu devenir français par acquisition (« immigré français ») ou demeurer étranger (« immigré étranger »). Par « immigré », on entend donc à la fois les Français d'acquisition (1 560 000 personnes lors du recensement de 1999 – plus d'un immigré sur trois est français), ainsi que les étrangers installés en France (2 750 000 personnes) mais pas tous ! Les étrangers nés en France de parents immigrés étrangers (510 000 personnes) sont des étrangers et ne sont pas des immigrés. Quant aux enfants des immigrés français, ils sont français et pas du tout immigrés.

(12) Créé en 2002, le Ministère des MRE a vu très vite son rôle et son utilité contestés par les MRE eux-mêmes (cf. *Marocains d'ailleurs* : [www.bladi.net](http://www.bladi.net)), ces derniers n'y voyant qu'une tentative de séduction destinée à encourager leurs transferts d'argent, loin de la reconnaissance et du rôle politique qu'ils attendent – une simple mesure de compensation symbolique en somme, alors qu'au même moment, la fiscalité frappant les transferts était singulièrement alourdie.

cueil – la France par exemple ne produit aucune statistique officielle précise en ce domaine – que dans les pays d'origine ou aucune structure propre n'a été mise en place pour recueillir ces fonds. En Algérie et en Tunisie, les banques publiques ne distinguent pas dans leurs livres les dépôts selon leur origine. Même au Maroc, sans doute l'un des pays les mieux organisés au monde dans ce domaine, ce n'est que très récemment qu'on a créé un ministère des Marocains résidents à l'étranger (MRE) ainsi que des centres régionaux d'investissement pour guider l'affectation des fonds<sup>(12)</sup>.

Des deux côtés, tant dans les pays d'origine que dans les pays d'accueil, tout se passe comme si les fonds issus de l'émigration avaient quelque chose d'un peu honteux... On ne peut comprendre autrement qu'une telle manne ait à ce point été délaissée et demeure si mal cernée.

Il est difficile de mesurer l'impact du regroupement familial sur les montants de transferts (les revenus augmentent avec les allocations sociales, tandis que la nécessité de transférer des soutiens financiers diminue). Et les effets de mesures qui visent une *émigration choisie* paraissent encore plus spéculatifs.

Certains exemples internationaux montrent cependant que les montants de transfert ne baissent pas forcément avec l'installation durable des populations migrantes dans les pays d'accueil. Bien organisés, ces flux peuvent même augmenter. C'est le cas pour le Maroc et le Portugal : en s'alliant avec le Crédit Agricole pour disposer de son réseau d'agences en France, la banque portugaise Borges Irmao a vu son montant de collecte multiplié par six entre 1980 et 1990, en pleine phase d'installation durable des populations portugaises en France.

Avec toutes les réserves qu'appellent ce type d'évaluation, un double enjeu doit être souligné :

- la mobilisation d'un flux annuel de 5 à 10 milliards d'euros entre l'Europe et les trois pays du Maghreb. Un flux à comparer au flux d'investissements directs étrangers venant d'Europe investis depuis 2000 au Maghreb : 4,5 milliards de dollars (pour 19 milliards vers les Peco) ;
- la fixation, localement, d'une épargne maghrébine qui aujourd'hui fuit la région, par manque d'opportunité et de confiance.

Officiellement, il y aurait 2,1 millions de Maghrébins en Europe, dont la moitié de Marocains. Si l'on ajoute les naturalisations et les clandestins, on arrive en Europe à un total de 3 millions de personnes (étrangers, immigrés ou les deux) issues des pays du Maghreb.

FIGURE 2

## Nombre de Maghrébins entrés en France entre 1986 et 2001, par pays

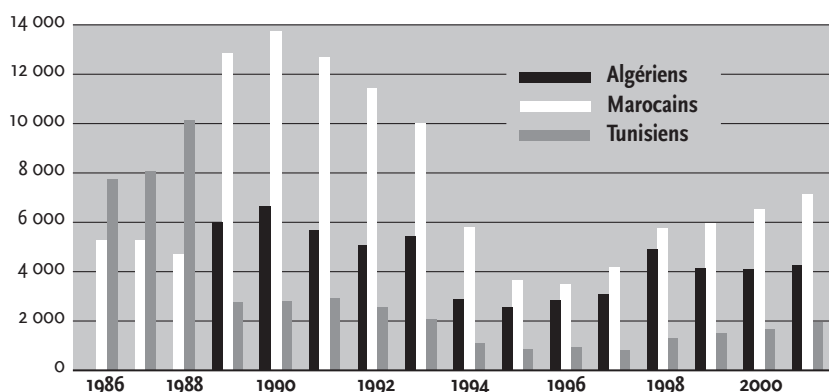
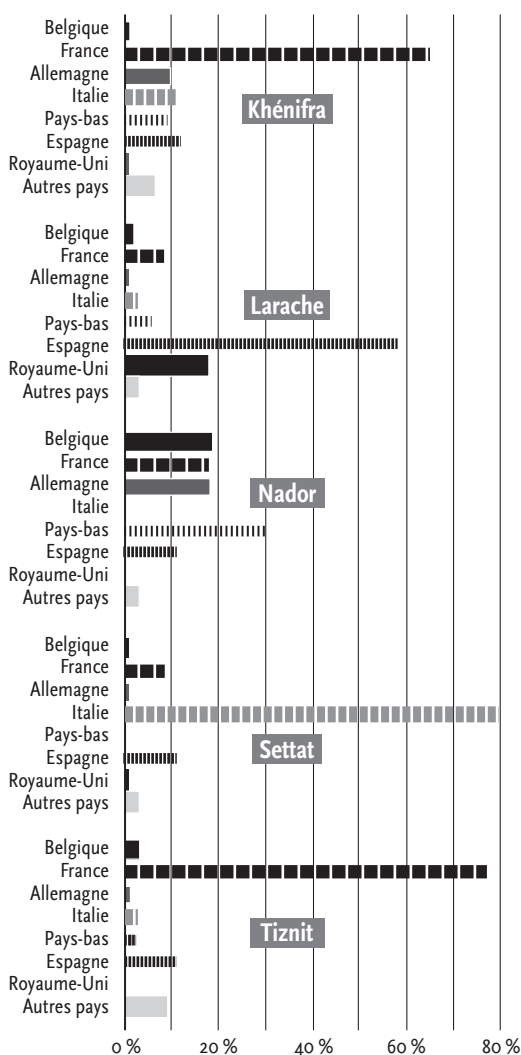


FIGURE 3

**Pays de destination des migrants marocains par province d'origine**



D'après Rob Van der Erf, Liesbeth Heerling, «Moroccan Migration Dynamics»: «Prospects for the future», IOM Migration Research Series, n°10, août 2002 (108 p.).

TABLEAU 13

**Immigration provisoire et saisonnière en France en 2001**

	Travailleurs bénéficiant d'une autorisation provisoire de travail	Travailleurs saisonniers
Algériens	278	-
Marocains	470	5 386
Tunisiens	139	517

**Note.** Ces chiffres, donnés en unités, paraissent anormalement faibles. La migration saisonnière clandestine est sans doute beaucoup plus importante mais difficile à estimer en l'absence de données fiables. Source: OMI (in CLEISS, Rapport Statistique 2004).

Sur les 4 310 000 immigrés qui résidaient en France lors du dernier recensement de 1999, 1,3 million étaient natifs du Maghreb. La France est la principale destination des migrants maghrébins : 93 % des Algériens ; entre 58 % et 70 % des Tunisiens et entre 50 % et 30 % des Marocains. Cette dernière estimation met désormais la France à égalité avec l'Espagne comme terre d'accueil (ENCADRÉ 4, TABLEAU 12 page 20).

En Europe l'émigration a été stoppée à partir de 1973. Mais depuis cette date, le pourcentage de populations maghrébines installées a augmenté d'au moins 50%, du fait notamment du regroupement familial. Plus de 220 000 personnes originaires du Maghreb sont ainsi entrées en France entre 1986 et 2001, selon les statistiques officielles (FIGURE 2, page 20).

Si l'on s'intéresse aux transferts financiers, il faut tenir compte des générations nées en Europe qui sont souvent comptées à la fois comme ressortissants dans les pays d'accueil et comme nationaux par les pays d'origine de leurs parents. Les autorités marocaines annoncent volontiers que 3 millions de Marocains vivent à l'étranger ; de fait, les enfants de parents marocains nés à l'étranger peuvent parfaitement profiter d'une double nationalité. En 1999, il y avait 150 000 ressortissants tunisiens dans l'Hexagone selon la France et 490 000 selon la Tunisie.

En France, les pratiques de recensement ne permettent néanmoins pas d'évaluer précisément ces populations. Les estimations varient au gré des études, des partis pris et des intérêts : les personnes issues d'Afrique noire (nées en France ou à l'étranger), a priori moins nombreuses en France que celles issues du Maghreb, estiment parfois représenter 10 % de la population en France, comme aux États-Unis...

Par ailleurs, les chiffres généraux peuvent être largement dépassés dans certains bassins d'emploi car l'installation des migrants est souvent concentrée géographiquement : Catalogne en Espagne, Île-de-France, Paca et Rhône-Alpes en France. Les données du recensement français de 1990 ont permis de constater que près de la moitié des immigrés d'origine algérienne (44 %) et marocaine (41 %) sont établis dans des îlots qui comprennent 34 % à 89 % de personnes vivant dans un ménage dont le responsable est immigré. L'immigration maghrébine s'étend fortement par capillarité dès le point de départ (FIGURE 3).

En termes de transferts financiers, il faut enfin tenir compte des migrations saisonnières (souvent clandestines), importantes dans des pays d'émigration relativement récente comme l'Italie (TABLEAU 13).

Apprécier le nombre de migrants et de migrants saisonniers en situation irrégulière est très difficile. Quant aux évaluations qui sont parfois données, elles tournent souvent autour d'un chiffre pratiquement identique par pays d'accueil. On a, par exemple, récemment parlé de 570 000 clandestins en Grande-Bretagne et de 500 000 en Italie (sur 3 millions d'immigrés)<sup>(13)</sup>.

(13) Rapport Caritas, 2006.

**ENCADRÉ 5**

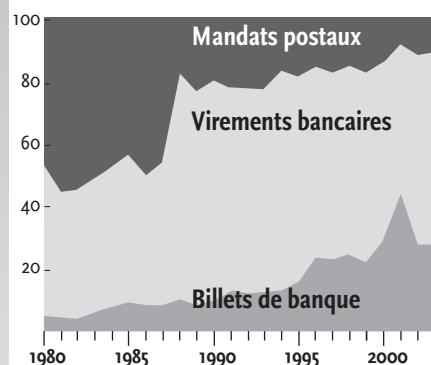
**La convertibilité des dépôts des résidents maghrébins à l'étranger**

► Elle s'est généralisée pour les dépôts des résidents maghrébins à l'étranger dans les banques maghrébines (dès 1994 en Tunisie) et est souvent assortie de bonifications diverses (pas de fiscalité sur les intérêts servis, etc.).

► Elle donne désormais lieu, de la part de nombreuses banques, à la définition de packages : ainsi en Tunisie, offre «Azur» de l'UBCI (BNP Paribas) = compte convertible + PEL (transferts gratuits), ou une offre BIAT = compte convertible + PEL + Crédit immobilier.

**FIGURE 4**

**Maroc : répartition des transferts reçus par instrument** En %



(14) Le rapport Femip de la BEI donne le chiffre de 3,182 Mds d'euros pour 2003.

(15) Il s'agit du chiffre d'affaires généré par la production marocaine de cannabis en 2003. Essentiellement réalisé par les circuits de trafic en Europe, il est difficile d'estimer quelle est la partie qui revient à l'économie marocaine sous forme de transferts financiers. En 2004, la culture du cannabis aurait rapporté 214 millions de dollars aux agriculteurs marocains selon le rapport de l'UNODC (United Nations Office on Drugs and Crime, Morocco Cannabis Survey 2004, mai 2005).

(16) Office des changes, Maroc, 2006.

**TABLEAU 14**

**Répartition des transferts reçus par pays** En k MAD (milliers de dirhams)

	1993	%	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	%
France	11487	63,1	10 615	10 806	11 160	10 036	10 373	10 206	10 386	14 974	14 462	15 385	44,5
Espagne	225	1,2	252	235	471	617	787	580	924	1 895	1 957	4 380	12,7
États-Unis	125	0,7	104	129	187	260	311	676	896	2 258	1 874	3 189	9,2
UEBL	1338	7,3	1 467	1 447	1 520	1 366	1 264	1 075	1 854	1 970	2 073	2 062	6,0
Pays-Bas	1421	7,8	1 166	954	1 006	860	1 315	1 065	1 607	3 486	2 109	2 036	5,9
Allemagne	980	5,4	957	987	997	939	1 070	960	980	1 924	1 349	2 032	5,9
Italie	879	4,8	618	725	1 660	1 740	1 916	2 044	2 994	5 864	3 698	1 650	4,8
Royaume Uni	226	1,2	228	192	259	349	393	487	954	1 596	1 293	1 179	3,4
Total	18216		16814	16820	18874	18033	19311	19002	22962	36858	31708	34582	

En ce qui concerne les transferts financiers, les chiffres disponibles sont essentiellement ceux du Maroc. C'est, dans ce domaine, le pays le plus organisé, du fait notamment de la forte implication des banques domestiques : de 3 à 4 milliards d'euros de transferts par an depuis cinq ans<sup>(14)</sup>. Ces chiffres sont à comparer d'une part, aux aides internationales que reçoit le pays chaque année : 320 millions d'euros de l'Europe (46 % Med, 54 % BEI), 189 millions de dollars de la Banque mondiale/IFC et 164 millions de dollars de la Banque africaine de développement et d'autre part, aux revenus de la drogue, beaucoup plus élevés, estimés à 12 milliards d'euros par an<sup>(15)</sup>...

Le montant des transferts réguliers marocains est très proche de celui réalisé par la communauté portugaise en France (3,8 milliards d'euros en moyenne par année). Les émigrés marocains résidant en France (environ 40 % des émigrés marocains) seraient à l'origine de 53,7 % des transferts reçus par le Maroc (TABLEAU 14). Ces transferts représentent 21,6 % des recettes courantes de la balance des paiements marocaine, plus de 50 % des recettes d'exportation et un revenu supérieur à celui du tourisme ou des phosphates (ENCADRÉ 5).

Les flux parviennent sous forme de virements bancaires (près de deux-tiers des transferts en 2003), billets et mandats postaux<sup>(16)</sup> (FIGURE 4).

Au Maroc, 35 à 40 % du total des transferts annuels s'effectuent en été, quand plus d'un million de migrants résidents étrangers reviennent au pays pour les vacances d'été. Car 48 % des touristes qui visitent le Maroc sont marocains ou issus de l'émigration marocaine et ce sont ceux qui dépensent le plus (vingt-deux nuitées en moyenne contre sept pour les autres touristes). Ainsi les ponts ne sont pas coupés, même pour les générations nées dans les pays d'accueil.

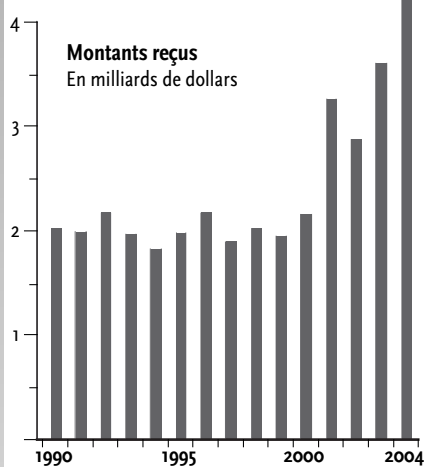
Malgré le caractère organisé de la collecte des transferts financiers à destination du Maroc, deux incertitudes persistent concernant son évaluation : les dépenses du tourisme (la question étant de savoir si certaines doivent être ajoutées ou non aux transferts courants) ; les transferts informels (via les déplacements familiaux, estimés à environ 500 millions d'euros par an).

Beaucoup d'incertitudes pèsent toujours sur les transferts issus de populations migrantes à l'échelle internationale. En effet, la définition des transferts, d'un pays à l'autre, n'est pas nécessairement la même (les biens importés, notamment, peuvent ou non être comptabilisés). Des travaux sur l'homogénéisation de la production des données sont actuellement menés par le FMI, mais les appareils statistiques nationaux ne sont pas tous à la hauteur. Il est toujours difficile de distinguer les transferts qu'un individu effectue pour son propre compte (épargne) et ceux qu'il destine à d'autres (soutien familial, le plus souvent affecté à la consommation). Enfin, la part de l'informel est largement sous-estimée.

Pour l'Algérie et la Tunisie par exemple, les chiffres sont apparemment moindres que pour le Maroc mais aussi beaucoup plus incertains, compte tenu de la part importante des transferts informels. Selon la BEI, les trans-

FIGURE 5

**Maroc : envois de fonds des travailleurs 1990 à 2004**



ferts en Tunisie auraient atteint 1,099 milliard d'euros en 2003 (dont 950 millions en provenance d'Europe), chiffre qu'il faut peut-être doubler pour faire la part de l'informel. Pour l'Algérie, la BEI estime ce montant à 1,547 milliard d'euros en 2003, chiffre qui paraît très en deçà de la réalité.

Pour le Maroc, le montant des transferts croît régulièrement depuis quinze ans et considérablement depuis cinq ans. D'après les données du manuel de statistiques de la Cnuccd 2006, les transferts reçus par le Maroc ont presque doublé entre 2000 et 2004 (+95 %) malgré un recul de 12 % en 2002. Ainsi après le pic de 2001, effet du passage à l'euro, la tendance est à nouveau à la hausse depuis 2002. L'année 2006 est une année exceptionnelle : pour les quatre premiers mois, de janvier à avril, les transferts reçus sont supérieurs de 14 % aux transferts reçus en 2005 à la même période (selon l'Office des changes marocain). Au vu de ces éléments, on comprend que le Maroc ait récemment décidé de taxer les dépôts des migrants maghrébins à l'étranger (FIGURE 5).

Quel impact aurait le développement économique du Maghreb sur les transferts financiers ? Quoique stables à moyen terme, les transferts à destination du Maroc connaissent, d'une année à l'autre, une élasticité traditionnellement liée aux rendements des campagnes agricoles et qui dépend aussi – phénomène nouveau – des opportunités de placement : à titre d'exemple, 4,7 milliards de dirhams du capital de Maroc Telecom ont été souscrits par des non-résidents<sup>(17)</sup>.

Le développement du Maghreb, contrairement à ce que l'on imagine, peut augmenter les transferts. Car il faut tenir compte d'une masse considérable – quoique non déterminée de manière fiable, que nous estimons à 7 milliards d'euros par an – de capitaux ayant pour origine les pays du Maghreb et qui ne peut s'investir qu'en Europe faute de trouver localement des supports adéquats de placement : fortunes privées, avoirs des banques et entreprises dans les livres des banques européennes, devises non converties allant gonfler les réserves de changes nationales enregistrées dans les livres de banques américaines et européennes...

Pour les trois pays du Maghreb, c'est un flux de transferts annuel de 5 à 10 milliards d'euros qui pourrait être mobilisé. Il s'agit là d'une estimation minimale, puisque le développement économique devrait provoquer l'afflux et la fixation de fonds qui, aujourd'hui, fuient la région.

Sur ce dernier point, la responsabilité des établissements financiers maghrébins est criante. La situation décrite tient en grande partie au manque de confiance entre les banques et leurs usagers. Outre l'impact d'un mauvais accueil, on note de nombreux éléments extra-bancaires : dominance ethnique de certains établissements, degré de corruption, faible niveau de qualification et – élément déterminant – manque de capacités réelles des personnels d'encadrement. L'envie de travailler directement avec des enseignes étrangères est bien là. Alors que tous les déterminants économiques majeurs paraissent favorables, ce sont les pratiques développées qui sont les principales barrières à la mobilisation de sommes considérables.

Concernant les transferts courants, on constate le poids écrasant des sociétés de transferts d'argent, comme Western Union, à travers lesquelles transitent l'essentiel des fonds à destination de l'Algérie et de la Tunisie. Elles bénéficient d'accords avec de nombreuses banques, ainsi qu'avec les postes locales, mais leurs tarifs prohibitifs (de l'ordre de 8 %, en Algérie comme en Tunisie, selon le rapport de la BEI mais pouvant aller jusqu'à 16 % du montant transféré), expliquent sans doute les transferts informels (TABLEAU 15, page 24).

Pour lutter contre cet handicap, la BEI suggère l'utilisation généralisée des nouvelles technologies (GSM, Internet). Toutefois, l'état de développement des banques publiques algériennes et tunisiennes ne favorise guère cette solution. À cause de l'inefficacité de leurs systèmes de paiement, les

(17) De tels flux ne sont pourtant pas enregistrés comme transferts au sens du FMI et de la Cnuccd (= workers' remittances + compensation of employees).

## Des plateformes de paiement bancaires pour limiter le recours aux sociétés de transfert d'argent

► En Espagne, les Banques populaires du Maroc (premier réseau de guichets marocain) ont monté un consortium avec la Caixa, Caja Madrid et trente autres Caisses d'Épargne espagnoles (CECA). Une plateforme de paiements a été constituée en 2004, assortie d'un call center, le tout permettant des transferts dans la journée pour un coût de 6 euros, sans l'obligation de posséder un compte bancaire ni dans le pays d'origine, ni dans le pays d'accueil (identification par présentation du passeport). Par comparaison, un transfert à la Société générale coûte 10 euros (20 euros si c'est en liquide), exige une domiciliation bancaire et prend deux à trois jours. Une intéressante initiative cependant : la Société générale Algérie devrait ouvrir un bureau à Marseille...

### L'EXEMPLE MEXICAIN

Entre les États-Unis et le Mexique, les transferts issus de l'immigration se sont largement officialisés ces dernières années. À l'origine, une double initiative des autorités américaines et mexicaines (US-Mexico Partnership for Prosperity) a incité les banques américaines à se développer sur ce marché, pour y introduire plus de concurrence et faire baisser les tarifs. Dans ce cadre, les banques ont également été invitées à reconnaître comme pièce d'identité le Matricula Consular de Alta Seguridad, délivré par les consulats mexicains pour les résidents à l'étranger. De 1998 à 2003, le coût d'un transfert de 300 dollars est passé de 26 à 12 dollars en moyenne et les flux ont connu une forte croissance.

TABLEAU 15

## Les sociétés de transfert d'argent\* en France et au Maghreb

	Western Union		Money Gram	
	Nombre de points de vente	Principaux partenaires	Nombre de points de vente	Principaux partenaires
Algérie	800	Algérie Poste	NP	
Maroc	1 700	La Poste, Wafa Bank, etc.	600	Banques Populaires, Crédit du Maroc
Tunisie	1 300	La Poste tunisienne et l'Office national des Postes	120	Banque nationale agricole
France	2 800	La Poste, CCF Change, Société financière de paiement	800	

\* Money transfers operators (MTOs)

Source : Rapport Femip, BEI

banques algériennes ne sauraient guère être moins chères et sont certainement moins rapides que les CCP (qui possèdent leur propre système de compensation centralisé). Actuellement, faute d'organisation, le recours à la Poste s'impose dès lors que dans des pays d'origine la plupart des destinataires ne sont pas bancarisés. Sauf quand les banques s'attachent à développer des services comparables, comme les Banques Populaires du Maroc.

Dans les trois pays, il existe apparemment une assez grande souplesse sur les dispositions concernant la lutte contre le blanchiment... C'est l'une des principales difficultés rencontrées par les banques européennes qui sont tentées de se lancer dans la collecte des transferts (cas à Paris de la BFCE vis-à-vis des travailleurs turcs en 1990-1991; nombreuses observations formulées par la Commission bancaire aux bureaux des banques marocaines installés en France) (ENCADRÉ 6).

Concernant les investissements on constate de nombreuses lourdeurs administratives (par exemple, l'autorisation indispensable du gouverneur de la Banque centrale pour une acquisition immobilière en Tunisie), de la corruption, un manque d'offres de financements à risque et de faibles incitations fiscales.

Au-delà de ces barrières ayant pour cause des pratiques peu optimisées, il existe un frein beaucoup plus structurel, dont pâtissent les établissements bancaires maghrébins : ce sont les incertitudes qu'éprouvent les ressortissants quant à l'avenir et la stabilité politique des pays. C'est sans doute ce qui explique que les immigrés portugais installés en France sont plus nombreux à manifester leur volonté de retour au pays que les immigrés marocains.

## Les populations immigrées venant du Maghreb : leur comportement, leurs besoins

LES TRANSFERTS PROVENANT DES POPULATIONS migrantes maghrébines installées en Europe à destination de leur pays d'origine augmentent. Ces populations nées en Europe ne connaissent pas très bien le pays d'origine de leurs ascendants ou n'en ont pas une image très flatteuse et n'envisagent en aucun cas de s'installer définitivement dans ces pays. Elles disposent de revenus plutôt inférieurs à la moyenne et ont compris qu'elles avaient tout intérêt à profiter du différentiel de pouvoir d'achat des deux côtés de la Méditerranée et à faire fructifier là-bas l'argent gagné ici.

Elles n'ont donc pas vraiment intérêt à s'intégrer pleinement mais, au contraire, elles cultivent leur double appartenance, quitte à afficher leur particularisme ; c'est certainement une piste pour comprendre la diffusion récente du port du voile, un phénomène qui touche les femmes jeunes. Paradoxalement, les générations européennes issues de l'immigration maghrébines pourraient donc bien être moins intégrées dans leur pays d'accueil que leurs parents.



TABLEAU 16

## Taux de fécondité des étrangères en France issues du Maghreb

Nationalité de la mère	Nombre de femmes de 15 à 49 ans			Naissances 1999	Indicateur conjoncturel de fécondité		
	1982	1990	1999		1981-82	1989-90	1998-99
Ensemble	11 664 668	14 237 705	14 433 419	744 791	1,92	1,78	1,79
Française	10 826 236	13 316 109	13 537 447	669 683	1,84	1,71	1,72
Étrangère	838 432	921 596	895 972	75 108	3,14	2,81	2,80
• dont Maghreb	290 468	339 229	307 713	26 866	4,63	3,42	3,25
Algérienne	165 340	155 461	121 105	10 854	4,22	3,22	3,19
Marocaine	88 660	137 618	148 200	12 879	5,14	3,51	3,32
Tunisienne	36 468	46 150	38 408	3 133	5,21	3,93	3,29

Source : Statistiques de l'état civil, recensements de la population, Insee, in Insee première, n°898, mai 2003

TABLEAU 17

## Logement : l'exemple du Languedoc-Roussillon Recensement 1999

Pays de naissance	Propriétaires	Locataires	Dont locataires HLM dans l'ensemble des personnes en logement	Dont logés gratuitement dans l'ensemble des personnes en logement	Logement dans une maison individuelle	Logement dans un immeuble collectif	Autres
Ensemble de la population	60,0 %	40,0 %	10,3 %	4,9 %	68,1 %	29,7 %	2,1 %
Immigrés	47,7 %	52,3 %	18,1 %	4,6 %	55,1 %	42,4 %	2,5 %
Immigrés devenus français	63,7 %	36,3 %	13,9 %	3,8 %	66,2 %	32,0 %	1,7 %
Immigrés restés étrangers	34,4 %	65,6 %	21,5 %	5,2 %	45,8 %	51,1 %	3,1 %
Algérie	31,7 %	68,3 %	35,3 %	2,6 %	36,7 %	60,9 %	2,3 %
Maroc	19,4 %	80,6 %	33,1 %	3,3 %	30,2 %	67,1 %	2,7 %
Tunisie	41,1 %	58,9 %	23,8 %	5,5 %	41,9 %	55,4 %	2,7 %

Source : Atlas des populations immigrées, Languedoc-Roussillon, Repère Synthèse pour l'économie du Languedoc-Roussillon, n°8, octobre 2004

CE N'EST PLUS LE SOUTIEN  
FAMILIAL QUI JUSTIFIE  
LES TRANSFERTS  
FINANCIERS, CE SONT  
LES OPPORTUNITÉS  
DE PLACEMENT

Financièrement, cela signifie que les transferts ne vont pas décroître, au contraire, mais qu'ils vont changer d'objet. Ce n'est plus le soutien familial mais les opportunités de placement qui les justifient. Le montant de souscription du capital de Maroc Telecom par des non résidents en est une démonstration. L'enjeu n'est donc pas tant de capter les flux en organisant leur transfert, même si cette question doit être posée, mais de répondre aux besoins. Or, en France aujourd'hui, il n'existe par exemple aucun support d'épargne simple, accessible à tous et sécurisé qui favorise l'investissement immobilier au Maghreb ou le placement dans le cadre de privatisations.

Les populations immigrées issues du Maghreb sont composées majoritairement de jeunes adultes. On compte désormais autant de femmes que d'hommes et les taux de fécondité sont nettement plus élevés que la moyenne, y compris par rapport aux populations étrangères installées en France (TABLEAU 16).

Elles disposent de revenus plutôt modestes (inférieurs de 25 % à la moyenne nationale), vivent en majorité dans des villes de plus de 200 000 habitants (deux tiers des immigrés), regroupées dans des zones d'habitations bon marché et accèdent peu à la propriété (TABLEAU 17).

Chez les immigrés originaires d'Algérie, le taux de chômage est élevé, autour de 29 % pour les hommes et de 37 % pour les femmes. Chez ceux originaires du Maroc, le taux s'élève autour de 31 % pour les hommes et 44 % pour les femmes.

Les immigrés originaires d'Algérie sont fréquemment des ouvriers (48,7 %, contre 26,3 % de moyenne nationale), non qualifiés (21,5 % contre 9,2 %). Des tendances encore plus marquées pour les immigrés originaires du Maroc : 58,2 % d'entre eux sont ouvriers, dont 31 % non qualifiés. Les cadres et professions intellectuelles supérieures sont sous-représentées (7,5 % pour l'Algérie, 8,3 % pour le Maroc contre 13,5 % de moyenne nationale). Néanmoins, au fil du temps, les migrants sont de plus en plus qualifiés, car, dans les pays d'origine, les populations diplômées connaissent un

TABLEAU 18

## Catégories socioprofessionnelles

	HOMMES					FEMMES				
	Population totale	Immigrés	Algérie	Maroc	Tunisie	Population totale	Immigrés	Algérie	Maroc	Tunisie
Agriculteurs exploitants	3 %	1 %	0 %	1 %	0 %	2 %	1 %	0 %	0 %	0 %
Artisans, commerçants, chefs d'entreprise	8 %	9 %	8 %	7 %	11 %	4 %	4 %	3 %	3 %	4 %
Cadres et professions intellectuelles sup.	14 %	11 %	7 %	8 %	11 %	9 %	8 %	5 %	5 %	8 %
Professions intermédiaires	21 %	13 %	11 %	10 %	11 %	23 %	13 %	12 %	10 %	13 %
Employés	13 %	11 %	12 %	10 %	12 %	49 %	50 %	53 %	50 %	49 %
- dont services directs aux particuliers	2 %	4 %	4 %	3 %	4 %	12 %	23 %	21 %	23 %	20 %
Ouvriers	39 %	53 %	59 %	62 %	54 %	12 %	19 %	17 %	22 %	18 %
- dont ouvriers qualifiés	26 %	32 %	36 %	30 %	34 %	4 %	5 %	4 %	5 %	5 %
- dont ouvriers non qualifiés	13 %	21 %	23 %	32 %	20 %	8 %	14 %	13 %	17 %	13 %
Chômeurs n'ayant jamais travaillé	2 %	2 %	2 %	2 %	1 %	2 %	5 %	11 %	10 %	8 %

Source : Insee, recensement de la population de 1999, in «Insee première» n°791, juillet 2001

## LE POIDS DES

AFFILIATIONS ETHNIQUES  
EST PLUS FORT QUE  
LES OBSERVATEURS  
EUROPÉENS  
NE L'IMAGINENT

taux de chômage important et dans les pays d'accueil, l'immigration choisie se développe de plus en plus (TABLEAU 18).

Ces populations ont une très forte propension à épargner : jusqu'à 50% des revenus. Les transferts pouvant représenter jusqu'à 40% des revenus. Voici quelques éléments microsociologiques issus d'une étude sur les commerçants marocains vivant à Paris<sup>(18)</sup>. On constate :

- un sentiment de double nationalité bien ancré. Ils souhaitent que les enfants fassent leurs études en France mais projettent un retour au pays sous forme de vacances, d'investissement patrimonial, ou pour préparer leurs obsèques (succès des assurances rapatriement décès mises en place par les banques marocaines à l'adresse des MRE) ;
- la volonté de profiter du différentiel de pouvoir d'achat entre les deux rives, sachant que le salaire d'un petit fonctionnaire français est largement supérieur à celui d'un cadre marocain, encore plus algérien ;
- peu d'attitudes ostentatoires. L'argent doit servir à quelque chose (placements utiles, orientés vers un projet d'avenir) ;
- une double bancarisation fréquente : une banque française (comptes privés et professionnels) et une banque marocaine (transferts).

Ce sont de grands consommateurs du guichet. Une relation physique avec la banque et avec l'argent est toujours préférée : on se méfie par exemple de la carte de crédit et des facilités de paiement qu'elle offre. C'est là une caractéristique que l'on retrouve dans les pays d'origine. Ils ont le sentiment d'être mieux considéré dans les établissements français que maghrébins (accueil, attente, autorisations de découvert plus faciles, garanties demandées). Ils n'attendent pas de la banque française qu'elle prenne en charge les transferts – c'est le cas du Maroc mais aussi de l'Algérie et de la Tunisie, compte tenu de la faible implication des établissements financiers nationaux dans les opérations de transfert.

Réciproquement, il y a peu d'attentes en ce qui concerne le développement par les banques maghrébines de services à caractère communautaire en France. L'échec d'une centrale d'achat pour les commerçants marocains à Paris (Soframad) créée par Wafabank et Promodès en est un exemple. Échec dans le cadre duquel l'affiliation ethnique a joué un rôle déterminant.

Le poids des affiliations ethniques est beaucoup plus fort que les observateurs européens ne l'imaginent en général. Il détermine l'image des banques nationales, recouvrant souvent par ailleurs la distinction public (= ethnie dominante) et privé. De sorte que la filiation ethnique est à même d'influencer directement le canal de transfert choisi.

L'affiliation ethnique correspond à une famille (élargie), à un quartier. Son importance tient au fait que souvent, c'est elle qui a décidé de la destination d'accueil et a permis la première installation. De telles affiliations recourent celles des différentes ethnies des pays d'origine mais pas les

(18) Propriété des auteurs.

## Le rôle potentiel des communautés

- ▶ On cite souvent les organisations islamiques Zakat et Sadaqqa pour leur implication dans l'organisation des transferts issus de l'émigration égyptienne et leur réallocation sur place, dans les villages. La dimension religieuse ne paraît cependant pas de tout aussi immédiate et prenante au sein des communautés de la diaspora maghrébine que dans d'autres groupes issus du Moyen-Orient. C'est là une dimension qu'un groupe mutualiste très impliqué dans la vie associative des résidents maghrébins à l'étranger, comme les Banques populaires du Maroc, s'interdit de prospecter.
- ▶ En Algérie et en Tunisie, les questions religieuses prennent une dimension encore plus délicate et politique. En Algérie, le monde associatif pâtit encore du mauvais souvenir des villages socialistes et des coopératives étatiques. Pour autant, le monde associatif paraît bien représenter un levier financier potentiel au Maghreb, comme en témoigne le développement des sociétés de cautionnement mutuel au Maroc (les taxis rouges de Casablanca, par exemple). Il s'agit ainsi sans doute davantage de fédérer des intérêts économiques que de jouer sur une fibre communautariste.

aspects confessionnels ou culturels. Il est donc délicat de discerner quel rôle les communautés peuvent jouer dans la mobilisation des transferts financiers (ENCADRÉ 7).

Les éléments sociologiques et financiers qui viennent d'être présentés appellent des compléments d'études, au moins dans deux directions.

Premièrement, une étude précise des profils socio-économiques. Car avec l'installation durable des populations migrantes et la naissance de générations européennes, les disparités croissent. Et ceci, apparemment, de manière distincte en fonction des pays d'origine. L'immigration tunisienne offre aujourd'hui des profils – du saisonnier agricole jusqu'au cadre ayant fait les meilleures écoles et occupant un poste important – nettement plus diversifiés que les immigrations algérienne et marocaine.

Deuxièmement, une enquête sur les sentiments identitaires des résidents maghrébins résidents à l'étranger. Ces derniers estiment que leurs référents identitaires réels ne peuvent être convenablement reflétés par la simple identification religieuse, maghrébine ou nationale. D'un autre côté, une identification par ethnie ou sous-région n'est pas davantage pertinente dans la mesure où les différents groupes sont confrontés à des problématiques similaires.

Dans les transferts issus de l'émigration, la part du soutien familial courant demeure prépondérante. Pour le Maroc, le montant des envois reste inversement proportionnel à la qualité des rendements des campagnes agricoles. Sur place, les bénéficiaires directs des transferts emploient l'argent essentiellement pour les dépenses de consommation (51 %), bien avant l'éducation et la santé (18 %) et le logement (14 %). La part des investissements est néanmoins de plus en plus importante. Pour la Tunisie, elle atteint désormais 18 % des montants transférés. Les fonds mobilisés à ce titre sont investis dans l'immobilier (83 %), le commerce (12 %), l'industrie (3 %) et l'agriculture (2 %).

Dans les trois pays du Maghreb, on note donc un flux régulier et important de dépôts et des migrants qui recherchent essentiellement : une épargne liquide, permettant de saisir des opportunités de placement (OPCVM, privatisations) ; une épargne de précaution (pour la santé et la retraite) ; une épargne de projet (visant divers investissements, dont l'immobilier).

Ces demandes sont actuellement loin d'être remplies pour les migrants. Elles le sont encore moins pour les nationaux. À ce titre, la question de la mobilisation de l'épargne paraît être une des principales clés du développement des pays maghrébins. Dès lors, trois principaux enjeux sont à relever pour favoriser les transferts, surtout dans un pays encore peu organisé en ce domaine comme l'Algérie : confiance, stabilité et allocation productive.

## 2 Réflexions et propositions

À PARTIR DE 2000, LE SOLDE EXTÉRIEUR COURANT des économies émergentes est devenu excédentaire. Il a atteint 423 milliards de dollars en 2005. Cela signifie que, les pays émergents génèrent des excédents d'épargne qu'ils placent dans les économies développées. Ce fait est essentiellement le cas du Moyen-Orient (196 milliards de dollars) et de la Chine (158 milliards de dollars en 2005), pays où la Banque centrale a pratiqué une politique délibérée de maintien d'un taux de change faible.

Au sein du Maghreb, seule l'Algérie est dans la même situation du fait du renchérissement des produits pétroliers. Pour le reste, la région est très loin d'enregistrer les excédents commerciaux chinois. Pourtant, nous l'avons déjà souligné, l'épargne maghrébine, bien que mal identifiée à cause de son caractère informel, se place largement dans les pays développés. Ici

on constate comme ailleurs, une pénurie d'investissements car les projets innovants sont rares et ceux qui les portent se heurtent à de nombreuses difficultés : les capitaux immobilisés ont des rendements insuffisants et les firmes mondiales cherchent dans les pays émergents à s'appuyer sur des entreprises autonomes, pour y déployer leurs technologies, leurs savoir-faire et leurs marques plutôt que d'y investir directement.

Cette situation est inquiétante si l'on songe que demain le Bassin méditerranéen sera peut-être la principale zone de contacts, de fractures et d'interdépendance de la planète. Au Maghreb, de très violents déséquilibres pourraient apparaître à terme. On peut ainsi imaginer une région parsemée ici ou là d'îlots privilégiés, réservés aux riches Européens (tourisme, retraite, santé) et devenant pour l'essentiel de son territoire, une sorte d'arrière-cour d'une Europe du Sud y délocalisant ses industries polluantes et ses activités à bas salaire. Pour éviter un tel scénario, le rôle des institutions financières sera crucial. À elles de favoriser l'émergence de projets locaux porteurs.

Au Maghreb comme ailleurs – en Chine notamment – le rôle de levier du système bancaire en faveur du développement sera déterminant dans sa capacité à mobiliser une épargne qui est aujourd'hui peu productive et gérée au niveau individuel des entreprises et des particuliers, ainsi que dans son aptitude à prendre des risques. De tels enjeux appelleraient la création d'une institution multilatérale qui rompe avec les schémas classiques de l'aide internationale. Car compte tenu des flux existants, notamment ceux des transferts issus de l'émigration, le développement maghrébin ne réclame pas un euro de subvention de la part de l'Europe. Une institution multilatérale, partagée à l'échelle des grands organismes internationaux et européens, qui ne considère plus que l'aide est forcément productive dès lors qu'elle concerne de grands projets de réforme ou d'infrastructure et que l'épargne génère en soi l'investissement de sorte qu'il suffit simplement de la collecter. Actuellement, les chances de voir apparaître une telle institution sont très mesurées.

### Émergence d'un marché financier euro-maghrébin

AVEC LE RETOUR DE LA STABILITÉ POLITIQUE en Algérie, le Maghreb est devenu un pôle attractif pour les entreprises françaises. Elles s'intéressent désormais à la région dans son ensemble et non plus seulement à l'un ou l'autre des trois pays. Pourtant, le Maghreb n'existe pas en tant qu'espace économique unifié intégrant les trois pays. Et l'on ne saurait compter à moyen terme sur une initiative politique de nature à précipiter cette intégration. Il faut donc raisonner dans le cadre d'une zone de co-développement euro-méditerranéenne, marquée par l'accroissement et la régularité des flux humains, commerciaux et financiers. Ceux-ci favoriseront l'homogénéisation de la région, même si la persistance des identifications nationales constituera longtemps un facteur de déstabilisation.

À terme, d'un point de vue économique, la notion de convertibilité des monnaies sera posée. Elle mériterait des développements particuliers qui débordent le cadre de la présente étude. Disons seulement qu'aujourd'hui, les pays maghrébins, comme bien d'autres pays émergents, ne peuvent gérer administrativement le cours de leurs monnaies que dans la mesure où ils reportent la régulation de leur balance commerciale sur une forte taxation des importations. C'est un dispositif peu favorable au développement des flux d'affaires internationaux et à l'investissement car il favorise détournements et circuits parallèles.

Pour l'Union du Maghreb arabe, créée en 1989, le bilan est plus que décevant : le commerce entre les trois pays ne représente que 1,2 % de leurs échanges extérieurs. Pourtant, alors que leurs flux d'affaires vont sans doute se renforcer avec l'UE et au-delà (États-Unis, Chine), les trois pays devront

**DEMAIN, LE MAGHREB  
POURRAIT DEVENIR  
L'ARRIÈRE-PAYS  
INDUSTRIEL DE L'UE,  
UNE PLATEFORME  
DE DÉLOCALISATION,  
NOTAMMENT DANS  
LES SERVICES**

se rapprocher car aucun d'entre eux n'a la taille critique à l'échelle internationale. Les investisseurs internationaux développeront vis-à-vis de ces pays des stratégies communes et ne retiendront qu'une seule implantation pour couvrir la zone. On peut donc parier sur la constitution d'un marché maghrébin de plus en plus homogène, même s'il ne s'accompagne ni de la création d'une zone de libre-échange, ce qui reste possible malgré les développements en cours<sup>(19)</sup>, ni d'une communauté politique, ce qui est probable. Il convient donc de raisonner dans le cadre d'une co-existence renforcée des pays riverains de la Méditerranée, ce qui se traduira d'abord par des flux financiers. Mais, en l'absence d'harmonie politique, des conflits ne sont pas à exclure.

Il faut parler clairement: il n'y a actuellement chez les dirigeants des trois pays aucune volonté de faire le Maghreb. Pourtant, celui-ci se fera par l'arrimage commercial, industriel et financier sans cesse accru avec la rive nord de la Méditerranée. Et ce scénario, s'il se réalise, ne se fera pas sans clivages: quant au développement (un Maghreb à deux vitesses) et quant à sa diffusion (des pôles tournés vers l'international, certains avec une dimension régionale et d'autres avec de grandes difficultés à s'affranchir des pesanteurs locales). On aurait ainsi un Maghreb plus homogène à l'échelle internationale mais qui resterait une zone morcelée à l'échelle locale.

Autant dire que l'ouverture à la dimension internationale pourrait s'accompagner de tensions. À ce stade, l'évolution politique des trois pays est loin d'être acquise à moyen terme. Mais il faut aller plus loin et souligner – bien que ces questions débordent largement le cadre du présent rapport – qu'il est difficile d'envisager un développement fort de chacun des trois pays sans d'importants et potentiellement violents bouleversements politiques. En effet, les élites en place paraissent, de manière différente dans chacun des trois pays, peu enclines à favoriser l'apparition d'une classe d'entrepreneurs et un partage des richesses.

On peut imaginer dans dix ans une zone méditerranéenne avec des flux financiers importants. Aujourd'hui, ces flux sont pour l'essentiel transversaux Nord-Sud. Ils seront beaucoup plus latéraux demain: en 2006, un million de touristes algériens ont visité la Tunisie; les entreprises internationales gèreront leurs implantations dans les trois pays à partir d'une seule. Ces dernières années, l'Égypte a pu investir, à travers le groupe Orascom (télécoms) notamment, plus que la France dans la région. Aujourd'hui, les flux sont dissymétriques: matières premières et agricoles, textile contre à peu près tout le reste. Demain, le Maghreb pourrait bien être l'arrière-pays industriel de l'UE: une plateforme de délocalisation, notamment dans le secteur des services. Le développement des centres d'appels en est la démonstration: le Maroc est le premier destinataire africain (cent cinquante centres d'appel à ce jour. 15 000 positions. 20 000 employés). 17% des exportations tunisiennes sont le fait des industries mécaniques et électriques.

Les déboires enregistrés par le Maroc et la Tunisie dans le textile ont montré les limites de la sous-traitance. L'avenir sera sans doute à la co-traitance, avec des plateformes délocalisées capables de prendre en charge l'élaboration de produits finis et de services à valeur ajoutée (par exemple la Logan de Renault fabriquée en partie au Maroc). D'autres types de prestations aux particuliers pourraient se développer: le tourisme santé comme actuellement en Tunisie ou l'installation de retraités européens.<sup>(20)</sup>

D'ores et déjà, en ce qui concerne les flux financiers, il ne faudrait plus raisonner en termes d'immigration mais s'intéresser plutôt aux personnes physiques et morales dont les dépenses d'investissement et de consommation sont largement et durablement réalisées dans la région.

L'alignement des évolutions sociales des deux côtés de la Méditerranée est réel: la France et le Maroc ont connu des débats à propos du «foulard islamique», de manière différente, certes, mais au même moment. L'ali-

(19) Le Maroc a conclu des traités de libre-échange avec la Tunisie, l'Égypte, la Jordanie, la Turquie et les USA; avec l'UE en 2012 ?

(20) On compte déjà 45 000 retraités français installés au Maroc. Quoique encore limitées, les reconversions d'installations touristiques tunisiennes en stations de vacances et soins de santé rencontrent un indéniable succès auprès de populations françaises et surtout anglaises. Certains experts tablent sur un flux touristique au Maghreb qui doublerait à l'horizon 2025. Cela tenant tout à la fois à l'ouverture d'un marché touristique très prometteur à terme: l'Algérie, ainsi qu'à l'élargissement au tourisme international (actuellement, seuls 15% des touristes ne viennent pas de l'UE).

TABLEAU 19

## Le différentiel démographique Nord/Sud 2003

	Algérie	Maroc	Tunisie	France
Population totale (millions)	31,8	30,6	9,8	60,1
• dont >65 ans	4,0 %	4,3 %	6,0 %	16,1 %
Population estimée pour 2030 (millions)	44,1	42,5	12,4	64,6

Pour le détail, cf supra tableau 1

TABLEAU 20

## Niveau d'équipement en biens de consommation

	Algérie	Maroc	Tunisie	France	Année
Récepteurs de télévision (pour 1 000 hab)	114	167	207	632	2002
Lignes téléphoniques principales (pour 100 hab)	6,9	4,0	11,8	56,4	2003
Abonnements au téléphone mobile (pour 100 hab)	4,5	24,4	19,3	70,0	2003
Ordinateurs personnels (pour 1 000 hab)	8,3	19,9	40,5	417	2003
Utilisateurs d'Internet (pour 1 000 hab)	16,0	33,2	63,7	366	2003
Hébergeurs d'Internet (pour 100 000 hab)	2,7	11,8	2,7	4012	2003
Consommation d'énergie par habitant (k.eq.pétrole)	955	377	852	4487	2001
Consommation d'électricité (kWh par hab)	638	461	987	6682	2001
Émissions de CO <sub>2</sub> (tm par hab)	2,3	1,1	1,9	6,3	2001
Nombre de véhicules à moteur (pour 1 000 hab)	52	51	79	575	1999/01

LE CLIVAGE FONDAMENTAL  
ENTRE LES DEUX RIVES  
EST ESSENTIELLEMENT DÙ  
AUX DÉSÉQUILIBRES  
DÉMOGRAPHIQUES

gnement accéléré des taux démographiques est également frappant : celui du Maroc a chuté de 2,1% (1982-1994) à 1,4 % aujourd'hui ; le taux de fécondité est passé de 5,5 enfants en 1982 à 2,5 en 2002.

L'intégration a lieu à une échelle transnationale, alors que les revendications identitaires sont de plus en plus vives à l'échelle nationale. Plutôt que de rechercher une pleine intégration dans un pays, les populations issues de l'émigration ont tout intérêt à conserver un pied sur les deux rives, pour profiter du différentiel de pouvoir d'achat. Cela devrait se traduire par la stabilisation et même l'accroissement des transferts financiers, surtout avec la possible convertibilité des monnaies à terme.

Cela peut également favoriser un certain communautarisme. À ce stade, néanmoins, rien ne permet de penser qu'il

sera uniquement ancré sur le respect strict des traditions et croyances, sans chercher de nouveaux modèles (à l'instar de ce qui se constate avec les Latinos aux États-Unis). Après tout, dans le contexte d'une mondialisation accrue, les populations maghrébines pourraient trouver demain à revendiquer de manière identitaire leur héritage culturel français. En tous cas, l'identité, notamment religieuse, affichée ne doit pas conduire à négliger l'extrême proximité culturelle du Maghreb par rapport à la France. On ne peut oublier qu'en fait de programmes télévisés, les journaux maghrébins donnent ceux des chaînes françaises.

Finalement, d'un point de vue macro-économique, le clivage fondamental entre les deux rives de la Méditerranée est essentiellement dû aux déséquilibres démographiques actuels : le vieillissement relatif des populations européennes devrait provoquer une migration des stocks d'épargne du Nord vers le Sud ; le retard du niveau de vie et la jeunesse relative des populations du Sud devraient entretenir un appétit de consommation et porter une croissance que le Nord, sans doute, ne connaîtra plus (TABLEAU 19 et TABLEAU 20). L'épargne et le crédit sont les clés d'un développement maghrébin qui appelle des solutions globales, c'est-à-dire méditerranéennes.

### Une voie publique-privée

À L'ISSUE DE CE PARCOURS, il s'agit enfin de montrer que le développement économique des pays du Maghreb ne dépend nullement de l'aide internationale – y compris pour la réalisation d'infrastructures à l'échelon national ou régional. La question concerne davantage la mobilisation et la collecte de l'épargne et sa réallocation productive. L'enjeu est tel qu'il mériterait la création d'une institution multilatérale. Une institution euro-méditerranéenne, si l'on considère que les deux rives sont engagées dans un processus de croissance partagée. Et si l'on reconnaît, surtout, que les premiers flux à mobiliser sont les transferts issus de l'immigration.

À ce stade, il semble qu'il y ait peu de chances qu'une telle institution apparaisse. Mais à une autre échelle, les missions qui devraient lui être confiées sont également celles que des établissements privés devraient avoir. De toute façon, une telle institution ne suffirait pas seule. Le développement ne peut avoir lieu sans les banques.

ON PARLE BEAUCOUP  
DE LA CRÉATION  
D'UNE BERD  
MÉDITERRANÉENNE,  
MAIS SES CHANCES  
D'EXISTER PARAÎSENT  
MESURÉES

TABLEAU 21

**Investissements directs  
étrangers**

Flux entrants, en millions de dollars

	2000	2001	2002	2003	2004
<b>Algérie</b>	438	1196	1065	633,8	881,9
<b>Maroc</b>	426,5	2 824,6	480,7	2 314,5	853,1
<b>Tunisie</b>	778,8	486,4	821,3	583,9	638,9

(21) En 2002, les crédits Meda consacrés au Maghreb atteignaient 5 euros par habitant et par an, contre 30 euros pour les Peco et 300 euros pour la Grèce.

Dans la perspective de la création d'une zone euro-méditerranéenne de libre-échange en 2010, ouverte par l'accord de Barcelone de 1995, les pays maghrébins doivent impérativement stabiliser leur balance des paiements, en favorisant les entrées en devises et renforcer leurs infrastructures productives. Les transferts issus de l'émigration représenteraient alors un élément déterminant, dès lors que l'on saurait mobiliser l'épargne qu'ils génèrent. Cela pourrait notamment se réaliser à travers la création d'une institution, qui se verrait confier une mission d'intérêt général concernant la gestion des fonds collectés et leur rémunération réglementée, et la réaffectation de ces fonds, en partie à travers des investissements de long terme et l'impulsion d'activités productives.

Une telle institution interviendrait en tant qu'investisseur avisé et neutre, pour appuyer les projets de développement (grandes infrastructures collectives, équipement des territoires et aménagement urbain, construction de logements sociaux). Les investissements pourraient être répartis par programmes nationaux et, le plus possible, financer des projets multilatéraux. Cette institution devrait disposer d'un actionnariat public (au moins majoritaire) et être dirigée par une gouvernance multilatérale ouverte aux pays européens et maghrébins. Elle ne distribuerait pas d'aides et ne fonctionnerait pas sur la base de dotations mais se verrait confier la gestion de l'épargne collectée auprès des résidents maghrébins à l'étranger, ainsi que des ressortissants des trois pays. 10 milliards d'euros paraissant pouvoir être raisonnablement collectés en cinq ans.

Bien qu'on parle beaucoup de la création d'une Berd méditerranéenne, ses chances d'exister paraissent assez mesurées. Ne fonctionnant pas sur base de dotations – ne réclamant pas de subventions – mais plutôt calée sur le modèle de la Caisse des dépôts française (pour ce qui concerne la gestion des fonds d'épargne), elle déroge aux modes de fonctionnement habituels d'institutions comme la BEI ou les programmes européens. Multilatérale et associant les pays européens dans le cadre d'une co-existence renforcée, les pays maghrébins y verraient sans doute un risque d'ingérence européenne tandis que les pays européens ne s'entendraient pas facilement sur ses objectifs, ne partageant pas les mêmes intérêts dans la région. L'UE, enfin, n'est pas forcément favorable à un système de co-décision avec les pays du Sud.

Pourtant, alors que l'aide européenne dispensée à travers le programme Meda n'a pu dépasser 5,35 milliards d'euros sur six ans (2000-2006)<sup>(21)</sup> avec un taux effectif de décaissement des fonds alloués ne dépassant pas 60 % jusqu'en 2002, ce sont sans doute de 7 à 8 milliards d'euros, peut-être davantage, qui sont annuellement transférés vers les pays du Maghreb, dont une grande partie de manière informelle. Un flux de ressources de plus en plus longues, marquant une communauté de destin des deux côtés de la Méditerranée qui, quant à son emploi productif, reste pratiquement négligé...

Un tel flux doit également être apprécié en regard des investissements directs étrangers entrants (TABLEAU 21). Le développement des pays du Maghreb pourrait ainsi être très activement soutenu sans un euro d'aide ou de subvention. À travers des supports appropriés, il suffirait en effet de mobiliser l'abondante épargne créée par l'émigration et celle qui peine encore à se former localement. Il suffirait de sécuriser l'épargne maghrébine et de s'en servir pour soutenir des projets porteurs. Or, à défaut d'une initiative publique, cela pourrait bien représenter, pour un établissement financier français, le socle d'une démarche privée de développement dans la région.

Le mouvement pourrait être lancé sur la base des éléments suivants.

- le Maghreb attend des solutions d'épargne. Qu'il s'agisse d'organiser la collecte des transferts issus de l'émigration (Algérie, Tunisie) et leur permettre une orientation nouvelle vers des finalités de placement et d'investisse-



Ancien élève de l'ENS, ancien banquier, **Guillaume Almeras** est consultant en stratégie

et organisation, particulièrement dans les domaines bancaires et financiers. Il intervient en tant qu'expert en conception et mise en place de réformes et programmes dans les pays en développement, en liaison notamment avec des institutions multilatérales.



**Abderrahmane Hadj Nacer** est banquier d'affaires international. Docteur en sciences économiques,

ancien gouverneur de la Banque centrale d'Algérie, il a créé plusieurs banques d'affaires dans la région méditerranéenne, dont l'International Maghreb Merchant Bank (IM Bank), première banque privée en Algérie. Parmi ses travaux récents : «Les défis de la création d'un fonds souverain en Algérie», *Revue d'économie financière*, (numéro spécial consacré aux fonds souverains, juin 2009).

ment, telles que l'immobilier (Tunisie, Maroc). Ou qu'il s'agisse de répondre aux attentes locales en matière d'épargne santé-retraite et d'assurance ;

- les besoins sont encore rudimentaires et pourraient être satisfaits par des produits simples : des livrets spécialisés d'épargne liquide, d'épargne immobilière et d'épargne de long terme (plus assurance vie), autorisant la définition de packages épargne-crédit ;
- l'offre devrait être mise en place des deux côtés de la Méditerranée. Pourtant aucun établissement européen n'a encore tenté de le faire ;
- à l'instar de ce que montre le système des livrets d'épargne réglementée français, on peut parfaitement dissocier entre établissements la collecte, le placement et le réemploi des fonds. De sorte que le déploiement de l'offre en question ne suppose pas de disposer d'emblée d'un réseau propre dans les pays du Maghreb ;
- dans un premier temps, il n'y aurait guère d'intérêt à exclure les établissements maghrébins de la collecte et de demander aux résidents maghrébins à l'étranger qui ont recours à eux de changer leurs habitudes ;
- l'apport décisif consisterait plutôt à apporter savoir-faire et moyens, particulièrement en termes de réemploi des fonds et de développement d'offres nouvelles, autour des flux de transferts existants, pour les développer et s'en servir comme d'un levier pour dynamiser les marchés locaux. Ainsi la Deutsche Bank et la KFW proposent actuellement aux banques de la région des formules de titrisation de créances et ING des méthodologies de scoring.

## CONCLUSION

LA RÉALLOCATION PRODUCTIVE DES FLUX FINANCIERS issus de l'immigration maghrébine est actuellement compromise à double titre : premièrement, les flux disparaissent en large partie dans des canaux informels, faute d'être mieux organisés ; deuxièmement, ils ne trouvent guère de supports d'épargne adéquats. Une prise de conscience, des deux côtés de la Méditerranée, devrait remédier en grande partie à la première difficulté. Pour résoudre la seconde, il faudrait créer une institution multilatérale. Cette dernière, dédiée au financement d'infrastructures globales et au soutien des investissements, ne suffirait pas seule. Sachant que ce n'est pas l'argent qui manque au développement, son allocation productive efficace ne saurait avoir lieu sans un changement et un développement des pratiques bancaires, notamment en termes de prise de risque. Pour un ou plusieurs établissements européens et maghrébins, une stratégie de développement dans toute la région pourrait ainsi être définie... des deux côtés de la Méditerranée. ●



**IPEMED**

· INSTITUT DE PROSPECTIVE ÉCONOMIQUE DU MONDE MÉDITERRANÉEN ·

L'Institut de prospective économique du monde méditerranéen, IPAMED, est une association reconnue d'intérêt général, créée en 2006. Think tank promoteur de la région méditerranéenne, il a pour mission de rapprocher par l'économie, les pays des deux rives de la Méditerranée. Il est indépendant des pouvoirs politiques dont il ne reçoit aucun financement.

IPAMED est dirigé par **Jean-Louis Guigou** et **Radhi Meddeb**. Conseiller éditorial : **Akram Belkaïd**. Conseiller scientifique : **Pierre Beckouche**. Communication : **Véronique Stéphan**

→ [www.ipemed.coop](http://www.ipemed.coop)

Réalisation : **Patricia Jezequel, Alain de Pommereau** Impression : CPI Imprimerie France Quercy



32 Les Notes IPAMED n° 3

FINANCE EUROMÉDITERRANÉE