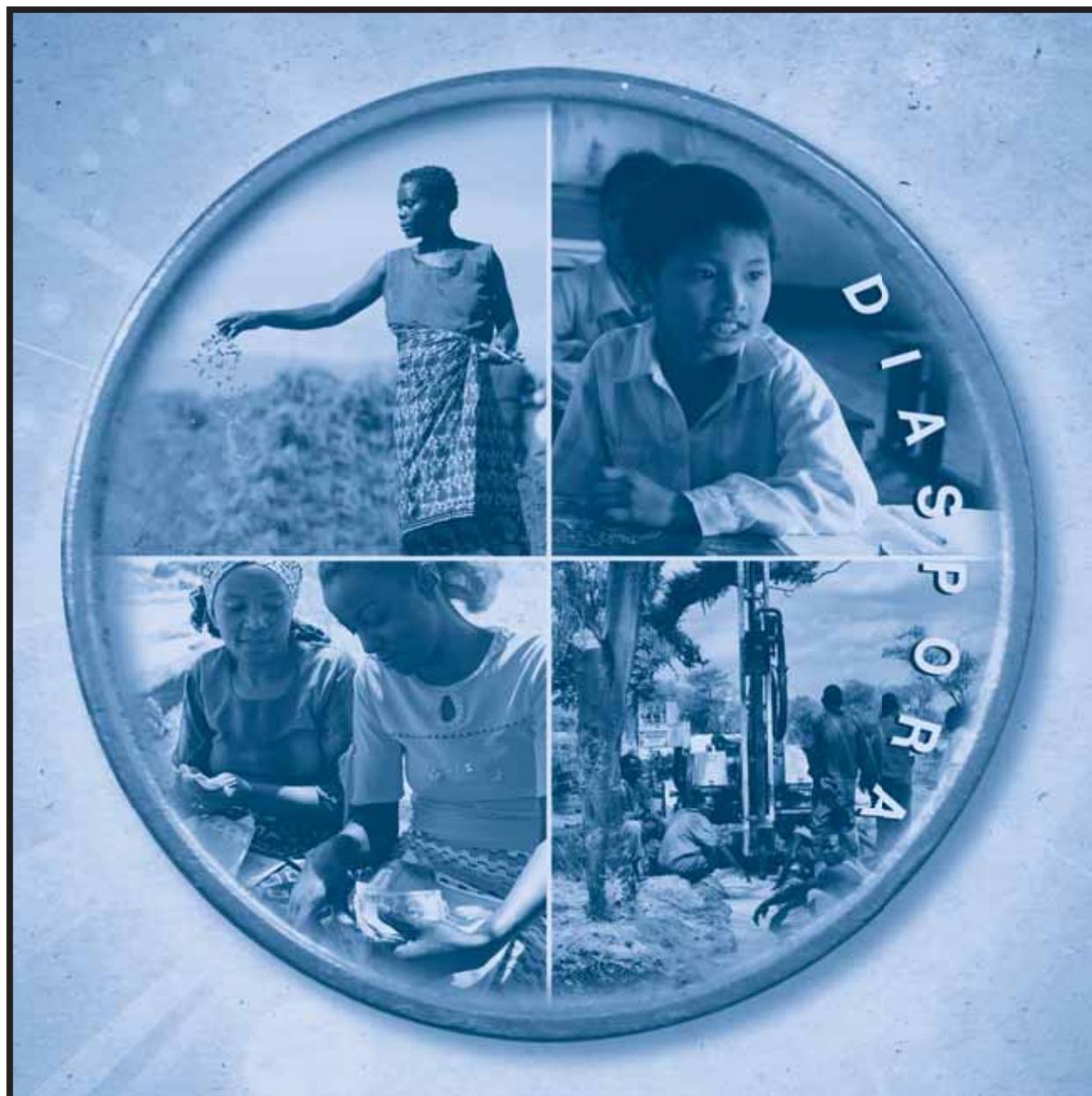




RAPPORT 2012 SUR LES PAYS LES MOINS AVANCÉS

Mettre à profit les envois de fonds et les compétences des diasporas pour renforcer les capacités productives



Note

Les cotes des documents de l'Organisation des Nations Unies se composent de lettres majuscules et de chiffres. La simple mention d'une cote dans un texte signifie qu'il s'agit d'un document de l'Organisation.

Les appellations employées dans la présente publication et la présentation des données qui y figurent n'impliquent, de la part du Secrétariat de l'Organisation des Nations Unies, aucune prise de position quant au statut juridique des pays, territoires, villes ou zones, ou de leurs autorités, ni quant au tracé de leurs frontières ou limites.

Le texte de la présente publication peut être cité ou reproduit sans autorisation, sous réserve qu'il en soit dûment fait mention. Un exemplaire de la publication renfermant la citation ou la reproduction doit être adressé au secrétariat de la CNUCED: Palais des Nations, CH-1211 Genève 10, Suisse.

On peut également consulter l'aperçu général du présent Rapport, publié dans les six langues officielles de l'ONU, sur le site Web de la CNUCED – www.unctad.org/ldcr.

UNCTAD/LDC/2012

PUBLICATION DES NATIONS UNIES
ISSN 0257-8107

Qui sont les pays les moins avancés?

Quarante-huit pays sont actuellement désignés par l'Organisation des Nations Unies comme «pays les moins avancés» (PMA). Ce sont les pays suivants: Afghanistan, Angola, Bangladesh, Bénin, Bhoutan, Burkina Faso, Burundi, Cambodge, Comores, Djibouti, Érythrée, Éthiopie, Gambie, Guinée, Guinée-Bissau, Guinée équatoriale, Haïti, Îles Salomon, Kiribati, Lesotho, Libéria, Madagascar, Malawi, Mali, Mauritanie, Mozambique, Myanmar, Népal, Niger, Ouganda, République centrafricaine, République démocratique du Congo, République démocratique populaire lao, République-Unie de Tanzanie, Rwanda, Samoa, Sao Tomé-et-Principe, Sénégal, Sierra Leone, Somalie, Soudan, Tchad, Timor-Leste, Togo, Tuvalu, Vanuatu, Yémen et Zambie.

La liste des PMA est revue tous les trois ans par le Conseil économique et social de l'ONU à la lumière des recommandations du Comité des politiques de développement, qui a utilisé les trois critères suivants lors de son dernier examen de la liste, en mars 2012:

- a) Le critère du **revenu par habitant**, fondé sur une estimation moyenne du revenu national brut (RNB) par habitant effectuée sur trois ans, avec un seuil de 992 dollars pour pouvoir être ajouté à la liste, et un seuil de 1 190 dollars pour en être retiré;
- b) Le critère du **capital humain**, dans lequel intervient un indice composite (l'indice du capital humain) basé sur les indicateurs suivants: i) nutrition (pourcentage de la population qui est sous-alimentée); ii) santé (taux de mortalité infantile); iii) scolarisation (taux brut de scolarisation dans l'enseignement secondaire); et iv) alphabétisation (taux d'alphabétisation des adultes);
- c) Le critère de la **vulnérabilité économique**, dans lequel intervient un indice composite (l'indice de vulnérabilité économique) basé sur les indicateurs suivants: i) chocs naturels (indice d'instabilité de la production agricole, et part de population victime de catastrophes naturelles); ii) chocs commerciaux (indice d'instabilité des exportations de biens et services); iii) exposition physique aux chocs (part de population vivant dans des zones de faible élévation); iv) exposition économique aux chocs (part de l'agriculture, de la sylviculture et de la pêche dans le PIB, et indice de concentration des exportations de marchandises); v) petite taille économique (taille de la population en logarithme); et vi) éloignement économique (indice d'éloignement).

Pour ces trois critères, on utilise différents seuils pour déterminer les pays à ajouter à la liste et ceux qui doivent en sortir. Un pays remplit les conditions requises pour être ajouté à la liste des PMA s'il correspond aux seuils prévus à cet effet pour les trois critères et si sa population n'excède pas 75 millions d'habitants. Cela ne lui permettra d'obtenir le statut de PMA que si son gouvernement l'accepte. Un pays remplira normalement les conditions requises pour sortir de la catégorie des PMA s'il atteint les seuils définis pour au moins deux critères sur trois lors d'au moins deux examens consécutifs de la liste. Toutefois, si le RNB par habitant d'un PMA a atteint au moins le double du seuil requis pour sortir de la catégorie, ce pays pourra être rayé de la liste quels que soient ses résultats concernant les deux autres critères.

Jusqu'ici, trois pays seulement ont été retirés de la liste: le Botswana en décembre 1994, le Cap-Vert en décembre 2007 et les Maldives en janvier 2011. En mars 2009, le Comité des politiques de développement a recommandé le retrait de la Guinée équatoriale; cette recommandation a été entérinée par le Conseil économique et social en juillet 2009, mais en septembre 2012, l'Assemblée générale n'avait pas encore confirmé cette résolution. En septembre 2010, en raison des pertes sans précédent occasionnées par un tsunami le 29 septembre 2009, l'Assemblée générale a décidé de différer au 1er janvier 2014 le retrait de la liste de Samoa. En juillet 2012, le Conseil économique et social a approuvé la recommandation faite par le Comité des politiques de développement de retirer Vanuatu de la liste des PMA.

Après qu'une recommandation du Comité des politiques de développement a été avalisée par le Conseil économique et social et l'Assemblée générale, le pays considéré bénéficie d'une période de grâce de trois ans avant d'être effectivement sorti de la catégorie des PMA. Cette période doit lui permettre, ainsi qu'à ses partenaires de développement et ses partenaires commerciaux, d'arrêter une stratégie de «transition en douceur» afin que la disparition, au moment de sa sortie de la catégorie, des concessions accordées aux PMA ne compromette pas les progrès socioéconomiques en cours. La «transition en douceur» se traduit généralement par le maintien pendant quelques années de concessions dont le pays bénéficiait du fait de son appartenance aux PMA.

Remerciements

Le *Rapport 2012 sur les pays les moins avancés* a été établi par une équipe composée de Željka Kožul-Wright (chef d'équipe), Maria Bovey, Agnès Collardeau-Angley, Junior Davis, Pierre Encontre, Igor Paunovic, Madasamyraja Rajalingam, Rolf Traeger, Giovanni Valensisi et Stefanie West (Équipe chargée du Rapport). Jayati Gosh (consultant) a également participé à l'établissement du Rapport sur des points spécifiques. Bethany Paris et Xenia Wassihun ont aidé aux recherches. Le travail a été effectué sous la supervision d'ensemble de Taffere Tesfachew, Directeur de la Division de l'Afrique, des pays les moins avancés et des programmes spéciaux, qui a également apporté une contribution particulière à la structure et au contenu du Rapport.

Une réunion spéciale d'experts sur la mise à profit des envois de fonds et des compétences des diasporas pour renforcer les capacités productives s'est tenue à Genève les 4 et 5 juillet 2012 afin de passer en revue le projet de rapport. Elle a rassemblé des spécialistes des questions d'envois de fonds et de réseaux d'échange de savoir des diasporas. Y ont participé: Jerónimo Cortina (Université de Houston), Jérôme Elie (Institut de hautes études internationales et du développement), Olivier Ferrari (Organisation internationale pour les migrations), Frank Laczko (Organisation internationale pour les migrations), Tauhid Pasha (Organisation internationale pour les migrations), ainsi que les membres de l'Équipe chargée du Rapport et les collègues ci-après de la CNUCED: Diana Barrowclough, Ermias Biadgleng, Mussie Delelegn, Mahmoud Elkhafif et Amelia Santos-Paulino. Les documents examinés pendant la réunion ont été établis par Junior Davis, Željka Kožul-Wright, Igor Paunovic, Rolf Traeger et Giovanni Valensisi.

Le Rapport s'inspire de documents de base établis par Adamnesh Bogale, Gaye Daffé, Evans Jadotte, Nelofar Parvin, Ennio Rodríguez, Tasneem Siddiqui, Andrés Solimano et Abye Tassé. Jayati Ghosh, qui a participé à l'ensemble du processus d'élaboration du Rapport, a assuré la révision de fond du texte. Frédéric Docquier (Université catholique de Louvain) a mis à disposition la base de données sur les migrations des travailleurs qualifiés, élaborée par Docquier *et al.* (2011). Des suggestions utiles ont été émises pendant les discussions avec Rudolf Anich (Organisation internationale pour les migrations) et Philippe Gazagne (Institut de hautes études internationales et du développement). Des observations sur différentes parties du Rapport ont été reçues des collègues ci-après de la CNUCED: Richard Kožul-Wright (Groupe de la coopération et de l'intégration économiques entre pays en développement), Martine Julsaint Kidane, Sophia Twarog et Liping Zhang (Division du commerce des biens et services, et des produits de base).

Les services de secrétariat ont été assurés par Maria Bovey et Stefanie West. Sophie Combette a conçu la page de couverture. David Neal a édité le texte.

La présentation générale, les graphiques et la publication assistée par ordinateur sont dus à Madasamyraja Rajalingam.

Nous tenons à remercier les donateurs de leurs contributions au Fonds d'affectation spéciale de la CNUCED en faveur des PMA.

Table des matières

<i>Qui sont les pays les moins avancés?</i>	iii
<i>Notes explicatives</i>	ix
<i>Sigles et abréviations</i>	x
<i>Classifications utilisées dans le présent Rapport</i>	xii
<i>Aperçu général</i>	I-XIV

CHAPITRE 1: Tendances récentes et perspectives des PMA..... 1

A. Introduction	2
B. Tendances macroéconomiques récentes des PMA.....	2
1. Tendances du secteur réel.....	2
2. Tendances du commerce international	7
3. Évolution du financement extérieur	9
C. Situation économique mondiale actuelle et perspectives à court terme des PMA	12
1. Situation économique mondiale actuelle.....	12
2. Les perspectives des PMA.....	13
Notes.....	16
Annexe statistique.....	17

CHAPITRE 2: Les envois de fonds et les compétences des diasporas au service des capacités productives dans les PMA..... 25

A. Justification de la prise en considération des questions relatives aux envois de fonds et aux diasporas.....	26
B. Vue d'ensemble des migrations des PMA	30
1. Principaux types de migration en provenance des PMA et définitions.....	31
2. Migration vers les PMA.....	33
3. Caractéristiques de l'immigration en provenance des PMA	35
4. Conclusions	39
Notes.....	43

CHAPITRE 3: Envois de fonds vers les PMA: ampleur, impact et coûts 45

A. Introduction	46
B. Ampleur des envois de fonds vers les PMA	46
1. Les PMA au niveau mondial	46
2. Envois de fonds dans les PMA	52
3. Caractéristiques régionales et couloirs d'envois de fonds	58
C. La contribution des envois de fonds au développement.....	61
1. Questions macroéconomiques	62
2. Questions microéconomiques	71
D. Systèmes de transfert monétaire et PMA	73
1. Les coûts associés aux envois de fonds.....	74
2. Nouveaux systèmes de transfert monétaire	81
E. Conclusions	89
Notes.....	90

CHAPITRE 4: Mobiliser les diasporas: faire de l'exode des compétences un atout..... 93

A. Introduction	94
B. L'exode des compétences et ses effets préjudiciables sur les pays d'origine	94
1. Cadre analytique	94
2. Tendances en matière d'exode des compétences	96
3. Effets négatifs.....	104
4. Conséquences pour les PMA	112
C. Faire de l'exode des compétences un atout pour les pays d'origine	112
1. Gains de compétences	113
2. Flux financiers	114
3. Les réseaux de partage du savoir des diasporas	116
4. Les réseaux économiques des diasporas.....	121
5. Les rapatriés	125
D. Conclusions	128
Notes.....	131

CHAPITRE 5: Vers un programme d'action pour les PMA: une approche intégrée des migrations, des envois de fonds et de la mobilisation des connaissances des diasporas..... 133

A. Diasporas et renforcement des capacités	134
1. Introduction.....	134
2. Élaboration de la stratégie	134
3. Les diasporas en tant qu'entrepreneurs	137
4. Les diasporas en tant qu'agents de facilitation du commerce.....	139
B. Diasporas, compétences et connaissances	141
1. Réseaux d'échange de savoir des diasporas.....	142
2. Les réseaux des diasporas en tant que sources de compétences et de connaissances	144
3. Le rôle potentiel des réseaux d'échange de connaissances des diasporas dans le développement industriel des PMA	145
C. Les diasporas en tant que source de financement.....	147
1. Le rôle des envois de fonds.....	147
2. Épargne et investissement des diasporas.....	156
D. Mettre à profit les compétences des diasporas pour renforcer les capacités productives dans les PMA: mesure internationale de soutien.....	162
E. Conclusions et principales recommandations	166
1. Stratégies générales à l'égard des diasporas.....	166
2. Tirer parti des envois de fonds pour renforcer les capacités productives.....	166
3. Mobiliser le savoir des diasporas pour renforcer les capacités productives	168
Notes.....	169

Bibliographie **171**

ENCADRÉS

1. Femmes et migrations des PMA.....	34
2. Exode rural et facteurs démographiques à l'origine des migrations dans les PMA	35
3. Envois de fonds, problèmes de définition et manque de données.....	47
4. Les envois de fonds et la crise financière mondiale.....	54
5. Exode des compétences et marché du travail en Haïti.....	105
6. Dotations en capital humain et flux internationaux de main-d'œuvre et de ressources	108
7. Les effets de l'exode des compétences sur l'enseignement supérieur et la recherche en Éthiopie	108
8. Exode des compétences médicales	110
9. Exemples d'initiatives probantes de transfert de connaissances lancées par des diasporas de PMA....	118
10. Programmes internationaux visant à favoriser le transfert de connaissances des expatriés aux PMA....	119
11. Contributions des rapatriés à l'économie et à la société bangladaises	127
12. Les meilleures pratiques internationales.....	148
13. Investissement des diasporas.....	158
14. Proposition visant à associer les efforts des diasporas, des gouvernements et des pays donateurs	160
15. Utilisation des «transferts aux collectivités» pour le développement des infrastructures locales au Mexique	161
16. Le mode 4 dans l'Accord général de l'OMC sur le commerce des services (AGCS)	162

GRAPHIQUES

1. Investissement, épargne et déficit de ressources dans les PMA, 1990-2010	5
2. Solde des transactions courantes et solde budgétaire des PMA, 2010.....	6
3. Investissements étrangers directs dans les PMA et les autres pays en développement, 2000-2011	10
4. Aide publique au développement des PMA, 2000-2010	11
5. Principaux éléments des capacités productives dans le contexte des investissements et des compétences issus de la diaspora.....	29
6. Nombre de migrants internationaux résidant dans les PMA, 1990-2010.....	34
7. Nombre d'émigrants en provenance des PMA, 1990-2010	36
8. Destination des émigrants originaires de PMA: a) ventilation régionale; b) pays de l'OCDE à revenu élevé, et autres pays en développement, 2010.....	37
9. Principaux couloirs d'émigration en provenance de PMA, 2010	38
10. PMA comptant le plus grand nombre d'émigrants résidant dans d'autres PMA, 2010.....	39
11. Envois de fonds des migrants, par région, 1990-2011	48
12. Taux de croissance des fonds reçus, par décennie et par région	48
13. Envois de fonds des migrants, 1990-2011	49
14. Envois de fonds, IED et APD à destination des PMA	50
15. Envois de fonds des migrants en pourcentage du PIB.....	51
16. Envois de fonds des migrants en pourcentage des exportations totales de biens et services, 1990-2011	51
17. Répartition des envois de fonds dans les PMA, 1999-2001 et 2009-2011	52
18. Taux de croissance annuel moyen des envois de fonds, 2002-2011	53
19. Envois de fonds en pourcentage du PIB et des exportations de biens et services	57

20. Envois de fonds à destination des PMA comparés aux autres flux de capitaux.....	58
21. Principaux circuits d'envois de fonds à destination des PMA, par région, 2010	60
22. Instabilité et caractère cyclique des flux de devises à destination des PMA, 1980-2010	67
23. Service de la dette en pourcentage des exportations des PMA, 2009	68
24. Taux de change effectif réel dans certains PMA (1995-2000).....	70
25. Emploi des fonds reçus par les ménages bénéficiaires dans certains pays africains, selon la source	72
26. Coût moyen total des envois de fonds en provenance de diverses régions.....	75
27. Coût moyen des services d'envoi de fonds par pays compte tenu des différents prestataires et des PMA destinataires.....	76
28. Coûts des principaux organismes de virement dans les PMA, par couloir.....	77
29. Coût des transferts monétaires par pays d'origine selon les PMA destinataires: écarts et moyennes	79
30. Nombre de comptes bancaires et d'abonnements de téléphonie mobile pour 1 000 habitants, divers PMA, 2010.....	81
31. Potentialités des services bancaires sans succursales pour les transferts monétaires dans les PMA.....	82
32. Évolution récente des systèmes de paiement sans espèces dans les PMA (2004-2010)	87
33. Taux de sélection des immigrés dans les principaux groupes de pays d'accueil, 2000	98
34. Principaux couloirs d'émigration de travailleurs hautement qualifiés originaires des PMA.....	101
35. Principaux pays de destination des émigrants hautement qualifiés des PMA, 1990 et 2000	102
36. Nombre d'émigrants qualifiés originaires des PMA, 1990 et 2000	103
37. Taux d'exode des compétences par groupe de pays, 2000	105
38. Taux d'exode dans des compétences dans les PMA, 1990 et 2000.....	106

GRAPHIQUES DES ENCADRÉS

1. Envois de fonds vers les PMA avant et après la récession mondiale	54
2. Exode des compétences médicales et densité de médecins par groupe de pays, 2004.....	110

TABLEAUX

1. Taux de croissance du PIB réel et du PIB réel par habitant des PMA des pays en développement et des pays avancés, certaines années	3
2. Indice des prix de certains produits de base présentant un intérêt pour les PMA, 2008-2012 (T1)	8
3. Définition des types de migrations	32
4. Nombre d'émigrants en provenance des PMA, par région, 1990-2010	35
5. Les 15 principaux couloirs d'émigration à partir de PMA, 2010	40
6. Envois de fonds vers les PMA, 1990-2010	56
7. Principaux couloirs d'envois de fonds par PMA bénéficiaire.....	61
8. Contraintes réglementaires imposées aux organismes de virement effectuant des opérations internationales dans les PMA	80
9. Participation des opérateurs de transfert monétaire au marché des envois de fonds dans les PMA africains	84
10. Entrées de transferts monétaires dans les PMA africains par institution, 2010	85
11. Nombre de succursales bancaires dans les PMA pour 100 000 adultes, 2010.....	85

12. Transparence des services d'envoi de fonds dans divers PMA, 2010	88
13. Couloirs migratoires des travailleurs hautement qualifiés originaires des PMA, 2000.....	100
14. Indicateurs sur l'immigration de travailleurs hautement qualifiés originaires des PMA à destination de certains pays d'accueil dans les années 2000	100
15. Principaux couloirs bilatéraux d'émigration de travailleurs qualifiés originaires des PMA, 2000.....	104
16. Effets possibles de l'exode des compétences sur les pays (en développement) d'origine	107
17. Emploi des migrants internationaux très qualifiés originaires de divers PMA dans le pays d'origine et le pays d'accueil, 2009.....	111
18. Niveau de compétences des émigrants et caractéristiques des envois de fonds, divers PMA, 2009.....	113
19. Stratégie des PMA à l'égard des diasporas: objectifs clefs et mesures possibles.....	135
20. Exemples de réseaux d'échange de connaissances des diasporas dans des PMA et groupements régionaux.....	151

TABLEAU DE L'ENCADRÉ

1. Entrées de capitaux privés pendant la crise	55
--	----

NOTES EXPLICATIVES

Sauf indication contraire, le terme «dollar» s'entend du dollar des États-Unis d'Amérique.

Les taux annuels de croissance ou de variation sont des taux composés. Sauf indication contraire, les exportations sont exprimées en valeur f.o.b. et les importations en valeur c.a.f.

Un trait d'union (-) entre deux années, par exemple 1981-1990, indique qu'il s'agit de la période tout entière (y compris la première et la dernière année). Une barre oblique (/) entre deux années, par exemple 1991/92, indique qu'il s'agit d'un exercice financier ou d'une campagne agricole.

L'expression «pays les moins avancés» (PMA) s'entend, dans l'ensemble du présent Rapport, des pays figurant sur la liste des pays les moins avancés établie par l'Organisation des Nations Unies.

Dans les tableaux:

Deux points (..) signifient que les données ne sont pas disponibles ou ne sont pas fournies séparément.

Un point (.) signifie que les données ne sont pas applicables.

Un tiret (-) indique que le montant est nul ou négligeable.

Les chiffres ayant été arrondis, leur somme ou celle des pourcentages figurant dans les tableaux ne correspond pas nécessairement aux totaux indiqués.

Sigles et abréviations

ACDI	Agence canadienne de développement international
AGCS	Accord général sur le commerce des services
APD	Aide publique au développement
BAD	Banque asiatique de développement
BAfD	Banque africaine de développement
CAD	Comité d'aide au développement (OCDE)
CCG	Conseil de coopération du Golfe
CEDEAO	Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest
CEEAC	Communauté économique des États de l'Afrique centrale
CGAP	Groupe consultatif d'assistance aux plus pauvres
CESAO	Commission économique et sociale pour l'Asie occidentale
CNUCED	Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement
CPD	Comité des politiques de développement (Département des affaires économiques et sociales de l'ONU)
CTCI	Classification type pour le commerce international
DICOEX	Direction des communautés chiliennes à l'étranger
FAISE	Fonds d'appui aux investissements des Sénégalais de l'extérieur
FAO	Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture
FIDA	Fonds international de développement agricole
FMI	Fonds monétaire international
IED	Investissement étranger direct
IMF	Institution de microfinance
MIDA	Migration pour le développement en Afrique (OIM)
M-PESA	Service de virement de fonds par téléphone mobile
OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques
OIM	Organisation internationale pour les migrations
OIT	Organisation internationale du Travail
OMC	Organisation mondiale du commerce
OMD	Objectifs du Millénaire pour le développement
OMS	Organisation mondiale de la Santé
ONG	Organisation non gouvernementale
PAISD	Programme d'appui aux initiatives de solidarité pour le développement
PAM	Programme alimentaire mondial
PIB	Produit intérieur brut
PLASEPRI	Plateforme d'appui au secteur privé et à la valorisation de la diaspora sénégalaise en Italie
PMA	Pays les moins avancés
PME	Petites et moyennes entreprises
PNUD	Programme des Nations Unies pour le développement

R-D	Recherche-développement
RNB	Revenu national brut
ROCADH	Regroupement des organismes canado-haïtiens pour le développement
STI	Science, technologie et innovation
TIC	Technologies de l'information et de la communication
TOKTEN	Transfert de connaissances par l'intermédiaire de nationaux expatriés (PNUD)
UE	Union européenne

Classifications utilisées dans le présent Rapport

Pays les moins avancés

Classification géographique/structurelle

Sauf indication contraire, les pays les moins avancés (PMA) sont, dans le présent Rapport, classés en fonction d'une combinaison de critères géographiques et structurels. Ainsi, quelques PMA insulaires géographiquement situés en Afrique ou en Asie sont regroupés avec les îles du Pacifique en raison de leurs similarités structurelles. De même, Haïti et Madagascar sont regroupés avec les PMA africains. Les différents groupes sont les suivants:

PMA africains et Haïti: Angola, Bénin, Burkina Faso, Burundi, Djibouti, Érythrée, Éthiopie, Gambie, Guinée, Guinée-Bissau, Guinée équatoriale, Haïti, Lesotho, Libéria, Madagascar, Malawi, Mali, Mauritanie, Mozambique, Niger, Ouganda, République centrafricaine, République démocratique du Congo, République-Unie de Tanzanie, Rwanda, Sénégal, Sierra Leone, Somalie, Soudan, Tchad, Togo, Zambie.

PMA asiatiques: Afghanistan, Bangladesh, Bhoutan, Cambodge, Myanmar, Népal, République démocratique populaire lao, Yémen.

PMA insulaires: Comores, Îles Salomon, Kiribati, Samoa, Sao Tomé-et-Principe, Timor-Leste, Tuvalu, Vanuatu.

Classification purement géographique

Dans les chapitres et les sections du présent Rapport où sont analysés les flux migratoires (y compris sur le plan géographique), les PMA ont été classés en fonction de critères strictement géographiques.

PMA – Afrique: Angola, Bénin, Burkina Faso, Burundi, Comores, Djibouti, Érythrée, Éthiopie, Gambie, Guinée, Guinée-Bissau, Guinée équatoriale, Lesotho, Libéria, Madagascar, Malawi, Mali, Mauritanie, Mozambique, Niger, Ouganda, République centrafricaine, République démocratique du Congo, République-Unie de Tanzanie, Rwanda, Sao Tomé-et-Principe, Sénégal, Sierra Leone, Somalie, Soudan, Tchad, Togo, Zambie.

PMA – Asie: Afghanistan, Bangladesh, Bhoutan, Cambodge, Myanmar, Népal, République démocratique populaire lao, Timor-Leste, Yémen.

PMA – Amériques: Haïti.

PMA – Pacifique: Îles Salomon, Kiribati, Samoa, Tuvalu, Vanuatu.

Classification en fonction de la spécialisation des exportations

Aux fins de l'analyse des tendances récentes dans le chapitre I, la CNUCED a classé les PMA en six catégories de spécialisation à l'exportation, selon la catégorie qui représentait 45 % au moins de leurs exportations totales de biens et services pour la période 2009-2011. Ce pourcentage a été abaissé à 40 % en ce qui concerne le Bhoutan, Madagascar, le Mozambique, l'Ouganda et la Sierra Leone. Les différents groupes se présentent comme suit:

Exportateurs de produits agricoles et alimentaires: Bénin, Burkina Faso, Guinée-Bissau, Îles Salomon, Kiribati, Malawi, Ouganda, Somalie.

Exportateurs de combustibles: Angola, Guinée équatoriale, Soudan, Tchad, Yémen.

Exportateurs d'articles manufacturés: Bangladesh, Bhoutan, Cambodge, Haïti, Lesotho.

Exportateurs de minéraux: Guinée, Mali, Mauritanie, Mozambique, République démocratique du Congo, Sierra Leone, Zambie.

Exportateurs mixtes: Afghanistan, Burundi, Myanmar, Niger, République centrafricaine, République démocratique populaire lao, République-Unie de Tanzanie, Sénégal, Togo.

Exportateurs de services: Comores, Djibouti, Érythrée, Éthiopie, Gambie, Libéria, Madagascar, Népal, Rwanda, Samoa, Sao Tomé-et-Principe, Timor-Leste, Tuvalu, Vanuatu.

Autres groupes de pays et territoires

Pays développés: Allemagne, Andorre, Australie, Autriche, Belgique, Bermudes, Bulgarie, Canada, Chypre, Danemark, Espagne, Estonie, États-Unis d'Amérique, Finlande, France, Gibraltar, Grèce, Groenland, Hongrie, îles Féroé, Irlande, Islande, Israël, Italie, Japon, Lettonie, Lituanie, Luxembourg, Malte, Nouvelle-Zélande, Norvège, Pays-Bas, Pologne, Portugal, République tchèque, Roumanie, Royaume-Uni de Grande-Bretagne et d'Irlande du Nord, Saint-Marin, Saint-Pierre-et-Miquelon, Saint-Siège, Slovaquie, Slovénie, Suède, Suisse.

Autres pays en développement: Tous les pays en développement (selon la classification de l'ONU) qui ne sont pas des PMA.

Pays en transition: Albanie, Arménie, Azerbaïdjan, Bélarus, Bosnie-Herzégovine, Croatie, ex-République yougoslave de Macédoine, Fédération de Russie, Géorgie, Kazakhstan, Kirghizistan, Monténégro, Ouzbékistan, République de Moldova, Serbie, Tadjikistan, Turkménistan, Ukraine.

Classification des produits

Ont été utilisés pour la classification des *produits* les codes de la Classification type pour le commerce international (CTCI), révision 3:

Produits agricoles et alimentaires: sections 0, 1, 2 et 4, à l'exclusion des divisions 27 et 28;

Minéraux: divisions 27, 28 et 68, et groupes 667 et 971;

Combustibles: section 3;

Articles manufacturés: sections 5 à 8, à l'exclusion du groupe 667;

Section 9 (Articles et transactions non classés ailleurs dans la CTCI): prise en compte dans les exportations totales de biens et services mais pas dans la classification des marchandises ci-dessus, à l'exception du groupe 971 (Or, à usage non monétaire (à l'exclusion des minerais et concentrés d'or)) qui a été inclus dans la catégorie Minéraux;

Services: Les services comprennent les principales catégories ci-après: transport, voyages, communication, bâtiments et travaux publics, assurance, services financiers, services d'informatique et d'information, redevances et droits de licence, autres services aux entreprises, services personnels, culturels et récréatifs, services fournis/reçus par les administrations publiques.



APERÇU GÉNÉRAL



Introduction

Une reprise économique mondiale hésitante et l'aggravation de la crise de la zone euro continuent de peser sur les facteurs qui ont permis aux pays les moins avancés (PMA) en tant que groupe d'enregistrer des taux de croissance élevés entre 2002 et 2008. En dépit d'une légère amélioration de la croissance du PIB réel en 2010, les PMA dans leur ensemble ont enregistré des chiffres moins favorables en 2011, signe de problèmes futurs. De fait, tous les regards étant tournés vers l'Europe, le risque existe que la communauté internationale oublie que, ces dernières années, les PMA ont été très durement touchés par des crises financières provoquées par d'autres pays. En raison d'une économie peu diversifiée, ils n'ont ni les réserves, ni les ressources nécessaires pour amortir les chocs et s'y adapter facilement. En outre, si un nouveau ralentissement de l'économie mondiale doit venir assombrir les perspectives de croissance des pays émergents, les PMA, en tant que principaux exportateurs de produits de base, en subiront directement les conséquences. Ces pays ont besoin d'une assistance extérieure accrue pour mieux protéger leur économie contre les chocs extérieurs et gérer l'instabilité.

En mai 2011, un certain nombre de chefs d'État et de gouvernement et de représentants d'États se sont réunis à Istanbul (Turquie) à l'occasion de la quatrième Conférence des Nations Unies sur les pays les moins avancés pour examiner les problèmes spécifiques de développement auxquels étaient confrontés ces pays et arrêter un programme d'action en leur faveur pour la décennie 2011-2020. Huit «domaines d'action prioritaires» à l'intention des PMA et de leurs partenaires de développement ont été définis dans le Programme d'action d'Istanbul. L'un de ces domaines prioritaires est «la mobilisation de ressources financières pour le développement et le renforcement des capacités», et le Programme mentionne expressément cinq sources de financement: mobilisation des ressources intérieures; aide publique au développement; allègement de la dette extérieure; investissement étranger direct; et envois de fonds. Sur ce dernier point, le paragraphe 123 du Programme d'action indique que:

«Les envois de fonds procurent d'importantes ressources financières d'origine privée aux ménages dans les pays d'origine des migrants. Des efforts supplémentaires s'imposent pour réduire le coût de transaction de ces envois et créer des possibilités d'investissement au service du développement, en gardant à l'esprit le fait que les envois de fonds ne peuvent être considérés comme un substitut de l'investissement étranger direct, de l'aide publique au développement, de l'allègement de la dette et autres sources publiques de financement du développement».

Le *Rapport 2012 sur les pays les moins avancés* aborde la question des envois de fonds dans une perspective plus large et analyse la contribution potentielle des migrants, ou des diasporas en général, en tant que source de financement du développement, mais aussi pour ce qui est d'encourager le transfert de connaissances et de promouvoir des débouchés commerciaux et un accès aux marchés dans les pays d'accueil. Il indique les mesures, notamment les enseignements tirés de l'expérience d'autres pays, dont les PMA voudront peut-être s'inspirer pour concevoir des stratégies leur permettant de tirer parti des envois de fonds et des compétences des diasporas pour renforcer leurs capacités productives.

Les envois de fonds suscitent une attention croissante au niveau international, en partie en raison de leur forte augmentation au cours de la dernière décennie. Il est de plus en plus reconnu qu'ils constituent une source appréciable de financement extérieur qui, gérée au moyen de politiques appropriées, pourrait se révéler particulièrement précieuse pour des pays en développement manquant cruellement de capitaux (en particulier s'ils comptent de larges communautés d'expatriés).

De même, le rôle que les migrants, en particulier les professionnels qualifiés, peuvent jouer en tant que «qu'agents de développement» faisant le lien entre des pays d'origine et des pays de destination suscite un intérêt croissant. Si les inquiétudes quant aux incidences négatives de l'exode des compétences restent valables, comme on le verra de façon détaillée dans le Rapport, les récents débats semblent désormais mettre l'accent sur les moyens de collaborer avec les diasporas et de tirer le meilleur parti de leur contribution potentielle au développement, «en faisant de l'exode des compétences un atout». À cet égard, on s'intéressera non seulement au potentiel d'épargne et d'investissement des membres des diasporas, mais aussi à leur fonction latente d'«intermédiaires» ou de «passeurs de connaissances» pouvant faciliter l'apparition de nouveaux circuits commerciaux, le transfert de technologie, l'acquisition de compétences et l'échange de connaissances. Cela appelle à concevoir une approche pragmatique, contextuelle de la mobilisation des diasporas.

En général, la mobilisation effective d'une diaspora au service du développement dépend de l'existence d'une masse critique de migrants dans un pays de destination donné. Dans certains cas, les membres d'une diaspora n'ont cependant pas besoin d'être très nombreux pour avoir une influence positive sur le développement. Un petit

nombre d'expatriés hautement qualifiés peut engendrer des effets positifs considérables, en particulier dans un pays pauvre souffrant de graves pénuries de professionnels qualifiés. Néanmoins, on ne saurait attendre de la seule diaspora qu'elle se mobilise pour assurer tout le transfert de connaissances spécialisées et de technologie nécessaire. Elle doit plutôt être considérée comme un élément complémentaire potentiellement important d'une stratégie nationale de développement, pouvant être utilisée de façon stratégique dans le cadre d'initiatives visant plus largement à soutenir le financement et le renforcement des capacités productives.

Mettre à profit les envois de fonds pour accroître les capacités productives impose d'avoir une vision pragmatique de ces ressources, de reconnaître qu'il s'agit en dernière analyse de ressources privées, et de tenir dûment compte des spécificités de chaque pays, tout en évitant de considérer ce phénomène soit comme une «malédiction», soit comme «une nouvelle formule magique». Rien ne permet encore d'affirmer ou d'infirmer qu'il s'agit de la source la plus stable et la plus prévisible de financement du développement. Si leur impact macroéconomique suscite encore des interrogations, les données abondent qui montrent que les envois de fonds contribuent à la réduction de la pauvreté et à l'amélioration de la santé et de l'éducation. Il est probable que les PMA seront durement touchés par le ralentissement de l'économie mondiale, ce qui obligera à réfléchir à d'autres sources possibles de financement du développement et aux possibilités de mettre à profit les réseaux de partage de savoir des diasporas des PMA en tant que sources de connaissances, de création d'entreprises et de relations commerciales.

Tendances économiques récentes dans les PMA

En 2011, les PMA ont enregistré une croissance de 4,2 %, soit 1,4 point de pourcentage de moins que l'année précédente, ce qui va dans le sens du ralentissement de la croissance mondiale (passée de 5,3 % en 2010 à 3,9 % en 2011). Étant donné leur forte dépendance à l'égard des conditions économiques extérieures, ils n'ont pu se soustraire à ce ralentissement général, et le taux de décélération a été analogue à celui observé dans les pays en développement (1,3 point de pourcentage) et dans les pays avancés (1,6 point de pourcentage).

Pour ce qui est des groupes de pays, les PMA africains comme les PMA asiatiques ont accusé un fléchissement en 2011, l'un et l'autre groupe affichant des taux de croissance analogues d'environ 4 %. Pour les PMA asiatiques, toutefois, le ralentissement a été plus marqué (de plus de 2 points de pourcentage). En revanche, la croissance du PIB des PMA insulaires (7,1 %) a été beaucoup plus forte, comparée à la fois aux chiffres de l'année précédente et à la moyenne des PMA.

Les mauvais chiffres des PMA exportateurs de combustibles en 2011 (-1,6 %) ont pesé sur la performance globale des PMA. Comparés aux exportateurs de combustibles, les PMA spécialisés dans l'exportation d'autres produits tels que les articles manufacturés (6 %), les services (5,7 %), les minéraux (5,8 %), les denrées agricoles et vivrières (5,9 %) ou dans l'exportation de produits divers (5,4 %) ont obtenu de bien meilleurs résultats. Toutefois, en termes de déficit de ressources, révélateur du degré de dépendance des pays à l'égard des ressources extérieures pour le financement de leurs investissements intérieurs, les PMA non exportateurs de combustibles ont enregistré des chiffres médiocres. Si le déficit de ressources des PMA dans leur ensemble est passé de 6,5 % du PIB en 2000 à 3,9 % en 2010, pour ces PMA non exportateurs de combustibles, il est passé de 10 % en 2000 à 13 % juste avant la crise mondiale et à 14,8 % en 2010. Une conséquence en a été une vulnérabilité croissante de la balance des paiements. En 2011, 13 PMA accusaient des déficits courants de plus de 10 % du PIB, et cinq des déficits supérieurs à 20 % du PIB. Cinq PMA seulement affichaient un excédent courant.

La poursuite de ces tendances, en même temps qu'une reprise mondiale léthargique, risque d'être préjudiciable aux perspectives d'emploi dans les PMA. On ne saurait trop insister sur l'importance de l'emploi pour ces pays: leur structure démographique est telle que de plus en plus de jeunes arrivent sur le marché du travail et que cette tendance se poursuivra. Même pendant la période d'expansion de 2002 à 2008, les PMA ont été confrontés à une situation critique en matière d'emploi en raison d'une croissance déséquilibrée, concentrée dans un secteur des industries extractives se caractérisant par une faible création d'emplois. Il en a également résulté une croissance du secteur informel dans ces pays, même sans augmentation des taux de chômage déclaré.

Plus il faudra de temps pour que la croissance du PIB retrouve son niveau d'avant la crise, plus grand sera le risque que s'instaurent un chômage et un sous-emploi de longue durée, avec tous les effets préjudiciables que cela peut avoir pour la population. Les gouvernements devraient donc être conscients que des mesures additionnelles sont nécessaires pour atténuer les effets délétères de la crise mondiale et que la création d'emplois devrait être la priorité de leurs programmes nationaux de développement.

La formation brute de capital fixe a légèrement augmenté, passant de 20,7 % du PIB en 2005-2007 à 21,6 % en 2008-2010. Tout au long de la première décennie du XXI^e siècle, elle a progressé lentement, mais sûrement (de 3 points de pourcentage du PIB). Cette évolution positive apparaît toutefois en retrait par rapport à la situation observée dans les autres pays en développement, dont la formation brute de capital fixe s'est établie à 30,1 % du PIB en 2010. Si les tendances actuelles de l'investissement se maintiennent, il est peu probable que les PMA puissent rattraper les autres pays en développement dans un proche avenir. Le taux d'épargne intérieure brute pour les PMA en tant que groupe est passé de 18,9 % du PIB en 2005-2007 à 17,7 % en 2008-2010.

La balance commerciale des PMA s'est améliorée, passant d'un déficit équivalent à 6,1 % du PIB en 2010 à 5,7 % en 2011. La valeur des exportations totales de marchandises a augmenté de 23 % en 2011, dépassant le niveau d'avant la crise, pour s'établir à 204,8 milliards de dollars, soit deux fois le chiffre de 2006. En revanche, les exportations de marchandises des PMA en tant que groupe sont restées fortement concentrées dans un tout petit nombre de pays. Les plus gros exportateurs (Angola, Bangladesh, Guinée équatoriale, Yémen et Soudan) représentent 62 % de l'ensemble des exportations des PMA. La valeur des importations de marchandises a fortement augmenté en 2011 (20,6 %), pour s'établir à 202,2 milliards de dollars; elle a aussi été multipliée par deux au cours des cinq dernières années.

Les tendances globales du commerce de marchandises ont permis aux PMA d'afficher une balance commerciale excédentaire en 2011, après deux années de déficit. Cela mérite d'être souligné car, avant 2006, ces pays avaient toujours été déficitaires. Toutefois, ce résultat positif pour l'ensemble du groupe a été entièrement dû aux PMA africains et à leur excédent de 21,4 milliards de dollars – lequel est lui-même attribuable à un tout petit nombre de pays, principalement l'Angola. Les PMA asiatiques ont par contre accusé un déficit du commerce de marchandises de 17,5 milliards de dollars en 2011, et les PMA insulaires un déficit de 1,2 milliard de dollars. Les exportations de marchandises ont continué d'être dominées par le pétrole, qui a représenté un peu plus de 46 % des exportations totales.

L'amélioration des exportations de nombreux PMA en 2010 et 2011 a été en grande partie attribuable au niveau élevé des prix internationaux des produits de base. Après leur tassement en 2009, ces prix se sont rapidement redressés, pour atteindre dans certains cas des niveaux supérieurs aux niveaux d'avant la crise. Par exemple, les prix alimentaires ont commencé de progresser à nouveau en 2010 et 2011, dépassant les niveaux d'avant la crise. À l'été 2012, ces prix, en particulier ceux du maïs et du blé, continuaient sur leur lancée en raison de la sécheresse ayant frappé de grands pays producteurs. De nombreux pauvres dans les PMA, dont les dépenses alimentaires représentent généralement de 50 % à 80 % du revenu, en subiront les conséquences. La situation dans certaines parties de l'Afrique est critique, l'insécurité alimentaire touchant des centaines de milliers de personnes. Les gouvernements des PMA et leurs partenaires de développement doivent d'urgence prendre des mesures pour empêcher que la hausse des prix alimentaires ne prenne une ampleur incontrôlable, au risque de déclencher une crise analogue à celle de 2008. À long terme, remédier aux causes fondamentales de la hausse des prix alimentaires et accroître la production agricole dans les PMA passe par un accroissement des investissements dans le secteur agricole et la mise en œuvre de politiques d'amélioration de la productivité, en particulier de la productivité des petits exploitants agricoles.

Concernant l'investissement étranger, la CNUCED a récemment révisé les données relatives aux flux d'IED vers les PMA, données qui montrent qu'au cours de la dernière décennie ces flux ont été plus modestes que les envois de fonds. Contrairement aux IED, les envois de fonds ont constamment augmenté même pendant la crise et devraient continuer de progresser à moyen terme. En 2011, les envois de fonds vers les PMA se sont chiffrés à 26 milliards de dollars. La diminution des flux d'IED vers les PMA pendant trois années consécutives (d'un peu moins de 19 milliards de dollars en 2008 à 15 milliards de dollars en 2011) a largement été due à la baisse des investissements en Angola, liée au cycle d'investissement dans le secteur pétrolier de ce pays. Dans le reste des PMA, les IED sont restés relativement stables.

Les versements d'aide publique au développement (APD), conjugués à un allègement net de la dette concédée aux PMA par l'ensemble des donateurs membres du CAD de l'OCDE, ont atteint un niveau record de 44,8 milliards de dollars en 2010, en hausse de 11 % par rapport à 2009. En valeur nominale, les flux d'aide vers les PMA ont été 3,5 fois plus élevés en 2010 qu'en 2000. Comme il est indiqué dans le *Rapport 2011 sur les pays les moins avancés*, l'APD a joué un important rôle contracyclique à la suite de la crise mondiale, en amortissant l'impact de la diminution des flux financiers privés. Les données pour 2011 ne sont pas encore disponibles, mais il semblerait que certains pays donateurs aient réduit leur APD.

Le stock total de la dette des PMA s'est établi à 161 milliards de dollars en 2010, en légère hausse par rapport à 2009. Le service de la dette a quelque peu diminué, passant de 8,2 milliards de dollars en 2009 à 7,6 milliards en 2010. L'expérience des PMA de ces dix dernières années montre que la clef d'un endettement viable passe par le développement des capacités productives. Une croissance forte et durable du PIB et une expansion rapide des exportations ont accru la capacité de nombreux PMA d'assurer le service de leur dette. Si, dans la période récente, ces pays semblent avoir pu disposer de plus en plus de ressources financières extérieures, en particulier APD et envois de fonds, rien ne garantit que cela continuera d'être le cas. La forte diminution récente des flux d'IED est à cet égard instructive. Il est donc primordial pour les PMA de substituer progressivement des sources intérieures de financement aux sources extérieures afin de réduire leur dépendance extérieure et leur vulnérabilité aux chocs extérieurs et aux incertitudes.

Malheureusement, la fragilité de l'économie mondiale rend les perspectives pour 2013 extrêmement incertaines. À la mi-2012, l'activité économique se ralentissait de façon synchrone dans de nombreuses régions du monde. Les risques de détérioration de la situation sont nombreux, dont une aggravation de la crise de la dette dans la zone euro, une augmentation des prix mondiaux de l'énergie en raison de risques géopolitiques, une décélération de la croissance dans les grands pays en développement et la compression des dépenses publiques aux États-Unis prévue en 2013, tous éléments qui pourraient fortement entraver la croissance globale.

Dans ces conditions, les perspectives à court et à moyen terme pour les PMA ne sont guère encourageantes. Étant donné le risque croissant de voir l'économie mondiale entrer dans une longue période de stagnation et de déflation, les PMA doivent se préparer à une période relativement prolongée d'incertitude, avec une possible aggravation des tensions financières et un ralentissement économique réel. Le commerce et l'investissement dans les pays en développement, qui passent souvent par l'intermédiation de banques européennes et de banques des États-Unis, en ont déjà subi les conséquences. Les prix de certains produits de base ont commencé de diminuer, parfois de façon brutale, au deuxième trimestre de 2012, en partie à cause d'un ralentissement de la demande de produits de base de la part des pays émergents. Si la tendance actuelle au ralentissement économique se poursuit, les prix des produits de base pourraient accuser des baisses marquées. Les PMA risquent ainsi une fois de plus d'être exposés à des chocs économiques extérieurs et d'avoir à faire face à une crise venue d'ailleurs. Le savoir peut aider à mieux s'y préparer. Cela rend aussi d'autant plus urgente la nécessité de repenser les politiques relatives aux envois de fonds et le rôle que les diasporas pourraient jouer en matière de transfert de connaissances et en tant que catalyseurs du développement industriel et de la transformation structurelle dans leur pays d'origine.

Caractéristiques de l'émigration dans les PMA

L'émigration en provenance des PMA a rapidement augmenté entre 1990 et 2010. Avec 27,5 millions d'émigrants en 2010, les PMA dans leur ensemble ont représenté 13 % du total mondial de migrants – quelque 3,3 % de leur population. Sur la période 2000-2010, l'accroissement du nombre d'émigrants aura été le plus rapide dans le cas des PMA africains. La destination des émigrants des PMA varie selon les régions, mais les trois principales destinations sont l'Asie du Sud, le Moyen-Orient et l'Afrique. L'ampleur des migrations au sein de l'Afrique subsaharienne tient probablement au fait que: a) beaucoup de mouvements migratoires en Afrique correspondent à une migration forcée (flux de réfugiés) et concernent des personnes pauvres, d'où le caractère crucial de la proximité; et b) les Africains ont généralement beaucoup de difficultés à avoir accès à des pays d'autres régions. Parmi les régions ou les pays à revenu élevé, seuls les États du Golfe accueillent une forte proportion de Sud-Asiatiques, et aucun pays ne compte une proportion élevée d'Africains. Les données montrent que 80 % environ des migrants originaires de PMA vont dans des pays du Sud, ce qui fait des PMA et des autres pays en développement d'importants pays de destination.

En fait, les réfugiés constituent une part importante, mais en diminution, du nombre total d'immigrants dans les PMA; ils ont représenté jusqu'à 44 %, en 1995, de la population totale d'immigrés dans les PMA, mais leur nombre a ensuite rapidement diminué, témoignant d'une amélioration des structures de gouvernance dans de nombreux pays africains et d'une diminution des conflits et de l'instabilité politique. Tout comme dans le cas des migrations économiques classiques, lorsque des migrations forcées massives se produisent, elles impliquent une perte appréciable de capital humain et financier, de main-d'œuvre et de travailleurs qualifiés pour le pays d'origine. Les principaux pays d'émigration en 2010 étaient le Bangladesh (4,9 millions d'émigrants) et l'Afghanistan (2 millions).

Globalement, les pays développés ont tendance à accepter les immigrants qualifiés, mais à prendre de plus en plus de mesures pour exclure les immigrants non qualifiés à moins qu'il n'y ait une forte demande de ce type de main-d'œuvre dans des secteurs déterminés (par exemple, agriculture, construction). Les migrants originaires des PMA ont tendance à être plus jeunes que ceux qui viennent d'autres pays, avec un âge moyen de 29 ans, contre 34 pour les autres pays en développement et 43 pour les pays développés.

Contrairement à l'idée générale selon laquelle les migrations en provenance des PMA sont un phénomène Sud-Nord, les dernières décennies font apparaître une dimension Sud-Sud. En 2010, les pays de l'OCDE à revenu élevé (Amérique du Nord et Europe) représentaient 20 % de la population émigrée des PMA, contre 80 % environ pour le Sud. De plus, la plupart des migrations Sud-Sud venant de PMA ont tendance à concerner des pays voisins, où les écarts de salaire entre pays d'origine et pays d'accueil sont en général beaucoup plus faibles que dans le cas des migrations Sud-Nord. Ainsi, les principaux couloirs d'émigration en provenance des PMA se trouvent dans le Sud.

Concernant les migrations de personnel hautement qualifié, la majorité des émigrants ayant fait des études supérieures ont tendance à émigrer vers des pays développés. Les plus forts taux d'émigration de ce type de population, dans le cas des PMA, sont ceux d'Haïti (83 %), du Samoa (73 %), de la Gambie (68 %) et de Tuvalu (65 %).

Les migrations en provenance des PMA répondent à diverses raisons et motivations; on peut toutefois faire les observations suivantes:

- Premièrement, la structure démographique de la plupart des PMA se caractérise par une forte proportion de jeunes, et les jeunes adultes sont généralement plus mobiles que les adultes plus âgés; cela tient en partie à des différences de parcours de vie selon les groupes d'âge et les niveaux d'éducation;
- Deuxièmement, les hommes émigrent davantage que les femmes en moyenne dans les PMA (en particulier dans les PMA asiatiques), en raison de la persistance d'une répartition des tâches dans la plupart des sociétés rurales qui fait que l'éducation des enfants et les travaux ménagers sont avant tout dévolus aux femmes. Cela limite souvent les possibilités pour celles-ci d'émigrer, sauf peut-être si elles sont jeunes, non mariées et vivent dans une famille qui compte déjà plusieurs femmes plus âgées, ou si elles émigrent pour rejoindre leur partenaire. L'émigration des femmes a toutefois récemment augmenté. Lorsqu'elles émigrent, les femmes trouvent généralement des emplois dans des activités de services (y compris l'économie domestique), tandis que les hommes sont plus souvent employés dans le secteur manufacturier et le secteur de la construction, outre certaines activités de services;
- Troisièmement, dans les PMA, la migration constitue une importante stratégie de subsistance et est très souvent une migration temporaire (saisonnaire ou circulaire); le migrant continue de faire partie du ménage et est censé envoyer de l'argent à sa famille;
- Quatrièmement, certaines migrations correspondent à une stratégie de survie, d'autres à une stratégie économique rationnelle où il s'agit de profiter des meilleurs salaires offerts à l'étranger (au niveau régional ou international), indépendamment des conditions prévalant dans le pays d'origine; les diplômés et les compétences facilitent ce type de migration pour les jeunes.

Les PMA ayant la plus grande proportion d'émigrants en pourcentage de la population totale émigrée étaient, en 2010, le Bangladesh (19 %), l'Afghanistan (8 %), le Burkina Faso (6 %) et le Mozambique (4 %). Ces pays faisaient également partie des principaux couloirs de migration: Bangladesh – Inde, Afghanistan – Iran, Burkina Faso – Côte d'Ivoire, Yémen – Arabie saoudite et Népal – Inde. Les émigrants de PMA asiatiques comme le Bangladesh, l'Afghanistan, le Yémen et le Népal ont tendance à choisir l'Inde ou le Moyen-Orient comme première ou deuxième destination. Pour les émigrants de PMA africains, les principaux couloirs d'émigration sont en Afrique.

Les habitants de PMA d'Asie et du Pacifique semblent avoir une plus forte propension à émigrer vers des pays autres que des PMA que les habitants de PMA africains, lesquels représentaient la plus grande partie des émigrants résidant dans d'autres PMA en 2010. Les migrations entre PMA en 2010 ont principalement concerné l'Afrique subsaharienne, en particulier l'Érythrée, la République démocratique du Congo et le Soudan.

Une amélioration de la coopération internationale sur les migrations et le développement dans les PMA s'impose pour optimiser les contributions des migrants à tous les niveaux. Des progrès doivent donc être faits, aux niveaux bilatéral et régional, pour renforcer la coopération internationale.

Envois de fonds vers les PMA: ampleur, impact et coût

Au niveau mondial, la valeur des envois de fonds a considérablement augmenté, puisqu'elle a presque doublé entre 1990 et 2000, puis a triplé au cours de la décennie suivante pour s'établir à 489 milliards de dollars en 2011, en dépit de la crise financière mondiale. Si toutes les régions ont connu une expansion appréciable de ces transferts financiers, l'augmentation du total mondial est principalement due à la forte progression des envois vers les pays en développement; la part des pays développés dans le total mondial n'a cessé de diminuer.

Pour ce qui est des PMA, les fonds transférés sont passés de 3,5 milliards de dollars en 1990 à 6,3 milliards en 2000, puis à près de 27 milliards de dollars en 2011. Leur répartition entre les PMA a été inégale, plus encore que celle de l'IED et des recettes d'exportation. Au cours de la dernière décennie, le premier pays bénéficiaire, le Bangladesh, a vu sa part du total des envois de fonds vers les PMA passer de 31 à 44 %. Au cours de la même période, les trois premiers PMA (Bangladesh, Népal et Soudan) ont également accru leur part cumulée, qui est passée de 44 à 66 % du total des envois de fonds vers les PMA. Outre ces trois principaux pays, il faut également mentionner le Cambodge, l'Éthiopie, Haïti, le Lesotho, le Mali, le Sénégal, le Togo, l'Ouganda et le Yémen.

En dépit de cette répartition inégale, la dynamique des envois de fonds vers les PMA a été à la fois soutenue et générale. Dans quasiment tous les PMA pour lesquels des données sont disponibles, les envois de fonds ont sensiblement augmenté au cours de la dernière décennie, progressant à un taux annuel moyen de 15 % dans le PMA médian. À la suite de la crise financière mondiale de 2009, ils se sont certes ralentis dans la plupart des PMA, mais en continuant néanmoins d'augmenter, à quelques exceptions près.

Malgré une certaine hétérogénéité des situations nationales, la valeur des envois de fonds par rapport au PIB ou aux recettes d'exportation a toujours été beaucoup plus importante dans les PMA que dans d'autres régions. Dans le PMA médian, les envois de fonds représentent jusqu'à 2,1 % du PIB et 8,5 % des recettes d'exportation, contre 1,6 % et 4,5 %, respectivement, dans les autres pays en développement. Cela vaut pour tout un éventail de PMA, allant de petits pays comme le Lesotho ou le Samoa, où les envois de fonds représentent plus de 20 % du PIB, à des pays comme le Népal et Haïti, qui ont toujours été d'importants bénéficiaires d'envois de fonds et où ceux-ci dépassent largement le niveau des recettes d'exportation.

De même, pour un certain nombre de PMA, les envois de fonds sont une source essentielle de financement extérieur. Sur la période 2008-2010, ils ont été supérieurs à la fois aux flux d'APD et aux flux d'IED dans neuf PMA, et ont dépassé les flux d'IED, mais non ceux d'APD, dans huit autres PMA. Si, de par leur nature même, ils se distinguent des flux de capitaux, ils sont à l'évidence, pour un grand nombre de PMA, une source appréciable de devises. Il est donc important que les stratégies de développement des PMA tiennent pleinement compte de leur utilité, de leurs caractéristiques intrinsèques et de leur potentiel.

Les envois de fonds Sud-Sud sont particulièrement importants pour les PMA, puisque la majorité des migrants de ces pays ont comme destination d'autres pays en développement, souvent des pays voisins. Il a ainsi été estimé qu'en 2010, les deux tiers des envois de fonds vers les PMA provenaient d'autres pays du Sud. Des tendances régionales distinctes sont toutefois discernables. L'Inde et les pays du Conseil de coopération du Golfe sont les principales sources d'envois de fonds pour les PMA asiatiques; des «pôles sous-régionaux», tels que la Côte d'Ivoire, le Kenya ou l'Afrique du Sud, jouent un rôle analogue pour les PMA africains, tout comme d'anciennes puissances coloniales; dans le cas des îles du Pacifique, l'essentiel des envois de fonds provient de pays développés voisins.

Il existe une abondante littérature concernant les incidences positives des envois de fonds sur le niveau de vie des ménages, pour ce qui est à la fois de la réduction de la pauvreté et de la diversification des sources de revenu. Les incidences sur le développement à un niveau macroéconomique sont toutefois moins évidentes. Les liens entre envois de fonds et croissance économique sont complexes et multiformes. Pour ce qui est des aspects négatifs, les effets défavorables sur l'évolution du marché du travail peuvent se traduire par une baisse de la croissance économique, en particulier si une culture de dépendance à l'égard des transferts monétaires de l'étranger se développe. En outre, faute de mesures correctives appropriées, la tendance des envois de fonds a provoqué une appréciation du taux de change réel peut donner lieu à des effets de type «syndrome hollandais», qui retarderont les changements structurels nécessaires en affaiblissant la compétitivité des secteurs marchands non traditionnels.

Pour ce qui est des aspects positifs, les envois de fonds peuvent contribuer à la croissance économique et au développement des capacités productives de deux façons: par l'investissement et par le développement du secteur financier. De fait, ils constituent une source appréciable de financement extérieur susceptible d'accélérer le rythme

d'accumulation du capital physique et humain («filiale investissement»). Par ailleurs, ils ont tendance à accroître les capacités financières du système financier intérieur, ce qui permet aux ménages bénéficiaires de solliciter et d'obtenir l'accès à des produits et services financiers qui leur seraient sinon inaccessibles. Enfin, les envois de fonds peuvent atténuer les contraintes financières pesant sur les ménages bénéficiaires, en particulier dans les zones rurales, mal desservies par les intermédiaires financiers.

Bien que les études réalisées ne permettent toujours pas de faire ressortir clairement la façon dont les envois de fonds influent en dernière analyse sur la croissance économique, il est généralement reconnu que des politiques complémentaires et de bonnes institutions contribuent beaucoup à en renforcer les incidences sur le développement. Les gouvernements ont le plus souvent peu de possibilités d'influer directement sur l'affectation des revenus provenant des envois de fonds, la fiscalité ou les réglementations s'étant généralement révélées plutôt inefficaces et ayant dans la plupart des cas tout simplement conduit les migrants à recourir à des filières informelles. La mobilisation effective des envois de fonds à des fins productives dépend donc de tout un ensemble d'améliorations, notamment institutionnelles, visant à renforcer à la fois la «filiale investissement» et les incidences des envois de fonds sur le développement du secteur financier.

Globalement, les envois de fonds auront plutôt tendance à stimuler l'accumulation du capital humain et physique ainsi que le développement du secteur financier, et ce d'autant plus qu'ils sont le plus souvent destinés à des ménages pauvres ou à des ménages ayant un accès limité au crédit. Dans ce cas, il est évident que les PMA où les capitaux sont rares ont beaucoup à gagner de leurs incidences potentielles sur le développement. Toutefois, les faiblesses structurelles des mêmes pays font qu'il leur est plus difficile de mobiliser de telles sources de financement extérieur à des fins productives. D'où l'importance de concevoir des stratégies et autres modalités, notamment institutionnelles, appropriées pour mettre les envois de fonds au service du développement économique.

La relative stabilité et le faible caractère procyclique des envois de fonds, comparés à d'autres sources de financement extérieur, méritent en outre d'être soulignés. De ce fait, un accroissement de la part des envois de fonds dans le PIB a tendance à réduire l'instabilité de la croissance de celui-ci, même si l'on tient compte d'autres facteurs déterminants possibles de cette instabilité. De même, les envois de fonds réduisent le risque de variations brutales du solde des comptes courants, en particulier lorsqu'ils représentent plus de 3 % du PIB. Ces caractéristiques peuvent être particulièrement importantes dans le cas d'un PMA, dont l'économie se caractérise généralement par des accélérations relativement fréquentes et par des baisses brutales presque aussi fréquentes de la croissance, conjuguées à une vulnérabilité accrue de la balance des paiements et au surendettement.

Au niveau des ménages, de nombreuses études empiriques montrent généralement que les envois de fonds réduisent la pauvreté. Les incidences sur l'inégalité sont moins marquées, compte tenu en particulier de la sélectivité sous-tendant le processus de migration. Les candidats à l'émigration sont confrontés à des coûts, qui dépendent en grande partie de la destination considérée; les ménages les plus pauvres ne sont généralement pas en mesure de financer un lointain voyage international ou le coût des procédures administratives auxquelles il faut généralement se soumettre pour émigrer dans un pays développé. Ce sont ainsi précisément les plus pauvres qui ne peuvent bénéficier des plus larges différentiels de salaire entre pays d'émigration et pays de destination, et, de ce fait, envoyer dans leur pays d'origine des sommes importantes.

Les migrants ont généralement recours à tout un éventail de circuits formels et informels pour envoyer des sommes d'argent, sélectionnés en fonction de leur coût, de leur fiabilité et de leur facilité d'accès, auxquels s'ajoute un élément de confiance. Bien que le recours à des filières informelles puisse sembler être un choix rationnel d'un point de vue individuel, les filières formelles de transfert sont préférables, indépendamment même de considérations de sécurité, de réglementation ou de supervision. La prédominance de flux informels réduit la capacité des pays bénéficiaires d'utiliser de façon optimale les devises provenant des travailleurs expatriés. Cela peut limiter les effets positifs des envois de fonds sur la solvabilité d'un pays ou sur l'amélioration de son système financier, et encourager les transactions monétaires informelles (marché noir).

D'après des données internationales, au premier trimestre de 2009 le coût des envois de fonds représentait en moyenne 9 % des montants transférés. Dans le cas des PMA, le coût moyen était proche de 12 %, soit 30 % de plus que la moyenne mondiale. Si les coûts des transferts Nord-Sud sont élevés, ceux des transferts Sud-Sud le sont souvent encore plus. Les filières les plus chères pour les transferts monétaires vers les PMA sont en Afrique, alors que les moins chères sont celles qui assurent des transferts de Singapour et d'Arabie saoudite vers les PMA asiatiques. Des coûts aussi élevés peuvent avoir d'importantes conséquences: on estime qu'en 2010, les transferts

annuels vers l'Afrique subsaharienne auraient pu procurer 6 milliards de dollars de plus aux bénéficiaires si les coûts de transfert avaient été au niveau de la moyenne mondiale.

Les coûts moyens de transfert monétaire occultent naturellement une grande diversité de situations. En général, l'absence de concurrence entre organismes de virement semble être un important facteur expliquant le coût élevé des transferts. Les contraintes réglementaires auxquelles ces organismes sont confrontés varient selon les PMA et les régions et expliquent les spécificités des différents marchés de virement de fonds. Par exemple, pour l'ensemble de l'Afrique subsaharienne, 65 % des bureaux de remise de fonds sont contrôlés par deux opérateurs, MoneyGram et Western Union. De même, des gouvernements africains ont mis en place des arrangements d'exclusivité limitant le type d'institutions pouvant offrir des services de transfert monétaire aux banques, ce qui réduit la concurrence entre organismes de virement.

Les systèmes de virements de fonds dans les PMA évoluent et de nouvelles filières et technologies apparaissent. Avec l'amélioration des infrastructures dans ces pays et la croissance des services bancaires mobiles et des services bancaires sans succursales, les populations urbaines et rurales devraient bénéficier d'un meilleur accès aux services financiers. Toutefois, en dépit du potentiel de ces nouveaux systèmes, des modalités plus traditionnelles de services de transfert restent prépondérantes dans la plupart des PMA.

En général, comme on le verra dans le présent Rapport, les envois de fonds offrent aux PMA des possibilités de soutenir le développement des capacités productives, en accroissant les investissements dans le capital humain et physique et en stimulant le développement du secteur financier. L'exploitation de ce potentiel dépend toutefois de l'environnement institutionnel et réglementaire que les pays bénéficiaires mettent en place. Autrement dit, la mobilisation effective des envois de fonds à des fins productives, en raison de leurs caractéristiques intrinsèques en tant que flux financiers privés, dépend essentiellement de la capacité de l'État de créer un environnement macroéconomique «centré sur le développement», tout en soutenant la formation d'un secteur financier viable et accessible à tous. La collaboration active des diasporas et le soutien des pays de destination et des institutions internationales de développement en dépendront.

Mobiliser les diasporas: faire de l'exode des compétences un atout

«L'exode des compétences» s'entend généralement de l'émigration d'individus hautement qualifiés, de formation universitaire, tels que médecins, ingénieurs, scientifiques, gestionnaires, juristes, et aussi entrepreneurs. Les principaux moteurs en sont des revenus plus élevés, de meilleures conditions de travail et de meilleures perspectives de carrière dans le pays d'accueil, les politiques d'accueil sélectives des pays de destination, une situation économique et politique difficile ou défavorable dans le pays d'origine, et des coûts faibles pour les candidats à l'émigration. À l'échelle mondiale, l'exode des compétences n'a cessé d'augmenter en valeur absolue. Le nombre de migrants internationaux hautement qualifiés est passé de 16,4 millions de personnes en 1990 à 26,2 millions en 2000 (dernière année pour laquelle des données sont disponibles). Lorsqu'ils seront enfin publiés, les chiffres pour 2010 devraient révéler une forte augmentation en volume des migrations internationales de travailleurs hautement qualifiés. L'immigration internationale concerne surtout ces individus: 26 % de l'ensemble des migrants internationaux ont une formation universitaire (d'après les données de 2000), tandis que 11,3 % seulement de la main-d'œuvre au niveau mondial possèdent une telle formation. Dans les pays en développement, les personnes ayant fait des études universitaires ne représentent que 5 % de la main-d'œuvre.

En 2000 (année pour laquelle des données sont disponibles pour les PMA), les migrants hautement qualifiés représentaient un quart de l'émigration totale venant des PMA, soit une part 11 fois plus élevée que leur part dans la main-d'œuvre totale de ces pays, à savoir 2,3 %. Les migrations internationales sont sélectives (à savoir qu'elles favorisent les personnes hautement qualifiées par rapport aux personnes peu qualifiées), ce qui explique cet écart considérable. D'après les estimations, on comptait 1,3 million de personnes de formation universitaire émigrées des PMA en 2000, et ce chiffre a continué d'augmenter depuis. Presque les deux tiers de ces émigrants vivent dans des pays développés (en particulier aux États-Unis), un tiers dans d'autres pays en développement (principalement des pays exportateurs de pétrole et des pays voisins). La principale source régionale de migrants hautement qualifiés originaires de PMA est l'Asie, avec une proportion de 45,9 % de migrants de formation universitaire, suivie par les PMA africains – 40,4 %.

L'exode des compétences peut avoir des effets aussi bien favorables que défavorables pour les pays d'origine, la situation dépendant principalement de l'ampleur de l'exode des compétences, laquelle est mesurée par le taux d'exode des compétences, c'est-à-dire le nombre d'émigrants hautement qualifiés par rapport à l'ensemble des nationaux possédant le même niveau d'éducation. Collectivement, les PMA ont le taux d'exode des compétences le plus élevé de tous les grands groupes de pays, avec une moyenne de 18,4 %, à comparer aux 10 % observés dans les autres pays en développement. D'un point de vue régional, les principaux PMA d'émigration sont Haïti, les États insulaires du Pacifique et les PMA africains. Six PMA comptent ainsi plus de professionnels hautement qualifiés vivant à l'étranger que dans leur pays natal: Haïti, Samoa, Gambie, Tuvalu, Kiribati et Sierra Leone.

Le niveau «optimal» d'exode des compétences (lorsque le solde net des effets positifs et des effets négatifs pour l'économie du pays d'origine atteint son maximum) a été estimé de 5 à 10 %. Cinq PMA seulement se situent dans cette fourchette. Au-delà de 15 à 20 %, la probabilité augmente que les incidences négatives l'emportent sur les conséquences positives. Le taux effectif d'exode des compétences est «élevé» dans 30 des 48 PMA.

Quelles sont les principales incidences négatives probables de l'exode des compétences pour les PMA? Premièrement, l'exode des compétences réduit le stock de capital humain et les externalités engendrées par un personnel hautement qualifié; cela peut se traduire par une plus faible croissance de l'économie et de la productivité, ainsi que par un moindre dynamisme dans le domaine de la science, de la technologie et de l'innovation (STI). Deuxièmement, l'exode des compétences est particulièrement élevé dans certains secteurs, surtout la santé, l'éducation et la recherche scientifique. Les PMA sont les pays qui comptent le plus faible nombre de médecins par habitant, mais ont le taux d'exode de compétences médicales le plus élevé au monde. Les conséquences en sont généralement une forte mortalité infantile et juvénile, de faibles taux de vaccination et des services de soins de santé et des systèmes nationaux de santé publique le plus souvent médiocres. Troisièmement, avec l'exode des compétences, les gouvernements des PMA subissent un manque à gagner fiscal correspondant aux impôts que ces professionnels auraient payés s'ils étaient restés travailler dans leur pays d'origine. Quatrièmement, moins de travailleurs qualifiés altèrent les capacités relatives et les avantages comparatifs des PMA, au détriment des secteurs à forte intensité de compétences et au profit d'activités à faibles qualifications et, éventuellement, du secteur des ressources naturelles. Cinquièmement, des émigrants hautement qualifiés occupent parfois des emplois pour lesquels ils sont surqualifiés, ce qui constitue un «gaspillage de compétences», puisque celles-ci ne sont pas utilisées. Sixièmement, l'émigration des personnes les plus qualifiées est préjudiciable au renforcement des capacités institutionnelles dans les PMA.

La question se pose de savoir si les PMA peuvent faire de l'exode des compétences un atout, et comment. Des données montrent qu'en dépit des incidences négatives à court terme, les pays peuvent tirer profit des connaissances additionnelles acquises par leurs ressortissants résidant et travaillant à l'étranger. Premièrement, il a été avancé que les perspectives d'émigration pouvaient encourager les individus à acquérir un meilleur niveau d'éducation, ce qui pouvait aboutir à un gain de compétences, c'est-à-dire un accroissement des ressources en capital humain. Deuxièmement, une partie des envois de fonds sert à financer l'éducation de membres de la famille, d'où là aussi un gain de compétences. Troisièmement, des émigrants hautement qualifiés représentent un réservoir de compétences qui peut être organisé en «réseaux de partage du savoir des diasporas» qui faciliteront les transferts de connaissances et de technologie vers les pays d'origine, dans le cadre de programmes et d'initiatives émanant d'organisations de la diaspora, d'organisations internationales et de gouvernements de pays d'origine et de pays d'accueil. Ces transferts ont généralement des effets positifs, mais l'efficacité des initiatives est parfois contrariée par la dispersion des projets, l'incapacité d'«unir les forces», une mobilisation insuffisante de ressources et une absence de synergies, ainsi qu'un manque de cohérence avec les politiques nationales de développement. Mettre à profit les compétences des diasporas à travers la mise en place de réseaux représente un potentiel considérable, mais encore relativement inexploité, pour les PMA.

Quatrièmement, la présence de diasporas peut renforcer les échanges commerciaux entre pays d'accueil et pays d'origine à travers des relations de commerce et d'investissement. Les diasporas ont alimenté une expansion, dans les PMA, de la production de biens originaires du «pays natal» («commerce ethnique»), c'est-à-dire de biens exportés pour être consommés par les membres des diasporas, mais qui peuvent aussi trouver un marché plus large. Elles ont également stimulé la croissance des exportations de services de tourisme, de par leurs voyages dans leur pays d'origine, ou en contribuant à attirer d'autres touristes.

Cinquièmement, les migrants qui reviennent s'établir dans leur pays peuvent apporter avec eux l'épargne, les connaissances et l'expérience qu'ils ont accumulées, ainsi que leurs réseaux commerciaux, mais cela dépendra toutefois de ce qui a motivé leur retour, du temps passé à l'étranger et des conditions locales. Les PMA qui se distinguent par leur diversification économique, leur transformation structurelle et leur croissance sont généralement

ceux qui ont davantage que d'autres réussi à susciter le retour volontaire de migrants qualifiés, lesquels ont créé de nouvelles activités commerciales et introduit des innovations économiques et sociales dans les domaines de la science, de la santé, de l'éducation, des services et de l'industrie.

Bénéficier des compétences d'une diaspora n'a toutefois rien d'automatique. Cela dépend de tout un ensemble de conditions institutionnelles, économiques et politiques qui font encore défaut dans la plupart des PMA. Des initiatives de la part des pays d'origine et des pays d'accueil ainsi que de la communauté internationale sont donc essentielles pour promouvoir ou renforcer les effets positifs des diasporas dans les PMA. L'exode des compétences des PMA devrait se poursuivre dans un avenir prévisible, en raison de la vigueur d'un certain nombre de facteurs attractifs et incitatifs. Les diasporas constituent un réservoir de connaissances et de ressources humaines et financières que les PMA peuvent amener à contribuer bien davantage qu'auparavant au développement national. Les gouvernements de ces pays ne font que commencer à prendre des mesures pour exploiter ce potentiel. Des mesures plus vigoureuses et plus systématiques sont nécessaires pour renforcer la contribution des diasporas au développement des PMA. Le succès de ces initiatives passe par la mobilisation et la coordination des efforts et des ressources de différentes parties prenantes – notamment, institutions et entreprises des pays d'origine, pouvoirs publics dans les pays d'accueil, organisations d'expatriés, ONG, organisations internationales, donateurs bilatéraux. Idéalement, cette coordination devrait intervenir en amont, c'est-à-dire au stade de la planification, de façon à garantir la collaboration et la cohésion de tous les acteurs intéressés dès le départ.

Libérer le potentiel des diasporas des PMA: comment mettre à profit les envois de fonds et les compétences des diasporas

DIASPORAS ET RENFORCEMENT DES CAPACITÉS

Les migrations et leurs diverses conséquences jouent manifestement un rôle de plus en plus important dans l'évolution des pays en développement en général et des PMA en particulier, et cette tendance devrait se poursuivre à moyen terme. La principale recommandation du présent Rapport adressée aux décideurs est d'améliorer, dans les PMA, les conditions générales pour mettre davantage à contribution pour le développement des capacités productives les envois de fonds et les compétences des diasporas. Les politiques concernant les migrations, les envois de fonds et les relations avec les diasporas devraient en outre faire partie intégrante des stratégies nationales de développement, et non pas être des éléments isolés. Il faudrait pour cela créer une entité, idéalement un ministère, capable de prendre en charge le caractère transversal de ces questions, de garantir la cohérence générale des orientations prises et de coordonner l'action des acteurs potentiels autour d'un ensemble de priorités bien définies. Les gouvernements des PMA doivent aussi avoir une bonne connaissance de l'ampleur et des types de migration internationale, de la localisation géographique, de l'ampleur et de la nature des activités des diasporas, et de l'importance et des modalités des envois de fonds. L'état des connaissances actuelles dans la plupart des PMA est relativement médiocre. Une partie du problème était donc de nature statistique. Il n'existe quasiment pas de mécanismes ou d'organismes officiels s'occupant des nombreux aspects des migrations et de leurs conséquences, et ceux qui existent s'intéressent essentiellement aux envois de fonds.

Chaque pays devra définir ses propres politiques et mesures concrètes concernant les relations avec les diasporas, mais l'orientation générale devrait être d'instaurer des conditions favorables dans une optique de développement. La question de la confiance est également fondamentale. S'il est vrai que les membres des diasporas ne sont pas exclusivement motivés par des intérêts commerciaux, on ne pourra certainement pas obtenir leur collaboration si on ne leur demande que de contribuer sans rien recevoir en retour. Cela vaut, par exemple, dans les cas où les PMA souhaitent encourager des entrepreneurs de la diaspora à utiliser leur épargne ou à mobiliser des capitaux extérieurs pour créer des activités productives dans leur pays d'origine. Des études sur le rôle des diasporas montrent que, dans certains pays à revenu intermédiaire, des entrepreneurs issus de la diaspora ont fondamentalement contribué au renforcement des capacités productives dans leur pays d'origine – par exemple, au renforcement des industries fondées sur la connaissance en Inde, en Chine, dans la province chinoise de Taiwan, en Israël et en Irlande, au cours des quelque deux dernières décennies. Un enseignement que l'on peut en tirer est que les entrepreneurs à l'étranger peuvent contribuer au développement d'entreprises dans leur pays d'origine et aussi servir d'intermédiaires s'agissant de la connaissance des marchés, de l'établissement de relations et de transfert de technologie entre les pays. Dans les PMA, ce processus peut être moins prometteur à court terme en raison de ressources plus limitées en capital humain et en capital d'investissement pour le développement d'industries de haute technologie. Toutefois,

les entrepreneurs issus de la diaspora travaillant dans le secteur des industries légères peuvent aider à développer des industries analogues dans leur pays d'origine grâce à leurs contacts, à leur savoir-faire et à d'autres facteurs et capacités acquis dans le pays d'accueil. Ils peuvent aussi contribuer à la modernisation des capacités de gestion et d'innovation dans leur pays d'origine.

En général, deux conditions au moins déterminent les possibilités pour les migrants de parvenir à créer des entreprises dynamiques à leur retour. La première est qu'ils reviennent dans leur pays d'origine en ayant enrichi leurs connaissances et leurs compétences. On considère, dans le présent Rapport, que cela sera d'autant plus probable qu'ils seront restés plus longtemps à l'étranger et qu'ils auront accumulé une plus grande expérience. La seconde est l'existence de conditions générales favorables dans leur pays d'origine. Ils auront probablement besoin d'un soutien financier approprié pour créer une nouvelle entreprise, même s'ils disposent d'une certaine épargne. À tout le moins, ils devraient pouvoir obtenir des prêts à des conditions normales auprès des établissements financiers.

Étant donné la réticence des institutions financières à accorder des crédits aux PME, une banque nationale de développement dotée de lignes de crédit spéciales pour les migrants revenant dans leur pays pourrait être nécessaire. En outre, les migrants de retour dans leur pays n'auront peut-être pas acquis toutes les compétences requises pour mener à bien une activité entrepreneuriale, et ils auront donc sans doute besoin d'une assistance technique pour améliorer les compétences gestionnaires, techniques, financières et autres nécessaires à la bonne gestion d'une PME. Les gouvernements pourraient assurer ce type d'assistance technique ou de formation, et aussi abaisser les droits de douane sur les importations de machines, d'équipements et de matières premières pour aider ces entrepreneurs à démarrer.

Faciliter les relations commerciales avec les pays d'accueil est un autre moyen pour les diasporas de contribuer au développement des capacités de production de leur pays d'origine. Une corrélation empirique positive a été observée entre le degré de participation au commerce international des pays d'origine et des pays de destination et la taille des communautés expatriées dans les pays considérés. La langue, la culture et la connaissance des marchés consommateurs et producteurs sont autant de facteurs qui contribuent au développement des relations commerciales entre les nations, et les diasporas peuvent tout à fait jouer un rôle important à cet égard. Dans un premier temps, un marché de niche que les PMA pourraient exploiter serait celui des «produits ethniques». Des études montrent, par exemple, que les migrants aux États-Unis sont très demandeurs de produits de leur pays d'origine qui sont difficiles à trouver dans le pays d'accueil. Chaque migrant dépense près de 1 000 dollars par an en produits typiques de son pays, et le total peut dépasser 20 milliards de dollars par an. Les PMA pourraient prendre des mesures pour aider les producteurs à améliorer leurs produits et à les adapter à l'évolution des marchés finals pour assoir leur compétitivité, et demander aux membres des diasporas de contribuer à la diffusion des marques et à la commercialisation des produits dans les pays d'accueil. L'éducation et la formation sont des éléments indispensables à la compétitivité des producteurs sur les marchés extérieurs.

LES DIASPORAS EN TANT QUE SOURCES DE COMPÉTENCES ET DE CONNAISSANCES

Les diasporas pourraient aussi contribuer au changement structurel et au développement économique en renforçant le socle de connaissances dans leur pays d'origine. Un mécanisme utile à cet égard est celui des réseaux d'échange de savoir des diasporas, qui regroupent des professionnels expatriés hautement qualifiés souhaitant maintenir des contacts avec leur pays d'origine et contribuer à son développement. Le savoir n'étant ni gratuit ni facilement transférable, des mesures concrètes doivent être prises pour intégrer ce rôle potentiellement important des diasporas dans les stratégies nationales de développement.

Ces réseaux de la diaspora constituent un sous-groupe de réseaux internationaux d'échange de savoir régissant le transfert de divers types de connaissances, telles que propriété intellectuelle, savoir-faire, codes informatiques ou bases de données, entre des parties liées entre elles au sein d'une économie. Ils sont ainsi une plate-forme d'échange de connaissances et d'interaction entre une diaspora et des acteurs locaux dans le pays d'origine.

De nombreuses études de cas démontrent amplement que les réseaux de la diaspora ont joué un rôle essentiel dans la modernisation technologique, le développement industriel et le renforcement des capacités productives de différents pays d'origine. Les PMA devraient tirer des enseignements de l'expérience des pays qui ont bénéficié le plus de ces réseaux en faisant de leurs interactions avec leurs diasporas un élément à part entière de leur politique industrielle et de leur stratégie nationale de développement en général. Ces réseaux ont effectivement été des vecteurs de changement, dans des pays développés comme dans des pays en développement. Des exemples éloquentes en

sont fournis par différentes communautés d'émigrants indiens, chinois, coréens, taiwanais, vietnamiens, turcs et bangladais, pour n'en citer que quelques-unes.

Toutefois, un tel transfert de connaissances et de compétences n'a rien d'automatique: les conditions à réunir sont un réseau bien organisé et coordonné et une stratégie de développement (dans le pays d'origine) étayée par une politique industrielle et la détermination des pouvoirs publics de collaborer avec les diasporas. Une politique dynamique à l'égard des diasporas est indispensable pour que les réseaux de partage de savoir de celles-ci, qui sont par essence des réseaux bénévoles privés, acquièrent la confiance nécessaire pour rester mobilisés et pour que leurs activités aient des incidences positives. Ayant connu tardivement un relatif développement industriel, puis un phénomène récent de désindustrialisation, les PMA doivent concevoir des politiques industrielles novatrices, compatibles aussi bien avec leur situation et leurs besoins actuels qu'avec l'évolution rapide de l'environnement mondial. Quelques PMA se sont déjà dotés de politiques industrielles visant à accélérer la diversification économique et le changement structurel.

Il existe de nombreuses raisons de promouvoir les réseaux, la moindre n'étant pas la diffusion de connaissances. Les réseaux des diasporas peuvent fournir de nouvelles technologies ainsi qu'une information aux pouvoirs publics et autres acteurs nationaux sur les technologies les plus récentes et celles qui répondent aux besoins industriels nationaux. Ils peuvent aider à mettre en correspondance les besoins des secteurs productifs locaux et des IED spécifiques pour améliorer et moderniser les capacités et les compétences locales. L'intérêt de ces réseaux dans une optique de politique industrielle est qu'ils font de la transition d'une conception hiérarchique (verticale) à une conception horizontale (réseaux de recherche) un élément essentiel de cette politique industrielle. Ils contribuent à mettre en relation ceux qui veulent apprendre avec ceux qui sont déjà en train d'apprendre. De fait, ce passage d'une conception hiérarchique à des réseaux horizontaux a de profondes incidences sur les chaînes mondiales d'approvisionnement et donc sur les nouvelles stratégies industrielles, où «apprendre à apprendre» devient un objectif essentiel de la politique industrielle. Toutefois, les réseaux des diasporas ne doivent pas être considérés comme la panacée, ni comme un substitut aux efforts locaux de développement des capacités productives; ils ne sont qu'un acteur, un élément de plus dans le scénario d'une croissance fondée sur le renforcement des capacités productives intérieures.

Ces dernières années, la CNUCED a constamment défendu l'idée qu'une transformation progressive de la structure économique était un préalable à une croissance économique soutenue et accélérée et à la réduction de la pauvreté dans les PMA. Les politiques et les stratégies nécessaires pour obtenir cette transformation structurelle impliqueront, notamment: a) la conception d'une nouvelle politique industrielle fondée sur une approche stratégique tenant compte des besoins et des conditions spécifiques des PMA; b) un État développementaliste catalyseur, pour compenser la faiblesse initiale du secteur privé; c) des mesures pour encourager l'investissement privé dans le secteur productif et l'investissement public dans les infrastructures de base, y compris le renforcement des compétences et la création d'institutions d'appui; et d) la promotion de l'apprentissage et de l'innovation technologiques et l'amélioration de la productivité aussi bien agricole que manufacturière.

Le présent Rapport réaffirme la nécessité d'une nouvelle politique industrielle dans les PMA, politique qui devrait en outre intégrer la contribution des réseaux d'échange de connaissances des diasporas, en raison de leurs incidences potentielles sur l'accumulation des connaissances, s'agissant en particulier d'accélérer le changement technologique et l'investissement direct. Faute de quoi, ces réseaux resteront une ressource inexploitée, une occasion manquée.

LES DIASPORAS EN TANT QUE SOURCE DE FINANCEMENT DU DÉVELOPPEMENT

Comme on l'a vu plus haut, l'une des raisons de l'utilisation prédominante des circuits informels pour les envois de fonds vers les PMA est le coût élevé des transferts par le biais des filières formelles, principalement imputable à l'absence de concurrence. Différentes mesures peuvent être envisagées pour ouvrir le marché des envois de fonds à la concurrence:

- Élargir directement l'éventail des acteurs financiers, en particulier dans les zones rurales, en modifiant la réglementation de façon à permettre la participation d'institutions de microfinancement, de coopératives d'épargne et de crédit, d'associations de crédit mutuel, de bureaux de poste, etc.;
- Promouvoir les partenariats entre banques et institutions de microfinancement;
- Renforcer la participation des bureaux de poste en améliorant leur connectivité Internet, en augmentant leurs capacités techniques et leur trésorerie, et en encourageant une plus large sélection de produits d'épargne;

- Améliorer les infrastructures de télécommunication;
- Harmoniser les réglementations bancaires et les réglementations relatives aux télécommunications pour que les banques puissent participer aux envois de fonds par téléphonie mobile;
- Promouvoir activement la concurrence en organisant des foires commerciales spécialement consacrées aux envois de fonds;
- Décourager les accords d'exclusivité entre acteurs du marché, s'agissant en particulier des banques et des organismes de transfert.

Ces mesures classiques pourraient être accompagnées d'autres mesures plus novatrices. Par exemple, on pourrait renforcer la concurrence en permettant qu'un fournisseur public de services de transfert monétaire concurrence les prestataires privés; ce pourrait être une nouvelle entité publique ou une institution existante, telle qu'une banque de développement ou la Banque centrale, qui fournirait les mêmes services que le secteur privé, mais à moindres frais. Au lieu d'ouvrir ses propres succursales, cette entité publique pourrait s'associer au service postal, ce qui lui permettrait de desservir une clientèle vivant dans des zones éloignées, où les institutions financières privées ne possèdent pas de succursales.

Les nouvelles technologies, en particulier Internet et la téléphonie mobile, pourraient être davantage mises à contribution. Les coûts de transfert étant les plus élevés en Afrique, des initiatives régionales peuvent être envisagées pour abaisser ces coûts, par exemple en coordonnant les mesures nécessaires dans le cadre d'initiatives formelles d'intégration régionale ou en faisant appel à des banques régionales de développement, par exemple la Banque africaine de développement. De telles initiatives régionales pourraient être rattachées à l'objectif international d'une réduction des coûts de transfert monétaire connu sous le nom d'initiative «5 x 5».

Des mesures pour faciliter les transferts monétaires et en réduire les coûts sont de toute évidence nécessaires et souhaitables, mais elles doivent aussi participer d'une plus large vision macroéconomique pour accroître la contribution au développement des envois de fonds. Un ensemble cohérent de politiques commerciales, industrielles et macroéconomiques visant à encourager sur le long terme la croissance et la diversification économique sera indispensable pour que les envois de fonds, au-delà d'améliorer la consommation des familles bénéficiaires, stimulent aussi le développement.

Au niveau des ménages, les gouvernements pourraient accroître l'impact sur le développement des envois de fonds en offrant aux migrants des incitations additionnelles. Par exemple, les migrants pourraient être autorisés à ouvrir des comptes en devises dans leur pays d'origine, et les intérêts rapportés par les dépôts pourraient être exonérés de l'impôt sur la richesse et sur le revenu; les dépôts en devises pourraient, le cas échéant, servir de garantie pour obtenir des prêts à taux préférentiel; les migrants pourraient être incités à revenir dans leur pays d'origine après leur retraite, moyennant la signature de conventions de double imposition avec les principaux pays d'accueil concernés; la création, dans le pays d'origine, de comptes d'épargne pour l'éducation et le logement à l'intention des migrants et de leur famille, assortis d'un taux de rémunération de ces dépôts plus élevé que celui des dépôts ordinaires, constituerait un encouragement à épargner, à des fins productives, une plus grande partie des envois de fonds. La combinaison la plus appropriée de mesures devra être arrêtée par les autorités compétentes en fonction de l'importance numérique de la diaspora et de son niveau d'engagement et de collaboration.

Il pourrait être intéressant pour les PMA d'émettre des obligations spéciales destinées aux membres de la diaspora, ce qui élargirait l'éventail des sources de financement du développement. Les motivations «patriotiques» de ce type d'investissement font que ces instruments ont, à tout le moins, un caractère moins procyclique que d'autres flux financiers extérieurs, ce qui permet aux gouvernements de les émettre en période faste, mais aussi en période de difficultés – par exemple, catastrophe naturelle, chocs économiques extérieurs.

Les envois de fonds s'étant révélés relativement stables à moyen et à long terme, les flux futurs pourraient servir de garantie en matière de titrisation ou pour l'obtention de prêts à long terme. Pour certains PMA, cela pourrait même représenter le seul accès possible aux marchés financiers internationaux – pour obtenir davantage de fonds pour financer leur développement – et pourrait les aider à établir ou à améliorer leur solvabilité internationale.

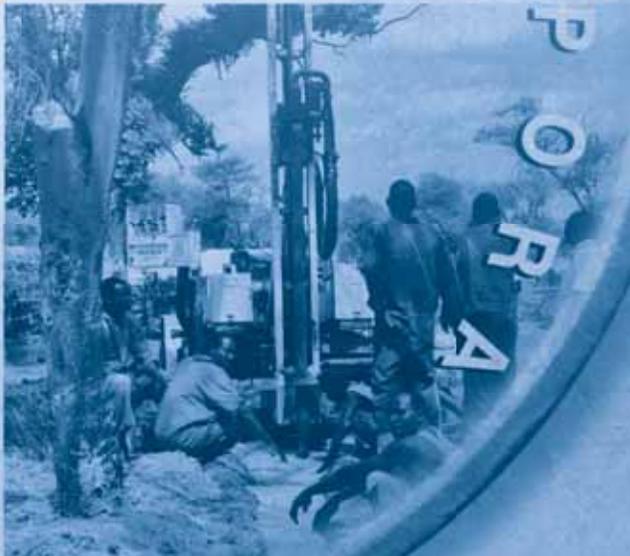


Supachai Panitchpakdi
Le Secrétaire général de la CNUCED

CHAPITRE



TENDANCES RÉCENTES ET PERSPECTIVES DES PMA



D
I
A
S
P
O
R
A

A. Introduction

Le présent chapitre contient une analyse des tendances macroéconomiques récentes relevées dans les PMA et des résultats de ces pays en matière de croissance économique, de commerce international et de financement extérieur. L'analyse montre que les résultats économiques se sont fortement dégradés aux cours des trois dernières années par rapport à la période d'expansion qui a précédé et que certains indicateurs n'ont pas encore regagné leur niveau d'avant la crise. La situation économique mondiale actuelle et ses implications pour les PMA font également l'objet d'une brève analyse. La principale conclusion est qu'à moyen terme la croissance des PMA sera limitée par la fragilité de la reprise de l'économie mondiale et par ses effets négatifs sur la croissance des PMA ces dernières années. En fin de chapitre, une courte annexe contient des statistiques plus détaillées sur les PMA ou les différents groupes de PMA, qui ont servi de base à l'analyse.

B. Tendances macroéconomiques récentes des PMA

Le PIB réel des PMA en tant que groupe a progressé de 4,2 % en 2011, accusant une baisse de 1,4 point de pourcentage par rapport à l'année précédente.

1. TENDANCES DU SECTEUR RÉEL

Le PIB réel des PMA en tant que groupe a progressé de 4,2 % en 2011 (tableau 1), accusant une baisse de 1,4 point de pourcentage par rapport à l'année précédente. Cette tendance baissière reflète le ralentissement de la croissance mondiale (5,3 % en 2010 et 3,9 % en 2011). En effet, si les mesures concertées d'assouplissement budgétaire et monétaire adoptées dans la plupart des pays développés et dans certains pays en développement ont beaucoup contribué à dynamiser la croissance en 2010, leur extinction dans de nombreux pays, conjuguée à la montée en puissance des politiques d'austérité budgétaire dans la plupart des pays européens, a mis un frein à la croissance du PIB en 2011.

Étant donné leur forte dépendance à l'égard des conditions économiques extérieures, les PMA n'ont pas pu se soustraire à ce ralentissement général de la croissance mondiale. En 2011, ils ont en effet affiché un taux de décélération analogue à celui observé dans les pays en développement (1,3 point de pourcentage) et dans les pays avancés (1,6 point de pourcentage). Si l'on considère la croissance du PIB réel de 2010, le redressement des PMA a donc manifestement fait long feu. Le tableau 1 montre qu'en 2011 le taux de croissance a été légèrement fléchi par rapport à 2009 où, malgré la récession mondiale, les PMA ont été le groupe de pays à enregistrer les meilleurs résultats économiques. Toujours en 2011, ce taux a non seulement été inférieur de quelque 2 points de pourcentage à celui des autres pays en développement, mais surtout il a baissé de 3,7 points de pourcentage par rapport au taux de croissance annuel moyen enregistré pendant la période d'expansion 2002-2008.

Étant donné leur forte dépendance à l'égard des conditions économiques extérieures, les PMA n'ont pas pu se soustraire à ce ralentissement général de la croissance mondiale.

En ce qui concerne les résultats par groupe de pays, les PMA africains comme les PMA asiatiques ont accusé un fléchissement en 2011, les deux groupes affichant des taux de croissance analogues d'environ 4 %. Toutefois, pour les PMA asiatiques, le ralentissement du PIB, qui a été supérieur à 2 points de pourcentage, a été plus marqué. En revanche, la croissance du PIB des PMA insulaires (7,1 %) a été beaucoup plus forte, comparée à la fois aux chiffres de l'année précédente et à la moyenne des PMA. Le taux de croissance

Tableau 1. Taux de croissance du PIB réel et du PIB réel par habitant des PMA des pays en développement et des pays avancés, certaines années
(Moyennes annuelles pondérées, en pourcentage)

	PIB réel						PIB réel par habitant					
	2002-2008	2009	2010	2011	2012	2013	2002-2008	2009	2010	2011	2012	2013
Ensemble des PMA	7,9	4,9	5,6	4,2	5,1	5,5	5,4	2,5	3,3	1,9	2,8	3,2
PMA africains et Haïti	7,8	4,2	5,0	4,1	4,9	5,3	5,1	1,5	2,4	1,5	2,3	2,6
PMA asiatiques	7,5	5,9	6,4	4,2	5,4	5,9	5,5	4,1	4,6	2,5	3,6	4,1
PMA insulaires	5,4	2,4	5,5	7,1	6,3	5,9	3,2	0,2	3,3	4,8	4,1	3,7
PMA par spécialisation à l'exportation^a												
PMA exportateurs de combustibles	9,9	3,0	4,6	-1,6	1,8	3,4	7,0	0,3	1,8	-4,2	-0,9	0,7
PMA exportateurs d'articles manufacturés	6,2	5,3	5,8	6,0	6,0	6,4	4,6	3,8	4,6	4,6	4,6	5,0
PMA exportateurs de services	6,8	5,6	5,8	5,7	4,8	5,3	4,3	3,2	3,5	3,4	2,6	3,0
PMA exportateurs mixtes	9,5	6,6	6,1	5,4	6,4	6,0	6,9	4,2	3,6	3,1	4,0	3,6
PMA exportateurs d'autres produits de base	6,1	4,6	5,9	5,8	6,3	6,2	3,2	1,7	3,0	2,8	3,4	3,3
PMA exportateurs de minéraux	5,9	4,0	6,1	5,7	7,8	6,9	3,1	1,2	3,2	2,9	4,9	4,0
PMA exportateurs de produits agricoles et alimentaires	6,4	5,6	5,8	5,9	4,3	5,3	3,4	2,5	2,7	2,7	1,2	2,2
<i>Pour mémoire:</i>												
Pays avancés	2,5	-3,6	3,2	1,6	1,4	2,0	1,8	-4,2	2,7	1,0	0,9	1,5
Pays en développement	7,6	2,8	7,5	6,2	5,7	6,0	6,0	1,4	6,1	5,4	4,3	4,7
Monde	4,6	-0,6	5,3	3,9	3,5	4,1	3,2	-1,9	4,0	3,1	2,3	2,9

Source: Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après la base de données du FMI, Perspectives de l'économie mondiale, avril 2012.

Notes: Les taux de croissance des PMA correspondent à la moyenne pondérée de la croissance réelle de chaque pays (année de référence: 2000); les chiffres pour 2011 sont des données préliminaires et pour 2012-2013, des prévisions.

a La classification des PMA en fonction de la spécialisation des exportations est définie au début du Rapport (page xii et xiii).

relativement élevé de ce groupe de PMA est dû en grande partie aux excellents résultats de la République démocratique de Timor-Leste¹. Grâce à l'exploitation des ressources pétrolières et gazières se trouvant dans les eaux littorales, la croissance économique du pays a atteint quelque 10 % ces trois dernières années, et une croissance comparable est attendue dans les deux ans à venir. Si l'on exclut la République démocratique de Timor-Leste, le PIB des PMA insulaires a progressé de 5,4 % en 2011.

L'analyse des taux de croissance du PIB réel par groupe de pays selon la spécialisation à l'exportation montre que les résultats des PMA exportateurs de combustibles en 2011 (-1,6 %) ont lourdement pesé sur les résultats globaux des PMA. Cela s'explique en partie, mais en partie seulement, par l'instabilité politique qui a perturbé deux des cinq PMA exportateurs de combustibles en 2011 (Soudan et République du Yémen), car si l'on fait abstraction de ces événements, les résultats économiques affichés par les PMA exportateurs de combustibles durant les trois dernières années ont été généralement plus inégaux que ceux des autres groupes de PMA, ce qui tend à indiquer que la dépendance à l'égard d'un seul secteur d'exportation, si dynamique soit-il à certaines périodes, est un grave handicap.

En 2011, comparés aux exportateurs de combustibles, les PMA spécialisés dans l'exportation d'articles manufacturés (6 %), de services (5,7 %), de minéraux (5,8 %), de denrées agricoles et vivrières (5,9 %) ou dans l'exportation de produits divers (5,4 %) ont obtenu de biens meilleurs résultats. Dans la plupart de ces groupes, le taux de croissance du PIB réel a également été plus stable ces trois dernières années, suggérant que les pays plus diversifiés ont moins souffert du ralentissement mondial.

Si l'économie mondiale ne se redresse pas plus vite, les ressources risquent d'être sous-utilisées et les perspectives d'emploi dans les PMA gravement compromises. Le chômage, qui est reparti à la hausse en 2011, devrait frapper quelque 202 millions de personnes à travers le monde, si l'on en croit les

Durant les trois dernières années, les résultats économiques des PMA exportateurs de combustibles ont été plus inégaux que ceux des autres groupes de PMA, ce qui tend à indiquer que la dépendance à l'égard d'un seul secteur d'exportation, si dynamique soit-il à certaines périodes, est un grave handicap.

estimations de l'OIT pour 2012 (IILS and ILO, 2012). Selon les projections, le taux du chômage mondial devrait s'établir à 6,2 % en 2013, soit le niveau atteint au plus fort de la crise financière de 2009. Tout aussi inquiétant est le chômage des jeunes qui a augmenté dans la plupart des pays avancés et dans les deux tiers des pays en développement. Sous l'effet conjugué du ralentissement de la croissance économique et de la hausse du chômage, l'indice 2011 des troubles sociaux établi par l'OIT a progressé. C'est en Afrique subsaharienne, qui concentre le plus grand nombre de PMA, ainsi qu'au Moyen-Orient et en Afrique du Nord que l'augmentation du risque de perturbations est jugée la plus forte.

On ne saurait trop insister sur l'importance de l'emploi pour les PMA: leur structure démographique est telle que de plus en plus de jeunes arrivent sur le marché du travail et que cette tendance se poursuivra pour quelque temps encore. Même pendant la période d'expansion de 2002 à 2008, les PMA ont été confrontés à une situation critique en matière d'emplois en raison d'une croissance déséquilibrée, concentrée dans un secteur des industries extractives se caractérisant par une faible création d'emplois. Il en a également résulté une croissance du secteur informel dans ces pays, même sans augmentation des taux de chômage déclaré.

Plus il faudra de temps pour que la croissance du PIB retrouve un niveau normal, plus grand sera le risque que s'instaurent un chômage et un sous-emploi de longue durée. Des mesures additionnelles sont donc nécessaires pour atténuer les effets délétères de la crise mondiale, et la création d'emplois devrait être la priorité des programmes nationaux de développement des PMA.

La capacité des PMA de créer des emplois a été freinée par les effets de la crise actuelle due au ralentissement des activités d'exportation et à la réduction des dépenses publiques. Plus il faudra de temps pour que la croissance du PIB retrouve un niveau normal, plus grand sera le risque que s'instaurent un chômage et un sous-emploi de longue durée, avec tous les effets préjudiciables que cela peut avoir pour la population. Les gouvernements devraient donc être conscients que des mesures additionnelles sont nécessaires pour atténuer les effets délétères de la crise mondiale et que la création d'emplois devrait être la priorité de leurs programmes nationaux de développement. Le manque d'emplois pourrait se traduire par des pressions migratoires accrues; cette question est traitée en détail au chapitre 2 du Rapport.

La formation brute de capital fixe des PMA en tant que groupe a légèrement augmenté, passant de 20,7 % du PIB en 2005-2007 à 21,6 % en 2008-2010.

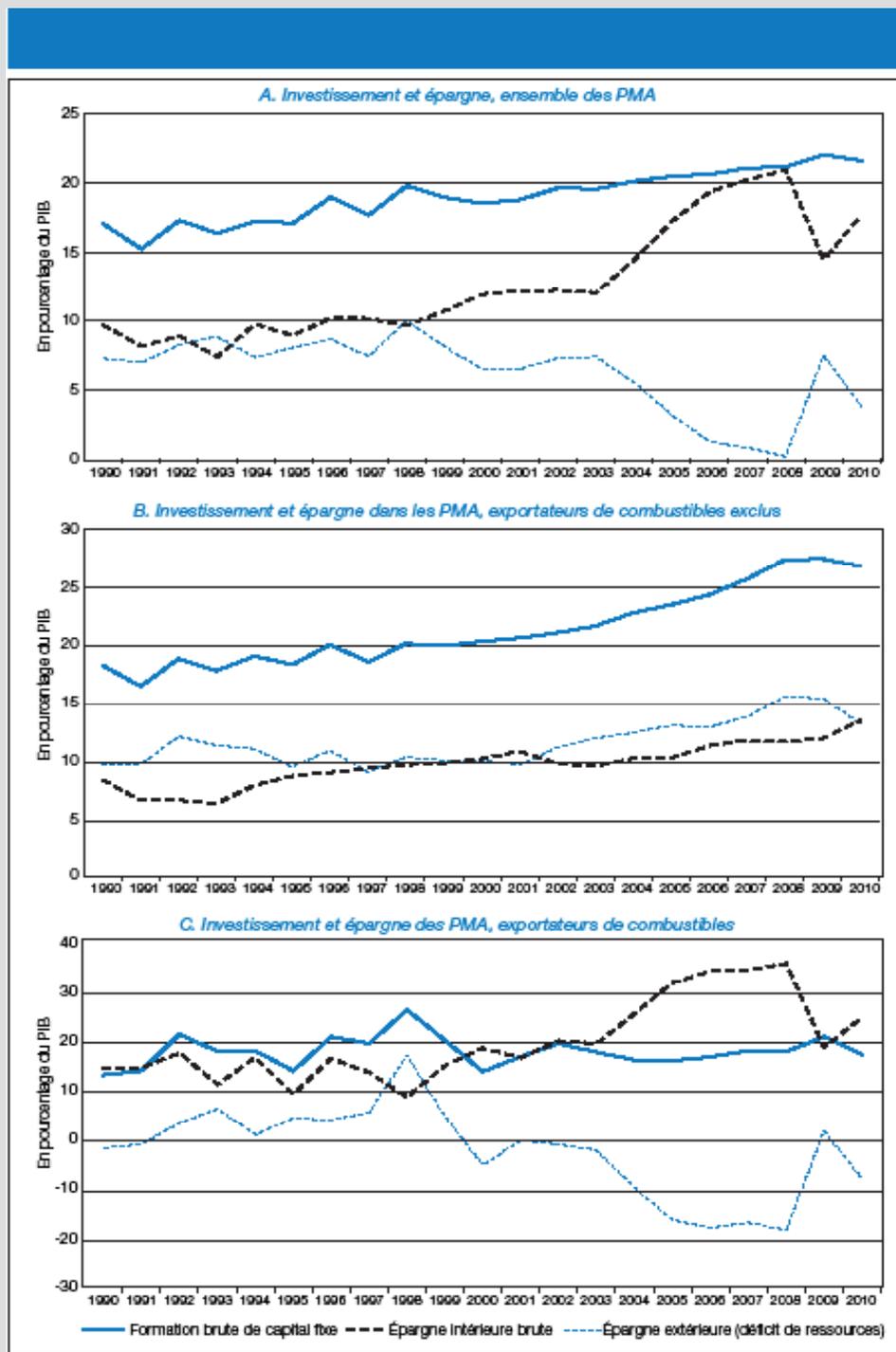
La formation brute de capital fixe des PMA en tant que groupe a légèrement augmenté, passant de 20,7 % du PIB en 2005-2007 à 21,6 % en 2008-2010 (graphique 1). Tout au long de la première décennie du XXI^e siècle, la formation brute de capital fixe a progressé lentement, mais sûrement, si bien qu'en 2010 elle était supérieure de 3 points de pourcentage du PIB. Cette évolution positive apparaît toutefois en retrait par rapport à la situation observée dans les autres pays en développement. En effet, dans ces pays, la formation brute de capital fixe qui, non seulement atteignait déjà 23,4 % du PIB en 2000, a aussi progressé beaucoup plus vite que dans les PMA dans les dix années qui ont suivi puisqu'elle représentait 30,1 % du PIB en 2010. Ainsi, si les tendances actuelles de l'investissement se maintiennent, il est peu probable que les PMA puissent rattraper les autres pays en développement dans un proche avenir. L'investissement est actuellement inférieur à 25 % du PIB qui est le niveau jugé nécessaire pour atteindre un taux de croissance du PIB réel de 7 % – l'un des principaux objectifs du Programme d'action d'Istanbul pour les PMA.

Si les tendances actuelles de l'investissement se maintiennent, il est peu probable que les PMA puissent rattraper les autres pays en développement dans un proche avenir.

Dans la même période, le taux d'épargne intérieure brute a suivi une évolution opposée. Pour les PMA en tant que groupe, le taux moyen est passé de 18,9 % du PIB en 2005-2007 à 17,7 % en 2008-2010. C'est en 2009 qu'il a accusé la plus forte baisse, tombant à 14,5 % du PIB seulement. Entre 2000 et 2010, l'amélioration a tout de même été appréciable puisque le taux a progressé de 5,5 points de pourcentage du PIB.

Du fait de l'évolution du taux d'épargne et du taux d'investissement, le déficit de ressources, qui indique le degré de dépendance des pays à l'égard des ressources extérieures pour le financement de leurs investissements intérieurs, est tombé de 6,5 % du PIB en 2000 à 3,9 % seulement en 2010 pour les PMA

Graphique 1. Investissement, épargne et déficit de ressources dans les PMA, 1990-2010
(En pourcentage du PIB)



Source: Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après la base de données UNCTADstat.

en tant que groupe. Toutefois, pour les PMA non exportateurs de combustibles, la situation est tout autre. Leur déficit de ressources, qui représentait environ 10 % du PIB en 2000, a dépassé les 13 % avant la crise pour atteindre une moyenne de 14,8 % entre 2008 et 2010. L'apport de ressources financières extérieures demeure donc crucial pour la formation de capital dans la plupart

En 2011, 13 PMA accusaient des déficits courants supérieurs à 10 % du PIB, et 5 des déficits supérieurs à 20 % du PIB.

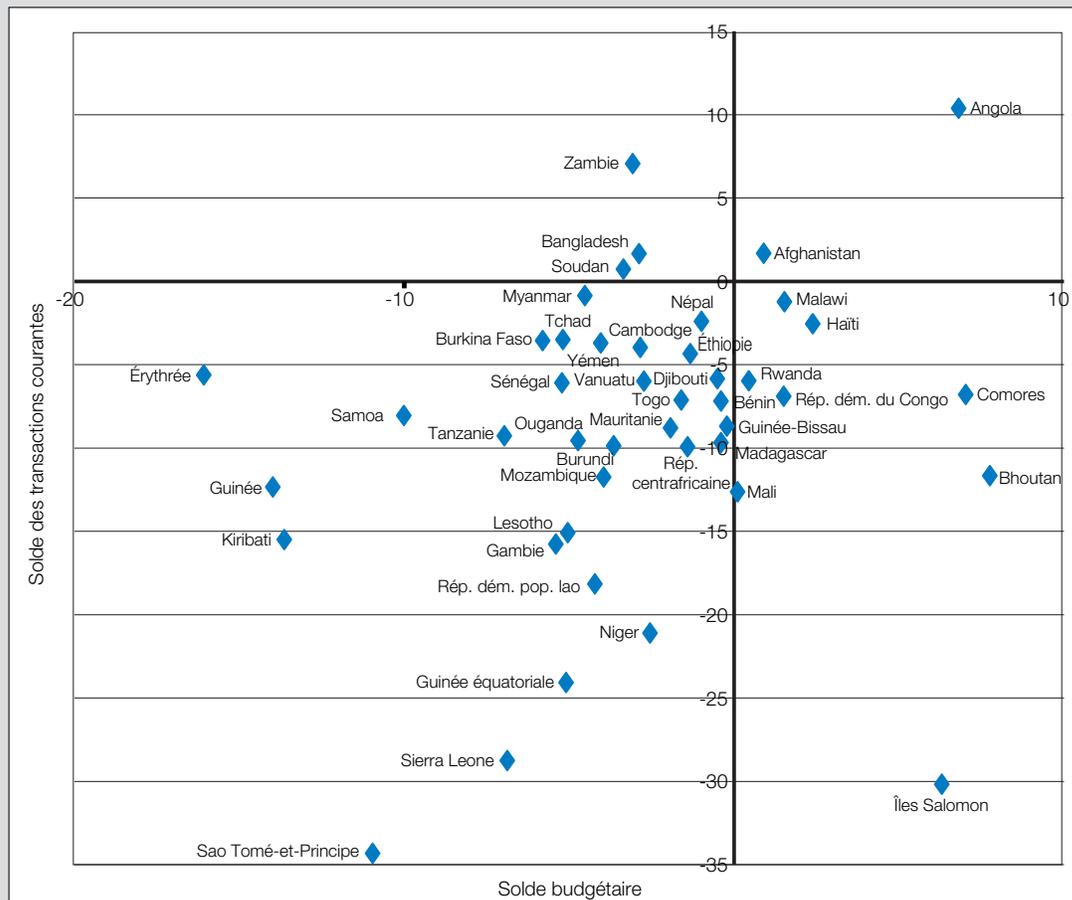
De nombreux PMA accusent un «double déficit» – déficit budgétaire et déficit courant – qui les rend vulnérables aux chocs extérieurs, par exemple de fortes variations des prix des produits de base.

des PMA. Mais ce qui est plus inquiétant, c'est que la dépendance à l'égard des ressources extérieures a augmenté dans de nombreux PMA, même pendant la période d'expansion de 2002 à 2008. Autrement dit, la mobilisation des ressources intérieures n'a pas suffisamment augmenté, même lorsque le taux de croissance annuel moyen du PIB dépassait 7 %.

Une conséquence de l'aggravation du déficit de ressources dans les PMA non exportateurs de combustibles a été la vulnérabilité croissante – et dans certains cas très considérable – de la balance des paiements. En 2011, 13 PMA accusaient des déficits courants supérieurs à 10 % du PIB, et 5 des déficits supérieurs à 20 % du PIB; 5 PMA seulement affichaient un excédent courant.

La situation budgétaire des PMA n'a été que légèrement meilleure. En 2010, 10 PMA ont affiché un excédent budgétaire, et les autres des déficits plus ou moins élevés. Dans six PMA, le déficit budgétaire a dépassé 10 % du PIB. Comme le graphique 2 le montre, la plupart des PMA accusent un «double déficit» – déficit budgétaire et déficit courant; ils figurent dans le quadrant² inférieur gauche qui regroupe les pays les plus vulnérables aux chocs extérieurs, par exemple de fortes variations des prix des produits de base. Enfin, certains petits PMA insulaires (Guinée, Kiribati, Sao Tomé-et-Principe, Tuvalu) présentent un déficit budgétaire et un déficit courant abyssaux.

Graphique 2. Solde des transactions courantes et solde budgétaire des PMA, 2010
(En pourcentage du PIB)



Source: Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après la base de données du FMI, *Perspectives économiques mondiales*, avril 2012.

2. TENDANCES DU COMMERCE INTERNATIONAL

La balance commerciale des PMA en tant que groupe pour 2011 fait apparaître un déficit de 39,8 milliards de dollars, contre 37,5 milliards de dollars en 2010. Ce résultat est dû à un léger excédent du commerce de marchandises (2 639 millions de dollars) qui a un peu compensé le déficit bien supérieur du commerce des services (42 460 millions de dollars).

En part du PIB, toutefois, la balance commerciale s'est quelque peu redressée, passant d'un déficit équivalent à 6,1 % du PIB en 2010 à 5,7 % en 2011. Si ce chiffre est légèrement plus élevé que le chiffre enregistré pendant la période d'expansion, il représente tout de même une nette amélioration par rapport au résultat de 2009 où le déficit avait atteint 10,2 % du PIB en raison de l'effondrement des exportations des PMA.

La valeur des exportations totales de marchandises des PMA a augmenté de 23 % en 2011, dépassant le niveau d'avant la crise (tableau 4 de l'annexe), pour s'établir à 204,8 milliards de dollars, soit deux fois plus que cinq ans auparavant. En 2011, c'est dans les PMA insulaires, dont les exportations ont progressé de 50,8 %, que l'évolution a été la plus importante. Il y a toutefois une ombre au tableau: la forte concentration des exportations de marchandises des PMA en tant que groupe dans un petit nombre de pays: les cinq plus gros exportateurs (Angola, Bangladesh, Guinée équatoriale, Yémen et Soudan) représentent en effet 62 % de l'ensemble des exportations des PMA.

La valeur des *importations de marchandises* a aussi fortement augmenté en 2011 (20,6 %) pour s'établir à 202,2 milliards de dollars; elle a également été multipliée par deux au cours des cinq dernières années. L'analyse des importations de marchandises par groupe de pays selon la spécialisation à l'exportation indique que ce sont les PMA spécialisés dans l'exportation de produits divers qui, en 2011, ont le plus progressé (36,3 %), suivis par les PMA exportateurs de minéraux (30,3 %). Par contre, les importations de marchandises par les PMA exportateurs de produits agricoles et alimentaires n'ont augmenté que de 11,9 %, soit une légère amélioration par rapport à la hausse de 8,6 % de 2010.

Les tendances globales du commerce de marchandises ont permis aux PMA d'afficher une balance commerciale excédentaire en 2011, après deux années de déficit. Cela mérite d'être souligné car, avant 2006, ces pays avaient toujours été déficitaires. Ce résultat positif pour l'ensemble du groupe masque néanmoins une forte hétérogénéité puisqu'il est entièrement dû aux PMA africains et à leur excédent de 21,4 milliards de dollars – lequel est lui-même attribuable à un tout petit nombre de pays, principalement l'Angola. Pour leur part, les PMA asiatiques ont accusé un déficit du commerce de marchandises de 17,5 milliards de dollars en 2011, et les PMA insulaires un déficit de 1,2 milliard de dollars.

Les exportations de marchandises ont continué d'être dominées par le pétrole, qui a représenté un peu plus de 46 % des exportations totales. Comme tous les PMA exportateurs de combustibles, sauf un, se trouvent en Afrique, l'excédent commercial global des PMA est aussi attribuable aux PMA africains. La liste des produits d'exportation non pétroliers des PMA comprend les articles d'habillement (5,5 %), les vêtements et les tissus (5 %), le cuivre (4,1 %), le gaz naturel (3,9 %) et l'or (2,4 %).

Les exportations de services des PMA ont augmenté de 14,4 % en 2011, dépassant aussi leur niveau d'avant la crise. Toutefois, à 25,3 milliards de dollars, elles restent modestes par rapport aux exportations de marchandises et ne représentent que 1/9 des exportations totales. Les importations de services ont progressé de 15,6 % en 2011. Le déficit du commerce des services a augmenté de 36,5 milliards de dollars en 2010 à 42,5 milliards de dollars en 2011.

La valeur des exportations totales de marchandises a augmenté de 23 % en 2011, dépassant le niveau d'avant la crise.

Les tendances globales du commerce de marchandises ont permis aux PMA d'afficher une balance commerciale excédentaire en 2011, après deux années de déficit...

... mais il a été entièrement dû aux PMA africains et à leur excédent de 21,4 milliards de dollars – lequel est lui-même attribuable à un tout petit nombre de pays, principalement l'Angola.

En 2011, plus de 54 % des exportations totales des PMA ont eu d'autres pays en développement pour destination.

Le déplacement progressif des principaux marchés d'exportation des PMA s'est poursuivi en 2011, signalant la transformation à long terme de l'économie mondiale et s'expliquant par les résultats économiques médiocres des grands marchés de destination du Nord (UNCTAD, 2011a). Plus de 54 % des exportations totales des PMA en tant que groupe ont eu d'autres pays en développement pour destination. La Chine a importé 26,4 % des exportations totales des PMA, devant l'Union européenne (20,4 %) et les États-Unis (19 %). Des tendances analogues ont été observées en ce qui concerne les importations des PMA, dont 67,8 % sont venues d'autres pays en développement et 29,8 % seulement de pays développés. Aujourd'hui deuxième source d'importation des PMA (16,1 % du total) derrière l'Union européenne (18,5 %), la Chine gagne du terrain en tant que partenaire commercial.

Des tendances analogues ont été observées en ce qui concerne les importations des PMA, dont 67,8 % sont venues d'autres pays en développement et 29,8 % seulement de pays développés.

L'amélioration des exportations de nombreux PMA en 2010 et 2011 a été en grande partie attribuable au niveau élevé des prix internationaux des produits de base. Après leur tassement en 2009, ces prix se sont rapidement redressés, pour atteindre dans certains cas des niveaux supérieurs aux niveaux d'avant la crise. L'indice des prix des minéraux, minerais et métaux, par exemple, a bondi de 77 % entre 2009 et 2011 où il s'est établi à un niveau supérieur de 44 % à son pic précédent de 2008 (tableau 2).

La même tendance se dégage concernant les matières premières agricoles, dont les prix ont été tirés à la hausse par la flambée des cours du coton, lesquels ont augmenté de près de deux fois et demie entre 2009 et 2011. Si ces hausses ont de toute évidence bénéficié aux PMA exportateurs nets de ces produits, l'instabilité des prix reste un grave problème et une source de vulnérabilité pour les exportateurs de produits de base, comme en attestent les deux dernières colonnes du tableau 2 (variation en pourcentage et écart type) qui montrent la grande instabilité des prix de la plupart des produits de base primaires importants pour les PMA.

Tableau 2. Indice des prix de certains produits de base présentant un intérêt pour les PMA, 2008-2012 (T1)
(Indice des prix 2000 = 100)

	2008	2009	2010	2011	2012 (T1)	Écart type	Variation en pourcentage
						2000-2011	2000-2011
Tous produits alimentaires	236	216	232	273	284	62,3	172,8
Blé	288	197	204	276	292	63,9	175,6
Riz	344	289	256	271	257	89,6	170,9
Sucre	156	222	260	318	348	76,6	217,9
Farine de poisson	274	298	409	372	421	102,8	272,3
Café, arabica	162	167	228	321	322	70,7	209,6
Café, robusta	254	179	200	275	262	69,5	160,5
Cacao	291	325	353	336	377	84,1	235,7
Thé	109	127	125	140	141	22,1	39,5
Produits de base agricoles	198	163	226	289	315	59,3	189,1
Tabac	120	142	144	150	147	22,5	49,8
Coton	121	106	175	258	350	50,4	158,1
Bois de non-conifères	154	154	161	158	159	23,9	58,2
Minéraux, minerais et métaux	337^a	274^a	424^a	486^a	435^a	104,9	248,9
Minerais de fer	494	643	1 178	1 348	1 139	431,4	1 247,7
Aluminium	166	107	140	155	161	31,9	54,8
Cuivre	384	283	416	487	532	149,7	386,6
Or	312	349	440	562	496	149,3	462,2
<i>Pour mémoire:</i>							
Pétrole brut	344	219	280	368	353	99,4	268,3
Indice de la valeur unitaire des exportations d'articles manufacturés	131	122	126	138	124 ^a	14,4	37,7

Source: UNCTADstat, Commodity Price Bulletin; FMI, *Statistiques financières internationales* (prix du minerai de fer), Banque mondiale, Development Prospect Group.

^a Estimation.

Les *prix alimentaires* ont sensiblement augmenté pendant la période d'expansion pour atteindre un pic en 2008, ce qui a provoqué des pénuries alimentaires et même des émeutes de la faim dans plusieurs PMA. Après une relative détente en 2009, ils ont repris leur ascension en 2010 et 2011, dépassant les niveaux d'avant la crise. En conséquence, les perspectives en matière de sécurité alimentaire se sont dégradées dans de nombreux PMA dont beaucoup sont importateurs nets de produits alimentaires. La situation dans certaines régions d'Afrique (principalement la corne de l'Afrique) a atteint un stade critique, la famine menaçant la vie de centaines de milliers de personnes.

Alors que les prix alimentaires s'étaient à nouveau un peu détendus après le pic de février 2012, la sécheresse qui frappe le Sahel et la corne de l'Afrique pourrait entraîner une nouvelle détérioration de la situation alimentaire. À cela s'ajoutent les mauvaises conditions météorologiques qui sévissent dans plusieurs régions du monde (sécheresse aux États-Unis, faible mousson en Inde, etc.) et la baisse des prévisions de rendement, qui font déjà monter les prix et qui causent de nouveaux problèmes aux PMA importateurs de produits alimentaires. Au niveau mondial, il n'existe toujours pas de politiques de lutte contre les causes profondes des récentes flambées des prix des produits alimentaires (spéculation financière, investissements fonciers irresponsables, politiques inadaptées en matière de constitution de stocks régulateurs dans les pays en développement, désintérêt pour les petites exploitations, indifférence à l'égard des objectifs de sécurité alimentaire, développement des cultures de biocarburants encouragé par les subventions, etc.) (Wise and Murphy, 2012). Dans ces conditions, le risque est réel de voir les prix alimentaires mondiaux repartir à la hausse, entraînant une fois de plus des souffrances considérables, voire des famines.

3. ÉVOLUTION DU FINANCEMENT EXTÉRIEUR

La dépendance des PMA à l'égard du financement extérieur, qui résulte de l'écart entre leurs investissements et leur épargne intérieure, caractérise depuis longtemps ces pays. Tous les PMA, à l'exception des PMA exportateurs de combustibles dont le déficit de ressources est négatif (ils investissent moins qu'ils n'épargnent), ont besoin de ressources extérieures équivalent à près de 15 % du PIB pour financer leurs présents investissements. Ils sont donc à la merci des mouvements des capitaux privés et de leurs caprices.

Du fait de leur diversité, les ressources extérieures utilisées pour financer le déficit de ressources ont des effets économiques très variés et présentent donc un intérêt particulier pour les PMA. La tendance générale montre que les flux financiers privés à destination des PMA ont accusé une baisse pour la troisième année consécutive, en raison principalement du recul des flux d'IED; cette baisse a toutefois été amortie par une augmentation des flux d'aide publique. Dans les flux privés, les envois de fonds ont été beaucoup plus stables que les IED, et les investissements de portefeuille ont été négligeables. En revanche, les flux privés à destination des autres pays en développement ont retrouvé leur niveau d'avant la crise bien plus rapidement (investissements de portefeuilles et envois de fonds en 2010 et IED en 2011). Il faut aussi souligner que l'APD représente environ la moitié du financement extérieur total obtenu par les PMA, contre moins de 8 % pour les autres pays en développement.

La CNUCED a récemment révisé les données relatives aux flux d'IED vers les PMA (UNCTAD, 2012a). Les nouvelles données montrent qu'au cours de la dernière décennie, ils ont été plus modestes que les envois de fonds. Les envois de fonds étant l'un des principaux sujets du présent Rapport, le chapitre 3 analyse en détail l'ampleur de ces flux. Nous nous contenterons de souligner ici que les envois de fonds n'ont cessé d'augmenter, même pendant la crise,

Après une relative détente en 2009, les prix alimentaires ont repris leur ascension en 2010 et 2011, dépassant les niveaux d'avant la crise et entraînant une détérioration des perspectives de nombreux PMA en matière de sécurité alimentaire.

Tous les PMA, à l'exception des PMA exportateurs de combustibles, ont besoin de ressources extérieures équivalent à près de 15 % du PIB pour financer leurs présents investissements.

Les flux financiers privés à destination des PMA ont continué de baisser pour la troisième année consécutive, principalement en raison d'une nouvelle baisse des entrées d'IED; cette baisse a toutefois été amortie par une augmentation des flux d'aide publique.

Les entrées d'IED dans les PMA, qui ont reculé pendant trois années consécutives après avoir atteint un pic légèrement inférieur à 19 milliards de dollars en 2008, représentaient plus que 15 milliards de dollars en 2011.

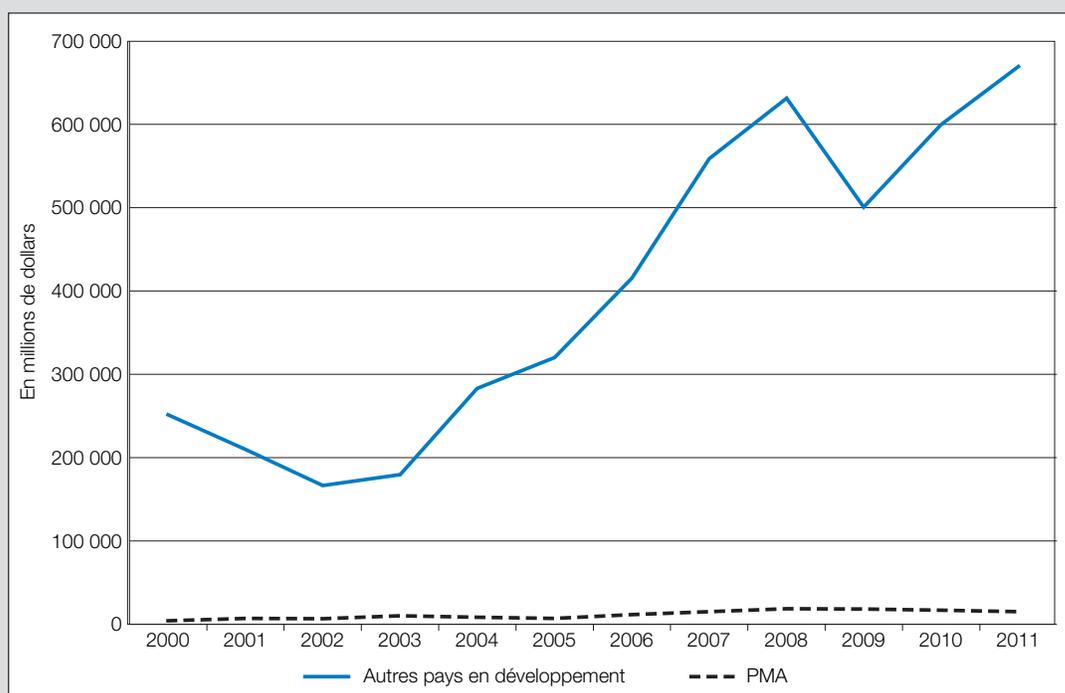
Tous les groupes de PMA, à l'exception des PMA exportateurs de combustibles, ont accueilli davantage d'IED en 2011 qu'en 2010.

et que, selon les prévisions, ils devraient continuer de progresser à moyen terme (Mohapatra *et al.*, 2011). En revanche, les entrées d'IED dans les PMA, qui ont reculé pendant trois années consécutives après avoir atteint un pic légèrement inférieur à 19 milliards de dollars en 2008, ne représentaient plus que 15 milliards de dollars en 2011. Cette évolution diffère beaucoup de la tendance observée dans les autres pays en développement où les flux d'IED progressent régulièrement depuis 2009 (graphique 3). La récente baisse des flux d'IED vers les PMA en tant que groupe est largement due à la baisse des investissements en Angola, liée au cycle d'investissement dans le secteur pétrolier de ce pays. Dans le reste des PMA, les IED sont restés relativement stables.

Si les flux d'IED vers les PMA tendent encore à privilégier l'Afrique, certains changements sont intervenus récemment. Sur un montant total d'IED de 15 milliards de dollars en 2011, 79 % ont eu l'Afrique pour destination, en léger recul par rapport à l'année précédente. Dans le même temps, les PMA asiatiques, avec 2,8 milliards de dollars, ont affiché une modeste hausse. Les entrées d'IED semblent en outre moins concentrées: en 2009, cinq pays seulement avaient accueilli plus de 1 milliard d'IED; en 2011, ce chiffre était passé à neuf.

Si l'on analyse les flux d'IED du point de vue des groupes de pays en fonction de la spécialisation des exportations, l'on constate que tous les groupes, à l'exception des PMA exportateurs de combustibles, ont accueilli davantage d'IED en 2011 qu'en 2010. Ce sont les PMA exportateurs de minéraux qui enregistrent la plus forte hausse (de 6,4 milliards de dollars en 2010 à 7,2 milliards de dollars en 2011) et qui ont reçu la plus grosse part du total des IED en 2010 et en 2011. Les années précédentes, les principaux bénéficiaires ont été les PMA exportateurs de combustibles. En 2010, la situation s'est renversée, et ces pays n'ont plus accueilli que 2,1 milliards de dollars d'IED avant que les

Graphique 3. Investissements étrangers directs dans les PMA et les autres pays en développement, 2000-2011
(En millions de dollars courants)



Source: Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après la base de données UNCTADstat.

entrées ne deviennent négatives en 2011 (-1,8 milliard de dollars) en raison des désinvestissements.

Une tendance nouvelle qui mérite d'être relevée est la récente hausse des sorties d'IED des PMA. Il s'agit d'investissements réalisés dans d'autres pays par des entreprises basées dans des PMA. En 2009, ces sorties ont totalisé 1,1 milliard de dollars, puis ont quasiment triplé à 3,1 milliards de dollars en 2010 avant de continuer leur hausse pour s'établir à 3,3 milliards de dollars en 2011. Toutefois, seuls l'Angola et la Zambie ont dépassé 1 milliard de dollars, représentant les trois quarts du total des sorties d'IED des PMA.

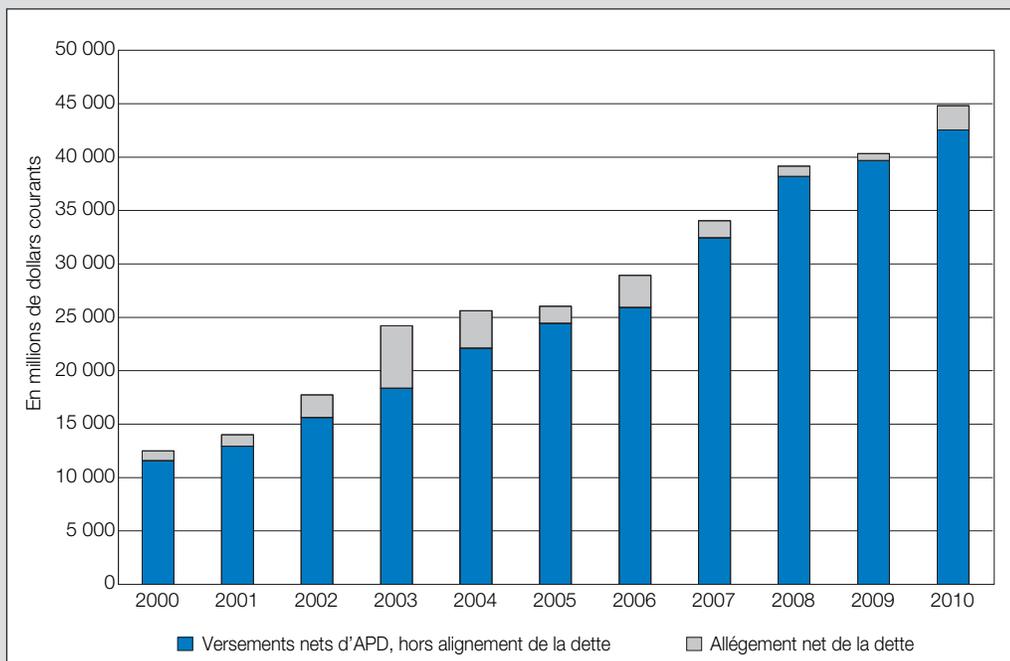
Les données du Comité d'aide au développement (CAD) de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) montrent que les versements nets d'aide publique au développement (APD), conjugués à un allègement net de la dette concédé aux PMA par l'ensemble des membres du CAD, ont atteint un niveau record de 44,8 milliards de dollars en 2010 (graphique 4), en hausse de 11 % par rapport à 2009. En valeur nominale, les flux d'aide vers les PMA ont été trois fois et demie plus élevés en 2010 qu'en 2000. Comme il est indiqué dans le *Rapport 2011 sur les pays les moins avancés*, l'APD a joué un important rôle contracyclique à la suite de la crise mondiale, en amortissant l'impact de la diminution des flux financiers privés.

Les données préliminaires concernant les versements nets d'APD du CAD et d'autres membres de l'OCDE à l'ensemble des pays en développement signalent une baisse de près de 3 % en 2011. Il est fort probable que les cures d'austérité budgétaire auxquelles les pays de l'OCDE continuent de se soumettre pèseront sur les niveaux de l'aide dans les années à venir, au détriment du financement du développement des PMA.

Les versements nets d'APD, conjugués à un allègement net de la dette concédé aux PMA par l'ensemble des donateurs, ont atteint un niveau record de 44,8 milliards de dollars en 2010.

Les données préliminaires concernant les versements nets d'APD du CAD et d'autres membres de l'OCDE vers l'ensemble des pays en développement font apparaître une baisse de près de 3 % en 2011.

Graphique 4. Aide publique au développement des PMA, 2000-2010
(En millions de dollars courants)



Source: Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après les statistiques en ligne du CAD de l'OCDE, *International Development Statistics*, juillet 2012.

Bien que les données concernant le stock total de la dette des PMA pour 2011 ne soient pas définitives, il est estimé que ce stock a augmenté à environ 170 milliards de dollars.

L'allégement supplémentaire net de la dette accordé aux PMA a représenté près de la moitié de l'augmentation de l'APD versée en 2010, c'est-à-dire 5 % du montant total des versements, en hausse de 1,6 % par rapport à 2009. Si l'on exclut cet allégement, les tendances déjà observées – recul de la part des prêts et augmentation de la part des dons – ont été encore plus prononcées en 2010. En effet, dans les flux nets d'APD, les dons ont représenté 98,7 %, contre seulement 1,3 % pour les prêts à conditions de faveur, soit une baisse de 8,5 % par rapport à 2009 et de 20 % par rapport à la période 2000-2005.

Le nombre de PMA surendettés (trois) ou courant un risque élevé de surendettement (neuf) en 2011 est resté à peu près le même qu'en 2010.

Le stock total de la dette des PMA s'est établi à 161 milliards de dollars en 2010, en légère hausse par rapport à 2009. Bien que les données pour 2011 ne soient pas définitives, il est estimé que ce stock a augmenté à environ 170 milliards de dollars. Le service de la dette des PMA a quelque peu diminué, passant de 8,2 milliards de dollars en 2009 à 7,6 milliards de dollars en 2010. La dette extérieure en part du PIB a baissé de 29,9 % en 2009 à 26,7 % en 2010. Comparé à la situation en vigueur au début de la décennie, où ce ratio était de 79,2 %, l'amélioration est substantielle. Toutefois, ce chiffre demeure supérieur de plus de huit points de pourcentage du PIB à la moyenne des pays en développement. Si cette amélioration est due en partie aux différentes initiatives d'allégement de la dette, la diminution du ratio dette/PIB s'explique principalement par la rapide croissance du PIB pendant la période d'expansion. De même, le service de la dette en part des exportations a baissé de 13,2 % en 2000 à 4,8 % en 2010, principalement à cause de la très forte progression des exportations.

Si les indicateurs relatifs à la viabilité de la dette des PMA en tant que groupe se sont peu à peu améliorés, en 2011 ils signalaient que trois de ces pays (Comores, Guinée et Soudan) étaient en situation de surendettement. D'après une analyse sur la viabilité de la dette, neuf PMA couraient un risque important de surendettement en 2011. Ainsi, le nombre de PMA surendettés ou exposés au surendettement en 2011 est resté à peu près le même qu'en 2010.

À la suite des efforts coordonnés déployés par les décideurs politiques pour stimuler l'économie mondiale et éviter une nouvelle Grande dépression en 2009, le PIB mondial réel a fortement rebondi en 2010. Toutefois, cette «reprise» est due principalement aux programmes de relance budgétaire et à la reconstitution des stocks.

L'expérience des PMA au cours des dix dernières années montre que la clef d'un endettement viable passe par le développement des capacités productives. Une croissance forte et durable du PIB et une expansion rapide des exportations ont accru la capacité de nombreux PMA d'assurer le service de leur dette. Si dans la dernière décennie, ces pays semblent avoir pu disposer de plus en plus de ressources financières extérieures, en particulier APD et envois de fonds, rien ne garantit que cela continuera d'être le cas. La forte diminution des flux d'IED constatée récemment est à cet égard instructive. Il est donc primordial pour les PMA de substituer progressivement des sources intérieures de financement aux sources extérieures afin de réduire leur dépendance extérieure et leur vulnérabilité aux chocs extérieurs et aux incertitudes.

C. Situation économique mondiale actuelle et perspectives à court terme des PMA

1. SITUATION ÉCONOMIQUE MONDIALE ACTUELLE

À la suite des efforts coordonnés déployés par les décideurs politiques pour stimuler l'économie mondiale et éviter une nouvelle Grande dépression en 2009, le PIB mondial réel (5,3 %) a fortement rebondi en 2010. Toutefois, cette «reprise» est due principalement aux programmes de relance budgétaire et à la reconstitution des stocks. En 2011, il apparaissait que les mesures prises ne suffiraient pas à assurer la pérennité de la reprise, et la crise s'est étendue

vers différents épïcètres géographiques, telle l'Europe. En conséquence, la croissance du PIB mondial a baissé à 3,9 % en 2011.

Si les mesures de relance sont parvenues à pallier les faiblesses du secteur privé et à éviter un ralentissement plus important à court terme, elles ont aussi créé des nouvelles fragilités. En particulier, la stratégie consistant à transférer les pertes du secteur privé au secteur public (en sauvant les institutions financières) et les mesures inévitables mais nécessaires de dépense publique pour compenser le désendettement du secteur privé ont rapidement atteint leurs limites, particulièrement en Europe. La hausse de la dette souveraine qui en est résultée a conduit certains pays développés au bord de la cessation de paiement. Pour remédier à cette situation, beaucoup de pays ont adopté des mesures d'austérité budgétaire qui pèsent lourdement sur la demande globale et sur la croissance économique (UNCTAD, 2011b). Si les mesures de relance keynésienne de 2009 et du début de 2010 ont favorisé la croissance économique, les cures d'austérité budgétaire entamées au deuxième semestre 2010 ont eu l'effet inverse. En conséquence, plusieurs pays européens ont connu une récession à double creux en 2012.

La crise que traversent actuellement les pays développés est de nature déflationniste; c'est pourquoi la plupart de leurs banques centrales tentent activement de corriger la tendance. Les taux d'intérêt ont atteint des niveaux historiquement faibles, et des mesures supplémentaires d'assouplissement quantitatif ont été adoptées pour essayer de renverser la situation. Pourtant, la surabondance de fonds bon marché qui inondent le secteur financier ne s'est pas traduite par une augmentation des prêts au secteur réel. Les banques ont utilisé ces fonds pour assainir leur bilan et se débarrasser des obligations souveraines des pays européens surendettés. Une partie de ces liquidités ont aussi été investies dans des opérations spéculatives sur les marchés à terme de matières premières, faisant gonfler les prix. Les mesures d'assouplissement monétaire conjuguées aux mesures d'austérité budgétaire n'ont donc pas encore débouché sur une reprise durable et vigoureuse.

De nombreux indicateurs suggèrent que la crise à laquelle les pays développés sont confrontés est très loin d'être résolue. En 2011, le taux de chômage des pays de l'OCDE atteignait en moyenne 8,6 %, soit un niveau nettement supérieur aux 5,6 % affichés avant la crise. En 2012, la situation de l'emploi s'est fortement dégradée. Dans certains pays de l'OCDE, le taux de chômage atteint ou dépasse à présent 20 % – du jamais vu depuis la Grande dépression. Dans la zone euro, il s'est établi à plus de 11 %, atteignant son niveau le plus élevé depuis l'introduction de la monnaie européenne. Le taux de chômage aux États-Unis n'est pas descendu en dessous de 8 % depuis cinq ans, d'où l'idée qu'une nouvelle stratégie macroéconomique s'impose pour revenir à des chiffres plus normaux. Les seules nouvelles économiques encourageantes des trois dernières années viennent de quelques pays en développement. Toutefois, la situation pourrait s'assombrir étant donné que la croissance des pays en développement est inextricablement liée à la croissance et à la demande dans les pays développés: la croissance chinoise, brésilienne et indienne, notamment, donne en effet déjà des signes d'essoufflement.

Les mesures d'assouplissement monétaire conjuguées aux mesures de restriction budgétaire n'ont pas encore débouché sur une relance durable et vigoureuse, et de nombreux indicateurs suggèrent que la crise à laquelle les pays développés sont confrontés est très loin d'être résolue.

2. LES PERSPECTIVES DES PMA

Selon les prévisions du FMI, le PIB mondial réel augmentera de 3,5 % en 2012, contre 3,9 % en 2011. Si les risques de dégradation de la situation ne se concrétisent pas, il devrait progresser de 4,1 % en 2013. Pour les PMA en tant que groupe, le FMI prévoit actuellement des taux de croissance de 5,1 % en 2012 et de 5,5 % en 2013. Les pays en développement, pour leur part, devraient enregistrer une croissance de 5,7 % en 2012 et de 6 % en 2013 (voir tableau 1).

Compte tenu de la fragilité de l'économie mondiale, les perspectives pour 2012 et 2013 sont extrêmement incertaines.

Cependant, compte tenu de la fragilité de l'économie mondiale, les perspectives pour 2012 et 2013 sont extrêmement incertaines (UNDESA, 2012a). Les risques de détérioration de la situation sont nombreux, dont l'aggravation de la crise de la dette dans la zone euro, l'augmentation des prix mondiaux de l'énergie en raison des risques géopolitiques, la décélération de la croissance dans les grands pays en développement et la compression des dépenses publiques aux États-Unis prévue en 2013, tous éléments qui pourraient fortement entraver la croissance globale. Les prévisions du FMI devraient donc être considérées comme le scénario le plus favorable, et les responsables politiques devraient parer à l'éventualité d'une détérioration de la situation économique mondiale.

Depuis la mi-2012, l'activité économique ralentit de façon synchrone dans de nombreuses régions du monde.

Depuis la mi-2012, l'activité économique ralentit de façon synchrone dans de nombreuses régions du monde. La récession frappe la zone euro et le Royaume-Uni, et l'activité économique marque le pas aux États-Unis; en Inde, au Brésil et en Afrique du Sud, la croissance a reculé en 2012 par rapport à 2011; la croissance de l'économie chinoise a ralenti durant les huit derniers trimestres, cependant que sa croissance tirée par l'investissement s'essouffle³.

Les écarts entre les taux de croissance enregistrés pendant et après la crise financière ont été interprétés dans de nombreux milieux comme le signe d'un «découplage» des pays du Sud par rapport au Nord. Or, cette interprétation ne tient pas compte des raisons à l'origine de la très forte croissance enregistrée pendant les années 2000. Entre 2002 et 2008, la conjoncture économique internationale a en effet été exceptionnellement favorable à la croissance (UNCTAD, 2012b). La consommation des pays développés était dopée par le crédit bon marché et par les effets de richesse positifs découlant des bulles immobilières. Cette situation a créé des conditions économiques favorables pour les pays en développement qui ont bénéficié d'une hausse rapide de leurs exportations et des envois de fonds et d'une forte augmentation des flux de capitaux sous forme d'IED, d'investissements de portefeuille et de crédits bon marché. Les termes de l'échange se sont aussi améliorés pour les exportateurs de produits de base.

La baisse de la demande de biens de consommation dans les pays développés entraîne une diminution des exportations de la Chine et d'autres centres manufacturiers du monde en développement et, partant, une baisse de la demande de produits de base.

Ce modèle s'est toutefois accompagné d'un renforcement des déséquilibres mondiaux, les pays excédentaires (dont plusieurs pays en développement) accumulant des milliers de milliards de réserves et les pays déficitaires des milliers de milliards de dettes. La crise financière de 2009 a réduit ces déséquilibres, qui sont à présent inférieurs de moitié à leur niveau record d'avant la crise (UNDESA, 2012a), mais au détriment du dynamisme de la croissance du PIB mondial. La baisse de la demande des produits de consommation dans les pays développés entraîne la baisse des exportations de la Chine et d'autres centres manufacturiers du monde en développement et, partant, la baisse de la demande de produits de base. À en juger par la vulnérabilité des pays en développement aux changements intervenus dans les pays développés, la thèse du «découplage» n'est pas fondée.

Dans l'éventualité d'un ralentissement accru de l'économie mondiale, la question essentielle qui se poserait serait celle de savoir ce que les responsables politiques peuvent faire pour inverser la tendance. Malheureusement, la marge d'action dont ils disposent aujourd'hui, aussi bien dans les pays développés que dans les pays en développement, est plus étroite qu'en 2009. La hausse des déficits budgétaires et de la dette publique des pays développés limite sérieusement la portée d'un nouveau train de mesures de relance budgétaire. De même, le recours à la politique monétaire est limité par le niveau des taux d'intérêt qui est proche de zéro et devient, de toute façon, inefficace lorsque le pays se trouve dans une trappe à liquidités. Pour écarter les risques qui pèsent sur l'économie mondiale dans un tel contexte, des politiques contracycliques

coordonnées au niveau mondial et d'autres réformes plus audacieuses encore s'imposent (UNCTAD, 2011b; UNDESA, 2012a).

Dans ces conditions, les perspectives des PMA à court et à moyen terme ne sont guère encourageantes. Étant donné le risque croissant de voir l'économie mondiale entrer dans une longue période de stagnation et de déflation, les PMA doivent se préparer à une période relativement prolongée d'incertitude, avec une possible aggravation des tensions financières et un ralentissement économique réel. Le commerce et l'investissement dans les pays en développement, qui passent souvent par l'intermédiation de banques européennes et de banques des États-Unis, en subissent déjà les conséquences. Les prix de certains produits de base ont commencé de chuter, parfois de façon brutale, au deuxième trimestre de 2012. Si la tendance actuelle au ralentissement économique se poursuit, les prix des produits de base pourraient accuser des baisses marquées. Le rythme de la croissance économique chinoise, notamment, aura un effet majeur sur les prix de nombreux produits de base.

Les pays les plus vulnérables à une dégradation des conditions économiques extérieures sont les PMA qui affichent un double déficit élevé (fig. 2). Dans beaucoup de PMA, le déficit de ressources est si important qu'un assèchement, même partiel, des possibilités de financement serait un choc grave. Si, en plus, la structure de leurs exportations est fortement tributaire d'un ou de quelques produits de base, leurs perspectives économiques à court terme risquent d'être particulièrement sombres. D'autres problèmes, liés aux troubles politiques en Afrique du Nord et au Moyen-Orient, ont déjà touché directement ou indirectement certains PMA (Mali, Burkina Faso, Mauritanie, Niger, République du Yémen).

Les plans établis par les PMA pour faire face aux crises devraient anticiper les besoins des gouvernements en matière de financement pour l'année en cours et l'année suivante, si possible, et prévoir l'aide d'urgence à apporter aux systèmes financiers nationaux, s'il y a lieu. Des prêts supplémentaires, comme les prêts annoncés par la Chine pendant la réunion Chine-Afrique de juillet 2012, pourraient aider certains PMA pendant cette période difficile.

Les pays dont l'économie est tirée par les exportations devraient se recentrer sur leur demande intérieure. Il peut certes être extrêmement difficile, même à moyen terme, de réduire sa dépendance à l'égard des marchés extérieurs, mais ce recentrage devrait certainement être un objectif pour la plupart des PMA. Les exportateurs de produits de base doivent diversifier leur production et leurs exportations et essayer de créer de nouveaux produits ou d'améliorer ceux qui existent déjà. Les pays qui affichent des déficits courants élevés doivent les ramener à des dimensions gérables.

La diversification pourrait être facilitée par le renforcement des liens Sud-Sud et par les plans d'intégration régionale qui permettent de réorienter la production. La baisse du financement extérieur pourrait être compensée par de nouveaux arrangements financiers, notamment à travers les banques régionales de développement et les fonds souverains, selon les propositions contenues dans le *Rapport 2011 sur les pays les moins avancés*. Renforcer la mobilisation des ressources intérieures est une autre bonne stratégie, malgré les contraintes que fait peser le ralentissement de la croissance du PIB.

En somme, les perspectives des PMA à court terme, comme celles de l'économie mondiale dans son ensemble, sont sombres. L'économie mondiale entre peut-être dans une phase plus turbulente et plus incertaine où les PMA risquent une fois de plus d'être exposés à des chocs économiques extérieurs et d'avoir à faire face à une crise venue d'ailleurs. En avoir conscience peut aider à mieux s'y préparer.

Dans ces conditions, les perspectives des PMA à court et à moyen terme ne sont guère encourageantes.

Le rythme de la croissance économique chinoise, notamment, aura un effet majeur sur les prix de nombreux produits de base.

Un assèchement, même partiel, des possibilités de financement serait un choc grave pour de nombreux PMA. Si, en plus, la structure de leurs exportations est fortement tributaire d'un ou de quelques produits de base, leurs perspectives économiques à court terme risquent d'être particulièrement sombres.

Les plans établis par les PMA pour faire face aux crises devraient anticiper les besoins des gouvernements en matière de financement pour l'année en cours et l'année suivante, si possible.

L'économie mondiale entre peut-être dans une phase plus turbulente et plus incertaine où les PMA risquent une fois de plus d'être exposés à des chocs économiques extérieurs et d'avoir à faire face à une crise venue d'ailleurs. En avoir conscience peut aider à mieux s'y préparer.

Notes

- 1 Les taux de croissance qui figurent dans les tableaux 1 du texte comme de l'annexe sont des chiffres du Fonds monétaire international (FMI). Ils peuvent donc varier – parfois sensiblement – par rapport aux chiffres fournis par les PMA. L'utilisation de données du FMI plutôt que de données fournies par les pays vise à garantir la cohérence des chiffres et à établir des prévisions pour chaque PMA.
- 2 Faute de données, certains PMA n'apparaissent pas dans le graphique 2: ainsi, la Somalie pour laquelle il n'existe pas de données dans la base *Perspectives économiques mondiales*, et certains pays présentant des valeurs extrêmes qui ont été exclus du graphique pour que celui-ci soit plus facilement intelligible. La République démocratique de Timor-Leste, par exemple, qui, en 2010, a affiché un excédent budgétaire et un excédent courant de 50,4 % et 48,1 % du PIB respectivement, n'apparaît pas dans le graphique.
- 3 Selon une étude d'Eichengreen *et al.* (2011) sur les pays à forte croissance et le ralentissement qu'ils enregistrent, la période de croissance rapide que la Chine a connue pourrait s'achever dans les trois à cinq ans à venir.

Annexe statistique

Tableau 1 de l'annexe. Taux de croissance du PIB réel des PMA, certaines années (Moyennes annuelles pondérées, en pourcentage)						
	2002-2008	2009	2010	2011	2012	2013
Exportateurs de combustibles	9,9	3,0	4,6	-1,6	1,8	3,4
Angola	16,6	2,4	3,4	3,4	9,7	6,8
Guinée équatoriale	15,0	5,7	-0,8	7,1	4,0	6,8
Soudan	7,6	3,0	4,5	-3,9	-7,3	-1,5
Tchad	8,9	-1,2	13,0	1,6	6,9	0,1
Yémen	4,0	3,9	7,7	-10,5	-0,9	2,9
Exportateurs d'articles manufacturés	6,2	5,3	5,8	6,0	6,0	6,4
Bangladesh	6,2	5,9	6,4	6,1	5,9	6,4
Bhoutan	8,5	6,7	10,6	5,9	7,0	9,9
Cambodge	10,4	0,1	6,0	6,1	6,2	6,4
Haïti	0,9	2,9	-5,4	5,6	7,8	6,9
Lesotho	3,9	3,6	5,7	4,2	5,2	2,2
Exportateurs de services	6,8	5,6	5,8	5,7	4,8	5,3
Comores	1,6	1,8	2,1	2,2	2,5	4,0
Djibouti	4,1	5,0	3,5	4,5	4,8	5,0
Érythrée	-0,5	3,9	2,2	8,7	7,5	3,4
Éthiopie	10,3	10,0	8,0	7,5	5,0	5,5
Gambie	3,4	6,7	5,5	3,3	-1,7	9,7
Libéria	1,3	2,8	5,0	6,4	8,8	5,1
Madagascar	5,9	-4,1	0,5	0,5	2,9	5,1
Népal	4,0	4,4	4,6	3,5	4,2	3,8
Rwanda	7,7	4,1	7,5	8,8	7,6	7,0
Samoa	3,9	-5,4	0,2	2,1	1,4	1,9
Sao Tomé-et-Principe	5,8	4,0	4,5	4,9	5,5	6,0
Timor-Leste	5,0	12,8	9,5	10,6	10,0	10,0
Tuvalu	0,9	-1,7	-0,5	0,4	1,5	1,3
Vanuatu	5,7	3,5	2,2	3,3	4,0	4,0
Exportateurs d'autres produits primaires	6,1	4,6	5,9	5,8	6,3	6,2
<i>Minéraux</i>	5,9	4,0	6,1	5,7	7,8	6,9
Guinée	2,6	-0,3	1,9	3,6	4,7	4,8
Mali	4,9	4,5	5,8	2,7	6,0	5,8
Mauritanie	5,6	-1,2	5,1	3,6	5,3	6,1
Mozambique	7,8	6,3	6,8	7,1	6,7	7,2
République démocratique du Congo	6,4	2,8	7,0	6,9	6,5	6,7
Sierra Leone	7,2	3,2	5,0	5,3	35,9	9,1
Zambie	5,7	6,4	7,6	6,6	7,7	8,3
<i>Produits agricoles et alimentaires</i>	6,4	5,6	5,8	5,9	4,3	5,3
Bénin	3,8	2,7	2,6	3,1	3,5	4,7
Burkina Faso	5,8	3,2	7,9	5,6	5,0	6,4
Guinée-Bissau	2,8	3,0	3,5	5,3	4,5	4,7
Îles Salomon	7,6	-4,7	7,0	9,3	6,0	4,0
Kiribati	0,6	-2,4	1,4	1,8	2,5	3,0
Malawi	5,1	9,0	6,5	5,5	4,3	4,1
Ouganda	8,0	7,2	5,9	6,7	4,2	5,4
Somalie
Exportateurs mixtes	9,5	6,6	6,1	5,4	6,4	6,0
Afghanistan	7,7 ^a	21,0	8,4	5,7	7,2	5,8
Burundi	4,4	3,5	3,8	4,2	4,8	5,0
Myanmar	12,1	5,1	5,3	5,5	6,0	5,9
Niger	5,2	-0,9	8,0	2,3	14,0	6,6
République centrafricaine	1,6	1,7	3,3	3,1	4,1	4,2
République démocratique populaire lao	7,5	7,6	7,9	8,3	8,4	7,1
République-Unie de Tanzanie	7,2	6,7	6,5	6,7	6,4	6,7
Sénégal	4,8	2,1	4,1	2,6	3,8	4,5
Togo	2,7	3,4	4,0	4,1	4,4	4,6

Source: Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après la base de données du FMI, *Perspectives économiques mondiales*, avril 2012.

Note: Les chiffres pour 2011 sont des données préliminaires et pour 2012-2013, des prévisions.

a 2003-2008.

Tableau 2 de l'annexe. Taux de croissance du PIB réel par habitant des PMA, certaines années
(En millions de dollars et variation en pourcentage)

	2002-2008	2009	2010	2011	2012	2013
Exportateurs de combustibles	7,0	0,3	1,8	-4,2	-0,9	0,7
Angola	13,3	-0,2	0,4	0,4	6,5	3,6
Guinée équatoriale	11,7	2,8	-3,6	4,1	1,1	3,8
Soudan	5,1	0,4	1,9	-6,3	-9,5	-3,9
Tchad	5,5	-3,6	10,3	-0,8	4,3	-2,3
Yémen	0,8	0,8	4,6	-13,1	-3,8	0,0
Exportateurs d'articles manufacturés	4,6	3,8	4,6	4,6	4,6	5,0
Bangladesh	4,6	4,5	4,9	4,6	4,4	4,9
Bhoutan	6,0	5,2	10,1	5,7	6,9	9,7
Cambodge	8,5	-1,6	4,9	5,0	5,2	5,3
Haïti	-0,7	1,2	-4,8	3,9	6,2	5,3
Lesotho	4,3	2,9	5,0	3,4	4,4	1,4
Exportateurs de services	4,3	3,2	3,5	3,4	2,6	3,0
Comores	-0,5	-0,2	-0,1	0,1	0,4	1,8
Djibouti	2,0	2,4	1,0	1,9	2,2	2,5
Érythrée	-4,1	0,7	-0,9	5,4	4,3	0,4
Éthiopie	7,4	7,2	5,5	5,0	2,6	3,0
Gambie	0,4	3,9	2,7	0,5	-4,3	6,8
Libéria	-2,0	-1,4	0,7	3,7	6,1	2,4
Madagascar	3,0	-6,6	-2,0	-2,0	0,3	2,5
Népal	2,7	3,4	3,5	2,5	3,2	2,8
Rwanda	5,8	2,0	5,3	6,6	5,4	4,8
Samoa	3,5	-5,4	-0,3	1,5	1,4	1,3
Sao Tomé-et-Principe	4,2	2,1	3,2	2,5	3,7	4,2
Timor-Leste	2,4	10,2	6,8	8,0	7,4	7,5
Tuvalu
Vanuatu	3,3	1,2	0,1	0,8	2,0	1,5
Exportateurs d'autres produits primaires	3,2	1,7	3,0	2,8	3,4	3,3
<i>Minéraux</i>	3,1	1,2	3,2	2,9	4,9	4,0
Guinée	0,5	-2,7	-0,6	1,0	2,1	2,3
Mali	1,7	1,3	2,7	-0,4	2,8	2,6
Mauritanie	3,2	-3,5	2,6	1,2	2,8	3,6
Mozambique	5,7	4,2	4,7	5,0	4,7	5,1
République démocratique du Congo	3,3	-0,2	3,9	3,8	3,4	3,6
Sierra Leone	3,6	0,7	2,3	2,7	32,4	6,3
Zambie	3,3	3,8	5,0	4,0	5,1	5,7
<i>Produits agricoles et alimentaires</i>	3,4	2,5	2,7	2,7	1,2	2,2
Bénin	0,7	-0,1	-0,2	0,3	0,7	1,9
Burkina Faso	3,2	0,8	5,5	3,2	2,6	4,0
Guinée-Bissau	0,5	0,7	1,3	3,0	2,2	2,5
Îles Salomon	5,4	-7,0	4,6	6,8	3,5	1,7
Kiribati	-1,3	-5,3	-0,6	-0,1	1,5	1,1
Malawi	2,6	6,0	3,5	2,5	1,4	1,2
Ouganda	4,5	3,5	2,2	3,0	0,5	1,7
Somalie
Exportateurs mixtes	6,9	4,2	3,6	3,1	4,0	3,6
Afghanistan	4,0 ^a	17,3	5,2	2,7	4,0	2,7
Burundi	2,3	1,4	1,7	2,2	2,7	3,0
Myanmar	9,9	3,1	3,3	3,4	3,9	3,8
Niger	2,0	-3,9	4,7	-0,8	10,6	3,4
République centrafricaine	-0,4	-1,9	0,8	0,6	1,5	1,7
République démocratique populaire lao	5,6	5,6	6,0	6,3	6,4	5,1
République-Unie de Tanzanie	5,1	4,6	4,5	4,6	4,3	4,6
Sénégal	2,3	-0,3	1,7	0,2	1,4	2,1
Togo	0,1	0,9	1,5	1,6	1,8	2,0

Source: Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après la base de données du FMI, *Perspectives économiques mondiales*, avril 2012.

Note: Les chiffres pour 2011 sont des données préliminaires et pour 2012-2013, des prévisions.

^a 2003-2008.

Tableau 3 de l'annexe. Formation brute de capital fixe dans les PMA: part du PIB et taux de croissance annuel moyen
(En pourcentage)

Pays	Part du PIB (En dollars courants)						Taux de croissance annuel moyen (En dollars constants de 2005)					
	1980	1990	2000	2008	2009	2010	1980-1990	1990-2000	2000-2009	2008	2009	2010
Afghanistan	13,2	13,4	14,3	27,6	17,5	26,5	-1,6	-3,0	11,3	-5,5	-0,2	-7,3
Angola	22,8	11,7	11,7	15,8	17,1	10,3	-4,0	8,9	16,1	67,2	-15,8	-22,9
Bangladesh	21,3	20,2	23,0	24,2	24,4	24,9	3,1	9,2	7,6	1,8	6,2	5,8
Bénin	21,9	13,4	18,0	20,3	21,0	20,5	-4,7	6,3	4,9	8,3	2,7	-5,9
Bhoutan	32,5	31,8	50,0	38,7	41,3	42,3	6,5	9,5	-0,1	-3,9	24,0	-0,5
Burkina Faso	19,2	17,7	21,2	20,4	22,0	27,1	4,9	4,2	8,7	8,2	11,0	8,3
Burundi	17,0	21,8	13,2	14,4	14,4	13,4	4,9	-10,5	3,1	0,2	3,4	-3,1
Cambodge	9,3	8,3	18,3	17,3	20,1	16,0	5,5	15,3	12,9	15,9	18,8	-10,8
Comores	28,5	12,2	10,1	13,7	11,9	16,5	-6,6	-1,6	5,1	29,1	-11,6	42,0
Djibouti	12,9	27,2	12,2	16,9	17,7	17,3	3,1	-9,4	23,8	16,4	-15,2	-26,3
Érythrée ^a	-	-	22,0	12,7	9,1	12,3	-	14,1	-20,9	-0,5	-37,0	92,9
Éthiopie (avant 1992)	10,0	12,5	4,2
Éthiopie ^b	-	-	20,3	22,4	22,7	22,3	-	5,7	10,5	15,7	15,0	-0,5
Gambie	14,4	18,0	4,6	29,1	28,3	27,5	-3,4	2,3	23,2	4,5	-0,8	3,0
Guinée	20,1	34,3	35,4	21,3	16,E4	18,0	8,1	2,3	14,4	34,5	19,9	11,1
Guinée-Bissau	25,1	14,7	11,3	8,6	8,4	7,2	1,7	-10,4	3,3	-13,4	7,0	-15,9
Guinée équatoriale	13,0	58,1	61,9	30,5	70,5	61,1	11,6	54,3	16,4	28,2	38,7	-14,0
Haïti	17,9	14,3	14,3	15,1	14,3	13,1	-0,1	5,6	1,2	2,8	3,2	-6,5
Îles Salomon	22,0	17,4	18,3	18,3	18,1	19,3	1,9	0,7	21,2	14,2	-12,6	169,9
Kiribati	44,0	55,9	33,2	57,8	57,6	58,6	2,6	-0,4	8,5	3,1	-2,7	1,3
Lesotho	40,3	53,0	43,2	28,5	27,8	29,9	3,8	1,5	1,4	18,0	-5,0	10,1
Libéria	21,4	10,5	7,3	20,0	20,0	20,0	-11,7	2,2	17,6	7,1	4,5	5,2
Madagascar	22,8	17,0	16,2	40,3	31,7	18,8	4,9	3,4	11,3	52,8	-26,1	-12,6
Malawi	31,6	24,4	17,5	22,6	22,6	22,3	-3,3	-4,2	18,4	23,6	9,0	26,8
Mali	17,4	20,0	18,9	18,3	20,4	21,2	4,2	2,1	7,0	-0,8	13,3	7,7
Mauritanie	18,7	13,6	16,2	25,5	28,4	30,6	-3,3	2,2	17,6	-6,8	13,3	28,5
Mozambique	7,6	14,7	31,0	16,5	16,5	21,9	2,3	10,1	6,2	17,8	5,4	38,0
Myanmar	18,7	14,7	11,8	15,7	19,3	22,8	-2,7	14,5	24,0	19,6	36,7	31,7
Népal	15,9	16,6	19,5	21,9	21,4	20,2	4,5	6,4	4,1	1,9	0,5	5,3
Niger	25,3	12,8	15,1	30,9	32,9	40,2	-10,1	3,0	11,3	19,8	5,2	32,6
Ouganda	6,9	13,5	17,8	20,1	21,0	21,4	7,4	9,5	11,5	6,7	5,8	5,2
République centrafricaine	6,9	11,8	11,1	11,6	11,3	11,4	7,0	-1,5	4,9	24,9	5,3	8,9
République démocratique du Congo	20,0	12,8	3,5	21,5	19,1	26,4	0,0	-8,7	14,3	6,4	2,1	7,2
République démocratique populaire lao	7,4	11,3	28,3	37,1	31,1	37,1	10,7	14,8	13,3	-2,7	-11,6	33,7
République-Unie de Tanzanie	22,0	41,1	16,3	29,0	28,2	27,7	1,1	-1,2	12,6	7,4	10,0	8,3
Rwanda	10,8	10,9	14,2	22,7	21,6	21,0	5,0	1,1	15,3	32,1	2,6	7,3
Samoa	25,9	22,4	13,9	8,5	9,0	8,8	0,3	-4,6	-2,5	-8,5	4,3	-0,7
Sao Tomé-et-Principe	11,4	31,3	35,8	26,7	23,4	26,1	3,1	3,6	4,3	4,1	-8,4	16,6
Sénégal	16,3	16,1	22,4	27,1	23,7	27,3	4,3	6,2	6,3	7,8	-7,4	12,0
Sierra Leone	14,0	9,6	6,9	6,2	6,2	8,1	-3,7	-11,6	15,0	-3,5	4,4	25,0
Somalie	9,8	23,0	20,4	20,1	20,0	19,9	4,7	-4,7	1,6	2,2	3,3	2,3
Soudan	19,3	16,1	9,7	18,4	18,8	18,5	-5,3	21,8	16,7	-0,3	19,8	3,2
Tchad	8,1	7,2	15,2	15,1	21,4	22,5	6,1	4,4	8,4	-4,7	27,6	34,0
Timor-Leste ^c	23,5	21,6	21,9	-0,9	26,2	3,5	7,9
Togo	29,4	14,5	15,1	14,3	16,7	17,7	-1,3	0,3	5,5	12,2	21,8	9,6
Tuvalu	74,9	68,6	11,7	77,3	76,6	77,4	6,5	-6,4	11,9	-6,7	0,6	2,7
Vanuatu	23,7	32,3	24,6	33,0	27,0	27,8	6,2	4,2	11,2	48,6	-15,0	8,1
Yémen ^d	31,1	11,8	16,7	19,5	20,9	17,9	-6,8	14,1	0,6	-6,2	-8,0	-7,4
Zambie	18,2	13,5	17,2	19,7	20,2	22,5	-9,0	21,0	11,7	12,1	-0,6	9,8
Tous les pays en développement	24,9	22,8	23,3	28,0	29,7	29,8	1,8	6,0	9,0	6,8	5,8	10,4
Autres pays en développement	25,1	23,0	23,4	28,2	29,9	30,1	1,8	6,0	9,0	6,6	5,8	10,5
PMA	18,6	17,0	18,5	21,1	22,0	21,6	0,6	6,5	10,2	12,4	5,1	3,7
<i>PMA: Afrique et Haïti</i>	18,0	16,7	16,9	20,5	21,7	20,5	0,5	5,1	11,6	18,8	4,2	1,8
<i>PMA: Asie</i>	20,1	17,5	20,5	22,3	22,4	23,2	0,7	8,9	8,1	2,2	6,8	6,8
<i>PMA insulaires</i>	24,5	23,6	19,4	22,2	20,3	21,8	0,8	0,2	10,7	20,3	-7,6	35,3

Source: CNUCED, base de données UNCTADstat, juillet 2012.

a Pour l'Érythrée, les données commencent en 1992.

b Pour l'Éthiopie, les données commencent en 1992.

c Pour Timor-Leste, les données commencent en 2003.

d Avant 1990, le Yémen comprend la République arabe du Yémen et la République démocratique et populaire du Yémen.

**Tableau 4 de l'annexe. Exportations et importations de marchandises et de services
dans les PMA, par groupe de pays (géographique), 2006-2011**
(En millions de dollars et variation en pourcentage)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Variation en 2010 (%)	Variation en 2011 (%)
Exportations de marchandises								
<i>Pays les moins avancés</i>	102 351	128 318	169 315	130 871	166 586	204 834	27,3	23,0
PMA: Afrique et Haïti	72 901	95 045	130 618	94 654	119 445	145 490	26,2	21,8
PMA: Asie	29 181	32 930	38 317	35 902	46 755	58 762	30,2	25,7
PMA insulaires	269	343	379	314	386	582	22,7	50,8
Importations de marchandises								
<i>Pays les moins avancés</i>	101 183	123 768	161 095	153 052	167 628	202 195	9,5	20,6
PMA: Afrique et Haïti	64 454	80 179	107 030	101 857	105 099	124 089	3,2	18,1
PMA: Asie	35 652	42 348	52 504	49 784	60 881	76 273	22,3	25,3
PMA insulaires	1 077	1 242	1 561	1 410	1 648	1 833	16,9	11,2
Balance commerciale – Marchandises								
<i>Pays les moins avancés</i>	1 168	4 550	8 219	-22 181	-1 042	2 639	95,3	353,2
PMA: Afrique et Haïti	8 448	14 866	23 588	-7 203	14 346	21 402	299,2	49,2
PMA: Asie	-6 471	-9 418	-14 187	-13 882	-14 126	-17 512	-1,8	-24,0
PMA insulaires	-809	-898	-1 182	-1 096	-1 262	-1 252	-15,2	0,9
Exportations de services								
<i>Pays les moins avancés</i>	13 283	16 562	20 811	19 748	22 141	25 338	12,1	14,4
PMA: Afrique et Haïti	8 773	10 896	13 839	12 772	13 786	15 985	7,9	15,9
PMA: Asie	4 077	5 152	6 439	6 408	7 508	8 391	17,2	11,8
PMA insulaires	433	514	534	568	848	962	49,3	13,5
Importations de services								
<i>Pays les moins avancés</i>	33 281	43 095	58 824	53 373	58 638	67 798	9,9	15,6
PMA: Afrique et Haïti	26 494	35 140	49 065	44 057	47 634	55 035	8,1	15,5
PMA: Asie	6 240	7 237	8 811	8 303	9 917	11 536	19,4	16,3
PMA insulaires	547	718	949	1 012	1 088	1 227	7,5	12,8
Balance commerciale – Services								
<i>Pays les moins avancés</i>	-19 998	-26 533	-38 013	-33 624	-36 497	-42 460	-8,5	-16,3
PMA: Afrique et Haïti	-17 721	-24 244	-35 226	-31 285	-33 848	-39 050	-8,2	-15,4
PMA: Asie	-2 163	-2 085	-2 372	-1 895	-2 409	-3 145	-27,1	-30,6
PMA insulaires	-114	-204	-414	-444	-240	-265	46,0	-10,2

Source: Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après la base de données UNCTADstat, août 2012.

Tableau 5 de l'annexe. Exportations et importations de marchandises et de services dans les PMA, par groupe de pays (spécialisation à l'exportation), 2006-2011
(En millions de dollars et variation en pourcentage)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Variation en 2010 (%)	Variation en 2011 (%)
Exportations de marchandises								
PMA exportateurs de combustibles	54 776	72 327	102 267	68 069	85 130	105 631	25,1	24,1
PMA exportateurs d'articles manufacturés	16 870	19 201	22 488	21 907	27 975	35 899	27,7	28,3
PMA exportateurs de services	3 447	4 168	5 010	4 237	5 069	6 563	19,6	29,5
PMA exportateurs mixtes	10 678	13 090	15 878	15 242	19 268	21 985	26,4	14,1
PMA exportateurs d'autres produits de base primaires	16 580	19 531	23 671	21 415	29 145	34 756	36,1	19,3
PMA exportateurs de minéraux	12 915	14 372	17 344	14 384	21 492	26 287	49,4	22,3
PMA exportateurs de denrées agricoles et alimentaires	3 665	5 159	6 327	7 031	7 653	8 469	8,8	10,7
Importations de marchandises								
PMA exportateurs de combustibles	27 073	35 452	46 646	48 742	44 237	47 267	-9,2	6,8
PMA exportateurs d'articles manufacturés	24 099	26 980	34 012	31 188	39 361	50 274	26,2	27,7
PMA exportateurs de services	12 330	14 732	20 772	19 798	20 925	23 013	5,7	10,0
PMA exportateurs mixtes	17 001	20 921	26 126	24 936	29 417	40 084	18,0	36,3
PMA exportateurs d'autres produits de base primaires	20 680	25 683	33 539	28 388	33 687	41 556	18,7	23,4
PMA exportateurs de minéraux	13 073	15 800	20 573	16 706	21 003	27 358	25,7	30,3
PMA exportateurs de denrées agricoles et alimentaires	7 606	9 883	12 966	11 682	12 684	14 198	8,6	11,9
Balance commerciale – Marchandises								
PMA exportateurs de combustibles	27 703	36 876	55 621	19 327	40 893	58 364	111,6	42,7
PMA exportateurs d'articles manufacturés	-7 230	-7 779	-11 524	-9 281	-11 386	-14 376	-22,7	-26,3
PMA exportateurs de services	-8 883	-10 564	-15 761	-15 560	-15 856	-16 450	-1,9	-3,7
PMA exportateurs mixtes	-6 323	-7 831	-10 248	-9 693	-10 150	-18 100	-4,7	-78,3
PMA exportateurs d'autres produits de base primaires	-4 100	-6 152	-9 868	-6 973	-4 543	-6 800	34,9	-49,7
PMA exportateurs de minéraux	-159	-1 428	-3 229	-2 322	489	-1 070	121,0	-319,1
PMA exportateurs de denrées agricoles et alimentaires	-3 941	-4 724	-6 639	-4 651	-5 031	-5 729	-8,2	-13,9
Exportations de services								
PMA exportateurs de combustibles	1 039	1 683	2 336	2 758	3 162	3 597	14,6	13,8
PMA exportateurs d'articles manufacturés	2 914	3 521	4 078	4 077	4 517	5 294	10,8	17,2
PMA exportateurs de services	3 525	4 340	5 917	5 125	5 521	6 690	7,7	21,2
PMA exportateurs mixtes	3 319	4 178	4 669	4 190	4 728	5 339	12,8	12,9
PMA exportateurs d'autres produits de base primaires	2 484	2 835	3 826	3 633	4 322	4 797	19,0	11,0
PMA exportateurs de minéraux	1 505	1 626	2 314	2 037	1 972	2 257	-3,2	14,5
PMA exportateurs de denrées agricoles et alimentaires	980	1 210	1 511	1 596	2 350	2 540	47,3	8,1
Importations de services								
PMA exportateurs de combustibles	15 183	20 325	30 637	27 105	27 489	32 517	1,4	18,3
PMA exportateurs d'articles manufacturés	4 151	4 921	5 922	5 647	7 365	8 481	30,4	15,1
PMA exportateurs de services	4 622	5 969	7 831	7 052	7 135	8 170	1,2	14,5
PMA exportateurs mixtes	3 687	4 437	5 259	5 134	5 710	6 505	11,2	13,9
PMA exportateurs d'autres produits de base primaires	5 633	7 436	9 213	8 435	10 881	12 738	29,0	17,1
PMA exportateurs de minéraux	3 717	5 068	6 332	5 473	7 026	8 265	28,4	17,6
PMA exportateurs de denrées agricoles et alimentaires	1 915	2 368	2 881	2 961	3 854	4 473	30,2	16,0
Balance commerciale – Services								
PMA exportateurs de combustibles	-14 144	-18 641	-28 301	-24 347	-24 328	-28 919	0,1	-18,9
PMA exportateurs d'articles manufacturés	-1 237	-1 400	-1 843	-1 570	-2 848	-3 187	-81,4	-11,9
PMA exportateurs de services	-1 097	-1 629	-1 914	-1 927	-1 614	-1 479	16,3	8,3
PMA exportateurs mixtes	-368	-259	-590	-944	-982	-1 166	-4,0	-18,7
PMA exportateurs d'autres produits de base primaires	-3 148	-4 600	-5 387	-4 801	-6 559	-7 942	-36,6	-21,1
PMA exportateurs de minéraux	-2 212	-3 442	-4 018	-3 436	-5 055	-6 009	-47,1	-18,9
PMA exportateurs de denrées agricoles et alimentaires	-936	-1 159	-1 370	-1 365	-1 504	-1 933	-10,2	-28,5

Source: Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après la base de données UNCTADstat, août 2012.

Tableau 6 de l'annexe. Entrées d'investissements étrangers directs dans les PMA, certaines années (En millions de dollars courants)						
Pays	1985	1990	2000	2009	2010	2011
Afghanistan	0,2	75,7	211,3	83,4
Angola	278,0	-334,5	878,6	2 205,3	-3 227,2	-5 585,5
Bangladesh	-6,7	3,2	578,6	700,2	913,3	1 136,4
Bénin	-0,1	62,4	59,7	134,3	176,8	118,5
Bhoutan	..	1,6	0,0	18,3	16,3	13,9
Burkina Faso	-1,4	0,5	23,1	100,9	34,6	7,4
Burundi	1,6	1,3	11,7	0,3	0,8	1,7
Cambodge	0,0	0,0	148,5	539,1	782,6	891,7
Comores	..	0,4	0,1	13,8	3,9	6,8
Djibouti	0,2	0,1	3,3	99,6	26,8	78,0
Érythrée	27,9	0,0	55,6	18,5
Éthiopie	0,2	12,0	134,6	221,5	288,3	206,1
Gambie	-0,5	14,1	43,5	39,6	37,2	36,0
Guinée	1,1	17,9	9,9	140,9	101,4	1 210,8
Guinée équatoriale	2,4	11,1	154,5	1 636,2	1 369,0	737,1
Guinée-Bissau	1,4	2,0	0,7	17,6	33,2	19,4
Haïti	4,9	8,0	13,3	38,0	150,0	181,0
Îles Salomon	0,7	10,4	13,0	119,8	237,9	146,4
Kiribati	0,2	0,3	0,7	3,2	3,7	3,9
Lesotho	4,8	16,1	31,5	48,0	54,7	52,0
Libéria	-16,2	225,2	20,8	217,8	450,0	508,0
Madagascar	-0,2	22,4	83,0	1 066,1	860,4	907,4
Malawi	0,5	23,3	39,6	54,7	58,2	56,3
Mali	2,9	5,7	82,4	748,3	405,9	177,8
Mauritanie	7,0	6,7	40,1	-3,1	130,5	45,2
Mozambique	0,3	9,2	139,3	892,5	989,0	2 093,5
Myanmar	0,0	225,1	208,0	963,3	450,2	850,0
Népal	0,7	5,9	-0,5	38,6	86,7	95,5
Niger	-9,4	40,8	8,4	790,8	940,3	1 013,6
Ouganda	-4,0	-5,9	180,8	841,6	543,9	792,3
République centrafricaine	3,0	0,7	0,9	120,5	91,7	109,2
République démocratique du Congo	69,2	-14,5	72,0	663,8	2 939,3	1 686,9
République démocratique populaire lao	-1,6	6,0	33,9	318,6	332,6	450,0
République-Unie de Tanzanie	14,5	0,0	282,0	952,6	1 022,8	1 095,4
Rwanda	14,6	7,7	8,1	118,7	42,3	106,0
Samoa	0,4	6,6	-1,2	9,6	1,1	12,0
Sao Tomé-et-Principe	..	0,0	3,8	15,5	24,6	18,0
Sénégal	-18,9	56,9	62,9	320,0	266,1	286,1
Sierra Leone	-31,0	32,4	38,9	74,3	86,6	48,7
Somalie	-0,7	5,6	0,3	108,0	112,0	102,0
Soudan	-3,0	-31,1	392,2	1 816,2	2 063,7	1 936,0
Tchad	53,7	9,4	115,2	1 105,5	1 939,7	1 855,0
Timor-Leste	0,0	0,0	0,0	49,9	26,9	20,0
Togo	16,3	22,7	41,5	48,5	85,8	53,8
Tuvalu	0,0	0,0	-0,9	2,2	1,5	1,8
Vanuatu	4,6	13,1	20,3	31,7	41,1	58,2
Yémen	3,2	-130,9	6,4	129,2	-93,3	-712,8
Zambie	51,5	202,8	121,7	694,8	1 729,3	1 981,7
PMA	444,3	572,8	4 133,3	18 342,5	16 899,2	15 010,9
<i>PMA: Afrique et Haïti</i>	442,8	431,0	3 122,4	15 313,8	13 858,8	11 935,7
<i>PMA: Asie</i>	-4,4	111,0	975,1	2 783,0	2 699,6	2 808,1
<i>PMA insulaires</i>	6,0	30,8	35,8	245,7	340,8	267,1
Autres pays en développement	13 548,7	34 570,1	248 516,7	456 513,8	547 002,5	629 911,3
Tous les pays en développement	13 993,1	35 142,9	252 650,0	474 856,3	563 901,7	644 922,2

Source: CNUCED, Rapport 2012 sur l'investissement dans le monde, juillet 2012.

Tableau 7 de l'annexe. Sorties d'investissements étrangers directs des PMA, certaines années
(En millions de dollars courants)

Pays	1985	1990	2000	2009	2010	2011
Afghanistan
Angola	..	0,9	..	6,8	1 340,4	1 300,0
Bangladesh	..	0,5	2,0	29,3	15,4	9,2
Bénin	..	0,3	3,6	31,2	-17,9	2,9
Bhoutan
Burkina Faso	0,0	-0,6	0,2	8,5	-3,5	4,1
Burundi	-1,1	0,0	0,0
Cambodge	6,6	18,9	20,6	23,6
Comores	..	1,1
Djibouti
Érythrée	-	-
Éthiopie
Gambie
Guinée	0,0	0,1	5,2
Guinée équatoriale	..	0,1	-3,6
Guinée-Bissau	-2,5	5,5	1,1
Haïti	..	-8,0
Îles Salomon	0,1	3,0	2,3	3,6
Kiribati	0,1	0,2	0,3	0,5
Lesotho
Libéria	255,0	5,9	779,9	363,6	369,4	371,7
Madagascar	..	1,3
Malawi	-0,6
Mali	..	0,2	4,0	-1,0	7,4	2,4
Mauritanie	4,3	4,1	4,2
Mozambique	0,2	-2,8	0,8	-3,4
Myanmar
Népal
Niger	1,9	0,0	-0,6	59,3	59,7	48,4
Ouganda	-3,4	..
République centrafricaine	0,6	3,8
République démocratique du Congo	-1,8	34,8	7,2	90,9
République démocratique populaire lao	-0,2	0,2	9,9	1,3	5,7	7,0
République-Unie de Tanzanie
Rwanda
Samoa	-1,1	..	-0,6
Sao Tomé-et-Principe	0,2	0,1	0,1
Sénégal	3,1	-9,5	0,6	77,1	2,2	66,4
Sierra Leone	..	0,1	5,0	..
Somalie
Soudan	89,2	66,1	84,5
Tchad	0,3	0,1
Timor-Leste	-	-	-
Togo	0,4	37,4	37,2	20,4
Tuvalu
Vanuatu	1,2	1,2	0,9
Yémen	0,5	..	-8,8	66,4	70,3	76,6
Zambie	269,6	1 095,4	1 150,2
PMA	260,1	-3,4	792,3	1 094,8	3 091,3	3 270,0
<i>PMA: Afrique et Haïti</i>	259,8	-5,2	782,4	975,4	2 975,5	3 149,1
<i>PMA: Asie</i>	0,3	0,7	9,7	115,9	112,0	116,3
<i>PMA insulaires</i>	..	1,1	0,2	3,5	3,8	4,6
Autres pays en développement	3 660,5	13 685,8	92 627,0	232 373,5	331 771,7	324 223,1
Tous les pays en développement	3 920,6	13 682,4	93 419,4	233 468,3	334 863,0	327 493,1

Source: CNUCED, Rapport 2012 sur l'investissement dans le monde, juillet 2012.

Tableau 8 de l'annexe. Dette extérieure totale et versements au titre du service de la dette des PMA, certaines années
(En millions de dollars)

Pays	Dette extérieure ^a						Service de la dette ^b					
	1990	2000	2005	2008	2009	2010	1990	2000	2005	2008	2009	2010
Afghanistan	2 088,9	2 222,6	2 297,2	7,7	10,2	9,2
Angola	8 592,0	9 407,8	11 833,8	15 100,5	16 616,2	18 562,0	325,9	1 705,3	2 602,1	1 640,6	3 553,7	2 309,0
Bangladesh	12 285,3	15 534,7	18 381,5	22 879,8	23 801,6	24 962,6	735,5	766,5	799,5	888,3	954,4	1 012,7
Bénin	1 119,7	1 387,8	1 537,7	916,8	1 072,4	1 221,3	37,1	74,3	47,3	58,3	36,9	42,5
Bhoutan	83,5	203,8	649,2	685,5	751,9	898,2	5,2	6,7	6,8	81,5	75,5	84,2
Burkina Faso	832,0	1 422,2	1 994,2	1 669,8	1 821,6	2 053,3	34,3	46,5	45,3	45,0	42,4	50,6
Burundi	906,9	1 108,0	1 321,8	1 438,2	512,7	537,1	42,4	21,9	39,3	19,5	19,5	3,4
Cambodge	1845,0	2 627,9	3 515,3	4 215,0	4 364,0	4 676,1	30,0	31,5	31,0	42,1	49,5	62,2
Comores	187,8	226,1	278,8	279,4	277,6	485,4	1,1	3,2	4,0	12,3	11,8	4,3
Djibouti	155,3	258,1	406,4	698,5	755,3	751,3	11,0	13,3	15,6	29,6	35,0	33,9
Érythrée	-	299,9	724,5	961,4	1 018,9	1 009,8	0,0	3,0	20,2	15,6	21,6	22,4
Éthiopie ^c	8 645,2	5 494,9	6 208,1	2 879,0	5 029,5	7 147,1	236,2	137,9	93,4	111,4	103,2	191,9
Gambie	369,1	483,4	659,8	365,1	459,6	470,2	37,7	21,5	28,5	17,0	18,8	19,6
Guinée	2 478,3	3 066,4	2 898,3	3 093,7	2 915,7	2 923,0	168,3	156,7	163,5	140,6	127,1	87,4
Guinée équatoriale
Guinée-Bissau	694,5	947,3	1 013,0	1 085,6	1 117,6	1 094,6	8,4	5,2	6,3	9,6	10,0	17,3
Haiti	916,8	1 172,7	1 327,0	1 950,9	1 325,2	491,8	36,1	44,3	57,2	57,8	44,7	130,9
Îles Salomon	120,5	155,4	166,5	165,9	155,9	215,5	11,6	9,1	14,0	15,1	10,0	20,7
Kiribati
Lesotho	395,6	671,8	662,0	688,8	704,8	725,9	23,3	61,5	79,5	37,5	38,1	34,5
Libéria	2 055,6	2 792,1	3 897,6	3 128,1	1 655,6	228,0	3,2	0,7	0,9	934,4	64,0	5,5
Madagascar	3 688,9	4 691,2	3 493,5	2 075,6	2 203,2	2 295,2	222,7	116,7	78,8	32,8	50,2	55,8
Malawi	1 556,8	2 704,9	3 183,2	893,7	1 033,3	921,6	132,6	62,9	75,7	31,9	35,7	18,7
Mali	2 468,0	2 960,4	3 200,8	2 031,3	2 070,7	2 326,4	67,8	92,8	99,3	69,0	68,2	61,1
Mauritanie	2 113,3	2 377,7	2 308,0	1 985,6	2 047,6	2 461,3	145,7	83,1	65,1	63,2	77,6	109,1
Mozambique	4 600,3	7 205,2	4 152,9	3 392,5	4 045,7	4 123,8	78,5	95,9	78,6	37,3	43,3	89,8
Myanmar	4 695,0	5 974,9	7 013,9	8 001,7	8 185,9	6 351,8	60,4	36,1	71,2	33,3	28,8	687,1
Népal	1 626,9	2 867,3	3 179,6	3 685,2	3 683,0	3 702,3	67,8	101,7	117,4	161,9	176,6	186,9
Niger	1 757,6	1 708,4	2 017,4	1 002,1	1 102,7	1 126,8	98,7	26,0	40,3	29,5	45,3	27,0
Ouganda	2 605,8	3 496,8	4 394,7	2 221,4	2 465,2	2 993,7	144,7	74,0	170,4	73,7	71,1	64,2
République centrafricaine	698,5	860,0	1 019,6	954,0	394,1	384,8	29,1	14,1	6,5	25,7	31,2	2,3
République démocratique du Congo	10 258,6	11 692,4	10 600,3	12 210,5	12 276,0	5 773,7	348,1	24,8	214,2	591,9	622,9	267,6
République démocratique populaire lao	1 766,0	2 501,3	2 843,8	5 008,2	5 458,1	5 558,8	8,9	40,1	132,3	207,4	219,8	305,2
République-Unie de Tanzanie	6 446,1	7 142,0	8 354,9	5 963,5	7 323,9	8 664,1	179,0	166,6	131,8	64,6	164,2	198,7
Rwanda	708,0	1 270,3	1 508,9	662,8	748,9	794,6	19,8	35,6	27,6	14,3	11,3	14,5
Samoa	91,8	137,7	167,5	205,6	235,5	308,0	5,4	5,5	5,8	8,0	8,5	10,6
Sao Tomé-et-Principe	150,0	304,0	334,7	130,8	148,8	170,2	2,8	4,3	6,6	2,3	2,1	1,6
Sénégal	3 753,9	3 621,6	3 830,5	2 819,6	3 499,0	3 676,9	324,1	224,3	202,5	180,1	199,6	301,8
Sierra Leone	1 176,4	1 189,8	1 750,8	607,1	701,0	778,0	21,1	46,7	17,6	5,7	7,9	11,1
Somalie	2 370,3	2 547,9	2 730,3	2 921,6	2 943,7	2 942,4	10,7	0,0	0,1	1,7	0,0	0,0
Soudan	14 762,0	15 983,0	17 474,2	20 105,9	20 746,3	21 845,9	49,7	244,7	398,1	368,1	490,7	492,2
Tchad	514,2	1 088,4	1 584,1	1 750,1	1 746,0	1 733,5	11,8	24,4	54,2	137,2	78,4	73,2
Timor-Leste
Togo	1 280,6	1 429,6	1 673,3	1 627,3	1 632,9	1 727,8	85,7	29,8	20,8	196,3	55,3	35,1
Tuvalu
Vanuatu	38,2	74,5	82,1	125,8	129,8	148,3	2,4	1,9	2,6	4,5	5,6	5,9
Yémen	6 354,0	5 125,0	5 459,5	6 274,4	6 370,1	6 324,0	169,1	243,3	212,2	284,1	262,7	259,5
Zambie	6 904,8	5 722,5	5 373,2	2 974,5	3 038,9	3 688,8	200,7	185,4	281,4	166,3	169,1	147,4
PMA^d	124 069,3	141 937,0	155 207,0	153 921,4	160 808,6	161 572,8	4 234,9	5 089,9	6 565,6	6 954,9	8 152,5	7 568,5
<i>PMA: Afrique et Haïti^d</i>	94 825,1	106 204,5	113 134,9	100 175,4	105 024,0	105 474,5	3 134,6	3 840,0	5 162,2	5 206,3	6 337,1	4 918,5
<i>PMA: Asie^d</i>	28 655,8	34 834,9	41 042,7	52 838,6	54 837,0	54 771,0	1 076,9	1 225,9	1 370,3	1 706,3	1 777,5	2 607,1
<i>PMA insulaires^d</i>	588,3	897,6	1 029,5	907,4	947,6	1 327,3	23,4	24,0	33,1	42,4	38,0	43,0

Source: Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après la base de données en ligne de la Banque mondiale, *World Development Indicators*, juillet 2012.

a La dette extérieure comprend les dettes à court et à long terme ainsi que les crédits octroyés par le FMI.

b Service de la dette sur la dette extérieure totale.

c Jusqu'en 1992, l'Éthiopie inclut l'Érythrée.

d Les chiffres globaux pour les PMA ne comprennent pas les données qui manquent pour la Guinée équatoriale, Kiribati, Timor-Leste, Tuvalu et l'Afghanistan entre 1990 et 2005.

CHAPITRE 2

LES ENVOIS DE FONDS ET LES COMPÉTENCES DES DIASPORAS AU SERVICE DES CAPACITÉS PRODUCTIVES DANS LES PMA



A. Justification de la prise en considération des questions relatives aux envois de fonds et aux diasporas

Il est de plus en plus reconnu que les envois de fonds constituent une source appréciable de financement extérieur pour des pays en développement manquant de capitaux, en particulier s'ils comptent de larges communautés d'expatriés.

Les envois de fonds suscitent une attention croissante au niveau international, en partie du fait de leur progression remarquable au cours des dix dernières années (Ratha, 2003; Solimano, 2005; UNECA, 2007; UNDESA, 2012b; UNDP, 2009). On s'accorde de plus en plus à les considérer comme une source appréciable de financement extérieur qui, gérée au moyen de politiques appropriées, pourrait se révéler particulièrement bénéfique pour des pays en développement manquant cruellement de capitaux (en particulier s'ils comptent de larges communautés d'expatriés). Rien ne permet encore d'affirmer ou d'infirmier qu'il s'agit de la source la plus stable et la plus prévisible de financement du développement. Si leur impact économique suscite encore des interrogations, les données disponibles vont largement dans le sens d'une contribution des envois de fonds à la réduction de la pauvreté et à l'amélioration de la santé et de l'éducation.

Le rôle que les migrants peuvent jouer en tant qu'«agents de développement» faisant le lien entre pays d'origine et pays de destination suscite un intérêt croissant.

De même, le rôle que les migrants peuvent jouer en tant qu'«agents de développement» faisant le lien entre pays d'origine et pays de destination suscite un intérêt croissant (Melde and Ionesco, 2010; World Bank, 2011a). Si les inquiétudes quant aux incidences négatives de l'exode des compétences restent valables, les récents débats semblent désormais mettre l'accent sur les moyens de collaborer avec les diasporas et de tirer le meilleur parti de leur contribution potentielle au développement, «en faisant de l'exode des compétences un atout». À cet égard, on s'intéressera non seulement au potentiel d'épargne et d'investissement des membres des diasporas, mais aussi à leur fonction latente d'«intermédiaire» ou de «passeur de connaissances» pouvant faciliter l'apparition de nouveaux circuits commerciaux, le transfert de technologie, l'acquisition de compétences et l'échange de connaissances.

Dans ce contexte, trois questions principales sont traitées dans la suite du présent Rapport:

- Premièrement, il dresse une évaluation initiale des tendances actuelles des migrations et des envois de fonds vers les PMA, en analysant leur importance et leur poids économique, les coûts de transaction pertinents et les perspectives et les difficultés connexes;
- Deuxièmement, il évalue le rôle des diasporas dans les PMA s'agissant du processus d'acquisition et de diffusion des compétences, en donnant un éclairage tant sur les risques découlant de l'exode des compétences que sur les possibilités éventuelles de diffusion accrue des compétences;
- Enfin, il propose des politiques concrètes visant à mieux tirer parti des envois de fonds et à collaborer avec les communautés d'expatriés afin de développer les capacités productives des PMA.

Le Programme d'action d'Istanbul en faveur des PMA définit la «mobilisation de ressources financières pour le développement et le renforcement des capacités» parmi les domaines d'action prioritaires en faveur des PMA pour la décennie 2011-2020.

Le Programme d'action d'Istanbul en faveur des PMA définit la «mobilisation de ressources financières pour le développement et le renforcement des capacités» parmi les domaines d'action prioritaires en faveur des PMA pour la décennie 2011-2020. Le Programme souligne que «les envois de fonds procurent d'importantes ressources financières d'origine privée aux ménages dans les pays d'origine des migrants. Des efforts supplémentaires s'imposent pour réduire le coût de transaction de ces envois et créer des possibilités d'investissement au service du développement, en gardant à l'esprit le fait que les envois de fonds ne peuvent être considérés comme un substitut de l'investissement étranger direct, de l'aide publique au développement, de l'allégement de la dette et autres sources publiques de financement du développement.» (par. 126)¹.

Il est utile, dès lors, d'aborder ces questions sous l'angle des faiblesses structurelles persistantes, qui constituent la raison d'être de la catégorie des PMA. Le débat sur les envois de fonds (et l'épargne des diasporas) peut être relié avantageusement à deux contraintes macroéconomiques fondamentales qui freinent le développement des capacités productives des PMA: le faible niveau d'investissement et la fragilité persistante de la balance des paiements². De fait, la nécessité qui s'impose de longue date aux PMA de renforcer leur base de compétences et de connaissances constitue le meilleur point d'accès pour engager une analyse des contributions multiples que les diasporas peuvent apporter à la diffusion des connaissances et au transfert de technologie.

L'accumulation de capital a conservé un rythme relativement faible dans les PMA en dépit de l'accélération de la croissance ces dix dernières années. Avec un taux d'investissement moyen de 21 % du PNB au cours de la dernière décennie, contre 26 % dans les autres pays en développement, les retards d'infrastructure et de productivité dont les PMA souffrent de longue date risquent de persister voire de s'aggraver³. De même, la plupart des PMA ont, depuis l'adoption de la Déclaration du Millénaire, accompli des progrès sensibles pour ce qui est du taux d'alphabétisation et du taux de scolarisation dans le primaire, mais ils accusent encore beaucoup de retard du point de vue des taux d'inscription dans le secondaire et le supérieur par rapport à d'autres pays en développement⁴. En outre, la faible mobilisation des investissements dans le capital physique et humain a été accentuée jusqu'à présent par des structures de production déséquilibrées, centrées pour l'essentiel sur les produits primaires et les activités à faible valeur ajoutée. Cela s'est traduit communément par une dépendance accrue à l'égard des exportations de produits primaires et des importations de produits manufacturés et de biens d'équipement étrangers, avec pour effet – sauf rares exceptions – des déficits chroniques des comptes courants et un recours important à l'épargne étrangère pour financer l'accumulation de capital⁵.

Par ailleurs, même au début et au milieu des années 2000, où les difficultés résultant du manque d'investissements et de devises s'étaient un peu atténuées, la croissance ne s'est traduite que faiblement par un développement des capacités productives des PMA: autrement dit, ses retombées ont été de courte durée. La croissance intervenue dans bon nombre de PMA, même là où elle a été la plus forte, s'est accompagnée d'une diversification économique limitée, voire inexistante, et d'une création d'emplois insuffisante en dehors des secteurs traditionnels. Cela a empêché à son tour l'apparition d'activités à forte valeur ajoutée, un grand nombre de travailleurs restant cantonnés dans des emplois peu productifs du secteur agricole et du secteur informel. De ce fait, dans la plupart des PMA, les retombées potentielles pour une population très jeune et de plus en plus instruite ne se sont pas concrétisées (Valensisi and Davis, 2011).

Mieux financer leur développement et diversifier leur économie au profit d'activités à plus forte valeur ajoutée: ces objectifs continuent donc de poser des difficultés aux pays les plus pauvres de la planète. Pour les atteindre, il convient de mobiliser toutes les sources de financement du développement – traditionnelles ou nouvelles, privées ou publiques – à l'appui du renforcement et de la diversification des capacités productives des PMA. En conséquence, il importe que les PMA commencent à tenir pleinement compte, dans leurs stratégies de développement, des possibilités fondamentales des migrations et des envois de fonds pour le développement (à l'instar des IED, de l'APD et d'autres flux financiers extérieurs qui ont retenu l'attention bien davantage jusqu'à présent). Mettre à profit les envois de fonds pour accroître les capacités productives impose une vision pragmatique de ces ressources, en tenant compte du fait qu'il s'agit en dernière analyse de ressources privées, et des spécificités de chaque pays, tout en se gardant de voir dans le phénomène,

Toutes les sources de financement pour le développement – traditionnelles ou nouvelles, privées ou publiques – doivent être mobilisées afin de soutenir l'extension et la diversification des capacités productives des PMA.

Dans leurs stratégies de développement, les PMA commencent à mieux prendre conscience des potentialités intrinsèques des migrations et des envois de fonds pour le développement.

soit une «malédiction», soit une «nouvelle formule magique» (Kapur, 2004; De Haas, 2005)⁶. Les envois de fonds doivent être considérés comme un aspect d'un effort global visant à mobiliser des sources de financement suffisantes pour le développement; et comme un apport financier qui pourrait se révéler particulièrement décisif en temps d'incertitude et d'instabilité accrues de l'économie mondiale.

Mais l'intérêt croissant qu'ils suscitent ne doit pas faire perdre de vue que les envois de fonds ne sauraient être considérés comme un substitut à l'investissement étranger direct, à l'APD, à l'allègement de la dette, à la mobilisation des ressources internes ou à d'autres sources de financement pour le développement.

En revanche, et comme le précise le Programme d'action d'Istanbul, l'intérêt croissant qu'ils suscitent ne doit pas faire perdre de vue que les envois de fonds, en tant que tels, ne peuvent être considérés comme un substitut à l'investissement étranger direct, à l'APD, à l'allègement de la dette, à la mobilisation des ressources internes ni à d'autres sources de financement du développement. À la différence d'autres sortes de flux de capitaux privés, les envois de fonds semblent généralement motivés avant tout par des considérations altruistes/solidaires ou des contrats tacites avec les membres de la famille restant au pays (Solimano, 2005; Grabel, 2008)⁷. Ils n'entraînent pas d'accumulation de dette extérieure et à la différence de l'IED ou de l'investissement de portefeuille, ne sont pas exposés au rapatriement de bénéficiaires ou à la liquidation soudaine en période de crise. En outre, contrairement aux sources publiques de financement du développement, ils sont constitués d'une multitude de transferts entre ménages (généralement de faible montant) empruntant souvent des circuits informels ou quasi formels. Pourtant, les flux d'envois de fonds ne sont pas exempts de problèmes ou de risques potentiels («syndrome hollandais», notamment), qui sont examinés au chapitre 3.

À condition d'emprunter des circuits formels, les envois de fonds peuvent aider à développer les circuits financiers.

Sur le plan des politiques, les caractéristiques originales des envois de fonds offrent potentiellement des perspectives aux économies sous-capitalisées mais des difficultés peuvent aussi se poser pour mobiliser ces flux à des fins productives. Les gouvernements n'ont généralement qu'une marge d'action limitée pour influencer sur la répartition des revenus provenant des envois de fonds, la taxation ou la soumission à des conditions obligatoires des envois de fonds s'avérant largement inefficaces (Lucas, 2008). Dès lors, le critère essentiel pour tirer parti de cet apport de ressources supplémentaires pour l'investissement est l'aptitude de l'État à instaurer un cadre institutionnel et macroéconomique stable et propice au développement, de façon à attirer l'investissement privé (y compris de la part des bénéficiaires des envois de fonds).

La nécessité de stratégies pragmatiques et adaptées au contexte vaut également pour la politique à l'égard de la diaspora.

À condition d'emprunter des circuits formels, les envois de fonds peuvent aider à développer les circuits financiers, à la fois en complétant l'offre de fonds disponible pour le système financier, et en reliant au secteur financier des ménages qui n'ont pas accès autrement aux services bancaires. Nombre de migrants s'en remettent pourtant aux circuits informels en réaction précisément à un manque de confiance dans le secteur financier et au coût souvent excessif des services formels d'envoi de fonds. La domination des systèmes informels d'envoi de fonds limite l'aptitude des pays destinataires à tirer le meilleur parti de l'apport de devises supplémentaires provenant des envois d'expatriés et peut avoir un effet préjudiciable sur les variables de la monnaie et des taux de change.

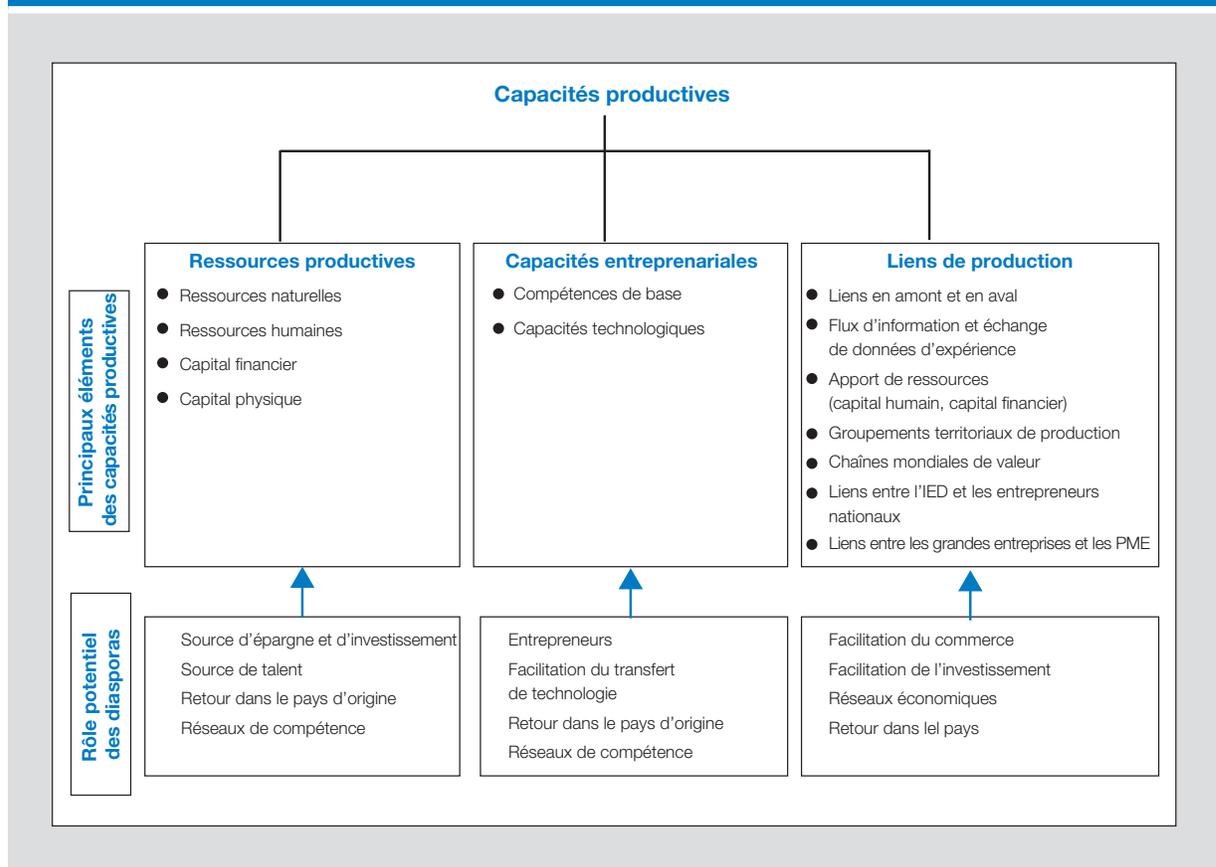
La nécessité de stratégies pragmatiques et adaptées au contexte vaut également pour la politique à l'égard de la diaspora. S'il est vrai que l'exode des compétences prive les pays les plus pauvres de la planète du capital humain et des professionnels qualifiés qui leur font cruellement défaut, une très grande majorité de migrants originaires des PMA n'a pas fait d'études supérieures et migre souvent dans des pays voisins dont le niveau de développement est analogue à celui de leur pays d'origine. Dès lors, il doit sembler évident que la diaspora ne peut (et ne doit) pas assumer seule la responsabilité du transfert de connaissances spécialisées et de technologie s'agissant de promouvoir les secteurs à forte productivité et forte valeur ajoutée. Elle doit plutôt être considérée comme un élément complémentaire potentiellement important d'une

stratégie nationale de développement, pouvant être utilisé de façon stratégique dans le cadre d'initiatives visant plus largement à soutenir le développement des capacités productives.

À cet égard, les expatriés peuvent jouer des rôles très divers vis-à-vis de leur pays d'origine. Le graphique 5 donne une représentation schématique des possibilités de contribution aux activités productives des pays d'origine et des rôles multiples que les diasporas peuvent jouer à cet égard. En ce qui concerne, par exemple, le développement des ressources productives, la communauté expatriée est susceptible d'apporter un capital physique ou financier supplémentaire et/ou d'utiliser ses compétences et ses talents pour développer les connaissances disponibles dans le pays d'origine. Ce dernier aspect peut être particulièrement pertinent dans les pays disposant d'un contingent suffisamment vaste de cadres spécialisés à l'étranger, et compenser une partie des pertes résultant de l'exode des compétences. Les communautés expatriées peuvent quant à elles améliorer les capacités entrepreneuriales du pays d'origine en favorisant activement le transfert de technologie, et la publication et la diffusion de connaissances, soit à distance, soit en retournant dans leur pays à titre temporaire ou définitif. Enfin, forts de leur meilleure connaissance des marchés et des pratiques commerciales de pays étrangers, les expatriés sont bien placés pour faciliter la mise en place de nouveaux liens économiques et productifs internationaux. Par leurs réseaux, ils peuvent en effet réduire les coûts de l'intelligence économique et du processus de détermination des prix sur les marchés étrangers, en intégrant les entreprises nationales dans des réseaux économiques internationaux.

La diaspora doit être considérée comme un élément complémentaire potentiellement important d'une stratégie nationale de développement, pouvant être utilisée de façon stratégique dans le cadre d'initiatives visant plus largement à soutenir le développement des capacités productives.

Graphique 5. Principaux éléments des capacités productives dans le contexte des investissements et des compétences issus de la diaspora



Source: D'après UNCTAD (2006), graphique 8.

Vu les coûts de coordination élevés associés à la collaboration avec de petites organisations à l'étranger, la mobilisation efficace d'une diaspora au service du développement dépend habituellement de l'existence d'une masse critique de migrants dans un pays de destination déterminé. Qui plus est, les politiques de mobilisation de la diaspora doivent aussi tenir compte des caractéristiques d'émigration du pays, pour ce qui est de l'horizon temporel (migration saisonnière, temporaire, circulaire ou permanente), du profil de compétences des migrants, des groupes d'âge ciblés (étudiants à l'étranger diplômés de l'enseignement supérieur, cadres ou retraités, notamment), et ainsi de suite. Les politiques de mobilisation de la diaspora tiendront d'autant mieux leurs promesses qu'elles adopteront une démarche stratégique qui soutienne les objectifs de développement généraux du pays.

Qu'il s'agisse de mobiliser efficacement les envois de fonds ou la contribution de la diaspora pour développer les capacités productives, un cadre d'action cohérent et la mise en place de partenariats stratégiques sont indispensables pour associer les communautés expatriées à la promotion des liens économiques, des transferts de technologie et de la diffusion des compétences et des connaissances.

Dans l'ensemble, qu'il s'agisse de mobiliser efficacement les envois de fonds ou la contribution de la diaspora afin de développer les capacités productives, des politiques complètes doivent être menées à de multiples niveaux. Cela concerne aussi bien les politiques macroéconomiques, celles-ci cherchant à promouvoir le développement en favorisant une utilisation accrue des envois de fonds à des fins productives et en améliorant les possibilités de transfert favorable de compétences, de connaissances et de technologie, que les réformes prudentielles, financières et réglementaires – dans le but de réduire les coûts de transaction des envois de fonds et de garantir un contexte financier stable et sûr – et les interventions au niveau méso-économique visant à promouvoir l'innovation dans les secteurs productifs. Tout cela suppose en retour un cadre d'action cohérent en matière de migrations et d'envois de fonds, et la mise en place de partenariats stratégiques pour associer les communautés expatriées à la promotion des liens économiques, des transferts de technologie et de la diffusion des compétences et des connaissances.

La suite du présent chapitre ouvre l'analyse sur les envois de fonds et la diaspora par un examen succinct des tendances migratoires des PMA. Il importe de souligner que le sujet principal du présent Rapport n'est pas la migration proprement dite mais plutôt l'impact économique potentiel des migrants et les politiques ou mesures que les pays d'origine peuvent adopter pour traduire ce potentiel en retombées économiques concrètes pour la société dans son ensemble.

B. Vue d'ensemble des migrations des PMA

Il n'existe pas de définition universellement acceptée de la migration internationale. Aux fins du présent Rapport, on entend par migration internationale «le mouvement des personnes qui quittent leur pays d'origine, ou leur pays de résidence habituelle pour s'établir à titre permanent ou temporaire dans un autre pays» (OIM, 2008)⁸. La présente section a pour objet d'étudier le caractère et l'étendue des migrations contemporaines des PMA, en particulier celles qui sont liées à des facteurs économiques.

Si les migrations en provenance des PMA sont souvent perçues comme un phénomène Sud-Nord, une dimension Sud-Sud est apparue au cours des dernières décennies.

À l'échelle mondiale, les migrations Sud-Nord sont, parmi les catégories de migrations internationales permanentes, celles qui croissent le plus rapidement, tant en termes absolus que relatifs⁹. Les États-Unis restent la destination la plus importante dans le monde pour les migrants, accueillant un cinquième des migrants en provenance du reste du monde, et la première destination pour les migrants en provenance de 60 pays d'origine. Les migrations vers l'Europe occidentale restent largement en tête par rapport aux autres régions européennes. Les pays pétroliers du Golfe sont devenus des destinations de premier plan pour les migrants en provenance du Moyen-Orient, de l'Afrique du Nord et de l'Asie du Sud et du Sud-Est.

Si les migrations en provenance des PMA sont souvent perçues comme un phénomène Sud-Nord, une dimension Sud-Sud est apparue au cours des dernières décennies. Seuls 20 % des migrants originaires de PMA ont émigré vers des pays de l'OCDE à revenu élevé (Amérique du Nord et Europe) en 2010; environ 80 % émigrent vers des pays du Sud (voir graphique 8). Si les migrations en provenance des PMA africains sont principalement un phénomène intrarégional et constituent souvent des migrations forcées, dans le cas des PMA asiatiques, les motifs économiques sont plus importants, les destinations privilégiées étant l'Inde et les pays du Golfe.

Les migrations en provenance des PMA peuvent être un facteur d'amélioration des conditions de vie pour les migrants et leurs pays d'origine et contribuer à réduire la pauvreté (Ratha, 2006). Les retombées pour les pays d'origine sont liées principalement aux envois de fonds des migrants à leur famille. Il existerait d'après le présent Rapport de larges possibilités inexploitées de mise en valeur des envois de fonds et d'autres ressources des diasporas au profit des pays d'origine. Néanmoins, les migrations ne doivent pas être considérées comme un substitut à la croissance économique et à la création d'emplois dans les pays d'origine. En effet, la migration internationale comporte des coûts socioéconomiques potentiels, tant pour les pays d'origine (notamment le risque de perdre des ressources humaines qualifiées, soit un «exode de compétences») que pour les pays de destination (notamment sur le plan de la cohésion sociale). En outre, les migrants en provenance des PMA sont susceptibles d'adopter des stratégies de mobilité de plus en plus risquées, étant souvent enclin à prospecter des destinations nouvelles et diverses en passant par des circuits formels et informels, notamment les passeurs illégaux (Adepoju, 2009; Hammar *et al.*, 1997).

En 2010, les 48 PMA totalisaient une population de 832,6 millions d'habitants, soit près de 14 % de la population mondiale. Environ 63 % de la population des PMA vivent en Afrique (526 millions d'habitants), 36 % en Asie (303 millions) et 0,4 % dans les PMA insulaires (3,4 millions).

1. PRINCIPAUX TYPES DE MIGRATION EN PROVENANCE DES PMA ET DÉFINITIONS

Le tableau 3 récapitule certains des termes génériques et des définitions concernant la migration utilisés dans le présent Rapport. Les migrations peuvent être classées par lieu, type de migration et type de migrants. Plusieurs études ont mis en évidence le caractère saisonnier et circulaire des migrations en provenance des PMA (Russell, 1990; Ratha and Shaw, 2007; Vertovec, 2007; Cali, 2010). Les mouvements saisonniers concernent généralement des hommes adultes à la recherche d'un emploi hors saison (après les récoltes). Les migrations circulaires sont principalement le fait de personnes qui migrent afin d'améliorer les revenus de leur ménage dans l'intention claire de revenir dans leur pays d'origine. Une distinction intéressante apparaît entre les mouvements saisonniers et les mouvements liés à la transhumance¹⁰. Dans le dernier cas, les migrants ont acquis des moyens d'existence dans deux lieux distincts où ils ont accès à la terre et d'autres actifs productifs ruraux. En revanche, les migrants saisonniers se déplacent principalement afin de travailler pour autrui et leur principale ressource est leur travail. Dans certains PMA où des migrants sont recrutés pour travailler à l'étranger, les contrats organisant cette migration imposent le retour dans le pays d'origine à la fin du contrat. On peut citer à cet égard le programme canadien des travailleurs agricoles saisonniers (qui concerne le Mexique et les Caraïbes) et le programme d'émigration vers l'Afrique du Sud en provenance des PMA, qui prévoit l'obligation pour les travailleurs migrants employés dans les mines de retourner dans leur pays au bout de deux ans, le processus se répétant souvent pendant plusieurs années si la demande de travail se maintient (Tati, 2008). Il est cependant très difficile

En 2010, les pays de l'OCDE à revenu élevé représentaient 20 % de la population émigrée des PMA.

Environ 80 % des migrants originaires de PMA émigrent vers des pays du Sud.

Tableau 3. Définition des types de migrations

Désignation	Définition	Type de migrants
Rural	Vivant à la campagne, ou caractéristique de la campagne, régions où la présence humaine n'est pas la caractéristique principale du paysage.	Main-d'œuvre non qualifiée
Zone urbaine	Zone densément peuplée, dominée habituellement par des bâtiments, des routes et d'autres infrastructures. Dans les données démographiques, peut être définie selon l'importance de zones de peuplement contiguës. Zone périurbaine: zone située à proximité de la zone urbaine à la périphérie de celle-ci	Hommes jeunes (principalement) Main-d'œuvre qualifiée ou non qualifiée «Exode des compétences» (cols blancs)
Migration circulaire	Migration de caractère temporaire, non liés aux facteurs saisonniers propres à la production agricole (Ellis 1998). Implique le retour des migrants dans leur lieu d'origine. Période d'éloignement courte ou longue.	Travailleur immigré temporaire Transferts par les entreprises
Migration saisonnière	Migration temporaire à la morte saison/en dehors des périodes d'activité agricole. Suppose des migrations d'une durée ne dépassant pas quelques mois simultanément.	
Migration par étapes	Les migrants font d'abord une étape avant de s'éloigner davantage. Par exemple, mouvement d'un village vers une petite ville, puis une plus grande ville, puis un pays étranger.	
Migration en chaîne	Migration dans laquelle un membre du ménage parti le premier est rejoint par la suite par d'autres membres du ménage.	Travailleur immigré temporaire Transferts par les entreprises
Ménages dans deux ou plusieurs localités	Ménage faisant intervenir deux lieux géographiques ou davantage. Une partie du ménage peut vivre dans une zone rurale (la femme et les enfants, par exemple) tandis que l'autre (le mari) vit dans une ville de la région où à l'étranger. L'accent est mis ici sur l'interaction et la mobilité entre les deux lieux.	
Migration interne/internationale	La migration interne renvoie aux personnes qui se déplacent à l'intérieur d'un pays; la migration internationale suppose le franchissement d'une frontière internationale reconnue.	
Migration forcée	Renvoie aux réfugiés, personnes déplacées dans leur propre pays et demandeurs d'asile. Le statut de réfugié est accordé aux migrants internationaux quand un certain nombre de critères liés à l'oppression et à la crainte de persécutions dans le pays d'origine est satisfait. On entend par demandeur d'asile les personnes en attente d'octroi du statut de réfugié.	Réfugiés

Source: D'après Toit, 1990; McDowell et de Haan, 1997; Widgren et Martin, 2002.

d'estimer l'ampleur des migrations temporaires ou de distinguer celles-ci des migrations permanentes étant donné le peu de données disponibles. La plupart des études existantes proviennent d'enquêtes auprès des ménages menées principalement dans les villages. La distinction peut toutefois s'avérer utile au plan des politiques publiques pour les PMA. À titre d'exemple, les incitations au développement des compétences et les flux d'envois de fonds sont différents selon qu'il s'agit de migrations temporaires ou permanentes.

La structure démographique de la plupart des PMA se caractérise par une forte proportion de jeunes, et les jeunes adultes sont généralement plus mobiles que ceux plus âgés.

Il est difficile d'effectuer des comparaisons en raison de la diversité des définitions utilisées dans les nombreuses études formelles et empiriques consacrées aux migrations, mais il apparaît clairement que dans les PMA, partir à l'étranger est une stratégie de subsistance importante pour de nombreux ménages (Ratha, Mohapatra and Saheja, 2011). La typologie des migrations diffère selon les PMA, mais certaines tendances générales se dégagent. Premièrement, la structure démographique de la plupart des PMA se caractérise par une forte proportion de jeunes, et les jeunes adultes sont généralement plus mobiles que ceux plus âgés. Cela s'explique en partie par les différences de parcours de vie selon l'âge et le niveau d'éducation (voir Leliveld, 1997).

Deuxièmement, les hommes émigrent davantage que les femmes en moyenne dans les PMA (en particulier dans les PMA asiatiques), en raison de la persistance d'une répartition des tâches dans la plupart des sociétés rurales qui fait que l'éducation des enfants et les travaux ménagers sont dévolus avant tout aux femmes. Cela limite souvent les possibilités pour celles-ci d'émigrer,

sauf peut-être si elles sont jeunes, non mariées, et vivent dans une famille qui compte déjà plusieurs femmes plus âgées, ou si elles émigrent pour rejoindre leurs partenaires. Cela étant, les migrations féminines augmentent depuis quelque temps (Ghosh, 2009). Lorsqu'elles émigrent, les femmes trouvent généralement des emplois dans des activités de service (notamment les services à la personne), tandis que les hommes sont employés plus souvent dans l'industrie et la construction, outre certaines activités de service.

Troisièmement, dans les PMA, la migration constitue une importante stratégie de subsistance et possède très souvent un caractère temporaire. Le migrant continue de faire partie du ménage et est censé envoyer de l'argent à sa famille. Quatrièmement, si certaines migrations correspondent à une stratégie de survie, d'autres obéissent à un calcul économique rationnel où il s'agit de tirer parti de meilleurs salaires offerts à l'étranger (dans les pays de la région ou au-delà), indépendamment de la situation dans le pays d'origine; les diplômés et les compétences facilitent ce type de migration pour les jeunes. En fait, plusieurs types de migration peuvent coexister au même endroit, les jeunes bien formés rejoignant par exemple les conurbations, dans les villes, en quête d'emplois bien rémunérés, et les travailleurs non qualifiés recherchant tout type d'emploi quelle que soit la localité, dans une région rurale ou urbaine (Thakur, 1999; Hammar *et al.*, 1997).

2. MIGRATION VERS LES PMA

Les matrices mondiales sur le nombre de migrants à l'échelle internationale pendant la période allant de 1960 à 2010, ventilées par sexe et reposant principalement sur la notion de naissance à l'étranger (United Nations, 2011)¹¹, constituent la principale source de données internationales sur les migrations comparables sur le plan mondial. L'aspect pris en considération étant le nombre de migrants vivant dans un pays étranger donné, ce qui est mesuré ici est l'immigration (à la différence d'un indicateur de l'émigration, établi à partir de données pour lesquelles on connaît aussi bien l'origine que la destination de la migration; on ne dispose à cet égard que d'estimations de la Banque mondiale (2011) consignées dans une matrice bilatérale de 212 pays)¹². Le nombre de migrants internationaux est passé à l'échelle mondiale de 92 millions en 1960 à environ 214 millions en 2010, les PMA recevant actuellement environ 5 % du nombre total à l'échelle mondiale.

Entre 1990 et 2010, le nombre de migrants internationaux vivant dans les PMA a très peu augmenté. Il a augmenté pendant cette période de 4 %, contre une moyenne mondiale de 27 %, l'accroissement atteignant 20 % dans les autres pays en développement et 55 % dans les pays développés.

Les réfugiés constituent une part importante, mais en diminution du nombre total d'immigrants dans les PMA. En 2010, le nombre de réfugiés dans le monde atteignait 16,3 millions, soit environ 8 % du nombre total de migrants internationaux. La part des réfugiés dans le nombre de migrants internationaux a été plus importante dans les PMA: ils ont représenté jusqu'à 44 %, en 1995, de la population immigrée totale dans les PMA, mais leur nombre a diminué rapidement par la suite, témoignant d'une amélioration des structures de gouvernance dans nombre de pays africains et d'une diminution des conflits et de l'instabilité politique. La population réfugiée par pays ou territoire d'asile atteignait 2,1 millions en 2010 dans les PMA (voir graphique 6), soit 18 % de la population immigrée des PMA.

Les femmes représentent la moitié environ du nombre de migrants à l'échelle mondiale, proportion restée relativement stable au fil du temps. Par rapport à la répartition mondiale (49 %), la part des migrantes résidant dans les PMA est légèrement inférieure, mais est restée inchangée (5,4 millions, soit 47,6 %) ces dix dernières années (voir graphique 6). Le nombre de migrantes a augmenté

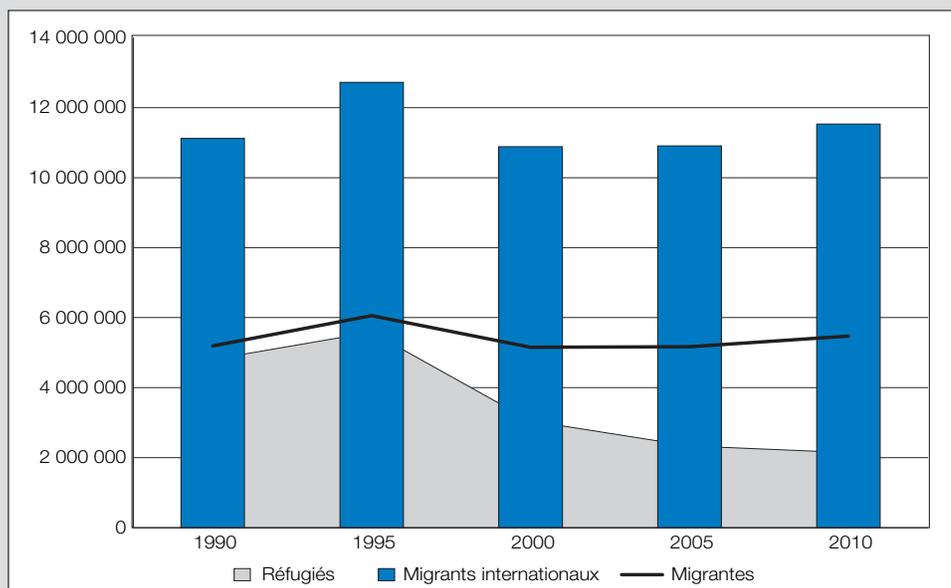
Dans les PMA, les hommes émigrent davantage que les femmes en moyenne (en particulier dans les PMA asiatiques), en raison de la persistance d'une répartition des tâches dans la plupart des sociétés rurales qui fait que l'éducation des enfants et les travaux ménagers sont dévolus avant tout aux femmes.

La migration constitue une importante stratégie de subsistance et possède très souvent un caractère temporaire.

Les réfugiés constituent une part significative mais en diminution du nombre total d'immigrants dans les PMA; ils ont représenté jusqu'à 44 %, en 1995, de la population immigrée totale dans les PMA, mais leur nombre a diminué rapidement par la suite.

La structure des migrations féminines évolue, les femmes migrant de plus en plus souvent seules, plutôt que principalement comme personne à charge d'un homme.

Graphique 6. Nombre de migrants internationaux résidant dans les PMA, 1990-2010



Source: ONU, Département des affaires économiques et sociales, Division de la population (2011). *Trends In International Migrant Stock: Migrants by Age and Sex* (base de données des Nations Unies, POP/DB/MIG/Stock/Rev.2011).

de 5 % dans les PMA entre 2000 et 2010. Il apparaît également que la structure des migrations féminines évolue, les femmes migrant de plus en plus souvent seules plutôt que principalement comme personne à charge d'un homme (United Nations, 2008). La question des femmes et des migrations des PMA est aussi examinée dans l'encadré 1.

Encadré 1. Femmes et migrations des PMA

Les migrations féminines ont augmenté principalement en raison de certains facteurs incitatifs, en particulier l'accroissement de la demande de main-d'œuvre féminine dans les pays à revenu élevé. Cela peut être relié à la mondialisation, notamment à la mondialisation de l'économie des services à la personne (dont les services domestiques et les services de santé), résultant de la restructuration de la population active et de la création d'emplois susceptibles d'être occupés par les travailleuses migrantes. En Europe et en Amérique du Nord, nombre de migrantes trouvent un emploi comme domestique ou un emploi dans le secteur des services en général. Certaines entrent dans le secteur du divertissement, y compris le commerce du sexe (Ehrenreich and Hochschild, 2003). La plupart des ménages à haut revenu des pays de l'OCDE vivant désormais avec deux revenus (environ 65 %), on estime que 6 femmes sur 10 ayant des enfants à charge (âgés de 0 à 16 ans) exerçaient un emploi rémunéré en 2007 (OECD, 2011a). L'externalisation du travail domestique a de ce fait progressé, créant des emplois de nourrices et de domestiques occupés par des migrantes originaires des PMA. L'Amérique du Nord et l'Europe ont des populations vieillissantes, d'où une demande accrue de services de soins aux personnes âgées et de services liés à la santé publique, satisfaite de plus en plus par des travailleuses migrantes (Pessar and Mahler, 2003; Malher and Pessar, 2001). Un élément singulier de cette évolution de la structure des migrations féminines est ce que l'on a appelé la «délégation du rôle des mères», autrement dit la création de familles transnationales et de nouveaux problèmes potentiels de déficit de soins et d'éducation dans les PMA en raison de la séparation des mères et des épouses d'avec leur famille; souvent, une autre membre de la famille élargie (mère, sœur, sœur la plus âgée, etc.) prend en charge les enfants de la migrante (Jones, 2008).

Pour les femmes, la migration peut être synonyme d'accès à l'emploi et d'amélioration du niveau de vie. Ainsi, d'après Goldstein *et al.* (2000) et Essim *et al.* (2004), les femmes éthiopiennes migrent davantage que les hommes, principalement pour des raisons liées au travail (travail domestique, principalement). La migration est aussi susceptible d'ouvrir aux femmes des perspectives professionnelles et éducatives auxquelles elles n'ont souvent pas accès dans leur pays d'origine (Ghosh, 2009).

Comme on l'a vu précédemment, les femmes sont moins nombreuses à émigrer que les hommes en moyenne dans les PMA (en particulier dans les PMA asiatiques), en raison de la persistance d'une répartition des tâches dans la plupart de ces pays qui fait que l'éducation des enfants et les tâches ménagères sont avant tout dévolus aux femmes. Cela limite souvent les possibilités pour celles-ci d'émigrer, sauf éventuellement si elles sont jeunes, non mariées et vivent dans une famille qui compte des femmes plus âgées, ou si elles émigrent pour rejoindre leur partenaire. La plupart des migrantes travaillent dans des secteurs à faible rémunération: travail domestique, soins de santé et industrie d'assemblage légère.

Encadré 2. Exode rural et facteurs démographiques à l'origine des migrations dans les PMA

Le déplacement des campagnes vers les centres urbains est la forme de migration la plus courante à l'échelle mondiale, et les migrations internes sont un enjeu majeur des politiques de développement depuis le siècle dernier. Certains des pays les plus peuplés, tels l'Inde et certains PMA, sont encore à dominante rurale, et c'est aussi le cas des PMA, mais cela évolue également, l'urbanisation s'accélérateur.

La population des PMA devrait augmenter rapidement, passant d'environ 850 millions d'habitants en 2011 à 1,2 milliard en 2030 (United Nations, 2011). La population active économiquement (15 à 64 ans) devrait pratiquement doubler entre 2011 et 2030. Les PMA pourraient ainsi avoir besoin de créer 170 millions de nouveaux emplois d'ici à 2030 afin d'absorber les nouveaux entrants sur le marché du travail. La tâche est difficile: malgré une croissance du PIB de pratiquement 7 % dans les PMA au cours des années 2000, le taux de création d'emploi n'a été que de 2,9 % (ILO, 2011). Dans la plupart des PMA, la croissance n'a pas créé d'emploi, le chômage déclaré atteignant environ 6 % pendant cette décennie (ILO, 2011).

La dynamique démographique des PMA semble peu évoluer et ces pays devraient conserver une population jeune à moyen terme (Valensisi and Davis, 2011). Cette dynamique démographique, conjuguée à des taux d'activité élevés, devrait exercer une pression accrue sur les marchés de l'emploi nationaux. La plupart des PMA restent caractérisés par une population rurale importante, à l'exception notable de quelques-uns, dont la plupart sont de petits pays (Angola, Djibouti, Gambie, Libéria, Sao Tomé-et-Principe). En 2010, moins d'un tiers de la population des PMA vivait en milieu urbain.

La part de la population rurale dans la population totale des PMA est en diminution constante depuis 1980, et la diminution a été particulièrement rapide en Asie depuis 1995. En moyenne, la croissance annuelle de la population urbaine pendant les années 2000 à 2010 a été de 4 % pour l'ensemble des PMA, contre 1,7 % pour la population rurale. En Afrique, ces chiffres se sont établis à 4,3 % et 2,1 % respectivement, contre 3,6 % et 1,1 % pour l'Asie.

Là où la fréquence des migrations a été enregistrée, la migration apparaît comme un phénomène assez courant: entre 10 et 50 % des ménages sondés, de manière générale, comptent un adulte migrant (World Bank, 2011b). Les hommes jeunes sont plus concernés que les personnes plus âgées et les femmes. Les migrations sont souvent plus nombreuses en provenance de régions peu propices à l'agriculture, mais encore faut-il qu'il y ait des débouchés et que ces débouchés soient connus et qu'il existe des réseaux sociaux et d'autres facteurs propices (United Nations, 2008; McDowell and de Haan, 1997). Les migrations n'ont pas toujours un caractère définitif, les départs s'inscrivant souvent dans une stratégie de subsistance des ménages qui voit beaucoup de migrants revenir dans leur pays d'origine.

3. CARACTÉRISTIQUES DE L'IMMIGRATION EN PROVENANCE DES PMA

Comme on l'a vu précédemment, les principaux déterminants de l'émigration en provenance des PMA peuvent être répartis en facteurs d'incitation (situation de détresse) ou d'attraction (demande de travail). Dans le premier cas, on peut considérer que l'émigration est liée à une contrainte (dégradation de l'environnement, pauvreté, déplacement, conflits, etc.); dans le deuxième cas, l'émigration procède d'une volonté de tirer parti de nouveaux débouchés économiques (salaires supérieurs ou perspectives d'emploi par exemple).

L'émigration en provenance des PMA a augmenté rapidement pendant la période 1990-2010 (graphique 7). Avec 27,5 millions d'émigrants en 2010, l'ensemble des PMA a représenté 13 % du nombre total d'émigrants à l'échelle mondiale, soit environ 3,3 % de la population de ces pays (tableau 4). De 2000 à 2010, c'est dans les PMA africains que le nombre d'émigrants a augmenté le plus rapidement.

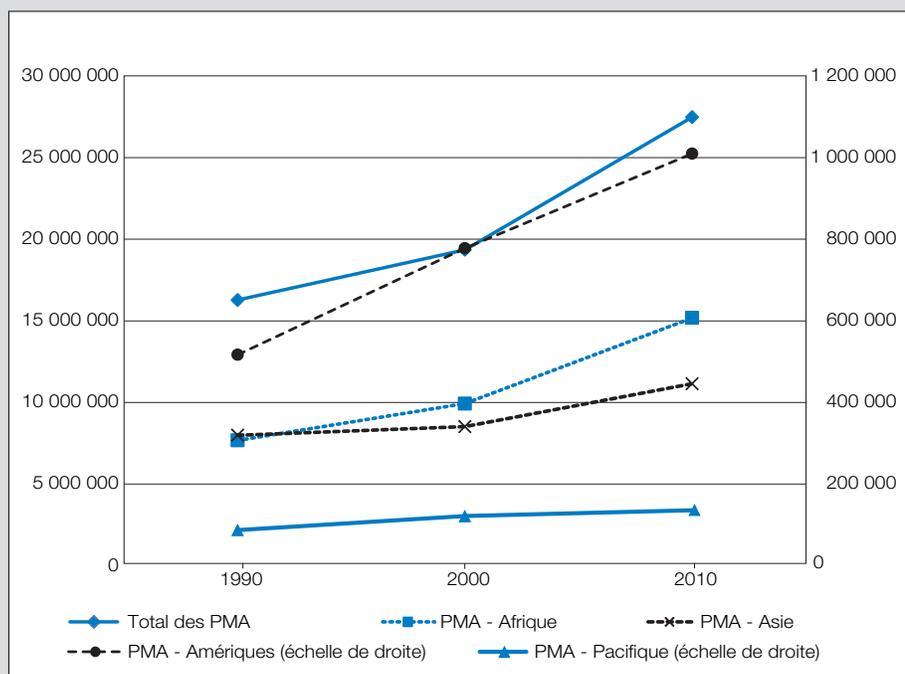
L'émigration en provenance des PMA a augmenté rapidement pendant la période 1990-2010. En 2010, les PMA dans leur ensemble ont représenté 13 % du nombre total d'émigrants à l'échelle mondiale, soit 3,3 % environ de la population des PMA.

Tableau 4. Nombre d'émigrants en provenance des PMA, par région, 1990-2010

Régions	Nombre d'émigrants			Part de la région dans le nombre total d'émigrants en provenance des PMA (%)			Nombre d'émigrants par rapport à la population totale de la région (%)			Variation du nombre d'émigrants (%)
	1990	2000	2010	1990	2000	2010	1990	2000	2010	2000-2010
PMA – Afrique	7 676 309	9 934 059	15 183 115	47	51	55	3	3	3	53
PMA – Amériques	516 979	777 935	1 009 751	3	4	4	7	9	10	30
PMA – Asie	7 991 115	8 521 202	11 147 518	49	44	41	4	3	4	31
PMA – Pacifique	87 379	121 642	136 124	1	1	0	13	14	13	12
Ensemble des PMA	16 271 782	19 354 838	27 476 508				3,2	2,9	3,3	42

Source: Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après Ratha et Shaw (2007), actualisés à l'aide de données complémentaires concernant 71 pays de destination provenant de la Banque mondiale (2011b).

Graphique 7. Nombre d'émigrants en provenance des PMA, 1990-2010



Source: Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après Ratha et Shaw (2007), actualisés à l'aide de données complémentaires concernant 71 pays de destination provenant de la Banque mondiale (2011b).

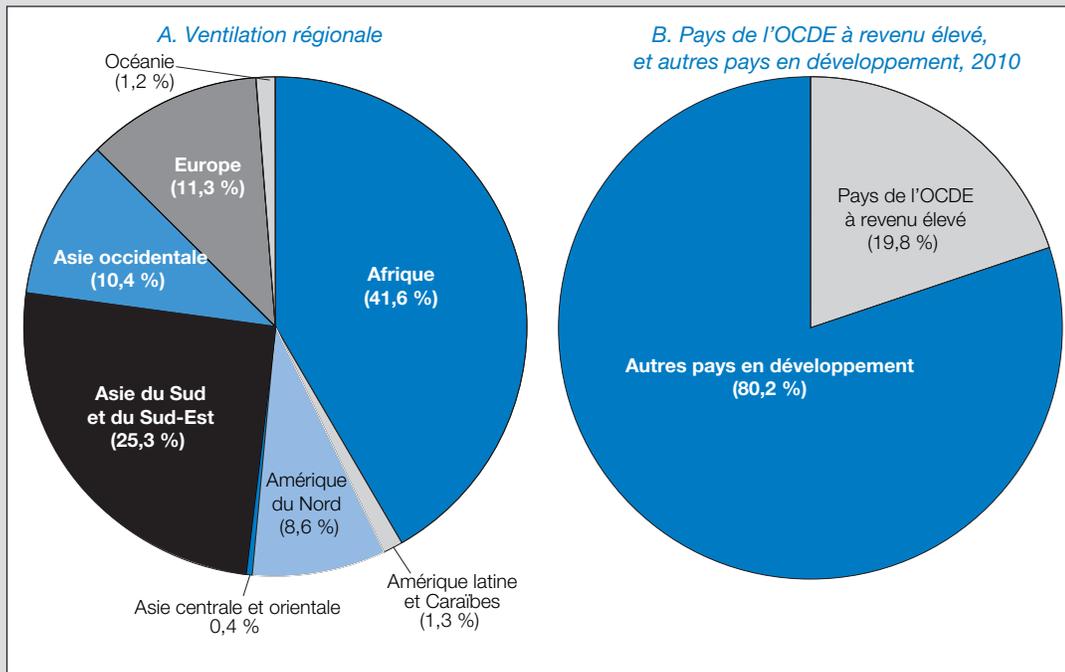
Les PMA où les émigrants constituent la plus forte proportion de la population sont ceux de la région des îles du Pacifique (13 %) et Haïti dans la région des Amériques (10 %). Les habitants des PMA insulaires apparaissent plus enclins à émigrer que ceux d'autres PMA et pays en développement, la migration temporaire liée à un travail constituant la principale forme (graphique 7). Les habitants des PMA insulaires du Pacifique migrent principalement vers l'Australie et la Nouvelle-Zélande, qui ont ouvert des programmes de travail temporaire saisonnier qui attirent ces migrants.

Les destinations des émigrants originaires de PMA varient selon les régions. Parmi les régions à revenu élevé, seuls les pays du Golfe comportent une proportion élevée de migrants originaires de l'Asie du Sud, et aucun pays ne compte une part élevée d'Africains.

Les destinations des émigrants originaires de PMA varient selon les régions (graphique 8 a). La plupart vont en Asie du Sud, au Moyen-Orient et en Afrique. La migration élevée en Afrique subsaharienne tient sans doute à ce que: a) la migration est souvent forcée (flux de réfugiés) et liée à la pauvreté, la proximité étant dès lors décisive; et b) il est en général très difficile aux Africains d'entrer dans d'autres pays. Parmi les régions à revenu élevé, seuls les pays du Golfe comportent une proportion élevée de migrants originaires de l'Asie du Sud, et aucun pays ne compte une part élevée d'Africains. Le graphique 8b montre qu'environ 80 % des migrants originaires des PMA migrent dans des pays du Sud; autrement dit, les PMA et les autres pays en développement sont des pays de destination importants.

Globalement, les pays développés ont tendance à accepter les immigrants qualifiés, mais érigent des barrières, de plus en plus, pour exclure les non-qualifiés sauf si ce type de main-d'œuvre est fortement demandé dans certains secteurs (agriculture et construction, notamment) (PNUD, 2009). Les migrants originaires des PMA sont souvent plus jeunes que ceux d'autres pays, avec un âge moyen de 29 ans, contre 34 pour les autres pays en

Graphique 8. Destination des émigrants originaires de PMA: a) ventilation régionale; b) pays de l'OCDE à revenu élevé, et autres pays en développement, 2010



Source: Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après Ratha et Shaw (2007), actualisés à l'aide de données complémentaires concernant 71 pays de destination provenant de la Banque mondiale (2011b).

Note: La catégorie «pays de l'OCDE à revenu élevé» recouvre les États-Unis d'Amérique, le Canada et l'Europe.

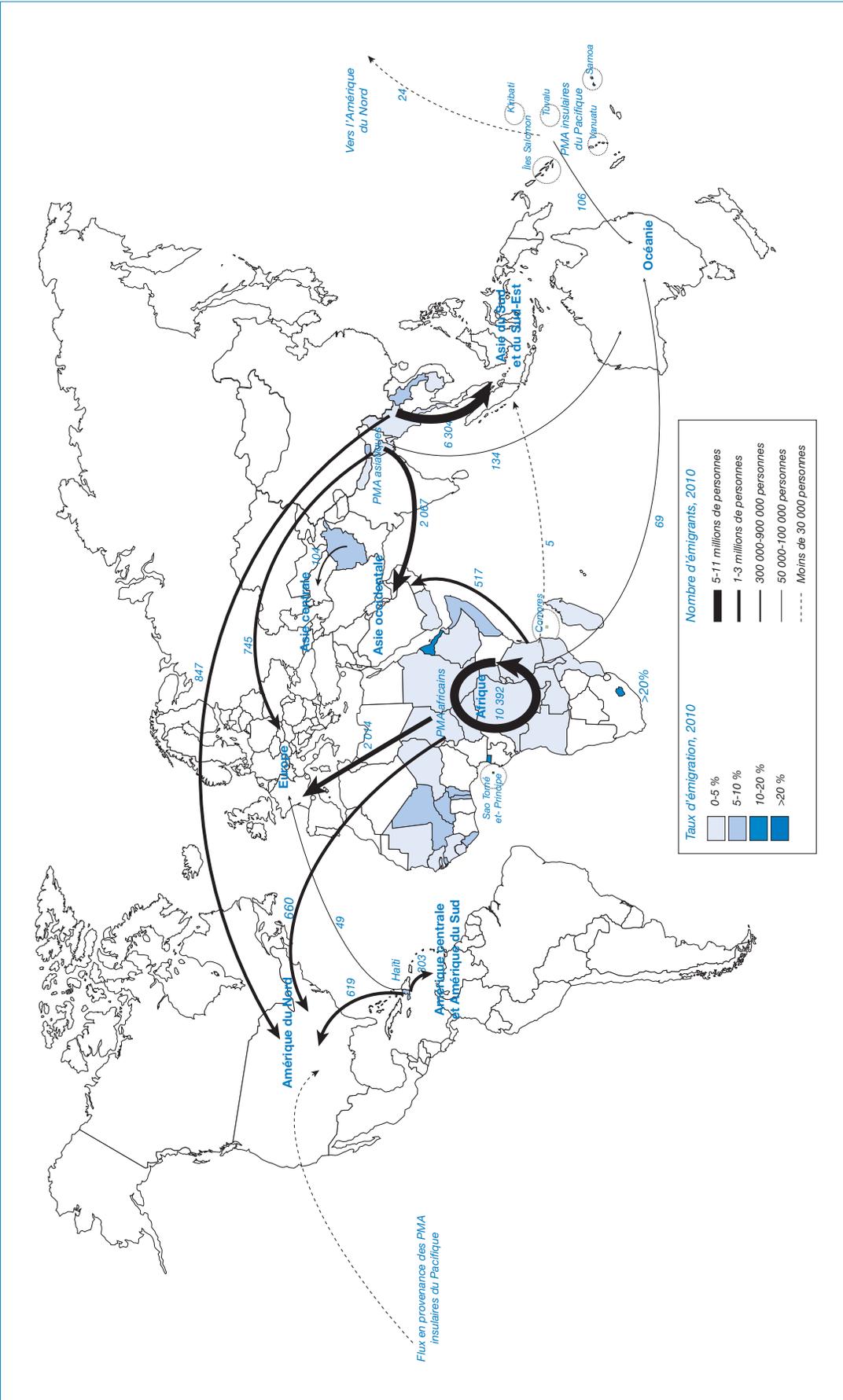
développement et 43 pour les pays développés (Valensisi and Davis, 2011; Melde and Ionesco, 2010). Il existe un lien étroit avec le niveau d'éducation, dans la mesure où la plupart des émigrants ayant fait des études supérieures émigrent en règle générale vers des pays développés (United Nations, 2010b). Les pays dont la population ayant suivi des études supérieures enregistre les taux d'émigration les plus élevés sont, dans le cas des PMA, Haïti (83 %), le Samoa (76 %), la Gambie (63 %) et la Sierra Leone (53 %) ¹³ (World Bank, 2011a). Les plus importants couloirs d'émigration en provenance de PMA se situent dans le Sud (graphique 9). Les principaux pays d'émigration en 2010 ont été le Bangladesh (4,9 millions d'émigrants) et l'Afghanistan (2 millions).

Il apparaît que l'émigration en provenance des PMA a pour déterminants principaux la situation socioéconomique, les écarts de salaire (entre les campagnes et les villes, et d'un pays à l'autre), les conflits armés et l'instabilité politique, ainsi que les catastrophes naturelles et la migration liée au climat. Néanmoins, en dépit de leur manque relatif de capacités productives et de leur taux moyen de pauvreté plus élevé, le taux d'émigration des PMA est proche de la moyenne mondiale de 3 %, ce taux étant même inférieur à celui des pays d'Amérique du Sud.

Les migrations Sud-Sud à partir de PMA interviennent le plus souvent entre pays voisins, et dans ce contexte les écarts de salaire sont bien plus faibles en général que dans celui des migrations Sud-Nord (voir graphique 9). Il reste que, malgré cet aspect des écarts de salaire, les gains de niveau de vie et de revenus associés à cette forme de migration sont assez significatifs d'après les estimations (Ratha, 2006; Ratha and Shaw, 2007) ¹⁴.

Il apparaît que l'émigration en provenance des PMA a pour déterminants principaux la situation socioéconomique, les écarts de salaire (entre les campagnes et les villes, et d'un pays à l'autre), les conflits armés et l'instabilité politique, ainsi que les catastrophes naturelles et la migration liée au climat.

Graphique 9. Principaux couloirs d'émigration en provenance de PMA, 2010



Source: Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après Ratha et Shaw (2007), actualisés à l'aide de données complémentaires concernant 71 pays de destination provenant de la Banque mondiale (2011b).

Les habitants des PMA d'Asie et du Pacifique apparaissent plus enclins à migrer vers des pays qui ne sont pas des PMA que ceux des PMA d'Afrique, qui ont enregistré la plus forte proportion d'émigrants résidant dans d'autres PMA en 2010. Le graphique 10 indique que les principaux pays à l'origine des migrations entre PMA se sont situés en Afrique subsaharienne: Érythrée, République démocratique du Congo et Soudan, en particulier.

En 2010, les PMA qui comptaient la plus forte proportion d'émigrants, en pourcentage du nombre total d'émigrants originaires de PMA, étaient le Bangladesh (19 %), l'Afghanistan (8 %), le Burkina Faso (6 %), et le Mozambique (4 %). Ces pays faisaient aussi partie des principaux couloirs de migration: Bangladesh – Inde, Afghanistan – Iran, Burkina Faso – Côte d'Ivoire, Yémen – Arabie saoudite et Népal – Inde (tableau 5). Pour des PMA asiatiques comme le Bangladesh, l'Afghanistan, le Yémen et le Népal, l'Inde ou un pays du Moyen-Orient sont souvent le premier ou le deuxième pays de destination. Pour les PMA africains, les principaux couloirs d'émigration sont intra-africains, encore que 34 % des migrants originaires du Soudan migrent vers des pays du Moyen-Orient (Arabie saoudite et Yémen). La plupart des Haïtiens migrent vers les États-Unis d'Amérique (54 %) et la République dominicaine (28 %).

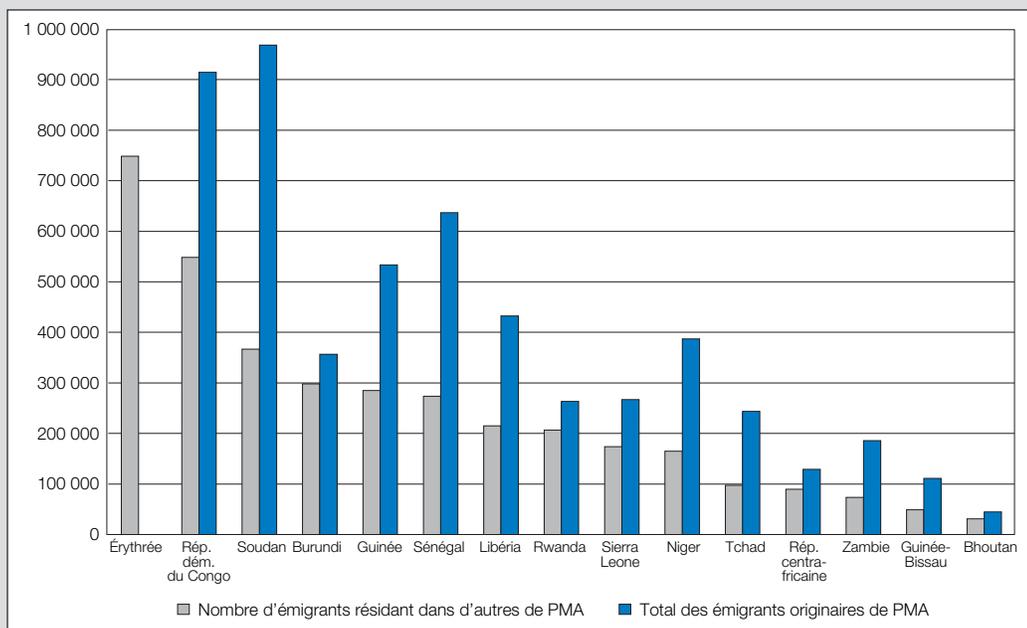
Les habitants des PMA d'Asie et du Pacifique apparaissent plus enclins à migrer vers des pays qui ne sont pas des PMA que ceux des PMA d'Afrique.

4. CONCLUSIONS

Au début du présent chapitre, un certain nombre de notions clés de la migration – migration circulaire, temporaire ou permanente, migration par étape, en chaîne ou forcée, notamment – ont été abordées. Dans le contexte des PMA, la notion de migration circulaire est peut-être celle qui reflète le mieux la tendance la plus couramment observée, à savoir des mouvements non permanents (souvent saisonniers) à l'intérieur des frontières nationales et au-delà entre pays de destination et d'origine.

Pour les PMA africains, les principaux couloirs d'émigration sont intra-africains.

Graphique 10. PMA comptant le plus grand nombre d'émigrants résidant dans d'autres PMA, 2010



Source: Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après Ratha et Shaw (2007), actualisés à l'aide de données complémentaires concernant 71 pays de destination provenant de la Banque mondiale (2011b).

Tableau 5. Les 15 principaux couloirs d'émigration à partir de PMA, 2010

Pays d'origine	Couloir d'émigration principal			Deuxième couloir d'émigration principal			Troisième couloir d'émigration principal			Importance cumulée des trois principaux couloirs d'émigration (%)	Nombre total d'émigrants
	Premier couloir d'émigration ^a	Importance du premier couloir ^b (%)	Premier pays de destination	Deuxième couloir d'émigration ^a	Importance du deuxième couloir ^b (%)	Deuxième pays de destination	Troisième couloir d'émigration ^a	Importance du troisième couloir ^b (%)	Troisième pays de destination		
Bangladesh	3 299 268	61	Inde	447 055	8	Arabie saoudite	422 325	8	Autre pays du Sud	77	5 384 706
Afghanistan	1 704 199	72	Iran (Rép. islamique d')	215 649	9	Autre pays du Sud	79 444	3	Allemagne	85	2 350 633
Burkina Faso	1 310 892	83	Côte d'Ivoire	167 834	11	Autre pays du Sud	29 881	2	Niger	96	1 578 254
Mozambique	454 548	39	Afrique du Sud	159 945	14	Malawi	158 722	13	Zimbabwe	66	1 179 776
Yémen	894 109	80	Arabie saoudite	60 401	5	Émirats arabes unis	58 342	5	États-Unis	90	1 124 505
Mali	440 960	43	Côte d'Ivoire	133 464	13	Nigéria	98 799	10	Autre pays du Sud	66	1 013 721
Haiti	545 437	54	États-Unis	279 216	28	Rép. dominicaine	73 753	7	Canada	89	1 009 432
Népal	564 906	57	Inde	175 454	18	Qatar	73 154	7	Autre pays du Sud	83	983 156
Soudan	279 409	29	Arabie saoudite	191 103	20	Ouganda	126 109	13	Yémen	62	967 980
Érythrée	458 042	49	Soudan	290 383	31	Éthiopie	90 688	10	Autre pays du Sud	89	942 232
Rép. dém. du Congo	372 964	41	Rwanda	85 476	9	Ouganda	78 458	9	Congo	59	914 685
Somalie	161 179	20	Éthiopie	110 326	14	Royaume-Uni	109 618	13	États-Unis	47	813 218
Ouganda	531 218	70	Kenya	70 733	9	Autre pays du Sud	54 122	7	Royaume-Uni	87	758 227
Sénégal	177 306	28	Gambie	91 446	14	France	81 424	13	Italie	55	636 476
Éthiopie	152 094	25	Soudan	139 693	23	États-Unis	87 556	14	Israël	61	620 147

Source: Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après Rathna et Shaw (2007), actualisés à l'aide de données complémentaires concernant 71 pays de destination, d'après *Migration and Remittances Factbook, 2011*.

a Renvoie au nombre d'émigrants d'un pays d'origine vers un pays de destination déterminé, chaque pays étant classé d'après son importance comme destination pour l'émigration.

b Renvoie à la proportion d'émigrants d'un pays d'origine vers un pays de destination déterminé, chaque pays étant classé d'après son importance comme destination pour l'émigration.

Il est utile de rappeler que dans son immense majorité, la population des PMA n'émigre pas. Les données exposées dans le présent chapitre montrent que seulement 3 % de la population mondiale, et dans le cas des PMA, 3,3 %, sont des migrants vivant en dehors de leur pays de naissance (voir également Ratha and Shaw, 2007). Comme on l'a vu précédemment, environ 80 % des migrants originaires de PMA vont dans des pays du Sud, ce qui fait des PMA et des autres pays en développement d'importants pays de destination. Qui plus est, dans le cas des PMA, la migration internationale est une stratégie de subsistance fondamentale pour de nombreux ménages (Ratha et al., 2011). À cet égard, les migrations intra-africaines en provenance de PMA sont significatives par leur ampleur et devraient constituer un élément important de l'élaboration des politiques futures de l'Union africaine concernant le marché du travail, les migrations et la gestion des réfugiés.

La migration relève parfois d'une décision consciente de ménages recherchant la meilleure rentabilité nette pour leur travail, et certains flux permettent effectivement de surmonter les limites des marchés de l'assurance et des capitaux du pays d'origine. En général, les motivations économiques peuvent constituer un déterminant important de la migration; il convient de noter cependant que la migration est influencée nettement par l'information relative aux débouchés, par les réseaux existants et par les contacts sociaux intervenant dans le processus de migration.

Comme on l'a indiqué précédemment, la rapidité de l'accroissement démographique et de la hausse de la population active, et la diminution de la productivité agricole font que la migration des campagnes vers les villes pourrait continuer de dépasser la capacité des villes d'absorber des afflux importants de main-d'œuvre nouvelle. Cela pourrait accentuer l'émigration vers l'étranger, surtout parmi les jeunes. On peut estimer en effet qu'en raison des possibilités d'emploi insuffisantes (ce que l'OIT nomme un «déficit d'emplois décents»), l'émigration des jeunes est à l'origine d'un accroissement des migrations internationales de personnes en situation irrégulière et sans papiers (IOM, 2008). En conséquence, il est fondamental pour les PMA de mettre l'accent davantage sur la création d'emplois locaux plus nombreux et l'éducation afin d'élever les niveaux de compétence et ainsi contribuer à freiner les migrations irrégulières, qui ont tendance à augmenter.

Néanmoins, les migrations sont devenues rapidement un phénomène que les PMA ne peuvent plus se permettre d'ignorer. Les migrations Sud-Sud prennent aussi de l'ampleur pour les PMA. Pour la plupart des PMA (en particulier africains), les migrations internationales sont dominées par des mouvements intrarégionaux, souvent constitués de réfugiés et de travailleurs migrants saisonniers (souvent en situation irrégulière). En outre, les migrations féminines augmentent et les destinations migratoires se diversifient de plus en plus.

Une proportion élevée de migrants originaires des PMA (en particulier de PMA africains) appartient à la catégorie des réfugiés, conséquence du problème des migrations forcées. Tout comme dans le cas des migrations économiques classiques, lorsque des migrations de masse forcées se produisent, elles impliquent une perte appréciable de capital humain et financier, de main-d'œuvre et de travailleurs qualifiés pour le pays d'origine. Dans le cas des PMA, la plus grande part de la migration forcée arrive le plus souvent dans des pays voisins et peut avoir des effets dommageables à court terme, notamment en raison des pressions sur les ressources du pays d'accueil (Lucas, 2008; Wahba and Zenou, 2011, World Bank, 2011a). Bien que la tendance s'atténue, les PMA continuent d'accueillir un réfugié sur cinq dans le monde, charge disproportionnée pour les budgets nationaux et le développement économique qui doit être mieux répartie avec les pays plus avancés.

Les migrations intra-africaines entre PMA sont significatives par leur ampleur et devraient constituer un élément important de l'élaboration des politiques futures de l'Union africaine concernant le marché du travail, les migrations et la gestion des réfugiés.

Pour les PMA, il est fondamental de mettre l'accent davantage sur la création d'emplois locaux plus nombreux et l'éducation afin d'élever les niveaux de compétence et ainsi contribuer à freiner les migrations irrégulières, qui ont tendance à augmenter.

Bien que la tendance s'atténue, les PMA continuent d'accueillir un réfugié sur cinq dans le monde, charge disproportionnée pour les budgets nationaux et le développement économique qui doit être mieux répartie avec les pays plus avancés.

Les PMA considèrent de plus en plus la migration comme une priorité de leur politique internationale, de même que les autres pays en développement et les pays à revenu élevé de l'OCDE, en raison des préoccupations de politique sociale et d'ordre économique liées à la gestion des flux de travailleurs migrants et de réfugiés.

Les PMA considèrent de plus en plus la migration comme une priorité de leur politique internationale, de même que les autres pays en développement et les pays à revenu élevé de l'OCDE, en raison des préoccupations de politique sociale et d'ordre économique liées à la gestion de flux de travailleurs migrants et de réfugiés. C'est ainsi que dans le contexte africain, le Conseil des ministres de l'Union africaine s'est réuni à Lusaka en juillet 2001, en vue d'examiner les nouvelles tendances migratoires et de faire en sorte que les migrations et les questions connexes soient intégrées dans les politiques nationales et régionales en matière de sécurité, de stabilité, de développement et de coopération. Une décision a aussi été prise d'œuvrer à la promotion de la libre circulation des personnes et au renforcement de la coopération régionale et interrégionale sur les questions de migration (Union africaine, 2006; Commission de l'Union africaine, 2004). Depuis 1996, des conventions complètes sur la libre circulation des travailleurs ont été adoptées aussi bien par la Communauté économique des États d'Afrique de l'Ouest (CEDAO) que par la Communauté des États d'Afrique de l'Est (CEA).

Plusieurs initiatives et politiques internationales sont aussi apparues concernant la nécessité de mettre au point des politiques de migration efficaces au niveau mondial. Le Forum mondial sur la migration et le développement a favorisé dans une certaine mesure le dialogue international. Dans le même ordre d'idées, le Groupe mondial sur la migration¹⁵ a joué un rôle important en favorisant une meilleure coordination et en soutenant les activités des États membres (voir par exemple la collaboration entre le HCR et l'Organisation internationale des migrations en 2011 pour évacuer les travailleurs étrangers de Libye).

La coopération internationale sur la migration et le développement dans les PMA doit progresser pour optimiser la contribution des migrants à tous les niveaux. Les progrès doivent donc se poursuivre sur les plans bilatéral et régional pour renforcer la coopération internationale.

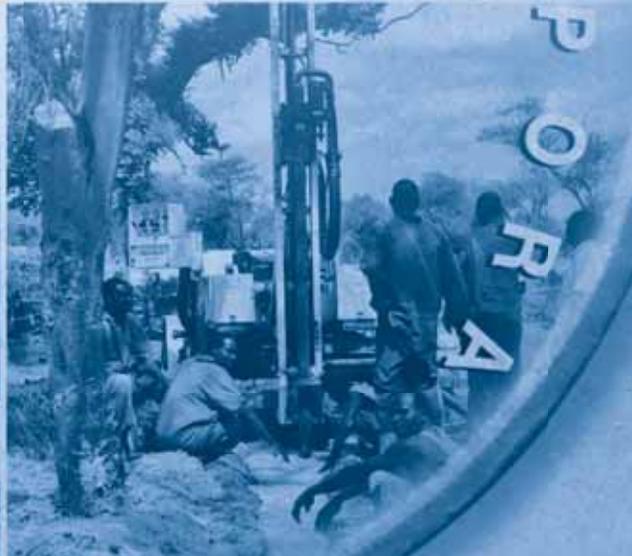
Notes

- 1 En revanche, au début des années 2000, les envois de fonds et le dialogue avec la diaspora avaient été négligés dans le Programme d'action de Bruxelles en faveur des PMA (2001) et avaient été à peine mentionnés dans le document final du Consensus de Monterrey sur le financement du développement (2002).
- 2 Sur l'analyse du développement économique du point de vue des pays ayant des difficultés de balance des paiements, voir notamment Thirlwall, 2011, 1979; Chenery et Bruno, 1962; UNCTAD, 2006.
- 3 Au cours de la période 2000-2010, le taux d'investissement a tout juste atteint 20 % du PNB aussi bien pour le PMA médian que pour la moyenne pondérée du groupe des PMA.
- 4 En 2010, les taux d'inscription dans le primaire, le secondaire et le supérieur étaient respectivement de 85 %, 32 % et 6 % dans les PMA, contre 87 %, 54 % et 20 % dans les autres pays en développement.
- 5 En dépit de l'envolée récente des prix des produits de base (2002-2008), les déficits courants ont été en moyenne de 6,5 % du PNB dans le PMA médian au cours des dix dernières années, le groupe des PMA dans son ensemble affichant une balance plus réduite qui reste négative (-2,8 %).
- 6 Les deux expressions sont empruntées respectivement à Abdih *et al.* (2012) et Kapur (2004).
- 7 L'explication de comportement des envois de fonds en tant que contrat tacite non limité entre membres d'une même famille est la suivante (Poirine, 1997; Brown, 1997). Dans une première phase, des membres de la famille soutiennent le migrant futur en couvrant les coûts de la migration (et éventuellement certains coûts d'accumulation de capital humain); ces dépenses sont habituellement payées d'avance et peuvent constituer une partie significative de ses revenus. En général, la «décision d'investissement» sous-jacente de la part du ménage peut être fondée sur l'anticipation de revenus plus élevés une fois le migrant ayant trouvé du travail à l'étranger ou de la volonté de diversifier les sources de revenus du ménage. Quel que soit le cas, une fois le migrant installé à l'étranger et ayant trouvé du travail, il rembourse sa famille du prêt tacite en lui transférant à son tour des ressources sous forme d'envois de fonds. Le respect du contrat tacite repose en général sur la confiance et la solidarité familiales et sur le coût de la réaction des membres du ménage et de la collectivité en cas de rupture du contrat.
- 8 La notion de migration circulaire est sans conteste importante car elle offre aux pays destinataires un apport régulier des travailleurs dont ils ont besoin pour des emplois tant qualifiés que non qualifiés sans les obligations d'une intégration à long terme. Les modèles de migration circulaire peuvent être avantageux aussi bien pour les pays d'origine (susceptibles de bénéficier de transferts monétaires vers le pays quand les migrants sont à l'étranger, et de leurs investissements et leurs compétences à leur retour) que pour les pays de destination (maîtrise accrue et meilleure sécurité juridique des flux migratoires).
- 9 Les migrations temporaires pourraient être celles qui évoluent le plus rapidement dans le contexte Sud-Sud (IOM, 2008).
- 10 On appelle migration de transhumance le mouvement saisonnier de personnes avec leur bétail entre des régions de pacage fixes pour l'été et l'hiver. L'expression s'emploie également pour décrire le pastoralisme nomade et la migration de personnes avec leur bétail sur des distances importantes.
- 11 Pour la plupart des pays (environ 80 %), le nombre de migrants internationaux est le nombre de résidents nés à l'étranger, mais le nombre de ressortissants étrangers est utilisé pour certains pays (environ 20 %). Ce nombre inclut les réfugiés. Les données utilisées pour estimer le nombre de migrants internationaux à un moment déterminé sont obtenues principalement par recensement. Les estimations sont obtenues à partir des données concernant la population née à l'étranger – personnes ayant leur résidence dans un pays mais qui sont nées dans un autre pays. Elles ne tiennent pas compte de tous les migrants internationaux car bon nombre sont des sans-papiers (illégaux) et n'apparaissent pas de ce fait dans les données présentées (United Nations, 2011).
- 12 Dans les données de la Banque mondiale, plus d'un millier de fichiers provenant de recensements et de registres de la population sont rassemblés pour élaborer des matrices décennales correspondant aux cinq derniers cycles complets de recensement. On dispose ainsi d'un aperçu complet de la migration bilatérale depuis 1960 dans le monde, autrement dit du volume et du taux de l'émigration entre pays. Comme on l'a déjà indiqué, ces données ne sont disponibles que tous les dix ans.

- 13 Dans le présent Rapport, le taux d'émigration pour un pays donné est défini comme le nombre total d'émigrants exprimé en pourcentage de la population totale.
- 14 Afin d'évaluer les gains potentiels de la migration pour les pays en développement et d'illustrer les principaux facteurs liés à la migration qui influent sur le bien-être d'une population, Ratha et Shaw ont réalisé une simulation de l'incidence économique d'une augmentation de 3 % de la population active des pays industrialisés résultant de la migration en provenance des pays en développement (Ratha and Shaw, 2007). La hausse théorique, d'environ 0,125 % par an, est proche de celle observée sur la période 1970-2000. Cette augmentation théorique de la migration – faible par rapport à la population active des pays à revenu élevé mais importante par rapport au nombre actuel de migrants – serait source de gains de bien-être importants à l'échelle mondiale. Les revenus réels des migrants seraient multipliés environ par trois, tandis que les autochtones des pays industriels et ceux qui restent dans leur pays d'origine verraient les leurs augmenter légèrement. À l'inverse, les migrants actuels des pays industrialisés enregistreraient une baisse significative, étant considérés comme un substitut relativement proche des nouveaux migrants (Ratha and Shaw, 2007).
- 15 Le Groupe mondial sur la migration est un groupe interinstitutions qui réunit des responsables institutionnels afin de promouvoir une application plus large de tous les instruments et normes internationaux pertinents en matière de migrations et de favoriser l'adoption d'une démarche plus cohérente, plus exhaustive et mieux coordonnée sur la question des migrations internationales.

CHAPITRE 3

ENVOIS DE FONDS VERS LES PMA: AMPLEUR, IMPACT ET COÛTS



A. Introduction

Les envois de fonds peuvent avoir des effets multiples et importants sur les ménages bénéficiaires ainsi qu'aux niveaux régional et macroéconomique; à ce titre, ils devraient être considérés comme un volet à part entière des efforts déployés par les PMA pour mobiliser les sources de financement nécessaires à leur développement.

Ces dernières années, les décideurs internationaux ont commencé à s'intéresser de plus près aux envois de fonds, voyant là une source potentielle de financement du développement. On a également assisté à la publication d'un nombre croissant d'études économiques et d'études sociales qui mettent en évidence les déterminants, les incidences et l'importance des envois de fonds vers les pays en développement. L'argument développé dans le présent chapitre, qui aborde ces questions dans le contexte des PMA, est que ces transferts financiers peuvent avoir des effets multiples et importants sur les ménages bénéficiaires ainsi qu'aux niveaux régional et macroéconomique. À ce titre, ils devraient être considérés comme un volet à part entière des efforts déployés par les PMA pour mobiliser les sources de financement nécessaires à leur développement.

Plusieurs études empiriques ont montré que bon nombre des incidences – aussi bien positives que négatives – des envois de fonds dépendaient de l'environnement macroéconomique, institutionnel et financier des pays bénéficiaires. L'action publique peut donc jouer un rôle fondamental pour accroître la contribution des envois de fonds au développement et mettre des ressources au service de la transformation structurelle.

Dans cette perspective, le présent chapitre a pour principal objectif d'évaluer à partir de données factuelles: a) les caractéristiques des envois de fonds vers les PMA; b) leur importance pour l'économie des pays bénéficiaires ainsi que les perspectives qu'ils ouvrent et les problèmes qu'ils posent en matière de développement; et c) les coûts de transaction liés à ces transferts financiers. Enfin, il identifie quelques grandes questions qui se posent aux gouvernements en matière d'envoi de fonds et qui seront développées au chapitre 4.

La communauté internationale est de plus en plus consciente que les envois de fonds sont une source de financement extérieure importante et relativement stable qui pourrait se révéler particulièrement précieuse pour les pays en développement.

B. Ampleur des envois de fonds vers les PMA

1. LES PMA AU NIVEAU MONDIAL

Avant d'aborder l'examen proprement dit des envois de fonds, il convient de dire quelques mots des données utilisées dans le présent Rapport. L'absence de données systématiques et fiables limite l'analyse des migrations et des envois de fonds au niveau international, comme cela est explicitement indiqué dans les publications consacrées à ces questions (World Bank, 2006a; Grabel, 2008; UNDP, 2009; Melde and Ionesco, 2010, notamment). Ce problème, particulièrement aigu dans le cas des PMA, est exposé en détail dans l'encadré 3.

Même si les données laissent beaucoup à désirer, la communauté internationale est de plus en plus consciente que les envois de fonds sont une source de financement extérieure importante et relativement stable qui pourrait se révéler particulièrement précieuse pour les pays en développement. Après les IED, les fonds envoyés par les filières officielles représentent le deuxième flux financier extérieur vers les pays en développement, et leur valeur dépasse de loin le montant total de l'APD, bien qu'à la différence de celle-ci, ils ne circulent pas nécessairement des pays riches vers les pays pauvres.

La valeur totale des envois de fonds a doublé entre 1990 et 2000, puis a triplé au cours de la décennie suivante pour s'établir à 489 milliards de dollars en 2011.

Au niveau mondial, la valeur totale des envois de fonds a considérablement augmenté entre le début et le milieu des années 2000. Elle a presque doublé entre 1990 et 2000 (graphique 11), puis a triplé au cours de la décennie suivante pour s'établir à 489 milliards de dollars en 2011, en dépit de la crise financière mondiale. Pareille croissance est remarquable, même comparée à celle d'autres flux financiers¹. En effet, avec un taux d'émigration mondial qui tourne autour

Encadré 3. Envois de fonds, problèmes de définition et manque de données

Selon le Manuel de la balance des paiements du FMI, les envois de fonds sont une source de revenus des ménages provenant de l'étranger et résultant du séjour temporaire ou permanent de personnes dans un pays étranger (IMF, 2010). Dans le présent chapitre, conformément à la pratique courante, et sauf mention contraire, les envois de fonds sont composés de trois éléments distincts qui sont comptabilisés dans la balance des paiements:

- a) **Les envois de fonds des travailleurs**, qui sont enregistrés au titre des «transferts courants» du compte des transactions courantes et qui sont constitués de tous les transferts courants en espèces ou en nature entre des ménages résidents et des ménages non résidents (IMF 2011, A5.7, p. 273)¹;
- b) **Les rémunérations des salariés**, qui sont enregistrées au titre des «revenus primaires» du compte des transactions courantes et qui renvoient aux revenus des travailleurs frontaliers et saisonniers et des autres travailleurs non permanents employés dans un pays dont ils ne sont pas résidents ainsi qu'aux revenus des résidents employés par des entités non résidentes (IMF 2011, A5.6, p. 272);
- c) **Les transferts de capitaux entre ménages**, qui sont enregistrés dans le compte de capital.

Même si certaines études empiriques se focalisent uniquement sur la rubrique «envois de fonds des travailleurs», la définition plus large employée ici, qui correspond au concept d'«envois de fonds personnels» du FMI (IMF, 2011), est considérée comme plus appropriée pour rendre compte de l'ampleur des envois de fonds des travailleurs.

Outre les questions de définition, trois grands problèmes se posent, qui nuisent à la qualité des statistiques sur les envois de fonds, comme cela est explicitement indiqué dans les publications consacrées à ce thème (World Bank, 2006a; Grabel, 2008; UNDP, 2009; Melde and Ionesco, 2010, notamment). Premièrement, plusieurs pays ne communiquent pas de données sur ces envois, réduisant la portée des statistiques disponibles, indépendamment des définitions utilisées. C'est le cas, par exemple, de la République centrafricaine, de la République démocratique du Congo et de la Somalie qui, selon toute vraisemblance, reçoivent des flux considérables. Comme le note Kapur (2004), ces lacunes sont souvent le fait de pays, tels l'Afghanistan ou la Somalie, où les envois de fonds sont souvent d'autant plus indispensables à la subsistance des ménages et à l'activité économique qu'ils connaissent des difficultés économiques persistantes.

Deuxièmement, il arrive que les pays n'appliquent pas d'une manière normalisée les directives du FMI concernant le classement des envois de fonds. Ce problème se pose surtout s'agissant de la distinction entre «envois de fonds des travailleurs» et «rémunérations des salariés». Même si la portée et la comparabilité des données se sont sensiblement améliorées ces dernières années, les informations demeurent incomplètes, en particulier dans les PMA. Autre illustration de la mauvaise qualité des données, le total mondial des fonds envoyés ne correspond pas au total des fonds reçus; en 2009, ces chiffres étaient de 416 milliards de dollars et 282 milliards de dollars, respectivement (World Bank, 2011).

Troisièmement, les statistiques officielles n'enregistrent que les transferts d'argent transitant via les intermédiaires officiels (banques, bureaux de change, services de transfert d'argent, etc.), et non les transferts en nature ou les transferts effectués par d'autres filières informelles, tels que le «hawala»². À cet égard, la Banque mondiale estime que les flux informels représentent au moins 50 % des flux officiels, avec des différences importantes selon les régions (Maimbo *et al.*, 2003; World Bank, 2006a). Le problème du recensement risque d'être d'autant plus aigu dans les PMA où les circuits informels sont souvent très utilisés en raison de la faiblesse ou de l'inexistence du secteur financier – pays en conflit ou sortant d'un conflit (World Bank, 2006a). À en croire Freund et Spatafora (2005), par exemple, les envois informels ont représenté 54 % des transferts totaux au Bangladesh et ont atteint le taux stupéfiant de 80 % en Ouganda. De même, Maimbo *et al.* (2003) estime la part des fonds non recensés envoyés au Soudan et en Tanzanie à 55 % et 58 %, respectivement.

¹ Selon le Manuel de la balance des paiements du FMI (6^e éd.), le poste «envois de fonds des travailleurs» est renommé et s'intitule désormais «transferts personnels» (A5.7, p. 273).

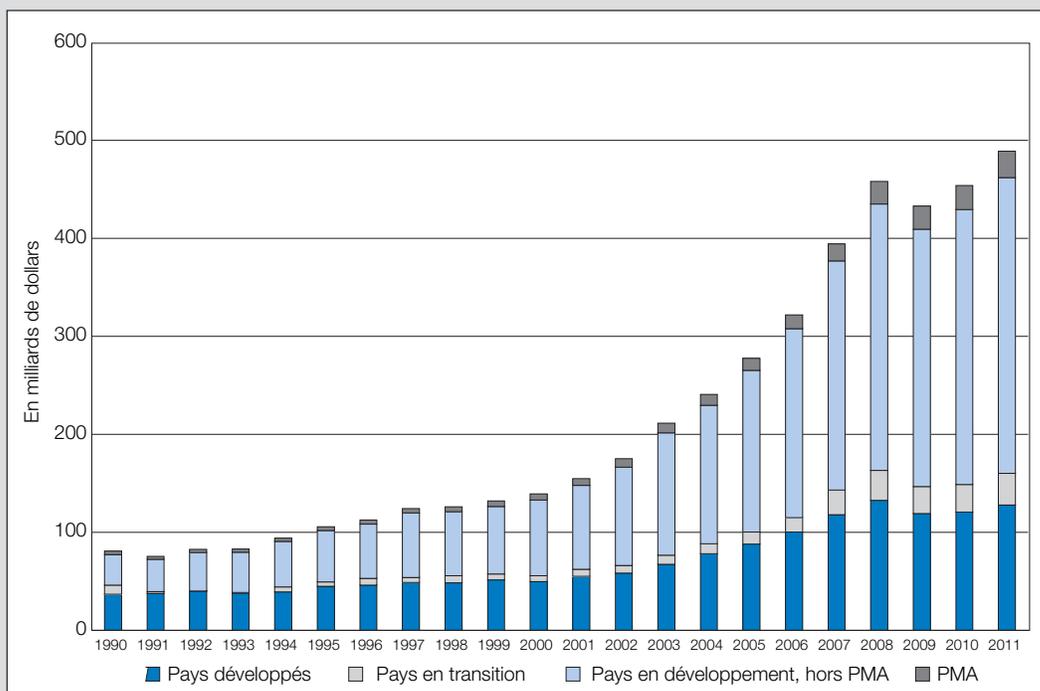
² Bien qu'ils soient traditionnellement associés au Moyen-Orient et à l'Asie du Sud, les systèmes informels de transfert de fonds sont à présent utilisés dans l'ensemble du monde en développement. Leur nom change selon les régions: hawala dans les pays arabes, fei-ch'ien en Chine, padala aux Philippines, hundi en Inde, hui kuan à Hong Kong et phei kwan en Thaïlande.

de 3 % depuis vingt-cinq ans, elle reflète non seulement une augmentation du nombre total de migrants liée à l'évolution démographique, mais aussi une forte hausse du transfert moyen par migrant².

De fait, les envois de fonds se sont accrus dans toutes les régions du monde (graphique 12), et ce de manière accélérée dans les dix dernières années³. L'augmentation des envois de fonds au niveau mondial est principalement due à la forte progression des transferts vers les pays en développement, dont certains figurent parmi les plus gros bénéficiaires mondiaux de ces flux. En effet, comme les envois de fonds vers les pays en transition et les pays en développement – PMA ou non PMA – ont progressé à un rythme beaucoup plus rapide au cours des vingt dernières années que les transferts vers les pays développés, la part de ces derniers dans les envois mondiaux n'a cessé de reculer (graphique 13). Aujourd'hui, ils ne reçoivent plus qu'un quart environ des

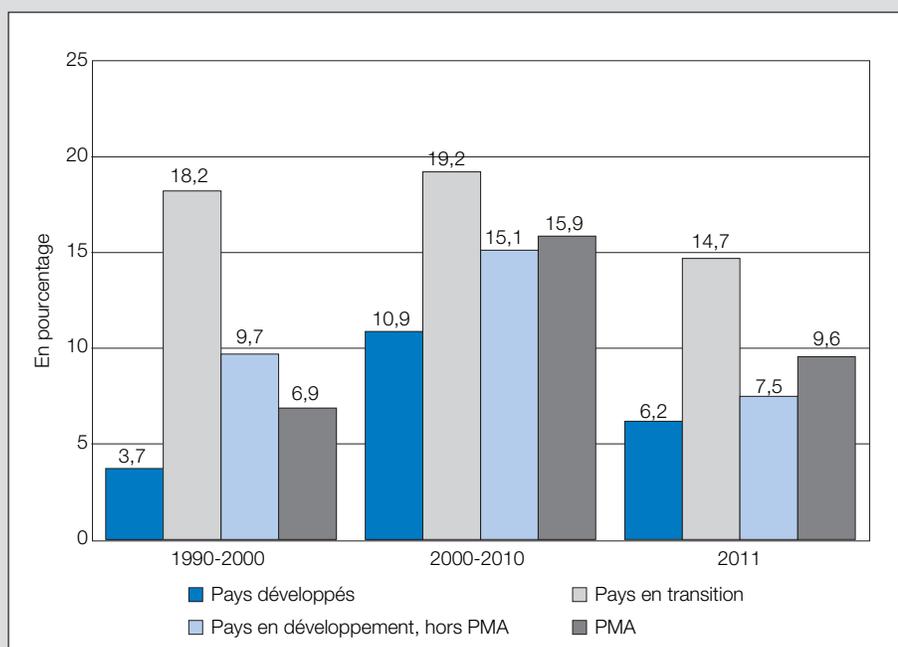
L'augmentation des envois de fonds au niveau mondial est principalement due à la forte progression des transferts vers les pays en développement, et les retombées de la crise financière mondiale semblent avoir renforcé la position de ces pays.

Graphique 11. Envois de fonds des migrants, par région, 1990-2011
(En milliards de dollars)



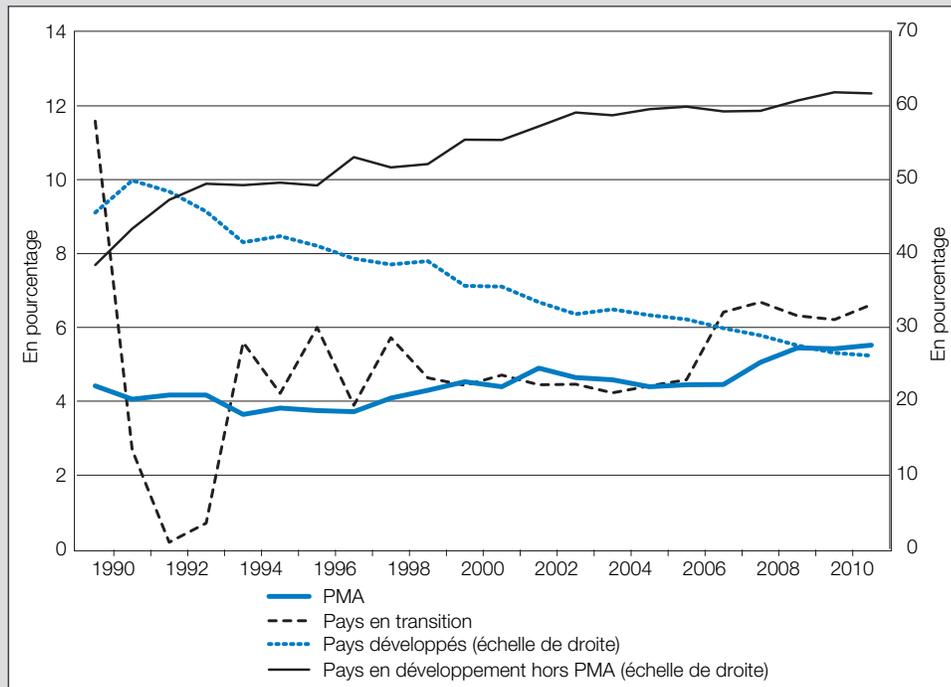
Source: Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après la base de données UNCTADstat.

Graphique 12. Taux de croissance des fonds reçus, par décennie et par région
(En pourcentage)



Source: Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après la base de données UNCTADstat.

Graphique 13. Envois de fonds des migrants, 1990-2011
(En pourcentage du total mondial des envois de fonds par région)



Source: Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après la base de données UNCTADstat.

flux mondiaux, contre la moitié au début des années 1990. À l'inverse, les pays en développement (hors PMA) reçoivent plus de 60 % du total, les PMA et les pays en transition bénéficiant d'environ 6 % des transferts chacun.

Les retombées de la crise financière mondiale semblent avoir renforcé la position des pays en développement. En effet, les envois de fonds vers les PMA ont continué de progresser malgré la récession mondiale, mais à un rythme beaucoup plus lent, tandis que les flux vers les autres pays en développement et vers les pays en transition, après une forte baisse en 2009, ont vite rebondi. En revanche, trois ans après le début de la crise, les transferts vers les pays développés sont encore bien inférieurs à leur pic d'avant la crise.

Ajoutons que les pays en développement reçoivent sans doute beaucoup plus de fonds que ne l'indiquent les chiffres officiels. Selon les estimations de la Banque mondiale, les flux informels représenteraient au moins 50 % des flux officiels, et ce sont vraisemblablement les pays en développement qui en sont les principaux bénéficiaires (World Bank, 2006a).

S'agissant des PMA, les fonds transférés sont passés de 3,5 milliards de dollars en 1990 à 6,3 milliards de dollars en 2000, puis à près de 27 milliards de dollars en 2011. Plusieurs facteurs se sont conjugués pour expliquer une telle augmentation, surtout si l'on considère les données très lacunaires dont on dispose (voir encadré 2). La forte hausse des transferts financiers vers les PMA s'explique en partie par le constant accroissement du nombre de migrants originaires des PMA, qui sont passés de 16 millions en 1990 à 19 millions en 2000, pour atteindre 27 millions en 2010 (soit une progression de 42 % dans la dernière décennie). Elle tient peut-être aussi en partie au développement du phénomène des «migrations économiques» (en particulier vers les pays en développement à croissance dynamique) et, depuis 1995, à une baisse

Les fonds transférés dans les PMA sont passés de 3,5 milliards de dollars en 1990 à 6,3 milliards de dollars en 2000, puis à près de 27 milliards de dollars en 2011.

correspondante du nombre de réfugiés et de migrants forcés dont les envois tendent à être beaucoup plus modestes. De plus, le nombre de PMA qui communiquent des données sur les envois de fonds ayant progressé de 22 en 1980 à 39 depuis 2006, la hausse des transferts effectués s'explique aussi, du moins en partie, par l'amélioration des informations⁴. Il n'en demeure pas moins que le montant moyen des transferts effectués par migrant originaire d'un PMA semble aussi avoir augmenté durant la période examinée. Cet accroissement tient peut-être en partie à une hausse progressive des gains des migrants, mais il résulte sans doute aussi d'un recours accru aux filières officielles d'envoi de fonds, dû à l'élargissement de la gamme des services fournis, à la baisse lente mais régulière des coûts de transfert et au durcissement des contrôles financiers internationaux⁵.

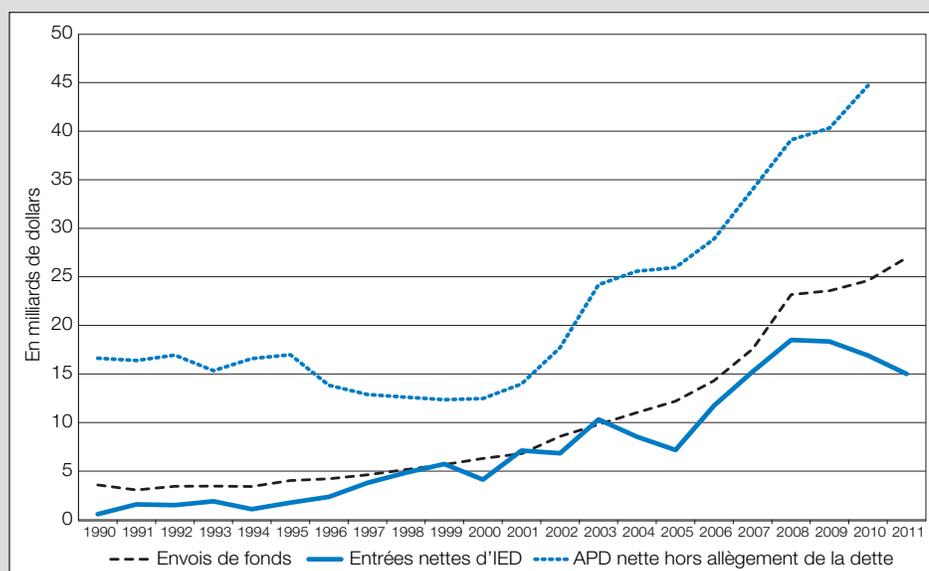
Depuis 2004 – et pendant la plus grande partie de la période examinée – les envois de fonds sont demeurés la deuxième principale source de financement extérieur pour les PMA.

L'importance des envois de fonds vers les PMA par rapport aux autres flux financiers mérite d'être signalée⁶. Si les versements nets d'APD (hors allègement de la dette) continuent naturellement d'être la première source de financement extérieur pour les pays les plus pauvres du monde, puisqu'ils ont atteint quelque 42 milliards de dollars en 2010 (graphique 14), depuis 2004 – et pendant la plus grande partie de la période examinée – les envois de fonds occupent la deuxième place. Selon les données préliminaires pour 2011, ils auraient totalisé 26 milliards de dollars, soit 1,8 fois la valeur des entrées d'IED (15 milliards de dollars). De plus, dans un contexte marqué par une reprise mondiale hésitante et par les cures d'austérité dans les pays donateurs, ces envois de fonds pourraient bien se révéler plus résilients que les autres flux de capitaux.

La valeur des envois de fonds par rapport au PIB a toujours été beaucoup plus élevée dans les PMA que dans les pays développés ou les autres pays en développement.

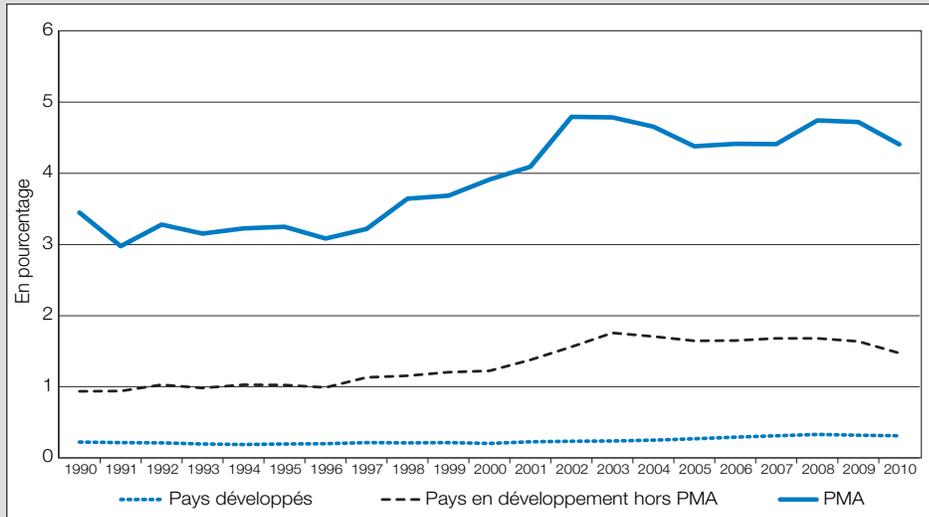
La valeur des envois de fonds par rapport au PIB a toujours été beaucoup plus élevée dans les PMA que dans les pays développés ou les autres pays en développement (graphique 15). En 2010, ces transferts ont atteint 4,4 % du PIB cumulé des PMA, soit trois fois plus que dans les autres pays en développement et 14 fois plus que dans les pays développés. Il est important de noter que ce ratio est demeuré élevé tout au long des années 2000 lorsque le PIB de la plupart des PMA affichait un taux de croissance record⁷.

Graphique 14. Envois de fonds, IED et APD à destination des PMA
(En milliards de dollars)



Source: Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après les bases de données en ligne suivantes: UNCTADstat, Indicateur du développement dans le monde, et CAD-OCDE.

Graphique 15. Envois de fonds des migrants en pourcentage du PIB
(En pourcentage)

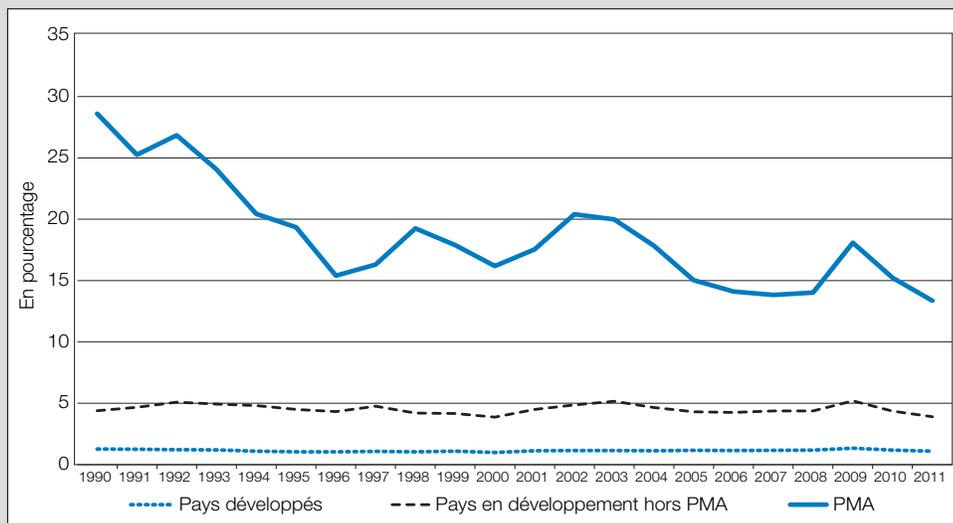


Source: Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après la base de données UNCTADstat.

De même, en 2011, la valeur des envois de fonds vers les PMA s'est montée à près de 15 % du montant total des recettes d'exportation – plus de trois fois plus que dans les autres pays en développement (graphique 16). C'est dans les années 1990 que le ratio envois de fonds/total des recettes d'exportation des PMA a affiché la plus forte tendance baissière, demeurant généralement constant dans les années 2000. Ces dernières années, la dynamique des envois de fonds a évolué plus ou moins en parallèle à celle des exportations de biens et services, et ce malgré de la fameuse «envolée des prix des produits de base» et le déclenchement de la crise mondiale.

En 2011, la valeur des envois de fonds vers les PMA a représenté près de 15 % du montant total des recettes d'exportation – plus de trois fois plus que dans les autres pays en développement.

Graphique 16. Envois de fonds des migrants en pourcentage des exportations totales de biens et services, 1990-2011
(En pourcentage)



Source: Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après la base de données UNCTADstat.

Bien que les envois de fonds vers les PMA représentent une part relativement faible du total mondial de ces envois, ils jouent un rôle beaucoup plus important dans ces pays que dans les autres (Ratha, 2003; IMF, 2005). Ils sont devenus un précieux moyen d'intégration dans l'économie mondiale, même dans la période où les PMA étaient relativement en marge des flux commerciaux et des flux d'investissement internationaux. Aujourd'hui, bien que ces pays comptent 12 % de la population mondiale, leur contribution au PIB mondial et aux exportations mondiales n'est que de 1 % et leur part des IED mondiaux s'établit juste en dessous de 3 %; pourtant, ils représentent 6 % des envois de fonds internationaux au niveau mondial.

2. ENVOIS DE FONDS DANS LES PMA

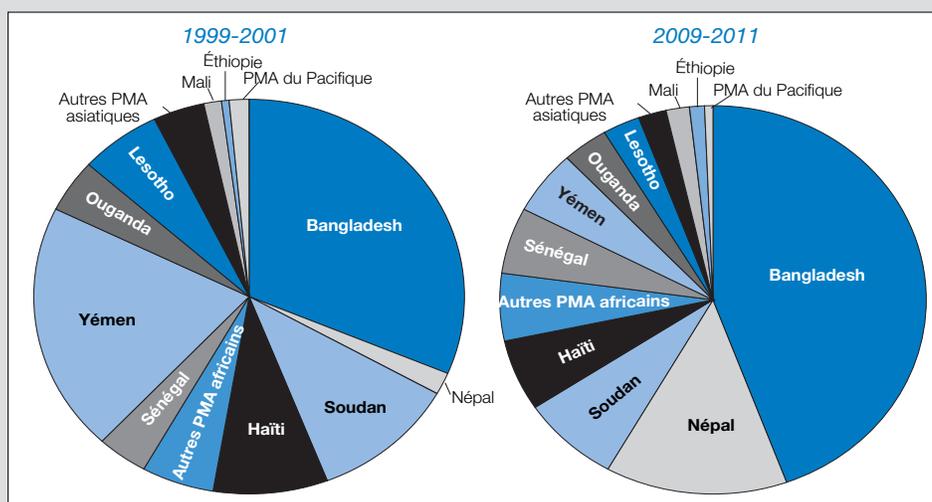
Durant la dernière décennie, la répartition des envois de fonds entre les PMA a été inégale, plus encore que celle de l'IED et des recettes d'exportation.

Les trois premiers PMA bénéficiaires (Bangladesh, Népal et Soudan) ont accru leur part cumulée, qui est passée de 44 % à 66 % du total des envois de fonds vers les PMA.

Les PMA sont extrêmement hétérogènes sur le plan de la population, du poids économique, des caractéristiques structurelles, de la géographie et de l'héritage historique. On peut donc s'attendre à la même hétérogénéité en ce qui concerne les envois de fonds. En effet, le groupe des PMA compte aussi bien quelques-uns des plus gros bénéficiaires d'envois de fonds du monde (en valeur nominale et en part du PIB) que des pays où ces transferts sont négligeables. Pour y voir plus clair, la présente section contient une évaluation désagrégée de l'ampleur des envois de fonds, qui permettra de mieux comprendre en quoi les caractéristiques du pays bénéficiaire influent sur la portée de ces transferts pour le pays.

La répartition des envois de fonds entre les PMA est inégale, plus encore que celle de l'IED et des recettes d'exportation, en partie à cause d'une population émigrée plus ou moins nombreuse selon les pays. Le graphique 17 montre que cette inégalité s'est maintenue et même accentuée dans les dix dernières années. Pendant cette période, le premier pays bénéficiaire, le Bangladesh, a vu sa part du montant total des envois de fonds vers les PMA passer de 31 % à 44 %. Les trois premiers PMA bénéficiaires (Bangladesh, Népal et Soudan) ont également accru leur part cumulée, qui est passée de 44 % à 66 % du total des envois de fonds vers les PMA. D'autres PMA ont aussi reçu des montants appréciables, dont le Cambodge, l'Éthiopie, Haïti, le Lesotho, le Mali, l'Ouganda, le Sénégal, le Togo et le Yémen.

Graphique 17. Répartition des envois de fonds dans les PMA, 1999-2001 et 2009-2011

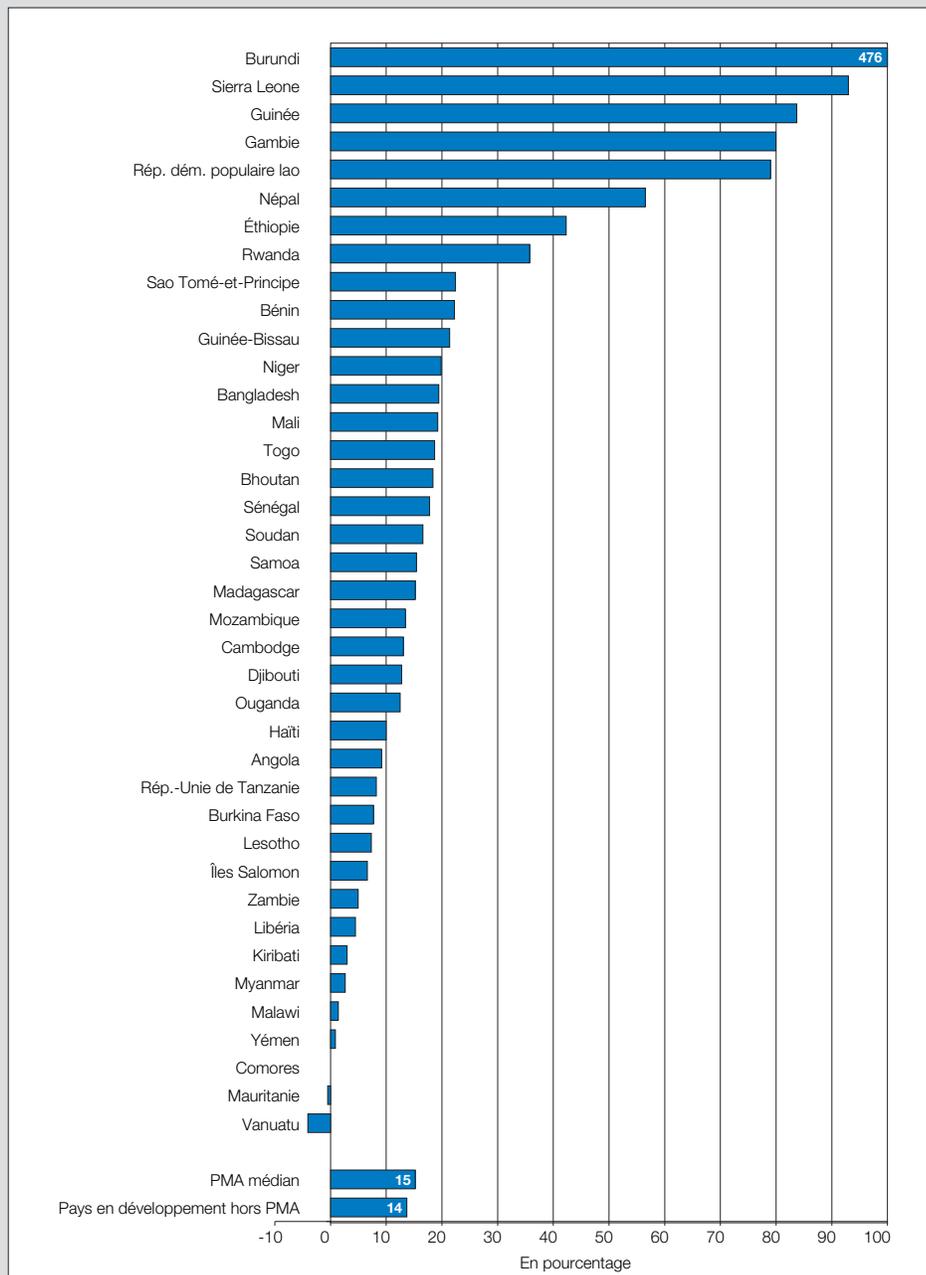


Source: Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après la base de données UNCTADstat.

Quelles que soient les inégalités de répartition, la dynamique des envois de fonds vers les PMA a été à la fois soutenue et générale. Dans presque tous les PMA pour lesquels des données sont disponibles, les envois de fonds ont sensiblement augmenté au cours de la dernière décennie (graphique 18), progressant à un taux annuel moyen de 15 % dans le PMA médian. À la suite de la crise financière mondiale de 2009, ils ont ralenti dans la plupart des PMA, mais tout en continuant de croître, à quelques exceptions près (voir encadré 4 plus bas).

Dans presque tous les PMA, les envois de fonds ont sensiblement augmenté au cours de la dernière décennie.

Graphique 18. Taux de croissance annuel moyen des envois de fonds, 2002-2011



Source: Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après la base de données UNCTADstat.

Encadré 4. Les envois de fonds et la crise financière mondiale

À l'instar des autres mouvements de capitaux et des flux liés au commerce, les envois de fonds n'ont pas été épargnés par la crise financière mondiale et la récession qui a suivi ni par les difficultés que continuent de connaître plusieurs pays développés. Les travailleurs migrants ont aussi pâti de la morosité du marché du travail, dans un contexte marqué par une reprise mondiale hésitante et par la récession en double creux qui frappe certains pays développés. Toutefois, la crise et ses répercussions ont permis de prendre la mesure de la résilience des envois de fonds par rapport à d'autres sources de devises et de mieux en comprendre les raisons.

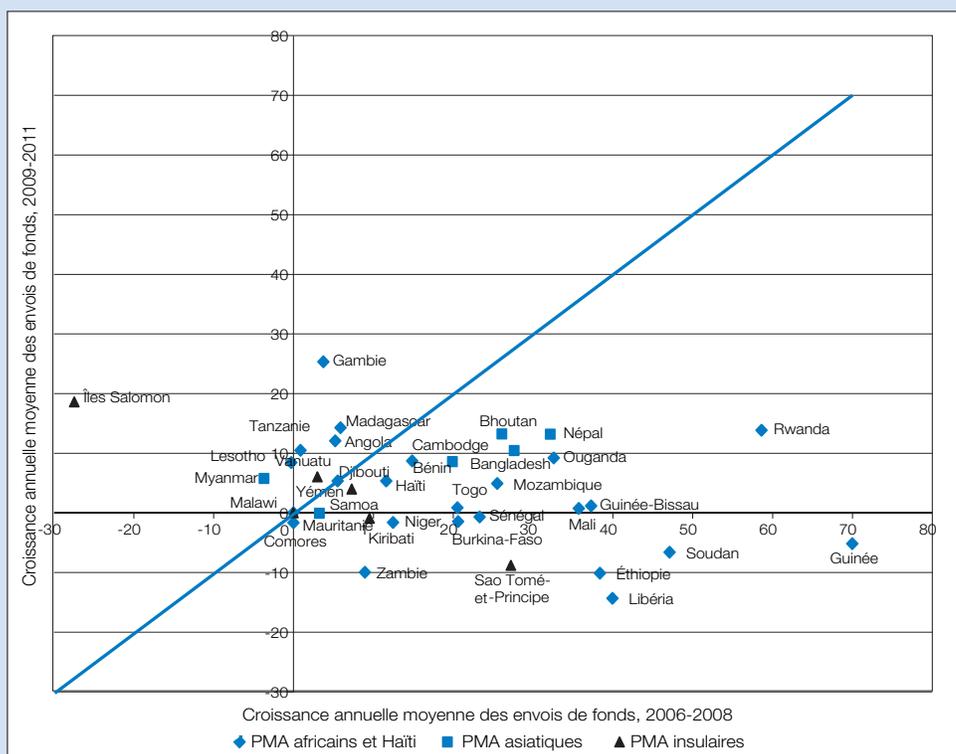
Pour que les choses soient plus claires, le tableau 1 de l'encadré compare l'évolution des entrées de capitaux privés dans les PMA et dans les pays à revenu faible et à revenu intermédiaire avant la crise et après la crise. Il est intéressant de noter qu'en 2010, les envois de fonds avaient largement dépassé leur niveau de 2007 dans les deux régions en développement, alors que la valeur des entrées d'IED et des investissements de portefeuille demeurait inférieure à celle atteinte trois ans auparavant. Plus précisément, l'augmentation des envois de fonds vers les PMA a certes fortement ralenti en 2009, sous l'effet du ralentissement de l'activité économique, mais elle s'est poursuivie à un taux modeste. S'agissant des pays à revenu faible et à revenu intermédiaire, les transferts monétaires des migrants ont marqué le pas en 2009, puis redémarré l'année suivante, regagnant le terrain perdu et dépassant le pic de 2008¹.

Les envois de fonds ne réagissent pas comme les autres catégories de flux de capitaux privés et sont relativement plus résilients aux chocs. S'agissant des PMA, ce constat est corroboré par les chiffres figurant dans le graphique 1 de l'encadré qui compare les taux de croissance des envois de fonds vers les PMA sur une période de trois ans avant et après la crise (le 1^{er} janvier 2009 marquant la limite entre les deux périodes). En fait, la très grande majorité des PMA se situe au-dessous de la droite à 45°, ce qui montre qu'à quelques exceptions près l'augmentation des transferts vers les PMA a en effet ralenti dans la période qui a suivi la crise. Cela dit, même pendant ces années, la valeur des transferts a continué de progresser – à un rythme certes plus lent – dans tous les PMA, sauf dans une dizaine d'entre eux.

Il est également intéressant de noter que les pays où les transferts financiers ont le plus pâti de la crise (Éthiopie, Guinée, Libéria, Sao-Tomé, Soudan et Zambie) semblent être ceux dont les diasporas sont concentrées surtout dans des pays développés à l'épicentre de cette crise (États-Unis, France, Royaume-Uni). À cet égard, on peut considérer que, compte tenu de la genèse même de la crise financière, le fait que les flux migratoires et les circuits d'envois de fonds des PMA s'inscrivent dans un cadre essentiellement Sud-Sud a été un facteur de résilience. Cette constatation rejoint la thèse défendue dans une publication de la CNUCED (UNCTAD, 2010a) et l'argument selon lequel plus la diaspora d'un pays est dispersée, plus les transferts monétaires vers ce pays seront résilients.

¹ Incidemment, la différence de comportement entre les IED et les investissements de portefeuille mérite aussi d'être signalée. Les entrées d'IED ont affiché une progression à deux chiffres en 2007 et 2008 malgré les difficultés financières dans les pays développés; elles ont ensuite fortement reculé dans les PMA comme dans les pays à faible revenu et à revenu intermédiaire et, en 2010, n'avaient pas encore retrouvé leur niveau record. À l'inverse, le fameux mouvement de quête de placements plus sûrs déclenché par l'effondrement de Lehman Brothers en 2008 s'est aussitôt traduit par des sorties de capitaux aussi bien des PMA que des pays à faible revenu et à revenu intermédiaire. Bien qu'en 2010 les deux groupes de pays affichent à nouveau des entrées nettes de capitaux, aucun n'avait retrouvé son niveau d'avant la crise.

Graphique 1 de l'encadré. Envois de fonds vers les PMA avant et après la récession mondiale



Source: Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après la base de données UNCTADstat.

Note: Les données relatives au Bhoutan commencent en 2007.

Encadré 4 (suite)

Tableau 1 de l'encadré. Entrées de capitaux privés pendant la crise
(Valeur en 2007 = 100)

	Type de flux de capitaux privés	2007	2008	2009	2010
Vers les PMA	Envois de fonds	100	132,5	135,1	141,7
	Entrées nettes d'IED	100	116,5	112,6	92,6
	Solde des investissements de portefeuille	100	-101,8	-8,2	82,9
Vers les pays à revenu faible et à revenu intermédiaire	Envois de fonds	100	116,4	110,3	116,9
	Entrées nettes d'IED	100	116,6	74,6	94,9
	Solde des investissements de portefeuille	100	-40,1	82,1	97,5

Source: Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après la base de données en ligne *Indicateurs du développement dans le monde*.

Comme indiqué plus haut, la hausse soutenue des transferts de fonds vers les PMA devrait être interprétée avec prudence compte tenu du caractère lacunaire des données dont on dispose⁸. Il convient néanmoins de noter que les envois de fonds vers les PMA ont aussi augmenté lorsqu'ils sont calculés par habitant, malgré la croissance démographique rapide des pays bénéficiaires. Ainsi, par habitant, ils ont augmenté d'une moyenne de 7 dollars en 1990 à près de 30 dollars en 2010, le montant doublant depuis 2005. Le tableau 6 montre que les fonds reçus par habitant progressent depuis 1990 dans la plupart des PMA. Il révèle aussi que ces fonds représentent un afflux de ressources considérable en part du PIB par habitant, non seulement dans des petits pays tels que le Samoa, le Lesotho, Kiribati, la Gambie ou Djibouti, mais aussi dans de grands pays bénéficiaires.

Comme le montre le graphique 19, que ce soit en part du PIB (colonne A) ou en part des recettes d'exportation (colonne B), les envois de fonds jouent un rôle capital dans le PMA médian, représentant jusqu'à 2,1 % du PIB et 8,5 % des recettes d'exportation, contre 1,6 % et 4,5 %, respectivement, dans les autres pays en développement. Cela vaut pour tout un éventail de PMA, allant de petits pays comme le Lesotho ou le Samoa, où les envois de fonds représentent plus de 20 % du PIB, à des pays comme le Népal et Haïti, qui ont toujours été d'importants bénéficiaires de transferts financiers et où ceux-ci dépassent largement le niveau des recettes d'exportation.

Pour un certain nombre de PMA, les envois de fonds sont une source essentielle de financement extérieur (graphique 20). Sur la période 2008-2010, ils ont été supérieurs à la fois aux flux d'APD et aux flux d'IED dans neuf PMA (Bangladesh, Haïti, Lesotho, Népal, Samoa, Sénégal, Soudan, Togo et Yémen), et ont dépassé les flux d'IED, mais non ceux d'APD, dans huit autres PMA (Bénin, Burundi, Comores, Éthiopie, Gambie, Guinée-Bissau, Kiribati et Ouganda).

Si, de par leur nature même, les envois de fonds se distinguent des autres flux financiers internationaux, ils sont à l'évidence, pour un grand nombre de PMA, une source appréciable de devises. Il est donc important que, dans leurs stratégies de développement, ces pays tiennent pleinement compte de l'utilité de ces flux, de leurs caractéristiques intrinsèques et de leur potentiel.

Que ce soit en part du PIB ou en part des recettes d'exportation, les envois de fonds jouent un rôle capital pour tout un éventail de PMA. Pour un certain nombre d'entre eux, ces fonds sont une source essentielle de financement extérieur; sur la période 2008-2010, ils ont été supérieurs à la fois aux flux d'APD et aux flux d'IED dans neuf PMA, et ont dépassé les flux d'IED, mais non ceux d'APD, dans huit autres PMA.

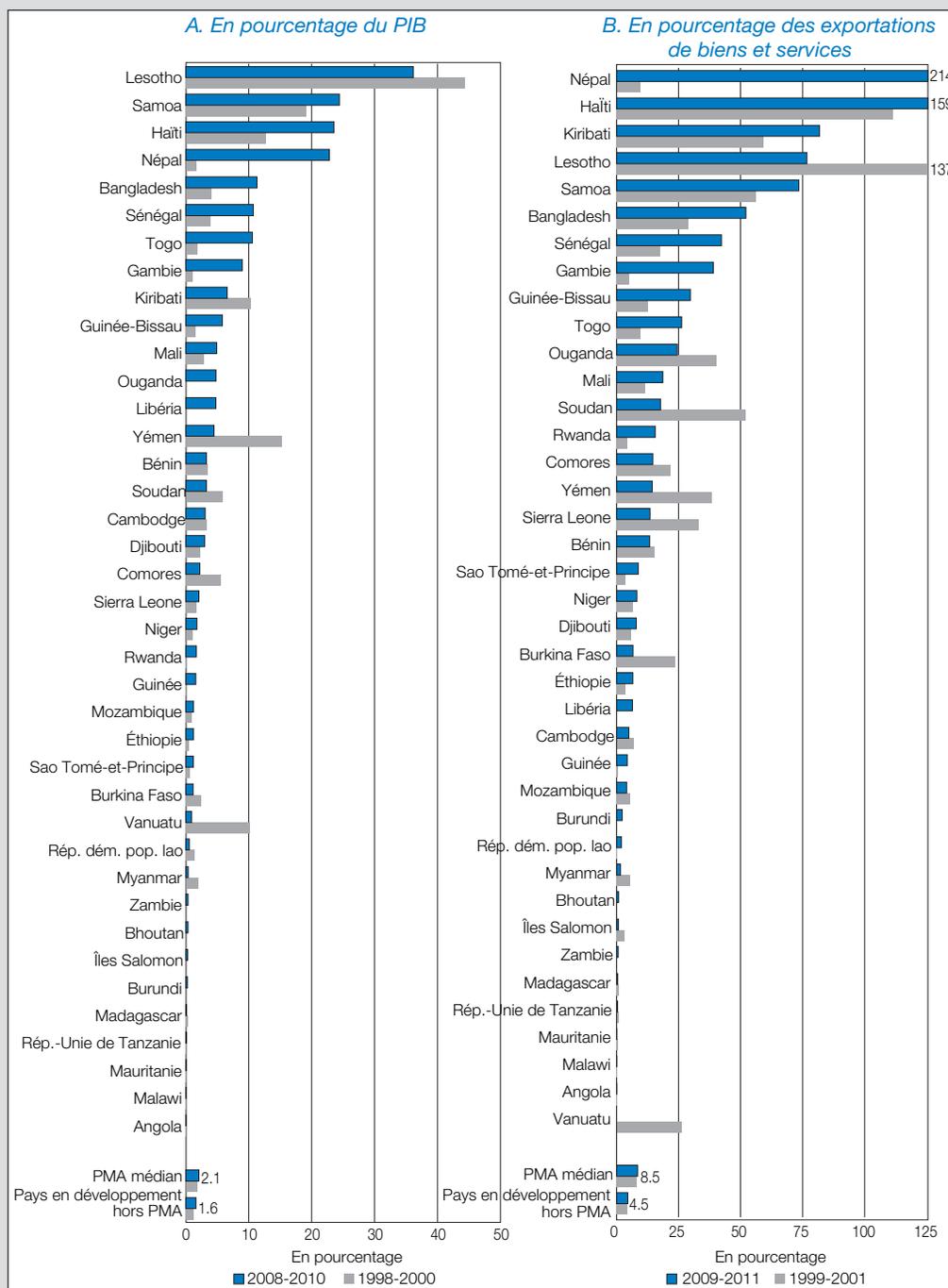
Dans leurs stratégies de développement, les PMA devraient tenir pleinement compte de l'utilité des flux de ressources, de leurs caractéristiques intrinsèques et de leur potentiel.

Tableau 6. Envois de fonds vers les PMA, 1990-2010
(Par ordre décroissant en 2010)

	En dollars courants par habitant				En pourcentage du PIB par habitant 2010
	1990	2000	2005	2010	
Samoa	265,73	254,89	609,90	783,51	23,44
Lesotho	261,03	243,44	292,16	343,53	35,03
Haïti	8,56	66,86	105,50	147,48	24,07
Népal	..	4,57	44,42	115,79	21,65
Sénégal	19,62	24,56	72,55	108,26	10,48
Kiribati	71,60	83,32	76,10	88,71	6,04
Bangladesh	7,40	15,18	30,69	72,97	10,88
Gambie	10,35	10,79	39,44	66,94	11,56
Yémen	125,39	72,67	62,12	62,44	4,34
Togo	7,33	7,14	35,60	55,26	10,53
Djibouti	..	16,79	31,98	36,73	2,86
Soudan	2,34	18,74	26,45	32,60	1,79
Guinée-Bissau	0,98	6,47	14,55	31,76	5,89
Mali	12,33	6,48	13,45	28,38	4,74
Bénin	21,17	13,36	22,63	28,03	3,78
Ouganda	..	9,83	11,32	27,36	5,37
Vanuatu	56,00	187,30	24,14	26,82	0,91
Cambodge	..	9,68	14,95	22,71	2,85
Comores	22,69	21,33	18,66	16,33	2,22
Sao Tomé-et-Principe	2,67	3,29	9,83	12,09	0,94
Sierra Leone	0,01	1,72	0,47	9,80	2,79
Rwanda	0,37	0,82	2,27	9,71	1,82
Libéria	10,01	7,87	3,60
Bhoutan	7,80	0,38
République démocratique populaire lao	2,60	0,12	0,14	6,59	0,63
Guinée	3,12	0,14	4,60	6,05	1,42
Burkina Faso	14,98	5,48	3,99	5,77	1,11
Niger	1,78	1,32	5,11	5,67	1,59
Mozambique	5,20	2,02	2,84	5,64	1,38
Éthiopie	0,10	0,81	2,34	4,16	1,28
Zambie	4,62	3,34	0,27
Îles Salomon	..	10,58	15,25	3,10	0,26
Myanmar	0,15	2,30	2,82	2,77	0,32
République-Unie de Tanzanie	..	0,24	0,50	0,55	0,11
Mauritanie	6,87	0,76	0,66	0,55	0,05
Madagascar	0,70	0,73	0,61	0,48	0,11
Angola	..	0,29	0,42	0,47	0,01
Burundi	0,01	0,43	0,25
Malawi	..	0,07	0,07	0,06	0,02
PMA	7,01	9,54	16,36	29,57	4,01

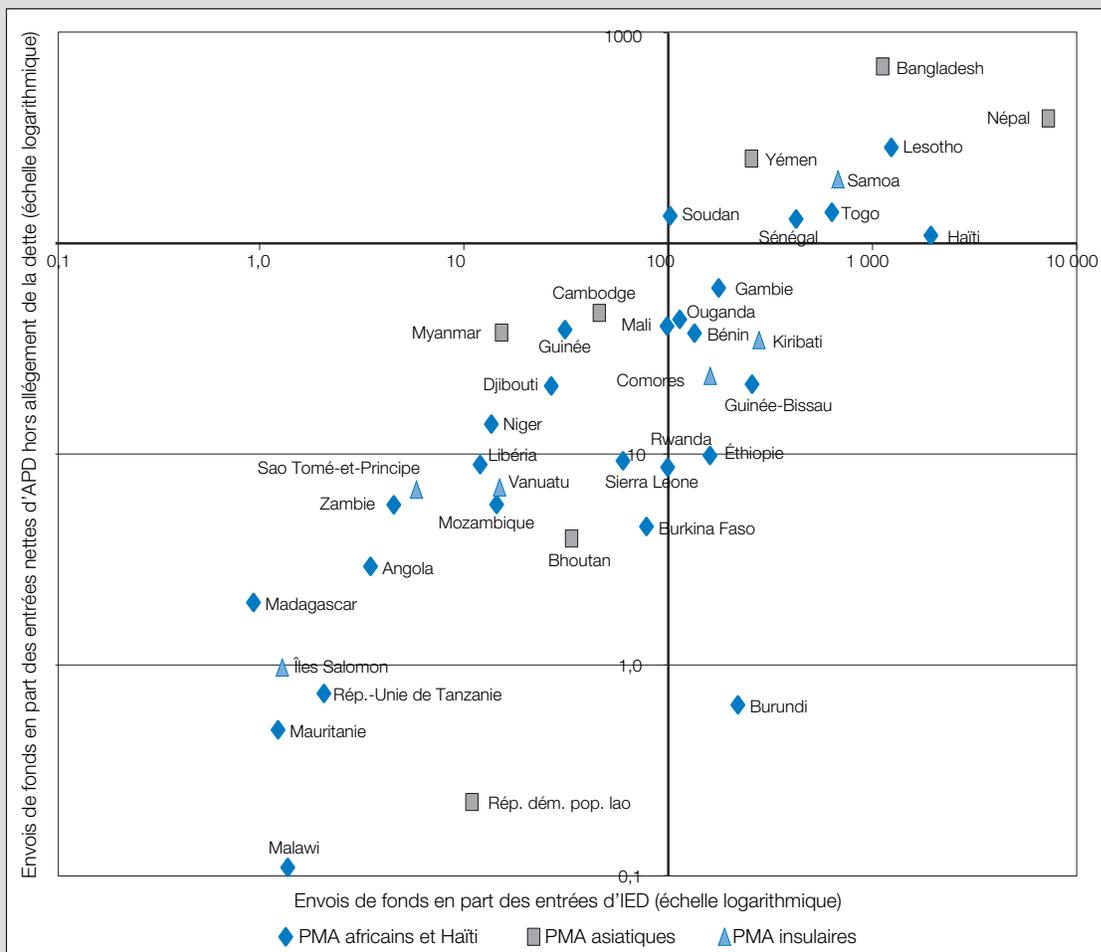
Source: Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après la base de données UNCTADstat.

Graphique 19. Envois de fonds en pourcentage du PIB et des exportations de biens et services
(En pourcentage)



Source: Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après la base de données UNCTADstat.

Graphique 20. Envois de fonds à destination des PMA comparés aux autres flux de capitaux
(Moyenne de la période 2008-2010)



Source: Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après les bases de données en ligne suivantes: UNCTADstat, Indicateurs du développement dans le monde et CAD-OCDE.

3. CARACTÉRISTIQUES RÉGIONALES ET COULOIRS D'ENVOIS DE FONDS

Pour les besoins de l'analyse et de l'élaboration des politiques, il est important de comprendre les caractéristiques des envois de fonds vers un pays donné (à la lumière des facteurs géographiques et culturels) et leur composition par monnaie.

Le contexte historique (par exemple le colonialisme) et la «géographie» des envois de fonds sont des éléments supplémentaires à prendre en compte aussi bien pour les besoins de l'analyse que pour ceux de l'élaboration des politiques. Ces éléments sont pertinents pour plusieurs raisons. Premièrement, la proximité culturelle et géographique est l'un des principaux déterminants du coût des migrations qui détermine à son tour le nombre de migrants qui partent d'un pays vers un autre. En conséquence, les facteurs de proximité et les différences de niveau de développement économique et de conditions sur le marché du travail entre le pays d'origine et le pays de destination se conjuguent pour déterminer le volume des flux bilatéraux d'envois de fonds. Deuxièmement, dans le contexte des PMA, les facteurs de proximité semblent agir sur le coût des envois de fonds et peut-être aussi sur le choix de la filière utilisée pour envoyer de l'argent dans le pays d'origine, ce qui se répercute sur le montant de devises dont disposera en définitive le pays bénéficiaire. Troisièmement, les fluctuations des taux de change bilatéraux, qui dépendent des mouvements de fonds

entre les pays, peuvent aussi entraîner des variations dans le volume de fonds reçus. De même, la répartition géographique des transferts peut aussi avoir des incidences sur la résilience d'un pays aux chocs idiosyncrasiques, dans la mesure où les cycles économiques du pays d'origine et du pays de destination ne sont pas étroitement corrélés⁹. D'où l'importance de bien comprendre les caractéristiques des envois de fonds vers un pays donné (à la lumière des facteurs culturels et géographiques) et leur composition par monnaie.

Les envois de fonds Sud-Sud sont particulièrement importants pour les PMA, puisque la majorité des migrants de ces pays ont comme destination d'autres pays en développement, souvent des pays voisins (Ratha and Shaw, 2007). Même si les travailleurs qui émigrent vers des pays développés peuvent généralement effectuer des transferts plus importants vers leur pays d'origine, il a été estimé qu'en 2010, les deux tiers des envois de fonds vers les PMA provenaient d'autres pays du Sud (UNCTAD, 2011a). Or, cette part est sans doute encore plus élevée car il y a de fortes chances qu'entre pays aux systèmes financiers peu développés le recours aux filières de type «hawala» soit très répandu.

Le volume des envois Sud-Sud est particulièrement important dans les principaux PMA bénéficiaires. Sept des 10 premiers – ou 12 des 20 premiers – couloirs d'envois de fonds vers les PMA sont des couloirs Sud-Sud. Parmi eux, il y a plusieurs couloirs reliant les pays du Conseil de coopération du Golfe et l'Inde à de gros bénéficiaires tels que le Bangladesh, le Népal, le Soudan et le Yémen, ainsi que quelques couloirs intra-africains vers le Lesotho et l'Ouganda. Les couloirs entre certains pays d'immigration du monde développé (Royaume-Uni, États-Unis ou France, notamment) et des PMA gros bénéficiaires figurent aussi en bonne place sur cette liste.

Tous les couloirs d'envois de fonds n'ont pas le même profil régional et sous-régional, comme le montrent le graphique 21 et le tableau 7¹⁰. Dans les PMA africains, les transferts viennent surtout de pays voisins, des sommes relativement importantes étant envoyées de pôles sous-régionaux comme le Kenya et l'Ouganda en Afrique de l'Est, le Nigéria et la Côte d'Ivoire en Afrique de l'Ouest, et l'Afrique du Sud. Les couloirs entre l'Arabie saoudite et le Soudan et Israël et l'Éthiopie font figure d'exception par rapport à la pratique de l'Afrique subsaharienne, mais ils reposent sur des considérations de proximité culturelle et historique. Parmi les autres grands couloirs d'Afrique subsaharienne, il y a aussi ceux qui – aussi pour des raisons de liens culturels et historiques – relient les PMA africains et certains pays développés, ainsi la France, le Royaume-Uni et d'autres pays européens et leurs anciennes colonies mais également les États-Unis et des pays tels que le Libéria et la Sierra Leone.

Pour les PMA asiatiques, en revanche, l'Inde et les pays du Conseil de coopération du Golfe sont de loin les premières sources d'envois de fonds, les transferts en provenance de pays développés d'Europe ou d'Amérique du Nord ne représentant que 30 % environ du total. C'est vrai particulièrement du Bangladesh, du Népal et du Yémen, même si des montants substantiels transitent par les couloirs qui relient le Royaume-Uni à ses anciennes colonies (tableau 7). En revanche, une bonne part des fonds envoyés vers les petits PMA bénéficiaires d'Asie du Sud-Est vient des États-Unis – et dans un moindre mesure de France –, même si les montants sont négligeables par rapport à ce que reçoivent d'autres PMA d'Asie. Enfin, à la différence de ce qui se produit dans les PMA des autres régions, l'essentiel des fonds envoyés vers les PMA insulaires du Pacifique et vers Haïti viennent de pays développés. Les États-Unis sont le premier pays d'origine des fonds, suivis par l'Australie et la Nouvelle-Zélande s'agissant des îles du Pacifique, et par la République dominicaine et le Canada s'agissant d'Haïti.

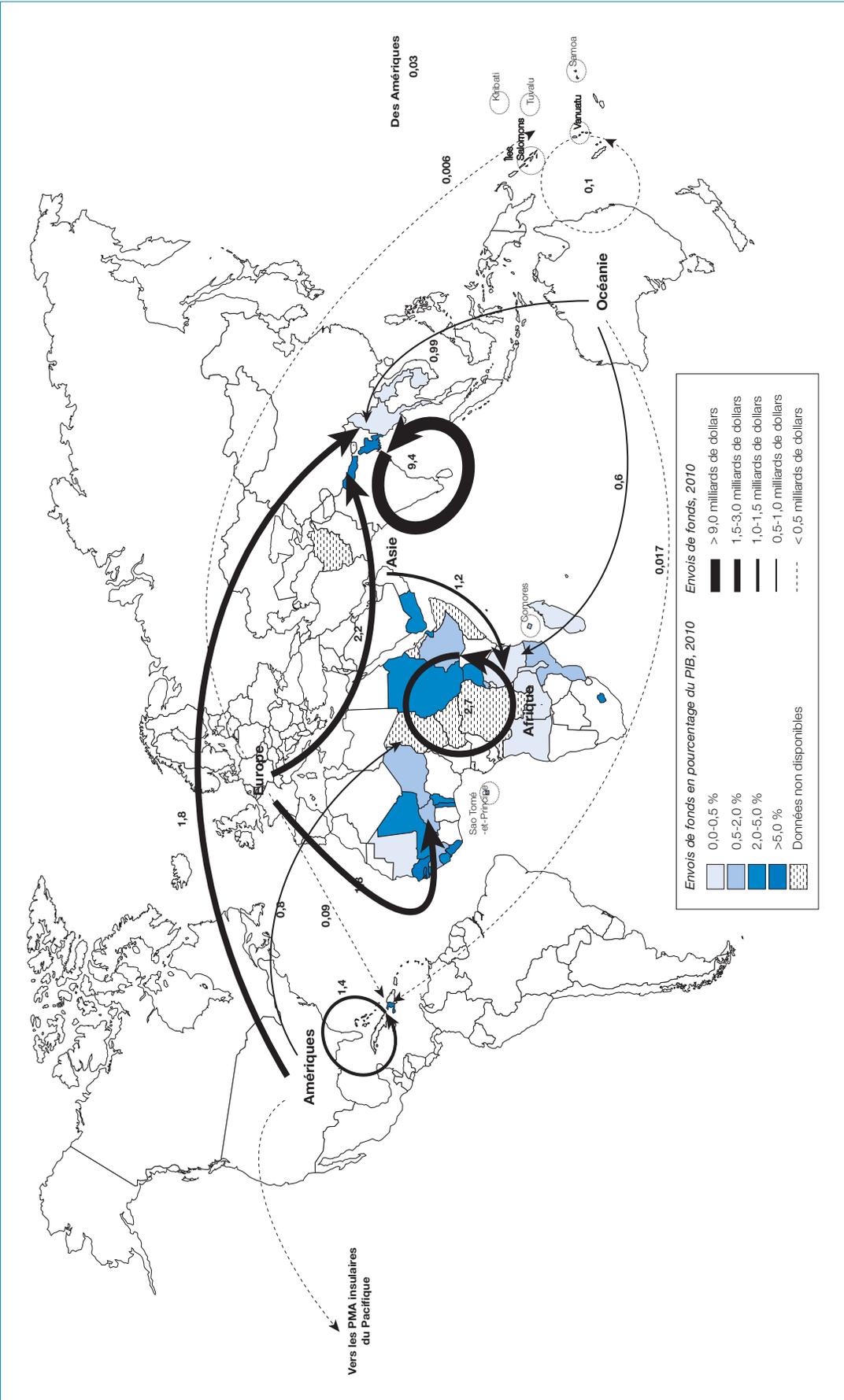
Même si les travailleurs qui émigrent vers des pays développés peuvent généralement effectuer des transferts plus importants, il a été estimé qu'en 2010, les deux tiers des envois de fonds vers les PMA provenaient d'autres pays du Sud.

Tous les couloirs d'envois de fonds n'ont pas le même profil régional et sous-régional.

Dans les PMA africains, des sommes relativement importantes sont envoyées de pôles sous-régionaux comme le Kenya et l'Ouganda en Afrique de l'Est, le Nigéria et la Côte d'Ivoire en Afrique de l'Ouest, et l'Afrique du Sud.

Pour les PMA asiatiques, l'Inde et les pays du Conseil de coopération du Golfe sont de loin les premières sources d'envois de fonds, les transferts en provenance des pays développés ne représentant que 30 % environ du total.

Graphique 21. Principaux circuits d'envois de fonds à destination des PMA, par région, 2010



Source: Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après les données de la Banque mondiale sur les envois de fonds: «Bilateral remittance 2010 estimates using migrant stocks, destination and source country incomes»; <http://econ.worldbank.org/WEBSITE/EXTERNAL/EXTDEC/PROSPECTS/0,contentMDK:22803131~pageOJ:64165026~theSitePK:476883,00.html>.

Tableau 7. Principaux couloirs d'envois de fonds par PMA bénéficiaire

Pays bénéficiaire	Premier couloir		Deuxième couloir		Troisième couloir		Importance cumulée des trois principaux couloirs pour le pays bénéficiaire (en %)
	Pays d'envoi	Entrées de fonds en 2010 (en millions de dollars)	Pays d'envoi	Entrées de fonds en 2010 (en millions de dollars)	Pays d'envoi	Entrées de fonds en 2010 (en millions de dollars)	
Bénin	Nigéria	87,4	France	28,4	Togo	24,0	59
Burkina Faso	Côte d'Ivoire	32,9	Italie	1,4	France	0,7	90
Burundi	Rép.-Unie de Tanzanie	0,8	Ouganda	0,5	Belgique	0,3	49
Comores	France	9,9	Madagascar	0,5	Égypte	0,2	96
Djibouti	France	18,1	Éthiopie	3,3	Canada	1,7	82
Éthiopie	États-Unis	148,3	Israël	64,8	Soudan	26,0	62
Gambie	Espagne	20,3	États-Unis	10,7	Royaume-Uni	6,2	61
Guinée	France	11,6	Côte d'Ivoire	11,3	Sénégal	6,7	45
Guinée-Bissau	Portugal	11,1	France	4,9	Espagne	3,5	72
Lesotho	Afrique du Sud	457,0	Mozambique	19,2	États-Unis	1,6	95
Libéria	États-Unis	32,3	Guinée	7,8	Côte d'Ivoire	4,2	77
Madagascar	France	8,0	Canada	0,3	Belgique	0,2	85
Malawi	Royaume-Uni	0,3	Zimbabwe	0,2	Afrique du Sud	0,1	69
Mali	Côte d'Ivoire	121,0	France	91,1	Nigéria	37,3	65
Mauritanie	France	0,5	Espagne	0,3	Sénégal	0,3	60
Mozambique	Afrique du Sud	51,9	Portugal	24,7	Malawi	7,8	72
Niger	Nigéria	14,6	Côte d'Ivoire	13,8	Bénin	11,8	58
Rwanda	Ouganda	25,1	Belgique	15,3	Rép.-Unie de Tanzanie	10,2	56
Sao Tomé-et-Principe	Portugal	1,2	Angola	0,4	Cap-Vert	0,1	92
Sénégal	France	309,8	Italie	248,1	Gambie	152,4	61
Sierra Leone	Royaume-Uni	11,1	États-Unis	10,2	Guinée	9,1	63
Soudan	Arabie saoudite	1 025,5	Ouganda	407,1	États-Unis	270,6	54
Togo	France	61,2	Nigéria	54,3	Allemagne	49,6	55
Ouganda	Kenya	326,2	Royaume-Uni	176,4	États-Unis	87,4	76
Rép.-Unie de Tanzanie	Royaume-Uni	4,5	Canada	3,2	Kenya	2,5	58
Zambie	Royaume-Uni	23,4	Rép.-Unie de Tanzanie	9,0	États-Unis	6,5	55
Haïti	États-Unis	1 055,0	Rép. dominicaine	178,9	Canada	129,7	91
Bangladesh	Inde	3 768,9	Arabie saoudite	1 249,2	Royaume-Uni	1 113,9	55
Cambodge	États-Unis	179,5	France	80,2	Australie	36,0	81
Rép. dém. populaire lao	États-Unis	0,6	France	0,2	Thaïlande	0,1	87
Myanmar	Thaïlande	55,6	États-Unis	48,6	Australie	11,9	75
Népal	Qatar	1 125,2	Inde	960,9	États-Unis	428,4	72
Yémen	Arabie saoudite	1 039,4	États-Unis	134,8	Émirats arabes unis	122,0	88
Kiribati	États-Unis	2,4	Allemagne	2,0	Nouvelle-Zélande	1,3	65
Samoa	Nouvelle-Zélande	65,8	États-Unis	31,4	Australie	26,6	87
Îles Salomon	Australie	1,5	Nouvelle-Calédonie	0,4	Nouvelle-Zélande	0,3	80
Vanuatu	Australie	2,9	France	1,4	Nouvelle-Calédonie	0,7	72

Source: Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après les données de la Banque mondiale sur les envois de fonds: «Bilateral remittance 2010 estimates using migrant stocks, destination and source country incomes»; <http://econ.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTDEC/EXTDECPROSPPECTS/0,contentMDK:22803131~pagePK:64165401~piPK:64165026~theSitePK:476883,00.html>.

C. La contribution des envois de fonds au développement

Dans les sections A et B, il a été clairement démontré que les envois de fonds revêtaient un intérêt croissant pour les PMA et jouaient un rôle important en tant que source de financement extérieur. Les envois de fonds ont des incidences sur les ménages bénéficiaires, mais aussi probablement, compte tenu de leur ampleur, sur un certain nombre de variables macroéconomiques, allant de l'investissement à la solvabilité potentielle d'un pays, en passant par l'offre de main-d'œuvre et le taux de change réel. Leurs effets, qui se recoupent, enclenchent des processus d'ajustement complexes dont le résultat final dépend généralement de la situation particulière du pays concerné.

L'essentiel des fonds envoyés vers les PMA insulaires du Pacifique et vers Haïti viennent de pays développés.

Il existe une abondante littérature concernant les incidences positives des envois de fonds sur le niveau de vie des ménages, pour ce qui est à la fois de la réduction de la pauvreté et de la diversification des sources de revenu dans le cadre d'une stratégie visant à atténuer les risques.

Dans la présente section est examinée la contribution des envois de fonds au développement, en distinguant les incidences macroéconomiques et microéconomiques. Comme l'ont noté Chami *et al.* (2008), les études empiriques menées dans ce domaine ont élargi le champ des recherches, affiné les méthodes utilisées et dépassé le stade des études de cas nationales pour analyser des données transversales et des données individuelles. Seules sont examinées les questions jugées essentielles dans le contexte des PMA. En ce qui concerne les incidences macroéconomiques, elles sont au nombre de quatre:

1. Les envois de fonds ont-ils un impact sur la croissance économique?
2. Dans quelle mesure ces envois atténuent-ils les fluctuations du PIB et l'instabilité du solde de la balance des paiements courants?
3. Les envois de fonds ont-ils des incidences sur la solvabilité du pays bénéficiaire?
4. Les envois de fonds risquent-ils d'entraîner une appréciation du taux de change réel ou de créer une bulle immobilière dans le pays bénéficiaire?

Les incidences macroéconomiques sur le développement sont beaucoup moins évidentes.

L'examen des incidences macroéconomiques portera essentiellement sur la réduction de la pauvreté et sur la diversification des sources de revenu des ménages ainsi que sur les différentes utilisations des envois de fonds.

Il existe une abondante littérature concernant les incidences positives des envois de fonds sur le niveau de vie des ménages, pour ce qui est à la fois de la réduction de la pauvreté et de la diversification des sources de revenu dans le cadre d'une stratégie visant à atténuer les risques. Les incidences macroéconomiques sur le développement sont toutefois moins évidentes. Les envois de fonds des migrants peuvent contribuer au développement des capacités productives en soutenant l'investissement dans le capital humain et physique et en stimulant le développement du secteur financier. Mais cette contribution est largement tributaire des cadres directifs et institutionnels que les pays bénéficiaires mettent en place. À ce propos, si les PMA, qui manquent de capitaux, ont beaucoup à gagner des incidences des envois de fonds sur le développement, leur faiblesse structurelle rend plus difficile la mobilisation de ces sources de financement extérieur à des fins productives.

Les envois de fonds des migrants peuvent contribuer au développement des capacités productives. Mais cette contribution est largement tributaire des cadres directifs et institutionnels que les pays bénéficiaires mettent en place.

1. QUESTIONS MACROÉCONOMIQUES

a) Les envois de fonds ont-ils un impact sur la croissance économique?

Les liens entre envois de fonds et croissance économique sont complexes et multifformes car les envois de fonds ont sur l'économie du pays bénéficiaire de nombreuses incidences qui se recourent.

Les liens entre envois de fonds et croissance économique sont complexes et multifformes car les envois de fonds ont sur l'économie du pays bénéficiaire de nombreuses incidences qui se recourent. Les envois prennent la forme de transferts monétaires entre ménages, qui augmentent directement le revenu disponible réel des familles bénéficiaires, leur permettant d'améliorer leur niveau de vie. Ce faisant, ils stimulent d'autant la demande globale par le biais soit de la consommation, soit de l'investissement, l'effet multiplicateur étant fonction de l'utilisation particulière faite de cette source de revenu.

Les migrations et les envois de fonds ont aussi des effets directs ou indirects sur l'offre de main-d'œuvre. D'une part, l'émigration réduit l'offre de main-d'œuvre, ce qui peut favoriser une hausse à court terme des salaires nationaux. D'autre part, les fonds reçus peuvent contribuer à augmenter le «salaire minimum accepté», d'où la moindre motivation des ménages à travailler dans le pays d'origine. Par exemple, Kim (2007) a constaté que les envois de

fonds avaient des incidences néfastes sur le marché du travail en Jamaïque. Jadotte (2009) est arrivé à la même conclusion en Haïti, aussi bien pour ce qui est du nombre d'heures travaillées que de la participation au marché du travail. Mais d'autres études empiriques ont abouti à des résultats contrastés. Ducanes et Abella (2008) montrent que les ménages philippins qui comptent des migrants travaillant à l'étranger affichent généralement un taux de participation plus élevé au marché du travail, lorsque l'on prend en compte la population en âge de travailler qui est scolarisée. Cox-Edwards et Rodríguez-Oreggia (2009) constatent aussi qu'il y a peu d'éléments indiquant que les envois de fonds ont à long terme des effets avérés sur la participation au marché du travail au Mexique¹¹.

En général, on pourrait considérer que les ménages seraient probablement moins motivés à travailler dans les petits pays tributaires des envois de fonds, surtout si des écarts importants existent entre le salaire national et le salaire perçu dans les pays de destination. Cela est surtout le cas dans plusieurs petits États insulaires en développement situés à proximité de pays beaucoup plus développés¹². Toutefois, cette préoccupation est probablement moins grave en ce qui concerne les PMA, où le sous-emploi et les activités informelles à faible valeur ajoutée prévalent et où le capital – et non pas la main-d'œuvre – est le facteur qui fait défaut. En effet, aussi bien Jadotte (2009) que Kim (2007) constatent que l'effet néfaste sur l'offre de main-d'œuvre y est quantitativement minime et donc que les incidences négatives sur la production y sont probablement négligeables.

À court terme (c'est-à-dire à stock de capital et productivité fixes), l'offre globale aura probablement du mal à suivre la hausse de la demande globale financée par les fonds transférés. Par conséquent, lorsque leur montant est élevé, les fonds transférés risquent de détériorer la balance commerciale du pays bénéficiaire. Le prix relatif des produits non marchands risque alors d'augmenter par rapport à celui des produits marchands, entraînant une appréciation du taux de change réel, même si les fonds envoyés par les migrants travaillant à l'étranger aident à financer le déficit commercial.

La possibilité que les effets dynamiques à court terme aboutissent à une hausse ou à une baisse de la croissance du pays bénéficiaire dépend essentiellement de l'impact des envois de fonds sur le développement des capacités productives. Pour ce qui est des aspects négatifs, les effets défavorables sur l'évolution du marché du travail peuvent se traduire par une baisse de la croissance économique si une culture de dépendance à l'égard des transferts monétaires de l'étranger se développe. En outre, faute de mesure corrective appropriée, la tendance des envois de fonds à provoquer une appréciation du taux de change réel peut donner lieu à des effets de type «syndrome hollandais», qui retarderont les changements structurels nécessaires en affaiblissant la compétitivité des secteurs marchands non traditionnels.

Pour ce qui est des aspects positifs, les envois de fonds peuvent contribuer à la croissance économique et au développement des capacités productives de deux façons: par l'investissement et par le développement du secteur financier, l'une n'excluant pas l'autre. De fait, ils constituent une source appréciable de financement extérieur susceptible d'accélérer le rythme d'accumulation du capital physique et humain («filiale investissement»). En outre, ils ont tendance à accroître les capacités financières du système financier intérieur, ce qui permet aux ménages bénéficiaires de solliciter et d'obtenir l'accès à des produits et services financiers qui leur seraient sinon inaccessibles. Ils peuvent aussi atténuer les contraintes financières pesant sur les ménages bénéficiaires, en particulier dans les zones rurales, mal desservies par les intermédiaires financiers.

Pour ce qui est des aspects négatifs, les effets défavorables sur l'évolution du marché du travail peuvent se traduire par une baisse de la croissance économique, en particulier si une culture de dépendance à l'égard des transferts monétaires de l'étranger se développe ou si les envois de fonds provoquent une appréciation du taux de change réel.

Pour ce qui est des aspects positifs, les envois de fonds peuvent contribuer à la croissance économique et au développement des capacités productive de deux façons: par l'investissement et par le développement du secteur financier, l'une n'excluant pas l'autre.

Les analyses économétriques portant sur la relation entre les envois de fonds et le taux de croissance du PIB par habitant ont abouti à des résultats contrastés.

Étant donné qu'au niveau théorique, il n'est pas possible d'établir clairement l'impact global des envois de fonds sur la croissance, la question de savoir si les effets positifs contrebalancent les effets négatifs est purement empirique: la réponse à cette question dépend de plusieurs facteurs propres au pays considéré, allant des caractéristiques des flux migratoires et de ses conséquences distributives sous-jacentes au développement du secteur financier en passant par la qualité des institutions. La plupart des analyses économétriques portant sur la relation entre les envois de fonds et le taux de croissance du PIB par habitant reposent sur les méthodes habituelles de régression de la croissance, qui intègrent notamment d'autres variables constantes rendant compte des envois de fonds et d'autres déterminants probables de la croissance. Les études empiriques ont jusqu'à présent donné des résultats contrastés et ont mis en lumière un certain nombre de problèmes méthodologiques allant des mesures et spécifications à la causalité inverse en passant par l'hétérogénéité inobservable¹³.

Certaines études transversales indiquent que les envois de fonds des travailleurs ont un effet néfaste sur la croissance économique, qui se manifeste par une diminution des efforts déployés pour travailler (Chami *et al.*, 2005, 2008) ou une détérioration de la qualité des institutions (Adbih *et al.*, 2012). De même, Acosta *et al.* (2009) ont construit un modèle d'équilibre général stochastique et dynamique à deux secteurs reposant sur l'économie salvadorienne, qui confirme que les envois de fonds freinent la croissance en réduisant l'offre de main-d'œuvre et en augmentant la demande de biens non marchands, comme dans le «syndrome hollandais».

Les envois de fonds semblent soutenir la croissance en atténuant les problèmes de crédit et de liquidité dans les pays où le secteur financier est peu développé.

Toutefois, les arguments avancés plus haut ne concordent pas avec les résultats d'autres études empiriques qui ne parviennent pas à discerner de relation statistiquement notable entre les envois de fonds et la croissance (IMF, 2005; Pradhan *et al.*, 2008; Giuliano and Ruiz-Arranz, 2009)¹⁴. De plus, un certain nombre d'autres études – en particulier celles accordant une large place à la période temporelle, notamment aux données individuelles dynamiques – indiquent au contraire que les envois de fonds ont une incidence positive et statistiquement notable sur la croissance du PIB par habitant (Glytsos, 2005; Acosta *et al.*, 2008; Catrinescu *et al.*, 2009; Mundaca, 2009; Ziesemer, 2009, 2012).

De façon comparable, mais en utilisant un cadre complètement différent, à savoir un modèle macroéconomique keynésien traditionnel portant sur cinq pays méditerranéens (Égypte, Jordanie, Grèce, Maroc et Portugal), Glytsos (2005) constate que les envois de fonds ont un effet positif sur la croissance économique, les multiplicateurs moyens étant de 2,3 pour l'investissement et de 0,6 pour le revenu¹⁵.

Les envois de fonds favorisent directement le développement du secteur financier, surtout lorsque les transferts sont effectués par des institutions financières classiques, en stimulant la demande de nouveaux produits et services.

Les envois de fonds semblent avoir un double effet sur le développement du secteur financier. Premièrement, ils soutiennent la croissance en atténuant les problèmes de crédit et de liquidité dans les pays où le secteur financier est peu développé, se «substituant» ainsi au développement des activités financières. En phase avec cet argument, les études qui ajoutent au modèle habituel de régression de la croissance une variable envois de fonds et la font interagir avec une variable représentative du développement des activités financières aboutissent à un coefficient positif notable dans le premier cas et à un coefficient négatif notable dans le second (World Bank, 2008; Giuliano and Ruiz-Arranz, 2009)¹⁶. Deuxièmement, les envois de fonds favorisent directement le développement du secteur financier, surtout lorsque les transferts sont effectués par des institutions financières classiques, en stimulant la demande de nouveaux produits et services. Aggarwal *et al.* (2006) mettent en évidence l'impact positif notable des envois de fonds dans un échantillon de 99 pays, même après avoir pris en compte d'autres facteurs qui influent sur le développement du secteur financier et indépendamment du fait que le développement de ce

secteur soit mesuré ou non par le ratio dépôts ou crédits/PIB. Diverses études économétriques consacrées aux pays latino-américains et caraïbes aboutissent à la même conclusion, à savoir que les envois de fonds sont fortement corrélés à l'élargissement et à l'intensification des activités bancaires, à l'augmentation du nombre d'agences et de comptes par habitant et au ratio dépôts/PIB (World Bank, 2008; Anzoategui *et al.*, 2011; Demirgüç-Kunt *et al.*, 2011)¹⁷. En Afrique, ces constatations sont corroborées par l'analyse de plusieurs enquêtes sur les ménages qui indiquent que, pour un quintile de revenu donné, la probabilité de disposer d'un compte en banque est considérablement plus grande chez les ménages bénéficiant de transferts de fonds (World Bank, 2011a).

Bien que les études réalisées ne permettent toujours pas de faire ressortir clairement la façon dont les envois de fonds influent en dernière analyse sur la croissance économique, il est généralement reconnu que des politiques complémentaires et de bonnes institutions contribuent beaucoup à renforcer les incidences des envois de fonds sur le développement (World Bank, 2008; Pradhan *et al.*, 2008; Catrinescu *et al.*, 2009). Les gouvernements ont le plus souvent peu de possibilités d'influer sur l'affectation des revenus provenant des envois de fonds, la fiscalité ou les réglementations s'étant généralement révélées plutôt inefficaces et ayant dans la plupart des cas tout simplement conduit les migrants à recourir à des circuits informels (Lucas, 2008). Compte tenu du caractère privé de ces envois, leur mobilisation effective à des fins productives dépend de tout un ensemble d'améliorations directives et institutionnelles visant à renforcer à la fois la «filiale investissement» et les incidences sur le développement du secteur financier. Les gouvernements peuvent être ainsi amenés à prendre un certain nombre de mesures, en adoptant notamment des politiques macroéconomiques et des politiques de développement régional «centrées sur le développement» qui visent à intégrer l'investissement privé, ainsi que des réformes financières et réglementaires adaptées destinées à réduire les coûts de transaction et à promouvoir une plus grande participation des PME du secteur financier et l'octroi de crédits à ces dernières.

Globalement, les envois de fonds auront plutôt tendance à stimuler l'accumulation du capital humain et physique ainsi que le développement du secteur financier, et ce d'autant plus qu'ils sont le plus souvent destinés à des ménages pauvres ou à des ménages ayant un accès limité au crédit. Dans ce cas, il est évident que les PMA où les capitaux sont rares ont beaucoup à gagner de leurs incidences potentielles sur le développement. Toutefois, les faiblesses structurelles des mêmes pays font qu'il leur est plus difficile de mobiliser de telles sources de financement extérieur à des fins productives. D'où l'importance de concevoir des stratégies et cadres directifs appropriés pour mettre les envois de fonds au service du développement économique.

b) Dans quelle mesure les envois de fonds atténuent-ils les fluctuations du PIB et l'instabilité du solde de la balance des paiements courants?

Il est vrai que l'ampleur des envois de fonds est généralement corrélée aux résultats macroéconomiques des pays source, d'où le risque que les fluctuations macroéconomiques de ces pays se propagent en partie aux pays bénéficiaires¹⁸. Toutefois, à moins que les cycles économiques ne soient étroitement synchronisés entre les premiers et les seconds, les envois de fonds devraient avoir un effet plus stabilisateur. En outre, ils ont tendance à être moins sensibles au ralentissement économique que d'autres sources de devises pour plusieurs raisons, comme cela a été confirmé au lendemain de la récession mondiale de 2009 (voir encadré 3). Premièrement, étant donné que ces fonds sont envoyés par les vagues successives de migrants et pas seulement par les nouveaux migrants arrivés au cours des dernières années, ils sont généralement plus pérennes. Deuxièmement, les fonds envoyés représentant habituellement

Il est généralement reconnu que des politiques complémentaires et de bonnes institutions contribuent beaucoup à renforcer les incidences des envois de fonds sur le développement.

Il est évident que les PMA où les capitaux sont rares ont beaucoup à gagner des incidences potentielles des envois de fonds sur le développement. Toutefois, les faiblesses structurelles des mêmes pays font qu'il leur est plus difficile de mobiliser de telles sources de financement extérieur à des fins productives.

une part minime de leurs revenus, les migrants compensent souvent une diminution temporaire de leurs revenus par une réduction de leurs dépenses et continuent ainsi d'envoyer des fonds dans leur pays d'origine. Troisièmement, le renforcement des contrôles à la frontière et la peur du chômage dans leur pays d'origine peuvent encourager les migrants à rester plus longtemps à l'étranger (c'est-à-dire à accroître la durée de leur séjour) et à poursuivre leurs envois de fonds. Enfin, il est probable que les migrants qui retournent dans leur pays rapatrient la totalité de leur épargne, qui est comptabilisée dans les envois de fonds¹⁹.

Les envois de fonds sont généralement moins sensibles au ralentissement économique que d'autres sources de devises.

Il est également important de constater que, contrairement aux flux de capitaux destinés uniquement à l'investissement, les envois de fonds comportent un élément d'altruisme/assurance et peuvent donc avoir un effet stabilisateur sur les pays bénéficiaires. Par exemple, les fonds transférés ont augmenté pendant la crise mexicaine de 1994-1995, ainsi que durant la crise asiatique de 1997 en Corée et aux Philippines. Il en va de même en cas de catastrophe naturelle et de conflit politique dans les pays où la part des émigrés en pourcentage de la population du pays d'origine est plus élevée (Mohapatra *et al.*, 2009). En Haïti, par exemple, les fonds transférés ont augmenté de plus de 100 millions de dollars par an au cours des deux années qui ont suivi le séisme dévastateur de janvier 2010, ce qui représente une hausse annuelle moyenne de 8 %²⁰. De même, dans les pays d'Afrique de l'Ouest, les envois de fonds contribuent largement à lisser les fluctuations du PIB dues à la variabilité climatique (Couharde, Davis and Generoso, 2011).

Plusieurs études ont montré qu'un accroissement de la part des envois de fonds dans le PIB a tendance à réduire l'instabilité de la croissance de celui-ci, même si l'on tient compte d'autres facteurs déterminants possibles de cette instabilité.

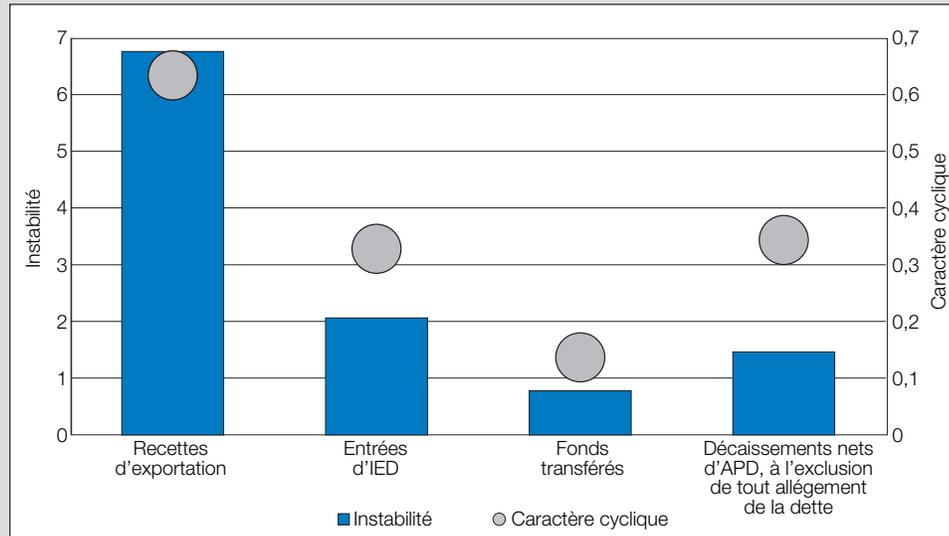
Plusieurs études portant sur de larges échantillons de pays et recourant à différentes méthodes d'estimation (allant de variables instrumentales à la méthode généralisée des moments) ont montré qu'un accroissement de la part des envois de fonds dans le PIB a tendance à réduire l'instabilité de la croissance de celui-ci, même si l'on tient compte d'autres facteurs déterminants possibles de cette instabilité (IMF, 2005; Bugamelli and Paternò, 2008; Chami *et al.*, 2010). Il s'ensuit que les envois de fonds peuvent aussi soutenir d'une autre manière le progrès économique dans les pays bénéficiaires, à savoir en rendant la croissance moins instable, l'instabilité étant en soi préjudiciable. Cela revêt une importance particulière dans le cas d'un PMA, dont l'économie se caractérise généralement par des accélérations relativement fréquentes de la croissance et par des chutes d'activité qui le sont presque autant (UNCTAD, 2010a).

La relative stabilité et le faible caractère cyclique des envois de fonds, comparés à d'autres sources de financement extérieur, peuvent avoir des incidences bénéfiques sur les comptes extérieurs des pays bénéficiaires.

D'un point de vue macroéconomique, la relative stabilité des envois de fonds, comparés à d'autres sources de financement extérieur, mérite d'être soulignée. Comme l'illustre le graphique 22, pendant la période 1980-2010, les fonds transférés aux PMA ont été la variable la moins instable, l'instabilité étant mesurée par l'écart type du ratio fonds reçus/PIB²¹. Parmi les sources de devises dont disposent les pays les plus pauvres de la planète, les décaissements nets d'APD ont été presque deux fois plus instables que les envois de fonds tandis que les IED et les recettes d'exportation ont affiché une instabilité encore plus grande dans le temps. En outre, pendant la même période, les envois de fonds sont apparus beaucoup moins cycliques que les autres types de fonds, notamment l'aide et l'IED²².

La relative stabilité et le faible caractère cyclique des envois de fonds, comparés à d'autres sources de financement extérieur, peuvent avoir des incidences bénéfiques sur les comptes extérieurs des pays bénéficiaires. Si l'on compare leurs effets stabilisateurs dans 82 pays en développement (y compris 26 PMA) pendant la période 1980-1995, il ressort que les envois de fonds, tout comme l'aide, sont peu cycliques par rapport aux exportations (Guillaumont and Le Goff, 2011). Comme les envois de fonds sont en moyenne moins instables que l'aide et que celle-ci est moins instable que les exportations, les premiers et la seconde ont tendance à atténuer l'instabilité des recettes d'exportation dans la majorité des pays (*ibid.*)²³.

Graphique 22. Instabilité et caractère cyclique des flux de devises à destination des PMA, 1980-2010



Source: Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après les bases de données en ligne suivantes: UNCTADstat, Indicateurs du développement dans le monde et CAD-OCDE.

Note: Pour la définition de l'instabilité et du caractère cyclique, voir dans le corps du texte.

Dans le cas des PMA, dont les exportations se composent essentiellement d'un petit nombre de produits, l'effet stabilisateur de l'APD et des envois de fonds peut jouer un rôle important en vue de réduire l'impact néfaste des chocs commerciaux. Les envois de fonds, en particulier lorsqu'ils représentent plus de 3 % du PIB, semblent réduire les risques de variations brutales du solde des comptes courants, en le rendant moins sensible à une diminution des réserves internationales (Bugamelli and Paternò, 2009).

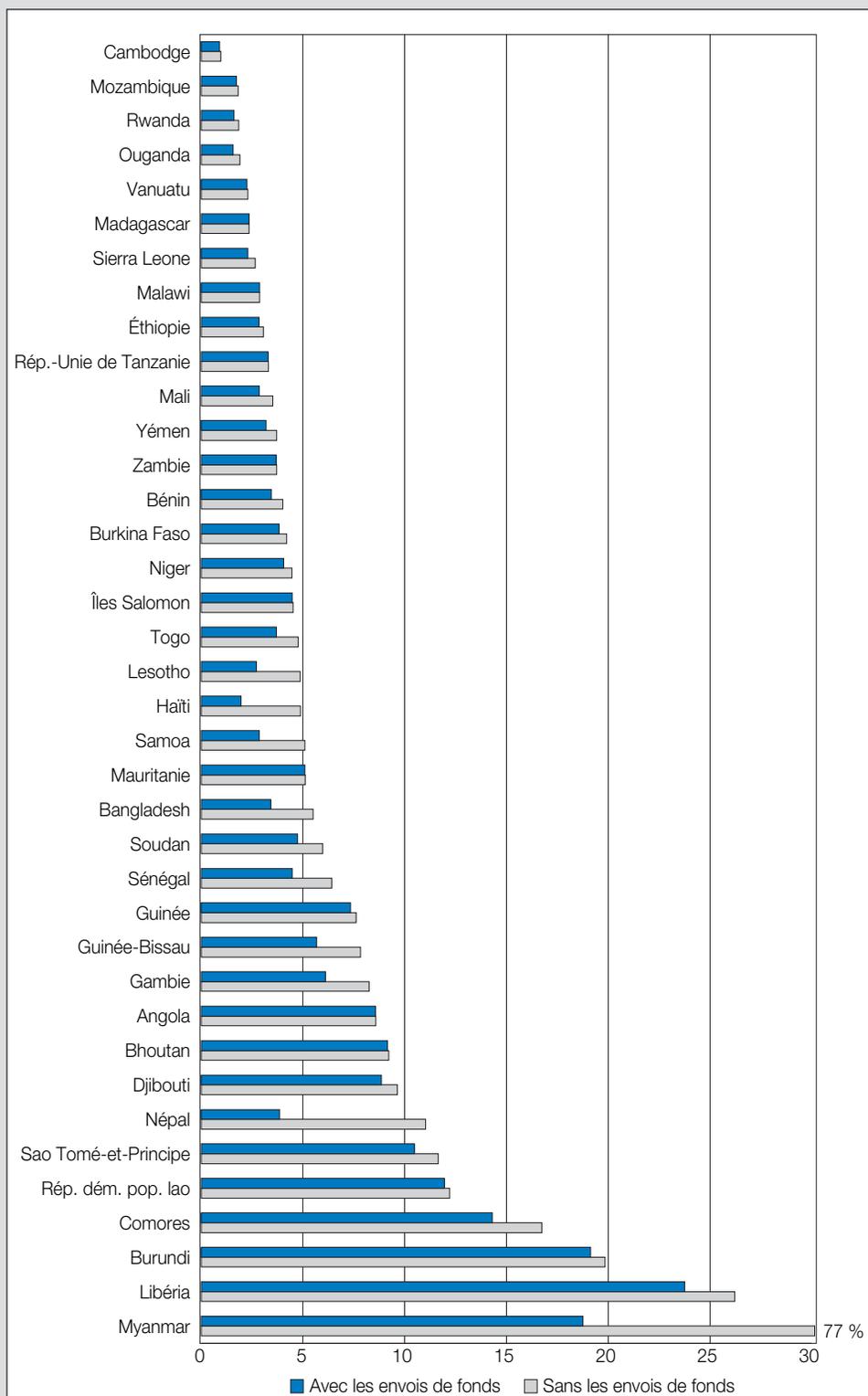
c) Les envois de fonds ont-ils des incidences sur la solvabilité du pays bénéficiaire?

En augmentant le montant des recettes en devises et en les rendant plus stables, les envois de fonds peuvent améliorer la solvabilité du pays bénéficiaire et accroître sa capacité de remboursement de la dette extérieure – du moins dans la mesure où les fonds transitent par des circuits financiers classiques. Cette constatation est illustrée par le graphique 23, où sont comparés les ratios au service de la dette/recettes d'exportation (indicateur habituel de la viabilité de la dette), avec et sans les envois de fonds. Dans l'ensemble des PMA, après la prise en compte des envois de fonds, l'indicateur d'endettement baisse d'un point de pourcentage environ en moyenne. L'effet bénéfique est plus notable pour certains PMA des îles du Pacifique et d'autres pays bénéficiaires traditionnels.

En augmentant le montant des recettes en devises et en les rendant plus stables, les envois de fonds peuvent améliorer la solvabilité du pays bénéficiaire et accroître sa capacité de remboursement de la dette extérieure.

Reconnaissant l'importance croissante des envois de fonds pour les pays à faible revenu, la Banque mondiale et le Fonds monétaire international ont progressivement revu le cadre de viabilité de la dette, afin de tenir compte des incidences des envois de fonds sur la capacité de remboursement de la dette ainsi que sur la probabilité de défaut de paiement (IMF and World Bank, 2009 and 2012). La mauvaise qualité des données sur les fonds reçus empêchant de pleinement mettre en pratique cette révision, ces fonds ont été pris en compte dans l'évaluation du risque de surendettement de huit pays seulement pendant l'exercice biennal 2010-2011 (IMF and World Bank, 2012).

Graphique 23. Service de la dette en pourcentage des exportations des PMA, 2009
(Avec et sans les envois de fonds)



Source: Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après les bases de données en ligne suivantes: UNCTADstat, Indicateurs du développement dans le monde et CAD-OCDE.

Compte tenu de la relative stabilité des envois de fonds et de leurs incidences sous-jacentes sur la solvabilité d'un pays, il serait possible de renforcer leur contribution au développement en les utilisant comme garanties pour des opérations de titrisation ou pour des prêts consortiaux à long terme. Le coût (souvent prohibitif) des emprunts des PMA sur les marchés internationaux de capitaux pourrait ainsi en être réduit, ce qui permettrait d'élargir l'accès de ces pays aux sources de financement à long terme du développement. Cette possibilité est examinée en détail au chapitre 5, qui met aussi en évidence les synergies potentielles entre cette mesure et d'autres réformes institutionnelles et réglementaires visant à renforcer les marchés nationaux de capitaux.

d) Existe-t-il un risque sérieux que les envois de fonds entraînent une appréciation du taux de change réel ou créent une bulle immobilière?

Les principaux pays bénéficiaires devraient être conscients du fait que les envois de fonds, comme les autres catégories importantes de sources de devises, risquent de peser sur le secteur non marchand. Étant donné qu'une part notable des fonds reçus est généralement consacrée au logement, soit pour améliorer le niveau de vie, soit dans le cadre d'une stratégie d'épargne, une bulle immobilière pourrait se former, en particulier dans les grandes villes où l'immobilier est l'une des catégories d'actifs les plus prisées. Par exemple, plusieurs professionnels ont constaté que les transferts provenant de migrants travaillant à l'étranger, conjugués à d'autres facteurs tels qu'une croissance économique rapide et un essor de la classe moyenne, avaient fait monter le marché immobilier au cours des dernières années dans plusieurs pays en développement, allant des Philippines au Ghana en passant par le Népal (Buckley and Mathema, 2007 and Chow, 2011). Cette préoccupation est en partie atténuée dans la plupart des PMA (surtout en Afrique subsaharienne), où la population rurale est largement majoritaire et compte de nombreux bénéficiaires d'envois de fonds.

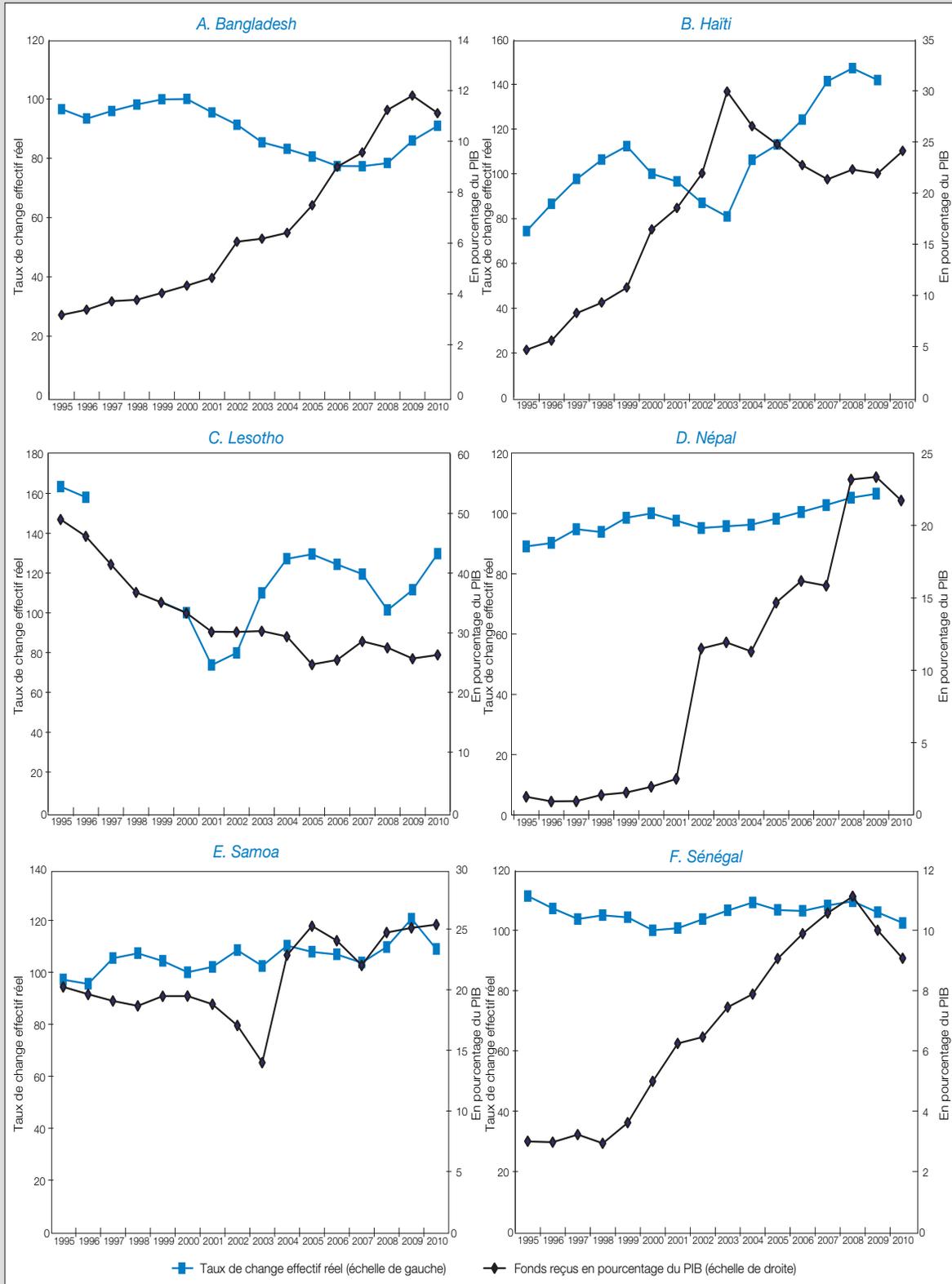
Lorsque leur montant est considérable, les fonds reçus peuvent aussi entraîner une appréciation du taux de change réel, qui pèsera sur la compétitivité nationale et freinera la croissance économique («syndrome hollandais»). Ce risque semble être plus grand en Amérique latine et dans les Caraïbes où, selon (Amuedo-Dorantes and Pozo, 2004), un doublement des envois de fonds des travailleurs pourrait déboucher sur une appréciation de quelque 22 % du taux de change réel²⁴. Cet effet n'est toutefois guère attesté dans des échantillons comportant un plus grand nombre de pays en développement ou en Afrique subsaharienne (Rajan and Subramanian, 2005; World Bank, 2011a).

Le risque d'appréciation du taux de change réel est probablement moins grand dans la plupart des PMA. Si l'on prend les six PMA qui sont le plus tributaires des envois de fonds (c'est-à-dire ceux où les envois de fonds représentent la part la plus élevée du PIB), le graphique 24 montre que seul Haïti – et dans une moindre mesure le Samoa – a connu une appréciation non négligeable du taux de change réel sous l'effet de l'augmentation des fonds transférés. Dans le cas du Sénégal et du Bangladesh, par contre, la forte hausse des fonds reçus n'a pas semblé avoir un effet comparable, alors que même au Népal – où la part des fonds transférés est passée de 5 à 20 % du PIB en dix ans – le taux de change réel ne s'est apprécié que marginalement.

Bien évidemment, il ne s'ensuit pas que les PMA devraient fermer les yeux sur les incidences néfastes potentielles des envois de fonds, ou de toute autre source de devises, sur la compétitivité nationale. En particulier, lorsque l'environnement macroéconomique général n'incite pas à affecter les fonds reçus à l'investissement, la hausse du revenu disponible et de la demande

Les principaux pays bénéficiaires devraient néanmoins être conscients du fait que les envois de fonds, comme toutes les autres catégories importantes d'entrées de devises, risquent de peser sur le secteur non marchand.

Graphique 24. Taux de change effectif réel dans certains PMA (1995-2010)
(Taux de change effectif réel = 100 en 2000)



Source: Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après la base de données UNCTADstat.

globale peut se heurter aux goulets d'étranglement qui persistent du côté de l'offre. La compétitivité nationale risquerait, en dernier ressort, d'en souffrir, ce qui rendrait nécessaire l'adoption d'une politique monétaire et d'une politique de change volontaristes visant à rétablir des conditions macroéconomiques propres à favoriser la croissance et la diversification économique. Quoi qu'il en soit, dans la mesure où les PMA mettent en place une politique de change et une politique budgétaire durables tout en intégrant l'investissement privé et en favorisant le développement du secteur financier, les effets positifs de l'augmentation des fonds transférés contrebalanceront probablement la légère appréciation de la monnaie généralement constatée dans ces pays.

2. QUESTIONS MICROÉCONOMIQUES

Dans un pays en développement ordinaire, les fonds reçus de l'étranger représentent environ 30 à 40 % des revenus du ménage bénéficiaire. Ils peuvent donc contribuer à la fois à une réduction de la pauvreté et à une augmentation de l'épargne et des investissements du ménage concerné, notamment grâce à un meilleur accès à la santé et à l'éducation. Les études empiriques, réalisées aussi bien au niveau national que sur un grand nombre de pays, montrent généralement que les fonds transférés font baisser les indicateurs habituels de la pauvreté (Adams, 2011; World Bank, 2011a). Il ressort d'une étude transversale souvent citée, qui analyse les enquêtes sur les ménages menées dans 71 pays en développement, que les migrations internationales et les envois de fonds de l'étranger contribuent à une réduction statistiquement notable de la pauvreté, que celle-ci soit mesurée par la proportion de la population pauvre ou l'écart de pauvreté (Adams and Page, 2005). Après avoir utilisé des variables instrumentales pour tenir compte de la causalité inverse, les auteurs constatent que, en moyenne, une hausse de 10 % des fonds transférés de l'étranger entraîne une réduction de 3,5 % de la proportion de la population vivant en dessous du seuil de pauvreté et une diminution de 3,9 % de l'écart de pauvreté. Ces constatations sont fondamentalement confirmées par une autre étude portant sur 10 pays latino-américains qui, grâce à un modèle de Heckman en deux étapes destiné à tenir compte du caractère sélectif de l'échantillon, constate que les fonds transférés de l'étranger contribuent à une réduction statistiquement notable de la pauvreté. De même, selon l'étude de (Anyanwu and Erhijakor, 2010), portant sur un échantillon de 33 pays africains pour la période 1990-2005, une hausse de 10 % des fonds officiellement reçus de l'étranger en pourcentage du PIB a abouti à une diminution de 2,9 % de la proportion de la population vivant dans la pauvreté, l'ampleur et l'acuité de la pauvreté enregistrant une baisse comparable. En outre, les fonds transférés (au niveau national ou international) semblent contribuer à lisser les revenus des ménages et à diversifier leurs sources de revenu, ce qui est largement conforme aux principes de la nouvelle économie de la migration de main-d'œuvre.

Les incidences des envois de fonds sur l'inégalité sont moins marquées, compte tenu en particulier des graves préoccupations économétriques ayant trait à la causalité inverse et surtout de la sélectivité sous-tendant le processus de migration. Les candidats à l'immigration étant confrontés à des coûts qui dépendent en grande partie de la destination considérée, les ménages les plus pauvres ne sont généralement pas en mesure de financer un lointain voyage international ou le coût des procédures administratives auxquelles il faut généralement se soumettre pour émigrer dans un pays développé. Ce sont ainsi précisément les plus pauvres qui ne peuvent bénéficier des plus larges différentiels de salaire entre pays d'émigration et pays de destination, et, de ce fait, envoyer dans leur pays d'origine des sommes importantes. Par conséquent, dans de nombreux pays, les migrations internationales contribuent à accroître les inégalités (Adams, 2011). Ainsi, des enquêtes récentes menées sur les ménages montrent que plus de la moitié des ménages burkinabè, ghanéens

En moyenne, une augmentation de 10 % des fonds transférés de l'étranger par habitant entraîne une réduction de 3,5 % de la proportion de la population vivant en dessous du seuil de pauvreté.

Les envois de fonds semblent contribuer à lisser les revenus des ménages et à diversifier les sources de revenus.

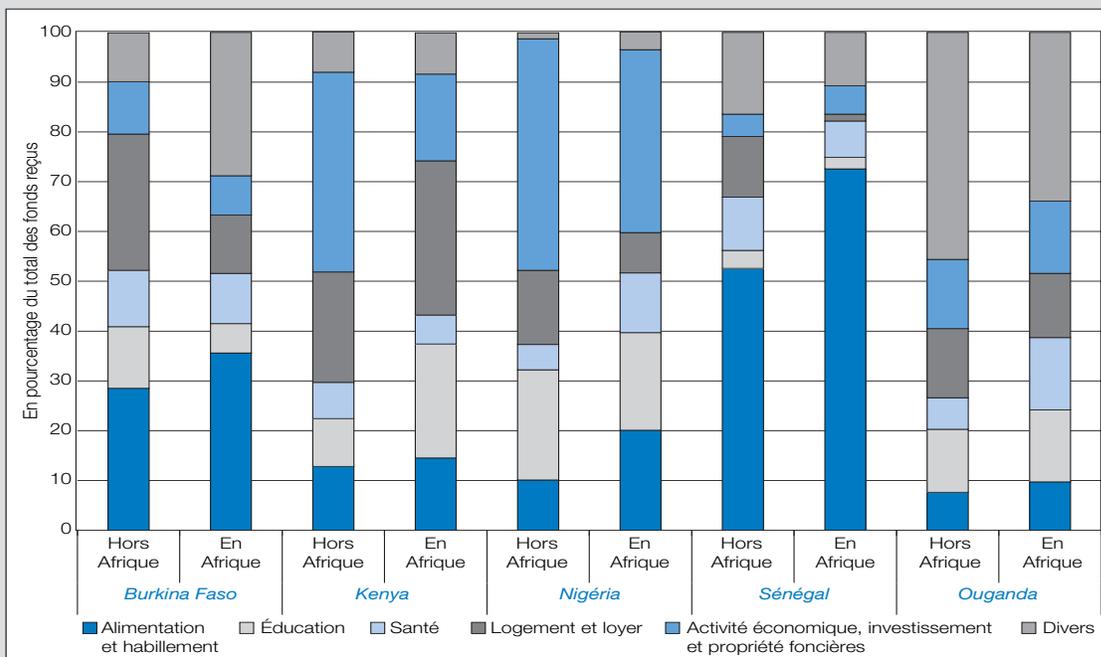
Les incidences des envois de fonds sur l'inégalité sont moins marquées, compte tenu en particulier de la sélectivité sous-tendant le processus de migration.

et nigériens et 30 % des ménages sénégalais recevant des fonds de migrants travaillant ailleurs qu'en Afrique se situent dans les deux premiers quintiles de dépenses de consommation (World Bank, 2011a). Inversement, les ménages recevant des fonds de migrants installés dans d'autres pays africains ou sur le territoire national sont généralement répartis de manière plus égale entre les quintiles de dépenses de consommation, même si ces flux ont tendance à être beaucoup plus faibles que les envois de fonds provenant des autres régions. Mais, une fois encore, les conditions nationales sont importantes. Par exemple, aux Fidji et aux Tonga, où le coût de l'émigration vers les pays développés voisins (c'est-à-dire l'Australie et la Nouvelle-Zélande) est relativement plus abordable, on constate que les envois de fonds ont une incidence positive non seulement sur la pauvreté, mais aussi sur la répartition des revenus (Brown and Jimenez, 2007)²⁵.

Une part notable des envois de fonds est généralement utilisée pour financer l'accumulation de capital, à savoir les dépenses de santé et d'éducation.

S'il est vrai qu'une part considérable des fonds transférés est consacrée à l'alimentation et au logement, cela ne veut pas dire que les envois de fonds financent surtout des dépenses de consommation excessives (De Haas, 2005). Au contraire, une part notable de ces fonds sert généralement à financer l'accumulation de capital humain, à savoir les dépenses de santé et d'éducation. Les enquêtes sur les ménages menées par la Banque mondiale au Burkina Faso, au Kenya, au Nigéria, au Sénégal et en Ouganda montrent, par exemple, que la part des fonds reçus de l'étranger consacrée à la santé et à l'éducation se situe entre 10 et 32 %, bien que des différences existent selon la destination et la source (graphique 25). Ainsi, on constate que les fonds reçus contribuent généralement à améliorer la santé et l'éducation, même si les effets bénéfiques peuvent être annulés en partie par l'absence du membre de la famille qui a émigré (Amuedo-Dorantes *et al.*, 2010; Amuedo-Dorantes and Pozo, 2010; Adams, 2011).

Graphique 25. Emploi des fonds reçus par les ménages bénéficiaires dans certains pays africains, selon la source



Source: Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après World Bank (2011a).

Il est tout aussi important de constater qu'une part notable des fonds reçus est aussi consacrée à des investissements matériels. Par exemple, on estime que 20 % environ du capital investi dans 6 000 microentreprises exerçant leur activité dans des villes mexicaines a été financé par des envois de fonds (Woodruff and Zenteno, 2007). De même, les enquêtes sur les ménages menées dans les six pays d'Afrique subsaharienne susmentionnés montrent qu'en moyenne, 20 % des fonds reçus de l'étranger sont investis dans le capital physique, notamment l'achat de terres ou de matériel, la création d'entreprises ou l'amélioration d'exploitations agricoles (graphique 25).

Il est intéressant de constater que la sélectivité du processus de migration peut aussi être en lien avec l'emploi qui est fait des fonds transférés. Compte tenu de leur dénuement, les ménages les plus pauvres ont tendance à utiliser une part relativement plus élevée des fonds reçus pour satisfaire leurs besoins de subsistance, tels que l'alimentation et l'habillement. Inversement, dans les ménages relativement plus aisés, une part plus grande est consacrée au financement d'actifs productifs car l'emploi des fonds reçus répond davantage à des stratégies de diversification des risques et d'investissement. Cette constatation est confirmée par le graphique 25, qui compare l'emploi des fonds reçus selon la source.

Compte tenu du relatif sous-développement du secteur financier dans la plupart des PMA, il est bon de noter que les envois de fonds peuvent permettre aux ménages d'accéder aux services financiers. Dans les zones rurales en particulier, les fonds reçus constituent souvent le seul lien entre les ménages pauvres et le système financier classique. Les intermédiaires financiers ont ainsi la possibilité de «connaître» une clientèle qui n'aurait pas de compte bancaire si elle ne bénéficiait pas d'envois de fonds, et qui pourrait ainsi avoir accès à de nouveaux produits financiers, à des fins d'épargne et de crédit (Orozco and Fedewa, 2006). Des enquêtes récentes sur les ménages menées en Afrique ainsi qu'en Amérique latine et aux Caraïbes confirment que les ménages qui reçoivent des fonds de l'étranger bénéficient généralement d'un meilleur accès aux services financiers, notamment aux comptes bancaires (World Bank, 2008, 2011a).

Dans les zones rurales en particulier, les envois de fonds constituent souvent le seul lien entre les ménages pauvres et le système financier classique; ils peuvent leur permettre d'accéder à de nouveaux produits financiers, à des fins d'épargne et de crédit.

D. Systèmes de transfert monétaire et PMA

Dans la plupart des circuits d'envoi de fonds vers les PMA, les frais d'envoi demeurent élevés par rapport aux revenus souvent faibles des travailleurs migrants. Au sommet du G-8 de 2009 à L'Aquila, les pays se sont engagés à réduire de moitié (de 10 % à 5 %) le coût des envois de fonds en cinq ans. Par suite de cet engagement, le Groupe de travail sur les envois de fonds internationaux et la Banque mondiale ont lancé l'objectif 5 x 5, qui se fonde sur les principes généraux de la Banque des règlements internationaux (BRI) et de la Banque mondiale relatifs aux services de transfert de fonds pour les travailleurs migrants²⁶. Du point de vue des PMA, cependant, on ne perçoit pas clairement si l'objectif a été atteint et si la persistance de coûts élevés tient à des facteurs liés aux pays d'envoi ou aux pays destinataires. Dans la présente section, le coût des envois de fonds est examiné au point de vue des facteurs socioéconomiques, de la structure du marché du secteur, des politiques publiques et des dispositions réglementaires qui ont une incidence sur les coûts supportés par les organismes de virement.

1. LES COÛTS ASSOCIÉS AUX ENVOIS DE FONDS

Les migrants ont généralement recours à tout un éventail de circuits formels et informels pour envoyer des sommes d'argent, sélectionnés en fonction de leur coût, de leur fiabilité et de leur facilité d'accès, auxquels s'ajoute un élément de confiance.

Les migrants ont généralement recours à tout un éventail de circuits formels et informels pour envoyer des sommes d'argent, sélectionnés en fonction de leur coût, de leur fiabilité et de leur facilité d'accès, auxquels s'ajoute un élément de confiance. Les circuits formels recouvrent les services de transfert monétaire des banques et d'institutions financières non bancaires comme les bureaux de change, et d'opérateurs de transfert monétaire spécialisés comme Western Union et MoneyGram. Les services bancaires permettent de transférer des sommes depuis un compte bancaire dans le pays d'accueil vers un compte à l'étranger par virement international. Lourd à administrer, le processus peut prendre plusieurs jours. Les institutions formelles ont souvent des frais généraux plus élevés que les opérateurs spécialisés du fait de leur réseau de succursales et de guichets automatiques de banque (GAB) et de leurs obligations réglementaires, ce qui se traduit par des frais d'envoi plus élevés. Dans les PMA, la plupart des transactions passant par des opérateurs de transfert monétaire impliquent la réception de fonds, et comme ces opérateurs disposent généralement d'un réseau plus restreint que les banques commerciales, ils ne desservent le plus souvent que certaines populations et zones géographiques. Une évolution de ces circuits est en cours dans les PMA avec le développement des sociétés sur Internet et de nouvelles formes de service, notamment la possibilité de se faire livrer des marchandises ou d'acquiescer des bons à faire valoir dans des commerces dans le pays d'origine.

Dans certains PMA africains, bien que l'étendue de cette pratique soit difficile à déterminer, les organisations de la diaspora facilitent les transferts monétaires, qu'ils soient formels ou informels (Melde and Ionesco, 2010). En outre, des sociétés de bus, d'autocar et de coursier qui transportent des fonds ou des marchandises dans le cadre de leurs services réguliers et officiels offrent également des services (formels mais non financiers) de transfert nationaux et régionaux. Les systèmes informels de transfert de fonds des PMA sont souvent très semblables, que ce soit en Afrique, en Asie ou au Moyen-Orient, les ressortissants de la plupart de ces pays étant enclins à faire appel à des amis ou des membres de leur famille pour transmettre de l'argent ou à transporter celui-ci eux-mêmes. Parmi les autres systèmes informels, on citera les services *hawala* ou *hundi* ou encore les services à destination unique assurés par des entrepreneurs individuels (voir sect. B2). À titre d'exemple, les communautés réfugiées somaliennes de Nairobi au Kenya ont souvent recours à des agents informels équipés d'une liaison radio ou satellite vers la Somalie pour gérer leurs transferts d'argent vers leur pays d'origine (Omer, 2003; Kabbucho *et al.*, 2003).

Si le recours aux filières informelles d'envoi de fonds peut sembler un choix rationnel d'un point de vue individuel, les systèmes formels sont préférables du point de vue des politiques.

L'utilisation des circuits informels et formels d'envoi de fonds répond à différentes considérations. Les transferts formels peuvent s'avérer lents, coûteux et bureaucratiques et entraîner des frais supplémentaires, tout en étant plus économiques dans d'autres cas que les dispositifs informels, lesquels, inversement, sont par définition plutôt plus risqués, car généralement il n'existe pas de moyens officiels de recouvrement des pertes si l'argent n'a pas été transmis avec succès. Outre les circuits formels et informels d'envoi de fonds examinés ci-après, on constate également certaines nouveautés dans les systèmes de transfert et de paiement, notamment les services par téléphonie mobile, évoqués plus loin à la section 2²⁷.

Si le recours aux filières informelles d'envoi de fonds peut sembler un choix rationnel d'un point de vue individuel, les systèmes formels sont préférables du point de vue des politiques, même en faisant abstraction des considérations liées à la sécurité, la réglementation ou la supervision. La prédominance de flux informels restreint la capacité des pays bénéficiaires d'utiliser de façon optimale les devises provenant des travailleurs expatriés. Cela peut limiter les effets positifs des envois de fonds sur la solvabilité du pays ou sur l'amélioration de son système financier, et favoriser les opérations en devises informelles (sur le marché noir).

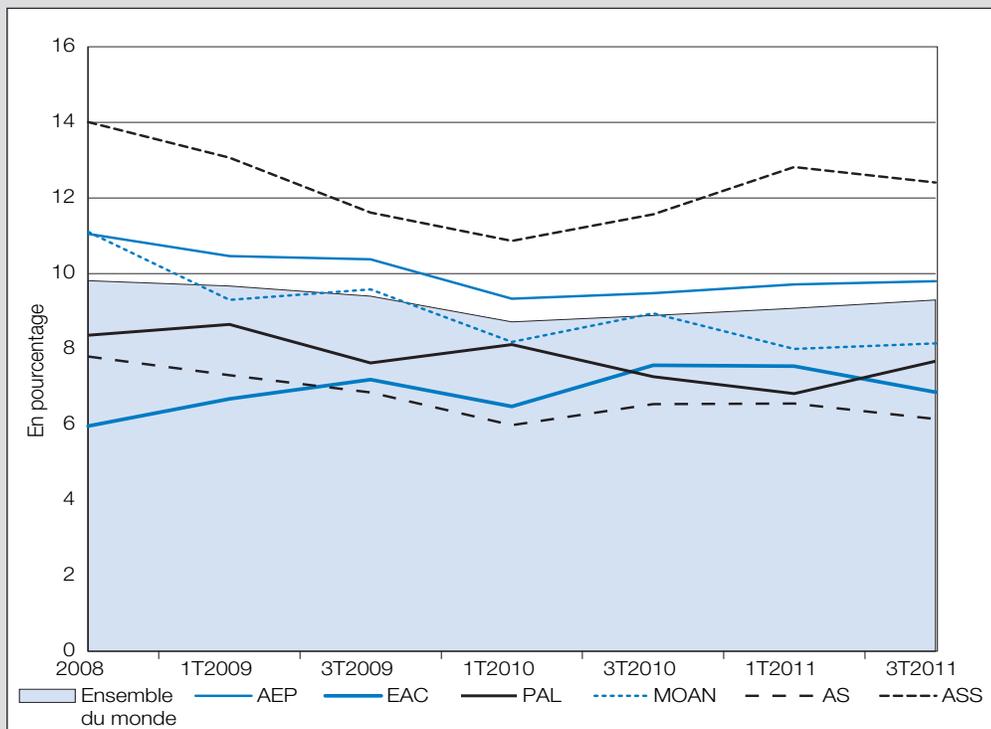
D'après la base de données sur le prix des envois de fonds dans le monde, réunie par le Groupe des systèmes de paiement de la Banque mondiale, le coût des envois de fonds représentait en moyenne 9 % du montant transféré au premier trimestre 2009 (voir graphique 26). Dans le cas des PMA, le coût moyen de l'envoi de 200 dollars était proche de 12 % de ce montant, soit 30 % de plus que la moyenne mondiale.

Le graphique 27 montre l'écart entre le montant minimum et maximum facturé en moyenne par les organismes de virement dans les pays expédiant des fonds vers les PMA, compte tenu des pays destinataires et des différents organismes. Il rend compte également des disparités entre les structures de coût des principaux pays expéditeurs et ainsi que pour chaque pays. À titre d'exemple, l'Arabie saoudite et les Émirats arabes unis ont le coût moyen total le plus faible. Parmi les pays du G-8, le Royaume-Uni et les États-Unis se situent sous la moyenne mondiale, avec 6,9 % et 7,7 %, respectivement. Parmi ceux du G-20, l'Afrique du Sud est celui dont les coûts de transfert sont les plus élevés, avec une moyenne de 19 % pour les envois vers les PMA, contre une moyenne de 16 % vers les autres pays en développement. Pour la plupart des PMA, le coût de transfert par un circuit formel est compris entre 4 et 25 % du montant envoyé; le prix dépend des réseaux informels, du volume global et de la concurrence, et aussi de l'existence d'établissements bancaires et de moyens technologiques.

Concernant les PMA, le coût moyen de l'envoi de 200 dollars atteignait près de 12 % du montant transféré, soit 30 % de plus que la moyenne mondiale.

Pour la plupart des PMA, le coût du transfert formel de fonds varie de 4 à 25 % de la valeur du montant envoyé, et le prix est subordonné aux réseaux informels, au volume global et à la concurrence ainsi qu'à l'existence d'établissements bancaires et de moyens technologiques.

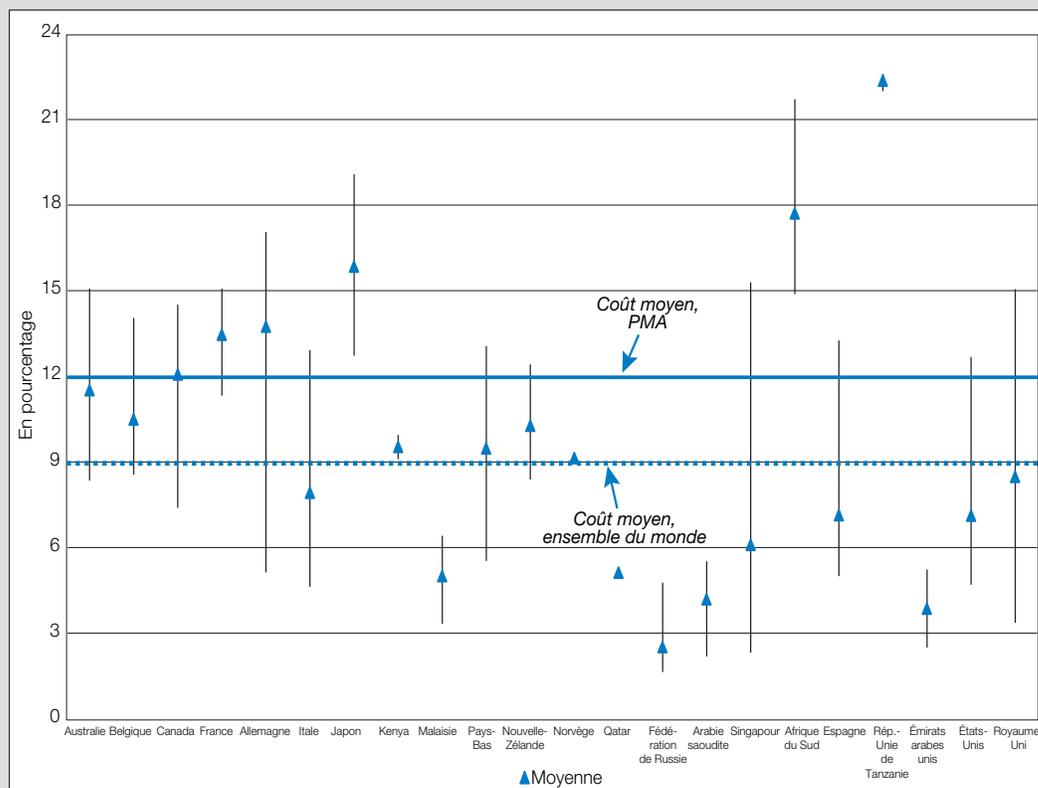
Graphique 26. Coût moyen total des envois de fonds en provenance de diverses régions
(Pourcentage)



Source: Groupe de la Banque mondiale, *Remittance Prices Worldwide: Making Markets More Transparent*, accessible en ligne à l'adresse remittanceprices.worldbank.org (date de consultation: mai 2012; données au premier trimestre 2012).

Notes: AEP = Asie de l'Est et Pacifique; EAC= Europe et Asie centrale; PAL = Pays d'Amérique latine; MOAN = Moyen-Orient et Afrique du Nord; AS = Asie du Sud; ASS = Afrique subsaharienne.

Graphique 27. Coût moyen des services d'envoi de fonds par pays compte tenu des différents prestataires et des PMA destinataires
(Pourcentage)



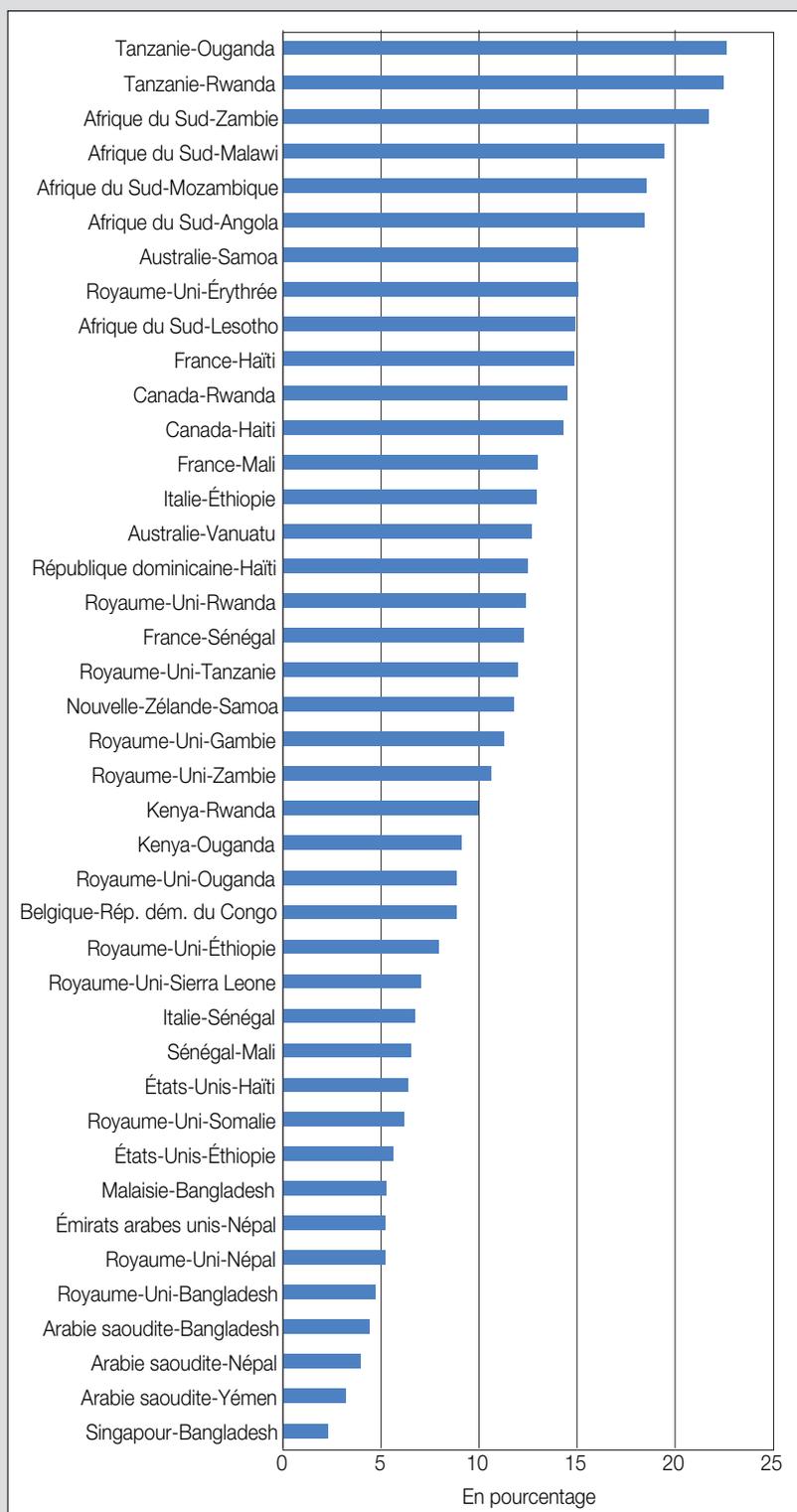
Source: Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après Groupe de la Banque mondiale, *Remittance Prices Worldwide: Making Markets More Transparent*, accessible en ligne à l'adresse remittanceprices.worldbank.org (date de consultation: mai 2012; données au premier trimestre 2012).

Si les coûts des transferts Nord-Sud sont élevés, ceux des transferts Sud-Sud le sont souvent encore davantage.

Les circuits les plus onéreux pour les transferts vers les PMA se trouvent en Afrique, tandis que les moins onéreux sont ceux allant de Singapour et d'Arabie saoudite vers les PMA asiatiques.

Si les coûts des transferts Nord-Sud sont élevés, ceux des transferts Sud-Sud le sont souvent encore davantage (voir graphique 28). Les circuits les plus onéreux pour les transferts vers les PMA se trouvent en Afrique, tandis que les moins onéreux sont ceux allant de Singapour et d'Arabie saoudite vers les PMA asiatiques. Les personnes effectuant des envois de fonds vers ces PMA bénéficient des coûts les plus bas pour ces envois; ainsi que, en règle générale, d'écart moins importants entre les coûts minimum et maximum moyens: de 6 %, contre 12 % pour les PMA du Pacifique et 20 % pour les PMA africains. Cela tient peut-être au fait que les PMA asiatiques comptent un nombre d'organismes de virement par pays expéditeur plus élevé que la moyenne, par comparaison avec les PMA africains et Haïti. En outre, les PMA asiatiques sont exposés à des coûts marginaux découlant du taux de change moins élevés en moyenne que les PMA d'Afrique et du Pacifique²⁸. À titre d'exemple, les marges de taux de change du Bangladesh, du Népal et du Yémen sont en moyenne de 1,3 %²⁹. Pour 16 PMA africains, la marge atteint en moyenne 2,9 %, tandis que pour 5 PMA du Pacifique, elle atteint 4,6 %. Bien que les principaux opérateurs de transfert monétaire soient présents sur le marché asiatique, ils y rencontrent une plus forte concurrence du fait de l'absence d'accords d'exclusivité³⁰ et de la multiplication des nouvelles technologies, notamment les services de transfert par téléphonie mobile et les cartes de transfert, qui ont contribué à réduire les coûts.

Graphique 28. Coûts des principaux organismes de virement dans les PMA, par couloir
(Pourcentage du montant transféré)



Source: Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après Groupe de la Banque mondiale, *Remittance Prices Worldwide: Making Markets More Transparent*, accessible en ligne à l'adresse remittanceprice.worldbank.org (date de consultation: mai 2012; données au premier trimestre 2012).

En 2010, les transferts annuels vers l'Afrique subsaharienne auraient pu procurer 6 milliards de dollars supplémentaires aux bénéficiaires si les coûts de transferts avaient été au niveau de la moyenne mondiale.

Pour l'Afrique subsaharienne, 65 % des bureaux de remise de transferts sont contrôlés par deux opérateurs, MoneyGram et Western Union.

Les gouvernements africains ont mis en place des arrangements d'exclusivité limitant aux banques le type d'institution habilitée à fournir des services de transfert monétaire, ce qui réduit la concurrence entre organismes de virement.

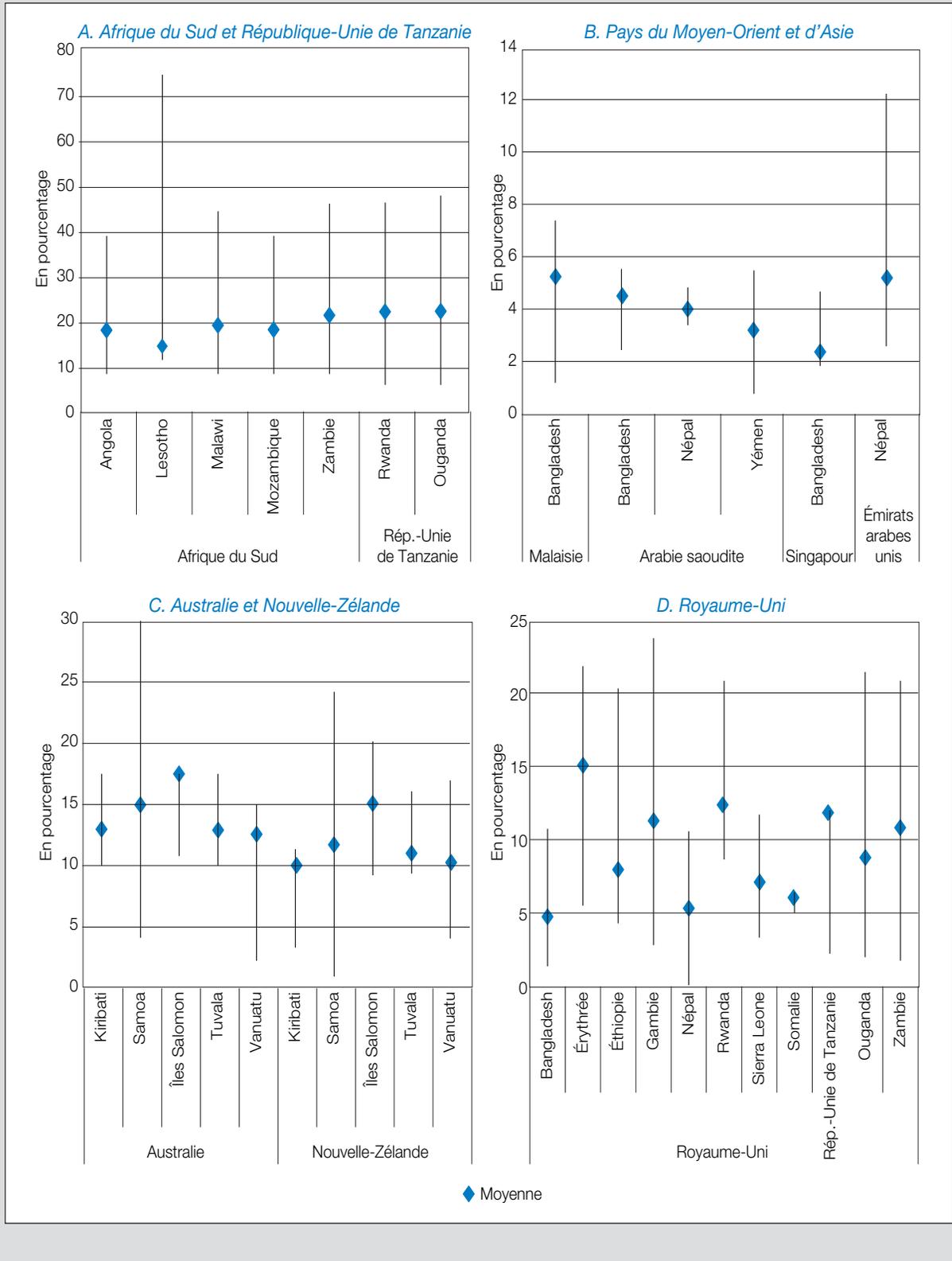
Les coûts varient sensiblement d'un pays à l'autre (graphique 29 a) : si la plupart des couloirs africains ont un coût de transfert moyen de 22 %, le coût est de 10 % seulement pour les envois à partir du Kenya. Pour les personnes qui envoient des fonds depuis le Royaume-Uni vers le Rwanda et l'Ouganda, le coût moyen est inférieur au coût à partir de la Tanzanie (12 % et 8 %, respectivement) (graphique 28). Envoyer de l'argent est donc prohibitif en Afrique, et coûte presque deux fois plus cher qu'envoyer un montant identique entre Singapour et le Bangladesh (graphique 28). Au Kenya, les banques transférant de l'argent vers les PMA africains sont plus chères en moyenne d'environ 19 % que les opérateurs spécialisés, et pratiquement trois fois plus chères que les opérateurs spécialisés présents en Afrique du Sud et en Tanzanie. Pour les envois de fonds depuis le Royaume-Uni vers le Rwanda et la Zambie, les banques sont en moyenne 35 % plus chères que les opérateurs spécialisés.

Des coûts aussi élevés peuvent avoir d'importantes conséquences : on estime qu'en 2010, les transferts annuels vers l'Afrique subsaharienne auraient pu procurer 6 milliards de dollars supplémentaires aux bénéficiaires si les coûts de transferts avaient été au niveau de la moyenne mondiale (Ratha *et al.*, 2011). Nombre de PMA ont un marché des services d'envois de fonds très peu concurrentiel avec une très faible présence financière institutionnelle, en particulier dans les régions rurales. À titre d'exemple, pour l'ensemble de l'Afrique subsaharienne, 65 % des bureaux de remise de transferts sont contrôlés par deux opérateurs, MoneyGram et Western Union. De même, les gouvernements africains ont mis en place des arrangements d'exclusivité limitant aux banques le type d'institution habilitée à fournir des services de transfert monétaire, ce qui réduit la concurrence entre organismes de virement (Ratha *et al.*, 2011).

Les PMA du Pacifique souffrent eux aussi d'un coût moyen des transferts vers les pays de la région sensiblement plus élevé que la moyenne mondiale, bien que légèrement inférieur à celui de l'Afrique. Le graphique 29 c) montre que dans la plupart des couloirs, notamment le couloir Australie-Samoa, le coût de transfert moyen est de 15 % du montant transféré quand le transfert est effectué en Australie et de 11 % depuis la Nouvelle-Zélande. Ces coûts relativement élevés découlent peut-être du poids économique modeste et de l'éloignement de bon nombre de pays du Pacifique, ce qui limiterait la possibilité pour les organismes de virement de réaliser des «économies d'échelle» (c'est-à-dire de diminuer le coût moyen à mesure que le nombre de transactions augmente) pour réduire les coûts. Cependant, comme dans le cas de l'Afrique subsaharienne, d'autres facteurs, liés notamment à la réglementation, à la concurrence et aux infrastructures, peuvent aussi jouer un rôle³¹.

Les coûts moyens de transfert monétaire occultent naturellement une grande diversité de situations. Par couloir, ce sont les Îles Salomon et Vanuatu qui enregistrent les frais moyens les plus élevés, tant à partir de l'Australie que de la Nouvelle-Zélande. Les coûts moyens vont de 10 % (Nouvelle-Zélande vers Kiribati) à 17,5 % (Australie vers Îles Salomon). Sur les marchés concurrentiels, les frais facturés pour des services de transfert doivent correspondre au coût de la prestation pour l'opérateur, avec une certaine marge bénéficiaire. Les marchés concurrentiels se distinguent souvent par des marges bénéficiaires réduites et des prix publics correspondant étroitement au coût de la prestation, les entreprises n'ayant pas la possibilité d'imposer des frais excessifs par rapport à leurs coûts sans céder des parts de marché à leurs concurrentes. Parmi les organismes de virement, les établissements financiers sont plus chers en moyenne d'environ 22 % que les opérateurs spécialisés en Australie, et de 10 % en Nouvelle-Zélande, encore que, pris individuellement, les prestataires les moins onéreux soient les banques pour certains couloirs de transfert en Nouvelle-Zélande. Il ressort toutefois de plusieurs études que les frais de transfert ont tendance à diminuer en fonction du volume ; c'est particulièrement le cas en ce qui concerne les frais appliqués aux montants allant de 150 à 300 dollars (Ratha *et al.*, 2011 ; CGAP, 2010).

Graphique 29. Coût des transferts monétaires par pays d'origine selon les PMA destinataires: écarts et moyennes



Source: Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après Groupe de la Banque mondiale, *Remittance Prices Worldwide: Making Markets More Transparent*, accessible en ligne à l'adresse remittanceprices.worldbank.org (date de consultation: mai 2012; données au premier trimestre 2012).

Des mécanismes de transfert monétaire accessibles et de faible coût ne sont pas seulement nécessaires pour les transferts internationaux mais aussi nationaux, autrement dit les envois d'argent des villes vers les campagnes.

Des marchés concurrentiels ont tendance à se développer pour les services de transfert dans les régions où vivent d'importantes populations d'immigrants, ce qui crée des économies d'échelle qui réduisent les coûts de transaction et de transfert. Le coût des transferts internationaux formels vers les régions rurales est souvent élevé (Orozco, 2010) et l'accès aux bureaux de transfert peut constituer un problème pour les habitants des campagnes. Les formalités bancaires, notamment l'exigence de certains documents, et les difficultés d'accès physique constituent des obstacles majeurs pour la population rurale (World Bank, 2005). La faible capacité institutionnelle des prestataires financiers ruraux tient aussi au vivier limité de personnes instruites et formées dans les petites collectivités rurales – ce qui pose un problème en particulier aux institutions de microfinancement locales.

L'absence de concurrence entre organismes de virement semble être un important facteur expliquant le coût élevé des transferts.

Des mécanismes de transfert monétaires accessibles et de faible coût ne sont pas seulement nécessaires pour les transferts internationaux mais aussi nationaux, autrement dit les envois d'argent des villes vers les campagnes ou d'une région agricole à une autre (Wimaladharma *et al.*, 2004; Pradhan *et al.*, 2008). Au Viet Nam, il a été constaté que sept transferts sur huit étaient nationaux, même si leur valeur ne représente que la moitié de celle des envois internationaux (Sander, 2003). Voyager à l'étranger peut être onéreux, d'où l'intérêt particulier des transferts nationaux pour les pauvres des campagnes (Faini, 2006).

En général, l'absence de concurrence entre organismes de virement semble être un important facteur expliquant le coût élevé des transferts. Les contraintes réglementaires imposées à ces organismes varient selon les PMA et les régions et expliquent les spécificités des différents marchés de transfert monétaire (UNCTAD, 2010b). Certaines d'entre elles sont résumées dans le tableau 8 ci-après et sont analysées à la section suivante du présent chapitre.

Tableau 8. Contraintes réglementaires imposées aux organismes de virement effectuant des opérations internationales dans les PMA

Contraintes génériques	<ul style="list-style-type: none"> • Acquérir l'autorisation nécessaire en tant qu'entité non bancaire pour offrir des services de transfert internationaux dans les PMA entraîne souvent des coûts de transaction élevés. • Les réglementations sur le transfert de devises à l'étranger, les règles de contrôle des changes applicables aux organismes de virement et les prescriptions en matière d'information financière sont particulièrement strictes et onéreuses dans certains PMA. • Les règles de contrôle des changes imposant aux clients de produire en personne les documents d'information financière peuvent être un obstacle au développement soutenu des modèles de transfert monétaire international par technologie mobile. En outre, les mesures de contrôle des changes et le rationnement des devises dans les PMA peuvent constituer un obstacle significatif au développement des transferts internationaux par technologie mobile Sud-Sud à l'échelle régionale.
Accords d'exclusivité conclus par les organismes de virement	<ul style="list-style-type: none"> • Dans les PMA, les principaux opérateurs de transfert monétaire concluent souvent des accords d'exclusivité avec les banques disposant du plus grand réseau commercial, outre le fait que parfois, aucun autre établissement (non bancaire) n'est autorisé à remettre des envois de fonds. • De plus, pour entrer sur ces marchés, les organismes de virement se heurtent à une situation où les quelques banques autorisées à remettre des envois de fonds ne peuvent conclure un accord avec un nouvel organisme (potentiellement plus efficace) du fait de l'accord d'exclusivité; il est souvent interdit à d'autres partenaires possibles, comme les institutions de microfinancement ou les bureaux de poste, de proposer des services d'envois de fonds.
Questions propres aux transferts internationaux par téléphonie mobile	<ul style="list-style-type: none"> • Depuis le 11 septembre 2001, le cadre international et les mesures nationales en vigueur pour lutter contre le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme ont eu des effets sans doute très significatifs pour les PMA. L'adoption de réglementations plus strictes concernant la lutte contre le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme (notamment en matière comptable et sur l'identification des clients) a peut-être réduit involontairement l'accès des populations des PMA aux services financiers formels. • Les prescriptions en matière de lutte contre le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme varient selon les pays, qu'il s'agisse des organismes de virement par téléphonie mobile ou des services financiers par téléphonie mobile plus généralement. Toutefois, dans bon nombre de PMA, les transactions internationales sont soumises désormais à des contrôles et des obligations plus stricts.
Questions propres aux services monétaires par téléphonie mobile	<ul style="list-style-type: none"> • L'autorisation des services permettant de recevoir ou d'envoyer de l'argent fait encore l'objet d'importantes restrictions dans certains PMA en dehors des succursales bancaires. • Dans bon nombre de PMA, les autorités bancaires centrales limitent le développement des transferts d'argent internationaux par téléphonie mobile en n'autorisant pas le recours à des agents non bancaires pour ces opérations.

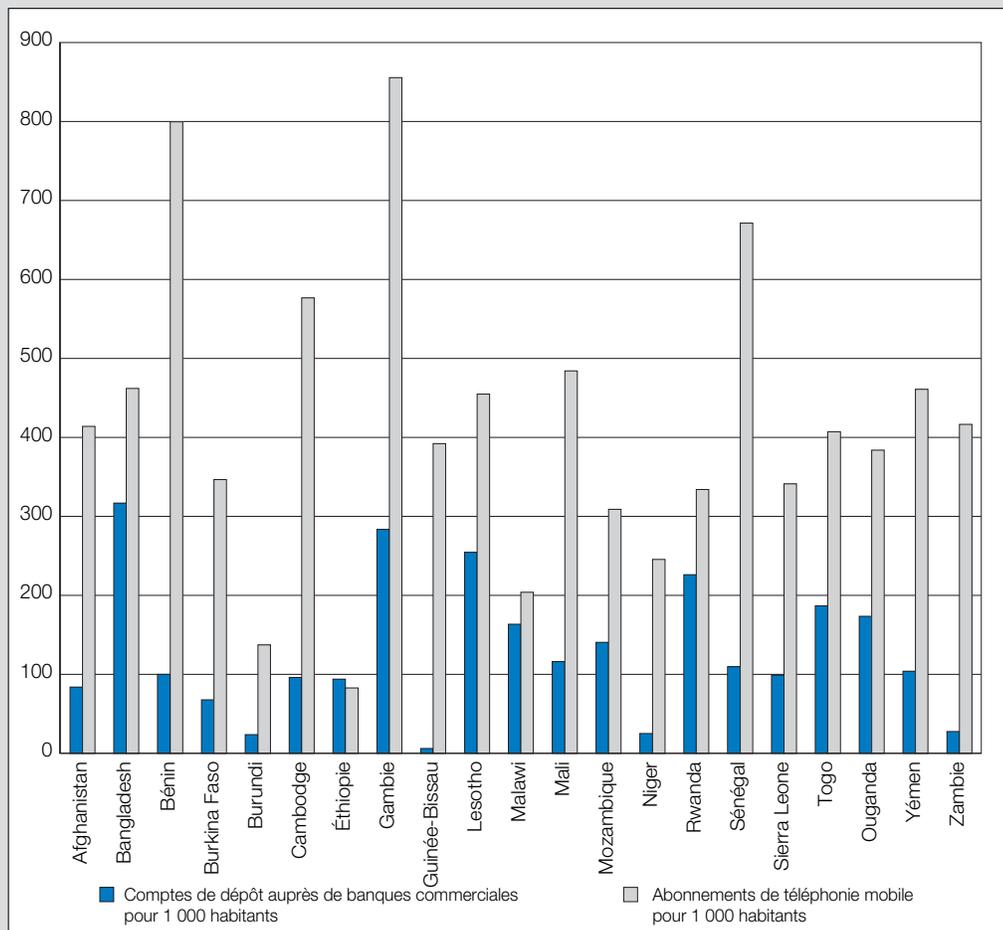
Source: Résumé du secrétariat de la CNUCED d'après World Bank (2011a) et CGAP (2010).

2. NOUVEAUX SYSTÈMES DE TRANSFERT MONÉTAIRE

Les systèmes de transfert monétaire évoluent dans les PMA et de nouvelles filières et technologies apparaissent. Dans la plupart de ces pays, l'interopérabilité est faible entre les réseaux de GAB et de paiement électronique au point de vente³², ce qui limite le nombre de clients et donc la viabilité financière de ces réseaux. La plupart des réseaux de succursales et de GAB des banques sont situés dans les grands centres de population ce qui en limite l'accès aux populations rurales. Avec l'amélioration des infrastructures dans ces pays et l'essor des services bancaires par téléphonie mobile et des services bancaires sans succursales, les populations urbaines et rurales devraient bénéficier d'un meilleur accès aux services financiers. On compte aujourd'hui dans les PMA plus d'abonnements de téléphonie mobile que de comptes bancaires (graphique 30). Dans son rapport sur l'économie de l'information (2010b), la CNUCED montre que la connectivité interactive est en croissance rapide dans les PMA, ce qui pourrait faciliter l'accès aux services financiers et à des produits de micro-assurance par téléphonie mobile à faible coût. Néanmoins, comme le mentionne le tableau 8, des problèmes de réglementation sont apparus du fait des préoccupations internationales en matière de blanchiment d'argent et de financement du terrorisme (IMF, 2012).

Les systèmes de transfert monétaire évoluent dans les PMA et de nouvelles filières et technologies apparaissent.

Graphique 30. Nombre de comptes bancaires et d'abonnements de téléphonie mobile pour 1 000 habitants, divers PMA, 2010



Source: Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après les statistiques sur les TIC de l'Union internationale des télécommunications (UIT), accessibles à l'adresse <http://www.itu.int/ITU-D/ict/statistics> (date de consultation: mai 2012), et CGAP (2010).

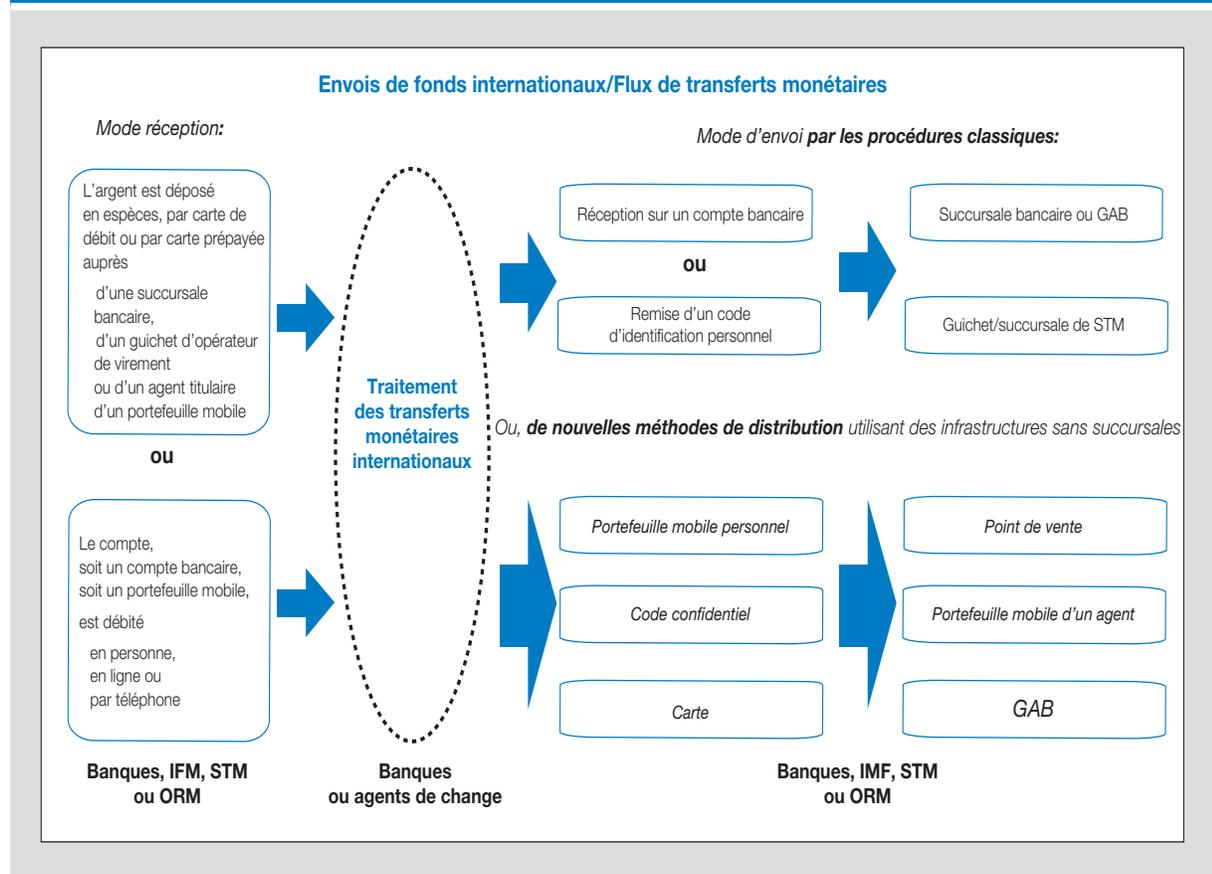
L'accès aux technologies interactives progresse rapidement dans les PMA, ce qui pourrait faciliter l'accès aux services financiers et à des produits de micro-assurance par téléphonie mobile à faible coût.

Le graphique 31 présente sous forme de schéma les potentialités des services bancaires sans succursales pour les transferts monétaires dans les PMA. Quatre modèles de transfert récents intéressent les PMA:

1. Portefeuille sur téléphone mobile permettant de recevoir de l'argent;
2. Portefeuille sur téléphone mobile permettant d'envoyer de l'argent, destiné aux clients;
3. Portefeuille sur téléphone mobile permettant d'envoyer de l'argent, destiné aux professionnels;
4. Cartes prépayées rechargeables directement dans le pays d'expédition pour permettre l'envoi d'argent (CGAP, 2012).

La CNUCED (UNCTAD, 2012c) classe les services monétaires par téléphonie mobile en trois groupes: i) les services de transfert, servant à transférer de l'argent d'un utilisateur à un autre, appelés communément transferts de personne à personne, qui peuvent être nationaux ou internationaux; ii) les services de paiement, faisant intervenir un échange d'argent entre deux utilisateurs, accompagné d'un échange de biens ou de services; et iii) les services financiers, permettant de relier des services monétaires à un compte bancaire pour offrir à l'utilisateur une gamme variée de prestations (épargne, crédit) à laquelle il n'aurait ordinairement pas accès auprès d'une succursale bancaire (voir graphique 31).

Graphique 31. Potentialités des services bancaires sans succursales pour les transferts monétaires dans les PMA



Source: D'après CGAP (2012).

Note: IMF= institutions de microfinancement; les sociétés de télécommunication mobile (STM) et les opérateurs de réseau mobile (ORM) fournissent des technologies qui contribuent à améliorer l'interopérabilité des guichets automatiques avec les banques. En ce qui concerne les méthodes d'expédition ou de réception d'argent par téléphonie mobile, indépendamment de la façon dont les fonds sont transmis par l'expéditeur, ils sont stockés dans un portefeuille mobile qui peut être utilisé pour des transactions par téléphonie mobile, ou encaissés par l'intermédiaire d'un ORM.

En Afrique, la Communauté d'Afrique de l'Est (CAE) est à la pointe aussi bien des technologies de transfert monétaire que des systèmes de paiement par téléphonie mobile. Néanmoins, la plupart des services monétaires mobiles ont un caractère principalement national (transferts entre les villes et les campagnes), les transferts par téléphonie mobile constituant la plus grande partie des transactions (CGAP, 2012; UNCTAD, 2012c). Les services monétaires mobiles pourraient remplacer progressivement les méthodes informelles courantes de transfert d'argent, souvent peu sûres.

Dans son étude consacrée à la CAE (UNCTAD, 2012c), la CNUCED note que certains agents de la société M-PESA proposent des services informels de transfert monétaire par téléphonie mobile internationaux entre l'Ouganda et le Kenya. Par ailleurs, Western Union a déjà intégré son système dans un certain nombre de supports monétaires mobiles de la CAE pour faire en sorte que les transferts internationaux puissent être convertis et crédités directement sur le compte mobile des utilisateurs. À l'heure actuelle, les transactions ne sont possibles que dans un sens et le service est disponible chez M-PESA au Kenya et MTN Mobile Money en Ouganda. Cela traduit clairement une demande nouvelle potentielle de services de transfert monétaire par téléphonie mobile, et pourrait contribuer au développement des transferts internationaux par téléphonie mobile et du commerce régional au sein de la CAE. En outre, des services de transfert mobile permettant de recevoir et d'envoyer de l'argent sont en cours de création dans d'autres PMA comme le Bangladesh (Banglalink), le Burkina Faso, Madagascar, le Samoa et la Tanzanie.

En outre, Western Union a créé des alliances stratégiques avec MTN Ouganda et Roshan en Afghanistan qui permettront aux expéditeurs de remettre des fonds directement dans le portefeuille mobile d'un destinataire à partir de n'importe quelle agence Western Union dans le monde. Les opérateurs de réseau mobile sont manifestement convaincus des perspectives de développement des services de transfert monétaire par téléphonie mobile internationaux dans les PMA, même si les retombées seront probablement à long terme.

En dépit du potentiel de ces nouveaux systèmes, les formes plus classiques de service de transfert restent prépondérantes dans la plupart des PMA. Les opérateurs de transfert monétaire présents dans les PMA ont leur propre réseau d'agences ou sont implantés dans un certain nombre de commerces existants, par exemple des supermarchés, des pharmacies, d'autres agences de transfert, des bureaux de change et des bureaux de poste. Concluant souvent des partenariats avec d'autres points de vente, leurs coûts d'exploitation sont généralement inférieurs à ceux des banques. Les organismes de virement tirent leurs revenus des frais de transfert, des marges de change et des transferts différés (source de revenus liés aux intérêts). Le tableau 9 montre que la participation des opérateurs de transfert monétaire sur le marché des envois de fonds dans les PMA africains est fortement concentrée au profit de Western Union et MoneyGram, qui représentent environ 70 % du marché, soit 5 % de plus que la moyenne africaine globale. La plupart des réglementations relatives aux marchés financiers en Afrique autorisent seulement les banques à proposer des services d'envois de fonds (voir tableau 8). Environ 51 % des paiements et 65 % de l'ensemble des guichets de remise sont administrés par des banques en partenariat avec MoneyGram ou Western Union (IFAD, 2009).

Le tableau 10 montre cependant que si la participation des institutions de microfinancement et des bureaux de poste au marché des services de remise et de transfert d'envois pourrait être plus importante dans les PMA africains, ce marché est encore dominé par les banques, qui représentent 53 % des entrées de transferts monétaires dans les PMA africains. Si les bureaux de poste ont une forte présence géographique dans ces pays, ils ne disposent pas du capital humain, de l'infrastructure de communications et de la trésorerie nécessaires pour participer pleinement au marché des remises de transferts. De même, les institutions de microfinancement ne représentent que 5 % des remises

Les services monétaires par téléphonie mobile pourraient remplacer progressivement les méthodes informelles courantes de transfert d'argent, souvent peu sûres.

En dépit du potentiel de ces nouveaux systèmes, les formes plus classiques de service de transfert restent prépondérantes dans la plupart des PMA.

La participation des institutions de microfinancement et des bureaux de poste au marché des services de remise et de transfert d'envois de fonds pourrait être plus importante dans les PMA africains.

Tableau 9. Participation des opérateurs de transfert monétaire au marché des envois de fonds dans les PMA africains
(En pourcentage)

	Western Union	Money-Gram	Coinstar	Money Express	Express funds international	Express Money Transfer	Trans-horn Money Trans	Money Transfer	Divers
Angola	30	65	0	0	0	0	0	0	5
Bénin	64	5	2	18	0	0	11	0	0
Burkina Faso	65	11	2	12	0	0	11	0	0
Burundi	85	3	3	0	0	0	10	0	0
Comores	67	5	2	0	0	0	0	0	26
Djibouti	67	6	17	0	0	0	0	0	11
Érythrée	7	10	0	0	0	0	0	7	76
Éthiopie	33	14	2	0	0	24	0	0	28
Gambie	63	23	3	4	0	0	0	1	7
Guinée	66	18	1	5	0	0	1	0	9
Guinée équatoriale	80	0	20	0	0	0	0	0	0
Guinée-Bissau	64	13	8	0	0	0	0	0	15
Lesotho	0	12	0	0	0	0	0	0	88
Libéria	0	98	0	0	0	0	0	0	2
Madagascar	86	14	0	0	0	0	0	0	0
Malawi	43	38	5	0	0	0	0	0	14
Mali	77	14	1	3	0	0	5	0	0
Mozambique	37	17	0	0	0	0	0	0	47
Niger	63	12	0	13	0	0	1	0	11
Ouganda	50	32	3	0	0	0	0	0	15
Rép. centrafricaine	96	4	0	0	0	0	0	0	0
Rép. dém. du Congo	45	3	29	0	0	0	23	0	0
Rép.-Unie de Tanzanie	44	9	0	0	0	0	0	0	47
Rwanda	79	3	0	0	0	0	18	0	0
Sao Tomé-et-Principe	50	50	0	0	0	0	0	0	0
Sénégal	38	9	21	15	0	0	17	0	0
Sierra Leone	32	36	1	0	0	0	4	6	21
Somalie	0	0	0	0	0	0	0	0	100
Soudan	41	0	54	0	0	0	0	2	2
Tchad	59	23	3	15	0	0	0	0	0
Togo	50	7	1	26	0	0	16	0	0
Zambie	39	61	0	0	0	0	0	0	0
Moyenne des PMA	51	19	6	3	0	1	4	1	16

Source: D'après FIDA, 2009.

de transferts par institution mais disposent généralement d'une plus grande présence institutionnelle en milieu rural où réside encore la plus grande partie des Africains. Sont concernés principalement à cet égard six PMA africains: Rwanda, Burundi, République centrafricaine, Mali, Ouganda et Togo (voir tableau 10).

Dans les PMA, les institutions de microfinancement disposent en fait d'un réseau et d'une implantation plus vastes dans les régions rurales que les banques commerciales ou les coopératives, surtout par rapport aux autres pays en développement (voir tableau 11). Néanmoins, les efforts visant à promouvoir des services concurrentiels et fiables de transfert de fonds et à adopter des technologies permettant d'abaisser le coût et de mieux desservir la population rurale en services financiers se heurtent au manque d'infrastructures et de cadre juridique propice. Les habitants pauvres des campagnes profiteraient directement de politiques et de systèmes réglementaires susceptibles d'affermir le rôle des institutions de microfinancement et autres institutions financières non bancaires et de stimuler l'épargne rurale. Ils gagneraient également à ce que les institutions de microfinancement, les bureaux de poste et les banques servent d'intermédiaire pour les paiements ruraux et les transferts d'envois de fonds. Des efforts visant à promouvoir les partenariats entre le secteur privé et les administrations publiques (dans les pays développés comme dans les pays en développement) et à lever les obstacles à la circulation des transferts monétaires peuvent aussi contribuer à améliorer l'accès aux services financiers des pauvres en milieu rural et des PME locales.

Les efforts visant à promouvoir des services concurrentiels et fiables de transfert de fonds se heurtent au manque d'infrastructures et de cadre juridique propice.

Tableau 10. Entrées de transferts monétaires dans les PMA africains par institution, 2010
(En pourcentage)

	Banque	Agent de change	Institution de microfinancement	Autres	Poste	Commerces
Angola	100	0	0	0	0	0
Bénin	26	0	0	8	54	11
Burkina Faso	31	2	2	14	38	13
Burundi	68	0	21	11	0	0
Comores	12	0	9	0	76	3
Djibouti	23	0	0	23	46	8
Érythrée	42	58	0	0	0	0
Éthiopie	89	0	0	10	1	0
Gambie	34	42	0	15	1	9
Guinée	47	6	0	28	0	19
Guinée équatoriale	75	0	0	13	13	0
Guinée-Bissau	26	26	0	48	0	0
Lesotho	100	0	0	0	0	0
Libéria	69	0	0	28	0	3
Madagascar	52	6	0	24	18	0
Malawi	70	10	0	15	0	6
Mali	59	0	17	15	9	0
Mozambique	100	0	0	0	0	0
Niger	33	0	6	18	28	14
Ouganda	63	0	17	19	1	0
Rép. centrafricaine	70	0	20	0	0	10
Rép. dém. du Congo	25	0	0	67	0	9
Rép.-Unie de Tanzanie	65	0	0	10	25	0
Rwanda	63	0	24	9	4	0
Sao Tomé-et-Principe	100	0	0	0	0	0
Sénégal	13	0	9	26	53	0
Sierra Leone	62	20	0	16	0	3
Somalie	0	0	0	0	0	100
Soudan	18	46	7	29	0	0
Tchad	53	0	0	47	0	0
Togo	23	0	14	25	38	0
Zambie	84	0	0	5	11	0
Moyenne	53	7	5	16	13	7

Source: D'après FIDA (2009).

Tableau 11. Nombre de succursales bancaires dans les PMA pour 100 000 adultes, 2010

	Banques commerciales	Coopératives	IFPS	IMF
Moyenne des PMA	2,9	2,9	0,6	3,7
Moyenne des autres pays en développement	16,0	2,5	1,5	1,6

Source: Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après CGAP (2010).

IFPS = Institutions financières publiques spécialisées; IMF = Institutions de microfinancement.

Un moyen d'optimiser les retombées potentielles des envois de fonds serait que les gouvernements des PMA et leurs partenaires de développement abordent les problèmes de coût de transaction et d'accès en ce qui concerne les transferts monétaires. Un mode d'action possible serait de lancer des initiatives associant des partenaires bilatéraux et multilatéraux pour examiner les obstacles actuels en matière d'infrastructures et de réglementation. En outre, il pourrait être nécessaire de promouvoir davantage de concurrence entre les organismes de virement (Mundaca, 2009; Orozco, 2007; Sander, 2003). Les institutions de microfinancement et les caisses de crédit mutuel pourraient être un maillon essentiel dans la délivrance des envois de fonds, en particulier en milieu rural, et pour faciliter l'intermédiation financière (Maimbo and Ratha, 2005; Orozco and Fedewa, 2006). Néanmoins, la promotion de la concurrence soulève des problèmes de réglementation, dont l'un des principaux est de garantir la fiabilité et l'intégrité des systèmes de transfert et d'éviter leur utilisation abusive (pour le blanchiment d'argent notamment). Tout l'enjeu pour les décideurs est de trouver le bon équilibre entre la promotion de la concurrence et un cadre réglementaire propice.

Un moyen d'optimiser les retombées potentielles des envois de fonds serait que les gouvernements des PMA et leurs partenaires de développement abordent les problèmes de coût de transaction et d'accès en ce qui concerne les transferts monétaires.

Tout l'enjeu pour les décideurs est de trouver le bon équilibre entre la promotion de la concurrence et un cadre réglementaire propice.

Les données de l'enquête de 2010 de la Banque mondiale sur les systèmes de paiement dans le monde (2011c) concernant l'importance relative, d'après les banques centrales des PMA, des divers instruments de paiement pour l'envoi et la réception de fonds, révèlent que les transferts par compte courant sont perçus comme l'instrument le plus important, suivi des espèces. Pour la réception de transferts, la plupart des banques centrales des PMA classent les espèces et les transferts par compte courant au premier rang et les virements par téléphonie mobile au dernier rang. Le classement est analogue à celui émanant des banques centrales des autres pays en développement ayant répondu à l'enquête.

Les décideurs des PMA doivent engager des réformes pour améliorer les systèmes de paiement nationaux, non seulement pour les destinataires des envois de fonds, mais aussi pour les entreprises, dans les solutions qu'ils apportent au problème du coût souvent plus élevé des transferts d'argent dans les PMA.

Le graphique 32 illustre le manque d'infrastructures pour les paiements sans espèces telles que les GAB, les terminaux de points de vente, et les cartes de débit et de crédit dans les PMA par rapport aux autres pays en développement et aux pays développés. Même si les infrastructures de paiement sans espèces se développent dans les PMA, le niveau initial est très bas. En outre, dans les pays développés, un individu réalise en moyenne plus de 100 opérations sans espèces par an contre 19 dans les autres pays en développement et les économies en transition et moins de 1 dans les PMA. Il ressort cependant de certains éléments que le nombre d'opérations sans espèces par habitant a progressé aussi bien dans les PMA que dans les autres pays en développement au cours de la période 2006-2009 (voir graphique 32). Au sein du groupe des PMA, c'est parmi les PMA africains que les transactions sans espèces ont progressé le plus rapidement pendant la période 2006-2009, d'environ 500 %.

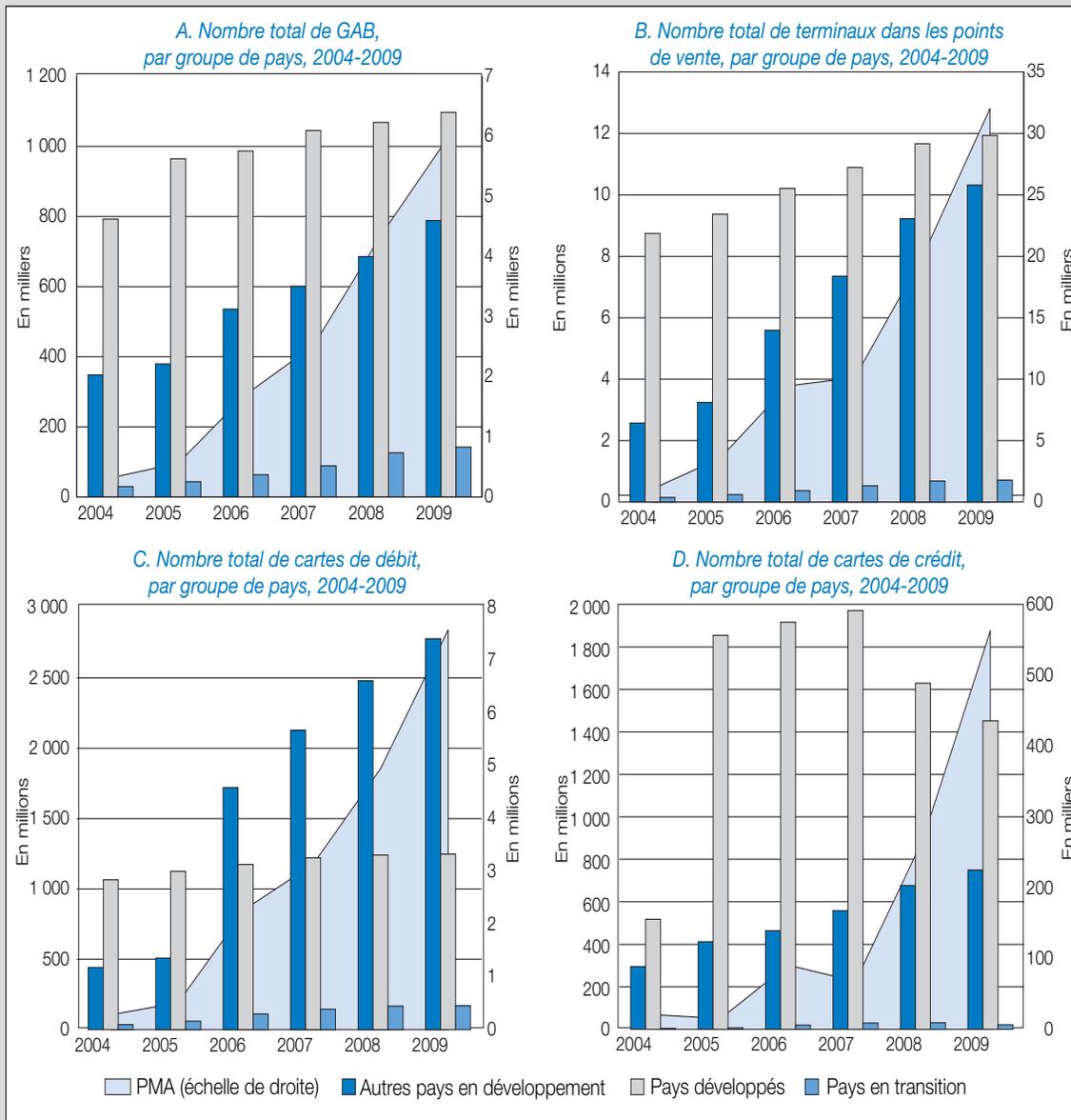
En résumé, il apparaît clairement que les systèmes de paiement des transferts qui existent dans les PMA sont limités comparativement et se trouvent principalement dans les centres urbains. En outre, le développement lent des moyens d'envoi et de remise de paiements sans espèces (notamment des terminaux de points de vente dans nombre de PMA, outre l'interopérabilité insuffisante des infrastructures existantes) limite l'accès à des modalités modernes et plus abordables d'accès aux services d'envois de fonds. À l'évidence, la concurrence limitée entre les organismes de virement, en particulier les banques, les opérateurs de transfert et d'autres fournisseurs de services de paiement, aboutit souvent à des coûts plus élevés et une restriction de l'accès aux services de virement, en particulier dans les régions rurales. En conséquence, les décideurs des PMA doivent engager des réformes afin d'améliorer les systèmes de paiement nationaux, non seulement pour les destinataires des envois de fonds, mais aussi pour les entreprises, dans les solutions qu'ils apportent au problème du coût souvent plus élevé des transferts d'argent dans les PMA.

Les organismes de virement doivent adopter des pratiques de bonne gouvernance et de gestion des risques pour contribuer à rendre les services d'envoi de fonds plus sûrs et à protéger les consommateurs des PMA.

Des politiques sont aussi nécessaires pour améliorer la concurrence entre les organismes de virement et leur réglementation par une plus grande transparence grâce à une meilleure information sur les services (prix, rapidité, frais de change, etc.) (tableau 12). Dans le contexte des PMA, le problème se pose des services de virement et de la protection appropriée des consommateurs (World Bank, 2011b). En outre, les organismes de virement présents dans les PMA sont exposés à certains risques financiers (par exemple si des liquidités sont fournies à des guichets payeurs), des risques juridiques et opérationnels, et des risques de fraude.

Des mécanismes efficaces de transparence et de responsabilité ont évidemment une incidence sur les coûts, qui peut être facilement répercutée sur les clients. Dès lors, les organismes de virement doivent adopter des pratiques de bonne gouvernance et de gestion des risques pour contribuer à rendre les services d'envoi de fonds plus sûrs et à protéger les consommateurs des PMA. Le tableau 12 récapitule une évaluation initiale de la transparence des services d'envoi de fonds pour un certain nombre de PMA, et montre que les organismes

Graphique 32. Évolution récente des systèmes de paiement sans espèces dans les PMA (2004-2010)



Source: Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après l'enquête de la Banque mondiale sur les systèmes de paiement dans le monde, 2010 (<http://www.worldbank.org/paymentsystems>).

de virement des PMA disposent généralement, par comparaison avec les autres pays en développement, d'un cadre réglementaire comparable et acceptable (voir tableau 12). Le présent chapitre a souligné toutefois, dans le contexte des PMA, l'importance de la concurrence entre les organismes de virement et la nécessité de supprimer les obstacles à l'entrée d'autres prestataires potentiels de services d'envoi de fonds comme les bureaux de poste et les institutions de microfinancement. Une telle démarche devrait, surtout dans le cas des PMA africains, être renforcée par la suppression des conditions d'exclusivité (un agent pouvant, à l'inverse, choisir de ne proposer qu'un seul service d'envoi de fonds).

Tableau 12. Transparence des services d'envoi de fonds dans divers PMA, 2010

Pays	Burundi	Érythrée	Éthiopie	Malawi	Mauritanie	Népal	Ouganda	Rép. dém. du Congo	Rép.-Unie de Tanzanie	Rwanda	Samoa	Sierra Leone	Timor-Leste	Yémen	Zambie	PMA (%)	Autres pays en développement (%)
a. Obligation légale pour les organismes de virement de publier les frais appliqués		x	x	x	x		x	x	x	x	x		x		x	73	44
b. Soumission des organismes de virement à diverses obligations légales en ce qui concerne les frais publiés, en fonction du pays de destination									x							7	23
c. Obligation légale pour les organismes de virement de publier les taux de change appliqués		x	x	x	x		x	x	x		x				x	60	65
d. Obligation pour les organismes de virement de publier les taxes appliquées		x	x	x	x				x						x	40	19
e. Obligation légale pour les organismes de virement de publier le délai de transfert			x		x				x						x	27	21
f. Obligation légale pour les organismes de virement de publier les voies de recours possibles									x						x	13	44
g. Obligation pour les organismes de virement d'informer les clients des détails de la transaction avant d'exécuter celle-ci	x	x	x		x	x			x	x	x	x			x	67	53
h. Obligation pour les organismes de virement de communiquer au client un reçu contenant les détails de la transaction	x	x	x	x	x	x	x		x	x	x	x			x	87	79

Source: Banque mondiale (2011c), <http://www.worldbank.org/paymentsystems>.

E. Conclusions

Les éléments présentés dans le présent chapitre soulignent l'importance des envois de fonds pour les PMA, non seulement du point de vue de l'intérêt croissant porté à cette ressource, mais aussi par rapport à la dimension économique des pays bénéficiaires et à d'autres sources de financement extérieur. Bien que la situation ne soit pas homogène d'un pays à l'autre, les envois de fonds semblent jouer un rôle plus important dans les PMA que dans les autres pays en développement. Les envois de fonds présentent des tendances distinctes selon les régions et sous-régions, qui soulignent l'importance des flux Sud-Sud non seulement en Asie mais aussi en Afrique subsaharienne.

Si l'essor des envois de fonds a amélioré l'accès des PMA aux financements extérieurs, la contribution au développement de cette réalité en constante évolution est sujette à certaines réserves. Les envois de fonds des migrants ont certainement un effet positif au niveau des ménages, du point de vue de la réduction de la pauvreté et de l'atténuation des variations préjudiciables de revenu. La question de savoir s'ils contribuent à la transformation structurelle des pays bénéficiaires, ou s'ils ne font que compléter le revenu disponible avec des conséquences négligeables (voire éventuellement dommageables) pour le développement à long terme, est plus incertaine.

Dans l'ensemble, le présent chapitre montre que les envois de fonds offrent effectivement des possibilités de soutenir le développement des capacités productives, en augmentant l'investissement dans le capital humain et physique et en stimulant le développement du secteur financier. L'exploitation de ce potentiel dépend toutefois de l'environnement institutionnel et réglementaire que les pays bénéficiaires mettent en place. Autrement dit, la mobilisation effective des envois de fonds à des fins productives, du fait de leurs spécificités en tant que flux financiers privés, dépend essentiellement de la capacité de l'État de créer un environnement macroéconomique «centré sur le développement», tout en soutenant la formation d'un secteur financier viable et accessible à tous. Cela nécessite tout un ensemble de politiques menées à des niveaux multiples, allant des politiques macroéconomiques traditionnelles susceptibles d'attirer l'investissement privé et/ou d'éviter l'appréciation du taux de change à des réformes financières et réglementaires appropriées visant à promouvoir le développement du secteur financier, contribuant ainsi à ce que les envois de fonds soient davantage utilisés à des fins productives.

Dans le contexte des PMA tout particulièrement, si l'on veut pouvoir s'appuyer sur les envois de fonds pour élargir l'accès aux services financiers, un dialogue devra être ouvert avec un large éventail d'acteurs financiers, outre les banques commerciales et les organismes de virement. Les banques publiques, les postes, les institutions de microfinancement et les banques de développement agricole peuvent disposer de vastes réseaux de succursales qui peuvent être utilisés pour élargir rapidement et pour un coût assez raisonnable l'accès aux services financiers en milieu rural et atteindre un large ensemble de clients potentiels, allant des PME aux microentrepreneurs. Il n'en reste pas moins évident qu'un marché des organismes de virement plus concurrentiel et faisant intervenir des établissements financiers plus divers et capables de mieux pénétrer les marchés ruraux serait souhaitable dans la plupart des PMA.

Dans la mesure où le coût des services d'envoi de fonds est souvent excessivement élevé dans les PMA, le présent chapitre a également souligné le rôle des opérateurs de transfert monétaire et des systèmes, des structures et des instruments de paiement de masse de détail. À cet égard, exploiter les possibilités des envois de fonds pour le développement nécessitera

Bien que la situation ne soit pas homogène d'un pays à l'autre, les envois de fonds semblent jouer un rôle plus important dans les PMA que dans les autres pays en développement.

Les envois de fonds offrent effectivement des possibilités de soutenir le développement des capacités productives.

La mobilisation effective des envois de fonds à des fins productives dépend essentiellement de la capacité de l'État de créer un environnement macroéconomique «centré sur le développement», tout en soutenant la formation d'un secteur financier viable et accessible à tous.

une concurrence plus forte sur le marché des envois de fonds et un soin plus important devra être apporté également à la réglementation (en matière de compensation et de règlement, de niveau de capitalisation, de contrôle des changes, de publication et d'arbitrage international). Une adoption plus large par les PMA de l'objectif 5 x 5 et des principes généraux de la BRI et de la Banque mondiale relatifs aux services de transfert de fonds pour les travailleurs migrants est susceptible de faciliter ce processus. Cette mesure et d'autres propositions figurant dans le présent chapitre seront examinées plus avant au chapitre 5 du présent Rapport.

Notes

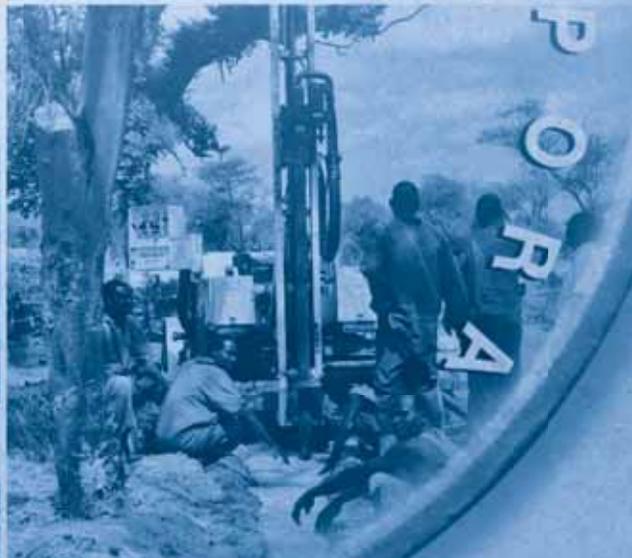
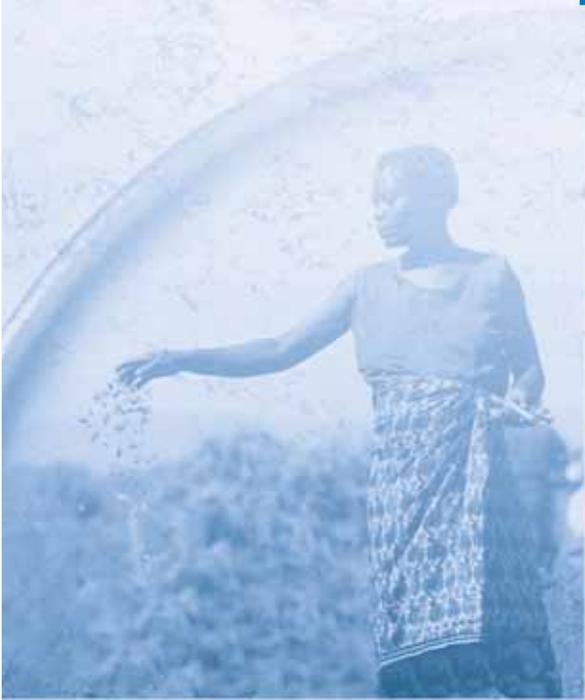
- 1 En valeur nominale, par exemple, les versements nets d'APD (hors allègement de la dette) ont reculé de 57 milliards de dollars en 1990 à 48 milliards de dollars en 2000, avant de remonter régulièrement durant les années 2000, pour culminer à 125 milliards de dollars en 2010, soit 2,6 fois la valeur qu'ils affichaient au début de la décennie. À l'inverse, les flux mondiaux d'IED ont augmenté de 207 milliards de dollars en 1990 à 1 401 milliards de dollars en 2000, pour atteindre un pic de 1 975 milliards de dollars en 2007; ils n'ont pas pleinement repris depuis lors, puisqu'en 2011, ils s'établissaient encore à 1 524 milliards de dollars.
- 2 Comme les chiffres officiels sur le nombre de migrants ne prennent pas en compte les migrants de courte durée, il est possible aussi que ce type de migration, y compris les déplacements liés à l'AGCS, ait augmenté pendant cette période.
- 3 Il convient de noter que la croissance rapide des envois de fonds vers les pays en transition pendant les années 1990 tient en grande partie à l'effondrement de l'Union soviétique et à l'explosion du nombre de migrants et des envois de fonds internationaux qui en est résultée.
- 4 Notons toutefois que l'amélioration des données nationales joue un rôle minime pour expliquer la hausse des envois de fonds vers les PMA. En limitant l'analyse aux 22 PMA qui présentent des séries de données homogènes pour la période 1980-2011, on observe que les transferts ont progressé à un rythme très semblable aux chiffres globaux (près de 12 % par an), grim pant de 2 milliards de dollars en 1990 à près de 20 milliards de dollars en 2011.
- 5 Après les attentats du 11 septembre, le renforcement des contrôles financiers a entraîné une désorganisation de certains réseaux informels de «hawala», conduisant les migrants à passer par les filières officielles (Maimbo and Ratha, 2005; Grabel, 2008).
- 6 Comparer les envois de fonds et d'autres types d'entrées de devises (recettes d'exportation, APD ou IED) est justifié du point de vue de la comptabilité nationale, mais il faut garder présent à l'esprit que ces envois sont d'une tout autre nature que les autres entrées de capitaux en ce qu'ils sont liés aux migrations internationales. Certaines conséquences préjudiciables des migrations pour les pays d'origine, en particulier l'exode des cerveaux, sont examinées au chapitre 4.
- 7 Pour de plus amples informations sur les trajectoires de croissance suivies par les PMA pendant cette période, voir UNCTAD, 2010a, 2011a; Valensisi and Davis, 2011.
- 8 Les problèmes de données, souvent manquantes, peuvent aussi expliquer les taux de croissance exagérément élevés d'envois de fonds vers certains pays bénéficiaires.
- 9 Par exemple, des pays comme l'Éthiopie et Haïti, dont l'essentiel des transferts financiers viennent des États-Unis et d'autres pays développés, ont été généralement plus durement pénalisés par la crise financière économique que d'autres PMA, comme le Bangladesh, le Lesotho ou le Népal, dont les diasporas vivent le plus souvent dans d'autres pays en développement (UNCTAD, 2010a).
- 10 Malheureusement, faute de séries statistiques chronologiques adéquates, il est impossible d'évaluer l'évolution des envois de fonds vers les PMA dans le temps; les estimations sur les flux bilatéraux d'envois de fonds ne sont disponibles que pour 2010.
- 11 Les auteurs expliquent cette constatation par le fait que les fonds reçus deviennent partie intégrante des sources de revenu sur lesquelles le ménage compte et que l'émigrant envoie des fonds simplement pour compenser la perte de sa contribution aux revenus du ménage.
- 12 Par exemple, MacMaster (1993: 279) constate que dans les îles Cook, aux Tonga et au Samoa-Occidental, les fonds reçus n'ont pas que des effets bénéfiques car ils réduisent la motivation à travailler et sont rarement investis à des fins productives.

- De même, Mitchell (2006: 21) s'inquiète de ce que les envois de fonds créent une dépendance et n'incitent pas à mobiliser les ressources intérieures.
- 13 Tout en étant différentes selon les pays et la période considérés, les variables constantes prises en compte et la définition des envois de fonds utilisée (soit «envois de fonds personnels» ou seulement le poste «envois de fonds des travailleurs» de la balance des paiements; voir l'encadré 3), ces études utilisent habituellement des méthodes reposant sur des variables instrumentales ou sur des données individuelles pour remédier aux problèmes de causalité inverse et d'hétérogénéité inobservable.
 - 14 Dans les deux dernières études mentionnées entre parenthèses, les auteurs ont en fait constaté que la variable envois de fonds avait une incidence positive, mais négligeable, sur le taux de croissance du PIB par habitant.
 - 15 Tous les auteurs mentionnés ont laissé de côté les questions de répartition, bien que la propension à épargner une partie des fonds reçus dépende évidemment du montant des revenus des ménages bénéficiaires. Les aspects relatifs à la répartition seront traités plus bas.
 - 16 Il convient de noter que l'idée selon laquelle les envois de fonds «se substituent» à un secteur financier viable est contredite par (Mundaca, 2009), mais celui-ci ne tient pas compte de l'interaction entre les envois de fonds et le développement du secteur financier. D'ailleurs, on constate aussi que (Giuliano and Ruiz-Arranz, 2009) n'obtiennent pas de coefficient statistiquement significatif pour la variable envois de fonds dans le modèle de régression de la croissance, sauf lorsqu'ils intègrent la variable développement du secteur financier et l'interaction entre les deux.
 - 17 Il est intéressant de constater que les envois de fonds ont une incidence positive sur le développement du secteur financier qui se fait davantage ressentir dans les instruments d'épargne que dans l'accès au crédit, en phase avec l'idée selon laquelle ces envois pourraient atténuer les problèmes de crédit, réduisant ainsi la nécessité de recourir au financement extérieur provenant des institutions financières (Anzoategui *et al.*, 2011; Demirgüç-Kunt *et al.*, 2011).
 - 18 Par exemple, la crise du secteur financier et du logement aux États-Unis a rapidement entraîné une forte diminution des fonds reçus dans de nombreux pays d'Amérique centrale et au Mexique.
 - 19 Il convient de noter que la répartition hommes-femmes pourrait aussi influencer sur la sensibilité des envois de fonds aux cycles économiques. Les femmes étant nombreuses à travailler dans le secteur des services (surtout en tant qu'auxiliaire de vie et que domestique), elles sont généralement moins touchées par les cycles économiques que les hommes, qui travaillent habituellement dans le secteur manufacturier et dans la construction. Par conséquent, les envois de fonds aux pays où les femmes représentent une part plus grande de la population migrante sont généralement moins cycliques (Ghosh, 2009; UNDP, 2009).
 - 20 Il est intéressant de noter que les États-Unis d'Amérique, où près de la moitié de la diaspora haïtienne réside, ont favorisé ce processus en octroyant le statut de protection temporaire pendant dix-huit mois aux Haïtiens résidant sur leur territoire mais ne possédant pas de permis de séjour ni de travail, sans les menacer d'expulsion. Ils leur ont aussi permis d'envoyer des fonds rapidement et facilement par les circuits financiers classiques (Migration and Development Brief 12).
 - 21 Cette définition de l'instabilité est conforme à celle utilisée par le FMI (IMF, 2005).
 - 22 Dans le graphique, le caractère cyclique est mesuré par la corrélation entre les flux entrants épurés de la tendance et la croissance du PIB épurée de la tendance. Pour toutes les séries, le filtre Hodrick-Prescott a été utilisé pour séparer la tendance de la composante cyclique, le paramètre de lissage étant fixé à 7, conformément à la pratique habituelle.
 - 23 En utilisant une méthode légèrement différente, (Neagu and Schiff, 2009) constatent que dans un échantillon de 116 pays, les envois de fonds ont tendance à être plus stables et moins cycliques que l'IED, mais plus en dents de scie que l'APD, qui est généralement anticyclique.
 - 24 Ce point semble être confirmé par d'autres études (World Bank, 2008; Acosta *et al.*, 2009).
 - 25 L'impact positif des envois de fonds sur les inégalités (et pas seulement sur les indicateurs de pauvreté) dans la région du Pacifique s'explique probablement par la proximité géographique, mais aussi par l'existence de cadres directifs favorisant les migrations circulaires entre l'Australie ou la Nouvelle-Zélande et plusieurs îles du Pacifique.
 - 26 Les Principes généraux concernant les services de transfert de fonds pour les travailleurs migrants sont les suivants:

- Principe général 1. Le marché des services d'envoi de fonds devrait être transparent et permettre une protection adéquate des consommateurs;
- Principe général 2. Il conviendrait de promouvoir les améliorations de l'infrastructure de paiement susceptibles d'améliorer l'efficacité des services d'envoi de fonds;
- Principe général 3. Les services d'envoi de fonds devraient être soutenus par un cadre juridique et réglementaire stable, prévisible, non discriminatoire et proportionné à son objet;
- Principe général 4. La concurrence devrait être favorisée dans le secteur des services d'envoi de fonds, notamment au niveau de l'accès aux infrastructures de paiement nationales;
- Principe général 5. Les services d'envoi de fonds devraient être soutenus par des pratiques appropriées en matière de gouvernance et de gestion des risques.
- 27 Les services monétaires par téléphonie mobile consistent à stocker des fonds à l'aide du module d'identification de l'abonné (SIM) d'un téléphone mobile, qui sert d'identifiant à la place du numéro de compte dans la pratique bancaire conventionnelle (UNCTAD, 2012c). Leur fonctionnement est le suivant: i) une équivalence notationnelle de la valeur émise par une entité (opérateur de transfert monétaire) est gardée dans un compte de valeur sur la carte SIM du téléphone mobile et est également utilisée pour transmettre des instructions de transfert ou de paiement, la valeur au comptant correspondante étant gardée normalement dans une banque; ii) le solde du compte de valeur est accessible au moyen du téléphone mobile, qui est également utilisé pour transmettre des instructions de transfert ou de paiement instantanées (UNCTAD, 2012c).
- 28 L'écart de taux de change est la différence entre le taux de change appliqué par l'organisme de virement pour convertir, par exemple, des dollars dans la monnaie locale, et le taux de change interbancaire (taux du marché). Le taux de change offert par les organismes de virement est généralement moins favorable que le taux du marché.
- 29 Il ressort d'une enquête sur les frais payés par les expéditeurs de PMA que les frais varient selon que l'argent est transféré en monnaie locale ou étrangère. Les organismes de virement (y compris les opérateurs de transfert monétaire) imposent souvent des frais plus élevés quand le montant est envoyé en dollars (ce qui constitue une source de profit supplémentaire pour ces organismes, et un élément de coût supplémentaire). Inversement, si l'argent est envoyé dans la monnaie locale avec des frais moins élevés, le bénéficiaire perd un pourcentage du montant transféré avec le taux de change. Dans les PMA, un nombre croissant de sociétés offrent des transferts monétaires en dollars. On notera toutefois que cela ne garantit pas nécessairement que les fonds reçus ne seront pas grevés de frais résultant d'un taux de change défavorable, les banques ayant la possibilité de vendre des dollars à un tel taux de change (dans le contexte des PMA, d'autres travaux, qui dépassent le cadre de la présente étude, seraient nécessaires sur la question). On retiendra toutefois que le coût plus bas des transferts en dollars ne se traduit pas complètement par une économie pour le bénéficiaire utilisant une autre devise dans la mesure où il doit encore changer la somme en dollars dans la monnaie locale, opération qui entraîne un coût de transaction.
- 30 Dans l'enquête de 2010 de la Banque mondiale sur les systèmes de paiement dans le monde (2011), un certain nombre d'organismes de virement rapportent que dans certains pays, les principaux opérateurs de transfert monétaire concluent des accords d'exclusivité avec les banques disposant des réseaux commerciaux les plus importants et que parfois, aucune autre institution (non bancaire) n'est autorisée à remettre des envois de fonds. Face à cette situation, les autorités réglementaires de certains pays, dont le Nigéria et l'Éthiopie, ont interdit les accords d'exclusivité. D'après ces pays, un certain nombre de nouveaux prestataires sont de ce fait arrivés sur le marché et les prix ont diminué.
- 31 Dans le cas des PMA du Pacifique, on peut raisonnablement s'attendre à une augmentation plus que proportionnelle des envois de fonds à la suite d'une réduction des coûts de transaction connexes, dans la mesure où les envois de fonds semblent avoir une élasticité-coût négative par rapport à la composante du coût des transferts monétaires liée aux frais fixes (Ratha and Shaw, 2007; Ratha, Mohapatra and Saheja, 2011; Gibson *et al.*, 2006).
- 32 Les systèmes au point de vente (système EFTPOS, notamment) reposent sur l'utilisation de cartes de débit ou de crédit à des terminaux situés dans des points de vente pour transférer des fonds électroniquement.

CHAPITRE 4

MOBILISER LES DIASPORAS: FAIRE DE L'EXODE DES COMPÉTENCES UN ATOUT



A. Introduction

L'exode des compétences est un phénomène plus répandu dans les PMA que dans les autres pays en développement.

Le présent chapitre analyse deux aspects des migrations internationales concernant les PMA qui n'ont pas encore été abordés dans le Rapport. Premièrement, il étudie les transferts de connaissances et de technologie résultant de la mobilité internationale de la main-d'œuvre – en particulier de la migration des personnes dites hautement qualifiées –, les incidences de ces transferts sur l'accroissement des ressources en capital humain et sur l'accumulation technologique des PMA, et l'apparition de réseaux de partage du savoir des diasporas. Deuxièmement, il examine les incidences des migrations internationales sur l'activité économique de ces pays au regard de deux mécanismes: d'une part, le commerce international et les flux d'investissement entre les pays d'origine et les pays d'accueil et d'autre part, la création d'entreprises par les émigrés qui reviennent s'établir dans leur pays.

Bénéficier du potentiel d'une diaspora n'a rien d'automatique.

Les questions de l'exode des compétences, du gain de compétences, de la circulation des compétences et des effets des réseaux de la diaspora sur les pays d'origine sont encore loin de faire consensus. Ce sont en effet des processus complexes déterminés par tout un ensemble de facteurs économiques, politiques et sociaux ainsi que par les politiques aussi bien des pays d'origine que des pays d'accueil. Le débat théorique comme le débat politique ont basculé d'une vision pessimiste à une vision plutôt optimiste de ces processus. La littérature consacrée à ces questions est soit largement théorique sans validation empirique, soit centrée sur des études de cas nationaux ou locaux dont les constatations ne peuvent pas toujours être généralisées. Il n'existe quasiment aucune étude sur ces processus dans le groupe des PMA, et c'est cette lacune que le présent chapitre s'efforce de combler¹. Il montre que l'exode des compétences est un phénomène plus répandu dans les PMA que dans les autres pays en développement, et plus encore dans les PMA insulaires et certains PMA africains. Toutefois, bénéficier du potentiel que représente pour le pays d'origine – en l'occurrence un PMA – la forte présence à l'étranger de ressortissants hautement qualifiés et d'autres membres de la diaspora n'a rien d'automatique. C'est particulièrement vrai en ce qui concerne le transfert et le partage des connaissances, le renforcement des liens commerciaux et des liens d'investissement ou encore la contribution des émigrés qui reviennent s'installer dans leur pays d'origine. Bénéficier de ce potentiel dépend de tout un ensemble de conditions institutionnelles, économiques et politiques qui font encore défaut dans la plupart des PMA. C'est pourquoi, des initiatives de la part des pays d'origine et des pays d'accueil ainsi que de la communauté internationale sont essentielles pour promouvoir ou renforcer les effets positifs des diasporas dans les PMA.

Des initiatives publiques sont essentielles pour promouvoir ou renforcer les effets positifs des diasporas dans les PMA.

Le présent chapitre est structuré comme suit. La section B explique en quoi l'exode des compétences peut pénaliser les pays d'origine et analyse les tendances de cet exode au niveau mondial et dans les PMA. S'appuyant sur des études plus récentes, la section C analyse comment la mobilité internationale de professionnels qualifiés peut bénéficier à leur pays d'origine et dans quelle mesure les PMA exploitent ces possibilités. La section D fait une synthèse de ces différentes analyses et propose une conclusion.

Qui dit mobilité internationale des travailleurs dit transferts de connaissances entre les pays.

B. L'exode des compétences et ses effets préjudiciables sur les pays d'origine

1. CADRE ANALYTIQUE

Mobilité des travailleurs et transferts de connaissances. Qui dit mobilité internationale des travailleurs dit transferts de connaissances entre les pays. Ces transferts prennent essentiellement deux formes. Premièrement, les savoir-

faire accompagnent les individus chaque fois qu'ils franchissent une frontière de façon temporaire ou permanente, «emportant avec eux» les connaissances qu'ils ont accumulées dans le courant de leurs études, par l'apprentissage et/ou par l'expérience. Deuxièmement, une fois les migrants installés à l'étranger, ils peuvent faire partager à distance leurs connaissances, leurs compétences et leurs technologies à leur pays d'origine (par exemple, grâce aux technologies de l'information et de la communication (TIC)), c'est-à-dire sans déplacements internationaux de personnes physiques.

Les migrants qui se déplacent à travers le monde sont des personnes de tout niveau éducatif: certains n'ont jamais été scolarisés, d'autres ont suivi une instruction primaire, secondaire ou universitaire. Les écarts de connaissances et de compétences entre non migrants et migrants et entre ces derniers tendent à se creuser à mesure que l'expérience migratoire se développe. Les études, la vie et le travail à l'étranger leur permettent généralement d'être exposés à d'autres environnements culturels et économiques et d'acquérir de nouvelles compétences – connaissances linguistiques, technologiques, théoriques, qualifications et compétences professionnelles, compétences de direction, connaissances du travail en réseau et compétences relationnelles. Cette accumulation de capital humain à l'étranger s'opère à travers différents mécanismes, dont l'instruction formelle, les filières informelles (par exemple, la formation en cours d'emploi, l'apprentissage sur le tas) et/ou l'expérience (Dustmann *et al.*, 2011; Domingues dos Santos and Postel-Vinay, 2003). Si tous les migrants peuvent acquérir des compétences et des connaissances nouvelles, l'acquisition de nouveaux savoirs tend à être d'autant plus importante que les personnes sont plus qualifiées.

Tous les migrants internationaux possèdent certes des connaissances et des compétences, mais l'essentiel de la recherche et du débat politique sur l'exode et le transfert des compétences se concentre sur ceux que l'on appelle les «migrants hautement qualifiés», c'est-à-dire ceux qui ont suivi une formation universitaire d'une durée minimale d'un an jusqu'au niveau postdoctoral². C'est généralement cette définition du travailleur hautement qualifié qui est utilisée en statistique. L'exode des compétences est donc défini comme étant «la migration d'ingénieurs, de médecins, de scientifiques et d'autres professionnels très hautement qualifiés de formation universitaire» (Docquier and Rapoport, 2008).

Il existe deux autres catégories qui recoupent largement celles des travailleurs hautement qualifiés: la catégorie des travailleurs du savoir et celle des talents. Les premiers sont des personnes possédant des connaissances spécialisées et occupant des emplois à forte productivité et à haute valeur ajoutée, essentiels pour l'économie et la société mondiales de la connaissance. La catégorie des talents internationaux se subdivise, pour sa part, en trois grands groupes: 1) les talents directement productifs (entrepreneurs, hauts dirigeants d'entreprise, gestionnaires et ingénieurs); 2) les talents scientifiques (professeurs d'université, scientifiques et étudiants internationaux); et 3) les talents dans les domaines de la médecine et de la culture (médecins, personnels infirmiers, artistes, musiciens, écrivains et monde des médias) (Solimano, 2008).

Économie de la connaissance et exode des compétences. La mobilité internationale des personnes qualifiées ou des talents est une caractéristique de l'économie de la connaissance (David and Foray, 2002; Foray, 2006; Hollanders *et al.*, 1999), qui présente, elle-même, les caractéristiques suivantes:

- Elle produit des biens et services de plus en plus intensifs en connaissances et a donc besoin de travailleurs qualifiés. Il en résulte une augmentation de la demande de compétences (ou de talents), aussi bien en nombre de travailleurs qu'en niveau de compétences des individus;

Les études, la vie et le travail à l'étranger permettent généralement aux migrants d'acquérir de nouvelles compétences.

Si tous les migrants peuvent acquérir des compétences et des connaissances nouvelles, l'acquisition de nouveaux savoirs tend à être d'autant plus importante que les personnes sont plus qualifiées.

L'exode des compétences est la migration d'ingénieurs, de médecins, de scientifiques et d'autres professionnels très hautement qualifiés de formation universitaire.

La mobilité internationale des personnes qualifiées ou des talents est une caractéristique de l'économie de la connaissance.

- Le stock de capital incorporel (résultant de l'investissement dans l'éducation, la formation, la recherche-développement, la santé, etc.) tend à dépasser le capital physique (infrastructures physiques et équipements, ressources naturelles, etc.);
- Les connaissances sont de plus en plus déterminantes pour la croissance à long terme et la compétitivité internationale des pays.

Compte tenu de cette évolution, les connaissances font partie de la définition des capacités productives de la CNUCED et jouent un rôle essentiel dans le développement des PMA (UNCTAD, 2006: 59-84, 2007: 1-10).

Les économies d'agglomération liées aux activités à forte intensité de connaissances conduisent à la concentration de professionnels hautement qualifiés dans quelques pays.

Les économies d'agglomération typiques des activités à forte intensité de connaissances conduisent à la concentration de professionnels hautement qualifiés dans quelques lieux (niveau national) ou pays (niveau international). Les talents s'épanouissent rarement dans l'isolement. Une nouvelle idée, un nouveau produit, un nouveau processus de production ou une nouvelle théorie scientifique a besoin de l'interaction et de la coopération humaines. Pour développer un nouveau concept, l'entrepreneur doit avoir accès aux capitaux, aux marchés et aux technologies. Le scientifique a besoin de ses collègues pour débattre de ses théories et présenter le résultat de ses recherches. C'est pourquoi, les professionnels hautement qualifiés des pays développés et des pays en développement, y compris des PMA, qui décident d'émigrer choisissent généralement de s'établir dans un pays développé (voir sous-section B2a ci-dessous).

Selon de récentes études sur les travailleurs hautement qualifiés³, les principaux moteurs de leur mobilité internationale sont les suivants:

- De meilleures conditions professionnelles dans les pays de destination. Dans les pays de destination, les émigrants hautement qualifiés sont généralement mieux rémunérés que dans leur pays d'origine. En effet, l'écart peut être de 1 à 20. Grâce à un meilleur environnement institutionnel et aux externalités liées à l'agglomération des travailleurs de la connaissance, la productivité du travail est plus élevée dans les pays de destination. Les complémentarités entre talents, capital et technologies renforcent les économies d'agglomération. Outre de meilleures perspectives de carrière, les pays de destination offrent aussi aux migrants et à leur famille de meilleures conditions de vie, de meilleures infrastructures et un environnement politique stable. Le plus souvent, les conditions de recherche et d'échanges entre scientifiques y sont plus favorables et les régimes de propriété pour les entrepreneurs plus sûrs;
- La situation défavorable dans les pays d'origine (troubles politiques, conflits civils, insécurité, etc.) qui est un facteur d'incitation à la migration internationale;
- Le coût relativement plus faible de la migration pour les professionnels hautement qualifiés par rapport aux personnes faiblement qualifiées, dû à une plus grande facilité d'accès à l'information sur le marché du travail des pays de destination, aux conditions de migration plus favorables et au meilleur accès qu'ils ont aux transports;
- Les politiques d'immigration sélectives spécialement mises en place par plusieurs pays développés pour attirer les talents étrangers.

Les principaux moteurs de la mobilité internationale des travailleurs hautement qualifiés sont: a) les meilleures conditions professionnelles dans les pays de destination; b) la situation défavorable dans les pays d'origine; c) le coût relativement plus faible de la migration pour cette catégorie de personnes; d) les politiques d'immigration sélectives mises en place pour attirer les talents étrangers.

2. TENDANCES EN MATIÈRE D'EXODE DES COMPÉTENCES

La section qui suit analyse brièvement les tendances et l'avenir de la mobilité internationale des professionnels hautement qualifiés au niveau mondial pour mettre en perspective les tendances de l'exode des compétences et des transferts des connaissances dans les PMA.

a) Tendances mondiales

Flux de professionnels hautement qualifiés. À l'échelle mondiale, l'exode des compétences n'a cessé d'augmenter en valeur absolue. Le nombre de migrants internationaux hautement qualifiés est passé de 16,4 millions de personnes en 1990 à 26,2 millions en 2000, soit un taux de croissance annuelle de 4,8 %. Entre 2000 et 2010, ces migrations ont continué d'augmenter à un rythme annuel estimé à 4 % (sur la base des chiffres pour les États-Unis, premier pays de destination pour cette catégorie de migrants puisqu'il en accueille près de 40 %). Les données complètes sur les flux bilatéraux de professionnels hautement qualifiés au niveau mondial concernent uniquement les années 1990 et 2000, car au moment de la rédaction du présent Rapport, la plupart des résultats des enquêtes de recensement de la population pour 2010 (principale source pour l'établissement de statistiques sur l'exode des compétences) n'avaient pas encore été publiés⁴. Le secrétariat de la CNUCED a obtenu d'autres indicateurs et d'autres informations actualisés sur les migrations de personnes hautement qualifiées provenant des PMA et a aussi commandé des études de cas sur certains de ces pays. Ces sources d'information et ces données constituent un ensemble de preuves solides qui permet d'analyser les principaux flux, les grandes tendances et les caractéristiques structurelles majeures de l'exode des compétences.

L'immigration internationale est sélective car elle concerne surtout les personnes hautement qualifiées. Vingt-six pour cent de l'ensemble des migrants internationaux ont une formation universitaire (d'après les données de 2000), tandis que 11,3 % seulement de la main-d'œuvre au niveau mondial possède une telle formation. Dans les pays en développement, les personnes ayant fait des études universitaires ne représentent que 5 % de la main-d'œuvre.

Le caractère sélectif des migrations internationales est aussi reflété par le taux d'émigration, c'est-à-dire le nombre d'émigrants en pourcentage de la main-d'œuvre. Au niveau mondial, le taux d'émigration des personnes ayant suivi une formation universitaire est de 6,6 %, c'est-à-dire bien plus que celui des travailleurs faiblement qualifiés qui s'établit à 2,63 %. De surcroît, les critères de sélection fondée sur les compétences varient sensiblement selon le niveau de développement du pays de destination pour se durcir à mesure que ce niveau s'élève. Dans les pays développés, 35 % des immigrants ont une formation universitaire, alors que dans les autres pays en développement (pays en développement qui ne sont pas des PMA) cette part est divisée par trois, soit 13 %. Dans les PMA, en revanche, seuls 4 % des immigrants sont hautement qualifiés (graphique 33). La sélection est de plus en plus importante. Dans le monde, le nombre total d'immigrants hautement qualifiés a augmenté de 60 % entre 1990 et 2000, alors que celui de migrants faiblement qualifiés n'a progressé que de 16 %. Cette situation est due principalement à l'évolution de l'immigration dans les pays développés. Là, le taux de sélection (nombre d'universitaires par rapport au nombre total d'immigrants) a augmenté de 6 points de pourcentage dans les dix ans qui ont précédé 2000. Cela confirme la tendance du capital humain à s'agglomérer là où il est déjà relativement abondant (Docquier, Marfouk *et al.*, 2011), tendance que renforcent les politiques d'immigration sélective mises en œuvre dans les grands pays de destination.

Plus de la moitié des migrations internationales de professionnels hautement qualifiés sont des migrations Sud-Nord. Ensuite viennent les flux Nord-Nord qui représentent près d'un tiers des flux internationaux de travailleurs qualifiés. Ces flux sont fortement concentrés dans quelques pays de destination, et les pays développés absorbent 80 % environ de tous les travailleurs hautement qualifiés circulant au niveau international. Le principal pays de destination est les États-Unis, qui accueillent quelque 40 % de tous les migrants hautement qualifiés. Ils sont suivis par le Canada, l'Australie, le Royaume-Uni, l'Allemagne,

À l'échelle mondiale, l'exode des compétences n'a cessé d'augmenter en valeur absolue.

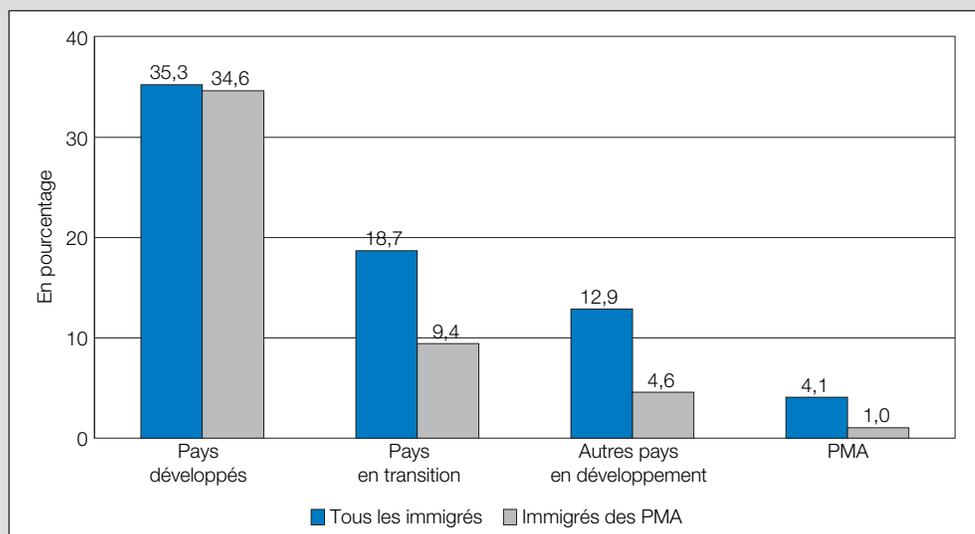
L'immigration internationale est sélective car elle concerne surtout les personnes hautement qualifiées.

Plus le niveau de développement du pays de destination est élevé, plus les critères de sélection fondés sur les compétences se durcissent.

Plus de la moitié des migrations internationales de professionnels hautement qualifiés sont des migrations Sud-Nord.

Graphique 33. Taux de sélection des immigrants dans les principaux groupes de pays d'accueil, 2000

(En pourcentage du nombre d'immigrés de formation universitaire au niveau mondial et en provenance des PMA)



Source: Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après les données de Docquier *et al.* (2011).

la Fédération de Russie et la France⁵ Les professions les plus touchées par l'exode des compétences sont l'informatique, la comptabilité, la gestion, la médecine et le travail infirmier et, parmi les professions exigeant le niveau d'études le plus poussé, les métiers scientifiques et l'enseignement universitaire.

Les flux migratoires de professionnels hautement qualifiés sont fortement concentrés dans quelques pays de destination, et les pays développés absorbent 80 % environ de ces flux.

La proportion hommes-femmes dans les flux de professionnels qualifiés semble étroitement liée au niveau de développement du pays de destination. Dans les flux à destination des pays développés, hommes et femmes sont également représentés. Dans le groupe des autres pays en développement, deux tiers des immigrants de formation universitaire sont des hommes, alors que dans les PMA le pourcentage s'élève à 71 %. Dans les pays en développement d'origine, le taux d'exode des compétences (c'est-à-dire le nombre d'émigrants hautement qualifiés par rapport au nombre total de nationaux possédant le même niveau d'éducation) diffère légèrement entre hommes (5 %) et femmes (6 %). Cette différence s'explique principalement par le fait que, dans les pays d'origine, les hommes sont plus nombreux que les femmes à suivre des études universitaires (Docquier and Rapoport, 2012).

La mobilité internationale des professionnels hautement qualifiés devrait perdurer.

Perspectives futures. Compte tenu des forces à l'origine de la dynamique migratoire internationale actuelle et sauf bouleversement économique international majeur, la mobilité internationale des professionnels hautement qualifiés devrait perdurer, principalement pour les raisons suivantes:

- L'importance accrue des connaissances dans la production économique mondiale (voir sect. B1);
- La baisse de la croissance démographique et le vieillissement de la population mondiale qui en résulte, ainsi que la demande croissante de services de santé qui accompagne le développement;
- La baisse continue des coûts de déplacement et de communication;
- L'interdépendance économique due à la mondialisation;
- Les écarts de revenu persistants entre les professionnels des pays développés et ceux des pays en développement.

Les deux premiers phénomènes progressent plus rapidement dans les pays développés que dans les pays en développement. Associés aux trois autres, ils devraient demeurer des moteurs de la mobilité internationale des travailleurs qualifiés à l'avenir⁶.

b) Tendances dans les PMA

Il est estimé que 1,3 million de travailleurs de formation universitaire avaient émigré des PMA en 2000. Si ce chiffre représente une hausse de 58 % par rapport à la décennie précédente, les flux bilatéraux n'ont pas tous évolué au même rythme. En effet, c'est vers les pays développés que l'émigration a le plus progressé, puisqu'elle a presque doublé pendant la période (tableau 13), le nombre d'émigrants hautement qualifiés dépassant les 2 millions, selon les estimations.

Pendant les années 2000, le nombre de professionnels hautement qualifiés émigrant des PMA vers les principaux pays de destination a continué de progresser. Aux États-Unis, le nombre de résidents de formation universitaire nés dans un PMA a augmenté de 78,7 % entre 2000 et 2010. Le tableau 14 fournit des données plus précises à ce sujet ainsi que des preuves indirectes de l'évolution de l'exode des compétences des PMA vers les grands pays de destination⁷. Les données montrent en effet que l'émigration de ressortissants de PMA hautement qualifiés vers d'autres pays développés a continué de progresser. Ce résultat est un peu surprenant au regard de deux événements majeurs qui auraient dû ralentir l'immigration vers ces pays dans les années 2000: premièrement, le coup de frein à l'immigration après les attentats du 11 septembre et, deuxièmement, la crise financière et économique mondiale qui a débuté en 2007. L'impact de ces deux événements semble avoir été contrecarré par les facteurs à l'origine de l'exode des compétences, exposés dans la section B1.

Pays de destination. Près de deux tiers des émigrants hautement qualifiés originaires des PMA vivent dans les pays développés, l'autre tiers résidant dans d'autres pays en développement. Ces émigrants se dirigent principalement vers les pays développés d'Amérique et d'Europe, les pays en développement exportateurs de pétrole et les pays voisins (graphique 34). Leur principal pays de destination est les États-Unis qui accueillent un quart de l'effectif total. Les autres grands pays de destination sont l'Arabie saoudite, le Canada, le Royaume-Uni, l'Inde et la France (graphique 35). L'Amérique du Nord accueille la quasi-totalité des migrants qualifiés originaires d'Haïti et un tiers environ des migrants qualifiés venant des PMA d'Afrique, d'Asie et du Pacifique (tableau 13). Pour les autres, la destination des flux varie selon les régions. Pour les PMA africains, les autres principales destinations sont les pays développés d'Europe (en particulier le Royaume-Uni, la France et la Belgique) et, dans une moindre mesure, d'autres pays en développement d'Afrique (principalement la Côte d'Ivoire, l'Afrique du Sud et le Kenya). Les PMA asiatiques sont le groupe où les flux intrarégionaux Sud-Sud sont les plus importants: près de la moitié de leurs émigrés hautement qualifiés vit dans un autre pays en développement d'Asie (notamment l'Inde, l'Arabie saoudite, la Thaïlande, l'Iran et les États du Golfe). Enfin, la Nouvelle-Zélande et l'Australie accueillent près des deux tiers des émigrants hautement qualifiés originaires des PMA du Pacifique.

Le taux de sélection des immigrants provenant des PMA est directement lié au niveau de revenu des pays de destination, comme c'est le cas pour les immigrants de tous les autres pays. C'est dans les pays développés qu'il est le plus élevé: 35 % de tous les immigrants nés dans un PMA sont au bénéfice d'une formation universitaire. Ce pourcentage est beaucoup plus faible (5 %) dans le groupe des autres pays en développement et plus encore dans les autres PMA où il n'est que de 1 %. En d'autres termes, les flux migratoires entre PMA sont principalement

Il est estimé que 1,3 million de travailleurs de formation universitaire avaient émigré des PMA en 2000.

Pendant les années 2000, le nombre de professionnels hautement qualifiés émigrant des PMA vers les principaux pays de destination a continué de progresser.

Les flux de migrants qualifiés provenant des PMA se dirigent principalement vers les pays développés d'Amérique et d'Europe, les pays en développement exportateurs de pétrole et les pays voisins.

Le taux de sélection des immigrants provenant des PMA est directement lié au niveau de revenu des pays de destination.

Tableau 13. Couloirs migratoires des travailleurs hautement qualifiés originaires des PMA, 2000

(En nombre de migrants et en pourcentage)

Pays d'origine	Pays de destination									Total
	Pays développés			Pays en transition	Autres pays en développement			PMA		
	Asie Pacifique	Europe	Amérique du Nord		Afrique	Amérique	Asie	Afrique	Asie	
<i>Nombre de migrants</i>										
PMA Afrique	14 245	170 814	178 561	55	86 763	380	44 696	29 809	-	525 323
PMA Amériques	20	2 127	150 999	0	19	8 138	11	-	-	161 314
PMA Asie	37 179	67 041	192 243	218	2 297	17	295 669	-	2 703	597 367
PMA Pacifique	10 450	354	5 762	1	4	1	6	-	-	16 578
PMA total	61 894	240 336	527 565	274	89 083	8 536	340 382	29 809	2 703	1 300 582
<i>Destination – en pourcentage</i>										
PMA Afrique	23,0	71,1	33,8	20,1	97,4	4,5	13,1	100	-	40,4
PMA Amériques	-	0,9	28,6	-	-	95,3	-	-	-	12,4
PMA Asie	60,1	27,9	36,4	79,6	2,6	0,2	86,9	-	100	45,9
PMA Pacifique	16,9	0,1	1,1	0,4	-	-	-	-	-	1,3
PMA total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100	100	100,0
<i>Origine – en pourcentage</i>										
PMA Afrique	2,7	32,5	34,0	-	16,5	0,1	8,5	5,7	-	100,0
PMA Amériques	-	1,3	93,6	-	-	5,0	-	-	-	100,0
PMA Asie	6,2	11,2	32,2	-	0,4	-	49,5	-	0,5	100,0
PMA Pacifique	63,0	2,1	34,8	-	-	-	-	-	0,0	100,0
PMA total	4,8	18,5	40,6	-	6,8	0,7	26,2	2,3	0,2	100,0

Source: Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après les données de Docquier *et al.* (2011).

Tableau 14. Indicateurs sur l'immigration de travailleurs hautement qualifiés originaires des PMA à destination de certains pays d'accueil dans les années 2000

(En nombre de personnes et en pourcentage)

Pays d'accueil	Indicateur	Période initiale (A)	Période récente (B)	Personnes		Écart (B/A : %)
				(A)	(B)	
États-Unis ^{a, b}	Nombre de résidents de formation universitaire originaires de 15 PMA (= 91 % du total des résidents hautement qualifiés originaires des PMA en 2000)	2000	2010	381 425	681 485	78,7
	Nombre de visas de séjour temporaire pour personnes qualifiées accordés à des ressortissants de tous les PMA	1998-2000	2008-2010	1 289	1 364	5,9
Canada ^c	Résidents permanents nés dans tous les PMA	1999-2001	2009-2011	15 950	22 813	43,0
	Arrivées d'étudiants nés dans tous les PMA	1999-2001	2009-2011	1 514	2 406	58,9
Royaume-Uni ^d	Ressortissants de tous les PMA titulaires de permis de travail pour des secteurs autres que le secteur du travail domestique	2004	2009	676	1 581	133,9
	Ressortissants de tous les PMA autorisés à entrer au Royaume-Uni au titre des programmes PBS Tier 1 (travailleurs hautement qualifiés) et PBS Tier 2 (travailleurs qualifiés)	2009	2010	788	1 077	36,7
France ^e	Nombre de visas de travail accordés à des ressortissants de tous les PMA	2004-2005	2007-2008	324	1 214	274,7
	Nombre de visas d'études accordés à des ressortissants de tous les PMA	2004-2005	2007-2008	4 841	4 446	-8,2
Australie ^f	Nombre de ressortissants hautement qualifiés de tous les PMA entrant dans le pays pour s'y établir de manière permanente	2000-2001	2010-2011	964	1 121	16,3

Source: Élaboré par le secrétariat de la CNUCED, d'après les sources citées dans les notes (voir plus bas).

Notes: Lorsque les périodes sont précisées, les données correspondantes sont des moyennes annuelles. Les pays de destination ci-dessus ont accueilli 55 % des travailleurs migrants hautement qualifiés originaires des PMA en 2000.

a US Census 2010 (pour 2010); American Community Survey 2010 (pour 2010) pour le nombre de ressortissants de 15 PMA ayant suivi des études supérieures.

b State Department, pour le nombre de visas de séjour temporaire délivrés à des personnes qualifiées (H1-B, H1-C, L1, O1 et E-2).

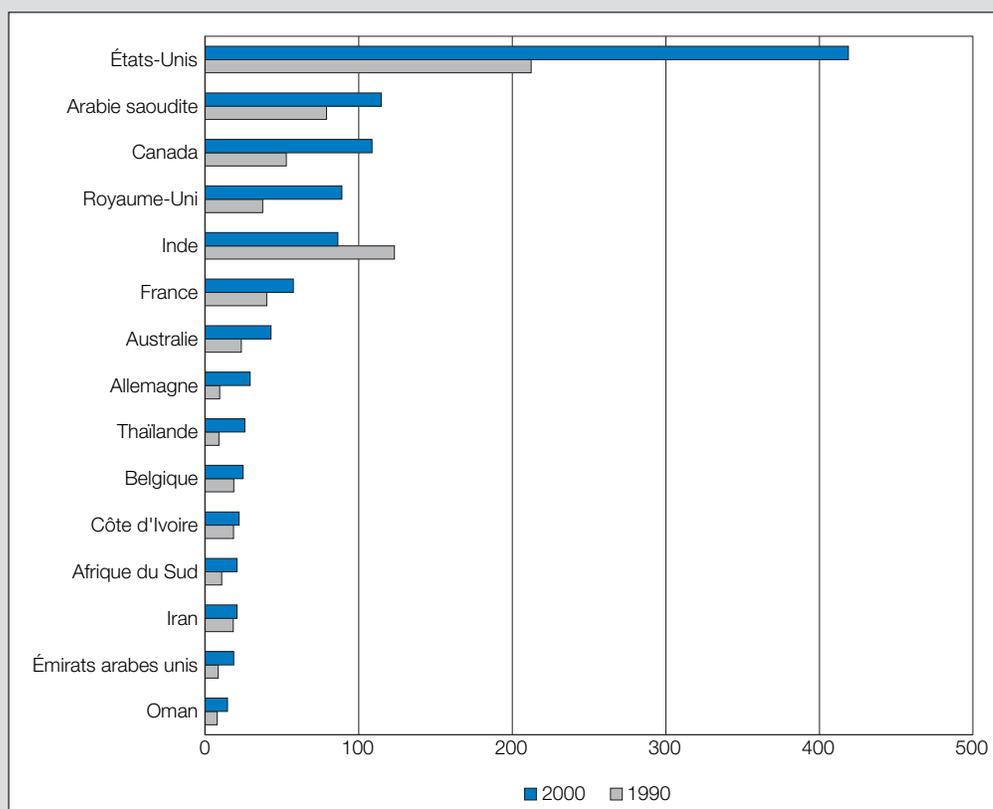
c Statistique Canada.

d Home Office and National Statistics. Selon le PBS, qui a été introduit en 2008, les immigrés sont sélectionnés sur la base d'un système de points.

e Institut national d'études démographiques.

f Department of Immigration and Citizenship.

Graphique 35. Principaux pays de destination des émigrants hautement qualifiés des PMA, 1990 et 2000
(En milliers de personnes)



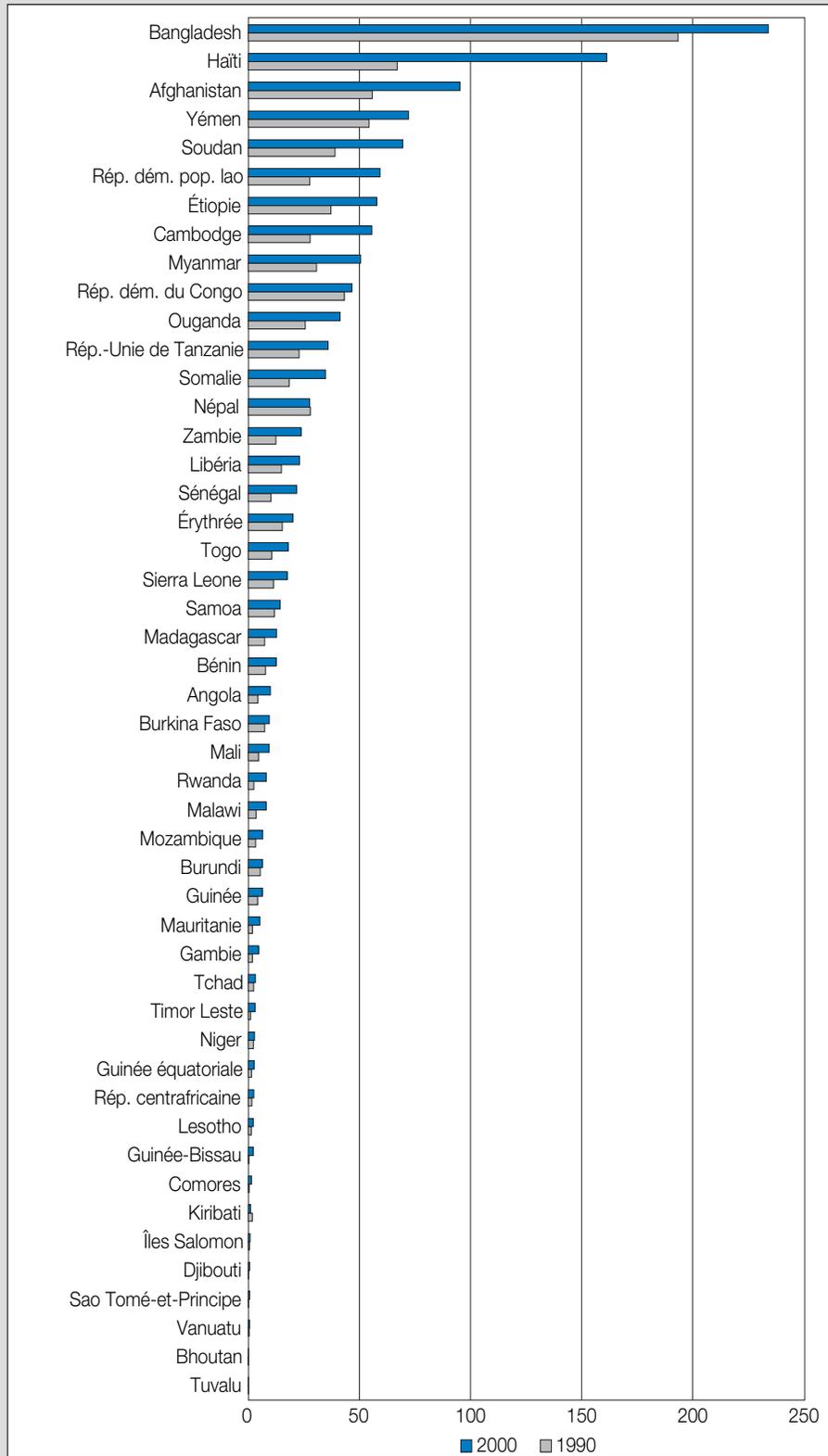
Source: Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après les données de Docquier *et al.* (2011).

La principale source régionale de migrants hautement qualifiés originaires de PMA est l'Asie (45,9 % de l'exode des compétences des PMA) suivie par les PMA africains (40,4 %).

composés de personnes faiblement qualifiées. Dans les pays développés, les taux de sélection des immigrants originaires des PMA et des immigrants originaires d'autres régions sont analogues. Dans les pays en développement, en revanche, le taux de sélection d'immigrants originaires des PMA est très inférieur à celui des immigrants provenant d'autres groupes de pays (graphique 33), ce qui confirme la forte préférence des émigrants qualifiés des PMA pour les pays du Nord. Les données disponibles montrent que la sélectivité de l'émigration des PMA a augmenté dans les années 2000. Aux États-Unis (premier pays de destination des émigrants hautement qualifiés originaires des PMA), le taux de sélection de ressortissants des PMA est passé de 32,4 % en 2000 à 48,3 % en 2010 (sur la base du même échantillon que celui du tableau 14).

Pays d'origine. La principale source régionale de migrants hautement qualifiés originaires de PMA est l'Asie, avec une proportion de 45,9 % de migrants de formation universitaire, suivie par les PMA africains – 40,4 % (tableau 13). Toutefois, les chiffres régionaux masquent une très forte concentration des flux migratoires dans un petit nombre de pays. Les premiers PMA d'origine de migrants qualifiés sont le Bangladesh et Haïti, qui comptent l'un et l'autre plus de 160 000 ressortissants hautement qualifiés vivant à l'étranger. Ces deux pays représentent 30 % de l'ensemble des migrants originaires de PMA. Ils sont suivis par l'Afghanistan, le Yémen, le Soudan, la République démocratique populaire lao, l'Éthiopie et le Cambodge, dont chacun compte plus de 50 000 ressortissants hautement qualifiés vivant à l'étranger (graphique 36). Ensemble, ces neuf pays représentent près des deux tiers de l'exode des compétences des PMA. Le tableau 15 contient des données sur les principaux couloirs de migration bilatérale de professionnels hautement qualifiés originaires de PMA.

Graphique 36. Nombre d'émigrants qualifiés originaires des PMA, 1990 et 2000
(En milliers de personnes)



Source: Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après les données de Docquier *et al.* (2011).

Tableau 15. Principaux couloirs bilatéraux d'émigration de travailleurs qualifiés originaires des PMA, 2000
(En nombre de migrants)

PMA d'origine	Pays de destination	Nombre de migrants qualifiés
Haïti	États-Unis	126 524
Bangladesh	Inde	70 092
Bangladesh	États-Unis	41 920
Rép. dém. populaire lao	États-Unis	41 440
Bangladesh	Arabie saoudite	41 222
Yémen	Arabie saoudite	39 200
Éthiopie	États-Unis	34 428
Cambodge	États-Unis	32 955
Haïti	Canada	24 475
Soudan	Arabie saoudite	22 399
Afghanistan	Iran	20 715
Afghanistan	États-Unis	19 246
Libéria	États-Unis	18 436
Rép. dém. du Congo	Belgique	18 428
Myanmar	États-Unis	18 047
Ouganda	Royaume-Uni	17 600
Myanmar	Thaïlande	15 742
Bangladesh	Royaume-Uni	15 507
Afghanistan	Allemagne	14 519
Bangladesh	Oman	12 625
République-Unie de Tanzanie	Canada	12 220
Népal	Inde	11 179
Bangladesh	Canada	11 065
République-Unie de Tanzanie	Royaume-Uni	10 535

Source: Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après les données de Docquier *et al.* (2011).

Les PMA sont de loin le groupe de pays le plus fortement touché par l'exode des compétences.

Taux d'exode des compétences. Les PMA sont de loin le groupe de pays le plus fortement touché par l'exode des compétences parmi les groupes de pays figurant dans le graphique 37. Ils affichent un taux moyen d'exode des compétences de 18,4 %, soit un taux beaucoup plus élevé que celui enregistré par les autres pays en développement (10 %). D'un point de vue régional, les plus durement frappés sont les PMA des Amériques (Haïti), du Pacifique et d'Afrique dont les taux sont supérieurs à ceux de tous les autres groupes de pays en développement, à l'exception des autres pays en développement du Pacifique. Le groupe régional de PMA où le phénomène est le moins marqué est le groupe des PMA d'Asie (graphique 37).

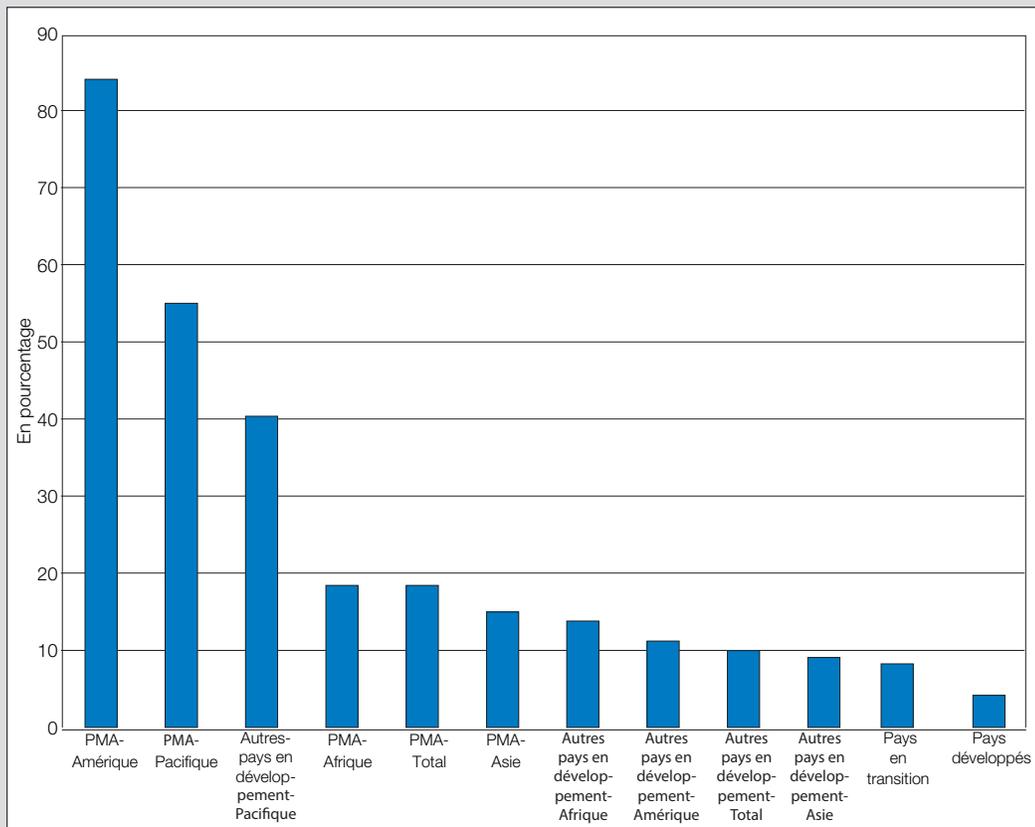
Les PMA les plus pénalisés par l'exode des compétences sont les PMA insulaires ou les petits PMA africains. C'est ainsi que six PMA comptent plus de professionnels hautement qualifiés vivant à l'étranger que dans leur pays natal: Haïti, Samoa, Gambie, Tuvalu, Kiribati et Sierra Leone; Haïti est toutefois un cas particulier (encadré 5). Outre ces PMA, il en est 11 autres dont plus de 30 % de leurs travailleurs hautement qualifiés se trouvent à l'étranger; la plupart sont des pays africains (Libéria, Érythrée, Somalie, Rwanda, Ouganda, Mozambique, Togo et Guinée-Bissau), et trois sont asiatiques: Yémen, République démocratique populaire lao et Afghanistan (graphique 38). La majeure partie d'entre eux sortent d'un conflit.

L'exode des compétences a des effets aussi bien défavorables que bénéfiques sur les pays d'origine.

3. EFFETS NÉGATIFS

L'exode des compétences a des effets aussi bien défavorables que bénéfiques sur les pays d'origine des émigrants très qualifiés, comme le résume le tableau 16. Les aspects positifs sont étudiés plus loin à la section C; les effets négatifs sont analysés ci-après. L'exode des compétences peut être particulièrement dommageable quand le pays d'origine est un pays en développement ou ne dispose que d'un vivier restreint de ressources humaines hautement qualifiées.

Graphique 37. Taux d'exode des compétences par groupe de pays, 2000
(En pourcentage)



Source: Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après les données de Docquier *et al.* (2011).

Note: Le taux d'exode des compétences est le pourcentage d'émigrants dans un même groupe d'âge bénéficiant d'un niveau d'instruction équivalent dans le pays d'origine.

Encadré 5. Exode des compétences et marché du travail en Haïti

La plupart des PMA qui affichent un taux d'exode des compétences très élevé comptent peu d'habitants. Haïti fait exception à cette règle, avec une population qui est passée de 8,6 millions de personnes en 2000 à 10,3 millions aujourd'hui. Pourtant, de tous les PMA, c'est celui qui connaît le plus fort taux d'exode des compétences (83,4 %) et c'est donc l'un des pays les plus pénalisés par le phénomène; ils ne sont en effet que six à enregistrer un taux supérieur à 80 %.

Cette situation est due en grande partie aux conditions du marché du travail, comme le montre l'étude de cas national réalisée pour le présent Rapport. Deux cent mille personnes arrivent sur ce marché chaque année, et la demande ne représente même pas 10 % de l'offre. À cela s'ajoute le fait que près de la moitié des Haïtiens de plus de 65 ans continuent de travailler, faute d'un système de retraite efficace. Les titulaires d'un diplôme universitaire ont certes plus de chances de trouver un emploi que les diplômés de l'enseignement secondaire, mais les débouchés restent rares. Cette situation est néanmoins une incitation à s'engager dans des études supérieures, bien qu'il n'y ait pas de demande pour les compétences ainsi acquises.

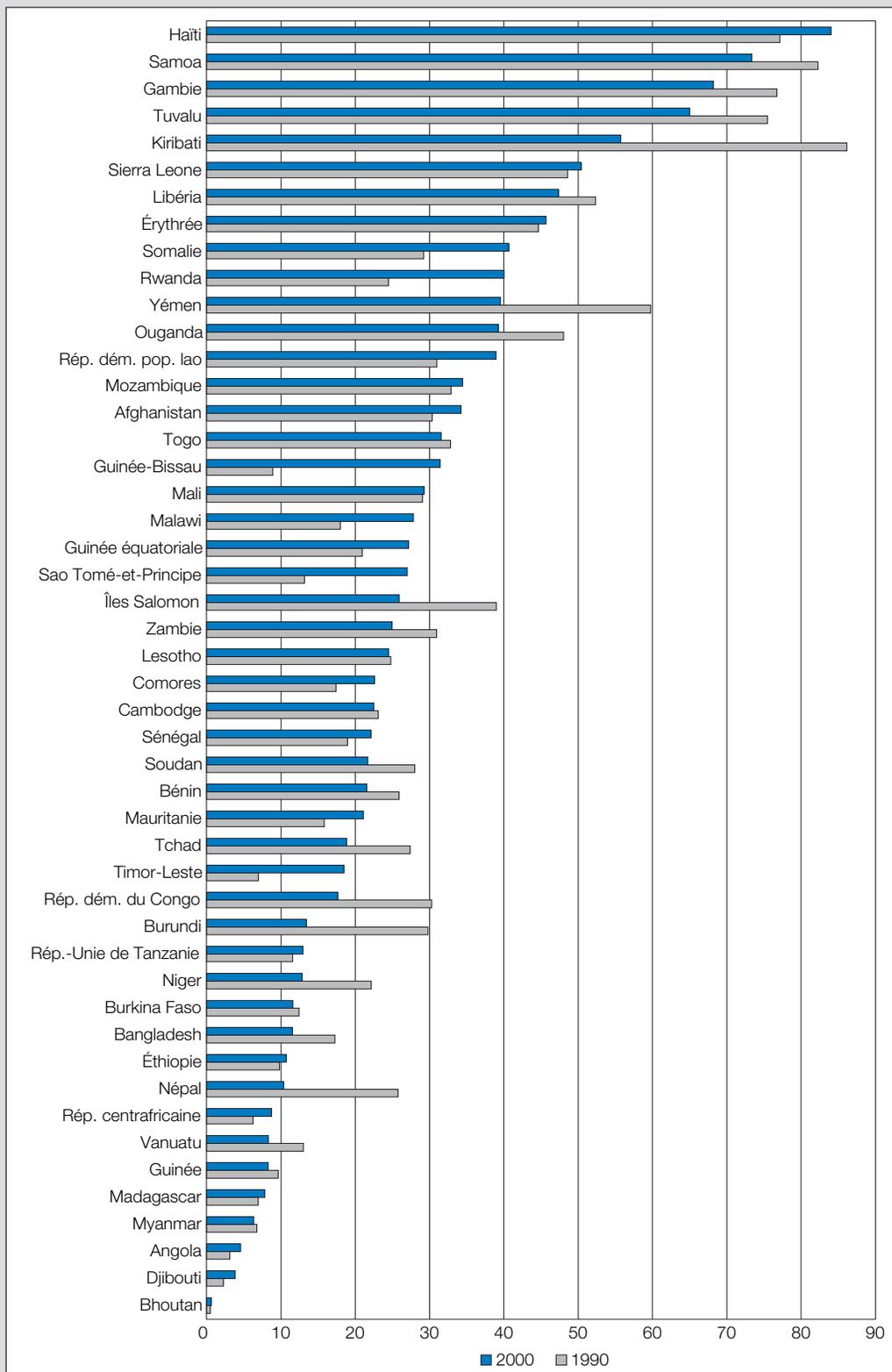
Un important site Web destiné aux professionnels qualifiés a affiché 2 230 postes entre 2008 et 2010. Si l'on part de l'hypothèse très prudente que seuls 5 % des postes à pourvoir sont publiés, le nombre total d'emplois pour la période de trois ans serait de 44 600, c'est-à-dire bien insuffisant pour satisfaire les 600 000 personnes arrivées sur le marché du travail. Compte tenu de cet écart entre l'offre et la demande de main-d'œuvre, en particulier de main-d'œuvre qualifiée, il n'y a que deux solutions: trouver un emploi dans le secteur informel qui est déjà le principal pourvoyeur d'emplois dans le pays¹, ou émigrer. Orozco (2006) fait observer que près de 90 % des émigrants qualifiés d'Haïti sont partis à l'étranger faute de débouchés professionnels.

En dehors des problèmes de marché de l'emploi, il y a d'autres facteurs qui incitent les Haïtiens qualifiés à quitter leur pays, comme l'insécurité et la situation politique. Le tremblement de terre de 2010 a encore aggravé la situation. Il est estimé qu'après cette catastrophe, un tiers des professionnels hautement qualifiés qui étaient demeurés dans le pays ont pris la décision d'émigrer.

¹ En Haïti, quelque 57 % des emplois sont des emplois du secteur informel (IHSI, 2010).

Graphique 38. Taux d'exode dans des compétences dans les PMA, 1990 et 2000

(En pourcentage)



Source: Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après les données de Docquier *et al.* (2011).

Tableau 16. Effets possibles de l'exode des compétences sur les pays (en développement) d'origine

Types d'effets/Processus	Effets défavorables	Effets bénéfiques
Connaissances et capital humain	<ul style="list-style-type: none"> • Perte de capital humain • Moins d'innovation • Incidences sectorielles (santé et éducation en particulier) • Gaspillage de compétences 	<ul style="list-style-type: none"> • Gain de compétences • Transfert/partage de compétences/de technologies • Réseaux de savoir de la diaspora • Accumulation, développement et approfondissement des connaissances, des compétences et de l'expérience
Processus macroéconomiques	<ul style="list-style-type: none"> • Ralentissement de la croissance économique • Diminution des externalités liées à la main-d'œuvre très qualifiée • Moindre croissance de la productivité • Moins d'entrepreneuriat • Coût (budgétaire) de la formation de personnes très qualifiées • Manque à gagner fiscal correspondant aux impôts acquittés par des personnes très qualifiées 	<ul style="list-style-type: none"> • Entrepreneuriat au retour dans le pays
Flux commerciaux/de capitaux	<ul style="list-style-type: none"> • Altération relative des capacités au détriment des compétences 	<ul style="list-style-type: none"> • Envois de fonds • Épargne de la diaspora: émissions obligataires, dépôts, prêts, financement, etc. • Effets de la diaspora et réseaux économiques: <ul style="list-style-type: none"> • Création de flux commerciaux ou renforcement de ces flux: marchandises et services (dont tourisme) • Création de flux d'investissement étranger direct ou renforcement de ces flux
Processus institutionnels	<ul style="list-style-type: none"> • Baisse de l'offre/de la demande d'institutions 	<ul style="list-style-type: none"> • Appui au/demande de renforcement des capacités institutionnelles de la part de la diaspora • Offre/demande institutionnelle des rapatriés

Source: Secrétariat de la CNUCED.

Note: Le tableau ci-dessus présente les effets potentiels de l'exode des compétences qui, de manière générale, peut avoir des conséquences négatives ou positives pour l'économie des pays d'origine. Les conséquences effectives pour chaque pays dépendent de leur situation particulière et de leur niveau de développement économique, social et institutionnel.

a) Diminution du capital humain et ralentissement de la croissance économique et de la croissance de la productivité

L'exode des compétences prive les pays d'origine de certaines des personnes les plus qualifiées qu'ils ont eux-mêmes éduquées et formées. Dans le pays d'origine, il réduit le capital humain, ce facteur étant déjà peu abondant dans les pays en développement, en particulier dans les PMA (encadré 6). L'effet est particulièrement prononcé si une proportion élevée de la population qualifiée émigre (Berry and Soligo, 1969; Bhagwati and Hamada, 1974). Le capital humain jouant un rôle fondamental dans la croissance et le développement à long terme, l'exode des compétences pourrait avoir pour effet de ralentir la croissance économique du pays d'origine (Miyagiwa, 1991; Haque and Kim, 1995; Wong and Yip, 1999). Les conséquences d'une diminution du capital humain pour le développement sont particulièrement graves dans le contexte d'une économie mondiale de plus en plus centrée sur le savoir.

L'exode des compétences réduit la prospérité en raison de la perte d'externalités. En règle générale, la main-d'œuvre hautement qualifiée produit une externalité positive sur le reste de la main-d'œuvre, qui augmente sa productivité par un effet d'émulation. Ainsi, l'effet positif des personnes de talent va bien plus loin que leur faible nombre dans la population. Si les plus qualifiés quittent le pays en masse, cette externalité est fortement réduite (Haque, 2005).

En dehors de ces considérations générales sur le capital humain, l'exode des compétences peut avoir un effet négatif sur les systèmes locaux de science et de connaissance (voir encadré 7, exemple de l'Éthiopie), ce qui compromet l'aptitude de l'économie à produire et exploiter l'innovation. Cela, à son tour, ralentit la croissance de la productivité (Kapur and McHale, 2005; Agrawal *et al.*, 2011). Schiff et Wang (2009) estiment empiriquement que des taux plus élevés d'exode des compétences diminuent la capacité d'absorption technologique des pays d'origine qui de ce fait intègrent dans une moindre mesure l'innovation technologique. Un des effets de l'exode de compétences pourrait être ainsi de diminuer la croissance de la productivité.

L'exode des compétences prive les pays d'origine de certaines des personnes les plus qualifiées qu'ils ont eux-mêmes éduquées et formées.

L'exode des compétences peut avoir un effet négatif sur les systèmes locaux de science et de connaissance.

Encadré 6. Dotations en capital humain et flux internationaux de main-d'œuvre et de ressources

Les pays les moins avancés comptent relativement plus de main-d'œuvre peu qualifiée que de main-d'œuvre hautement qualifiée. Le ratio de l'une à l'autre est de 1 à 42 dans ces pays, soit plus du double du niveau observé dans les autres pays en développement (1-16), et 10 fois plus que dans les pays développés, qui ont un ratio de seulement 1 à 4¹. Au premier abord, on pourrait s'attendre que la main-d'œuvre hautement qualifiée atteigne sa rentabilité maximale quand elle est relativement moins abondante, c'est-à-dire dans les pays en développement et dans les PMA en particulier. En apparence, la main-d'œuvre qualifiée devrait donc affluer vers ces pays – là où le capital humain est le moins abondant et où le stock de connaissances est le plus faible. Dans l'absolu, l'hypothèse conventionnelle est vérifiée: les PMA ont une émigration faiblement qualifiée 11 fois plus élevée que leur émigration très qualifiée. Le même ratio montre pourtant que les PMA exportent leurs travailleurs qualifiés de manière plus soutenue que leurs travailleurs peu qualifiés, car le ratio par niveau de qualification bas/élevé des «exportations de main-d'œuvre» (c'est-à-dire l'émigration) correspond à seulement un quart de celui des ressources de main-d'œuvre. Un autre moyen de mesurer la «densité» relative des exportations par niveau de qualification est le taux d'émigration de la main-d'œuvre peu qualifiée et celui de la main-d'œuvre très qualifiée². Dans 43 des 48 PMA, ce taux est plus élevé pour la seconde que la première; c'est le contraire qui est vrai pour seulement 5 PMA.

Il ressort des données ci-dessus que la plupart des PMA exportent davantage de travailleurs très qualifiés que de travailleurs peu qualifiés. Ce résultat contredit les attentes susmentionnées qui se fondent sur la rentabilité apparente au plan des connaissances. L'explication de ce paradoxe apparent semble tenir au caractère particulier du capital incarné par les personnes, le capital humain. Les connaissances sont soumises à des rendements d'échelle croissants et à des effets d'agglomération positifs. Les économies d'échelle résultant de l'urbanisation produisent des forces centripètes, de sorte que les ressources humaines ont tendance à se concentrer dans des endroits où il existe déjà un vivier important de personnes qualifiées. Le phénomène aboutit à ce que la production et les gains sont plus élevés dans les lieux en question. À titre d'exemple, Clemens *et al.* (2008) estime que les Haïtiens qui émigrent aux États-Unis multiplient, en moyenne, leurs revenus pratiquement par sept. Au-delà des écarts de rémunération, les effets d'agglomération sont particulièrement significatifs pour la recherche et la production scientifique, qui sont liés à l'existence d'infrastructures scientifiques (laboratoires, instruments de mesure, documentation spécifique, machines perfectionnées, accès aux bases de données et bibliothèques, fréquentation de collègues, discussions et collaborations directes, etc.).

La migration Sud-Nord de main-d'œuvre qualifiée s'apparente à un transfert international de ressources (humaines) des pays les plus pauvres vers les plus riches. De la même manière, les flux Sud-Sud de travailleurs très qualifiés des PMA (environ un tiers du total) sont orientés vers des pays en développement où les niveaux relatifs de développement et de revenu sont plus élevés.

¹ Données pour 2000, dernière année pour laquelle une matrice bilatérale de la migration de main-d'œuvre hautement qualifiée est disponible.

² Le taux d'émigration est le nombre des migrants rapporté au niveau de compétence et à la catégorie d'âge correspondants. Dans le cas de la main-d'œuvre très qualifiée, ce taux correspond au taux d'exode des compétences.

Encadré 7. Les effets de l'exode des compétences sur l'enseignement supérieur et la recherche en Éthiopie

La croissance exponentielle de l'enseignement supérieur en Éthiopie au cours des quinze dernières années (sect. C1) cache l'ampleur des effets néfastes de l'exode des compétences sur ce secteur. Le nombre d'étudiants obtenant un diplôme du niveau de la licence a fortement augmenté, passant de 29 800 en 2007 à 75 300 en 2011. Or, dans le même temps, le chiffre correspondant aux niveaux supérieurs (maîtrise et doctorat) a enregistré une progression nettement plus limitée, passant de 2 700 à 6 200.

Ainsi, l'Éthiopie manque de titulaires de doctorat, en particulier dans l'enseignement supérieur, là où ils font le plus défaut. Parmi les 15 192 enseignants et chercheurs travaillant dans les 25 universités du pays, seulement 979 (6,4 %) détiennent un doctorat. De plus, les titulaires de doctorat sont répartis très inégalement, puisque la moitié d'entre eux travaille à l'université d'Addis-Abeba. La plupart des enseignants et chercheurs universitaires du pays n'ont qu'une maîtrise (43,4 %) ou une licence (42,6 %). Les établissements d'enseignement supérieur éthiopiens manquent cruellement de personnes de très haut niveau de qualification.

Le nombre d'enseignants et chercheurs titulaires de doctorat en poste dans les universités du pays est très inférieur à celui des membres de la diaspora éthiopienne ayant ce niveau d'éducation ne serait-ce qu'aux États-Unis et au Canada, soit 1 600, d'après des estimations prudentes. L'étude de cas sur la diaspora universitaire éthiopienne effectuée pour les besoins du présent Rapport a recensé 200 professeurs éthiopiens travaillant actuellement dans des universités étrangères, dont 148 exerçant aux États-Unis. Sur ce nombre, 72 sont des professeurs titulaires. En Éthiopie, en revanche, seulement 65 personnes détiennent un poste équivalent. En d'autres termes, il y a davantage de professeurs titulaires éthiopiens travaillant aux États-Unis qu'en Éthiopie même, malgré les besoins importants des universités éthiopiennes en personnel de très haut niveau de qualification.

Face au besoin urgent d'enseignants et professeurs d'université plus qualifiés, le Gouvernement éthiopien a entrepris de recruter 631 enseignants et chercheurs, d'origine indienne en particulier. Le succès de ce programme est encore incertain. Néanmoins, s'il est bien exécuté, ses conséquences du point de vue des réserves de change limitées du pays seront significatives.

L'exode des compétences peut aussi concerner des entrepreneurs ou des étudiants (c'est-à-dire des futurs actifs). Le départ des premiers prive le pays d'origine d'une partie des personnes qui créent des entreprises et de l'emploi. Pour ce qui est des étudiants, la plupart des pays en développement en envoient une partie à l'étranger suivre un troisième cycle, moyen pour eux d'améliorer et de développer leur capital humain. Or une telle stratégie conduit souvent à l'exode des compétences. Plus l'écart de conditions de vie est grand entre le pays des études et le pays d'origine, plus les étudiants ont de chances de rester à l'étranger une fois leur diplôme obtenu (Finn, 2010), d'où un amenuisement du capital humain du pays d'origine.

b) Incidence sectorielle

Une baisse du nombre de professionnels qualifiés pourrait avoir des effets plus prononcés dans certains secteurs tels que l'éducation et les activités scientifiques (encadré 7) et la santé (encadré 8). Il s'agit des principaux secteurs permettant aux pays de renforcer et d'améliorer leurs ressources en capital humain. Leur dysfonctionnement du fait de l'exode des compétences empêche la formation soutenue de capital humain, ce qui risque de déprimer la croissance nationale à long terme.

c) Coûts budgétaires et manque à gagner fiscal

Développer le capital humain d'un pays par l'éducation a un coût élevé que l'État finance en grande partie⁸. Normalement, les personnes ainsi formées travaillent, vivent et payent des impôts dans le pays d'origine après leurs études (quel qu'en soit le niveau). Cela permet à l'État de récupérer en partie l'investissement par les recettes fiscales (impôts sur le revenu et la propriété, impôts indirects, etc.) produites par ces personnes. Mais en cas d'exode des compétences, ce remboursement ne peut intervenir, car les émigrants vivent, travaillent et paient leurs impôts généralement à l'étranger (Bhagwati and Hamada, 1974; Grubel and Scott, 1966; Berry and Soligo, 1969; Johnson 1967; Kwok and Leland, 1982). Si ces effets existent pour tous types de migrants, ils atteignent leur maximum dans le cas des migrants hautement qualifiés. L'éducation de ces migrants est celle qui coûte le plus cher au pays d'origine, et comme ce sont eux les mieux rémunérés, c'est aussi là que le manque à gagner fiscal est le plus élevé. Gibson and McKenzie (2010) présentent les résultats de microdonnées provenant d'une enquête concernant les émigrés très qualifiés des Tonga, des États fédérés de Micronésie, de la Papouasie-Nouvelle-Guinée, du Ghana et de la Nouvelle-Zélande. Les pays en développement de l'échantillon partagent plusieurs caractéristiques structurelles avec des PMA du Pacifique et d'Afrique. Ces auteurs estiment le coût fiscal annuel net par émigrant très qualifié de 6 300 dollars à 16 900 dollars au Ghana et en Papouasie-Nouvelle-Guinée, mais à des montants beaucoup plus faibles, de 500 dollars à 1 000 dollars, aux Tonga et en Micronésie, qui ont des taux d'imposition très bas⁹.

d) Évolution des dotations relatives en ressources

Un exode des compétences important peut modifier les dotations relatives des pays d'origine et des pays de destination. En réduisant le capital humain des pays d'origine, il oriente la dotation relative de facteurs de l'économie nationale vers d'autres facteurs comme les ressources naturelles, ce qui altère la répartition des avantages comparatifs. Au minimum, il peut renforcer la spécialisation des pays d'origine au détriment de secteurs ou d'activités à forte intensité de compétences¹⁰. À l'échelle mondiale, les diplômés de l'enseignement supérieur ont tendance à se regrouper aux États-Unis, au Royaume-Uni, en Australie, au Canada et dans certains autres pays développés. La polarisation préexistante de

Une baisse du nombre de professionnels qualifiés pourrait avoir des effets plus prononcés dans certains secteurs, par exemple l'éducation et les activités scientifiques.

Un exode des compétences important peut modifier les dotations relatives des pays d'origine et des pays de destination.

Encadré 8. Exode des compétences médicales

Les PMA sont le groupe de pays où la densité médicale est la plus faible avec un taux de 0,12 médecin/1 000 habitants, soit nettement moins que le seuil acceptable de 2/1 000 recommandé par l'Organisation mondiale de la Santé. La densité médicale est 9 fois plus élevée dans les autres pays en développement que dans les PMA, et 24 fois plus élevée dans les pays développés. Les migrations de médecins originaires des pays en développement aggravent ces disparités: ce sont aussi les PMA qui ont le taux le plus élevé d'exode des compétences médicales, à savoir le nombre de médecins formés dans le pays travaillant à l'étranger par rapport au nombre de ceux qui exercent dans le pays. Ce taux atteint son maximum en Haïti (35 %) et dans les PMA africains (14 %) (graphique 2)¹. L'exode des compétences médicales s'est accentué depuis les années 1990, aussi bien dans les PMA que dans les autres pays en développement.

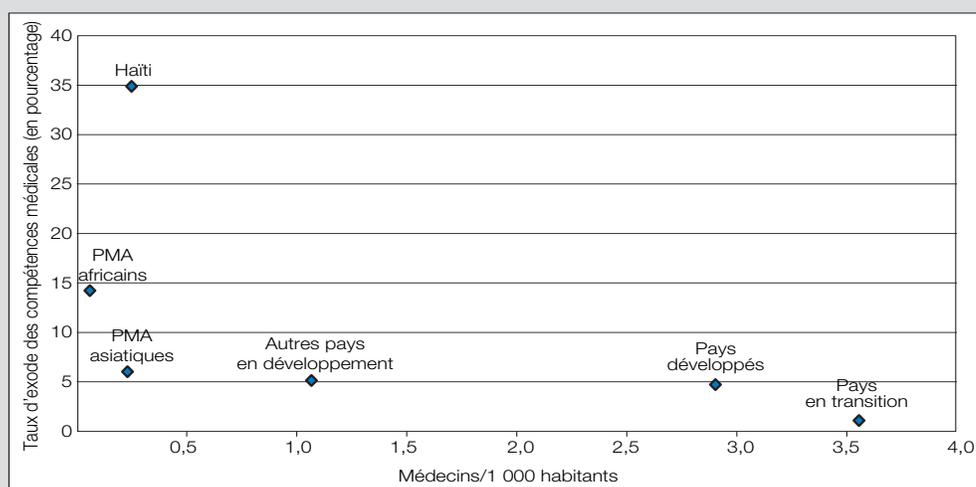
Dans l'étude de cas sur l'Éthiopie effectuée pour les besoins du présent Rapport, il est estimé qu'environ 1 000 médecins éthiopiens travaillent aux États-Unis tandis que le nombre de ces médecins travaillant dans leur pays d'origine était de 2 154 en 2009. On peut donc supposer qu'entre un tiers et la moitié du nombre total de médecins éthiopiens travaillent à l'étranger. Le Bangladesh compte 0,25 médecin pour 1 000 habitants et 32 écoles de médecine. Environ 2 000 personnes sont diplômées chaque année, parmi lesquelles 300 émigrent. Bien que la proportion soit faible, il s'agit souvent des meilleurs éléments. La qualité de la recherche médicale et du développement intellectuel dans les meilleurs établissements du pays souffre de cet exode (Rahman and Khan, 2007).

Les principaux problèmes de développement associés à l'exode des compétences médicales subi par les PMA sont ses répercussions sur la santé de la population et le coût de l'éducation médicale dans ces pays. Un exode de compétences plus important est associé à une mortalité néonatale et infantile plus élevée et à des taux de vaccination plus faibles dans les pays en développement, ainsi qu'à une plus forte mortalité due au sida chez les adultes dans le cas de l'Afrique subsaharienne (Bhargava *et al.*, 2011; Bhargava and Docquier, 2008). À cela s'ajoutent des effets négatifs indirects sur la recherche médicale et l'innovation dans les pays d'origine. Plus généralement, les effets défavorables sur les systèmes de santé nationaux ont des conséquences négatives durables sur l'aptitude des PMA à former et accumuler du capital humain. L'exode des compétences n'est cependant qu'un facteur parmi d'autres dans le moins bon niveau atteint par les systèmes de santé de la plupart des PMA. Dans plusieurs pays africains, un certain nombre de médecins et d'infirmières sont inactifs ou sans emploi, signe que le manque d'effectifs des systèmes de santé est aussi imputable à d'autres facteurs que l'exode des compétences (Skeldon, 2005).

Former des médecins coûte très cher aux PMA, et l'exode des compétences médicales empêche dans une large mesure ces pays de récupérer leur investissement. D'après certaines estimations, le coût total de la formation d'un médecin en Afrique subsaharienne de l'école primaire à l'université est de 66 000 dollars, et le coût correspondant pour former une infirmière est de 43 000 dollars. Si le pays d'origine perd cet investissement, le coût d'opportunité peut atteindre au moins 364 000 dollars et 238 000 dollars, respectivement, pour chaque spécialiste parti à l'étranger (Kirigia *et al.*, 2006). Ces montants dépassent largement les envois d'argent que ces spécialistes sont susceptibles d'effectuer vers leur pays d'origine au cours de leur carrière.

¹ Le taux est faible par rapport à celui de l'exode total de compétences cité dans le texte principal. Cela s'explique par des différences méthodologiques dans le calcul des deux types de taux. En l'espèce, le taux se fonde sur le pays de formation et sur la migration vers seulement 12 pays développés. Les chiffres du texte principal concernant l'exode total de compétences se fondent, en revanche, sur la nationalité ou le pays de naissance et sur la migration vers tous les pays d'accueil. Clemens et Pettersson (2008) évaluent l'exode des compétences médicales pour les pays africains d'après le pays d'origine des médecins et parviennent à des taux bien plus élevés que ceux rapportés ici. Leur taux médian d'exode des compétences médicales pour les PMA africains est de 39 %, contre 14 % dans la base de données utilisée pour le présent encadré. Les auteurs ne présentent pas de données pour les pays non africains.

Graphique 2 de l'encadré. Exode des compétences médicales et densité de médecins par groupe de pays, 2004



Source: Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après des données issues de Bhargava *et al.* (2011).

la répartition géographique des talents est renforcée par la migration Sud-Nord de personnes très qualifiées. Ces flux équivalent à un transfert net de ressources du pays d'origine vers le pays de destination (encadré 6).

e) Gaspillage de compétences

Dans le contexte de la mobilité internationale du travail, on entend par gaspillage de compétences le fait que certains immigrants ne parviennent à trouver dans le pays d'accueil que des emplois d'un niveau de qualification inférieur à celui de leur niveau d'éducation. C'est le cas notamment lorsque des médecins travaillent comme infirmier ou des diplômés de l'université travaillent comme chauffeur de taxi ou serveur. Le degré de gaspillage des compétences dépend pour beaucoup des caractéristiques du pays d'origine. Dans le cas des États-Unis, Mattoo *et al.* (2008) notent que la probabilité pour des immigrants qualifiés de trouver un emploi correspondant à leur niveau d'éducation s'accroît en fonction du niveau de revenu du pays d'origine et du niveau de ses dépenses d'éducation. Les immigrants éduqués originaires d'Amérique latine, d'Europe de l'Est et d'Afrique ont plus de chances de trouver un emploi surqualifié que les immigrants originaires d'Asie et des pays industriels. En d'autres termes, plus le niveau de développement économique et institutionnel du pays d'origine est faible, plus les risques de gaspillage de compétences sont importants.

Le degré de gaspillage des compétences dépend beaucoup des caractéristiques du pays d'origine.

Ces résultats, comme on peut s'y attendre, sont valables pour les PMA. Le profil d'emploi des émigrants très qualifiés originaires de certains de ces pays se dégrade avec l'émigration, d'après certaines enquêtes. En comparant les emplois de migrants de formation supérieure originaires de l'Ouganda, du Sénégal et du Burkina Faso avant et après la migration, on observe une forte diminution de la proportion de postes de direction (d'au moins 15 %). À l'inverse, la proportion de personnes exerçant un métier technique ou un métier spécialisé connexe augmente fortement (+19 % dans le cas du Sénégal) (tableau 17). De même, lors d'entretiens menés pour les besoins du présent Rapport à partir d'un échantillon d'émigrants haïtiens très qualifiés vivant aux États-Unis, au Canada, en France et en Espagne, 47 % des personnes interrogées ont indiqué que leur emploi actuel demandait moins de connaissances qu'ils n'en avaient acquises dans leur pays d'origine. Toutefois, 16 % ont indiqué qu'il demandait le

Tableau 17. Emploi des migrants internationaux très qualifiés originaires de divers PMA dans le pays d'origine et le pays d'accueil, 2009

Emploi	Pays d'origine					
	Ouganda		Sénégal		Burkina Faso	
	Pays où l'emploi est exercé					
	Pays d'origine ^a	Pays d'accueil ^b	Pays d'origine ^a	Pays d'accueil ^b	Pays d'origine ^a	Pays d'accueil ^b
Cadres supérieurs ^c	54,9	3,0	27,7	8,7	48,7	33,7
Spécialistes	10,9	29,4	18,3	0,6		30,9
Métiers techniques et assimilés	3,5	10,9	17,4	36,3		
Employés de bureau	1,2	5,7	1,5	8,8		
Agents de services et de vente		11,7	1,1	1,4		
Autres	18,7	12,9	33,3	9,2	-	-
Sans opinion	10,9	26,5	0,6	35,0	51,3	35,5
<i>Donnée de référence:</i> Part des personnes hautement qualifiées parmi les migrants internationaux interrogés		31,5		6,6		0,4

Source: Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après les données de l'enquête de 2009 de la Banque mondiale auprès des ménages sur la migration et les envois de fonds (disponible à l'adresse <http://microdata.worldbank.org/index.php/catalog/534>).

a Emploi exercé dans le pays d'origine avant la migration.

b Emploi exercé actuellement dans le pays d'accueil (en 2009, date des enquêtes).

c Inclut les «membres du personnel de direction» dans le cas du Burkina Faso.

même niveau de connaissances, et 38 % un niveau de compétences supérieur à celui qui était le leur avant d'émigrer.

f) Renforcement des capacités institutionnelles

Le départ des plus qualifiés est susceptible de réduire aussi bien la demande que l'offre d'institutions qui sont indispensables au développement.

De manière générale, les personnes les plus qualifiées sont les plus aptes à créer et gérer les institutions indispensables au processus de développement national (État et administrations, organismes directeurs, débat politique, etc.)¹¹. En outre, ces personnes sont les plus susceptibles de demander et revendiquer des institutions de qualité. Leur départ risque donc de réduire aussi bien la demande que l'offre d'institutions qui sont indispensables au développement, et de ralentir le développement à long terme du pays.

4. CONSÉQUENCES POUR LES PMA

L'absence de données plus complètes rend difficile à estimer l'impact précis de l'exode des compétences sur l'économie des pays d'origine, en particulier les PMA. Les travaux existants ont établi le principe que l'impact net de l'exode des compétences sur les pays d'origine dépend en grande partie de l'ampleur de cet exode, bien que le lien ne soit pas toujours linéaire. L'exode des compétences peut être toléré jusqu'à un certain point en raison de ses effets positifs potentiels (voir sect. C ci-après). Mais si l'exode est élevé, les conséquences négatives mentionnées plus haut risquent de l'emporter, étant souvent plus décisives que les effets positifs. On a ainsi fait valoir qu'il existe un niveau «optimal» d'exode des compétences auquel le solde net des effets positifs et négatifs pour l'économie du pays d'origine atteint son maximum. Il a été estimé qu'un taux d'émigration de personnes très qualifiées «optimal» se situe entre 5 % et 10 % de la main-d'œuvre très qualifiée, d'après une série d'études empiriques sur les effets de l'exode des compétences (Docquier, 2006). On considère à l'inverse qu'au-delà d'une moyenne de 15 à 20 %, le taux d'exode des compétences est «élevé». Au-delà de ce niveau, la probabilité augmente alors que les incidences négatives l'emportent sur les conséquences positives.

L'impact net de l'exode des compétences sur les pays d'origine dépend en grande partie de l'ampleur de cet exode.

Le taux effectif d'exode des compétences est «élevé» dans 30 des 48 PMA; en revanche, il est proche du niveau «optimal» dans seulement 5 de ces pays.

Le taux effectif d'exode des compétences est «élevé» dans 30 des 48 PMA; en revanche, il est proche du niveau «optimal» dans seulement 5 de ces pays. Étant donné l'ampleur du phénomène dans ces pays, on peut supposer que le développement économique de la plupart des PMA en a été affecté de manière directe et indirecte. Il n'est pas possible toutefois d'établir une estimation précise de son impact macroéconomique du point de vue des taux de croissance économique ou de croissance de la productivité. Concernant les impacts sectoriels, en revanche, les effets négatifs de l'exode des compétences sur les PMA, notamment en ce qui concerne la santé, l'éducation et la science, la technologie et l'innovation (STI) sont amplement avérés. Le peu de réussite des PMA en matière de STI a des incidences négatives dans tous les secteurs économiques ainsi que sur le développement de leurs capacités productives (UNCTAD, 2007: 139-160), même si l'exode des compétences n'est pas seul responsable de ce manque de résultats.

Les effets négatifs de l'exode des compétences sur les PMA, notamment en ce qui concerne la santé, l'éducation et la STI sont amplement avérés.

C. Faire de l'exode des compétences un atout pour les pays d'origine

Depuis les années 1990, les tenants de la «nouvelle économie de l'exode des compétences» soutiennent que l'exode des compétences peut être bénéfique pour les pays en développement à travers ce qu'ils nomment un «exode des compétences bénéfique» ou un «gain de compétences»¹². Cet effet positif

potentiel de la migration de travail va de pair avec d'autres effets bénéfiques possibles de la migration de travail, qui étaient déjà reconnus par les premières publications sur la migration mais retiennent davantage l'attention depuis quelque temps (tableau 18). Ces effets bénéfiques sont présentés ci-après en analysant le mécanisme dans les PMA.

1. GAINS DE COMPÉTENCES

Exode des compétences bénéfique. Les publications spécialisées sur le sujet font valoir que l'exode des compétences favorise le retour à l'éducation, en incitant les personnes à parfaire leur éducation de façon à augmenter leurs chances de pouvoir émigrer. Parmi ces personnes éduquées, bon nombre émigrent (d'où un exode de compétences). En même temps, certaines finissent par ne pas s'installer à l'étranger et contribuent ainsi à augmenter les ressources du pays d'origine en capital humain par rapport à ce qui se serait produit en l'absence d'incitation à la migration (d'où un gain de compétences net). Les données avancées par les publications récentes concernant le gain d'avantages par la migration sont encore peu concluantes (Solimano, 2010). Schiff (2006) conteste les hypothèses et les conclusions de cette littérature, estimant que le gain effectif de compétences est moins important que ne l'affirment ces auteurs et que ces derniers omettent de tenir compte de plusieurs externalités négatives causées par l'exode des compétences. Lui-même et ces auteurs s'accordent toutefois à penser que l'effet net de l'exode des compétences sur les pays d'origine dépend de l'ampleur de cet exode et est négatif pour les pays où le taux d'exode est élevé.

L'exode des compétences a un effet net négatif sur les pays d'origine lorsque le taux d'exode des compétences est élevé.

L'enseignement supérieur se développe dans la plupart des PMA depuis les années 1990. Entre 1999-2000 et 2009-2010, le nombre de diplômés de tous les programmes d'enseignement supérieur parmi un échantillon de 16 PMA a plus que doublé, passant de 182 000 à 455 000, ce qui correspond à un rythme d'accroissement annuel de 19 %¹³. Cela a été alimenté par les efforts du secteur éducatif – principalement public mais aussi privé – pour répondre à la demande auparavant insatisfaite d'éducation de niveau universitaire dans bon nombre de PMA¹⁴. Il n'en reste pas moins difficile d'attribuer ce développement rapide de l'enseignement supérieur à l'effet d'incitation des perspectives d'émigration. Si une partie de la demande refoulée a pu avoir cette motivation, cela n'a sans doute pas été la plus importante. Au cours des dernières décennies, le rythme de croissance de l'enseignement de niveau universitaire dans les PMA a largement

Si une partie de la demande refoulée d'éducation supérieure a peut-être eu pour motivation l'émigration, ce facteur n'a probablement pas été le plus important.

Tableau 18. Niveau de compétences des émigrants et caractéristiques des envois de fonds, divers PMA, 2009

(En pourcentage, sauf indication contraire)

	Pays d'origine		
	Ouganda	Sénégal	Burkina Faso
Propension des migrants internationaux à envoyer de l'argent vers leur pays d'origine (pourcentage de migrants effectuant des envois de fonds à autre)			
Peu qualifiés	27,9	78,8	60,8
Très qualifiés	51,1	60,6	76,8
Montant moyen annuel par émetteur, en dollars			
Peu qualifiés	782	1538	98
Très qualifiés	1882	1545	679
Composition du groupe des émigrants effectuant des envois de fonds de temps à autre			
Peu qualifiés	54,2	94,9	99,5
Très qualifiés	45,8	5,1	0,5
Origine du montant total des transferts			
Peu qualifiés	33,2	94,8	96,9
Très qualifiés	66,8	5,2	3,1

Source: Calculs du secrétariat de la CNUCED, d'après les données des enquêtes de 2009 de la Banque mondiale auprès des ménages sur la migration et les envois de fonds (disponible à l'adresse <http://microdata.worldbank.org/index.php/catalog/534>).

dépassé celui de l'émigration de personnes très qualifiées. Parmi l'échantillon d'émigrants haïtiens très qualifiés interrogés pour les besoins du présent Rapport, aucun n'a cité la perspective de l'émigration comme une motivation pour obtenir une formation supérieure. Pour ce qui est du Bangladesh, l'étude de cas effectuée dans le cadre du présent Rapport indique que si l'émigration avait été une motivation majeure pour suivre des études universitaires, les matières choisies le plus souvent auraient été différentes de celles qui ont été retenues en fait par les personnes interrogées¹⁵.

Dans les PMA, l'effet négatif de l'exode des compétences sur la formation de capital humain prédomine (20 pays sur 41); l'effet est neutre dans 11 pays.

Étant donné la difficulté à établir des indicateurs directs et empiriques du gain de compétences, Beine *et al.* (2008) réalisent une estimation économétrique de l'impact des perspectives d'émigration sur la formation de capital humain. Ils concluent à un effet positif pour les pays à tous les niveaux de revenu. Cependant, afin d'estimer l'effet net une fois l'émigration prise en compte, ils comparent le stock effectif de capital humain à ce qu'aurait été celui-ci si les travailleurs très qualifiés avaient eu la possibilité d'émigrer au même rythme que les travailleurs peu qualifiés. Dans le cas des PMA, l'effet négatif de l'exode des compétences sur la formation de capital humain prédomine (20 pays sur 41), et l'effet est neutre dans 11 pays, en raison des taux élevés d'exode des compétences dans ces pays. L'effet est positif (gain net de compétences) dans seulement 10 PMA et même dans ce cas son ampleur est faible: on estime qu'il se traduit au mieux par une expansion de 0,2 % de la proportion de travailleurs très qualifiés dans la population active. Ces résultats confirment que l'effet de gain de compétences lié à l'émigration très qualifiée fait largement défaut dans la plupart des PMA.

Signification élargie du gain de compétences. À côté du sens technique de la notion de gain de compétences formulé par la «nouvelle économie de l'exode des compétences» comme indiqué plus haut (études supplémentaires motivées par un projet de migration mais qui n'aboutissent pas finalement à un exode de compétences), l'expression «exode de compétences» est couramment utilisée dans un sens élargi. Elle désigne alors l'accroissement du capital humain, des compétences et des connaissances que le pays d'origine retire indirectement de la migration, mais par d'autres mécanismes, parmi lesquels l'utilisation des envois de fonds pour l'éducation, le retour temporaire de membres de la diaspora hautement qualifiés ou le retour définitif d'émigrants qualifiés.

Dans les pays d'origine, les envois de fonds peuvent être utilisés pour financer l'éducation.

Dans les pays d'origine, les envois de fonds peuvent être utilisés pour financer l'éducation, permettant aux bénéficiaires de ces flux soit de financer des études supplémentaires, soit de ne pas avoir à déscolariser leurs enfants (Özden and Schiff, 2006; Acosta *et al.*, 2007). Dans ces cas de figure, les envois de fonds libèrent les bénéficiaires de difficultés financières empêchant la poursuite des études. Les données relatives à l'utilisation des envois de fonds dans les PMA (sect. C2 du chapitre 3 du présent Rapport) semblent indiquer que ce mécanisme est à l'œuvre dans certains de ces pays.

Les autres mécanismes de «gain de compétences» selon ce sens élargi sont analysés aux sections C3 à C5 ci-après.

2. FLUX FINANCIERS

L'incidence positive la plus manifeste de la migration, que celle-ci soit fortement ou faiblement qualifiée, concerne les flux financiers qui en résultent vers le pays d'origine et dont les principales formes sont les envois de fonds, l'émission d'obligations à l'intention de la diaspora et l'investissement étranger direct (IED). L'évolution et l'incidence économique des envois de fonds vers les PMA sont analysées en détail au chapitre 3 du présent Rapport. La présente section est centrée sur deux questions: les différents types d'envois de fonds

en fonction du profil de compétences des émigrants, et la question de savoir si les coûts de l'exode des compétences sont compensés par les envois de fonds. L'émission d'obligations à l'intention de la diaspora est abordée dans la présente section tandis que l'IED émanant de la diaspora est examiné plus loin à la section C4.

a) Exode des compétences et envois de fonds

Les flux d'envois de fonds provenant des émigrants très qualifiés et ceux provenant des émigrants peu qualifiés sont souvent difficiles à différencier. Des données récentes font cependant apparaître que si les émigrants très qualifiés sont moins enclins à envoyer de l'argent, ceux qui le font transfèrent des montants plus importants que les peu qualifiés, du fait de leur rémunération plus élevée à l'étranger (Bollard *et al.*, 2011). La contribution des émigrants très qualifiés à l'ensemble des envois de fonds est donc fonction de leur propension à envoyer des fonds et de leur part dans le nombre total de migrants.

Les données disponibles concernant les PMA révèlent des tendances variables. Les émigrants très qualifiés sont moins enclins à envoyer des fonds au Sénégal, mais c'est l'inverse qui se produit dans le cas de l'Ouganda et du Burkina Faso. De façon prévisible, le montant moyen des transferts d'émigrants très qualifiés est plusieurs fois supérieur à celui des transferts d'émigrants peu qualifiés (à l'exception du Sénégal, où la différence est très faible). Ainsi, la contribution des émetteurs très qualifiés au total des envois de fonds vers le pays d'origine est supérieure à la part qu'ils représentent dans le groupe des émigrants envoyant de l'argent vers leur pays d'origine. En Ouganda, pratiquement la moitié des émigrants effectuant des transferts monétaires internationaux a une qualification très élevée, et ils représentent les deux tiers de l'ensemble des envois de fonds vers le pays. Au Sénégal et au Burkina Faso, à l'inverse, où seulement une petite partie des émigrants émetteurs d'envois de fonds a accompli des études supérieures, leur contribution à la totalité des envois de fonds est inférieure à 10 % (tableau 18).

b) Coûts de l'exode des compétences et envois de fonds

Si certaines données sur les envois de fonds ont pu être calculées ou estimées et rendues publiques, il n'existe pas d'information comparable sur les coûts et les avantages de l'exode des compétences. Vu la complexité des effets multiples de l'exode des compétences (tableau 16), il est très difficile de calculer ce que pays d'origine et pays d'accueil y gagnent ou y perdent en prospérité, en particulier s'agissant des externalités associées (tant positives que négatives) et de la valeur des flux de connaissances. Haque (2005) soutient ainsi que les envois de fonds ne doivent pas être comparés avec les externalités produites par le capital humain.

D'aucuns ont tenté cependant d'évaluer le résultat net de certains de ces effets. Easterly et Nyarko (2009) estiment qu'au Ghana, les envois de fonds sont supérieurs aux coûts de formation des ressortissants partis travailler à l'étranger (si l'on tient compte uniquement du coût des études supérieures). D'après ces auteurs, les envois de fonds dépassent les coûts d'éducation (supérieure) aussi longtemps que les transferts d'un individu moyen dépassent 30 % du PIB par habitant du pays d'origine. La moyenne des envois de fonds vers les PMA correspond à 4 % du PIB par habitant, et ne dépasse 30 % que dans un seul cas (Lesotho) (tableau 6, chap. 3)¹⁶. D'après les indications disponibles, les envois de fonds ne compensent pas les coûts d'éducation des personnes qui quittent le pays (même en ne comptabilisant que le coût des études supérieures). Il apparaît donc plus probable que ces pays sont perdants dans l'ensemble, si on compare les coûts éducatifs et les fonds reçus.

Si les émigrants très qualifiés sont moins enclins à envoyer de l'argent, ceux qui le font transfèrent des montants plus importants que les peu qualifiés.

Les émigrants très qualifiés sont moins enclins à envoyer des fonds au Sénégal, mais c'est l'inverse qui se produit dans le cas de l'Ouganda et du Burkina Faso.

Si l'on dispose de certaines données sur les envois de fonds, il n'existe pas d'information comparable sur les coûts et les avantages de l'exode des compétences.

D'après les indications dont on dispose, les envois de fonds ne compensent pas les coûts d'éducation des personnes qui quittent les PMA.

c) Autres flux financiers

Au-delà des envois de fonds, les diasporas peuvent aussi être une source d'épargne qui peut être une source de capitaux pour le pays d'origine. Des agents économiques du pays d'origine, notamment les gouvernements, peuvent mobiliser cette épargne par des émissions obligataires à l'intention de la diaspora et au moyen d'autres supports financiers comme les comptes de dépôt, les prêts transnationaux et les fonds mutuels de diaspora (Terrazas, 2010). Parmi les PMA, l'Éthiopie, le Népal et le Rwanda ont émis des obligations à l'intention de la diaspora.

Au-delà des envois de fonds, les diasporas peuvent aussi être une source d'épargne qui peut être une source de capitaux pour le pays d'origine.

3. LES RÉSEAUX DE PARTAGE DU SAVOIR DES DIASPORAS

a) Les diasporas en tant que réservoirs de connaissances

La somme des connaissances et des compétences acquises par les émigrants peut contribuer à l'accumulation de capital humain et de capacités technologiques dans le pays d'origine, essentiellement par le biais de deux mécanismes: premièrement, la mise en place de réseaux de partage du savoir des diasporas, analysée plus bas; et deuxièmement, le retour dans leur pays d'origine des étudiants¹⁷ et des émigrants à long terme (dont les incidences sont examinées à la section C5).

Diasporas. Par diaspora, on entend une communauté d'expatriés qui ont quitté leur pays d'origine et qui sont disséminés dans le monde entier. Les diasporas se caractérisent notamment par le sentiment d'identité nationale et l'attachement affectif à leur pays d'origine. Elles constituent souvent des groupes hétérogènes. Le degré de cohésion, les valeurs communes et les motivations peuvent varier en fonction du type de diaspora et de son histoire. Certaines diasporas, animées d'une plus grande motivation politique et nationale, souhaitent apporter leur contribution à leur pays d'origine. Toutefois, les diasporas touchées par des conflits internes, exilées ou persécutées peuvent être réticentes à s'engager si elles considèrent que les autorités de leur pays d'origine leur sont hostiles. Par contre, d'autres groupes d'expatriés, par exemple les professionnels et entrepreneurs mobiles sur le plan international, peuvent être disposés et prêts à coopérer avec leur pays d'origine pour transférer leurs connaissances, ainsi que leurs capitaux, leurs réseaux et leurs autres atouts, s'ils jugent que les conditions dans leur pays d'origine y sont propices et/ou s'ils y voient une source éventuelle de revenus commerciaux (Solimano, 2010).

Par diaspora, on entend une communauté d'expatriés qui ont quitté leur pays d'origine et qui sont disséminés dans le monde entier.

Réseaux de partage du savoir. Les diasporas peuvent ainsi jouer le rôle de «banques intellectuelles» à l'étranger. Lorsqu'elles sont bien organisées, elles peuvent devenir une source d'échange de savoir et de transfert de technologie pour leur pays d'origine (Mahroum *et al.*, 2006). La technologie semble être mieux diffusée par des groupes ayant des liens culturels et nationaux. Comme il est démontré au chapitre 5 du présent Rapport, en favorisant les échanges de savoir et la diffusion de technologies au niveau international, les diasporas peuvent jouer le rôle de «relais de connaissances» et promouvoir l'innovation dans leur pays d'origine (Agrawal *et al.*, 2008, 2011). Les compétences des expatriés sont jugées particulièrement adaptées car elles associent un savoir technique et fondamental à la connaissance des conditions locales (langue, institutions, culture, etc.). Toutefois, l'intensité et la qualité des transferts de connaissances entre le pays d'accueil et le pays d'origine dépendent de la manière dont les diasporas sont organisées, des acteurs qui y sont associés, du montant des fonds qui sont mobilisés, de l'engagement qui est celui des expatriés ainsi que du développement institutionnel et économique des pays

Les diasporas peuvent être disposées à coopérer avec leur pays d'origine pour transférer leurs connaissances, ainsi que leurs capitaux, leurs réseaux et leurs autres atouts.

d'origine. Les émigrants très qualifiés partagent en général peu de connaissances avec leur pays d'origine s'il s'agit d'un petit pays ou d'un pays à faible revenu qui ne connaît pas de transformation structurelle rapide. Les flux d'information ont tendance à se concentrer essentiellement sur l'émigration elle-même (c'est-à-dire sur les offres d'emplois à l'étranger, les mécanismes de migration, etc.) (Gibson and McKenzie, 2010). La situation est tout à fait différente lorsque le pays d'origine est grand ou connaît une croissance rapide et une transformation structurelle. Les exemples de mobilisation effective du savoir des diasporas (les cas d'Israël, de la province chinoise de Taiwan, de l'Inde et de la Chine sont examinés au chapitre 5 du présent Rapport) montrent que les entrepreneurs à l'étranger peuvent contribuer grandement au développement d'entreprises technologiques dans leur pays d'origine et servir d'intermédiaires entre les pays pour ce qui est de la connaissance des marchés, de l'établissement de relations et du transfert de technologie.

b) Initiatives visant à exploiter le savoir des diasporas à destination des PMA

Les moyens utilisés jusqu'à ce jour pour favoriser le transfert et le partage des connaissances et des compétences des diasporas avec les PMA d'origine peuvent être regroupés en deux catégories, à savoir: 1) les initiatives des diasporas; et 2) les programmes multilatéraux et bilatéraux.

Initiatives des diasporas. Même si la plupart des associations, organisations et ONG d'expatriés de PMA ont des objectifs philanthropiques, certaines d'entre elles s'efforcent d'aider les pays d'origine à tirer parti des compétences, des qualifications et de l'expérience acquises par leurs membres. Il en va ainsi des associations de médecins, de scientifiques, d'ingénieurs, etc., expatriés qui s'attachent à transférer des connaissances et des technologies aux chercheurs, scientifiques et entrepreneurs de leur pays d'origine. La plupart des organisations d'expatriés de PMA sont basées dans les pays développés. Des exemples d'initiatives et de programmes probants de transfert de connaissances sont illustrés dans l'encadré 9.

Programmes bilatéraux et multilatéraux. Il s'agit notamment de programmes lancés par des organisations internationales (généralement en collaboration avec les gouvernements des pays d'origine et d'accueil) ou de volets consacrés à la connaissance qui s'insèrent dans des accords plus larges conclus entre pays d'origine et pays de destination afin d'influer sur les migrations bilatérales ainsi que sur les transferts de connaissances et les flux économiques qui en découlent. Les volets consacrés aux connaissances de ces programmes consistent soit à organiser des missions consultatives soit à participer à des projets précis dans le pays d'origine. Les principaux bénéficiaires dans les PMA d'origine sont les universités, les établissements publics, la société civile et le secteur privé.

Au niveau multilatéral, le Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD) a lancé le programme de transfert de connaissances par l'intermédiaire de nationaux expatriés (TOKTEN) en 1977. L'Organisation internationale pour les migrations (OIM) exécute aussi des programmes de retour temporaire des ressortissants qualifiés (TRQN) et de migration pour le développement en Afrique (MIDA). Par l'intermédiaire du programme MIDA, lancé en 2001, les PMA ci-après ont noué des partenariats avec les pays de destination et leurs expatriés: Bénin, Burkina Faso, Burundi, Éthiopie, Guinée, Mali, Mauritanie, République démocratique du Congo, Rwanda, Sénégal, Sierra Leone et Somalie. L'encadré 10 donne des exemples de la manière dont les programmes internationaux fonctionnent dans les PMA.

Les émigrants très qualifiés partagent généralement peu de connaissances avec leur pays d'origine s'il s'agit d'un petit pays ou d'un pays à faible revenu qui ne connaît pas de transformation structurelle rapide.

Même si la plupart des associations d'expatriés de PMA ont des objectifs philanthropiques, certaines d'entre elles s'efforcent d'aider leur pays d'origine à tirer parti des compétences et des qualifications de leurs membres.

Encadré 9. Exemples d'initiatives probantes de transfert de connaissances lancées par des diasporas de PMA

Les études de pays établies pour le présent Rapport donnent des exemples de la manière dont les connaissances, les compétences et les ressources des diasporas peuvent être bien exploitées dans les pays d'origine et y être transférées.

Renforcer les cours de doctorat à l'Université d'Addis-Abeba. Compte tenu de la nécessité évidente de développer et d'améliorer les cours de doctorat en Éthiopie, la plus grande université du pays a mis en place plusieurs programmes de doctorat. Elle s'est néanmoins rendue compte que si elle voulait atteindre ses objectifs, elle ne pouvait compter que sur ses propres ressources. Par conséquent, elle a décidé de mobiliser le savoir de la diaspora nationale travaillant dans des universités étrangères. À cette fin, en 2008, elle a lancé un programme de grande envergure financé par le Gouvernement éthiopien ainsi que par les organismes d'aide publique au développement suédois et français. Les principaux participants à l'étranger sont des Éthiopiens travaillant dans des universités des États-Unis et d'Europe qui, dans plusieurs cas, ont convaincu leurs collègues non éthiopiens de participer au projet. Leur collaboration avec le pays d'origine a pris la forme d'une participation à des séminaires de recherche, de dons d'ouvrages, d'établissement de liens entre des laboratoires des universités d'Addis-Abeba et des laboratoires étrangers, ainsi que de la direction de thèses par des membres de la diaspora. Ce programme a eu un impact considérable dans plusieurs départements.

Le décodage du génome du jute au Bangladesh. Un microbiologiste et biochimiste bangladais qui a étudié et travaillé en Union soviétique, en Allemagne, aux États-Unis d'Amérique et en Malaisie a décodé pour ce dernier pays le génome de sa production végétale la plus importante, à savoir le caoutchouc. Afin de faire profiter son pays d'origine de ses connaissances et de ses compétences, ce scientifique a ensuite entrepris le même type de recherche sur le jute, dans le cadre d'un projet conjoint avec le Réseau mondial des biotechnologistes bangladais (GNOB), le Centre de biologie chimique, l'Université des sciences (Malaisie) et l'Université d'Hawaï (États-Unis d'Amérique) ainsi qu'une équipe de chercheurs bangladais. Cette découverte permet de mieux lutter contre les parasites et de produire de meilleurs produits industriels finis à partir du jute.

Le renforcement du secteur national de la santé en Éthiopie. L'association People to People a été constituée par des membres de la diaspora éthiopienne à la fin des années 1990 dans le but de mobiliser les compétences des expatriés au profit de leur pays d'origine. Présente dans plusieurs pays d'Amérique du Nord et d'Europe, elle est surtout active dans le secteur de la santé. Ses activités ont notamment porté sur la participation à des formations médicales en Éthiopie, la promotion des relations avec les diasporas auprès des organisations internationales et des organismes donateurs, la mobilisation de ressources à l'étranger en faveur de programmes médicaux en Éthiopie, la mise en place d'un système de télémédecine dans le pays d'origine, la restructuration des hôpitaux universitaires, l'organisation d'une conférence annuelle sur la santé en Éthiopie, la remise d'un prix récompensant la meilleure pratique médicale et la gestion d'un blog de discussion et d'échange des meilleures pratiques médicales. L'association collabore avec d'autres organisations d'expatriés, des ONG présentes en Éthiopie et des organisations internationales (par exemple, la Banque mondiale), l'Institut national de la santé des États-Unis et des universités des pays d'origine.

La mobilisation de ressources et le transfert de connaissances à destination d'Haïti. Au Canada, le Regroupement des organismes canado-haïtiens pour le développement (ROCADH) s'efforce d'associer de nombreuses associations philanthropiques qui œuvrent à l'amélioration des conditions de vie de communautés haïtiennes dans leur pays d'origine. Il regroupe quelque 47 associations locales. Il est présent dans les domaines de l'éducation et du renforcement des capacités (agriculture, élevage, transformation des matières premières, services médicaux, tourisme, etc.). Le ROCADH a pu allouer des fonds considérables par le biais de l'Agence canadienne de développement international (ACDI). Pour bénéficier des fonds de l'ACDI, le ROCADH doit financer un tiers du montant du projet concerné.

Le réseau médical d'expatriés pour le Bangladesh. Des médecins bangladais installés en Amérique du Nord ont créé l'Association médicale bangladaise d'Amérique du Nord (BMANA) en 1980. Ils aident leur pays d'origine en organisant la visite d'équipes médicales qui dispensent des formations et transfèrent des technologies, fournissent des services cliniques spécialisés subventionnés/gratuits et donnent des ouvrages, des ordinateurs et des revues aux écoles et universités de médecine du Bangladesh. Ses membres participent à des activités de transfert de connaissances et de formation qui portent sur les progrès les plus récents enregistrés dans des spécialités médicales comme la neurologie, la chirurgie et la lutte contre les infections.

L'eau en Éthiopie. Un programme de collaboration entre une université américaine et une université éthiopienne a été mis en place en 2009 à l'initiative d'un professeur éthiopien enseignant dans une université des États-Unis, grâce au financement de la United States Agency for International Development (USAID) dans le cadre du partenariat entre universités africaines et américaines. Aux États-Unis, il a réussi à obtenir, grâce à des fonds publics, des fonds du secteur privé pour financer les activités de projet. Il prévoit la création, en Éthiopie, d'un centre de recherche sur l'eau qui sera chargé de mener des recherches universitaires et de participer à l'élaboration et à la planification des politiques et programmes du pays en matière de gestion de l'eau.

Encadré 10. Programmes internationaux visant à favoriser le transfert de connaissances des expatriés aux PMA

Afghanistan. Depuis les années 1980, les conflits civils récurrents en Afghanistan ont entraîné un exode des compétences (plus d'un tiers des travailleurs très qualifiés vivaient à l'étranger en 2000), le retour définitif d'un petit nombre de migrants et la détérioration du système éducatif, qui n'a pas été modernisé. Dans le cadre des efforts de reconstruction déployés dans les années 2000, les organisations internationales ont mobilisé des membres très qualifiés de la diaspora afin de les faire contribuer au transfert de compétences et de connaissances et au renforcement des capacités locales. De 2002 à 2006, 38 volontaires ont aidé l'Administration intérimaire de l'Afghanistan et le Gouvernement qui lui a succédé à renforcer les capacités nationales. Ils ont servi dans le cadre du programme TOKTEN du PNUD. L'OIM a lancé un programme de retour temporaire des ressortissants qualifiés (TRQN) avec les Pays-Bas. Elle a organisé et financé le retour temporaire (pour trois ou six mois) de deux membres de la diaspora afghane aux Pays-Bas travaillant dans les domaines de l'éducation, de la santé, de l'ingénierie, des infrastructures et des technologies de l'information. Malgré quelques réticences au départ, ces expatriés ont pu dispenser un enseignement à des agents locaux et les former dans les domaines suivants: nouvelles méthodes d'enseignement, organisation universitaire, procédures et matériel médicaux, méthodes de construction, utilisation d'ordinateurs et d'Internet, ainsi que de logiciels qui n'avaient pas encore été utilisés en Afghanistan, méthodes et procédures courantes de travail et de gestion. Les membres de la diaspora avaient appris et/ou utilisé ces innovations dans le pays d'accueil. Les participants ont évoqué comme source de motivation l'identification avec leur pays d'origine et le désir de participer à sa reconstruction (Siegel and Kuschminder, 2012).

Grands Lacs. Le Programme MIDA sur les Grands Lacs a été lancé par l'OIM en 2001 et devrait se poursuivre jusqu'en 2012. Il a pour objectif principal de remédier au manque de compétences techniques dans les domaines de la santé, de l'éducation et du développement rural, en exploitant le réservoir de connaissances des diasporas du Burundi, de la République démocratique du Congo et du Rwanda qui résident en Europe. Il a commencé par identifier les besoins en compétences techniques des institutions bénéficiaires locales (universités, hôpitaux, laboratoires, centres de formation professionnelle). Afin de répondre à la demande, des experts de la diaspora intéressés à participer ont été mobilisés, puis sélectionnés. Les activités de formation et de renforcement des capacités ont été exécutées par des membres de la diaspora, dont le retour pouvait être temporaire (allant de quelques semaines à plusieurs mois), virtuel (par le biais des TIC et de méthodes de téléenseignement) ou – à titre exceptionnel – définitif. Plus de 400 missions d'assistance spécialisée et de renforcement des capacités à court terme ont été menées. Les principales réalisations mises en avant au titre du projet sont la formation de médecins et d'auxiliaires médicaux; le renforcement de la gestion et de la planification des institutions de santé; l'instauration de partenariats Sud-Nord entre des établissements de santé; l'amélioration de la qualité de l'enseignement universitaire; le retour de disciplines qui n'étaient plus dispensées depuis plusieurs années; le renforcement des bibliothèques et de l'infrastructure en matière de TI dans les établissements d'enseignement; et le développement des capacités des ministères et des autorités provinciales dans le domaine du développement rural. Les activités du Programme sont réputées conformes aux priorités nationales. Il a été prévu de transférer, à la fin du projet, les fonctions de mobilisation de la diaspora et de mise en adéquation des compétences à trois gouvernements nationaux et aux associations d'expatriés¹.

¹ D'après les informations disponibles sur le site Web du projet (<http://mida.belgium.iom.int/>).

Plusieurs programmes bilatéraux ont été lancés conjointement par des pays d'accueil et des pays d'origine afin de favoriser la coopération dans le domaine des migrations bilatérales. Ils traitent en général de différents aspects des flux internationaux de main-d'œuvre, notamment de la mobilisation de la diaspora par le biais de transferts de connaissances et d'investissements directs, et de l'aide au retour définitif des migrants. Un exemple est le programme d'appui aux initiatives de solidarité pour le développement (PAISD), exécuté conjointement par les Gouvernements sénégalais et français pendant la période 2009-2011 dans le cadre de programmes de codéveloppement. D'un montant total de 9 millions d'euros, le volet consacré aux connaissances a financé le transfert des compétences et de l'expérience acquises par 52 experts expatriés à leurs homologues sénégalais dans le cadre de missions à court et à moyen terme. Les secteurs visés étaient la santé, l'agriculture et l'industrie alimentaire, la gestion, les TIC et les biotechnologies. Dans certains cas, les projets ont financé aussi la modernisation des installations et du matériel des institutions bénéficiaires du pays d'origine (aussi bien publiques que privées)¹⁸.

c) Effets sur les PMA

Jusqu'à présent, les efforts visant à mettre en place des réseaux de partage du savoir des diasporas et à favoriser le transfert et l'échange de connaissances entre les expatriés et les PMA d'origine n'ont guère atteint leurs objectifs particuliers et limités. Ils n'ont toutefois pas réussi à créer des synergies avec

Plusieurs programmes bilatéraux ont été lancés conjointement par des pays d'accueil et des pays d'origine afin de favoriser la coopération dans le domaine des migrations bilatérales.

Jusqu'à présent, les efforts visant à mettre en place des réseaux de partage du savoir des diasporas n'ont guère réussi à créer des synergies avec d'autres initiatives ou à garantir la continuité.

d'autres initiatives ou à garantir la continuité, ces deux facteurs étant, l'un comme l'autre, essentiels au transfert régulier de connaissances aux pays d'origine. Par conséquent, leurs incidences sur le développement ont été restreintes pour plusieurs raisons, notamment:

La multiplication des initiatives et le manque de coordination entre elles aboutissent à l'éparpillement des ressources.

Éparpillement des ressources et manque de coordination. La dispersion et la multiplication des acteurs, des initiatives et des programmes ainsi que le manque de coordination entre eux aboutissent à l'éparpillement des efforts, de l'énergie et des ressources¹⁹.

La coordination des mesures et des programmes de différents acteurs peut mobiliser les ressources existantes et accroître de manière notable les incidences sur le développement.

La plupart des associations et ONG d'expatriés originaires de PMA résultent d'initiatives ponctuelles, possèdent très peu de moyens financiers et exercent des activités de faible envergure au niveau local. Même s'ils sont désireux de participer, leurs membres ne sont pas souvent des experts dans le domaine du développement, ce qui les empêche de mener à bien des projets de développement de grande envergure qui pourraient avoir un impact sur la vie de leurs bénéficiaires aux niveaux régional ou national. Dans de nombreux cas, les émigrants comptent sur des intermédiaires tels que des membres de la famille, les dirigeants locaux ou les réseaux sociaux et professionnels pour mener à bien leurs activités, en fonction du niveau de développement institutionnel de leur pays d'origine. Dans le même temps, un appui institutionnel plus structuré leur fait souvent défaut²⁰. Le manque de coordination peut entraver les initiatives et programmes qui sont exécutés par une ou plusieurs organisations et ONG. Cela peut conduire à des situations où des projets exécutés par ce type d'organisations empiètent sur les politiques générales du gouvernement national ou des organisations locales (Zoomers and van Naerssen, 2006: 73).

Néanmoins, dans certains cas, les initiatives de la diaspora en matière de partage de savoir sont prises en partenariat avec les gouvernements des pays d'origine ou des organisations internationales. La coordination des mesures et des programmes des différents acteurs peut mobiliser les ressources existantes et accroître grandement leurs incidences sur le développement (encadré 9).

Le nombre de bénéficiaires n'est pas proportionnel au nombre total de migrants et/ou d'expatriés.

Les initiatives internationales publiques d'échange et de transfert des connaissances de la diaspora qui prennent la forme de migrations circulaires ou d'un retour rencontrent parfois des problèmes. Premièrement, les ressources financières et humaines investies peuvent être relativement modestes. Par exemple, il ressort du rapport final d'un grand projet visant à clarifier les liens entre les migrations et le développement que les programmes publics de promotion du transfert de connaissances ont un très faible impact sur le plan numérique et un succès limité, le nombre de bénéficiaires n'étant pas proportionnel au nombre total de migrants et/ou d'expatriés (Zoomers and van Naerssen, 2006: 29). Deuxièmement, ces initiatives ne sont pas souvent conformes aux priorités nationales. Les programmes et activités d'échange de connaissances sont souvent conçus sans que les gouvernements des pays d'origine aient été consultés et ne s'inscrivent pas dans des stratégies de développement ou des politiques et programmes nationaux plus larges. Cela va à l'encontre de l'efficacité souhaitée des initiatives de la diaspora en matière de connaissances.

Les différents groupes d'expatriés et d'acteurs du transfert des connaissances n'entretiennent pas souvent des relations de confiance.

Confiance. Les différents groupes d'expatriés et d'acteurs du transfert de connaissances n'entretiennent pas souvent des relations de confiance, ce qui porte préjudice à leur collaboration et à leur coordination. Dans certains cas, des associations de ressortissants de PMA vivant à l'étranger préfèrent ne pas entreprendre de projet en collaboration avec le gouvernement de leur pays d'origine du fait des raisons de leur émigration (conflit civil, lutte politique, etc.) ou des retards bureaucratiques et des incertitudes entourant l'emploi des fonds. Dans d'autres cas, les associations d'expatriés n'ont pas confiance les unes dans les autres.

Manque d'informations. Certains gouvernements de PMA ont lancé des programmes et pris des mesures visant à renforcer la participation de leur diaspora (par exemple, le Bangladesh, le Sénégal, le Mali, le Rwanda, l'Éthiopie et Haïti). L'un des volets de ces programmes consiste à recueillir des informations sur les expatriés, notamment leur nombre, leur lieu de résidence, leurs activités professionnelles, leurs compétences, etc. La collecte d'informations est la première étape dans le renforcement de la participation de la diaspora au développement de son pays d'origine. Par contre, les PMA qui n'ont pas lancé de programmes ciblant leur diaspora ne sont généralement pas conscients de la contribution que les expatriés peuvent apporter sur le plan des compétences et des connaissances (mais aussi en matière d'épargne et d'investissement). Ce manque d'informations les empêche aussi de mobiliser de manière effective les connaissances de la diaspora.

Traitement différencié des ressortissants. Afin d'inciter les membres de la diaspora à travailler pour leur pays d'origine (à titre temporaire ou permanent), les gouvernements et les organisations internationales mobilisent souvent des ressources financières au profit de ces émigrants et/ou leur accordent un traitement spécial (par exemple, des allègements fiscaux, des droits politiques spéciaux). Ce type de traitement peut susciter de l'animosité chez les résidents nationaux occupant des fonctions à des échelons comparables (hauts fonctionnaires, experts, professeurs, scientifiques, chercheurs, etc.), entravant ainsi leur collaboration avec les membres de la diaspora.

Coût du transfert de technologie. Le transfert de connaissances, de compétences et de technologie exige que les bénéficiaires et les prestataires fassent des efforts. Il comporte donc un coût, qui est celui de l'adaptation des procédures, des méthodes et du matériel au contexte local, notamment la création de compétences et de ressources appropriées au niveau local. Cette caractéristique est bien illustrée dans les ouvrages sur le transfert de technologie (Teece, 1977; von Hippel, 1994). Même s'il est plus facile d'être formé par des compatriotes que par des étrangers, cette formation a néanmoins un coût (Obukhova, 2009), qui tend à être négligé lors de la conception de programmes et d'initiatives de transfert des connaissances de la diaspora.

4. LES RÉSEAUX ÉCONOMIQUES DES DIASPORAS

a) Incidences économiques potentielles des diasporas

Outre la création de réseaux de partage du savoir, les diasporas peuvent contribuer au développement de leur pays d'origine en favorisant la constitution de réseaux économiques et commerciaux entre le pays d'origine et le pays d'accueil. Les membres de la diaspora peuvent aider les particuliers et les entreprises des deux pays car elles sont plus au fait des débouchés commerciaux ou ont un accès préférentiel à ces marchés, et connaissent les marchés, la langue, les préférences et les acteurs économiques des pays d'origine. Les émigrants peuvent aussi aider à surmonter des problèmes de notoriété que leur pays d'origine peut rencontrer à l'étranger. Les membres de la diaspora contribuent à réduire les frais de transaction car ils sont dotés des compétences et des capacités voulues.

Les diasporas peuvent jouer un rôle important en favorisant la création et l'essor d'activités économiques dans leur pays d'origine en participant à la quête de nouveaux débouchés commerciaux extérieurs et à la réforme des institutions nationales – au remodelage des institutions et des entreprises concernées grâce à leurs relations avec les responsables publics. Les diasporas ont joué un rôle important dans la création et le développement de groupements d'entreprises de haute technologie en Inde, en Chine, dans la province chinoise de Taiwan,

Même s'il est plus facile d'être formé par des compatriotes que par des étrangers, cette formation a néanmoins un coût.

Les diasporas peuvent contribuer au développement de leur pays d'origine en favorisant la constitution de réseaux économiques et commerciaux entre le pays d'origine et le pays d'accueil.

Les émigrants peuvent aider à résoudre les problèmes de notoriété que leur pays d'origine peut rencontrer à l'étranger.

en Israël et en Irlande au début des années 1990 (Saxenian and Sabel, 2008; Saxenian, 2005), comme l'illustre de manière plus détaillée le chapitre 5 du présent Rapport.

La présence d'une diaspora est souvent associée à des flux commerciaux bilatéraux plus intenses.

Les relations interentreprises et les flux économiques entre pays d'origine et pays d'accueil peuvent être le fait soit d'émigrants très qualifiés soit d'émigrants peu qualifiés, mais cela est plus fréquent dans le premier cas car les émigrants très qualifiés ont en général des contacts plus nombreux et à des niveaux plus élevés aussi bien dans le pays d'origine que dans le pays d'accueil (Docquier and Lodigiani, 2010).

La forme la plus directe d'un réseau économique d'expatriés est celle où la diaspora elle-même est un marché traditionnel pour les exportations de biens produits dans le pays d'origine.

La présence d'une diaspora est par conséquent souvent associée à des flux commerciaux bilatéraux plus intenses (Gould, 1994; Mesnard and Ravallion, 2001; Head and Ries, 1998; Rauch and Trindade, 2002; Rauch and Casella, 2003; Combes *et al.*, 2005; Peri and Requena, 2009). La forme la plus directe et la plus simple d'un réseau économique d'expatriés est celle où la diaspora elle-même est un marché traditionnel pour les exportations de biens produits dans le pays d'origine – appelée «commerce ethnique» ou «commerce de produits typiques». Il s'agit essentiellement de denrées alimentaires, mais aussi de films et de musique, de livres, d'ustensiles et de plats, ornements, textiles et vêtements – des marchandises qui, en principe, ont plus de difficultés à pénétrer les marchés internationaux que d'autres types d'exportations (Newland and Taylor, 2010). Si les exportateurs des pays d'origine réussissent à exploiter le marché des diasporas, ils peuvent ensuite exploiter d'autres marchés. Les diasporas servent ainsi de tremplin vers des débouchés commerciaux plus larges.

Si les exportateurs des pays d'origine réussissent à exploiter le marché de la diaspora, ils peuvent ensuite pénétrer d'autres marchés.

Au-delà du commerce de marchandises, la présence d'expatriés stimule aussi l'exportation de services, en particulier le tourisme international. Le tourisme des diasporas procure aux acteurs nationaux certains avantages par rapport à d'autres types de tourisme. Premièrement, les dépenses des touristes issus de la diaspora se portent en général plus directement sur les biens et services intérieurs car les ressortissants des pays d'origine ont tendance à fréquenter les types d'hébergement, les boutiques et les restaurants locaux plutôt que les structures mises en place pour les touristes internationaux classiques. Par conséquent, leurs dépenses réduisent l'ampleur du phénomène bien connu des fuites de ressources touristiques (Supradist, 2004). Deuxièmement, les touristes issus de la diaspora sont répartis de manière plus égale sur le territoire de leur pays d'origine. Troisièmement, leurs arrivées sont moins saisonnières que celles des autres touristes (Newland and Taylor, 2010). Le tourisme des expatriés a plus de chances de contribuer au développement que les autres types de tourisme. En outre, les touristes issus de la diaspora peuvent servir de tremplin vers des marchés plus vastes en remédiant, dans les pays d'accueil, aux problèmes de notoriété de leur pays d'origine ou au manque d'informations sur ce dernier en tant que destination touristique, comme dans le cas du commerce de produits typiques. Dans la plupart des pays étudiés par Gibson et McKenzie (2010), plus de la moitié des émigrants très qualifiés donnaient des conseils à des tiers sur leur pays d'origine en tant que destination touristique.

Le tourisme des expatriés a plus de chances de contribuer au développement que les autres types de tourisme.

Un autre moyen, qui n'exclut pas le précédent, de créer des réseaux économiques consiste pour les expatriés à investir directement dans l'économie du pays d'origine (Javorcik *et al.*, 2001; Kugler and Rapoport, 2007; Docquier and Lodigiani, 2010). Cela peut prendre diverses formes, telles qu'un apport au capital social d'une entreprise familiale, l'acquisition de parts dans des entreprises cotées, ou d'autres types d'investissement direct. Gibson et McKenzie (2010) constatent que ce type d'investissement est exceptionnel: seuls 5 à 8 % des migrants très qualifiés originaires de pays en développement investissent directement dans leur pays d'origine et le montant investi est relativement modeste (moins de 18 000 dollars).

b) Initiatives visant à renforcer les effets économiques de la diaspora

Afin de faire participer les diasporas des PMA et de les encourager à investir une partie de leur épargne dans leur pays d'origine, des mesures doivent être prises aux niveaux international, bilatéral et national. Des programmes ont ciblé les investissements individuels et collectifs. Des PMA comme le Burundi, la République démocratique du Congo, l'Éthiopie, le Sénégal et le Rwanda ont lancé des initiatives visant à attirer les investissements directs de leur diaspora en organisant des présentations itinérantes à l'intention des investisseurs; en publiant des guides de l'investissement destinés aux diasporas; en encourageant les associations d'investisseurs issus de la diaspora; en instaurant un dialogue sur les principaux obstacles à l'investissement des émigrants dans leur pays d'origine, notamment les investissements des diasporas dans les programmes de coopération bilatérale.

Au niveau multilatéral, certains projets relevant du programme de migration pour le développement en Afrique (MIDA) exécutés par l'OIM comportent un volet visant à accroître les investissements de la diaspora dans le pays d'origine et à mobiliser les réseaux économiques et professionnels d'expatriés afin de renforcer l'activité économique internationale des pays d'origine, en plus des volets du programme MIDA destinés à favoriser le transfert de connaissances aux pays d'origine.

Au niveau bilatéral, plusieurs accords lancés en liaison avec des initiatives européennes de codéveloppement comprennent un volet visant à favoriser les investissements de la diaspora dans le pays d'origine. Dans certains cas, les programmes prévoient le cofinancement de projets de développement par les diasporas et les pays donateurs. En 2009, le Sénégal a lancé la Plate-forme d'appui au secteur privé et à la valorisation de la diaspora sénégalaise en Italie (PLASEPRI) avec ce pays, et un autre programme, le Programme d'appui aux initiatives de solidarité pour le développement (PAISD), avec la France. Ces programmes triennaux ont pour but de stimuler le développement des PME et la création d'emplois dans des régions où le taux d'émigration est élevé.

Parmi les initiatives nationales, le Sénégal a lancé, en 2009, le Fonds d'appui aux investissements des Sénégalais de l'extérieur (FAISE), qui a pour objectif d'encourager les membres de la diaspora à investir dans leur région d'origine.

c) Effets économiques des diasporas dans les PMA

Les migrants installés aux États-Unis sont très présents sur le marché des produits provenant du pays d'origine, selon Orozco (2008). Chaque migrant dépense en moyenne 1 000 dollars par an pour l'achat de produits typiques, le montant total de ce marché pouvant dépasser 20 milliards de dollars par an. Orozco et Burgess (2011) estiment que 90 % environ des Haïtiens vivant aux États-Unis consomment des produits typiques pour un montant de 800 dollars environ par personne et par an, d'où un marché potentiel de quelque 285 millions de dollars. Pour le pays d'origine, ce marché représente un débouché commercial important qui lui permet de diversifier ses exportations. Alors que les articles manufacturés représentent 80 % des exportations haïtiennes, les produits typiques sont essentiellement agricoles. De même, Debass et Orozco (2008) estiment à 1 077 dollars par personne et par an la consommation de produits typiques de la diaspora éthiopienne aux États-Unis. À côté du marché de la diaspora, une partie de la diaspora éthiopienne installée au Royaume-Uni exploite un marché de niche qui consiste à commercialiser le café éthiopien auprès d'épicerie fines indépendantes, de boutiques vendant des produits

Afin de faire participer les diasporas des PMA et de les encourager à investir une partie de leur épargne dans leur pays d'origine, des mesures doivent être prises aux niveaux international, bilatéral et national.

Les migrants installés aux États-Unis sont très présents sur le marché des produits provenant du pays d'origine.

Les diasporas représentent un débouché commercial important qui permet de diversifier les exportations du pays d'origine.

alimentaires issus du commerce éthique, du service des achats de certaines entreprises et de groupes religieux par le biais de la société Oromo Coffee (Newland and Taylor, 2010).

D'après les calculs économétriques du secrétariat de la CNUCED, au niveau mondial, la présence d'immigrants qualifiés et non qualifiés contribue à l'essor du commerce de marchandises entre les pays d'origine et les pays d'accueil. Les immigrants qualifiés sont à l'origine de deux fois plus d'échanges que les immigrants non qualifiés. Dans les PMA, par contre, ce sont les immigrants non qualifiés qui ont ce type d'impact, les éléments d'information n'étant guère concluants dans le cas des immigrants qualifiés. Il s'ensuit que jusqu'à présent, les immigrants peu qualifiés originaires de PMA ont davantage contribué aux échanges bilatéraux avec leur pays de destination que leurs compatriotes plus instruits.

Jusqu'à présent, les immigrants peu qualifiés originaires de PMA ont davantage contribué aux échanges bilatéraux avec leur pays de destination que leurs compatriotes plus instruits.

En ce qui concerne le tourisme, 70 % des 254 000 touristes arrivant en Haïti sont nés dans ce pays ou en sont originaires. Ils proviennent essentiellement des États-Unis, du Canada, de la France et de la République dominicaine (données pour 2011), qui sont les principaux pays d'accueil de la diaspora haïtienne. Étant donné que les touristes issus de la diaspora haïtienne dépensent entre 1 000 et 5 000 dollars par personne à chaque voyage, leur part des recettes touristiques du pays est supérieure à celle qu'ils représentent dans le nombre de touristes.

Soixante-dix pour cent des touristes arrivant en Haïti y sont nés ou en sont originaires.

Les effets positifs des réseaux économiques d'expatriés sur l'IED bilatéral devraient varier selon l'importance de la diaspora et la taille du pays d'origine (Docquier and Lodigiani, 2010). Les IED des diasporas dans les PMA d'origine (qui sont pour la plupart de petits pays) sont encore limités. Selon les investisseurs potentiels issus des diasporas des PMA, les principaux facteurs dissuasifs sont l'absence de soutien du gouvernement du pays d'origine, le manque de mesures incitatives et le fait que les diasporas exigent que leurs investissements soient garantis. Toujours est-il que certaines diasporas ont commencé à investir davantage dans leur pays d'origine. Les membres de la diaspora haïtienne réalisent des IED dans les secteurs de l'extraction minière, du tourisme, de l'énergie et des services financiers. Ils semblent prudents et évitent de prendre des risques, prennent des parts minoritaires dans des projets ou des entreprises et ne sont pas intéressés par les projets d'investissement de plus grande envergure. Les diasporas rwandaise et libérienne ont créé ou envisagent de créer des fonds gérés par des professionnels qui permettent à des investisseurs individuels de diversifier les risques en achetant des parts d'un panier de produits d'investissement comprenant généralement des fonds communs de placement, des obligations souveraines, des obligations d'entreprises et des actions (Terrazas, 2010).

Certaines diasporas de PMA commencent à investir davantage dans leur pays d'origine.

Au Sénégal, le PAISD a apporté une assistance technique à 221 projets d'investissement qui concernaient l'agriculture, le commerce intérieur, l'artisanat, les services, le tourisme, les TIC, les services de consultants, etc. La moitié de ces projets était exécutée par des membres de la diaspora restés en France, alors que les autres l'étaient par des investisseurs qui étaient retournés définitivement au Sénégal pour suivre leurs projets. Le montant total des projets d'investissement dans le pays bénéficiaire s'élevait à 4 millions de dollars, soit 0,1 % de la formation brute de capital fixe en 2010. Quelque 400 millions de dollars ont été mobilisés pour les cofinancer²¹. Le PLASEPRI avait un budget de 24 millions de dollars, qui comprenait essentiellement des crédits aux PME et aux institutions de microfinancement ainsi que des dons. Toujours au Sénégal, en 2010, le FAISE avait un budget de 323 000 dollars qui a servi à financer 31 projets de la diaspora, principalement dans les secteurs de la pêche, de la petite industrie et des services (ANSD, 2011).

5. LES RAPATRIÉS

a) Leur contribution potentielle au pays d'origine

Les contributions potentielles des rapatriés à leur pays d'origine sont multiples et dépendent souvent du niveau de développement du pays et des possibilités de participation des rapatriés. Certaines d'entre elles sont examinées plus bas.

Connaissances. Les rapatriés peuvent exploiter les compétences et l'expérience acquises à l'étranger en travaillant dans des secteurs à forte intensité de connaissances – par exemple, la fonction publique, les activités de consultant, la gestion des entreprises, etc. (Dustmann and Kirchkamp, 2002). Ils peuvent aussi nouer et entretenir des relations simultanées et multiples entre leur société d'origine et leur société de destination (Glick Schiller *et al.*, 1992). Il est largement avéré que les connaissances et compétences que les rapatriés ont accumulées à l'étranger et rapportées dans leur pays ont considérablement stimulé les capacités technologiques et les activités d'innovation de pays dont l'économie a connu un changement structurel, comme l'illustre le chapitre 5 du présent Rapport.

Entreprenariat. Les rapatriés peuvent exploiter leurs capacités entrepreneuriales afin de créer des entreprises²², qui peuvent exercer leur activité dans des secteurs technologiquement plus avancés. Ils sont davantage susceptibles de créer leur entreprise que leurs compatriotes qui n'ont pas émigré en raison des atouts suivants:

- Ils ont accumulé une épargne pendant leur émigration;
- Ils ont acquis des compétences supplémentaires à l'étranger (McCormick and Wahba, 2001; Wahba and Zenou, 2011);
- Ils ont noué des liens avec des réseaux économiques pendant leur séjour à l'étranger, réseaux qui peuvent être mobilisés pour le commerce extérieur, la commercialisation, le financement, l'accès à la technologie, etc.

Les rapatriés, qu'ils soient très qualifiés ou peu qualifiés, peuvent avoir des activités entrepreneuriales à leur retour. Mais leurs activités sont davantage susceptibles d'avoir des incidences dans le cas des migrants très qualifiés, qui ont plus de chances d'avoir acquis à l'étranger de l'expérience en matière de gestion et d'avoir mis de côté l'épargne nécessaire à la création d'une entreprise.

Institutions. Les rapatriés peuvent participer à la création d'institutions dans le pays d'origine en renforçant l'offre et la demande d'institutions (Docquier, Ldogiani *et al.*, 2011; Easterly and Nyarko, 2009). Il s'agit d'un effet miroir de la perte subie par le pays d'origine du fait de l'exode des compétences (voir la section B3f ci-dessus), la grande différence étant que les activités des rapatriés sont enrichies par les connaissances et l'expérience acquises à l'étranger.

Toutefois, les diverses contributions positives, mentionnées plus haut, que les rapatriés peuvent apporter à leur pays d'origine ne se concrétisent pas toujours. Tout dépend des conditions du retour, en particulier de la motivation des rapatriés, de leurs capacités et du temps passé à l'étranger (Cassarino, 2004), ainsi que des conditions locales. En général, les pays d'origine dont l'économie ne connaît pas de transformation structurelle sont moins susceptibles d'attirer des rapatriés désireux de participer activement au développement local. Par contre, les pays d'origine dont l'économie est très dynamique ont plus de chances d'inciter des migrants à revenir. Une croissance économique soutenue pendant plusieurs années précède en général le retour définitif des migrants, surtout celui des migrants très qualifiés. Cela était le cas en République de

Les contributions potentielles des rapatriés à leur pays d'origine sont multiples et dépendent souvent du niveau de développement du pays.

Les rapatriés sont davantage susceptibles de créer leur entreprise que leurs compatriotes qui n'ont pas émigré.

Les rapatriés peuvent participer à la création d'institutions dans le pays d'origine en renforçant l'offre et la demande d'institutions.

Une croissance soutenue pendant plusieurs années précède généralement le retour définitif, surtout celui des migrants très qualifiés.

Corée et dans la province chinoise de Taiwan. Il s'ensuit que le retour définitif des émigrants très qualifiés est souvent davantage une conséquence qu'une cause de la croissance économique (Docquier, 2006).

b) L'expérience des PMA

La situation des PMA n'a généralement pas été très propice à une contribution active des rapatriés définitifs au développement de leur pays d'origine. Si les raisons familiales sont la première motivation, il existe d'autres facteurs qui varient en fonction des conditions locales prévalant dans les PMA. En Haïti, il s'agit surtout d'un retour involontaire (expulsion, expiration du permis de travail, impossibilité de trouver un emploi, etc.). Au Sénégal, en Ouganda et au Burkina Faso, le fait que les émigrants n'avaient pas l'intention de rester à l'étranger est la deuxième raison la plus souvent évoquée de leur retour. Par contre, les rapatriés bangladais interrogés pour les besoins du présent Rapport ont évoqué des motivations positives en plus des raisons familiales, comme le désir de contribuer davantage à la société et la volonté de faire bénéficier le pays d'origine de leurs propres connaissances et expérience.

La situation des PMA n'a généralement pas été très propice à une contribution active des rapatriés définitifs au développement de leur pays d'origine.

La plupart des PMA n'ont réussi qu'à obtenir le retour d'un très petit nombre de migrants, dont la contribution au développement de leur pays d'origine a ainsi été faible. Le taux de retour (c'est-à-dire le nombre de rapatriés en pourcentage du nombre total d'émigrants et de rapatriés) observé dans un certain nombre de PMA va de 6 % en Ouganda à 10 % au Sénégal et environ 15 % en Haïti et au Burkina Faso. Les rapatriés représentent moins de 2 % de la population dans ces quatre pays²³. Il convient de noter que dans ces pays (à l'exception de l'Ouganda), la vaste majorité des rapatriés sont peu qualifiés, ce qui veut dire qu'ils sont moins susceptibles d'avoir accumulé des ressources et de nouvelles connaissances à l'étranger. En ce qui concerne le temps passé à l'étranger, 78,4 % des émigrants rentrés en Haïti ont vécu six ans ou moins à l'étranger. Seuls 6,7 % de l'ensemble des rapatriés ont vécu dix ans ou plus à l'étranger, ce qui veut dire que la plupart des rapatriés n'ont pas eu beaucoup de temps pour accumuler des ressources.

Les possibilités de développement professionnel et économique ne sont pas très nombreuses dans la plupart des PMA.

Étant donné que, dans l'ensemble, les possibilités de développement professionnel et économique ne sont pas très nombreuses dans la plupart des PMA, ceux-ci ne sont pas parvenus à attirer beaucoup de rapatriés et à bénéficier de leurs activités professionnelles et entrepreneuriales. Dans de nombreux cas, les rapatriés de PMA se sont efforcés de créer des entreprises, mais ils ont été encouragés par le manque de services d'appui au développement des entreprises (services de vulgarisation, financement, etc.) ou ont jugé les contraintes bureaucratiques trop fortes. C'est l'inverse de ce qui s'est passé dans des pays économiquement plus dynamiques qui offrent davantage de possibilités aux rapatriés, aussi bien sur le plan des activités économiques que sur celui des perspectives professionnelles, comme le montre l'exemple du Bangladesh (encadré 11).

Au Sénégal, les rapatriés présentent des caractéristiques qui les différencient de manière positive des non-migrants.

Malgré les réserves formulées plus haut, on peut constater que les migrations, les activités des rapatriés dans le pays d'origine et leur contribution aux activités économiques des PMA ont des effets positifs. Au Sénégal, des travaux de recherche montrent que les rapatriés présentent des caractéristiques qui les différencient de manière positive des non-migrants, à savoir: 1) les rapatriés affichent un taux de participation plus élevé au marché du travail et ont davantage tendance à être travailleurs indépendants; 2) ils sont davantage susceptibles d'exercer des emplois qualifiés; 3) ils sont davantage présents dans les activités commerciales et artisanales; 4) ils ont des rémunérations plus élevées (Mezger, 2008; Mezger and Flahaux, 2010). Au-delà du choix d'émigrer, il est probable que les connaissances et l'expérience acquises à l'étranger contribuent à différencier les rapatriés des non-migrants.

Encadré 11. Contributions des rapatriés à l'économie et à la société bangladaises

Les travailleurs intellectuels très qualifiés bangladais qui ont émigré dans le cadre de bourses d'État entre les années 1950 et 1980 sont rarement retournés dans leur pays d'origine ou ne l'ont guère visité. Néanmoins, depuis les années 1990, des universités privées, des institutions techniques, des organismes de recherche et des ONG ont constitué un tremplin pour leur retour temporaire ou définitif. Le Bangladesh a désormais atteint un stade économique et social où le retour et les visites des travailleurs intellectuels sont durables (RMMRU-DRC, 2005). Des exemples de la contribution des Bangladais rentrés définitivement dans leur pays d'origine sont donnés ci-après dans différents domaines¹.

Éducation. Après avoir étudié et travaillé à l'Université de Harvard (États-Unis), un scientifique rentré au Bangladesh, où il contribue au développement d'une grande université privée, a réussi à mettre en place une collaboration en matière de recherche avec différentes universités des États-Unis et du Royaume-Uni, notamment pour la création d'un centre international des changements climatiques et du développement au sein de son université. Après avoir étudié et travaillé aux États-Unis, un informaticien est rentré au Bangladesh pour devenir professeur d'informatique et d'ingénierie dans une université publique. Il intervient publiquement et participe – en organisant des concours et des expositions scientifiques – à la campagne nationale visant à encourager les jeunes à étudier les sciences et les mathématiques. Il a siégé au comité technique qui a élaboré un projet de politique nationale de l'éducation.

Médecine. Après avoir travaillé comme médecin confirmé dans un grand hôpital des États-Unis, un médecin bangladais est retourné dans son pays d'origine afin d'y utiliser ses compétences en pathologie et notamment d'améliorer les tests dans ce domaine. Seules quelques personnes dans le pays sont au fait des dernières avancées en matière de pathologie, qui est l'une des branches de la médecine où l'intensité technologique est la plus forte. Des médecins bangladais qui avaient achevé leurs études de troisième cycle au Japon sont rentrés dans leur pays d'origine, afin d'y créer le Japan Bangladesh Friendship Hospital (JBFH) en 1993 en partenariat avec des médecins japonais. L'hôpital a lancé un programme local intitulé «Krishoker Sashtho Seba» (Soins de santé pour les agriculteurs) qui vise les zones reculées du Bangladesh. Depuis 2006, des soins de santé sont dispensés aux agriculteurs, mais aussi aux groupes marginalisés et défavorisés, et des ateliers consacrés notamment à la formation aux premiers secours et à la sensibilisation aux maladies courantes sont organisés.

Télécommunications. Un haut dirigeant bangladais qui a étudié aux États-Unis et travaillé dans les secteurs public et privé de ce pays, est rentré dans son pays d'origine, où il a contribué à élargir l'accès aux services téléphoniques et à accroître le travail indépendant dans la population rurale pauvre en améliorant la connectivité. En 1993, il a créé une entreprise avec l'appui de la compagnie de téléphone norvégienne et grâce au financement d'organismes d'aide et de banques de développement. Cette entreprise est devenue un grand opérateur de téléphonie qui, fort de 16 millions d'abonnés, fournit des services de téléphonie à plus de 100 millions de personnes habitant dans 60 000 villages.

Financement. Deux Bangladais, l'un rentrant des États-Unis et l'autre du Royaume-Uni, ont contribué à la diffusion rapide du microcrédit au Bangladesh, d'abord auprès des exploitants qui pratiquaient l'agriculture de subsistance, puis dans les zones urbaines. Rahman (2010) estime que cette initiative a contribué à encourager l'entrepreneuriat dans la population rurale pauvre.

Médias. Deux professionnels de la communication, qui ont eu une carrière internationale en tant que journalistes et ont travaillé pour plusieurs organes de relations publiques et de médias en Asie, en Amérique du Nord et en Europe, notamment des organisations internationales, sont rentrés au Bangladesh, où ils ont lancé un journal en 1991, avec l'objectif déclaré de renforcer la démocratie et la liberté d'expression. Ce journal est devenu le quotidien en langue anglaise le plus diffusé dans le pays.

¹ Les exemples donnés dans le présent encadré sont tirés d'une étude consacrée à ce pays, qui a été menée pour les besoins du présent Rapport.

Il ressort de l'étude des investissements réalisés par les rapatriés dans les PMA qu'au Burkina Faso, 32,5 % d'entre eux ont investi grâce à l'épargne accumulée à l'étranger, alors qu'au Sénégal, le taux correspondant est de 17,3 %²⁴. Au Burkina Faso, le montant investi par chaque rapatrié était inférieur à 5 000 dollars alors qu'au Sénégal, il allait jusqu'à 20 000 dollars. Le montant total cumulé investi au Sénégal par les rapatriés s'élevait à 2,6 % de la formation brute de capital fixe en 2009, alors qu'au Burkina Faso, il correspondait à 6,2 %²⁵. Dans les deux pays, les rapatriés ont investi essentiellement dans les secteurs traditionnels. Au Burkina Faso, le secteur primaire représentait 65 % des projets d'investissement des rapatriés alors qu'au Sénégal, 60 % des projets étaient exécutés dans le commerce et les services, le reste dans le secteur primaire et l'immobilier. Une partie des investissements des rapatriés était réalisée en association avec des partenaires internationaux: 2 % ou moins dans les deux pays. Une part notable de ces partenariats économiques est probablement le résultat de contacts noués lors de leur séjour à l'étranger, éventuellement sous la forme d'un réseau économique d'expatriés.

*Au Sénégal et au Burkina Faso,
les rapatriés ont investi
essentiellement dans
les secteurs traditionnels.*

Lorsque les conditions et les politiques nationales sont propices, le potentiel des rapatriés et leur entrepreneuriat peuvent être davantage exploités.

L'entrepreneuriat illustré dans ces études de cas ne correspond pas à celui qui est habituellement exercé par les rapatriés dans les secteurs modernes et qui contribue à la transformation structurelle de l'économie du pays d'origine, tel qu'on le retrouve dans les quelques exemples de pays en développement dynamiques mentionnés plus haut. Néanmoins, il en ressort aussi que les rapatriés et leur entrepreneuriat peuvent avoir des effets qui sont loin d'être négligeables. L'exemple de la contribution des rapatriés bangladais (encadré 7) montre que lorsque les conditions et les politiques nationales sont favorables, leur potentiel peut être exploité dans une plus large mesure.

c) Les programmes internationaux d'aide au retour définitif

La plupart des programmes internationaux mettent dorénavant davantage l'accent sur le retour temporaire, c'est-à-dire sur les migrations circulaires au détriment des migrations de retour.

Les mesures prises au niveau international visaient à faciliter les migrations de retour en favorisant la réinstallation définitive des migrants dans leur pays d'origine et en accordant une assistance financière à cette fin. Il s'agissait notamment des programmes de retour et de réintégration des ressortissants qualifiés (RQN) de l'Organisation internationale pour les migrations (OIM) et du Programme de transfert des connaissances par les expatriés nationaux (TOKTEN), du Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD) évoqués plus haut. Toutefois, ces programmes n'ont généralement pas atteint le but escompté. Leur coût était très élevé, compte tenu du montant alloué à chaque rapatrié. Dans le même temps, les ressources financières nécessaires pour aider efficacement les rapatriés à se réinstaller dans leur pays d'origine étaient beaucoup plus élevées que les dotations des programmes. Dans plusieurs cas, des ressortissants bénéficiaires sont retournés dans leur pays d'origine à titre temporaire avant d'émigrer à nouveau²⁶. C'est pourquoi la plupart des programmes internationaux mettent dorénavant davantage l'accent sur le retour temporaire, c'est-à-dire sur les migrations circulaires au détriment des migrants de retour. Le programme TOKTEN a été réorienté pour l'essentiel vers le retour temporaire. L'OIM a lancé les programmes de retour temporaire de ressortissants qualifiés (TRQN) et de migration pour le développement en Afrique (MIDA), qui sont axés sur le retour temporaire, en remplacement des précédents programmes dont l'objectif était le retour définitif (voir la section C3b ci-dessus)²⁷. En revanche, dans les initiatives bilatérales, l'aide au retour définitif reste l'un des principaux volets, comme dans le cas des programmes et accords bilatéraux de codéveloppement auxquels les pays européens sont parties.

D. Conclusions

Nous sommes encore loin de connaître, au niveau mondial, tous les effets de l'exode des compétences sur la croissance et le développement des pays d'origine.

Selon Gibson et McKenzie (2011: 125), nous sommes encore loin de connaître, au niveau mondial, tous les effets de l'exode des compétences sur la croissance et le développement des pays d'origine. Cela est certainement vrai des PMA. Il n'en reste pas moins que le présent chapitre a exposé des analyses et des informations qui nous aident à définir certaines des principales caractéristiques des migrations de travailleurs très qualifiés et de l'impact potentiel des diasporas sur le développement des PMA d'origine.

En moyenne, les PMA sont davantage touchés par l'exode des compétences que n'importe quel autre groupe de pays. L'exode est particulièrement fort dans les îles (où plus de la moitié des travailleurs très qualifiés vit souvent à l'étranger) et dans les PMA africains: dans 21 d'entre eux, plus de 20 % de la population très qualifiée vit à l'étranger. L'exode des compétences est plus faible dans les PMA asiatiques, même s'il y est plus élevé que dans les autres pays en développement. Il varie fortement d'un PMA à l'autre, mais il est proche du niveau «optimal» estimé (5-10 %) dans seulement cinq d'entre eux. À côté des conséquences macroéconomiques néfastes probables d'un taux élevé d'exode

des compétences, l'émigration des ressortissants très qualifiés des PMA a des conséquences préjudiciables, surtout pour les activités relatives à la santé, à l'éducation ainsi qu'à la science, la technologie et l'innovation. L'exode des compétences se résume essentiellement à un transfert de ressources Sud-Nord.

Il ressort des éléments d'information disponibles que, jusqu'à présent, les incidences (positives) de l'exode des compétences sur le développement des PMA ont été limitées. Sur le plan du capital humain, on constate que depuis les années 1990, le taux de scolarisation a rapidement augmenté dans la plupart des PMA, et ce, à tous les niveaux, y compris dans l'enseignement supérieur. Cette hausse est essentiellement due aux politiques publiques et à l'offre accrue de services éducatifs. Il est très difficile d'attribuer l'amélioration du niveau d'instruction (ou une part notable de cette amélioration) à l'effet incitatif de l'émigration, bien que certains observateurs estiment que cela a contribué à stimuler la demande d'études supérieures.

On constate que les effets des réseaux économiques d'expatriés apparaissent dans quelques PMA. En ce qui concerne les flux financiers et les courants de capitaux, outre les envois de fonds analysés au chapitre 3 du présent Rapport, quelques PMA ont pris des mesures visant à mobiliser l'épargne de la diaspora sous la forme d'obligations et d'IED. Certains des premiers effets des réseaux économiques d'expatriés commencent à se faire sentir: ils se traduisent par un renforcement des relations commerciales et des investissements entre les pays d'origine et les pays d'accueil. Les incidences actuellement observées ont trait en particulier au commerce bilatéral de services (surtout le tourisme) et de biens (par exemple, le commerce de produits typiques). Les IED des diasporas des PMA réalisés dans les pays d'origine sont encore très limités par rapport à l'ampleur qu'ils pourraient attendre.

Les réseaux de partage du savoir des diasporas en sont à leurs balbutiements dans la plupart des PMA. Des initiatives et des programmes visant à mobiliser les connaissances des diasporas au service du développement des PMA d'origine ont été lancés. Ils sont exécutés par des particuliers, des associations issues de la diaspora et des ONG, des gouvernements de pays d'origine et de pays d'accueil et/ou des organisations internationales, souvent sans coordination. Ils produisent généralement des effets positifs, mais ceux-ci sont très localisés et spécifiques. Dans la plupart des cas, ces initiatives n'ont pas d'incidences plus larges car la multiplicité des activités entreprises par différents acteurs tend à diluer les ressources, les efforts et les énergies. Il s'agit souvent de programmes isolés, qui ne s'inscrivent pas dans le cadre plus large de stratégies et de politiques de développement. Les quelques cas où des initiatives ont été plus efficaces étaient généralement le résultat de la coordination des différents acteurs, y compris du gouvernement du pays d'origine, ce qui a permis de dégager des synergies entre les agents et de mobiliser les ressources.

La contribution des rapatriés à l'investissement, à l'innovation et au renforcement des capacités dans les PMA varie en fonction de la situation de chaque pays d'origine. Lorsque les conditions locales ne sont pas favorables à l'investissement et à l'innovation et/ou en l'absence de mesures d'appui, les investissements des rapatriés sont d'une ampleur limitée et tendent à renforcer les modes existants de spécialisation. Par contre, dans des PMA plus grands ou dans ceux dont l'économie croît et connaît une transformation structurelle, les rapatriés ont apporté des contributions notables à l'activité économique et à l'innovation sociale.

La contribution des diasporas au développement des PMA et les autres effets positifs de la circulation des compétences ne sont pas à la hauteur de leur potentiel. Il y a deux raisons essentielles à cela, à savoir: le stade de développement des PMA et les initiatives mises en place. Premièrement, la

Jusqu'à présent, les incidences (positives) de l'exode des compétences sur le développement des PMA ont été limitées.

Certains des premiers effets des réseaux économiques d'expatriés commencent à se faire sentir.

Les quelques initiatives de mobilisation plus efficace de la diaspora ont généralement été le résultat d'une coordination des différents acteurs, ce qui a permis de dégager des synergies entre les agents et de mobiliser les ressources.

La contribution des diasporas au développement des PMA et les autres effets positifs de la circulation des compétences ne sont pas à la hauteur de leur potentiel.

Des initiatives peuvent être prises pour accroître les effets bénéfiques de l'exode des compétences sur les pays d'origine, à condition que des mesures en ce sens soient prises par les PMA eux-mêmes et par la communauté internationale.

situation de la plupart des PMA est relativement différente de celle des pays qui ont beaucoup bénéficié des réseaux économiques et intellectuels des diasporas et ont été en mesure d'obtenir le retour des migrants. Dans ce dernier cas, les diasporas ont apporté une contribution notable au développement des pays d'origine, en aidant un grand nombre d'entre eux à devenir des pays à revenu élevé.

Deuxièmement, bien que la plupart des PMA tirent peu de gains de leur diaspora, les effets positifs de la circulation des compétences se renforceront probablement à un stade ultérieur du développement économique de ces pays. Même s'il s'agit d'un processus de longue haleine, des initiatives peuvent être prises à court terme pour accroître les effets bénéfiques de l'exode des compétences sur les pays d'origine, à condition que des mesures en ce sens soient prises par les PMA eux-mêmes et par la communauté internationale. Le chapitre suivant du présent Rapport analyse les mesures et orientations qui peuvent être adoptées pour atteindre cet objectif.

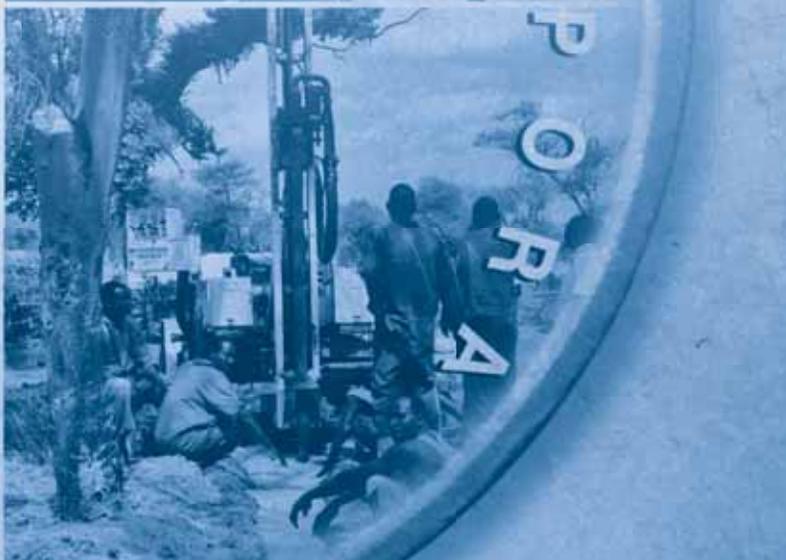
Notes

- 1 Le présent chapitre s'appuie sur un rapport de la CNUCED (UNCTAD 2007: 139-160) dont il met à jour les données statistiques et élargit la portée de l'analyse et des recommandations.
- 2 À l'inverse, les migrants faiblement qualifiés sont ceux dont l'instruction s'est arrêtée au niveau de l'école primaire ou secondaire ou qui n'ont pas reçu d'instruction scolaire.
- 3 Bhagwati and Hanson (2009); Docquier and Rapoport (2012); Kapur and McHale (2005); IOM (2008); Solimano (2010); Pritchett (2006).
- 4 La base de données sur l'exode des compétences la plus utilisée au monde a été établie par Docquier and Marfouk (2006). Elle a ensuite été révisée pour fournir des données ventilées par sexe (Docquier, Lowel and Marfouk, 2009). Enfin, elle a été étendue (Docquier *et al.*, 2011) aux pays de destination non membres de l'OCDE et, ainsi, rend compte des flux Sud-Sud. La première version de cette nouvelle base de données a été aimablement mise à la disposition du secrétariat de la CNUCED par ses auteurs.
- 5 Comme nous l'avons vu au chapitre II du présent Rapport, les flux de travailleurs hautement qualifiés sont très différents des flux migratoires généraux qui sont dominés par les déplacements Sud-Sud, et par la migration de travailleurs faiblement qualifiés.
- 6 Compte tenu de la prépondérance des pays exportateurs de pétrole parmi les pays en développement de destination, l'évolution du prix de ce produit devrait aussi jouer un rôle dans l'évolution de l'exode des compétences à l'avenir.
- 7 Les indicateurs incluent le nombre d'étudiants des PMA, puisque les études à l'étranger sont souvent la première étape d'une émigration de longue durée.
- 8 Même en cas de financement privé, on attend d'un tel investissement dans la formation de capital humain une certaine rentabilité.
- 9 Coûts nets des recettes fiscales estimatives résultant de la consommation intérieure financée par les envois de fonds, d'une part; et des dépenses publiques économisées du fait de la non fourniture de services aux personnes qui ne vivent plus dans le pays d'origine, d'autre part.
- 10 Les pays d'accueil améliorent du même coup leur dotation en compétences ou en capital humain, ce qui tend à renforcer leur spécialisation dans les secteurs correspondants de biens et de services.
- 11 Sur l'importance des institutions pour la croissance et le développement économiques, voir Szirmai (2012) et Bluhm et Szirmai (2012).
- 12 Mountford (1997); Stark (2004); Stark *et al.* (1997, 1998); Vidal (1998); Beine *et al.* (2001); Docquier and Rapoport (2007, 2012); Kangasniemi *et al.* (2007); Commander *et al.* (2004).
- 13 Angola, Bangladesh, Bénin, Burundi, Cambodge, Comores, Djibouti, Érythrée, Éthiopie, Lesotho, Madagascar, Malawi, Niger, Ouganda, République démocratique populaire lao et République-Unie de Tanzanie (estimation du secrétariat de la CNUCED, d'après des données de l'Institut de statistique de l'UNESCO: <http://www.uis.unesco.org>, date de consultation 22 juin 2012).
- 14 En Éthiopie, par exemple, les établissements de niveau universitaire n'accueillaient que 15 000 étudiants au milieu des années 1990, mais recevaient 300 000 candidatures par an. Néanmoins, l'adoption par le Gouvernement de nouvelles politiques visant à stimuler l'investissement dans la formation de capital humain a permis une augmentation rapide du nombre d'universités et d'étudiants. Au cours de l'année universitaire 2006/07, les universités ont accueilli 203 000 étudiants au niveau de la licence, et dans les cinq ans, le nombre d'inscriptions avait plus que doublé pour atteindre 448 000. De même, au Sénégal, le nombre d'étudiants inscrits dans des établissements d'enseignement supérieur a progressé de 30 000 en 2001 à 86 000 en 2008, à un rythme deux fois plus rapide qu'au cours de la décennie précédente. En 2012, le nombre total d'inscriptions avait atteint 91 000.
- 15 De la même manière, les données de l'enquête de Gibson et McKenzie (2010) concernant les émigrants très qualifiés originaires des Tonga, des États fédérés de Micronésie, de Papouasie-Nouvelle-Guinée, du Ghana et de la Nouvelle-Zélande montrent que la perspective de la migration a incité généralement les sondés à apprendre une langue ou à suivre des cours préparatoires, mais pas à prolonger leurs études proprement dites.

- 16 Même en tenant compte de la tendance des émigrants très qualifiés à transférer des montants plus importants que les peu qualifiés (et les données relatives aux envois de fonds se rapportent à l'ensemble des migrants), les envois de fonds en proportion du PNB par habitant dépassent 20 % dans seulement quatre PMA: Lesotho, Haïti, Samoa et Népal.
- 17 Rogers (2004) constate que les pays où le nombre d'étudiants en sciences et ingénierie à l'étranger est relativement élevé enregistrent une croissance plus rapide au retour des intéressés.
- 18 *Source*: <http://www.codev.gouv.sn>.
- 19 Le Gouvernement sénégalais, par exemple, a enregistré jusqu'à 741 associations de Sénégalais expatriés (ANSD, 2011).
- 20 L'absence de liens avec le gouvernement national est parfois dû au fait que les organisations d'expatriés lui font peu confiance ou au fait que le gouvernement national ne s'intéresse pas aux projets particuliers exécutés par ces organisations ou n'a pas les capacités institutionnelles d'y participer.
- 21 Il ne s'agit que d'un ordre de grandeur, les investissements de la diaspora ayant été réalisés sur plusieurs années.
- 22 Selon l'étude menée sur les rapatriés turcs, plus de la moitié d'entre eux étaient économiquement actifs après leur retour et la plupart exerçait des activités entrepreneuriales (Dustmann and Kirchkamp 2002). En Égypte, les migrants de retour dans leur pays d'origine sont généralement mieux dotés en capital humain que ceux qui n'ont pas émigré et sont d'autant plus susceptibles de démontrer leurs capacités entrepreneuriales qu'ils ont travaillé longtemps à l'étranger (McCormick and Wahba, 2001; Wahba, 2007).
- 23 Les données relatives à l'Ouganda, au Sénégal et au Burkina Faso remontent à 2009 et celles d'Haïti à 2001.
- 24 D'après la même source que le tableau 17.
- 25 Il s'agit d'un ordre de grandeur, les investissements des rapatriés ayant été réalisés sur plusieurs années.
- 26 En Éthiopie, sur 30 expatriés qui ont participé au programme TOKTEN dans leur pays d'origine, seul un a décidé de s'y réinstaller définitivement (Adredo, 2002).
- 27 Dans le cadre du programme MIDA sur les Grands Lacs (encadré 10), 15 % à peine des rapatriés définitifs ont reçu une aide financière, alors que plus de 400 missions comportant souvent plus d'un expert ont été organisées.

CHAPITRE 5

VERS UN PROGRAMME D'ACTION
POUR LES PMA: UNE APPROCHE
INTÉGRÉE DES MIGRATIONS,
DES ENVOIS DE FONDS
ET DE LA MOBILISATION
DES CONNAISSANCES
DES DIASPORAS



A. Diasporas et renforcement des capacités

1. INTRODUCTION

Le présent Rapport étudie les incidences qu'ont sur les PMA les migrations et les diasporas auxquelles elles ont donné naissance et donnent naissance aujourd'hui encore dans différentes régions du monde; il examine également les possibilités qui existent de mobiliser ces diasporas en faveur du développement des pays d'origine. Les migrations et leurs diverses conséquences jouent manifestement un rôle de plus en plus important dans l'évolution des pays en développement en général et des PMA en particulier, et cette tendance devrait se poursuivre à moyen terme.

Les migrations et leurs diverses conséquences jouent un rôle de plus en plus important dans l'évolution des pays en développement en général et des PMA en particulier.

On a considéré diverses formes de migration, mais plus particulièrement les migrations de professionnels hautement qualifiés. On a vu que si les inquiétudes quant à l'exode des compétences et aux autres difficultés dues à l'émigration de personnel qualifié restent d'actualité dans les PMA, les habitants et les gouvernements des pays d'origine peuvent profiter de la présence de diasporas qualifiées et bien rémunérées dans d'autres parties du monde. Pour les besoins de l'analyse, il est utile de distinguer trois groupes de ressources, de capacités et d'atouts qui sont associés aux diasporas et à la contribution qu'elles peuvent apporter aux pays d'origine:

- 1) Les diasporas en tant que sources de renforcement des capacités;
- 2) Les diasporas en tant que sources de compétences et de connaissances;
- 3) Les diasporas en tant que source de financement du développement.

Dans chacun de ces rôles, les diasporas pourraient apporter au développement des pays d'origine une contribution adaptée selon le contexte, les processus économiques à l'œuvre et, naturellement, la politique générale et les politiques sectorielles. Ces différents aspects de la relation entre migrations internationales et liens entre diasporas et pays d'origine, et certaines mesures précises qui pourraient être mises en œuvre pour l'améliorer au bénéfice de tous, sont présentés dans le tableau 19 puis examinés dans le détail.

Si les inquiétudes quant à l'exode des compétences restent d'actualité, il est possible de profiter de la présence de diasporas qualifiées et bien rémunérées dans d'autres régions du monde.

2. ÉLABORATION DE LA STRATÉGIE

a) Le besoin d'information

Tout d'abord, les gouvernements des PMA doivent avoir une bonne connaissance de l'ampleur et des types de migration internationale, de la localisation géographique, de l'ampleur et de la nature des activités des diasporas, et de l'importance et des modalités des envois de fonds. L'état des connaissances actuelles dans la plupart des PMA est relativement médiocre. Une partie du problème est donc de nature statistique. Il n'existe quasiment pas de mécanismes ou d'organismes officiels s'occupant des nombreux aspects des migrations et de leurs conséquences, et ceux qui existent s'intéressent essentiellement aux envois de fonds. Il n'y a rien d'étonnant à cela car les banques centrales sont normalement chargées du contrôle et de la comptabilisation des fonds envoyés par les circuits officiels; à ce titre, elles sont des acteurs naturels du processus puisque ces transferts financiers atténuent les contraintes qui pèsent sur la balance des paiements d'un pays. En revanche, les autres aspects des migrations ne relèvent d'aucun acteur naturel au sein

Tableau 19. Stratégie des PMA à l'égard des diasporas: objectifs clefs et mesures possibles

Objectifs clefs	Mesures possibles	Motif
Faire de la mobilisation et de la collaboration de la diaspora une priorité du programme de développement du pays d'origine.	Créer une institution de niveau ministériel qui fera le lien entre les questions liées à la diaspora et le programme national de développement, définir les objectifs et les mesures à prendre et coordonner la participation de toutes les parties prenantes.	Compte tenu de la nature transversale de la migration, des envois de fonds et de la mobilisation de la diaspora, il est nécessaire que ces questions soient représentées au niveau le plus élevé des institutions gouvernementales.
Mieux connaître la localisation géographique, les effectifs et les caractéristiques de la diaspora.	Améliorer la collecte de données, recenser les compétences et l'expérience des membres de la diaspora, etc.	Les mesures à prendre ne peuvent pas être décidées sur la base de faits anecdotiques et d'hypothèses infondées.
Prendre contact avec les organisations de la diaspora à l'étranger et solliciter leur collaboration.	Organiser des manifestations largement médiatisées, nommer des membres de la diaspora en tant que porte-parole sur les questions intéressant ces communautés, établir si possible des partenariats avec les pays d'accueil.	La mobilisation de la diaspora est un processus qui doit s'inscrire dans la durée et qui doit donc être fondé sur des relations de confiance qu'il faut entretenir.
Charger les ambassades et les consulats de soutenir et de mobiliser la diaspora.	Renforcer l'action des représentations diplomatiques dans les domaines intéressant la diaspora (conseil juridique dans les pays d'accueil, information sur les possibilités d'investissement, le retour dans le pays d'origine, etc.).	Les représentations diplomatiques devraient promouvoir des relations de réciprocité avec les membres de la diaspora et se tenir prêtes à les aider dans le pays d'accueil et à les informer sur les possibilités qui leur sont offertes dans le pays d'origine.
Encourager la migration circulaire, la migration de retour, et fournir des services d'aide au retour.	Recruter des membres hautement qualifiés de la diaspora pour des missions temporaires dans des fonctions gouvernementales ou à des postes universitaires clefs, prévoir des incitations matérielles et non matérielles pour le retour au pays.	Grâce à la migration circulaire et au retour temporaire, les possibilités seraient plus nombreuses d'établir une collaboration permanente entre résidents locaux et membres de la diaspora; les mesures d'incitation pourraient encourager certains membres de la diaspora à revenir s'établir dans le pays.
Définir et mettre en place les principaux mécanismes pour la diaspora.	Selon les objectifs visés, des mesures tels l'aide financière, les incitations fiscales, le renforcement de l'identité culturelle et nationale, etc., pourraient être envisagées.	Les mécanismes de la participation de la diaspora dépendraient des objectifs visés, de la structure de la diaspora et des ressources dont le gouvernement dispose pour remplir ces objectifs.
Étendre et renforcer les droits de citoyenneté.	Mobiliser la diaspora sera plus facile si ses membres obtiennent le droit de vote, la double nationalité, etc.	La double nationalité peut renforcer les liens avec le pays d'origine et susciter une collaboration plus active.
Définir les véhicules financiers et les cadres juridiques propres à attirer certaines ressources spécifiques de la diaspora.	Fournir des incitations à l'épargne, l'investissement, le transfert de compétences, de connaissances et de technologie.	Selon le type de ressource visée, il faudrait adopter un train de mesures d'incitation appropriées.
Créer un environnement économique favorable pour attirer les ressources de la diaspora.	Prendre toute mesure propre à créer un environnement économique généralement favorable.	Les chances de mobiliser la diaspora sont meilleures si l'environnement économique du pays d'origine est favorable.
Faciliter les séjours de courte durée et les séjours touristiques des membres de la diaspora dans le pays d'origine.	Simplifier les formalités de visa pour les membres de la diaspora, organiser à leur intention des programmes touristiques spéciaux – visites du patrimoine, etc.	Les membres de la diaspora pourraient stimuler l'industrie touristique locale et contribuer à faire du pays d'origine une nouvelle destination touristique.
Établir des liens entre la diaspora et les réseaux d'entreprises de la diaspora et le secteur privé du pays d'origine, et ce, dans le cadre de la stratégie nationale de développement.	Organiser des manifestations commerciales pour promouvoir les possibilités d'investissement dans le pays, créer des guichets uniques d'information sur l'investissement, mettre en rapport les dirigeants d'entreprises locales et leurs homologues de la diaspora.	Promouvoir les liens entre entreprises de la diaspora et entreprises locales pour que les objectifs nationaux de développement bénéficient du soutien des ressources de la diaspora; utiliser les réseaux d'échange de savoir de la diaspora pour renforcer la politique industrielle nationale.
Encourager les actions philanthropiques en faveur des pays d'origine.	Solliciter des personnalités connues (artistes, athlètes ou entrepreneurs réputés) afin qu'elles deviennent des «ambassadeurs de bonne volonté» et incitent la diaspora à s'engager dans des activités philanthropiques; si possible, fournir des fonds de contrepartie, en particulier en ce qui concerne les investissements dans les biens publics.	L'action philanthropique de membres de la diaspora pourrait sensiblement améliorer les conditions au niveau local, en particulier en ce qui concerne la fourniture de biens publics.

Source: Secrétariat de la CNUCED, d'après une analyse documentaire et Agunias et Newland (2012).

En adoptant des mesures novatrices pour mobiliser les diasporas et augmenter et orienter les entrées de fonds, les PMA peuvent tirer de la collecte et du suivi des données des avantages qui devraient largement compenser les coûts.

de l'administration publique; dans le meilleur des cas, ils dépendent d'acteurs dispersés et communiquant peu, d'où l'absence ou la rareté et le caractère incomplet des données. C'est particulièrement vrai des renseignements sur la localisation géographique des diasporas, le coût des envois de fonds, l'ampleur de l'exode des compétences, et la situation professionnelle et le niveau éducatif courant des émigrants.

D'aucuns diront que les coûts de la collecte d'informations et du suivi des émigrants sont beaucoup trop élevés pour des PMA déjà contraints à faire des choix difficiles dans l'allocation de ressources insuffisantes. Toutefois, en adoptant des mesures novatrices pour mobiliser les diasporas et augmenter et orienter les entrées de fonds, les PMA peuvent tirer de cette collecte et de ce suivi des avantages qui devraient largement compenser les coûts. La création au Bénin d'un observatoire des envois de fonds des migrants des PMA est un premier pas dans le bon sens¹, mais elle devrait être complétée par des mesures nationales concrètes dans les autres pays du groupe.

b) Des orientations cohérentes pour mobiliser les diasporas

Les politiques concernant les migrations, les envois de fonds et les relations avec les diasporas devraient faire partie intégrante des stratégies nationales de développement, et non pas être des éléments isolés. Cela tient notamment au fait que les différentes formes de migration – migration intérieure, émigration, immigration et migration de retour – sont toutes liées entre elles et toutes influencées par différentes politiques macroéconomiques et sectorielles. Les stratégies de développement agricole et rural influent sur l'évolution des migrations rurales-urbaines. Les politiques commerciales ont des répercussions sur la création (ou non) d'emplois au niveau national et donc sur les tendances migratoires. Les politiques monétaires et les politiques de change agissent à la fois sur le coût des transferts de fonds et sur les filières d'envoi. Les politiques éducatives influent sur l'exode des compétences, et ainsi de suite. C'est pourquoi une approche fragmentaire ne convient pas. Non seulement les politiques migratoires doivent s'inscrire d'une manière cohérente dans la stratégie de développement mais les autres politiques doivent tenir compte des questions liées aux migrations. C'est d'autant plus difficile que les ministères et les administrations publiques ont tendance à travailler d'une manière compartimentée, en faisant abstraction des facteurs et des résultats d'autres secteurs.

Non seulement les politiques migratoires doivent s'inscrire d'une manière cohérente dans la stratégie de développement mais les autres politiques doivent tenir compte des questions liées aux migrations.

Lors de l'élaboration d'une stratégie de développement, il faut aussi tenir compte des différentes parties en présence. Il convient en effet de se rappeler qu'il existe au moins quatre groupes de protagonistes dans les processus liés aux envois de fonds, aux diasporas et aux migrations: les migrants eux-mêmes, leur famille dans le pays d'origine, le gouvernement du pays d'origine et le gouvernement du pays d'accueil. Les intérêts et les priorités des uns et des autres peuvent varier, y compris au sein d'un même groupe (par exemple des migrants installés dans des endroits ou appartenant à des groupes de revenu différents). C'est pourquoi les politiques seront élaborées selon une approche tout à la fois pragmatique, globale et cohérente.

Dans le cas des pays en développement, la coopération régionale peut jouer un rôle clef, d'autant plus que beaucoup d'émigrants des PMA se rendent dans des pays proches.

À l'évidence, les gouvernements des PMA ne peuvent contrôler ni les facteurs qui attirent les migrants vers les pays développés ni les décisions de leurs voisins qui provoquent parfois des flux de réfugiés ou d'autres flux migratoires. Toutefois, la stratégie de développement tiendra compte de ces deux types de problématique. Il serait peut-être possible, par exemple, de conclure des accords bilatéraux avec certains pays développés qui sont d'une importance vitale pour le pays d'origine afin de tenter de réguler les flux migratoires et d'encourager les migrations circulaires. Dans le cas des pays en développement, la coopération régionale peut jouer un rôle clef, d'autant plus que beaucoup d'émigrants des PMA se rendent dans des pays proches.

Dans la pratique, il faudrait créer une entité, idéalement un ministère, capable de prendre en charge le caractère transversal de ces questions, de garantir la cohérence générale des orientations prises et de coordonner l'action des acteurs potentiels autour d'un ensemble de priorités bien définies. Certains PMA ont déjà créé des ministères exclusivement chargés des questions liées aux migrations, à l'envoi de fonds et à la diaspora. Par exemple, à la demande de Bangladais expatriés, le Gouvernement du Bangladesh a créé un Ministère de la protection sociale des expatriés et de l'emploi à l'étranger en 2001, deux ans avant l'Inde et les Philippines. Les fonctions premières de ce ministère sont la création, la promotion et la réglementation de l'emploi à l'étranger. S'il promeut l'emploi à l'étranger, c'est principalement pour garantir au pays un flux régulier d'entrées de fonds. Or ses fonctions se sont étoffées si bien qu'il est à présent également chargé d'élaborer un train de mesures économiques favorables à l'investissement pour les membres de la diaspora. D'autres PMA – Haïti et Sénégal – ont aussi créé des ministères exclusivement consacrés aux questions liées à la diaspora, alors que d'autres confient ce portefeuille à des ministères hybrides. Ainsi, les ministères des affaires étrangères doivent souvent prendre en charge les diasporas (Bénin, Comores, Éthiopie, par exemple) alors que dans d'autres pays – Mali, Niger, Somalie –, cette responsabilité est assurée par le ministère de l'intégration régionale. La plupart des autres PMA n'accordent pas à ces questions la place qu'elles devraient avoir au niveau institutionnel et traitent ces dossiers au niveau sous-ministériel (Agunias and Newland, 2012).

Chaque pays devra définir ses propres politiques et mesures concrètes concernant les relations avec les diasporas, mais l'orientation générale devrait être d'instaurer des conditions favorables dans une optique de développement des capacités productives. Comme les résidents – nationaux et étrangers –, les membres de la diaspora seront plus enclins à investir dans une économie un tant soit peu dynamique, où les règles et les normes sont énoncées clairement et, autant que possible, suivies et dont les principales institutions sont dignes de confiance. On ne saurait trop insister sur l'importance de disposer d'une infrastructure juridique et d'un régime réglementaire clairs, transparents et équitables.

Comme il est noté au chapitre 4, la question de la confiance est fondamentale. Une façon pour les pouvoirs publics d'instaurer cette confiance est de s'engager dans des projets d'abord modestes, puis, progressivement, de plus en plus ambitieux. C'est le succès de ces projets qui nourrira la confiance et enrichira l'expérience des deux parties. Cette approche peut être intéressante dans les cas où les précédentes initiatives de mobilisation des ressources de la diaspora ont été décevantes. De plus, s'il est vrai que les membres des diasporas ne sont pas exclusivement motivés par des intérêts commerciaux, on ne pourra certainement pas obtenir leur collaboration si on ne leur demande que de contribuer sans rien recevoir en retour. Le Gouvernement éthiopien, par exemple, a compris que les partenariats avec des membres de la diaspora devaient être conçus de telle sorte qu'ils profitent aux deux parties: à côté du renforcement des capacités, ils accordent donc des droits tout en imposant des obligations (Kuschminder and Siegel, 2011) dans le cadre d'un engagement commercial et professionnel mutuellement avantageux à différents niveaux.

Chaque pays devra définir ses propres politiques et mesures concrètes concernant les relations avec les diasporas, mais l'orientation générale devrait être d'instaurer des conditions favorables dans une optique de développement des capacités productives.

La question de la confiance est fondamentale. Une façon pour les pouvoirs publics d'instaurer cette confiance est de s'engager dans des projets d'abord modestes, puis, progressivement, de plus en plus ambitieux.

3. LES DIASPORAS EN TANT QU'ENTREPRENEURS

Il n'existe quasiment pas d'études sur la manière dont les entrepreneurs de la diaspora contribuent au développement économique des PMA. Dans certains pays à revenu intermédiaire, des entrepreneurs issus de la diaspora ont contribué d'une façon déterminante au renforcement des capacités productives dans leur pays d'origine – par exemple, au renforcement des industries fondées sur la connaissance en Inde, en Chine, dans la province chinoise de Taiwan, en Israël

et en Irlande, au cours des quelque vingt dernières années. Un enseignement que l'on peut en tirer est que les entrepreneurs à l'étranger peuvent contribuer au développement d'entreprises dans leur pays d'origine et aussi servir d'intermédiaires s'agissant de la connaissance des marchés, de l'établissement de relations et de transfert de technologie entre les pays. Ce type d'expérience a été tenté avec succès en Amérique du Sud, au niveau régional, à travers le portail de l'entrepreneuriat du MERCOSUR.

Dans les PMA, ce processus peut être moins prometteur à court terme en raison de ressources plus limitées en capital humain et en capital d'investissement pour le développement d'industries de haute technologie. Toutefois, les entrepreneurs issus de la diaspora travaillant dans le secteur des industries légères peuvent aider à développer des industries analogues dans leur pays d'origine grâce à leurs contacts, à leur savoir-faire et à d'autres facteurs et capacités acquis dans le pays d'accueil. Ils peuvent aussi contribuer à la modernisation des capacités de gestion et d'innovation dans leur pays d'origine.

En général, deux conditions au moins déterminent les possibilités pour les migrants de parvenir à créer des entreprises dynamiques à leur retour. La première est qu'ils reviennent dans leur pays d'origine en ayant enrichi leurs connaissances et leurs compétences. Comme on l'a vu au chapitre 4, on considère que cela sera d'autant plus probable qu'ils seront restés plus longtemps à l'étranger et qu'ils auront accumulé une plus grande expérience. La seconde est l'existence de conditions générales favorables dans leur pays d'origine. Ils auront probablement besoin d'un soutien financier approprié pour créer une nouvelle entreprise, même s'ils disposent d'une certaine épargne. À tout le moins, ils devraient pouvoir obtenir des prêts à des conditions normales auprès des établissements financiers. Toutefois, étant donné la réticence des institutions financières à accorder des crédits aux PME, une banque nationale de développement dotée de lignes de crédit spéciales pour les migrants revenant dans leur pays pourrait être nécessaire. En outre, les migrants de retour dans leur pays n'auront peut-être pas acquis toutes les compétences requises pour mener à bien une activité entrepreneuriale, et ils auront donc sans doute besoin d'une assistance technique pour améliorer les compétences gestionnaires, techniques, financières et autres nécessaires à la bonne gestion d'une PME. Les gouvernements pourraient assurer ce type d'assistance technique ou de formation, et aussi abaisser les droits de douane sur les importations de machines, d'équipements et de matières premières pour aider ces entrepreneurs à démarrer.

Dans un premier temps, l'action des pouvoirs publics se concentrera sans doute sur les petites entreprises familiales créatrices d'emplois, mais ensuite, les décideurs devront porter leur attention sur les entreprises moyennes qui sont plus susceptibles d'accélérer le développement économique en s'élevant dans la chaîne de valeur et qui ont un plus fort potentiel de modernisation technologique. Il leur faudra alors identifier les secteurs stratégiques pour l'économie nationale et mettre en place des mesures qui incitent les entrepreneurs issus de la diaspora à y réaliser des investissements.

Les gouvernements pourraient aussi inciter les migrants à revenir dans leur pays d'origine après leur retraite, moyennant la signature de conventions de double imposition avec les principaux pays d'accueil concernés. La Jamaïque, par exemple, a signé des conventions de double imposition avec tous ses principaux partenaires commerciaux ainsi qu'avec les principaux pays de destination de ses migrants (Royaume-Uni, États-Unis, Canada, etc.). Le raisonnement économique est le suivant: compte tenu des différences de revenu, un émigrant qui prend sa retraite dans son pays d'origine a un pouvoir d'achat beaucoup plus élevé que s'il demeurait dans le pays qui l'a accueilli. Toutefois,

si sa pension de retraite est imposée deux fois (dans le pays d'origine et dans le pays d'accueil), l'avantage est bien moindre. C'est pourquoi les conventions de double imposition devraient contenir, notamment, une disposition selon laquelle les pensions et autres rémunérations similaires versées au titre de l'emploi à un migrant par le pays d'accueil sont imposées uniquement dans le pays dans lequel le migrant décide de se retirer. Les gains liés à la hausse de la consommation reviendraient alors au pays d'origine dans la mesure où les migrants décident d'y prendre leur retraite.

4. LES DIASPORAS EN TANT QU'AGENTS DE FACILITATION DU COMMERCE

Une corrélation empirique positive a été observée entre le degré de participation au commerce international des pays d'origine et des pays de destination et la taille des communautés expatriées dans les pays considérés². La langue, la culture et la connaissance des marchés consommateurs et producteurs sont autant de facteurs qui contribuent au développement des relations commerciales entre les nations, et les diasporas peuvent tout à fait jouer un rôle important à cet égard.

Comme on l'a vu au chapitre 4, un marché de niche que les PMA pourraient exploiter en premier lieu serait celui des «produits ethniques». Orozco (2000) constate que les migrants aux États-Unis sont très demandeurs de produits de leur pays d'origine. Chacun dépense près de 1 000 dollars par an en moyenne en produits typiques, et le total peut dépasser 20 milliards de dollars par an. Une première étape pour de nombreux PMA pourrait être d'essayer d'exploiter le potentiel de consommation de leur diaspora en exportant des produits du pays natal difficiles à trouver dans les pays d'accueil. Les possibilités d'action des pouvoirs publics dans ce secteur commercial sont nombreuses puisqu'il s'agit d'une filière à laquelle participent les producteurs, les distributeurs du pays d'origine, les importateurs du pays d'accueil, les grossistes et les détaillants (Newland and Taylor, 2010). Les PMA pourraient prendre des mesures pour aider les producteurs à améliorer leurs produits et à les adapter à l'évolution des marchés finals pour asseoir la compétitivité, et demander aux membres des diasporas de contribuer à la diffusion des marques et à la commercialisation des produits dans les pays d'accueil. L'éducation et la formation sont des éléments indispensables à la compétitivité des producteurs sur les marchés extérieurs.

Les gouvernements devraient aussi identifier les obstacles auxquels les entreprises locales se heurtent sur les marchés étrangers et les aider à les surmonter. Les entreprises locales sont généralement trop petites pour étudier les conditions sur ces marchés. Les règles phytosanitaires et autres appliquées dans les pays développés étant plus strictes que celles appliquées dans leur pays, les petits producteurs sont le plus souvent incapables d'y satisfaire sans engager au préalable des dépenses importantes pour se procurer les informations nécessaires et les ressources financières pour réaliser les investissements technologiques requis. Ils n'ont pas davantage les capacités de commercialiser leurs produits. Pour conquérir les lucratifs marchés de niche des pays en développement, les gouvernements des PMA doivent s'assurer que toutes les entreprises locales de la filière, détaillants compris, reçoivent de l'aide. Les membres de la diaspora pourraient apporter un soutien décisif à ces politiques et fournir des orientations stratégiques tout au long du processus.

En Afrique du Sud, par exemple, ce sont des entreprises détenues par des membres de la diaspora qui sont en partie à l'origine de la diffusion mondiale et de la consommation de produits tels que le thé rooibos et le vin sud-africain.

Une corrélation empirique positive a été observée entre le degré de participation au commerce international des pays d'origine et des pays de destination et la taille des communautés expatriées dans les pays considérés.

Dans un premier temps, un marché de niche que les PMA pourraient exploiter serait celui des «produits ethniques». Chaque migrant aux États-Unis dépense près de 1 000 dollars par an en produits typiques de son pays, et le total peut dépasser 20 milliards de dollars par an.

Pour conquérir les lucratifs marchés de niche des pays développés, les PMA doivent s'assurer que toutes les entreprises locales de la filière reçoivent de l'aide.

Ces entreprises ont commencé par importer des produits sud-africains pour les vendre aux membres de la diaspora, puis elles ont touché une clientèle plus large. L'artisanat sud-africain a aussi bénéficié des contacts établis entre des producteurs locaux et des membres de la diaspora. Parmi les mesures qu'ils adoptent pour favoriser les liens entre leurs entreprises et les membres de la diaspora, les gouvernements des pays d'origine pourraient, par exemple, fournir aux organisations de cette diaspora des informations sur les producteurs locaux, organiser des manifestations commerciales ou mettre les entrepreneurs locaux en contact avec leurs homologues de la diaspora.

Un autre exemple est celui des Oromo d'Éthiopie réfugiés au Royaume-Uni qui ont développé l'Oromo Coffee Company (OCC), mentionnée au chapitre 4. Il montre que les diasporas des PMA sont en train de réussir non seulement à répondre à la demande de leurs compatriotes en produits du pays natal mais aussi à dépasser ce marché étroit pour exploiter le potentiel de consommation d'une clientèle plus large attirée, en l'occurrence, par le café biologique exporté par l'entreprise. Comme l'incapacité de fournir des quantités plus importantes de produits est l'un des principaux problèmes rencontrés par les petits producteurs pour s'implanter sur les marchés étrangers, les PMA pourraient prendre des mesures qui encouragent ces producteurs à se regrouper. Ils pourraient ainsi partager les informations et les connaissances, améliorer leur processus de production, avoir un meilleur accès à des technologies plus modernes et sortir du créneau relativement étroit que représentent les produits du pays natal pour conquérir les marchés des pays d'accueil.

Les membres des diasporas pourraient être la cible d'une stratégie de développement touristique des pays d'origine étant donné qu'ils sont plus susceptibles que d'autres de s'y rendre en visite.

Enfin, l'exemple chinois et indien, en particulier, montre que les diasporas peuvent contribuer d'une manière décisive à l'augmentation des exportations vers de nouveaux marchés. Toutefois, avant de pouvoir en faire autant, les PMA devront d'abord renforcer considérablement leurs capacités productives pour produire des biens et services d'exportation compétitifs et collaborer beaucoup plus activement avec leur diaspora.

Les membres des diasporas pourraient être la cible d'une stratégie de développement touristique des pays d'origine étant donné qu'ils sont plus susceptibles que d'autres de s'y rendre en visite, même en l'absence de véritables infrastructures. Si ces personnes ont déjà des raisons de séjourner dans les pays d'origine, les gouvernements pourraient en créer d'autres – séjours culturels, séjours d'affaires, activités sportives, religieuses, séjours de bien-être, etc. – dans des domaines qui sont aussi très porteurs pour le développement du tourisme en général. Ces séjours pourraient aussi nourrir l'intérêt pour les produits du «pays natal» et faire augmenter leur consommation dans les pays d'accueil.

Les deux exemples qui suivent montrent comment certains pays ont encouragé le tourisme de leur diaspora. Le premier est un projet intitulé «Homecoming Scotland 2009» (Retour aux sources écossaises, 2009), qui avait pour objectif bien précis d'attirer des personnes d'origine écossaise dans la patrie de leurs ancêtres. L'année 2009 a été un choix emblématique puisqu'elle marquait le deux cent cinquantième anniversaire de la naissance du poète national écossais, Robert Burns. Plus de 300 manifestations ont incité des milliers de personnes d'origine écossaise à visiter l'Écosse. Le projet n'aurait pas pu mieux tomber: en coïncidant avec la pire crise économique que le monde ait connue depuis la Grande dépression, le coup de pouce qu'il a donné au tourisme et à l'économie a en effet été le bienvenu.

Le second exemple montre que le sport peut être une passerelle entre les membres de la diaspora et le pays d'origine. Les Jeux mondiaux croates sont une compétition de style olympique comportant 12 disciplines sportives dans lesquelles s'affrontent de jeunes Croates de Croatie et des diasporas croates

à travers le monde. La manifestation est organisée par le Comité olympique croate et le Congrès mondial croate, organisation faitière qui regroupe différentes communautés de la diaspora, avec l'appui du Gouvernement. Outre les gains économiques pour le pays d'origine, elle a pour autre avantage de maintenir les liens avec de jeunes membres de la diaspora croate nés à l'étranger qui, normalement, auraient tendance à se détacher du pays d'origine de leurs parents ou leurs grands-parents. Dans le contexte plus général des mesures à prendre pour mobiliser les diasporas, ces deux initiatives illustrent le fait que pour concevoir des programmes qui inciteront leurs membres à faire des séjours touristiques dans les pays d'origine, il faut une certaine mesure de créativité et de connaissances.

B. Diasporas, compétences et connaissances

Comme on l'a vu au chapitre 4, le nombre de travailleurs de formation universitaire qui ont émigré des PMA a atteint 1,3 million de personnes en 2000 – une hausse de 58 % par rapport à 1990. Les derniers chiffres ne sont pas encore publiés mais, au vu des tendances récentes, le total devrait être beaucoup plus élevé aujourd'hui. C'est l'émigration vers les pays développés, en particulier les États-Unis, qui accueillent un quart de tous les émigrants hautement qualifiés des PMA, qui a enregistré la plus forte hausse. Pour les pays d'origine, il y a deux éléments à retenir: premièrement, l'exode des compétences des PMA devrait se poursuivre dans un avenir prévisible, en raison de la vigueur d'un certain nombre de facteurs attractifs et incitatifs présentés au chapitre 4, ce qui augmentera la proportion de professionnels hautement qualifiés dans les diasporas. Deuxièmement, dans la plupart des cas, le fait de vivre et de travailler à l'étranger permet à leurs ressortissants de continuer d'accumuler et d'améliorer leurs connaissances, leurs compétences et leur expérience.

Les pays d'origine peuvent puiser dans ces réservoirs extérieurs de compétences et de ressources humaines pour échanger des connaissances et transférer des technologies aux acteurs nationaux, et contribuer ainsi au développement national. Comme on l'a vu plus haut, l'élaboration et la réalisation de stratégies et de programmes de développement ne devraient pas être mises à la charge uniquement des diasporas (Skeldon, 2008), même si la création de réseaux d'échange de savoir facilite le transfert de connaissances vers le pays d'origine. Il faut en effet que les gouvernements du pays d'origine prennent une part active au processus et élaborent des plans d'action bien ciblés pour mobiliser leur diaspora.

Les gouvernements des PMA commencent à mesurer le potentiel que représentent leurs diasporas en tant que sources de connaissances et de technologie. Les pays d'origine ont entrepris d'élaborer et de mettre en œuvre des stratégies pour mobiliser les connaissances des diasporas en faveur du développement national. Or, souvent, ces stratégies ont été conçues au niveau des administrations, sans consultation préalable des membres de la diaspora, et donc sans prise en compte des priorités professionnelles des émigrants, de leurs contraintes financières, de leur calendrier, de leur volonté de coopérer ni de la forme qu'ils souhaitaient donner à leur participation. Les faiblesses qui en résultent limitent l'efficacité des actions qui sont menées.

Idéalement, la planification et la conception des stratégies et des instruments destinés à mobiliser les diasporas devraient être prises en charge par les gouvernements des pays d'origine en concertation avec celles-ci et avec leurs associations. Pour ce faire, les pays d'origine doivent avoir une bonne

En 2000, le nombre de travailleurs de formation universitaire qui ont émigré des PMA a atteint 1,3 million de personnes – une hausse de 58 % par rapport à 1990.

Le fait de vivre et de travailler à l'étranger permet aux ressortissants des pays d'origine de continuer d'accumuler et d'améliorer leurs connaissances, leurs compétences et leur expérience.

Les gouvernements des PMA commencent à mesurer le potentiel que représentent leurs diasporas en tant que sources de connaissances et de technologie.

connaissance de leur diaspora et nouer le dialogue avec elles. Grâce à ces consultations, ils s'assureraient sans doute, dès le départ, leur adhésion et leur collaboration, et garantirait la cohérence entre l'action de la diaspora et les priorités et programmes du gouvernement.

Les stratégies, les mécanismes et les instruments conçus et mis en œuvre par les décideurs nationaux doivent être différents selon la catégorie de la diaspora qui est visée (par exemple scientifiques, professionnels, entrepreneurs, travailleurs peu qualifiés, agriculteurs, artistes, etc.) et selon la forme de participation choisie.

Le dialogue permet de se familiariser avec la diaspora – localisation géographique, profils de compétences, activités professionnelles, domaines de spécialisation et expérience. Il permet aussi de se faire une idée précise des conditions dans lesquelles elle est prête à coopérer avec le pays d'origine à l'échange et au transfert de connaissances. Les stratégies, les mécanismes et les instruments conçus et mis en œuvre par les décideurs nationaux seront différents selon la catégorie qui est visée (scientifiques, professionnels, entrepreneurs, travailleurs peu qualifiés, agriculteurs, artistes, etc.) et selon la forme de participation choisie – «retour virtuel» (c'est-à-dire un échange à distance), retour temporaire (participation à des programmes et à des projets de développement, activités de formation, missions de conseil, etc.) ou retour définitif. Chacune de ces formes de participation nécessite des mécanismes financiers et un soutien institutionnel différents.

Bien souvent, les politiques et les programmes de transfert de connaissances ne prennent en compte que des acteurs du pays d'origine et des membres et des associations de la diaspora. Or il sera souvent judicieux d'associer à leur planification et à leur mise en œuvre un éventail plus large de parties prenantes, notamment les gouvernements et d'autres acteurs clefs du pays d'accueil (par exemple, entreprises, centres de recherche, institutions gouvernementales et universités), des organisations internationales et des donateurs internationaux. Avec ce type d'action conjointe, on évite les problèmes de dispersion et d'incohérences évoqués au chapitre 4 du Rapport.

Coordonner et mettre à profit les activités, les programmes et les ressources des différentes parties prenantes permettra aux PMA d'établir des réseaux d'échange de savoir des diasporas dynamiques et de tirer avantage des flux de connaissances et du transfert de technologie vers les pays d'origine qui en résulteront.

Coordonner et mettre à profit les activités, les programmes et les ressources des différentes parties prenantes permettra aux PMA d'établir des réseaux d'échange de savoir des diasporas dynamiques et de tirer avantage des flux de connaissances et du transfert de technologie vers les pays d'origine qui en résulteront.

1. RÉSEAUX D'ÉCHANGE DE SAVOIR DES DIASPORAS

Les réseaux d'échange de savoir des diasporas regroupent des professionnels expatriés hautement qualifiés qui souhaitent maintenir des liens avec leur pays d'origine et contribuer à son développement. Ainsi, par réseaux d'échange de savoir des diasporas, on n'entend pas l'ensemble des membres de la diaspora mais seulement les groupes d'individus qui souhaitent faire partager leurs connaissances, leur expérience et leur savoir-faire à leur pays d'origine. Pour devenir des agents de changement et d'apprentissage, ces réseaux doivent toutefois devenir des «réseaux de recherche»³, composés d'individus et d'institutions liés entre eux et représentant les segments les plus compétents et les mieux à même de découvrir ce qu'un pays sait produire (Kuznetsov and Sabel, 2006). Le savoir n'étant ni gratuit ni facilement transférable, des mesures concrètes doivent être prises pour intégrer ce rôle potentiellement important des diasporas dans les stratégies nationales de développement⁴.

Les réseaux d'échange de savoir des diasporas régissent le transfert de divers types de connaissances, telles que propriété intellectuelle, savoir-faire, codes informatiques ou bases de données, entre des parties liées entre elles au sein d'une économie.

Ces réseaux de la diaspora constituent un sous-groupe de réseaux internationaux d'échange de savoir régissant le transfert de divers types de connaissances, telles que propriété intellectuelle, savoir-faire, codes informatiques ou bases de données, entre des parties liées entre elles au sein d'une économie (OECD, 2011b:1)⁵. Ils sont ainsi une plate-forme d'échange de connaissances et d'interaction entre une diaspora et des acteurs locaux dans le pays d'origine. Ces flux peuvent intégrer plusieurs formes d'apprentissage

et de création de connaissances: recherche-développement (R-D), propriété intellectuelle, licences technologiques, savoir-faire, coentreprises et alliances, partage de la technologie et meilleures pratiques. Ces réseaux constituent donc un sous-groupe de réseaux internationaux d'échange de savoir dotés d'un immense potentiel économique encore inexploité dans la plupart des PMA. Par exemple, comme expliqué dans l'encadré 9 du chapitre 4, le décodage du génome du jute au Bangladesh auquel ont directement participé des membres de la diaspora bangladaise a été une innovation majeure qui a un énorme potentiel économique et de nombreuses retombées sur le plan scientifique. Cette innovation est le résultat des échanges de savoir entre des fournisseurs internationaux et nationaux de connaissances. C'est un excellent exemple du succès des réseaux des diasporas dans les PMA aujourd'hui et des possibilités qu'ils ont de développer la base productive des économies des PMA.

L'ampleur de l'impact économique des réseaux des diasporas est apparemment très sous-estimée car il n'existe pas encore de méthode pour l'évaluer. Par exemple, comment mesurer les incidences des réseaux de recherche sur l'élaboration des politiques? À l'évidence la création et le transfert de connaissances ainsi que les synergies créées par l'innovation et l'accroissement de la productivité ont été un moteur de la croissance économique des pays développés et peuvent être extrêmement importants dans les pays en développement.

Les réseaux d'échange de savoir des diasporas se caractérisent généralement par une absence de gouvernance formelle, ce qui présente à la fois des avantages et des inconvénients. Ils peuvent donner lieu à l'émergence d'acteurs non étatiques et, potentiellement, susciter des mouvements en faveur de structures démocratiques qui accordent un plus grand rôle à la société civile. À l'inverse, ils peuvent contribuer à un renforcement des inégalités et des asymétries existant dans l'économie et dans la société. Les réseaux de diasporas ne doivent pas être considérés comme la panacée, ni comme un substitut aux efforts locaux de développement des capacités productives; ils ne sont qu'un acteur, un élément de plus dans le scénario d'une croissance fondée sur le renforcement des capacités productives intérieures.

Comme on le verra dans la présente section, de nombreuses études de cas ont amplement démontré le rôle décisif joué par les réseaux des diasporas dans la modernisation technologique, le développement industriel et le renforcement des capacités productives des pays d'origine (Meyer and Wattiaux, 2006). Toutefois, un tel transfert de connaissances et de compétences n'a rien d'automatique: les conditions à réunir sont un réseau bien organisé et coordonné et une stratégie de développement (dans le pays d'origine) étayée par une politique industrielle et la détermination des pouvoirs publics de collaborer avec les diasporas. Une politique dynamique à l'égard des diasporas est indispensable pour que les réseaux de partage de savoir de celles-ci, qui sont par essence des réseaux bénévoles privés, acquièrent la confiance nécessaire pour rester mobilisés et pour que leurs activités aient des incidences positives⁶. Ayant connu tardivement un relatif développement industriel, puis un phénomène récent de désindustrialisation⁷, les PMA doivent concevoir des politiques industrielles novatrices, compatibles aussi bien avec leur situation et leurs besoins actuels qu'avec l'évolution rapide de l'environnement mondial. Quelques PMA se sont déjà dotés de politiques industrielles visant à accélérer la diversification économique et le changement structurel. Le présent Rapport plaide pour que lorsqu'ils élaborent leur politique industrielle, les PMA tirent des enseignements de l'expérience des pays qui ont bénéficié le plus des réseaux de leur diaspora en faisant de leurs interactions avec elle un élément à part entière de leur politique industrielle et de leur stratégie nationale de développement en général. Cela a déjà eu lieu en Asie, moins en Afrique.

Les réseaux d'échange de savoir des diasporas constituent un sous-groupe de réseaux internationaux de connaissances, dotés d'un immense potentiel économique encore inexploité dans la plupart des PMA.

Les réseaux d'échange de savoir des diasporas ne doivent pas être considérés comme la panacée, ni comme un substitut aux efforts locaux de développement des capacités productives; ils ne sont qu'un acteur, un élément de plus dans le scénario d'une croissance fondée sur le renforcement des capacités productives intérieures.

Une politique dynamique à l'égard des diasporas est indispensable pour que les réseaux de partage de savoir de celles-ci, qui sont par essence des réseaux bénévoles privés, acquièrent la confiance nécessaire pour rester mobilisés et pour que leurs activités aient des incidences positives.

Les PMA devraient tirer des enseignements de l'expérience des pays qui ont bénéficié le plus des réseaux d'échange de savoir des diasporas en faisant de leurs interactions avec celles-ci un élément à part entière de leur politique industrielle et de leur stratégie nationale de développement en général.

2. LES RÉSEAUX DES DIASPORAS EN TANT QUE SOURCES DE COMPÉTENCES ET DE CONNAISSANCES

Les réseaux des diasporas ont effectivement été des vecteurs de changement, dans des pays développés comme dans des pays en développement. Des exemples éloquentes en sont fournis par différentes communautés d'émigrants indiens, chinois, coréens, vietnamiens, turcs, bangladais, pour n'en citer que quelques-uns. Ils sont la preuve que l'institutionnalisation de réseaux bénévoles privés peut promouvoir les réseaux interentreprises horizontaux qui permettent le transfert de compétences et de connaissances. Les cas de la province chinoise de Taiwan, de l'Inde, de la République de Corée et de la Chine, par exemple, illustrent comment les politiques publiques d'États développementistes peuvent atténuer les pertes dues à l'exode de connaissances. Dans ces pays, les gouvernements ne se sont pas focalisés sur le retour des membres de la diaspora; par contre, ils ont mis l'accent sur l'importance de s'intégrer dans des réseaux internationaux qui mettent en relation les professionnels à l'étranger et dans le pays d'origine (Kapur, 2001). L'essor du secteur indien des services liés aux technologies de l'information et de la communication (TIC) montre bien le rôle essentiel que les mécanismes de transfert de connaissances décentralisés peuvent jouer dans le modèle de politique industrielle qui est en train d'apparaître. À cet égard, donc, les réseaux des diasporas sont un élément nouveau dans l'évolution récente de la politique industrielle.

L'essor du secteur indien des services montre bien le rôle essentiel que les mécanismes de transfert de connaissances décentralisés peuvent jouer dans le modèle de politique industrielle qui est en train d'apparaître. À cet égard, donc, les réseaux des diasporas sont un élément nouveau de l'évolution récente de la politique industrielle.

Il existe de nombreuses raisons de promouvoir les réseaux, la moindre n'étant pas la diffusion de connaissances. Leurs effets positifs dans ce domaine ainsi que l'efficacité collective accrue dont ils peuvent être la source sont largement reconnus (Barré *et al.*, 2003; Brinkerhoff, 2006; Chaparro *et al.*, 2004; Kapur and McHale, 2005). L'une des principales raisons de les promouvoir tient au fait non seulement qu'ils contribuent à canaliser les envois de fonds et qu'ils font augmenter l'épargne et le revenu, mais aussi qu'ils renforcent l'efficacité collective. Les réseaux des diasporas peuvent fournir de nouvelles technologies ainsi qu'une information aux pouvoirs publics et aux autres acteurs nationaux sur les technologies les plus récentes et celles qui répondent aux besoins industriels nationaux. Ils peuvent aider à mettre en correspondance les besoins des secteurs productifs locaux et des IED spécifiques pour améliorer et moderniser les capacités et les compétences locales.

Les réseaux des diasporas peuvent fournir de nouvelles technologies ainsi qu'une information aux pouvoirs publics et autres acteurs nationaux sur les technologies les plus récentes et celles qui répondent aux besoins industriels nationaux. Ils peuvent aider à mettre en correspondance les besoins des secteurs productifs locaux et des IED spécifiques pour améliorer et moderniser les capacités et les compétences locales.

Avec la prise de conscience croissante du rôle essentiel de la connaissance dans le processus de développement, des centaines de nouveaux réseaux d'échange de savoir des diasporas ont vu le jour tout au long des années 1990 et 2000 dans des pays aussi divers que l'Argentine, le Mexique, Haïti, Panama, les Philippines, le Chili, la Chine, la Colombie, l'Inde et l'Afrique du Sud. Si tous n'ont pas connu le même succès, les grands réseaux de recherche chinois et indiens montrent de quelle manière ils parviennent à faciliter le transfert de connaissances et de technologie vers les pays d'origine⁸. D'après ces expériences, il semblerait aussi que les interventions horizontales au niveau des réseaux peuvent améliorer l'efficacité des marchés et accélérer la productivité et la modernisation au niveau des entreprises (Kaplinsky, 2005). En effet, l'intérêt des réseaux dans une optique de politique industrielle est qu'ils font de la transition d'une conception hiérarchique (verticale) à une conception horizontale (réseaux de recherche) un élément essentiel de cette politique industrielle. Ils contribuent à mettre en relation ceux qui veulent apprendre avec ceux qui sont déjà en train d'apprendre. De fait, ce passage d'une conception hiérarchique à des réseaux horizontaux a de profondes incidences sur les chaînes mondiales d'approvisionnement et donc sur les nouvelles stratégies industrielles où «apprendre à apprendre» devient un objectif essentiel de la politique industrielle.

En quoi les réseaux d'échange de savoir des diasporas diffèrent-ils des autres modèles de coordination des marchés? Premièrement, dans ces réseaux, les relations entre les entreprises sont fondées non pas sur des transactions de pleine concurrence mais sur des relations spéciales et anciennes qui ont des origines historiques. Les faits montrent que la coordination hiérarchique fondée sur le marché est beaucoup plus coûteuse que la coordination fondée sur le réseau, d'autant plus dans les cas où il y a proximité géographique et donc économies d'agglomération. Deuxièmement, la mise en commun des compétences et des ressources, y compris par des entreprises concurrentes, peut accroître la productivité et favoriser l'innovation. Troisièmement, les réseaux des diasporas peuvent internaliser les externalités négatives et encourager l'échange de connaissances en leur sein.

Les réseaux d'échange de savoir des diasporas contribuent à mettre en relation ceux qui veulent apprendre avec ceux qui sont déjà en train d'apprendre.

Comme l'ont noté Kuznetsov et Sabel (2006), la prolifération des associations professionnelles de membres de diasporas illustre cette transition vers d'autres formes de réseaux de recherche qui facilitent l'expérimentation et la découverte de ce qu'un pays sait produire. Les auteurs soulignent la contribution des chaînes de migration ouvertes et des réseaux des diasporas (réseaux d'expatriés) à la diffusion de l'information sur les nouveaux débouchés dans les pays d'origine et d'accueil et sur les compétences dont ils ont besoin et à la défense des intérêts collectifs des diasporas. Ils décrivent aussi le développement du secteur du capital-risque dans la province chinoise de Taiwan et d'autres initiatives concrètes lancées par les diasporas pour promouvoir le développement productif dans les pays d'origine. Pour Kuznetsov et Sabel (2006), les chaînes de migration ouvertes sont celles qui conviennent le mieux aux réseaux d'échange de savoir car elles leur permettent de transférer également des connaissances et de l'expérience «tacites» aux pays d'origine, comme le montre le succès de secteurs intensifs en connaissances, tels le secteur des services liés aux TICs et celui de la biotechnologie en Inde, en République de Corée, dans la province chinoise de Taiwan et plus récemment en Chine.

Les chaînes de migration ouvertes sont celles qui conviennent le mieux aux réseaux d'échange de savoir des diasporas car elles leur permettent de transférer également des connaissances et de l'expérience «tacites» aux pays d'origine.

Le profit est une incitation implicite qui déclenche le transfert de connaissances dans les réseaux et encourage le partage de l'information et la collaboration non seulement entre les entreprises mais en leur sein et avec d'autres entités du système productif. Si ces réseaux sont pour la plupart des initiatives bénévoles privées nées de l'altruisme ou de la philanthropie de leurs promoteurs, plusieurs réseaux connus ont été institutionnalisés et sont aujourd'hui de véritables agents de changement et de transmission de connaissances, notamment à travers des programmes de mentorat d'étudiants, de conseil, d'assistance technique et d'autres modes de transfert de technologie, tacites ou non. Il existe plusieurs exemples, ainsi les organisations d'innovation «Primera» au Chili, et SENSEA (Réseau sud-africain de compétence à l'étranger) en Afrique du Sud.

La CNUCED a constamment défendu l'idée qu'une transformation progressive de la structure économique était un préalable à une croissance économique soutenue et accélérée et à la réduction de la pauvreté dans les PMA.

3. LE RÔLE POTENTIEL DES RÉSEAUX D'ÉCHANGE DE CONNAISSANCES DES DIASPORAS DANS LE DÉVELOPPEMENT INDUSTRIEL DES PMA

Ces dernières années, la CNUCED a constamment défendu l'idée qu'une transformation progressive de la structure économique était un préalable à une croissance économique soutenue et accélérée et à la réduction de la pauvreté dans les PMA. Les politiques et stratégies nécessaires à cette transformation structurelle impliqueront, notamment: a) la conception d'une nouvelle politique industrielle fondée sur une approche stratégique tenant compte des besoins et des conditions spécifiques des PMA; b) un État développementaliste catalyseur, pour compenser la faiblesse initiale du secteur privé; c) des mesures pour encourager l'investissement privé dans le secteur productif et l'investissement public dans les infrastructures de base, y compris

le renforcement des compétences et la création d'institutions d'appui; et d) la promotion de l'apprentissage et de l'innovation technologiques et l'amélioration de la productivité aussi bien agricole que manufacturière.

Il est urgent que les PMA adoptent des politiques industrielles novatrices au lieu de se contenter d'imiter les pratiques industrielles appliquées dans d'autres pays.

Selon le *Rapport 2011 sur les pays les moins avancés* (UNCTAD, 2011a), il est urgent que les PMA adoptent des politiques industrielles novatrices au lieu de se contenter d'imiter les pratiques industrielles appliquées dans d'autres pays. Le Rapport expliquait pourquoi les politiques industrielles hiérarchisées mises en œuvre dans beaucoup de pays émergents (le modèle de politique industrielle adopté en Asie de l'Est, par exemple) ne sont probablement pas celles qui conviennent le mieux aux PMA, faute des conditions et des institutions nécessaires à leur bon fonctionnement. Les conditions internes ayant permis à d'autres pays en développement plus performants de mobiliser les forces du marché en faveur du développement n'existent tout simplement pas dans la plupart des PMA. Parmi ces conditions, on peut citer les alliances étroites entre l'État et le secteur privé, y compris les institutions financières, des politiques macroéconomiques expansionnistes et une forte intégration stratégique dans l'économie mondiale, un niveau d'instruction relativement élevé, une élite développementiste, et un important développement institutionnel au sein même de l'État. Le Rapport soutenait que les PMA devaient plutôt adopter des politiques de développement ayant un effet catalyseur et ne visant pas au premier chef le développement des marchés, mais la diversification des structures productives des secteurs et des entreprises.

Les PMA devaient adopter des politiques de développement ayant un effet catalyseur et ne visant pas au premier chef le développement des marchés, mais la diversification des structures productives des secteurs et des entreprises.

Dans la foulée de la récente crise financière et économique mondiale, qui a lourdement pesé sur les résultats économiques des PMA, la politique industrielle a suscité un regain d'intérêt, comme l'indique le résultat final de la treizième session de la Conférence. Le mandat de Doha souligne ce qui suit:

Le présent Rapport réaffirme la nécessité d'une nouvelle politique industrielle dans les PMA, politique qui devrait en outre intégrer la contribution des réseaux d'échange de connaissances des diasporas, en raison de leurs incidences potentielles sur l'accumulation des connaissances, s'agissant en particulier d'accélérer le changement technologique.

«Les politiques industrielles contribuent beaucoup à un développement dynamique et durable dans de nombreux pays. Elles doivent être complétées par d'autres mesures pertinentes pour produire pleinement les effets souhaités, à savoir la diversification de l'économie, l'amélioration de la compétitivité internationale et l'obtention de résultats plus durables et équitables».

Le présent Rapport réaffirme la nécessité d'une nouvelle politique industrielle dans les PMA, politique qui devrait en outre intégrer la contribution des réseaux d'échange de connaissances des diasporas, en raison de leurs incidences potentielles sur l'accumulation des connaissances, s'agissant en particulier d'accélérer le changement technologique et l'investissement étranger direct⁹. Ces réseaux peuvent au moins combler une partie de l'énorme fossé du savoir creusé par les pénuries de compétences et de connaissances observées dans les PMA. Il a par exemple été établi que le développement insuffisant des PME locales, associé aux déficits de financement du développement, constituait une faiblesse majeure des structures industrielles de la plupart des PMA. Ces lacunes sont considérées comme des obstacles importants aux efforts déployés par ces pays pour favoriser l'apprentissage et le perfectionnement technologiques et renforcer leurs capacités productives (UNCTAD, 2007). En principe, les réseaux des diasporas peuvent contribuer à combler ces fossés, car ils sont bien au fait des meilleures pratiques appliquées dans les pays plus avancés et connaissent leurs propres besoins et faiblesses en matière de développement. En outre, bien que ces réseaux soient établis à l'étranger, ils pourraient, en exploitant pleinement le potentiel des TIC, aider l'État à créer des liens entre les entreprises locales et les entreprises étrangères pour qu'elles soient en mesure de surmonter des obstacles et des pénuries spécifiques. Bien organisés, les réseaux des diasporas pourraient jouer un important rôle d'intermédiaire en coordonnant les capacités de recherche et les systèmes de production locaux avec les connaissances et les systèmes de production mondiaux.

Bien organisés, les réseaux des diasporas pourraient jouer un important rôle d'intermédiaire en coordonnant les capacités de recherche et les systèmes de production locaux avec les connaissances et les systèmes de production mondiaux.

Toutefois, la simple existence des réseaux d'échange de connaissances ne suffit pas nécessairement à relancer le développement économique d'un pays, car beaucoup dépend des politiques complémentaires et des pratiques adoptées à l'égard des diasporas, qui peuvent être considérées à la fois comme source d'apports financiers et comme une source de transfert de technologie et de soutien politique. Comme indiqué dans l'encadré 12, un certain nombre de pays en développement, dont quelques PMA situés principalement en Asie, ont déjà mis en place de tels réseaux avec succès dans le cadre de leurs efforts d'industrialisation et de développement. Les gouvernements des PMA seraient bien avisés d'examiner de plus près certains de ces succès pour en tirer des enseignements utiles sur la façon d'organiser et d'exploiter ces réseaux.

Malheureusement, il n'existe à ce jour que très peu de données empiriques sur les impacts mesurables des réseaux d'échange de connaissances des diasporas, en particulier dans les PMA africains. Étant donné cette lacune, de nouvelles recherches, notamment des études de cas détaillées, s'imposent car le caractère hautement informel des indicateurs macroéconomiques ne leur permet pas nécessairement de rendre pleinement compte de la situation. En outre, les circuits informels de transmission, d'envois de fonds et d'échange de connaissances dominent tous les autres, ce qui rend l'analyse formelle d'autant plus ardue.

Le présent Rapport estime que la collaboration avec les réseaux des diasporas ouvre de nouvelles perspectives pour les PMA (tableau 20), reconnaissant toutefois que les caractéristiques fondamentales du sous-développement, profondément ancrées dans l'économie de ces pays, ne changeront pas spontanément ni sans un engagement fort et actif de la part des décideurs eux-mêmes. Le Rapport propose qu'au moment d'élaborer de nouvelles politiques industrielles, les gouvernements des PMA gardent à l'esprit que des réseaux coordonnés d'échange de connaissances des diasporas peuvent contribuer à accélérer et à faciliter le processus de transformation structurelle. Faute de quoi, ces réseaux resteront une ressource inexploitée, une occasion manquée.

C. Les diasporas en tant que source de financement du développement

1. LE RÔLE DES ENVOIS DE FONDS

L'augmentation des transferts monétaires est l'un des effets les plus évidents de la migration externe sur le pays d'origine. Bien que les envois de fonds soient des transferts privés, ils peuvent jouer un rôle positif non seulement en réduisant les problèmes de balance des paiements, mais aussi en favorisant le développement des pays d'origine. Toutefois, ce rôle est manifestement subordonné à l'adoption de politiques gouvernementales qui renforcent leur incidence sur le développement. Il faut se rappeler que ces transferts ne peuvent à eux seuls induire le développement.

Comme on l'a vu au chapitre 3, les envois de fonds ont augmenté de façon remarquable dans de nombreux pays, où ils représentent une part importante du revenu national et des recettes d'exportation. Ces entrées de capitaux relativement stables ont empêché des crises de balance des paiements, permis de financer des déficits commerciaux et même généré des excédents courants dans bon nombre de pays d'envoi. Ces transferts monétaires sont avantageux non seulement sur le plan microéconomique, pour les familles bénéficiaires, mais aussi sur le plan macroéconomique. Ainsi, ils constituent une importante

La simple existence des réseaux d'échange de connaissances ne suffit pas nécessairement à relancer le développement économique d'un pays, car beaucoup dépend des politiques complémentaires et des pratiques adoptées à l'égard des diasporas.

Le Rapport propose qu'au moment d'élaborer de nouvelles politiques industrielles, les gouvernements des PMA gardent à l'esprit que des réseaux coordonnés d'échange de connaissances des diasporas peuvent contribuer à accélérer et à faciliter le processus de transformation structurelle. Faute de quoi, ces réseaux resteront une ressource inexploitée, une occasion manquée.

Bien que les envois de fonds soient des transferts privés, ils peuvent jouer un rôle positif non seulement en réduisant les problèmes de balance des paiements, mais aussi en favorisant le développement des pays d'origine. Toutefois, ce rôle est manifestement subordonné à l'adoption de politiques gouvernementales qui renforcent leur incidence sur le développement.

Encadré 12. Les meilleures pratiques internationales

Les analyses empiriques montrent que les stratégies, politiques et mesures visant à mobiliser les diasporas sont très variées. L'Irlande et l'Écosse sont deux exemples très intéressants. Ces pays à revenu élevé, dont sont issues d'importantes diasporas, ont adopté à l'égard de celles-ci des stratégies qui jouissent d'un appui au plus haut niveau politique. La taille de la diaspora irlandaise varie énormément selon la définition utilisée¹. Dans les années 2000, l'Écosse et l'Irlande, reconnaissant le potentiel de leurs diasporas et conscientes de l'attrait des conditions prévalant dans le pays d'origine, ont commencé à élaborer des stratégies nationales en faveur des diasporas, sous la gouverne du Premier Ministre dans le cas de l'Écosse et du Président dans celui de l'Irlande. Les deux stratégies adoptées sont largement similaires, mais diffèrent tout de même quelque peu. Ainsi, l'Irlande a opté pour une stratégie peu interventionniste reposant sur les réseaux, plutôt que pour une lourde stratégie bureaucratique, alors que l'Écosse a privilégié une stratégie où l'État jouait un rôle plus actif, sans toutefois adopter une approche hautement dirigiste. La stratégie irlandaise est multidimensionnelle et s'articule autour de réseaux économiques, sociaux et culturels unis par certaines affinités. Les considérations d'ordre commercial et économique sont certes importantes, mais elles ne sont pas les seules préoccupations dominantes. L'Irish Abroad Unit, créée en 2004, est l'un des principaux réseaux irlandais. Elle relève du Ministère des affaires étrangères et a pour mandat de coordonner le programme de soutien aux émigrants, regroupant les précédents programmes de soutien aux diasporas comme Emigrant Advice Network, Enterprise Ireland, Culture Ireland, Emigrants News online et Ireland Funds. La plupart des efforts déployés ont d'abord été orientés vers les communautés irlandaises établies au Royaume-Uni et aux États-Unis, mais ils ont par la suite été étendus aux communautés irlandaises d'Australie, du Canada, d'Argentine, d'Afrique du Sud, du Zimbabwe, des Pays-Bas, de France et, plus récemment, de Chine.

Les stratégies adoptées à l'égard des diasporas varient d'un pays à l'autre. Contrairement à l'Irlande et à l'Écosse, plusieurs pays ont établi une autorité publique unique (un ministre ou un ministère à part entière) qui est chargée d'articuler la stratégie autour de questions telles que le statut juridique, le droit de vote, le bien-être et les droits du travail des membres de la diaspora dans leur pays d'accueil; les envois de fonds à caractère philanthropique; les liens socioculturels unissant les membres; ainsi que le développement de relations d'affaires entre ceux-ci. Ce modèle plus centralisé de stratégie a été adopté en Inde (Ministère des affaires indiennes à l'étranger), en Arménie (Ministère de la diaspora), en Jamaïque (Département de la diaspora et des affaires consulaires du Ministère des affaires étrangères et du commerce extérieur) et en Lituanie (Département des minorités nationales et des Lituaniens vivant à l'étranger).

Au Chili, un organisme d'État nommé la Direction des communautés chiliennes à l'étranger (DICOEX) a été créé en 2000². Un réseau commercial dynamique appelé Chile Global a pour but d'attirer les entrepreneurs chiliens performants qui sont établis principalement dans les pays avancés. Un nouveau programme, Start-Up Chile, destiné aux ressortissants de tous les pays du monde, a récemment été mis en place par l'agence de promotion industrielle CORFO afin d'attirer les entreprises technologiques et novatrices étrangères souhaitant exercer des activités commerciales et créer de nouveaux projets au Chili, mettant à profit une conjoncture économique favorable et une stabilité macroéconomique globale. Dans le cadre de cet intéressant programme, les entrepreneurs étrangers cherchant à lancer un projet productif au Chili peuvent bénéficier de dons de 40 000 dollars et entrer au pays en vertu d'un système de visas de travail annuels délivrés dans un délai d'une semaine. Toujours dans ce pays, le réseau Fundación Chile a grandement contribué au renforcement non seulement des capacités nationales, mais aussi des capacités régionales et technologiques. Cet organisme a aussi permis aux entreprises locales de tirer profit des connaissances étrangères afin de renforcer leurs capacités technologiques. Cet exemple illustre bien les avantages offerts par les réseaux institutionnalisés qui appuient le développement technologique dans l'ensemble de la région.

Certains pays en développement ont établi des circuits formels pour donner des conseils à leur diaspora concernant toute une gamme de questions. Ainsi, la Jamaïque a formé le Jamaican Diaspora Advisory Board, tandis que l'Inde a créé le Global Advisory Council of Overseas Indians, sous l'égide du Premier Ministre. Le Mexican Talent Network et l'organisation indienne TiE sont deux réseaux d'entrepreneurs hautement qualifiés. Kuznetsov (2011) fait une distinction entre les diasporas «évoluées» et les diasporas «émergentes» ainsi qu'entre les diverses conditions qui prévalent dans un pays. Des pays comme la Chine, la République de Corée, la province chinoise de Taïwan, l'Irlande et l'Écosse font par exemple partie d'un premier groupe de «diasporas évoluées/conditions favorables dans le pays», tandis que le Chili, la Hongrie, la Slovaquie, la Croatie, la Malaisie et la Thaïlande appartiennent à un second groupe de «diasporas émergentes/conditions favorables dans le pays». Les diasporas que les PMA tentent d'attirer (voir ci-après) peuvent être considérées comme des «diasporas émergentes». Les conditions peuvent à leur tour varier en fonction du pays, mais nous pouvons désormais affirmer que des progrès ont été réalisés dans l'établissement d'une politique globale en faveur des diasporas.

Dans cette optique, diverses initiatives ont été engagées en Afrique ces dernières années, montrant que les pays africains à revenu intermédiaire et les PMA d'Afrique subsaharienne s'inscrivent également dans cette tendance mondiale consistant à mobiliser les diasporas nationales au service du développement. Citons à titre d'exemples le Conseil de la communauté marocaine à l'étranger; la Direction des affaires des Éthiopiens expatriés et le Bureau de coordination de la diaspora au Ministère des affaires étrangères et au Ministère du renforcement des capacités, respectivement; le Conseil national des diasporas du Kenya; la Fondation de la diaspora sénégalaise; et l'antenne de la diaspora auprès du Bureau du Président de la Zambie³.

Les pays à revenu élevé comme la Norvège, la Finlande, la Suède, la France (Assemblée des Français de l'étranger) et la Suisse (Organisation des Suisses de l'étranger) prévoient depuis peu une représentation au Parlement des citoyens expatriés. L'Italie a également mis en place un système de représentation parlementaire pour les ressortissants résidant à l'étranger.

La Nouvelle-Zélande et l'Australie ont déployé des efforts considérables pour essayer d'établir d'importants réseaux mondiaux de professionnels qualifiés vivant à l'étranger. Ces réseaux ont une assise plus vaste que les simples réseaux commerciaux. Ainsi, le réseau néo-zélandais KEA compte 25 000 membres habitant dans plus de 174 pays, et 14 sections

Encadré 12 (suite)

internationales établies dans 8 pays. Il cherche à créer des liens entre les quelque 750 000 personnes nées en Nouvelle-Zélande qui vivent à l'étranger et leur pays d'origine, et en particulier à renouer avec des Néo-Zélandais qualifiés désireux de partager connaissances, contacts et débouchés commerciaux. Le réseau Advance, association australienne dont le siège social est situé à New York, compte quant à lui plus de 12 000 membres habitant dans 63 pays, et des sections établies dans 14 pays. Ce réseau encourage les expatriés australiens à mettre leur savoir-faire, leurs contacts et leurs positions d'influence au service de l'Australie. Cette association met sur pied des réseaux sectoriels, collabore avec les agences chargées de promouvoir le tourisme en Australie, et facilite les migrations de retour.

La Chine constitue l'un des meilleurs exemples de ce qu'un gouvernement peut accomplir par le biais de sa politique industrielle pour inciter la diaspora à renforcer les capacités productives nationales et pour maximiser son impact sur le développement. La diaspora chinoise, qui compterait entre 35 et 50 millions de personnes, a eu une incidence majeure sur la croissance économique de ce pays. Cette évolution n'a pas été spontanée mais a plutôt été induite par les diverses mesures prises par les pouvoirs publics. Depuis la fin des années 1980, le Gouvernement chinois a beaucoup fait appel aux sentiments et aux incitations pour attirer les investissements des migrants. La stratégie chinoise reposait sur les efforts conjugués des représentants d'entreprises locales et des investisseurs de la diaspora chinoise qui avaient été faits pour promouvoir une politique favorable à l'investissement auprès de cette dernière. Les augmentations substantielles d'IED enregistrées en Chine (qui représenteraient 80 % du total) sont en grande partie attribuables aux expatriés chinois. Ceux-ci ont contribué à faire de la Chine l'un des principaux centres de production mondiaux même s'il est vrai que la croissance a également été induite par un important investissement public, en particulier dans les infrastructures. Les spécificités institutionnelles de la Chine favorisent également les opérations dites de «carrousel», c'est-à-dire lorsque des ressources intérieures transférées à des migrants chinois reviennent au pays en tant qu'investissement de la diaspora. Bien qu'on ne puisse donner de chiffres précis à cet égard, on estime qu'une part significative des investissements réalisés par des expatriés chinois appartient à cette catégorie; en outre, le Gouvernement chinois a fait de l'investissement un axe majeur de ses liens avec la diaspora. Ce type d'investissement est important, non seulement compte tenu des ressources financières qu'il apporte, mais probablement encore plus pour les compétences techniques, les contacts externes, les approches organisationnelles et les autres aspects «indirects» de la production auxquels il est associé.

Le Gouvernement chinois a aussi vivement invité les professionnels hautement qualifiés à rentrer en Chine de façon permanente ou pendant quelques années, en leur offrant des incitations, notamment: des salaires relativement plus élevés que ceux de leurs homologues locaux; de meilleures conditions de travail, telles que des laboratoires et des assistants de recherche; et des subventions de recherche. Dans de nombreux secteurs technologiques, les membres de la diaspora sont aussi activement encouragés à encadrer des jeunes gens qualifiés qui vivent encore en Chine, ainsi qu'à visiter et à soutenir les institutions qu'ils ont fréquentées, élément important de la stratégie de promotion de l'innovation et de la modernisation technologique.

Pierre angulaire de la politique que l'Inde a adoptée à l'égard de la diaspora, de généreuses incitations ont été accordées aux investisseurs expatriés ayant activement encouragé et soutenu le secteur indien des logiciels à la fin des années 1990. Les entrepreneurs nés en Inde ou d'origine indienne, en particulier ceux vivant aux États-Unis, ont accumulé un capital financier considérable et constitué un capital humain et des réseaux commerciaux qui leur ont permis de jouer un rôle prépondérant dans l'investissement étranger direct et le transfert de technologie.

Les migrants indiens ont également concouru au développement national en procédant à des investissements et à des transferts de compétences et de technologies, ainsi qu'en établissant des réseaux. Par exemple, des médecins indiens de retour du Royaume-Uni ou des États-Unis, et des associations d'expatriés indiens exerçant une profession médicale, ont participé à la création en Inde d'hôpitaux privés de stature internationale et d'établissements de santé hautement spécialisés. Ils ont aussi contribué à obtenir du matériel et des technologies de pointe et ont partagé les compétences et connaissances spécialisées acquises à l'étranger. Des professionnels d'autres domaines, notamment des secteurs des logiciels et de l'ingénierie, ont pour leur part investi dans de nouvelles entreprises créées en Inde. Ils ont également soutenu le développement de leurs propres secteurs en lançant des projets, en facilitant l'externalisation des services vers des entreprises indiennes, en établissant des contacts avec des clients étrangers et en favorisant les allers-retours des prestataires de services.

Pour répondre à l'exode de quelque 90 000 Taiwanais durant la seconde moitié du XX^e siècle, le Gouvernement de la province chinoise de Taiwan s'est attaché à acquérir des compétences, à bénéficier du transfert de technologie et à inverser le mouvement de fuite des compétences en misant sur l'établissement de réseaux et les migrations de retour. Il a ainsi lancé de nombreuses initiatives visant à maximiser l'impact de sa diaspora sur le développement, notamment:

- La création d'une base de données qui permet de localiser les émigrants qualifiés et de les orienter vers des emplois qui leur correspondent dans la province chinoise de Taiwan;
- La coordination des efforts déployés pour convaincre les émigrants de revenir au pays en leur offrant des salaires compétitifs, de meilleures conditions de travail et des aides financières;
- L'établissement de réseaux regroupant des homologues et des représentants taiwanais ainsi que des investisseurs étrangers;
- Le parrainage de conférences consacrées au développement national ainsi que le rapatriement de Taiwanais pour qu'ils participent à l'établissement de réseaux multinationaux destinés à renforcer les avantages commerciaux et technologiques taiwanais;
- L'établissement du Parc scientifique et industriel de Hsinchu et de pépinières d'entreprises de la diaspora, ainsi qu'une forte incitation à investir dans la R-D et l'innovation.

Encadré 12 (suite)

L'originalité de cette approche, c'est que le Gouvernement taiwanais n'a pas considéré la diaspora uniquement comme une source d'investissement, mais aussi comme une source de capital humain et de transfert de technologie susceptible de soutenir le développement endogène d'industries fondées sur le savoir. L'exemple de la province chinoise de Taiwan permet aux PMA de tirer de nombreux enseignements précieux, en particulier s'agissant du type de protection de la propriété intellectuelle qu'ils pourraient être invités à envisager. S'il est vrai que la protection traditionnelle des industries naissantes peut théoriquement se justifier lorsqu'il existe des externalités marshalliennes, et peut même permettre d'améliorer la qualité de vie (Rosenthal and Strange, 2004), il ne faudrait tout de même pas hésiter à recourir à d'autres mesures.

La diaspora a joué un rôle crucial dans le développement technologique de la République de Corée. Kuznetsov (2008) note ainsi qu'à la fin des années 1990, alors que des chaebols (grands conglomérats d'entreprises familiales) comme Samsung ont été incapables d'obtenir le transfert de certaines technologies essentielles mises au point aux États-Unis par le biais de licences, les expatriés coréens vivant dans ce pays y sont parvenus. Les réseaux ont joué un rôle prépondérant non seulement pour définir les contraintes, mais aussi pour favoriser le transfert des connaissances nécessaires. La diaspora a obtenu des connaissances techniques essentielles, montrant ainsi que la confiance et la coopération peuvent donner de meilleurs résultats que la concurrence.

¹ La population de la République d'Irlande atteignait 4,4 millions en 2009, et plus de 70 millions de personnes à travers le monde affirmaient avoir des origines irlandaises; 3,2 millions d'Irlandais détenaient un passeport, et 800 000 citoyens nés en Irlande vivaient à l'étranger (Ancien *et al.*, 2009a, 2009b, 2009c). S'agissant de l'Écosse, des millions de personnes dans le monde affirmaient également être de descendance écossaise, et près de 900 000 personnes nées en Écosse vivaient à l'étranger (y compris au Royaume-Uni).

² La DICOEX est appuyée par le Comité interministériel pour les Chiliens à l'étranger et ProChile (promotion des exportations), ainsi que par ChileGlobal, BIONEXA, PymeGlobal, ChileTodos et EuroChile.

³ Voir Ratha *et al.* (2011), annexe du chapitre 4.

En général, les envois de fonds sont en grande partie directement utilisés à des fins de consommation, en particulier dans les familles relativement modestes, ce qui n'est pas nécessairement mauvais en soi, puisqu'une amélioration des habitudes de consommation est souhaitable compte tenu des conditions de vie relativement médiocres de ces familles.

(voire la plus importante) source de devises; ils peuvent stimuler l'investissement et, ce faisant, la production; ils demeurent généralement stables durant les cycles économiques à la fois dans le pays d'origine et dans le pays d'accueil; ils peuvent compenser l'exode des compétences et les pertes fiscales; et ils amplifient souvent la propension marginale à épargner (Ratha, 2003).

Toutefois, comme on l'a vu au chapitre 3, la mobilisation des envois de fonds à des fins productives dépend de tout un ensemble d'améliorations, notamment institutionnelles, visant à renforcer à la fois la «filrière investissement» et les incidences des envois de fonds sur le développement du secteur financier. Afin de s'assurer que tel est bien le cas, des politiques publiques plus dynamiques s'imposent pour encourager certains types de dépenses. En général, les envois de fonds sont en grande partie directement utilisés à des fins de consommation, en particulier dans les familles relativement modestes, ce qui n'est pas nécessairement mauvais en soi, puisqu'une amélioration des habitudes de consommation est souhaitable compte tenu des conditions de vie relativement médiocres de ces familles. Dans certains pays, il a été constaté que cette source de revenus considérable et relativement stable s'est révélée précieuse pour éliminer la faim et réduire la pauvreté dans les communautés ayant connu une importante migration à court terme.

Une enquête menée au Bangladesh a révélé que les travailleurs expatriés dépensent généralement 30 % de leur revenu à des fins de consommation personnelle à l'étranger, en envoient 45 % dans leur pays d'origine et épargnent le reste (environ 25 %). S'agissant du montant transféré aux familles restées au pays, 36 % est utilisé à des fins de consommation, y compris pour l'alimentation, l'éducation et les soins de santé, et 20 % à des fins d'investissement foncier ou immobilier.

Des études antérieures portant sur certains PMA indiquent que les transferts monétaires peuvent concourir à diversifier les activités économiques, même en l'absence de politiques gouvernementales pertinentes. Par exemple, une enquête menée au Bangladesh (IOM-UNDP, 2002) a révélé que les travailleurs expatriés dépensent généralement 30 % de leur revenu à des fins de consommation personnelle à l'étranger, en envoient 45 % dans leur pays d'origine et épargnent le reste (environ 25 %). S'agissant du montant transféré aux familles restées au pays, 36 % est utilisé à des fins de consommation, y compris pour l'alimentation, l'éducation et les soins de santé, 20 % à des fins d'investissement foncier ou immobilier et 14 % à des fins d'amélioration domiciliaire, y compris des ajouts/rénovations sur des biens existants. Il a également été constaté que les fonds envoyés régulièrement et sur une période relativement prolongée permettaient généralement aux familles bénéficiaires de délaissier des emplois salariés en faveur d'emplois indépendants et de ne plus être entièrement tributaires d'une activité agricole afin de se tourner vers diverses activités non agricoles.

Tableau 20. Exemples de réseaux d'échange de connaissances des diasporas dans des PMA et groupements régionaux

Zone géographique/pays	Nom du réseau	Adresse du site Web
Afrique		
Afrique	International Society of African Scientists (ISAS)	http://www.dca.net/isas
Afrique	African Community International (The African Center)	http://www.africancommunity.net/
Afrique	International African Students Association (IASA)	http://www.iasaonline.org
Afrique	African Distance Learning Association	http://www.physics.ncat.edu/~michael/adla/
Afrique	Africa In the Netherlands	http://www.africaserver.nl/africadirectory/
Cameroun	Cameroon Society of Engineers (CSE), USA	http://www1.stpt.usf.edu/njoh/cse/cseusa.htm
Éthiopie	Federation Ethiopian Organizations for the Spread of Knowledge (FEOSK)	http://www.physics.ncat.edu/~michael/vses/genet/ees/
Éthiopie	Society of Ethiopians Established in the Diaspora	http://www.ethioseed.org/
Éthiopie	Ethiopian Professionals Association Network (EPAN)	http://www.ethiotrans.com/epan/
Éthiopie	Ethiopian Professors	http://www.angelfire.com/de/EthiopianProfessors/index.html
Éthiopie	Ethiopian Students Association International	http://www.esai.org/
Éthiopie	Ethiopian Distance Learning Association	http://www.physics.ncat.edu/~michael/edla/
Éthiopie	Ethiopian Chemical Society in North America	http://www.ourworld.cs.com/ecsna/index.htm?f=fs
Éthiopie	Ethiopian North American Health Professionals Association	http://www.enahpa.org/
Éthiopie	Addis Ababa University Alumni Association	http://www.aau.ed.et/alumni/president.php
Éthiopie	Ethiopian Economic Policy Research Institute (EEA/EEPRI)	http://www.eaecon.org/news.htm
Éthiopie	Ethiopian Scientific Society (ESS)	http://www.his.com/~ess/
Éthiopie	Gesellschaft zur Förderung der Medizin, Ingenieur und Naturwissenschaften in Äthiopien	http://www.emenssg.de/
Éthiopie	Ethiopian Diaspora Association (EDA)	ababum@yahoo.com
Malawi	Malawi Knowledge Network, The Malawi Polytechnic	http://www.maknet.org.mw
Mali	Malinet, the Malian World Network	http://callisto.si.usherb.ca/~malinet/
Mali	Malilink Discussion Forum	http://www.malilink.net/
Soudan	Sudan-American Foundation for Education, Inc.	http://www.sudan.com/safe/
Togo	Communauté Togolaise au Canada (CTC)	http://www.diastode.org/ctc/index.html
Asie		
Asie	Asian American Manufacturers Association (AAAMA)	http://www.aamasv.com/
Asie	Asia-Silicon Valley Connection (ASVC)	http://www.asvc.org/
<i>Asie: Moyen-Orient</i>		
États arabes	Islamic Medical Association of North America	http://www.imana.org/
États arabes	National Arab American Medical Association (NAAMA)	http://www.naama.com/
États arabes	Association of Muslim Scientists and Engineers (AMSE)	http://www.amse.net/
États arabes	Union Arabischer Mediziner in Europa e.V. (Arabmed)	http://www.arabmed.de/
<i>Asie: Sud</i>		
Bangladesh	EB2000:Expatriate Bangladeshi 2000	http://www.eb2000.org/
Bangladesh	TechBangla for transferring to and developing indigenous technology and products in Bangladesh	http://www.techbangla.org/
Bangladesh	Bangladesh Environment Network	http://www.ben-center.org/
Bangladesh	Bangladesh Medical Association, North America	http://www.bmana.com
Bangladesh	American Association of Bangladeshi Engineers and Architects, NY-NJ-CT, Inc. (AABEA Tristate, Inc.)	
Bangladesh	Bangladeshi-American Foundation, Inc. (BAFI)	http://www.bafi.org/
Bangladesh	Association for Economic and Development Studies on Bangladesh (AEDSB)	http://www.aedsb.org/index.htm
Bangladesh	Alochona	http://www.alochona.org/
Bangladesh	North American Bangladeshi Islamic Community (NABIC)	http://www.nabic.org/
Bangladesh	North American Bangladeshi Statistics Association	mail to: mali@gw.bsu.edu
Bangladesh	Bangladesh Chemical and Biological Society of North America (BCBSNA)	mail to: kamal.das@netl.doe.gov
Népal	Network of Nepalese Professionals	http://www.netnp.org/index.html
Népal	Association of Nepalis in America	http://www.anaonline.org/index.php
Népal	Nepalese Entrepreneurs Group (NEG)	
Népal	Nepal United States Educational Network	http://www.nusf.homestead.com
Népal	America Nepal Medical Foundation	http://www.anmf.net/
Népal	Empower Nepal Foundation	http://www.empowernepal.hypermart.net/
Népal	Sajha Career Network	http://www.sajha.com/sajha/html/network.cfm
Népal	Society of Ex-Budhanilkantha Students	http://www.sebsonline.org/
Amérique centrale et Caraïbes		
Haïti	Association des médecins haïtiens à l'étranger (AMHE)	http://www.amhe.org/

Source: CNUCED, d'après Meyer and Wattiaux (2006).

Les mécanismes formels de transfert sont préférables aux mécanismes informels car ils permettent de stabiliser la balance des paiements, de renforcer l'impact des envois de fonds sur le développement, de surveiller les incidences de ces flux sur la monnaie et le taux de change, d'améliorer la solvabilité extérieure des pays, d'aider à prévenir la fraude et le blanchiment d'argent et de favoriser le développement du secteur financier.

Les politiques visant à canaliser les transferts monétaires vers le secteur financier national ont considérablement évolué depuis une vingtaine d'années. Les règles régissant les envois de fonds s'inscrivaient auparavant dans un objectif plus large, à savoir bien contrôler le flux des devises. L'une des premières initiatives engagées en ce sens fut la politique mise en œuvre par le Gouvernement du Lesotho à l'égard des migrants travaillant en Afrique du Sud. La loi sur le paiement différé, adoptée en 1974, établissait les modalités légales d'un système d'envois de fonds obligatoires s'appliquant aux mineurs. En vertu de cette loi, une partie du salaire des mineurs (initialement entre 60 et 90 %) était obligatoirement différée et versée sur un compte spécial à la Banque nationale de développement du Lesotho. Les mineurs percevaient des intérêts sur les sommes déposées mais ils ne pouvaient retirer celles-ci qu'en personne au Lesotho, à la fin de leur contrat. Le système de paiement différé obligatoire (CDP) faisait en sorte que les revenus des migrants retournaient en grande partie au Lesotho sous forme d'envois de fonds. S'il est vrai que ce système avait pour effet de canaliser les transferts monétaires vers des filières officielles, il restreignait également la liberté des migrants d'envoyer des fonds comme ils l'entendaient. La loi sur le paiement différé a été modifiée à plusieurs reprises pour refléter les variations observées dans la structure de la population migrante; auparavant constituée d'une majorité de jeunes hommes célibataires, celle-ci forme désormais un groupe mixte qui compte un nombre croissant de femmes émigrant en Afrique du Sud. Aujourd'hui, 30 % du revenu brut que les mineurs gagnent sur une période de dix mois (pour chaque contrat de douze mois) est payé en différé (Crush and Dodson, 2010). Cette modification de la réglementation s'inscrit également dans les efforts qui sont déployés pour libéraliser le flux des devises.

La situation a changé, et les autorités n'exercent plus un contrôle aussi rigoureux sur les envois de fonds; de nos jours, les gouvernements des PMA imposent rarement des restrictions à cet égard. Ils cherchent maintenant plutôt à rendre les circuits formels de transfert monétaire plus attrayants que les circuits informels et à réduire les coûts des envois de fonds. Comme on l'a vu au chapitre 3, les mécanismes formels de transfert sont préférables aux mécanismes informels car ils permettent de stabiliser la balance des paiements, de renforcer l'impact des envois de fonds sur le développement, de surveiller les incidences de ces flux sur la monnaie et le taux de change, d'améliorer la solvabilité extérieure des pays, d'aider à prévenir la fraude et le blanchiment d'argent et de favoriser le développement du secteur financier. Les filières officielles permettent aux bénéficiaires individuels d'obtenir des services plus fiables et d'avoir accès à d'autres services financiers. À l'inverse, les filières informelles créent des distorsions du taux de change et érodent les autres avantages découlant des envois de fonds.

Les coûts des transferts monétaires vers les PMA étant parmi les plus élevés au monde, les gouvernements devraient sans délai s'attacher à les réduire.

Les politiques destinées à promouvoir le recours aux filières formelles doivent résoudre les problèmes qui incitent les migrants à se tourner vers des réseaux informels plus attrayants, notamment les coûts élevés de transfert, l'absence de services – en particulier dans les zones rurales – et le manque de fiabilité. Comme il a été noté au chapitre 3, les coûts des transferts monétaires vers les PMA étant parmi les plus élevés au monde, les gouvernements devraient sans délai s'attacher à les réduire. Dans ce but, diverses mesures peuvent être prises en amont et en aval du processus.

Dans bon nombre des pays d'où proviennent les envois de fonds, la régularisation du statut des migrants et la possibilité d'ouvrir un compte bancaire sont des conditions préalables indispensables, car elles permettent aux expatriés de recourir aux services financiers de leur pays d'accueil pour effectuer des virements. Une augmentation des opérations de transfert inciterait les autres acteurs du secteur financier des pays d'envoi et des pays bénéficiaires à entrer sur le marché, faisant en sorte que la concurrence entraîne une baisse

des coûts de transfert. Bien que les décideurs des PMA ne puissent influencer sur les politiques financières et les cadres réglementaires des pays d'envoi, il pourrait être utile qu'ils concluent des accords bilatéraux visant à réglementer ces coûts et d'autres questions avec quelques-uns des principaux pays à l'origine des envois.

Le coût élevé des transferts est parfois imputable aux obstacles institutionnels et réglementaires érigés dans le pays d'origine, obstacles qui peuvent être modifiés pour réduire ce coût. En Éthiopie, par exemple, la Banque nationale d'Éthiopie (NBE) a permis en 2004 aux Éthiopiens vivant à l'étranger et aux ressortissants étrangers d'origine éthiopienne d'ouvrir des comptes en devises dans l'une quelconque des banques commerciales agréées du pays. Cette décision a permis d'éliminer le risque de change pour les membres de la diaspora et, indirectement, de rendre les circuits formels plus attrayants. En 2006, la NBE a émis une directive régissant les activités et les tarifs des organismes offrant des services de transfert monétaire à l'échelle internationale, l'objectif étant d'améliorer la prestation de ces services en Éthiopie, d'augmenter le rendement des transferts et d'en accroître la rapidité, l'accessibilité et la fiabilité. Enfin, la politique de change de la NBE, qui vise depuis peu à supprimer l'écart entre le taux de change officiel et le taux de change parallèle (marché noir), a également incité les expéditeurs à transférer des fonds par le biais des circuits officiels.

En outre, les circuits formels qui existent dans la plupart des PMA sont actuellement contrôlés par un petit nombre d'organismes offrant des services de transfert. Les «accords d'exclusivité», conclus surtout dans des PMA africains, brident la concurrence en empêchant les concurrents d'entrer sur le marché. Une telle concentration se traduit par des coûts élevés de transfert et par l'absence de succursales à proximité des clients potentiels. De nombreux migrants parmi les plus pauvres, tout comme leur famille, sont obligés de recourir dans une large mesure à des circuits informels moins sécuritaires, et beaucoup de pauvres des zones rurales finissent par être entièrement exclus des services financiers. L'ouverture à la concurrence permettrait de réduire les rentes de monopole dont bénéficient les leaders actuels du marché (Mundaca, 2009; Orozco, 2007; Sander, 2003).

Plusieurs stratégies permettent d'accroître la concurrence. Il est par exemple possible de faire appel à toute une gamme d'institutions financières dont les services sont spécifiquement destinés aux pauvres des zones rurales et dont les actions passées ont permis de réduire l'exclusion financière des plus démunis. La réglementation régissant les transferts monétaires et la surveillance des institutions financières pourrait être révisée afin que les institutions de microfinancement et les bureaux de poste puissent davantage participer au marché des transferts (Maimbo and Ratha, 2005; Orozco and Fedewa, 2006). Cela inciterait les personnes souhaitant transférer de l'argent à faire davantage appel aux circuits formels qu'aux circuits informels, réduirait les coûts de transfert, permettrait aux pauvres – en particulier ceux vivant dans des zones reculées ou rurales mal desservies – d'avoir un meilleur accès aux services de transfert, accroîtrait l'ampleur et la portée des services bancaires, et faciliterait la surveillance des sommes transférées. La promotion de la concurrence se heurte néanmoins à certains problèmes d'ordre réglementaire, à savoir la nécessité de garantir la fiabilité et l'intégrité des systèmes de transfert et la nécessité d'éviter que le système ne soit utilisé à mauvais escient (pour le blanchiment d'argent, par exemple), raison pour laquelle seuls les établissements de services financiers réglementés sont généralement habilités à effectuer des opérations de virement. Les décideurs doivent s'attacher à trouver le juste équilibre entre la promotion de la concurrence au sein de ce marché et le maintien d'une réglementation efficace.

Le coût élevé des transferts est parfois imputable aux obstacles institutionnels et réglementaires érigés dans le pays d'origine, obstacles qui peuvent être modifiés pour réduire ce coût.

Les circuits formels qui existent dans la plupart des PMA sont actuellement contrôlés par un petit nombre d'organismes offrant des services de transfert. Les «accords d'exclusivité», conclus surtout dans des PMA africains, brident la concurrence en empêchant les concurrents d'entrer sur le marché.

Plusieurs stratégies permettent d'accroître la concurrence.

L'une des principales conclusions en matière de politique consisterait donc à ouvrir le marché des envois de fonds, notamment en encourageant la participation des institutions financières réglementées ciblant les pauvres. Différentes mesures peuvent être envisagées à cet égard:

La promotion de la concurrence se heurte à certains problèmes d'ordre réglementaire, à savoir la nécessité de garantir la fiabilité et l'intégrité des systèmes de transfert et la nécessité d'éviter que le système ne soit utilisé à mauvais escient (pour le blanchiment d'argent, par exemple), raison pour laquelle seuls les établissements de services financiers réglementés sont généralement habilités à effectuer des opérations de virement. Les décideurs doivent s'attacher à trouver le juste équilibre entre la promotion de la concurrence au sein de ce marché et le maintien d'une réglementation efficace.

- Élargir directement l'éventail des acteurs financiers, en particulier dans les zones rurales, en modifiant la réglementation de façon à permettre la participation d'institutions de microfinancement, de coopératives d'épargne et de crédit, d'associations de crédit mutuel, de bureaux de poste, etc.;
- Promouvoir les partenariats entre banques et institutions de microfinancement;
- Renforcer la participation des bureaux de poste en améliorant leur connectivité Internet, en augmentant leurs capacités techniques et leur trésorerie, et en encourageant une plus large sélection de produits d'épargne;
- Améliorer les infrastructures de télécommunication;
- Harmoniser les réglementations bancaires et les réglementations relatives aux télécommunications pour que les banques puissent participer aux envois de fonds par téléphonie mobile;
- Promouvoir activement la concurrence en organisant des foires commerciales spécialement consacrées aux envois de fonds;
- Décourager les accords d'exclusivité entre acteurs du marché, s'agissant en particulier des banques et des organismes de transfert.

Toutes ces politiques doivent manifestement s'inscrire dans des cadres de réglementation prudentielle qui reconnaissent le niveau de développement du secteur financier des pays concernés ainsi que la nécessité d'éviter les instabilités et fragilités que peuvent engendrer les défaillances du marché financier¹⁰.

Ces mesures classiques pourraient être accompagnées d'autres mesures plus novatrices dans certains PMA. Il pourrait ainsi être utile qu'une institution publique puisse concurrencer des organismes privés offrant des services de transfert monétaire. L'exemple du Mexique et des États-Unis est intéressant à cet égard. Dans le cadre du plan d'action Partenariat pour la prospérité arrêté par le Mexique et les États-Unis, les banques centrales des deux pays (Banco de México et la Réserve fédérale américaine) ont établi en 2003 un système de paiement constituant un circuit formel, fiable et à faible coût pour, à l'origine, verser les prestations de retraite publiques aux bénéficiaires vivant au Mexique. Le programme «Directo a México» a quant à lui été mis en place en 2004 pour que toute personne titulaire d'un compte bancaire au Mexique puisse effectuer des opérations financières entre les deux pays, offrant ainsi une alternative intéressante aux autres systèmes de paiement. En outre, les bénéficiaires sont en mesure, depuis 2010, d'encaisser les sommes qui leur sont envoyées dans les bureaux de poste mexicains. Ce programme présente divers avantages: transparence pour les participants, opérations garanties par les plus hautes autorités monétaires, fiabilité, rapidité et faible coût.

Dans les PMA, quelque chose de semblable pourrait être fait en permettant à une nouvelle entité publique ou une institution existante, telle qu'une banque de développement ou la Banque centrale, de fournir les mêmes services que le secteur privé, mais à moindres frais. Comme les entités publiques sont soumises à moins de pressions pour réaliser des bénéfices, les coûts pourraient être sensiblement moins élevés. L'entité n'aurait qu'à récupérer ses dépenses de fonctionnement en imposant des frais qui pourraient être de beaucoup inférieurs aux coûts actuellement imposés par les organismes de virement dans la plupart des PMA. Au lieu d'ouvrir ses propres succursales, cette entité publique pourrait s'associer au service postal; une telle association permettrait de desservir

une clientèle vivant dans des zones éloignées, où les institutions financières privées ne possèdent pas de succursales en raison de la répartition géographique.

Les nouvelles technologies, en particulier Internet et la téléphonie mobile, pourraient être davantage mises à contribution. Le potentiel des téléphones mobiles en tant que mécanisme de transfert est insuffisamment exploité, en particulier dans les zones les plus reculées où il n'y a pas de succursales bancaires. Les succursales traditionnelles étant coûteuses, surtout en l'absence d'une masse critique de clients, les banques centrales devraient encourager les «services bancaires sans succursales» et privilégier l'utilisation des technologies modernes, ce qui permettrait aux institutions financières d'offrir des services dans des zones reculées et de réduire leurs coûts d'exploitation. L'application croissante des nouvelles technologies et le rôle qu'elles peuvent jouer en Afrique en tant que circuits de transfert monétaire sont analysés en détail au chapitre 3.

Les organismes offrant des services de transfert monétaire par téléphonie mobile ne semblent pas encore avoir véritablement pénétré le marché des PMA, et ceux qui offrent de tels services se heurtent encore à d'importantes contraintes opérationnelles, infrastructurelles et réglementaires au moment de leur entrée sur le marché. Le CGAP (2010; 2012) recommande que soient effectuées une analyse coûts-avantages des innovations technologiques et une évaluation des systèmes informatiques de toute entité souhaitant s'engager dans cette voie. Les possibilités offertes par de telles innovations, notamment dans les zones rurales africaines, dépendront dans une large mesure de l'infrastructure d'appui disponible, en particulier s'agissant des télécommunications, et des facteurs socioculturels tels qu'un analphabétisme généralisé dans les zones rurales, ce qui peut entraver l'utilisation des nouvelles technologies. Cela montre qu'il est important d'adopter des politiques complémentaires qui favorisent à la fois le développement du secteur financier ainsi que celui des infrastructures et des capacités productives dans les PMA.

Comme on l'a vu au chapitre 3, plusieurs organismes de virement effectuant des opérations internationales encouragent, malgré ces contraintes, l'utilisation des téléphones mobiles dans les zones rurales pour faciliter l'accès aux envois de fonds. D'après le CGAP (2012), c'est en Afrique subsaharienne que les transferts par téléphonie mobile ont remporté le plus de succès, 16 % des adultes ayant utilisé un téléphone mobile pour payer des factures ou pour envoyer ou recevoir de l'argent au cours des douze mois précédents. En dépit de son potentiel, ce mécanisme pose certains problèmes de surveillance, et il aura inévitablement une incidence sur les coûts des envois et l'efficacité des services offerts aux bénéficiaires.

Certaines mises en garde importantes s'imposent tout de même. Puisque les autorités réglementaires des PMA jouent un rôle de premier plan dans le développement des services de transfert monétaire par téléphonie mobile, elles ne peuvent guère se tourner vers d'autres pays pour s'inspirer de leurs politiques et en tirer des enseignements. La difficulté qui consiste à bien réglementer cette activité tout en protégeant les consommateurs sans entraver l'innovation s'en trouve alors décuplée. En outre, les autorités chargées de réglementer le secteur des télécommunications et celui de la finance devront désormais collaborer plus étroitement pour résoudre certains problèmes concernant notamment la sécurité, la protection des consommateurs et le blanchiment d'argent, ce qui constituera un véritable défi pour les organismes de réglementation, les banques centrales et les décideurs en général.

Le développement de nouveaux produits dans le secteur financier structuré peut constituer un autre moyen d'améliorer la prestation des services de transfert monétaire (Buencamino and Gorbunov, 2002; Shaw, 2007; Omer, 2003). Par exemple, par le biais de groupes tels que Sénégal Conseils, une association

Les nouvelles technologies, en particulier Internet et la téléphonie mobile, pourraient être davantage mises à contribution. Le potentiel des téléphones mobiles en tant que mécanisme de transfert est insuffisamment exploité, en particulier dans les zones les plus reculées où il n'y a pas de succursales bancaires.

Les possibilités offertes par de telles innovations, notamment dans les zones rurales africaines, dépendront dans une large mesure de l'infrastructure d'appui disponible, en particulier s'agissant des télécommunications, et des facteurs socioculturels tels qu'un analphabétisme généralisé dans les zones rurales, ce qui peut entraver l'utilisation des nouvelles technologies.

Le développement de nouveaux produits dans le secteur financier structuré peut constituer un autre moyen d'améliorer la prestation des services de transfert monétaire.

Les coûts de transfert étant les plus élevés en Afrique, des initiatives régionales peuvent être envisagées pour abaisser ces coûts, par exemple en coordonnant les mesures nécessaires dans le cadre d'initiatives formelles d'intégration régionale.

établie à Lyon, les Sénégalais ayant émigré en France peuvent transférer des fonds au Sénégal en espèces et sous forme de marchandises. Les migrants qui ne sont pas en mesure d'assumer immédiatement la totalité du coût des marchandises sont autorisés à effectuer des versements échelonnés sur une période de six mois, sous réserve de verser les intérêts y afférents. De même, en Égypte, plusieurs sociétés de change offrent des services de transfert monétaire porte à porte, à l'instar des banques philippines qui ont introduit et mis en œuvre ce service avec succès dans le but de concurrencer les opérateurs de marché non officiels (Dieng, 2002; Russell, 1986, 1990; Shaw, 2007).

Les coûts de transfert étant les plus élevés en Afrique (voir le chapitre 3), des initiatives régionales peuvent être envisagées pour abaisser ces coûts, par exemple en coordonnant les mesures nécessaires dans le cadre d'initiatives formelles d'intégration régionale ou en faisant appel à une banque régionale de développement (la BAfD, par exemple). De telles initiatives régionales, menées par la BAfD, devraient être rattachées à l'objectif international d'une réduction des coûts de transfert monétaire connu sous le nom d'initiative «5 x 5» (voir le chapitre 3).

Des mesures pour faciliter les transferts monétaires et en réduire les coûts sont de toute évidence nécessaires et souhaitables, mais elles doivent aussi participer d'une plus large vision macroéconomique pour accroître la contribution au développement de ces envois de fonds.

Des mesures pour faciliter les transferts monétaires et en réduire les coûts sont de toute évidence nécessaires et souhaitables, mais elles doivent aussi participer d'une plus large vision macroéconomique pour accroître la contribution au développement de ces envois de fonds. En conséquence, les banques centrales doivent surveiller l'incidence des envois sur les taux de change, et adapter la politique de change et la politique monétaire de façon à compenser les éventuelles conséquences indésirables, y compris en effectuant des opérations d'open-market si nécessaire. Plus généralement, un ensemble cohérent de politiques commerciales, industrielles et macroéconomiques visant à encourager sur le long terme la croissance et la diversification économique sera évidemment indispensable pour que les envois de fonds, au-delà d'améliorer la consommation des familles bénéficiaires, contribuent aussi au processus de développement.

Au niveau microéconomique, les gouvernements pourraient accroître l'impact sur le développement des envois de fonds en offrant aux migrants des incitations additionnelles. Les transferts futurs pourraient être utilisés comme garantie pour les prêts aux petites entreprises.

Au niveau microéconomique, les gouvernements pourraient accroître l'impact sur le développement des envois de fonds en offrant aux migrants des incitations additionnelles. Par exemple, les transferts futurs pourraient être utilisés comme garantie pour les prêts aux petites entreprises dans les pays d'Afrique subsaharienne. L'expérience de la Banco Salvadoreño, au Salvador, constitue un modèle à cet égard; la banque offre aux bénéficiaires la possibilité d'emprunter jusqu'à 80 % des sommes qui leur ont été transférées au cours du semestre précédent et leur fournit des cartes de débit. Une autre solution consisterait à permettre aux migrants d'ouvrir des comptes en devises dans leur pays d'origine, en les assurant contre le risque de change. Compte tenu des anticipations relatives aux taux de change dans le pays d'origine, les banques commerciales pourraient envisager d'accepter des dépôts en devises comme garantie pour des prêts à taux préférentiel (taux inférieurs ou échéances plus longues). Une fois de plus, il est intéressant de noter que lorsque les conditions nationales sont propices au développement (grâce notamment à des politiques publiques appropriées en matière d'éducation et de santé, à la stabilité macroéconomique, à une politique industrielle d'appui et à un investissement dans les infrastructures qui élimine les contraintes), les envois de fonds permettent aux ménages d'épargner ou d'investir dans leur avenir (éducation, soins de santé, petites entreprises et ainsi de suite) plutôt que de simplement assurer leur survie.

Outre l'épargne transférée par la diaspora, les ménages du pays d'origine qui reçoivent des transferts monétaires peuvent aussi produire de l'épargne supplémentaire.

2. ÉPARGNE ET INVESTISSEMENT DES DIASPORAS

L'émigration peut aussi permettre à un pays d'arriver à terme à des niveaux plus élevés d'épargne et d'investissement. Outre l'épargne transférée par la diaspora, les ménages du pays d'origine qui reçoivent des transferts monétaires

peuvent aussi produire de l'épargne supplémentaire. Le potentiel d'épargne des diasporas nécessite un débouché ou un véhicule pour être investi. Il est utile d'observer une distinction entre les investissements de portefeuille et les investissements directs de la diaspora (Terrazas, 2010; Newland and Tanaka, 2010). Les investissements de portefeuille comprennent un certain nombre d'instruments financiers comme les dépôts, les obligations et les fonds mutuels. Une autre possibilité, non exclusive, serait que les membres de la diaspora investissent directement dans leur pays d'origine. Plusieurs modalités seraient possibles: apport de capitaux à une entreprise familiale, acquisition d'entreprises existantes, investissement de création de capacités, ou d'autres formes d'investissement direct.

En ce qui concerne les investissements de portefeuille, les PMA ont généralement des taux d'intérêt intérieurs plus élevés du fait que leur économie est perçue comme plus risquée, en partie à cause du risque de change, la plupart du temps. Réduire ou éliminer ce risque précis rendrait peut-être les instruments financiers des PMA plus attractifs pour les épargnants. À titre d'exemple, si les institutions financières du pays d'origine devaient proposer des dépôts bancaires ou d'autres actifs financiers libellés en monnaie étrangère, ce pourrait être une option attrayante pour les membres de la diaspora. Cela donnerait à l'épargne une rentabilité plus élevée que dans les pays développés tout en diminuant le risque par rapport aux instruments d'épargne proposés dans la monnaie locale de la plupart des PMA. La Banque centrale de Turquie, par exemple, offre aux titulaires d'un passeport turc vivant à l'étranger des comptes de dépôt à échéance fixe en monnaie étrangère, et des comptes dits «Super FX» qui sont analogues à des certificats de dépôt. Les décideurs intéressés doivent garder à l'esprit les limites d'une telle stratégie; si elle transfère les risques de change aux banques centrales des pays concernés, elle peut ne pas aboutir réellement à un accroissement net des entrées de devises, mais simplement à un transfert de ressources, celles-ci délaissant les envois de fonds, qui ne produisent pas d'intérêts, au profit d'investissements en monnaie étrangère porteurs d'intérêts.

L'émission d'obligations spéciales destinées aux membres de la diaspora (voir également encadré 13) pourrait assurer aux PMA une source importante de financement à long terme. Ces obligations sont des titres de dette émis par un pays souverain pour lever des fonds en les plaçant auprès de sa population expatriée. Idéalement, les conditions suivantes doivent être réunies pour émettre ce type d'obligations: une diaspora assez nombreuse et aisée; un système juridique robuste et transparent pour l'exécution des contrats; l'absence de troubles civils; l'attribution des fonds à des projets précis pour faciliter le placement; et même si ce n'est pas un préalable, la présence de banques nationales dans les pays de destination est susceptible de faciliter le placement des obligations (Ketkar and Ratha, 2010). La question pertinente est de savoir si le coût du capital acquis au moyen d'obligations destinées à la diaspora est inférieur au coût du capital emprunté sur les marchés internationaux. Pour bon nombre de PMA, cependant, le problème ne se pose même pas car ils n'ont pas accès aux marchés internationaux de capitaux, ou très peu. Dans ce cas, les obligations réservées à la diaspora sont une option attrayante car elles peuvent diversifier les sources de financement du développement. On peut soutenir que les motivations «patriotiques» de ce type d'investissement rendent ces instruments moins procycliques que d'autres flux financiers extérieurs, ce qui permet aux gouvernements de les émettre non seulement en période faste, mais aussi en période de difficultés (catastrophes naturelles, chocs économiques extérieurs, etc.).

Les pays subsahariens qui souhaiteraient émettre des obligations pour leurs expatriés pourraient devoir faire face à des coûts substantiels de placement et de vente qui pourraient annuler les avantages liés au fait de payer des taux d'intérêt

Les PMA ont généralement des taux d'intérêt intérieurs plus élevés du fait que leur économie est perçue comme plus risquée, en partie à cause du risque de change, la plupart du temps. Réduire ou éliminer ce risque précis rendrait peut-être les instruments financiers des PMA plus attractifs pour les épargnants.

L'émission d'obligations spéciales destinées aux membres de la diaspora pourrait assurer aux PMA une source importante de financement à long terme. Ces obligations sont des titres de dette émis par un pays souverain pour lever des fonds en les plaçant auprès de sa population expatriée.

La question pertinente est de savoir si le coût du capital acquis au moyen d'obligations destinées à la diaspora est inférieur au coût du capital levé sur les marchés internationaux. Pour bon nombre de PMA, cependant, le problème ne se pose même pas car ils n'ont pas accès aux marchés internationaux de capitaux, ou très peu.

Encadré 13. Investissement des diasporas

Certains pays sont parvenus exceptionnellement bien à attirer des investissements de leur diaspora. Ainsi, la diaspora chinoise a apporté 80 % de l'investissement étranger direct (IED) en Chine de 1979 à 1995, et on estime que la diaspora indienne a investi 2,6 milliards de dollars d'IED de 1991 à 2001, sur un total de 10 milliards (voir références dans Riddle *et al.*, 2011). L'Inde et la Chine ont établi des zones franches industrielles d'exportation dans lesquelles les investisseurs de la diaspora étaient prioritaires pour implanter des activités. Elles ont créé des incitations spécifiques pour les entreprises détenues et gérées par des membres de la diaspora – abattements fiscaux et accès à des terrains gratuits ou bon marché, notamment – pour convaincre celles-ci d'investir dans le pays d'origine. Éventuellement, les gouvernements des PMA pourraient envisager de telles mesures pour attirer les investissements de membres de leur diaspora.

Israël émet des obligations réservées à la diaspora depuis 1951 et a maintenu l'intérêt de ses expatriés pour cette classe d'actifs en offrant une approche à la carte pour ce qui est des échéances et des taux d'intérêt. Le Gouvernement indien n'a eu recours qu'occasionnellement à cet instrument, quand il a eu des difficultés à accéder aux marchés internationaux de capitaux (notamment après les essais nucléaires de 1998). Si le prix de ces obligations est resté proche de la valeur de marché des obligations d'autres pays que l'Inde, il a pu être majoré étant donné l'accès limité à d'autres sources internationales de financement au moment de l'émission de ces titres. Au plan institutionnel, le Gouvernement israélien a créé la Société israélienne de développement pour émettre des obligations réservées aux expatriés, tandis que l'Inde a fait appel à la State Bank of India, établissement public.

L'Éthiopie fait partie des rares PMA à avoir lancé des obligations réservées à la diaspora pour compléter l'effort de mobilisation des ressources intérieures en vue du financement de grands projets de développement. Le Gouvernement éthiopien réalise actuellement un plan de croissance et de transformation sur cinq ans (2011-2015). Ce plan vise à accélérer la croissance du PNB et à maintenir les récents résultats du pays qui se classe parmi les 10 premiers au monde du point de vue du taux de croissance. Dans le cadre de ce plan, le Gouvernement a engagé un développement important des services sociaux et des investissements dans les infrastructures physiques, en particulier la construction de routes et de voies ferrées et l'approvisionnement hydroélectrique. L'un de ces grands projets emblématiques, lancé en avril 2011, est la construction du Grand barrage de la Renaissance sur le Nil Bleu. Une fois achevé, le barrage produira 5 250 MW d'électricité pour fournir les consommateurs éthiopiens ainsi que ceux de certains pays voisins. Le coût du projet est estimé à 4,8 milliards de dollars, et la plus grande partie des fonds sera mobilisée auprès des Éthiopiens, dans le pays et dans la diaspora. Le Gouvernement a lancé à cet effet l'emprunt obligataire Grand barrage de la Renaissance dont certaines caractéristiques visent la diaspora éthiopienne.

On estime que ce type d'obligation recèle un potentiel de croissance compris entre 5 et 10 milliards de dollars par an, ce qui est loin d'être négligeable. L'émission régionale d'obligations réservées aux expatriés par un groupe de pays soutenu par une banque régionale de développement serait peut-être une piste à étudier.

plus bas aux détenteurs. D'aucuns estiment toutefois que ces obligations recèlent un potentiel de croissance compris entre 5 et 10 milliards de dollars par an, ce qui est loin d'être négligeable (Ratha *et al.*, 2008). L'émission régionale d'obligations réservées aux expatriés par un groupe de pays soutenu par une banque régionale de développement serait peut-être une piste à étudier. Une telle initiative aiderait à compenser le fait pour un pays de ne disposer d'une concentration suffisante de migrants dans aucun pays développé.

Outre ces stratégies visant à stimuler l'investissement des diasporas, il existe de nouvelles modalités consistant à utiliser les envois de fonds pour accroître les investissements intérieurs par titrisation ou nantissement de ces flux. Étant donné l'intérêt suscité par ces derniers récemment, il est utile d'examiner les avantages et les risques associés à de tels mécanismes.

Il existe de nouvelles modalités consistant à utiliser les envois de fonds pour accroître les investissements intérieurs par titrisation ou nantissement de ces flux.

Les envois de fonds s'étant révélés relativement stables à moyen et à long terme, d'aucuns ont fait valoir que les flux futurs pourraient servir de garantie en matière de titrisation ou pour l'obtention de prêts à long terme. Pour certains PMA, cela pourrait même représenter le seul accès possible aux marchés financiers internationaux – pour obtenir ainsi davantage de fonds pour financer leur développement – et pourrait les aider à établir ou à améliorer leur solvabilité internationale. Ratha *et al.* (2008) ont élaboré une hiérarchie des flux futurs aux fins de titrisation éventuelle par les pays en développement, d'après des indications provenant des organismes de notation. Les envois de fonds figurent dans la partie haute de ce classement, seul le produit des ventes de pétrole brut lourd étant jugé à moindre risque. De plus, on dispose aujourd'hui d'une large expérience de la titrisation des flux futurs, au vu de l'expérience mexicaine dans le domaine pétrolier depuis 1987. Les montants en jeu ne représentent encore toutefois qu'un faible pourcentage de la dette totale.

En outre, il existe plusieurs aspects problématiques dont les gouvernements des PMA doivent tenir compte avant de se lancer dans un tel processus. Dans bien des cas, la titrisation de flux futurs d'envois de fonds fait intervenir une banque d'un pays destinataire qui crée à l'étranger une structure ad hoc, pour laquelle les flux futurs sont donnés en garantie. Cette structure ad hoc émet des obligations qui sont alors placées sur les marchés internationaux de capitaux. Les correspondants (banques ou organismes de transfert) sont chargés de remettre les fonds reçus sur un compte à l'étranger géré par un mandataire. Le mandataire rembourse les porteurs d'obligations en capital, leur paie les intérêts et remet les fonds excédentaires à la banque destinataire. Celle-ci peut de cette manière se financer sur les marchés internationaux de capitaux à des coûts sans doute plus faibles que sur le marché intérieur ou que si elle avait tenté d'accéder à des crédits non garantis à l'international. Ces fonds peuvent être utilisés alors pour financer la consommation et l'investissement dans le pays destinataire. Le risque souverain pour les créditeurs ou les porteurs de l'actif sont atténués du fait que les envois de fonds n'entrent pas dans le pays destinataire, et que l'instabilité potentielle des flux d'envois de fonds doit être couverte par un surnantissement dont le ratio est compris entre 5:1 et 10:1.

Comme on le voit, il s'agit d'un processus potentiellement coûteux pour les PMA, qui ne trouve véritablement sa justification qu'en l'absence d'autre moyen possible d'accéder aux marchés des capitaux internationaux. Pour seulement tirer parti de cette possibilité, les pays doivent généralement disposer d'une note B ou supérieure, recevoir au minimum 500 millions de dollars d'envois de fonds par an et autoriser quelques banques à gérer la plus grande partie de ces apports. Rares sont les PMA, en dehors du Bangladesh, qui peuvent répondre à ces critères rigoureux, et l'adoption de tels instruments dans d'autres PMA supposerait une déréglementation financière assez poussée, sans l'appui institutionnel indispensable pour le contrôle et la supervision. Étant donné ces contraintes, et les inquiétudes suscitées partout dans le monde par la titrisation à la suite de la crise des crédits hypothécaires aux États-Unis et de la crise financière dans la zone euro, il n'est pas certain que les avantages de ce type de mesure l'emportent clairement sur les coûts et les risques potentiels de fragilité financière.

Une autre innovation financière intéressante, d'un potentiel sans doute supérieur pour les PMA que la titrisation, est l'utilisation des envois de fonds en garantie pour organiser des prêts consortiaux à long terme. Les conditions exigées pour organiser des prêts garantis par les envois de fonds sont moins strictes que dans le cas de la titrisation, et le potentiel pourrait en être plus important pour bon nombre de PMA. Le risque souverain peut être atténué par les envois de fonds, et les banques de développement peuvent offrir des instruments de rehaussement du crédit. La Banque africaine d'import-export a l'expérience de l'organisation de prêts consortiaux fondés sur des flux futurs d'envois de fonds. Elle a ainsi lancé en 2001 un programme de préfinancement adossé à des flux financiers futurs afin de développer l'utilisation des envois de fonds et d'autres flux futurs comme garanties pour mobiliser un financement extérieur à moindre coût et échéance plus longue. Elle a organisé plusieurs prêts adossés à des flux futurs d'envois de fonds au Ghana, au Nigéria et en Éthiopie ces dernières années (AFREXIMBANK, 2005). La banque a été primée pour ces activités qui ont amélioré l'accès des contreparties africaines à un financement abordable du commerce extérieur et de projets auprès des marchés, les envois de fonds de ressortissants africains de la diaspora servant de garantie et de principale source de remboursement.

Dans la mesure où les PMA n'ont qu'un accès limité au financement du développement, ces stratégies peuvent s'intégrer dans une démarche de renforcement des institutions locales et du cadre juridique indispensables au développement du secteur financier et s'accompagner de la mise en place

Les envois de fonds font partie des flux futurs les plus sûrs, seul le produit des ventes de pétrole brut lourd étant jugé à moindre risque.

Une autre innovation financière intéressante, d'un potentiel sans doute supérieur pour les PMA que la titrisation, est l'utilisation des envois de fonds en garantie pour organiser des prêts consortiaux à long terme. Les conditions exigées pour organiser des prêts garantis par les envois de fonds sont moins strictes que dans le cas de la titrisation, et le potentiel pourrait en être plus important pour bon nombre de PMA.

La Banque africaine d'import-export a l'expérience de l'organisation de prêts consortiaux fondés sur des flux futurs d'envois de fonds.

Dans la mesure où les PMA n'ont qu'un accès limité au financement du développement, ces stratégies peuvent s'intégrer dans une démarche de renforcement des institutions locales et du cadre juridique indispensables au développement du secteur financier et s'accompagner de la mise en place d'un registre international du risque souverain.

d'un registre international du risque souverain. L'accès des PMA aux marchés internationaux de capitaux en serait peut-être facilité à terme.

Par ailleurs, à l'instar de ce que l'on observe avec les flux monétaires actuels d'expatriés, d'un point de vue macroéconomique, les fonds additionnels reçus soit à travers un processus de titrisation des envois de fonds, soit par des prêts consortiaux adossés aux flux futurs, pourraient entraîner une pression supplémentaire sur le taux de change et donc sur la compétitivité du pays. Les autorités monétaires devraient toujours en avoir conscience, et régler leurs politiques de façon à prendre en compte cet effet potentiel, même s'il est plus probable (étant donné l'échelle réduite des mouvements) qu'un tel effet ait des répercussions significatives. Les risques de formation d'une situation financière pyramidale et inextricable que peut susciter un développement du secteur financier sans la réglementation et la supervision nécessaires sont plus sérieux et doivent être pris dûment en considération par les responsables des PMA.

D'autres initiatives concernent l'idée de promouvoir les «transferts aux collectivités» afin d'améliorer localement les infrastructures et l'accès aux éléments de confort minimum dans les lieux d'origine des migrants. Le programme 3/1 («Tres por Uno») du Mexique en constitue un exemple notable.

D'autres initiatives concernent l'idée de promouvoir les «transferts aux collectivités» afin d'améliorer localement les infrastructures et l'accès aux éléments de confort minimum dans les lieux d'origine des migrants (encadré 14). Le programme 3/1 («Tres por Uno») du Mexique en constitue un exemple notable (encadré 15); son objectif est de coordonner les activités de la diaspora, des collectivités locales et des autorités nationales et locales par un système de contributions proportionnelles aux transferts monétaires destinés à ces usages. Malgré certains inconvénients, ce programme offre un modèle intéressant pour soutenir et optimiser la contribution des transferts collectifs des migrants au développement de leur collectivité d'origine. Les contraintes administratives, budgétaires et réglementaires sont cependant élevées et pourraient poser des difficultés à certains PMA.

Encadré 14. Proposition visant à associer les efforts des diasporas, des gouvernements et des pays donateurs

Dans la mesure où les contraintes budgétaires d'un programme de type 3/1 peuvent être importantes et rendre celui-ci inexploitable dans le contexte habituel d'un PMA, une proposition visant à y associer la communauté internationale et les gouvernements des PMA pourrait être mise au point et obtenir des effets analogues. La communauté internationale pourrait aider les PMA à se développer plus rapidement et à exploiter le potentiel des envois de fonds pour leur développement en adoptant une mesure internationale de soutien prévoyant une contribution proportionnelle dans le cadre de l'APD. Comme gage de leur volonté de fournir des biens publics, les gouvernements des PMA complèteraient les transferts collectifs à même hauteur. Le programme aurait ainsi trois partenaires: la diaspora, le gouvernement du pays concerné et la communauté internationale, chacun apportant une contribution égale.

Le mécanisme serait le suivant. Les fonds provenant des transferts collectifs affectés à des investissements dans les infrastructures locales (eau potable, assainissement, routes, électrification, etc.) ou des équipements d'éducation et de santé (écoles ou hôpitaux) seraient complétés par l'APD. Cela doublerait l'impact des envois de fonds sur les conditions de développement locales, et inciterait à financer encore davantage de projets de développement les associations de villes natales. Le gouvernement du PMA assurerait un complément d'un montant égal à celui des transferts collectifs, mais en monnaie locale. On arriverait ainsi à tripler le montant de départ des transferts collectifs.

D'après la CNUCED, l'application du principe de la «contribution proportionnelle» aux flux d'aide publique pourrait être un élément de réforme utile en vue de consolider l'aptitude des gouvernements à mobiliser davantage les ressources intérieures (UNCTAD, 2010a). Ces fonds complémentaires constitueraient une incitation à développer leurs recettes pour les pays bénéficiaires. La présente proposition de compléter les transferts collectifs par des contributions proportionnelles constituerait de même une incitation à renforcer la mobilisation des ressources intérieures pour les gouvernements.

Un fonds d'APD supplémentaire serait nécessaire à cet effet. Un tel fonds devrait permettre un financement substantiel en sus des engagements actuels des partenaires de développement. Les activités liées aux objectifs du Millénaire pour le développement (OMD) arrivant à leur terme en 2015, cette proposition pourrait être un moyen pour la communauté internationale de soutenir les PMA dans leurs aspirations au développement économique et social. Elle offrirait non seulement un moyen de poursuivre sous une certaine forme les activités liées aux OMD de la communauté internationale, mais mobiliserait aussi un important financement public-privé pour ces activités. Elle constituerait un partenariat public-privé international pour le développement.

Encadré 15. Utilisation des «transferts aux collectivités» pour le développement des infrastructures locales au Mexique

Le programme 3/1 du Mexique est une initiative publique intéressante qui cherche à tirer parti des efforts de la diaspora organisée et à les hiérarchiser. L'idée fondamentale est que les migrants envoient des fonds vers leur commune d'origine afin qu'ils soient investis dans des biens publics comme les routes, les écoles, les hôpitaux, l'eau potable, l'assainissement, le réseau électrique ou d'autres espaces et bâtiments publics (monuments, églises, foyers communaux, équipements sportifs, etc.). Le programme vise à optimiser l'impact de l'engagement des organisations de migrants en faveur de leur collectivité d'origine par un système de contributions publiques proportionnelles. Il a suscité un intérêt particulier en cherchant à intégrer dans un cadre commun les investissements des organisations de migrants et des trois échelons de gouvernement (état fédéral, états fédérés et municipalités) pour financer des infrastructures de base (biens publics) dans les communes d'origine des migrants en complétant les contributions de leurs organisations par un apport proportionnel de fonds publics. D'autres pays ou diasporas appliquent ou étudient déjà des variantes du programme 3/1, dont El Salvador, les Philippines, le Pérou, la Colombie et l'Équateur.

García Zamora (2007) fait valoir que le programme, après une première phase où des «clubs» finançaient des projets «superflus» tels que réparation d'églises, terrains de football, parcs publics, etc., est passé à une deuxième phase où des processus organisés renforcent la cohésion transnationale entre les communautés grâce à des projets plus ambitieux portant sur des infrastructures de base comme l'eau, l'électricité, l'évacuation et la voirie. Les investissements de la troisième phase du programme portent sur des infrastructures sociales: écoles, cliniques, centres de calcul, programmes de bourses tant au Mexique qu'aux États-Unis, projets environnementaux et foyers pour personnes âgées. À l'heure actuelle, certaines des fédérations les mieux organisées d'organisations de migrants, notamment celles du Michoacán et du Zacatecas, cherchent à prendre pied dans des investissements productifs visant à créer des revenus et des emplois dans leur commune d'origine.

Il convient de noter que le programme 3/1 s'avère exigeant du point de vue des moyens administratifs même au Mexique, car il réclame la coordination de quatre acteurs à trois échelons distincts de gouvernement et d'une organisation civile à l'étranger pour porter ses fruits dans le cadre de projets financés en commun. Concernant le dispositif réglementaire, García Zamora (2007) estime nécessaire d'éviter l'excès de réglementation et de veiller à ne pas exclure les migrants qui ne font pas partie de clubs et de fédérations organisés formellement.

On reproche également au programme le fait qu'il n'est pas assez focalisé sur les populations les plus pauvres. Le programme repose sur l'autosélection des projets et des municipalités par les organisations de migrants. La migration entretenant une relation non linéaire avec la pauvreté, le lien ne se fait pas avec les municipalités les plus pauvres. Il est donc fréquent que les municipalités pauvres reçoivent moins de fonds proportionnels ou n'en reçoivent pas du tout.

En tant que tel, le programme 3/1 est une politique publique de niveau intermédiaire et n'a pas vocation à répondre à des objectifs macroéconomiques. Son biais d'autosélection doit être pris en considération dans le contexte d'une stratégie macroéconomique de réduction de la pauvreté pour garantir l'équité géographique dans la répartition des fonds publics. À cet égard, un programme macroéconomique visant à l'équité géographique qui englobe au niveau intermédiaire des mesures d'octroi de contributions proportionnelles doit prendre en considération notamment: i) l'affectation de fonds aux municipalités les plus pauvres; ii) le plafonnement du revenu maximum par habitant pour les municipalités bénéficiaires du programme 3/1; et iii) l'octroi de fonds publics proportionnés au niveau de la pauvreté dans la municipalité.

La création d'institutions efficaces, capables de fournir des biens publics de qualité en quantité suffisante, demeure l'un des objectifs de développement fondamentaux des PMA. Dans l'intervalle, toutefois, des programmes associant transferts collectifs et fonds de contrepartie pourraient accélérer la mise en place de biens publics. La modernisation d'une grande partie des infrastructures existantes et la réalisation de nouveaux projets d'infrastructures permettant d'assurer davantage de services de meilleure qualité, notamment l'eau potable, l'électricité, les communications et les transports, constituent des priorités de développement urgentes pour la plupart des PMA.

On pourrait estimer qu'inciter les gouvernements des PMA à recourir aux contributions volontaires de leur population expatriée pour financer des biens publics revient dans une certaine mesure à transférer des responsabilités publiques à des personnes privées. En théorie, les gouvernements taxent leurs citoyens pour être en mesure de fournir des biens publics. Le fait est cependant que bon nombre de gouvernements de PMA ne parviennent pas à fournir des biens publics suffisants, soit qu'ils n'en fournissent qu'une partie, soit que, au pire des cas, ils n'en fournissent aucun, ce qui signifie que certains besoins de la population devraient rester insatisfaits dans un avenir prévisible. Étant donné l'ampleur des besoins en matière de développement des infrastructures dans les PMA, il faudrait également s'efforcer d'accroître la participation du secteur privé dans les infrastructures (UNCTAD, 2006). Des programmes associant transferts collectifs et fonds de contrepartie pourraient accélérer la fourniture de biens publics.

Compte tenu de l'ampleur des besoins en matière de développement des infrastructures dans les PMA, il faudrait également s'efforcer d'accroître la participation du secteur privé dans les infrastructures. Des programmes associant transferts collectifs et fonds de contrepartie pourraient accélérer la mise en place de biens publics.

Encadré 16. Le mode 4 dans l'Accord général de l'OMC sur le commerce des services (AGCS)

L'Accord général de l'OMC sur le commerce des services (AGCS) est l'accord commercial multilatéral contraignant qui traite, entre autres sujets, de la circulation des personnes qui exercent une activité de services dans le cadre d'une présence temporaire dans un pays hôte (selon ce qu'il est convenu d'appeler le mode 4 de fourniture de services). La définition du mode 4 est plus étroite que celle de la migration dans la mesure où cette dernière inclut également la circulation de personnes qui ne fournissent pas de services. Le mode 4 prévoit quant à lui la fourniture d'un service par un fournisseur de services d'un État membre, à travers la présence de personnes physiques d'un membre sur le territoire d'un autre membre.

L'AGCS ne comporte pas de définition normalisée de ce qui constitue une circulation «temporaire» des personnes, de sorte que les propositions portent sur une durée pouvant aller de trois mois à cinq ans. Si plusieurs aspects de l'Accord sont sujets à controverse, notamment quant à la portée des engagements prévus par l'AGCS concernant le mode 4, il est important que les responsables de PMA prennent en considération les incidences possibles du mode 4 sur le plan des politiques, car la migration est souvent une stratégie de subsistance essentielle pour une partie de leur population. La contribution du mode 4 au développement est potentiellement significative, étant donné le rôle important de la migration liée au travail dans les transferts de savoir, de compétences, d'idées et de technologie.

Le cycle actuel de négociations sur le commerce des services dans le cadre de l'AGCS a été lancé en janvier 2000. Les PMA ont formulé plusieurs demandes au titre du mode 4 qui n'ont toujours pas été satisfaites. L'élément le plus important identifié par ce groupe de pays dans les négociations est l'accès aux marchés au titre du mode 4 pour les catégories de services peu qualifiés à moyennement qualifiés. Les PMA ont aussi proposé d'élargir la portée du mode 4 et de simplifier le processus de vérification et de reconnaissance des compétences et des qualifications. Seraient donc importantes pour les PMA la fourniture de services dans le cadre du mode 4, une circulation élargie des personnes s'étendant à toutes les catégories de compétences et une reconnaissance facilitée des qualifications.

La mesure dans laquelle les engagements au titre du mode 4 peuvent être améliorés en fonction des demandes formulées par les PMA dépend toutefois des partenaires commerciaux des PMA. Compte tenu de la situation actuelle des négociations en général et de la situation de l'emploi de bon nombre de pays développés en particulier, les chances d'adoption d'un engagement qui tiendrait compte de la plupart de ces demandes semblent assez peu probables.

Face à cette difficulté, la huitième Conférence ministérielle de l'OMC a adopté en décembre 2011 une décision aux termes de laquelle «les Membres pourront accorder un traitement préférentiel aux services et fournisseurs de services des pays les moins avancés» pendant quinze ans¹. Une telle mesure pourrait certes ouvrir des perspectives nouvelles aux fournisseurs de services des PMA, y compris au titre du mode 4, mais son application dépend de façon décisive de la volonté des autres membres d'accorder le traitement préférentiel à ces pays. La difficulté qui subsiste est de garantir efficacement des possibilités d'accès préférentiel aux marchés aux fournisseurs de services de tous les PMA de manière prévisible, durable et globale.

¹ «Traitement préférentiel pour les services et fournisseurs de services des pays les moins avancés», Organisation mondiale du commerce, huitième Conférence ministérielle, 15-17 décembre 2011, Genève.

D. Mettre à profit les compétences des diasporas pour renforcer les capacités productives dans les PMA: mesure internationale de soutien

En 2000, plus de 1,3 million de ressortissants très qualifiés des PMA vivaient et travaillaient à l'étranger. Les estimations actuelles situent ce chiffre à plus de 2 millions.

La difficulté. Les PMA disposent d'une abondante main-d'œuvre peu qualifiée mais d'une faible réserve de spécialistes très qualifiés. Le ratio entre les travailleurs très qualifiés (ayant suivi des études supérieures) et les travailleurs peu qualifiés, qui s'établit dans les PMA à 1:42, contre 1:16 dans les autres pays en développement et 1:4 dans les pays développés, est extrêmement faible. De ce fait, le manque de personnel qualifié, en particulier dans les domaines de la science, de l'ingénierie, de la recherche médicale, de l'éducation, des services de santé, de l'agriculture, de la comptabilité, de l'administration ou dans d'autres domaines connexes qui sont fondamentaux pour bâtir des capacités productives et des branches d'activité axées sur le savoir, est une contrainte majeure pour les PMA. L'exode des compétences par le départ de professionnels très qualifiés a encore accentué ce problème. Comme le montre le présent Rapport, les PMA souffrent de façon disproportionnée de l'exode des compétences. Il ressort des éléments exposés au chapitre 4 que:

- En 2000, plus de 1,3 million de ressortissants très qualifiés des PMA vivaient et travaillaient à l'étranger. Les estimations actuelles situent ce chiffre à plus de 2 millions;

- Six PMA comptent davantage de ressortissants très qualifiés vivant à l'étranger que dans le pays. Encore 24 PMA comptent parmi leurs expatriés plus d'un cinquième de leurs ressortissants très qualifiés;
- Le taux d'exode des compétences des PMA est de 18,4 %, soit beaucoup plus que dans les autres pays en développement (10 %) et que dans les pays développés (4,1 %);
- Avec un taux d'exode des compétences aussi élevé, les effets négatifs sur les PMA l'emportent sur les avantages pouvant résulter des envois de fonds;
- L'exode des compétences est pire dans certains secteurs comme la santé, l'éducation et les activités liées à la science, la technologie et l'innovation (STI), autant de compétences décisives qui constituent l'épine dorsale des ressources en technologie et en savoir d'un pays. Une pénurie de compétences et de savoir dans ces domaines entraîne souvent un contrecoup négatif pour le reste de l'économie;
- L'exode des compétences est d'autant plus préoccupant pour les PMA que ces pays sont aujourd'hui face à un double défi – promouvoir la transformation structurelle par l'industrialisation tout en adoptant des technologies et des processus de production qui soient durables et écologiquement rationnels;
- Les PMA s'exposent à des coûts d'opportunité très élevés en investissant dans la reconstitution des ressources humaines perdues dans l'exode de compétences. Cela aboutit souvent paradoxalement à accentuer cet exode. Les PMA sont en général des pays pauvres en ressources sur les plans du capital (physique, financier et humain), du savoir et des moyens technologiques, et n'ont donc pas les moyens de compenser la perte de ressources humaines par l'accumulation d'autres types de ressources.

Efforts menés à ce jour. Les effets négatifs de l'exode des compétences sur les pays d'origine, en particulier les pays pauvres qui sont les moins bien dotés en personnel très qualifié, sont largement admis. Au cours des quarante dernières années, plusieurs initiatives visant à faciliter le transfert et les échanges de savoir entre les diasporas et les pays d'origine ont vu le jour tant à l'échelon multilatéral qu'au niveau des pays d'origine. On peut citer à titre d'exemple le Programme de transferts de connaissances par l'intermédiaire de nationaux expatriés (TOKTEN) géré par le Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD); et les programmes de la migration pour le développement en Afrique (MIDA) et du retour temporaire des nationaux qualifiés (TRQN) lancés par l'Organisation internationale pour les migrations (OIM). Cependant, comme l'explique le présent Rapport, ces programmes ont eu un impact limité en raison des ressources insuffisantes et du manque de coordination effective. Bon nombre d'initiatives bilatérales, par exemple les programmes de «codéveloppement» adoptés par certains pays européens, s'adressent à des membres de la diaspora qui sont incités à retourner dans leur pays d'origine de façon permanente et/ou à investir dans celui-ci. Ils bénéficient souvent d'une aide financière pour leur permettre de démarrer une activité dans le domaine de leur choix. Les données disponibles montrent que dans la plupart des cas, les projets d'investissement qui en résultent sont réalisés dans des secteurs traditionnels et/ou sont de faible ampleur. En outre, les rapatriés qui bénéficient d'une aide dans le cadre de ces initiatives sont en général peu qualifiés. Ainsi, même si ces programmes sont utiles pour soutenir les membres de la diaspora qui souhaitent rentrer dans leur pays d'origine ou y investir, leur effet s'agissant d'enrayer les processus d'exode de compétences en transférant du savoir et des compétences vers le pays d'origine a été limité.

Les initiatives multilatérales existantes s'adressent aux pays en développement en général, elles ne ciblent pas les PMA en tant que tels. Compte tenu du statut spécial de ces derniers – dû en grande partie à leur économie structurellement

Quand le taux d'exode des compétences est important, les effets négatifs sur les PMA l'emportent sur les avantages pouvant résulter des envois de fonds.

L'exode des compétences est pire dans certains secteurs comme la santé, l'éducation et les activités liées à la science, la technologie et l'innovation.

Au cours des quarante dernières années, plusieurs initiatives visant à faciliter le transfert et les échanges de savoir entre les diasporas et les pays d'origine ont été lancées.

L'impact de ces programmes s'agissant d'enrayer les processus d'exode de compétences en transférant du savoir et des compétences vers le pays d'origine a été limité.

Le présent Rapport propose l'adoption d'une nouvelle mesure internationale de soutien visant à compenser l'impact négatif de l'exode des compétences.

Le dispositif s'adresse aux membres de la diaspora ayant les compétences et les connaissances théoriques et pratiques voulues pour élargir la base de savoir, d'innovation et de production des pays d'origine.

La proposition consiste en une sorte d'initiative de capital-risque pour les expatriés ayant pour objet de motiver et d'amener des personnes expatriées très qualifiées à participer au développement de leur pays d'origine.

faible – et conformément au principe selon lequel des mesures internationales de soutien sont accordées aux PMA, le présent Rapport propose l'adoption d'une nouvelle mesure internationale de soutien visant à compenser l'impact négatif de l'exode des compétences. L'objectif principal du nouveau dispositif serait de deux ordres: a) permettre aux pays d'origine de bénéficier du savoir et de l'expérience accumulés par les diasporas, qui pourraient être mobilisés à l'aide des réseaux de savoir des expatriés; b) faciliter l'accès des diasporas à une partie du capital nécessaire pour démarrer des projets d'investissement dans des activités productives fondées sur le savoir.

Proposition. Le dispositif proposé, intitulé «Investir dans le transfert du savoir des expatriés», est un instrument financier de soutien au savoir et à l'acquisition de connaissances s'adressant aux diasporas. Il pourrait être administré par des banques régionales de développement, plus particulièrement la Banque africaine de développement, la Banque asiatique de développement et la Banque interaméricaine de développement, en étroite coopération avec des banques de développement nationales ou un guichet spécial de la Banque centrale des pays d'origine chargé de l'appui aux expatriés. La justification du recours aux banques régionales de développement pour gérer des initiatives d'investissement axées sur les PMA est analysée dans un document de la CNUCED (UNCTAD, 2001a: 114-117). Cette solution présente des avantages car les banques régionales de développement ont fait leurs preuves en matière de sélection et de suivi des projets d'investissement nationaux; elles coopèrent étroitement avec les pays d'origine et pourraient donc aider les investisseurs de la diaspora à aligner leurs projets sur les priorités de développement nationales; la crédibilité des banques régionales de développement est de nature à inspirer confiance aux expatriés; les banques régionales participent déjà au financement de projets d'investissement régionaux fondés sur le savoir qui pourraient tirer parti de liens avec les réseaux de savoir des expatriés. La participation à ce dispositif des associations locales d'expatriés et des administrations publiques chargées des relations avec ces derniers serait décisive. Cela aiderait aussi à vérifier la conformité des projets d'investissement proposés aux objectifs d'investissement nationaux du moment, et le degré de compatibilité des investissements proposés par la diaspora dans le cadre du dispositif envisagé avec des activités susceptibles de renforcer les capacités de production et d'innovation des pays d'origine. Ainsi, le dispositif ne s'adresse pas à tous les membres de la diaspora mais seulement à ceux ayant les compétences et les connaissances théoriques et pratiques voulues pour élargir la base de savoir, d'innovation et de production des pays d'origine.

En conséquence, le dispositif ciblerait les membres de la diaspora:

- a) Qui sont des spécialistes d'un domaine particulier à forte concentration de savoir qui se prête au développement d'entreprises et peut contribuer au renforcement des capacités productives; et
- b) Qui sont disposés à investir dans ce domaine dans le pays d'origine et à partager leurs connaissances.

L'investissement dans les activités productives en général, et dans le renforcement des capacités dans le domaine du savoir et de l'innovation en particulier, comporte souvent des risques. Le dispositif proposé est conçu pour réduire ces risques en donnant aux membres de la diaspora qui répondent aux conditions ci-dessus accès à une certaine partie du capital nécessaire pour lancer l'investissement (la moitié, par exemple). Le financement pourrait être obtenu à des taux d'intérêt préférentiels. Dès lors, il ne s'agit pas d'un système de don mais d'une sorte d'initiative de capital-risque pour les expatriés ayant pour objet de motiver et d'amener des personnes expatriées très qualifiées à participer au développement de leur pays d'origine. Les réseaux de savoir des

expatriés, ainsi que les associations professionnelles et les réseaux universitaires, pourraient jouer un rôle important en tant que mécanisme de prospection afin de mobiliser les diasporas.

Dans son principe, le dispositif favoriserait l'investissement dans des secteurs technologiques de niveau intermédiaire à supérieur (machines, technologies de l'information et de la communication, biotechnologies, instruments de précision, etc.) et des activités à fort coefficient de compétences (ingénierie, services de conseil, logiciels). Ces types d'activités fondées sur le savoir sont les moins fréquents à l'heure actuelle dans les PMA, ou en sont complètement absents. En conséquence, le dispositif veillerait à ce que les projets d'investissement proposés soient innovants, en ce sens qu'ils devraient contribuer à la création d'activités qui sont nouvelles pour le pays d'origine (ou qui sont très peu développées dans celui-ci), même si les activités en question ne sont pas nécessairement nouvelles pour le reste du monde.

Pour renforcer la fonction d'échange de savoir des projets d'investissement lancés dans le cadre du nouveau dispositif et en faire bénéficier les acteurs locaux par effet d'entraînement, la création de coentreprises avec des partenaires locaux serait encouragée. De cette manière, le dispositif servirait de catalyseur pour la diffusion et le partage du savoir. De leur côté, les partenaires locaux apporteraient leur connaissance du contexte économique local et leurs réseaux économiques sur place.

Fonctionnement. La levée de fonds suffisants pour lancer le dispositif pourrait nécessiter des sources de financement multiples. Comme le montre le présent Rapport, les émigrants qualifiés originaires des PMA vivent principalement dans les pays développés. Les fonds nécessaires pour lancer le dispositif pourraient être levés auprès des pays développés et d'autres pays en mesure de contribuer, ainsi que d'institutions financières internationales et régionales. Les détails de fonctionnement du dispositif nécessiteraient des travaux supplémentaires et une étude de faisabilité complète, notamment sur l'importance du financement nécessaire, la façon dont les expatriés qualifiés potentiels auraient accès aux fonds, la façon dont les projets susceptibles d'en bénéficier seraient évalués, l'entité compétente pour sélectionner les projets d'investissement et selon quels critères, etc. Les éléments exposés dans le présent Rapport font clairement ressortir la nécessité d'un dispositif spécial pour motiver les expatriés qualifiés originaires des PMA à participer au renforcement de la base de savoir et des capacités d'innovation des pays d'origine.

Rôle des pays d'origine. Les pays d'origine devraient offrir un cadre propice à la diffusion du savoir et à l'investissement innovant, à différents niveaux. Au niveau macroéconomique, ils doivent définir clairement les priorités de développement nationales, renforcer la capacité de l'État de formuler et d'appliquer les politiques, et développer les infrastructures de base, y compris une capacité d'approvisionnement énergétique suffisante (UNCTAD, 2009: 57-90).

Au niveau intermédiaire, une série d'instruments de politique industrielle pourraient être mis en place pour favoriser l'innovation, la modernisation technologique et la diffusion du savoir dans la sphère productive. Il pourrait s'agir de mesures de traitement préférentiel sous forme d'incitations ou de soutiens ciblés, de nombreux types d'incitations fiscales et liées à l'investissement, ainsi que d'outils de politique commerciale (droits de douane et obstacles non tarifaires), de subventions, de dons ou de prêts. Les pays d'origine pourraient adopter certains de ces instruments même en l'absence de politique industrielle formelle. Toujours au niveau intermédiaire, différents agents économiques pourraient être associés au dispositif, notamment les chambres de commerce, les associations professionnelles et les ministères compétents (industrie, technologie).

Le dispositif favoriserait l'investissement dans des secteurs technologiques de niveau intermédiaire à supérieur et des activités à fort coefficient de compétences.

La levée de fonds suffisants pour lancer le dispositif pourrait nécessiter des sources de financement multiples.

Les pays d'origine doivent offrir un cadre propice à la diffusion du savoir et à l'investissement innovant.

Au niveau microéconomique, les autorités et les organismes publics du pays d'origine pourraient adopter certains des moyens d'action ci-après:

Les pays d'origine peuvent recenser les partenaires économiques locaux potentiels et développer d'autres aspects du système d'innovation national.

- Recenser les partenaires économiques locaux potentiels pour les projets d'investissement émanant de la diaspora et inciter les deux parties à former des coentreprises ou à conclure d'autres formes de partenariat;
- Développer d'autres éléments du système d'innovation national (notamment les centres de recherche, les laboratoires et les établissements techniques) potentiellement capables de se relier à des projets d'investissement de la diaspora;
- Créer des parcs industriels dotés d'infrastructures physiques, économiques et de savoir et de cadres juridiques favorables, y compris éventuellement des pépinières d'entreprises;
- Promouvoir des conférences qui facilitent l'interaction entre les expatriés et les entreprises nationales;
- Assouplir les conditions de circulation des expatriés entre le pays d'origine et le pays d'accueil;
- Créer des mécanismes de communication entre les expatriés (y compris les entrepreneurs potentiels) et les autorités nationales.

Les PMA disposant d'une masse critique de migrants doivent renforcer leur cadre de politique générale de manière à mieux exploiter l'impact des envois de fonds sur le développement et à faire en sorte que les expatriés contribuent au développement et à la transformation structurelle.

E. Conclusions et principales recommandations

1. STRATÉGIES GÉNÉRALES À L'ÉGARD DES DIASPORAS

Des relations de confiance entre les diasporas et les autorités des pays d'origine sont indispensables pour maintenir la participation et la contribution des diasporas.

- Les PMA disposant d'une masse critique de migrants doivent renforcer leur cadre de politique générale de manière à mieux exploiter l'impact des envois de fonds sur le développement et à faire en sorte que les expatriés contribuent au développement et à la transformation structurelle. À cet égard, il est important de noter que les politiques concernant les migrations, les envois de fonds et les relations avec les diasporas doivent faire partie intégrante des stratégies nationales de développement, et non pas être des éléments isolés.
- La responsabilité de la formulation et de l'application des politiques relatives à la diaspora devrait se situer au plus haut niveau de gouvernement, idéalement dans un ministère. En outre, chaque pays devra définir ses propres politiques et mesures concrètes concernant les relations avec les diasporas, mais l'orientation générale devrait être d'instaurer des conditions favorables en vue d'améliorer la contribution des diasporas au développement des capacités productives.
- Des relations de confiance entre les diasporas et les autorités des pays d'origine sont indispensables pour maintenir la participation et la contribution des diasporas. S'il est vrai que les membres des diasporas ne sont pas exclusivement motivés par des intérêts commerciaux, on ne pourra certainement pas obtenir leur collaboration si on ne leur demande que de contribuer sans rien recevoir en retour. C'est un point fondamental dont doit tenir compte toute politique à l'égard des diasporas.

Il est très important que les PMA rendent les mécanismes formels d'envoi de fonds plus attractifs.

2. TIRER PARTI DES ENVOIS DE FONDS POUR RENFORCER LES CAPACITÉS PRODUCTIVES

- Il est très important que les PMA rendent les mécanismes formels d'envoi de fonds plus attractifs par des politiques ciblées, des mesures d'incitation et des réformes institutionnelles visant à réduire le coût des transferts monétaires

effectués par l'intermédiaire de prestataires formels de services d'envois de fonds. L'ouverture du marché des envois de fonds à la concurrence aiderait à abaisser sensiblement le coût des transferts. Les initiatives publiques ci-après seraient possibles dans ce domaine:

- » Accroître directement la gamme d'acteurs financiers présents sur le marché des envois de fonds, en particulier dans les zones rurales, en modifiant le cadre réglementaire afin de permettre une participation plus large des organismes de virement, en particulier des institutions de microfinancement, des coopératives d'épargne et de crédit, des associations de crédit mutuel et des bureaux de poste;
 - » Promouvoir les partenariats entre les banques, les institutions de microfinancement et d'autres intermédiaires financiers;
 - » Renforcer la participation des bureaux de poste en améliorant leur connectivité Internet, en augmentant leur capacité technique et leur trésorerie, et en encourageant une plus large sélection de produits d'épargne;
 - » Améliorer les infrastructures de télécommunication;
 - » Harmoniser les réglementations bancaires et les réglementations relatives aux télécommunications pour que les banques puissent participer aux envois de fonds par téléphonie mobile;
 - » Décourager les accords d'exclusivité entre acteurs du marché, s'agissant en particulier des banques et des organismes de transfert;
 - » Le cas échéant, intensifier la concurrence sur le marché des envois de fonds en autorisant un établissement du secteur public à entrer en concurrence avec les prestataires de services du secteur privé.
- Étant donné, comme le montre le présent Rapport, que c'est en Afrique que les envois de fonds ont le coût le plus élevé, la possibilité de recourir à des initiatives régionales, notamment avec la participation de la Banque africaine de développement, pour abaisser ce coût devrait être étudiée.
 - Au niveau microéconomique, les gouvernements pourraient accroître l'impact sur le développement des envois de fonds en offrant aux migrants des incitations additionnelles. Par exemple, les migrants pourraient être encouragés à ouvrir des comptes en devises dans leur pays d'origine; les dépôts en devises pourraient, le cas échéant, servir de garantie pour obtenir des prêts à des taux préférentiels. Les migrants pourraient être incités à revenir dans leur pays d'origine à leur retraite, moyennant la signature de conventions de double imposition avec les principaux pays d'accueil concernés; la création, dans le pays d'origine, de comptes d'épargne pour l'éducation et le logement à l'intention des migrants et de leur famille, assortis d'un taux de rémunération de ces dépôts plus élevé que celui des dépôts ordinaires, constituerait un encouragement à épargner, à des fins productives, une plus grande partie des envois de fonds. La combinaison la plus appropriée de mesures devra être arrêtée par les autorités compétentes.
 - Les pays d'origine devraient étudier, le cas échéant, la possibilité d'utiliser les obligations destinées à la diaspora pour mobiliser des fonds extérieurs additionnels pour des projets de développement à fort impact social potentiel (par exemple, des projets de développement des infrastructures ou de facilitation du commerce).
 - Compte dûment tenu des risques d'endettement excessif, les flux futurs d'envois de fonds pourraient servir de garantie en matière de titrisation ou pour l'obtention de prêts consortiaux à long terme, grâce à leur relative stabilité par rapport à d'autres flux. En outre, le renforcement institutionnel

Les gouvernements pourraient accroître l'impact sur le développement des envois de fonds en offrant aux migrants des incitations additionnelles.

Les gouvernements des pays d'origine devraient étudier la possibilité d'utiliser les obligations destinées à la diaspora pour mobiliser des fonds extérieurs supplémentaires pour des projets de développement.

et réglementaire indispensable au processus de titrisation pourrait aider les pays destinataires à établir ou à améliorer leur solvabilité internationale.

Les PMA pourraient renforcer l'offre de biens publics en complétant les transferts collectifs par des contributions proportionnelles.

- Avec l'aide de la communauté internationale, les PMA pourraient renforcer l'offre de biens publics en complétant les transferts collectifs par des contributions proportionnelles.

3. MOBILISER LE SAVOIR DES DIASPORAS POUR RENFORCER LES CAPACITÉS PRODUCTIVES

Renforcer la coordination entre tous les acteurs associés à des activités et des programmes concernant la diaspora.

- Les pays d'origine devraient évaluer le potentiel commercial de ce qu'il est convenu d'appeler le «commerce ethnique». Les PMA pourraient prendre des mesures pour aider les producteurs de produits «ethniques» à rester compétitifs, en améliorant leurs produits et leurs processus, et pour inciter les expatriés à contribuer à la diffusion des marques et à la commercialisation des produits dans le pays d'accueil. L'éducation et la formation sont des éléments indispensables à la compétitivité des producteurs sur les marchés extérieurs.

Les gouvernements des pays d'origine pourraient aider les diasporas à créer des réseaux de savoir et à tirer parti de certaines ressources.

- Améliorer les revenus, les conditions de travail et les perspectives professionnelles dans certains secteurs clefs, en particulier dans les systèmes nationaux de santé et d'éducation, les universités, les centres de recherche, avec notamment le concours de donateurs, de façon à réduire l'ampleur de l'exode des compétences.
- Renforcer la coordination entre tous les acteurs associés à des activités et des programmes concernant la diaspora: gouvernements des pays d'origine et des pays d'accueil, associations d'expatriés, ONG, organisations internationales, fondations privées, etc.
- Promouvoir un cadre de politique industrielle qui valorise le rôle des réseaux de savoir des diasporas et tire parti de leur potentiel s'agissant de renforcer les processus d'acquisition de connaissances, de transfert de technologie et de transformation structurelle dans les PMA.
- Afin de mobiliser les diasporas et de faciliter le transfert de connaissances théoriques et pratiques, les gouvernements des pays d'origine pourraient adopter notamment les politiques et les mesures d'incitation ci-après:
 - » Suivre l'évolution de la diaspora et mettre en place des bases de données fiables sur les expatriés, leurs compétences et leur profil professionnel, leurs gains, leurs souhaits et leurs attentes à l'égard de leur pays d'origine en matière de transfert des connaissances, d'investissements, de réseaux économiques et de conditions de retour (temporaire ou permanent);
 - » Aider les diasporas à créer des réseaux de savoir et à tirer parti des ressources des pays d'accueil (notamment dans le cadre d'organisations représentatives et d'activités communes avec d'autres acteurs) pour le renforcement des capacités productives dans les pays d'origine;
 - » Intéresser la diaspora dès le départ à la planification et à la conception des stratégies et des programmes de développement nationaux, pour faire en sorte que les priorités des pouvoirs publics et celles de la diaspora soient convergentes;

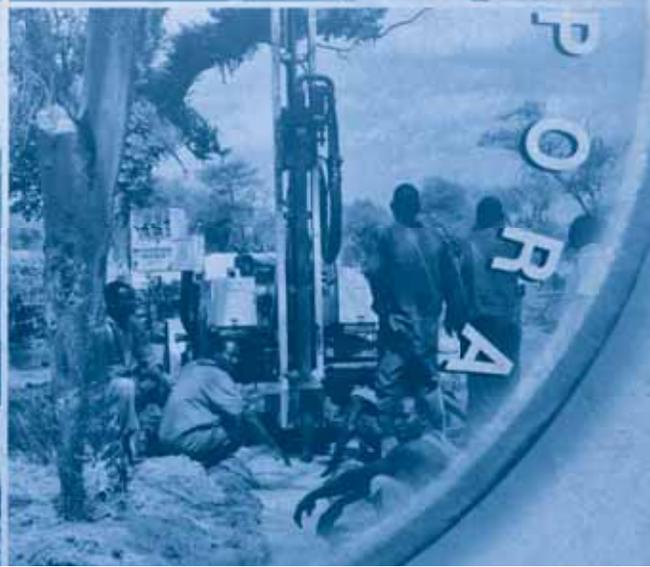
- » Promouvoir l'IED auprès des expatriés dans le cadre de campagnes itinérantes et de stratégies de promotion de l'investissement centrées sur les expatriés;
 - » Faciliter l'assimilation des rapatriés et l'investissement de la diaspora par des services de vulgarisation concernant l'agriculture et l'industrie, des mesures en faveur du développement des entreprises, des politiques de promotion des investissements et des instruments à l'intention de la diaspora spécialement axés sur le financement et les conseils techniques.
- La communauté internationale pourrait étudier la possibilité de créer une mesure internationale de soutien visant à mobiliser les connaissances de la diaspora pour renforcer les capacités productives dans les PMA grâce au dispositif «Investir dans le transfert du savoir des expatriés» proposé.

La communauté internationale pourrait étudier la possibilité de créer une mesure internationale de soutien visant à mobiliser les connaissances de la diaspora pour renforcer les capacités productives dans les PMA.

Notes

- 1 La création de l'Observatoire international des transferts de fonds des migrants des PMA au Bénin est l'une des recommandations de la Déclaration ministérielle adoptée à la Conférence ministérielle des pays les moins avancés sur le renforcement de l'impact des transferts de fonds sur le développement, tenue à Cotonou les 9 et 10 février 2006.
- 2 Voir World Bank (2011a).
- 3 «Les réseaux de recherche nous permettent de trouver ceux qui apprennent déjà ce que nous avons besoin de savoir et de collaborer avec eux.» (Kuznetsov and Sabel, 2006, p. 1).
- 4 Voir UNCTAD (2007) et analyse dans Hausman and Rodrik (2003).
- 5 Les objectifs des réseaux d'échange de savoir des diasporas sont multiples: 1) diffuser les connaissances à travers des réseaux d'apprentissage autonome; 2) mettre en place de nouvelles infrastructures de communication pour communiquer à travers les sites Web, les blogs, les rapports, les documents, etc.; et 3) attirer davantage d'attention médiatique et, donc, plus de financement que ne le peuvent des entités individuelles.
- 6 Il est possible que les activités des diasporas n'aient pas toujours des résultats positifs. Elles sont par définition élitistes, exclusives et non transparentes, leurs responsables sont rarement tenus d'en rendre compte, et elles peuvent devenir l'objet de différends internes (Meyer and Wattiaux, 2006). Comme l'indique Kapur (2001), les réseaux des diasporas peuvent aussi introduire des modes et des technologies inadaptées dans les pays d'origine.
- 7 Depuis les années 2000, 27 PMA ont connu un certain niveau de désindustrialisation, que reflète la baisse de la part de valeur ajoutée dans le secteur manufacturier (UNCTAD, 2010a).
- 8 En effet, le comportement et l'impact des réseaux d'échange de savoir des diasporas ont été étudiés et évalués positivement par plusieurs chercheurs travaillant sur la politique industrielle ces dernières années (Saxenian, 2006; Kuznetsov and Sabel, 2006; Lamoureux *et al.*, 2003; Kuznetsov and Torres, 2006; Kuznetsov, 2008; Iskander and Lowe, 2011).
- 9 La politique industrielle des pays en développement suscite un regain d'intérêt depuis les résultats économiques décevants découlant du Consensus de Washington (Altenburg *et al.*, 2008; Altenburg, 2011; Hausmann and Rodrik, 2003; Rosendahl, 2010; Wade 2010).
- 10 Voir le tableau 8 du chapitre 3, intitulé «Contraintes réglementaires imposées aux organismes de virement effectuant des opérations internationales dans les PMA».

BIBLIOGRAPHIE



DIASPORA

- Abdih Y, Chami R, Dagher J and Montiel P (2012). Remittances and institutions: Are remittances a curse? *World Development*. 40(4): 657–666.
- Acosta P, Calderón C, Fajnzylber P and Lopez H (2008). What is the impact of international remittances on poverty and inequality in Latin America? *World Development*. 36(1): 89–114.
- Acosta P, Fajnzylber P and Lopez JH (2007). The impact of remittances on poverty and human capital: Evidence from Latin American household surveys. In: Özden Ç and Schiff M, eds. *International Migration, Economic Development and Policy*. World Bank and Palgrave Macmillan: 59–98. Washington (DC) and London.
- Acosta P, Lartey E and Mandelman F (2009). Remittances and the Dutch disease. *Journal of International Economics*. 79(1): 102–116.
- Adams R (2011). Evaluating the economic impact of international remittances on developing countries using household surveys: A literature review. *Journal of Development Studies*. 47(6): 809–828.
- Adams R and Page J (2005). Do international migration and remittances reduce poverty in developing countries? *World Development*. 33(10): 1645–1669.
- Adepoju A, ed. (2009). *International Migration within, to and from Africa in a Globalised World*. Sub-Saharan Publishers. Accra.
- Adredo D (2000). Human capital from Africa: An assessment of brain drain from Ethiopia. In: Tapsoba S et al., eds. *Brain Drain and Capacity Building in Africa*. United Nations Economic Commission for Africa, International Development Research Centre and International Organization for Migration: 122–147. Addis Ababa, Ottawa and Geneva.
- AFREXIMBANK (2005). Annual Report 2005. African Export-Import Bank. Cairo.
- African Union (2006). Draft African common position on migration and development. Report of Experts' Meeting on Migration and Development, Algiers, 3-5 April. Available at: <http://www.africa-union.org/root/au/Conferences/Past/2006/April/SA/Apr5/Draft%20AFRICAN%20COMMON%20POSITION%20ON%20MIGRATION%20AND%20DEVELOPMENT%20-final-5%20April2006.pdf>.
- African Union Commission (2004). Draft Strategic Framework for a Policy on Migration in Africa. Experts Group Meeting on Policy Framework on Migration in Africa; Addis Ababa 29–30 March, Social Affairs Department, African Union Commission.
- Aggarwal R, Demircug-Kunt A and Martinez Peria MS (2006). Do workers' remittances promote financial development? Policy Research Working Paper Series, No. 3957. World Bank. Washington (DC).
- Agrawal A, Kapur D and McHale J (2008). How do spatial and social proximity influence knowledge flows? Evidence from patent data. *Journal of Urban Economics*. 64(2): 258–269.
- Agrawal A, Kapur D, McHale J and Oettl A (2011). Brain drain or brain bank? The impact of skilled emigration on poor-country innovation. *Journal of Urban Economics*. 69(1): 43–55.
- Aguias DR and Newland K (2012). Developing a Road Map for Engaging Diasporas in Development: A Handbook for Policymakers and Practitioners in Home and Host Countries. International Organization for Migration and Migration Policy Institute. Geneva and Washington (DC).
- Altenburg T (2011). Industrial policy in developing countries: Overview and lessons from seven country cases. DIE Discussion Paper 4/2011. Deutsches Institut für Entwicklungspolitik. Bonn.
- Altenburg T, Rosendahl C, Stamm A and Drachenfels C (2008). Industrial policy: A key element of the social and ecological market economy. In Küsel C, Maenner U and Meissner R, eds. *The social and ecological market economy: A model for Asian development?* Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit. Eschborn.
- Amuedo-Dorantes C, Georges A and Pozo S (2010). Migration, remittances, and children's schooling in Haiti. *The ANNALS of the American Academy of Political and Social Science*. 630(1): 224–244.
- Amuedo-Dorantes C and Pozo S (2004). Workers' remittances and the real exchange rate: A paradox of gifts. *World Development*. 32(8): 1407–1417.
- Amuedo-Dorantes C and Pozo S (2010). Accounting for remittance and migration effects on children's schooling. *World Development*. 38(12): 1747–1759.
- Ancien D, Boyle M and Kitchin R (2009a). *The Scottish Diaspora and Diaspora Strategy: Insights and Lessons from Ireland*. Scottish Government Social Research. Edinburgh.
- Ancien D, Boyle M and Kitchin R (2009b). Exploring diaspora strategies: An international comparison. National Institute for Regional Spatial Analyses. NUI Maynooth. June.
- Ancien D, Boyle M and Kitchin R (2009c). Exploring diaspora strategies: Lessons for Ireland. National Institute for Regional Spatial Analyses. NUI Maynooth. June.
- ANSD (2011). *Situation économique et sociale du Sénégal en 2010*. Agence Nationale de la Statistique et de la Démographie. Dakar.
- Anyanwu JC and Erhijakpor AEO (2010). Do international remittances affect poverty in Africa? *African Development Review*. 22(1): 51–91.
- Anzoategui D, Demircug-Kunt A and Peria MSM (2011). Remittances and financial inclusion: Evidence from El Salvador. Policy Research Working Paper Series, No. 5839. World Bank. Washington (DC).
- Barré R, Hernandez V, Meyer J-B and Vinck D (2003). *Diasporas Scientifiques/Scientific Disaporas*. IRD Editions. Paris.
- Beine M, Docquier F and Rapoport H (2001). Brain drain and economic growth: Theory and evidence. *Journal of Development Economics*. 64(2): 275–289.

- Beine M, Docquier F and Rapoport H (2008). Brain drain and human capital formation in developing countries: Winners and losers. *Economic Journal*. 118(528): 631–652.
- Berry RA and Soligo R (1969). Some welfare aspects of international migration. *Journal of Political Economy*. 77(5): 778–94.
- Bhagwati J and Hamada K (1974). The brain drain, international integration of markets for professionals and unemployment: A theoretical analysis. *Journal of Development Economics*. 1(1-2): 19–42.
- Bhagwati J and Hanson GH, eds. (2009). *Skilled Immigration Today: Prospects, Problems, and Policies*. Oxford University Press. Oxford and New York.
- Bhargava A and Docquier F (2008). HIV pandemic, medical brain drain, and economic development in Sub-Saharan Africa. *World Bank Economic Review*. 22(2): 345–366.
- Bhargava A, Docquier F and Moullan Y (2011). Modeling the effects of physician emigration on human development. *Economics and Human Biology*. 9(2): 172–183.
- Bluhm R and Szirmai A (2012). Institutions and long-run growth performance: An analytical literature review of the institutional determinants of economic growth. UNU-MERIT Working Paper, No. 2012-033. United Nations University - Maastricht Economic and Social Research Institute on Innovation and Technology. Maastricht.
- Bollard A, McKenzie D, Morten M and Rapoport H (2011). Remittances and the brain drain revisited: The microdata show that more educated migrants remit more. *World Bank Economic Review*. 25(1): 132–156.
- Brinkerhoff J (2006). Diasporas, skills transfer, and remittances: Evolving perceptions and potential. In: Wescott C and Brinkerhoff J, eds. *Converting Migration Drains Into Gains: Harnessing the Resources of Overseas Professionals*. Asian Development Bank. Manila.
- Brown RPC (1997). Estimating remittance functions for Pacific Island migrants. *World Development*. 25(4): 613–626.
- Brown RPC and Jimenez E (2007). Estimating the net effects of migration and remittances on poverty and inequality: comparison of Fiji and Tonga. WIDER Research Paper, No. 2007/23. United Nations University - World Institute for Development Economic Research. Helsinki.
- Buencamino L and Gorbunov S (2002). Informal money transfer systems: opportunities and challenges for development finance. DESA Discussion Paper no.26 (ST/ESA/2002/DP/26). United Nations Department for Economic and Social Affairs. New York.
- Bugamelli M and Paternò F (2008). Output growth volatility and remittances. Working Papers (Temi di discussione), No. 673. Bank of Italy. Rome.
- Bugamelli M and Paternò F (2009). Do workers' remittances reduce the probability of current account reversals? *World Development*. 37(12): 1821–1838.
- Cali M (2010). Restricting migration: a bad (development) idea. Policy Brief. Overseas Development Institute (ODI). May. London.
- Cassarino J-P (2004). Theorizing return migration: A revisited conceptual approach to return migration. EUI Working Paper, No. RSCAS No. 2004/02. European University Institute. Florence.
- Catrinescu N, Leon-Ledesma M, Piracha M and Quillin B (2009). Remittances, institutions, and economic growth. *World Development*. 37(1): 81–92.
- CGAP (2010). Financial Access 2010: The State of Financial Inclusion Through the Crisis. Consultative Group to Assist the Poor. Washington (DC).
- CGAP (2012). Landscape study on international remittances through mobile money. Consultative Group to Assist the Poor. Washington (DC).
- Chami R et al. (2008). *Macroeconomic Consequences of Remittances*. International Monetary Fund. Washington (DC)
- Chami R, Fullenkamp C and Jahjah S (2005). Are immigrant remittance flows a source of capital for development? *IMF Staff Papers*. 52(1): 55–81.
- Chami R, Hakura D and Montiel P (2010). Do worker remittances reduce output volatility in developing countries? Department of Economics Working Paper, No. 2010-19. Williams College Center for Development Economics. Williamstown (MA).
- Chaparro F, Jaramillo H and Quintero V (2004). Aprovechamiento de la Daispora e Insercion de Colombia en Redes Globales de Conocimiento: El Caso de la Red Caldas. World Bank and Universidad del Rosario. Washington (DC) and Bogota.
- Chenery HB and Bruno M (1962). Development alternatives in an open economy: The case of Israel. *Economic Journal*. 72(285): 79–103.
- Clemens MA, Montenegro CE and Pritchett L (2008). The place premium: Wage differences for identical workers across the US border. Policy Research Working Paper Series, No. 4671. World Bank. Washington (DC).
- Clemens MA and Pettersson G (2008). New data on African health professionals abroad. *Human Resources for Health*. 6(1): 1.
- Combes P-P, Lafourcade M and Mayer T (2005). The trade-creating effects of business and social networks: Evidence from France. *Journal of International Economics*. 66(1): 1–29.
- Commander S, Kangasniemi M and Winters LA (2004). The brain drain: Curse or boon? A survey of the literature. In: Baldwin RE and Winters LA, eds. *Challenges to Globalization: Analyzing the Economics*. National Bureau of Economic Research: 235–278. Cambridge (MA).
- Cox-Edwards A and Rodríguez-Oreggia E (2009). Remittances and labor force participation in Mexico: An analysis using propensity score matching. *World Development*. 37(5): 1004–1014.
- Crush J, Dodson B, Gay J, Green T and Leduka C (2010). *Migration, Remittances and Development in Lesotho*. Southern African Migration Programme. Cape Town.

- David PA and Foray D (2002). An introduction to the economy of the knowledge society. *International Social Science Journal*. 54(171): 9–23.
- Debass T and Orozco M (2008). Digesting nostalgic trade: A prequel to a value chain approach. USAID Breakfast Seminar Series Presentation. US Agency for International Development. Washington (DC).
- Demirgüç-Kunt A, Córdova EL, Pería MSM and Woodruff C (2011). Remittances and banking sector breadth and depth: Evidence from Mexico. *Journal of Development Economics*. 95(2): 229–241.
- Dieng SA (2002). Les pratiques financières des migrants Maliens et Sénégalais en France. Epargne sans frontières, Techniques financières et développement. International Workshop on Migration and Poverty in West Africa, University of Sussex. March.
- Docquier F (2006). Brain drain and inequality across nations. IZA Discussion Paper, No. 2440. Institute for the Study of Labor (IZA). Bonn. November.
- Docquier F and Lodigiani E (2010). Skilled migration and business networks. *Open Economies Review*. 21(4): 565–588.
- Docquier F, Lodigiani E, Rapoport H and Schiff M (2011). Emigration and democracy. CReAM Discussion Paper, No. 02/11. Centre for Research and Analysis of Migration. London. January.
- Docquier F, Lowell BL and Marfouk A (2009). A gendered assessment of highly skilled emigration. *Population and Development Review*. 35(2): 297–321.
- Docquier F and Marfouk A (2006). International migration by education attainment, 1990 - 2000. In: Özden Ç and Schiff M, eds. *International Migration, Remittances and the Brain Drain*. World Bank and Palgrave Macmillan: 151–200. Washington (DC) and London.
- Docquier F, Marfouk A, Özden Ç and Parsons CR (2011). Geographic, gender and skill structure of international migration. Report written for the Economic Research Forum. Institut de Recherches Économiques et Sociales de l'Université catholique de Louvain. Louvain-la-Neuve. September.
- Docquier F and Rapoport H (2007). Skilled migration: The perspective of developing countries. IZA Discussion Paper, No. 2873. Institute for the Study of Labor (IZA). Bonn.
- Docquier F and Rapoport H (2008). Brain drain. In: Durlauf S N and Blume L E, eds. *The New Palgrave Dictionary of Economics*. London.
- Docquier F and Rapoport H (2012). Globalization, brain drain and development. *Journal of Economic Literature*. 50(3): 681–730.
- Domingues dos Santos M and Postel-Vinay F (2003). Migration as a source of growth: The perspective of a developing country. *Journal of Population Economics*. 16(1): 161–175.
- Ducanes G and Abella M (2008). *Overseas Filipino workers and their impact on household employment decisions*. International Labour Office - ILO Regional Office for Asia and the Pacific. Asian Regional Programme on Governance of Labour Migration. Bangkok.
- Dustmann C, Fadlon I and Weiss Y (2011). Return migration, human capital accumulation and the brain drain. *Journal of Development Economics*. 95(1): 58–67.
- Dustmann C and Kirchkamp O (2002). The optimal migration duration and activity choice after remigration. *Journal of Development Economics*. 67(2): 351–372.
- Easterly W and Nyarko Y (2009). Is the brain drain good for Africa? In: Bhagwati J and Hanson G H, eds. *Skilled Immigration Today: Prospects, Problems, and Policies*. Oxford University Press: 316–360. Oxford and New York.
- Ehrenreich B and Hochschild AR, eds. (2003). *Global Woman: Nannies, Maids and Sex Workers in the New Economy*. Granta Books. London.
- Eichengreen B, Park D and Shin K (2011). When fast growing economies slow down: International evidence and implications for China. NBER Working Paper 16919. National Bureau of Economic Research. Cambridge (MA).
- Esim S and Smith M (2004). Gender & Migration in Arab States: The Case of Domestic Workers. International Labour Organisation. ILO, Regional Office for Arab States, Beirut. June.
- Faini R (2006). Remittances and the brain drain. IZA Discussion Paper, No. 2155. Institute for the Study of Labor (IZA).
- Finn MG (2010). Stay rates of foreign doctorate recipients from U.S. universities, 2007. Oak Ridge Institute for Science and Education. Oak Ridge (TN).
- Foray D (2006). *The Economics of Knowledge*. MIT Press. Cambridge (MA).
- Freund C and Spatafora N (2005). Remittances: Transaction costs, determinants, and informal flows. Policy Research Working Paper Series, No. 3704. World Bank. Washington (DC).
- García Zamora R (2007). Nota Crítica. El Programa Tres por Uno de remesas colectivas en México. Lecciones y desafíos. *Migraciones Internacionales*. 4(1).
- Ghosh J (2009). Migration and gender empowerment: Recent trends and emerging issues. Human Development Research Paper 2009/04. United Nations Development Programme.
- Gibson J and McKenzie D (2010). The economic consequences of “brain drain” of the best and brightest: Microeconomic evidence from five countries. Research Policy Working Paper, No. WPS 5394. World Bank. Washington (DC). August.
- Gibson J and McKenzie D (2011). Eight questions about brain drain. *Journal of Economic Perspectives*. 25(3): 107–28.
- Gibson J, McKenzie D and Rohorua H (2006). How cost-elastic are remittances? Estimates from Tongan migrants in New Zealand. Working Paper in Economics, No. 2/06. University of Waikato. Hamilton. March.

- Giuliano P and Ruiz-Arranz M (2009). Remittances, financial development, and growth. *Journal of Development Economics*. 90(1): 144–152.
- Glick Schiller N, Basch L and Blanc-Szanton C (1992). *Towards a Transnational Perspective on Migration: Race, Class, Ethnicity and Nationalism Reconsidered*. New York Academy of Sciences. New York.
- Glytsos NP (2005). The contribution of remittances to growth: A dynamic approach and empirical analysis. *Journal of Economic Studies*. 32:468–496.
- Goldstein S, A. Goldstein A and Gurmu E (2000). Migration, gender and health survey in five regions of Ethiopia: 1998. Population Studies and Training Center, Brown University. Providence.
- Gould DM (1994). Immigrant links to the home country: Empirical implications for U.S. bilateral trade flows. *Review of Economics and Statistics*. 76(2): 302–16.
- Gabel I (2008). The political economy of remittances: What do we know? What do we need to know? Working Papers, No. 184. Political Economy Research Institute, University of Massachusetts. Amherst (MA).
- Grubel HB and Scott AD (1966). The international flow of human capital. *American Economic Review*. 56(1/2): 268–274.
- De Haas H (2005). International migration, remittances and development: Myths and facts. *Third World Quarterly*. 26(8): 1269–1284.
- Hammar T, Brochmann G and Tamas K, eds. (1997). *International Migration, Immobility and Development: Multidisciplinary Perspectives*. Berg Publishers, Oxford and New York.
- Haque NU (2005). Brain drain or human capital flight. Lectures in Development Economics, No. 11. Pakistan Institute of Development Economics. Islamabad.
- Haque NU and Kim S-J (1995). “Human capital flight”: Impact of migration on income and growth. *IMF Staff Papers*. 42(3): 577–607.
- Hausmann R and Rodrik D (2003). Economic discovery as self discovery. *Journal of Development Economics*. 72(2): 603–633.
- Head K and Ries J (1998). Immigration and trade creation: Econometric evidence from Canada. *Canadian Journal of Economics*. 31(1): 47–62.
- von Hippel E (1994). “Sticky information” and the locus of problem solving: Implications for innovation. *Management Science*. 40(4): 429–439.
- Hollanders H, Soete L and ter Weel B (1999). Trends in growth convergence and divergence and changes in technological access and capabilities. MERIT Research Memoranda, No. 018. United Nations University – Maastricht Economic Research Institute on Innovation and Technology. Maastricht.
- IFAD (2009). Sending money home to Africa: Remittance markets, enabling environment and prospects. International Fund for Agricultural Development. Rome.
- IHSI (2010). Enquête sur l’emploi et l’économie informelle. Premiers résultats de l’enquête emploi, Phase I. Institut Haïtien de Statistique et d’Informatique. Port-au-Prince.
- IILS and ILO (2012). *World of Work Report 2012 : Better Jobs for a Better Economy*. International Institute for Labour Studies and International Labour Office. Geneva.
- ILO (2011). Growth, Employment and Decent Work in the Least Developed Countries. Report of the International Labour Organization for the Fourth UN Conference on the Least Developed Countries. Turkey.
- IMF (2005). *World Economic Outlook April 2005: Globalization and External Imbalances*. International Monetary Fund. Washington (DC).
- IMF (2011). *Balance of Payments and International Investment Position Manual*. International Monetary Fund. Washington (DC)
- IMF (2012). The IMF and the Fight Against Money Laundering and the Financing of Terrorism. Factsheet. March. Available at: <http://www.imf.org/external/np/exr/facts/aml.htm>.
- IMF and World Bank (2009). A Review of Some Aspects of the Low-Income Country Debt Sustainability Framework. Prepared by the Staffs of the IMF and the World Bank. Available at: <http://www.imf.org/external/pp/longres.aspx?id=4358>.
- IMF and World Bank (2012). Revisiting the Debt Sustainability Framework for Low-Income Countries. Prepared by the Staffs of the IMF and the World Bank. Available at: <http://www.imf.org/external/np/pp/eng/2012/011212.pdf>.
- IOM (2008). *World Migration 2008: Managing Labour Mobility in the Evolving Global Economy*. International Organization for Migration. Geneva.
- IOM-UNDP (2002). Contribution of returnees: An analytical survey of post return experience. International Organization for Migration and United Nations Development Programme. Dhaka.
- Iskander N and Lowe N (2011). The transformers: Immigration and tacit knowledge development. NYU Wagner Research Paper, No. 2011-01. New York University. New York. January.
- Jadotte E (2009). International migration, remittances and labour supply: The case of the Republic of Haiti. WIDER Research Paper, No. 2009/28. United Nations University - World Institute for Development Economic Research. Helsinki.
- Javorcik BS, Özden Ç, Spatareanu M and Neagu IC (2011). Migrant networks and foreign direct investment. *Journal of Development Economics*. 94(2): 231–241.
- Johnson H (1967). Some economic aspects of the brain drain. *Pakistan Development Review*. 7(3): 379–411.
- Jones A (2008). A silent but mighty river: The costs of women’s economic migration. Signs: *Journal of Women in Culture and Society*. 33(4): 761–769.

- Kabbucho K, Sander C and Mukwana P (2003). Passing the buck in East Africa. Money transfer systems: The practice and potential for products in Kenya. MicroSave Study. May.
- Kaplinsky R (2005). *Globalization, Poverty and Inequality: Between a Rock and a Hard Place*. Polity. Cambridge (UK) and Malden (MA).
- Kapur D (2001). Diasporas and technology transfer. *Journal of Human Development*. 2(2): 265–286.
- Kapur D (2004). Remittances: The new development mantra? G-24 Discussion Paper, No. 29. United Nations Conference on Trade and Development. New York and Geneva.
- Kapur D and McHale J (2005). *Give us your Best and Brightest: The Global Hunt for Talent and its Impact on the Developing World*. Center for Global Development. Washington (DC).
- Ketkar SL and Ratha D (2010). Diaspora bonds: tapping the diaspora during difficult times. *Journal of International Commerce, Economics and Policy*. 01(02): 251.
- Kim N (2007). The impact of remittances on labor supply: The case of Jamaica. Policy Research Working Paper Series, No. 4120. World Bank. Washington (DC).
- Kirigia J, Gbary A, Muthuri L, Nyoni J and Seddoh A (2006). The cost of health professionals' brain drain in Kenya. *BMC Health Services Research*. 6(1): 89.
- Kugler M and Rapoport H (2007). International labor and capital flows: Complements or substitutes? *Economics Letters*. 94(2): 155–162.
- Kuschminder K and Siegel M (2011). Understanding Ethiopian diaspora engagement Policy. UNU-MERIT Working Paper, No. 2011-040. United Nations University - Maastricht Economic and Social Research Institute on Innovation and Technology. Maastricht.
- Kuznetsov Y (2008). Why is diaspora potential so elusive? Towards a new generation of Initiatives to leverage countries' talent abroad. World Bank. Washington (DC).
- Kuznetsov Y (2011). Why is diaspora potential so elusive? Towards a new generation of initiatives to leverage countries' talent abroad. In: Sharma K, Kashyap A, Montes M F, and Ladd P, eds. *Realizing the Development Potential of Diasporas*. United Nations University Press. Tokyo and New York.
- Kuznetsov Y and Sabel CF (2006). Global mobility of talent from a perspective of new industrial policy open migration chains and diaspora networks. WIDER Research Paper, No. 2006/144. United Nations University - World Institute for Development Economic Research. Helsinki.
- Kuznetsov Y and Torres F (2006). *Diaspora Networks and the International Migration of Skills: How Countries can Draw on Their Talent Abroad*. World Bank. Washington, (DC).
- Kwok V and Leland H (1982). An economic model of the brain drain. *American Economic Review*. 72(1): 91–100.
- Lamoreaux NR, Raff D and Temin P (2003). Beyond markets and hierarchies: Toward a new synthesis of American business history. *American Historical Review*. 108(2): 404–433.
- Leliveld (1997). The effects of restrictive South African migrant labor policy on the survival of rural households in southern Africa: A case study from rural Swaziland. *World development*. 25(11): 1839–1849.
- Lucas REB (2008). *International Migration and Economic Development: Lessons from Low-Income Countries*. Edward Elgar. Cheltenham.
- MacMaster J (1993). Strategies to stimulate private sector development in the Pacific Island economies. In: Cole R V and Tambunlertchai S, eds. *The Future of Asia-Pacific Economies: Pacific Islands at the Crossroads?* Australian National University. Asian and Pacific Development Centre and National Centre for Development Studies.
- Mahler SJ and Pessar PR (2001). Gendered geographies of power: Analyzing gender across transnational spaces. *Identities*. 7(4): 441–459.
- Mahroum S, Eldridge C and Daar AS (2006). Transnational diaspora options: How developing countries could benefit from their emigrant populations. *International Journal on Multicultural Societies*. 8(1): 25–42.
- Maimbo SM, Qorchi ME and Wilson JF (2003). Informal funds transfer systems: An analysis of the informal Hawala system. IMF Occasional Paper, No. 222. International Monetary Fund. Washington (DC).
- Maimbo SM and Ratha D, eds. (2005). *Remittances: Development Impact and Future Prospects*. World Bank. Washington (DC).
- Mattoo A, Neagu IC and Özden Ç (2008). Brain waste? Educated immigrants in the US labor market. *Journal of Development Economics*. 87(2): 255–269.
- McCormick B and Wahba J (2001). Overseas work experience, savings and entrepreneurship amongst return migrants to LDCs. *Scottish Journal of Political Economy*. 48(2): 164–78.
- McDowell C and de Haan A (1997). Migration and sustainable livelihoods: a critical review of the literature. IDS Working Paper, No. 65. Institute of Development Studies, University of Sussex. Brighton.
- Melde S and Ionesco D (2010). Mainstreaming Migration, Development and Remittances in the LDC Post-Brussels Plan of Action. International Organization for Migration. New York.
- Mesnard A and Ravallion M (2001). Wealth distribution and self-employment in a developing economy. CEPR Discussion Paper, No. 3026. Centre for European Policy Research. London.
- Meyer J-B and Wattiaux J-P (2006). Diaspora knowledge networks: Vanishing doubts and increasing evidence. *Social and Human Sciences*. 8(1): 4–24.
- Mezger C (2008). Who comes back? The case of Senegalese returning to Dakar. MAFE Working Paper, No. 4. The Migrations between Africa and Europe Project. Louvain-la-Neuve. December.

- Mezger C and Flahaux M-L (2010). Returning to Dakar: The role of migration experience for professional reinsertion. In: Beauchemin C, Kabbanji L, and Schoumaker B, eds. *Entre Parcours de Vie des Migrants et Attentes Politiques, quel Co-Développement en Afrique Subsaharienne?* Documents de travail INED: 61–90. Institut national d'études démographiques. Paris.
- Mitchell S (2006). Migration and the remittance euphoria: Development or dependency? The New Economics Foundation. London.
- Miyagiwa K (1991). Scale economies in education and the brain drain problem. *International Economic Review*. 32(3): 743–59.
- Mohapatra S, Joseph G and Ratha D (2009). Remittances and natural disasters: Ex-post response and contribution to ex-ante preparedness. Policy Research Working Paper Series, No. 4972. World Bank. Washington (DC).
- Mohapatra S, Ratha D and Silwal A (2011). Outlook for remittance flows 2012-14: Remittance flows to developing countries exceed \$350 billion in 2011. Migration and Development Brief, No. 17. World Bank. December. Washington (DC).
- Mountford A (1997). Can a brain drain be good for growth in the source economy? *Journal of Development Economics*. 53(2): 287–303.
- Mundaca BG (2009). Remittances, financial market development, and economic growth: The case of Latin America and the Caribbean. *Review of Development Economics*. 13(2): 288–303.
- Neagu IC and Schiff M (2009). Remittance stability, cyclical impact and stabilizing impact in developing countries. Policy Research Working Paper Series, No. 5077. World Bank. Washington (DC).
- Newland K and Taylor C (2010). Heritage tourism and nostalgia trade: A diaspora niche in the development landscape. Diasporas & Development Policy Project. Migration Policy Institute and USAID. Washington (DC). September.
- Obukhova E (2009). Does brain circulation promote development? High-skilled migration and organizational performance. MIT Sloan School of Management. Cambridge (MA). February.
- OECD (2011a). *Doing better for families*. Organisation for Economic Co-operation and Development. Paris.
- OECD (2011b). Summary of the proceedings OECD workshop on knowledge networks and markets. Paris. 15 June. Available at: <http://www.oecd.org/sti/innovationinsciencetechnologyandindustry/48850067.pdf>.
- Omer A (2003). Supporting systems and procedures for the effective regulation and monitoring of Somali remittance companies (Hawala). UNDP.
- Orozco M (2006). Understanding the remittance economy in Haiti. Paper commissioned by the World Bank. Inter-American Dialogue. Washington (DC). March.
- Orozco M (2007). International money transfers: Issues, and development on IT models. IDB Publications, No. 7333. Inter-American Development Bank. Washington (DC).
- Orozco M (2008). Tasting identity: Trends in migrant demands for home country goods. United States Agency for International Development. Washington (DC).
- Orozco M (2010). Migration, remittances, and the rural sector in Latin America. IDB Publications, No. 8598. Inter-American Development Bank. Washington (DC).
- Orozco M and Burgess E (2011). A commitment amidst shared hardship: Haitian transnational migrants and remittances. *Journal of Black Studies*. 42(2): 225–246.
- Orozco M and Fedewa R (2006). Leveraging efforts on remittances and financial intermediation. INTAL Working Paper, No. 1448. Institute for the Integration of Latin America and the Caribbean. Buenos Aires.
- Özden Ç and Schiff M (2006). Overview. In: Özden Ç and Schiff M, eds. *International Migration, Remittances and the Brain Drain*. World Bank and Palgrave Macmillan: 1–18. Washington (DC) and London.
- Peri G and Requena F (2009). The trade creation effect of immigrants: Testing the theory on the remarkable case of Spain. CreAM Discussion Paper Series, No. 0915. Centre for Research and Analysis of Migration (CRAM), Department of Economics, University College London. London.
- Pessar PR and Mahler SJ (2003). Transnational Migration: Bringing Gender In. *International Migration Review*. 37(3): 812–846.
- Poirine B (1997). A theory of remittances as an implicit family loan arrangement. *World Development*. 25(4): 589–611.
- Pradhan G, Upadhyay M and Upadhyaya K (2008). Remittances and economic growth in developing countries. *European Journal of Development Research*. 20(3): 497–506.
- Pritchett L (2006). *Let their people come: Breaking the gridlock on global labor mobility*. Center for Global Development. Washington (DC).
- Rahman HZ (2010). Bangladesh: Strategy for accelerating inclusive growth. Dhaka Chamber of Commerce and Industry and Power and Participation Centre. Dhaka.
- Rahman O and Khan R (2007). Out migration of health professional from Bangladesh: Constraints, opportunities and prospects of diaspora formation for homeland development. *Asian Population Studies*. 3(2): 135–151.
- Rajan RG and Subramanian A (2005). What undermines aid's impact on growth? NBER Working Paper, No. 11657. National Bureau of Economic Research. Cambridge (MA).
- Ratha D (2003). Workers' remittances: An important and stable source of external development finance. *Global Development Finance 2003: Striving for Stability in Development Finance*. World Bank. Washington (DC).
- Ratha D (2006). *Economic Implications of Remittances and Migration*. World Bank. Washington (DC).
- Ratha D, et al. (2011). *Leveraging Migration for Africa: Remittances, Skills, and Investments*. World Bank. Washington (DC).
- Ratha D, Mohapatra S and Plaza S (2008). Beyond aid: New sources and innovative mechanisms for financing development in Sub-Saharan Africa. Policy Research Working Paper Series, No. 4609. World Bank. Washington (DC).

- Ratha D, Mohapatra S and Scheja E (2011). Impact of migration on economic and social development: A review of evidence and emerging issues. Policy Research Working Paper Series, No. 5558. World Bank. Washington (DC).
- Ratha D and Shaw W (2007). *South-South Migration and Remittances*. World Bank. Washington (DC).
- Rauch JE and Casella A (2003). Overcoming informational barriers to international resource allocation: Prices and group ties. *Economic Journal*. 113(484): 21–42.
- Rauch JE and Trindade V (2002). Ethnic Chinese networks in international trade. *Review of Economics and Statistics*. 84(1): 116–130.
- Riddle L, Nielsen TM and Hrivnak GA (2011). Bridging the divide between diaspora investment interest and action. *Emerging Markets Case Studies Collection*. 1(1): 1–13.
- RMMRU-DRC (2005). Return Migration of the Highly Skilled: Concepts, Issues and Experiences. Report of an international workshop. Refugee and Migratory Movement Research Unit and Development Research Centre. Brighton.
- Rogers M (2004). Absorptive capability and economic growth: How do countries catch-up? *Cambridge Journal of Economics*. 28(4): 577–596.
- Rosendahl C (2010). *Industrial policy in Namibia*. Deutsches Institut für Entwicklungspolitik. Bonn.
- Rosenthal SS and Strange WC (2004). Evidence on the nature and sources of agglomeration economies. In: Henderson J and Thisse J, eds. *Handbook of Regional and Urban Economics*. Elsevier: 2119–2171. Amsterdam.
- Russell SS (1986). Remittances from international migration: A review in perspective. *World Development*. 14(6): 677–696.
- Russell SS (1990). *International migration and development in sub-Saharan Africa*. World Bank. Washington (DC).
- Sander C (2003). Capturing a market share? Migrant remittance transfers and commercialization of microfinance in Africa. Paper prepared for the Conference on Current Issues in Microfinance Johannesburg, 12-14 August 2003. 12 August. Available at: <http://dspace.cigilibrary.org/jspui/bitstream/123456789/11317/1/Capturing%20a%20Market%20Share%20Migrant%20Remittance%20and%20Transfers%20and%20Commercialization%20of%20Microfinance%20in%20Africa.pdf?1>.
- Saxenian A (2005). From brain drain to brain circulation: Transnational communities and regional upgrading in India and China. *Studies in Comparative International Development*. 40(2): 35–61.
- Saxenian A (2006). *The New Argonauts: Regional Advantage in a Global Economy*. Harvard University Press. Cambridge (MA).
- Saxenian A and Sabel CF (2008). Roepke Lecture in Economic Geography Venture Capital in the “Periphery”: The New Argonauts, global search, and local institution building. *Economic Geography*. 84(4): 379–394.
- Schiff M (2006). Brain gain: Claims about its size and impact on welfare and growth are greatly exaggerated. In: Özden Ç and Schiff M, eds. *International Migration, Remittances and the Brain Drain*. World Bank. Washington (DC).
- Schiff M and Wang Y (2009). North-South trade-related technology diffusion, brain drain and productivity growth: Are small states different? Policy Research Working Paper Series, No. 4828. World Bank. Washington (DC).
- Shaw W (2007). Migration in Africa: A review of the economic literature on international migration in 10 countries. April. World Bank. Washington (DC).
- Siegel M and Kuschminder Katie (2012). Highly skilled temporary return, technological change and innovation: The case of the TRQN project in Afghanistan. UNU-MERIT Working Paper, No. 2012-017. United Nations University - Maastricht Economic and Social Research Institute on Innovation and Technology. Maastricht.
- Skeldon R (2005). Globalization, skilled migration and poverty alleviation: Brain drains in context. Migration DRC Working Paper, No. WP-T15. Development Research Centre on Migration, Globalisation and Poverty, University of Sussex. Brighton. November.
- Skeldon R (2008). International migration as a tool in development policy: A passing phase? *Population and Development Review*. 34(3): 1–18.
- Solimano A (2005). Remittances by Emigrants: Issues and Evidence. In: Atkinson A B, ed. *New Sources of Development Finance*. Oxford University Press.
- Solimano A (2010). *International Migration in the Age of Crisis and Globalization: Historical and Recent Experiences*. Cambridge University Press.
- Solimano A, ed. (2008). *The International Mobility of Talent: Types, Causes, and Development Impact*. Oxford University Press. Oxford and New York.
- Stark O (2004). Rethinking the brain drain. *World Development*. 32(1): 15–22.
- Stark O, Helmenstein C and Prskawetz A (1997). A brain gain with a brain drain. *Economics Letters*. 55(2): 227–234.
- Stark O, Helmenstein C and Prskawetz A (1998). Human capital depletion, human capital formation, and migration: A blessing or a “curse”? *Economics Letters*. 60(3): 363–367.
- Supradist N (2004). Economic leakage in tourism sector. Master’s thesis. International Institute for Industrial Environmental Economics, University of Lund. October. Available at: <http://lup.lub.lu.se/luur/download?func=downloadFile&recordId=1329250&fileId=1329251>.
- Szirmai A (2012). Proximate, intermediate and ultimate causality: Theories and experiences of growth and development. UNU-MERIT Working Paper, No. 2012-032. United Nations University - Maastricht Economic and Social Research Institute on Innovation and Technology. Maastricht. January.
- Tati G (2008). The immigration Issues in the Post-Apartheid South Africa: Discourses, Policies and Social Repercussions. *Espace populations sociétés*. 2008/3: 423–440.

- Teece DJ (1977). Technology transfer by multinational firms: The resource cost of transferring technological know-how. *Economic Journal*. 87(346): 242–261.
- Terrazas A (2010). Diaspora investment in developing and emerging country capital markets: Patterns and prospects. Diasporas & Development Policy Project. Migration Policy Institute. Washington (DC). August.
- Thakur S (1999). *Migration and Its Impact on the Families Left Behind in Kangra District*. Department of Family Resource Management.
- Thirlwall AP (1979). The balance of payments constraint as an explanation of international growth rate differences. *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*. 32(128): 45–53.
- Thirlwall AP (2011). Balance of payments constrained growth models: History and overview. Studies in Economics, No. 1111. Department of Economics, University of Kent. Canterbury.
- Toit BM (1990). People on the move: Rural-urban migration with special reference to the Third World: theoretical and empirical perspectives. *Human Organization*. 49(4): 305–319.
- UNCTAD (2006). *The Least Developed Countries Report 2006: Developing Productive Capacities*. United Nations publication. Sales No. E.06.II.D.9. New York and Geneva. November.
- UNCTAD (2007). *The Least Developed Countries Report 2007: Knowledge, Technological Learning and Innovation for Development*. United Nations publication. Sales No. E.07.II.D.8. New York and Geneva.
- UNCTAD (2009). *The Least Developed Countries Report 2009: The State and Development Governance*. United Nations publication. Sales No. E.09.II.D.9. New York and Geneva.
- UNCTAD (2010a). *The Least Developed Countries Report 2010: Towards a New International Development Architecture for LDCs*. United Nations publication. Sales No. E.10.II.D.5. New York and Geneva.
- UNCTAD (2010b). *Information Economy Report 2010*. United Nations publication. Sales No. E.10.II.D.17. New York and Geneva.
- UNCTAD (2011a). *The Least Developed Countries Report 2011: the Potential Role of South-South Cooperation for Inclusive and Sustainable Development*. United Nations publication. Sales No. E.11.II.D.5. New York and Geneva.
- UNCTAD (2011b). *Trade and Development Report 2011: Post-Crisis Policy Challenges in the World Economy*. United Nations publication. Sales No. E.11.II.D.3. New York and Geneva.
- UNCTAD (2012a). *World Investment Report 2012*. United Nations publication. Sales No. E.12.II.D.3. New York and Geneva.
- UNCTAD (2012b). The paradox of finance-driven globalization. UNCTAD XIII Policy Brief, No. 1.
- UNCTAD (2012c). Mobile Money for Business Development in the East African Community: A Comparative Study of Existing Platforms and Regulations. No. UNCTAD/DTL/STICT/2012/2. UNCTAD.
- UNCTAD (2012d). Maximizing the Development Impact of Remittances. United Nations publication. Sales No. UNCTAD/DITC/TNCD/2011/8, New York and Geneva.
- UNDESA (2011). World population prospects, the 2010 revision. (updated: 28 June 2011). Available at: <http://esa.un.org/wpp/Excel-Data/migration.htm>.
- UNDESA (2012a). *World Economic Situation and Prospects 2012*. United Nations publication. Sales No. E.12.II.C.2. New York.
- UNDESA (2012b). *World Economic and Social Survey 2012*. United Nations publication. New York.
- UNDP (2009). *Human Development Report 2009: Overcoming Barriers: Human Mobility and Development*. United Nations Development Programme and Palgrave Macmillan. New York and Basingstoke.
- UNECA (2007). The Monterrey Consensus and development in Africa: progress, challenges and way forward. United Nations Economic Commission for Africa. Addis Ababa. August.
- Valensisi G and Davis J (2011). Least Developed Countries and the green transition: Towards a renewed political economy agenda. MSM Working Paper Series, No. 2011/27. Maastricht School of Management. Maastricht.
- Vertovec S (2007). Circular migration: The way forward in global policy? Working paper, No. 4. International Migration Institute. University of Oxford. Oxford.
- Vidal J-P (1998). The effect of emigration on human capital formation. *Journal of Population Economics*. 11(4): 589–600.
- Wade R (2010). After the crisis: Industrial policy and the developmental state in low-income countries. Global Policy. London School of Economics and Political Science. London. May.
- Wahba J (2007). Returns of overseas work experience: The case of Egypt. In: Özden Ç and Schiff M, eds. *International Migration, Economic Development and Policy*. World Bank and Palgrave Macmillan: 235–258. Washington (DC) and London.
- Wahba J and Zenou Y (2011). Out of sight, out of mind: Migration, entrepreneurship and social capital. CReAM Discussion Paper, No. 30/09. Centre for Research and Analysis of Migration. London. September.
- Widgren J and Martin P (2002). Managing migration: The role of economic instruments. *International Migration*. 40(5): 213–229.
- Wimaladharna J, Pearce D and Stanton D (2004). Remittances: The new development finance? *Small Enterprise Development*. 15(1): 12–19.
- Wise T and Murphy S (2012). Resolving the Food Crisis: Assessing Global Policy Reforms Since 2007. Global Development and Environment Institute at Tufts University.
- Wong K and Yip CK (1999). Education, economic growth, and brain drain. *Journal of Economic Dynamics and Control*. 23(5-6): 699–726.
- Woodruff CM and Zenteno R (2007). Remittances and microenterprises in Mexico. *Journal of Development Economics*. 82(2): 509–528.

- World Bank (2005). *Agriculture Investment Sourcebook: Agriculture and Rural Development*. World Bank. Washington (DC).
- World Bank (2006a). *Global Economic Prospects 2006: Economic implications of remittances and migration*. World Bank. Washington (DC).
- World Bank (2006b). *Diaspora Networks and the International Migration of Skills: How Countries Can Draw on Their Talent Abroad*. World Bank. Washington (DC).
- World Bank (2008a). *Remittances and Development Lessons from Latin America*. World Bank. Washington (DC).
- World Bank (2008b). *World Development Report 2009: Reshaping Economic Geography*. World Bank. Washington (DC).
- World Bank (2011a). *Migration, Remittances, and Development in Africa*. World Bank. Washington (DC).
- World Bank (2011b). *Migration and Remittances Factbook 2011*. World Bank. Washington (DC).
- World Bank (2011c). *Payment Systems Worldwide a Snapshot Outcomes of the Global Payment Systems Survey 2010*. World Bank. Washington (DC).
- Ziesemer THW (2009). Worker remittances and growth: The physical and human capital channels. *Journal of Economics and Statistics*. 229(6): 743–773.
- Ziesemer THW (2012). Worker remittances, migration, accumulation and growth in poor developing countries: Survey and analysis of direct and indirect effects. *Economic Modelling*. 29(2): 103–118.
- Zoomers A and van Naerssen T (2006). International migration and national development in sub-Saharan Africa. Viewpoints and policy initiatives in the countries of origin. Migration and Development Working Papers, No. 14. Radboud University. Nijmegen.