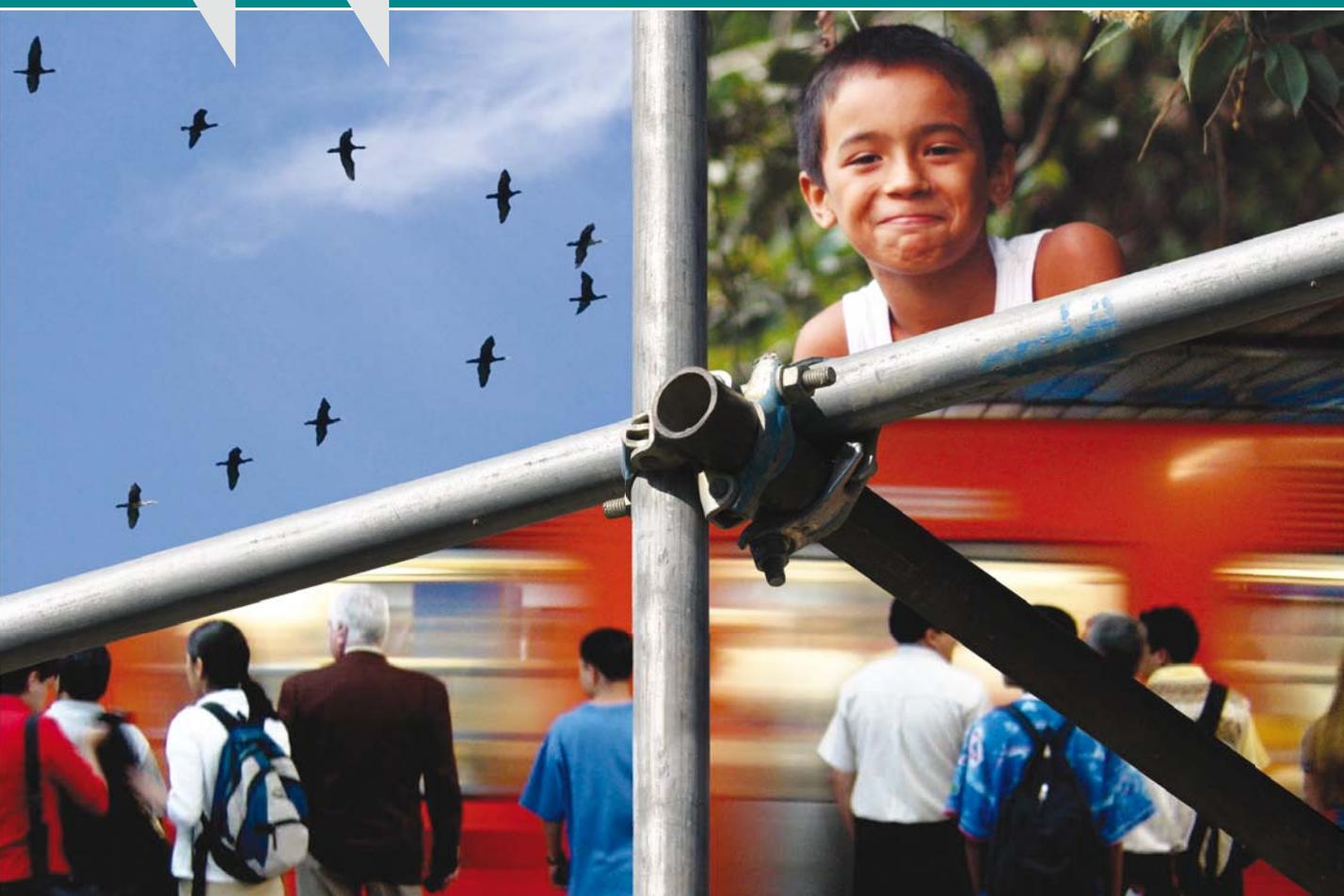




Perspectives économiques de l'Amérique latine 2010



Perspectives économiques de l'Amérique latine 2010

Centre de développement de l'Organisation
de coopération et de développement économiques



ORGANISATION DE COOPÉRATION ET DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUES

L'OCDE est un forum unique en son genre où les gouvernements de 30 démocraties œuvrent ensemble pour relever les défis économiques, sociaux et environnementaux que pose la mondialisation. L'OCDE est aussi à l'avant-garde des efforts entrepris pour comprendre les évolutions du monde actuel et les préoccupations qu'elles font naître. Elle aide les gouvernements à faire face à des situations nouvelles en examinant des thèmes tels que le gouvernement d'entreprise, l'économie de l'information et les défis posés par le vieillissement de la population. L'Organisation offre aux gouvernements un cadre leur permettant de comparer leurs expériences en matière de politiques, de chercher des réponses à des problèmes communs, d'identifier les bonnes pratiques et de travailler à la coordination des politiques nationales et internationales.

Les pays membres de l'OCDE sont : l'Allemagne, l'Australie, l'Autriche, la Belgique, le Canada, la Corée, le Danemark, l'Espagne, les États-Unis, la Finlande, la France, la Grèce, la Hongrie, l'Irlande, l'Islande, l'Italie, le Japon, le Luxembourg, le Mexique, la Norvège, la Nouvelle-Zélande, les Pays-Bas, la Pologne, le Portugal, la République slovaque, la République tchèque, le Royaume-Uni, la Suède, la Suisse et la Turquie. La Commission des Communautés européennes participe aux travaux de l'OCDE.

Les Éditions OCDE assurent une large diffusion aux travaux de l'Organisation. Ces derniers comprennent les résultats de l'activité de collecte de statistiques, les travaux de recherche menés sur des questions économiques, sociales et environnementales, ainsi que les conventions, les principes directeurs et les modèles développés par les pays membres.

Les idées exprimées et les arguments avancés dans les publications du Centre de développement sont ceux de l'auteur et ne reflètent pas nécessairement ceux de l'OCDE, de son Centre de développement ou des gouvernements de leurs pays membres.

ISBN 978-92-64-07671-6 (imprimé)
ISBN 978-92-64-07672-3 (PDF)

Publié en anglais : *Latin American Economic Outlook 2010*
Publié en espagnol : *Perspectivas Económicas de América Latina 2010*
Publié en portugais : *Perspectivas Económicas da América Latina 2010*

Crédits photos : Couverture © Joe Gough – Fotolia.com, © Ichtor – Fotolia.com, © Urbanhearts – Fotolia.com,
© Yves Reymond Vanegas – yves.reymond@mail.com

Les corrigenda des publications de l'OCDE sont disponibles sur : www.oecd.org/editions/corrigenda.

© OCDE 2009

Vous êtes autorisés à copier, télécharger ou imprimer du contenu OCDE pour votre utilisation personnelle. Vous pouvez inclure des extraits des publications, des bases de données et produits multimédia de l'OCDE dans vos documents, présentations, blogs, sites Internet et matériel d'enseignement, sous réserve de faire mention de la source OCDE et du copyright. Les demandes pour usage public ou commercial ou de traduction devront être adressées à rights@oecd.org. Les demandes d'autorisation de photocopier une partie de ce contenu à des fins publiques ou commerciales peuvent être obtenues auprès du Copyright Clearance Center (CCC) info@copyright.com ou du Centre français d'exploitation du droit de copie (CFC) contact@cfcopies.com.

CENTRE DEV

Centre de Développement

Le Centre de développement de l'Organisation de Coopération et de Développement Économiques a été créé par décision du Conseil de l'OCDE, en date du 23 octobre 1962, et regroupe 23 pays membres de l'OCDE : l'Allemagne, l'Autriche, la Belgique, la Corée, la Finlande, l'Espagne, la France, la Grèce, l'Irlande, l'Islande, l'Italie, le Luxembourg, le Mexique, la Norvège, les Pays-Bas, la Pologne, le Portugal, la République slovaque, la République tchèque, le Royaume-Uni, la Suède, la Suisse et la Turquie, ainsi que le Brésil depuis mars 1994, le Chili (novembre 1998), l'Inde (février 2001), la Roumanie (octobre 2004), la Thaïlande (mars 2005), l'Afrique du Sud (mai 2006), l'Égypte, l'Israël et le Vietnam (mars 2008), la Colombie (juillet 2008), l'Indonésie (février 2009), le Costa Rica, Maurice, le Maroc et le Pérou (mars 2009). La Commission des Communautés européennes participe également au Comité directeur du Centre.

Le Centre de développement, dont l'appartenance est ouverte non seulement aux pays membres de l'OCDE mais également à des pays non-membres, occupe un statut particulier au sein de l'OCDE et de la communauté internationale. Les pays membres du Centre concourent au financement des projets, définissent le programme de travail biennal, et veillent sur son exécution.

Le Centre tisse des liens entre les pays membres de l'OCDE et les pays en développement, et il encourage le dialogue entre eux, afin d'élaborer des solutions politiques aux enjeux mondiaux en gestation et aux défis du développement. Les personnalités participant aux événements organisés par le Centre sont invitées à titre personnel.

Une équipe restreinte du Centre coopère avec experts et organismes des pays membres de l'OCDE, afin de réaliser le programme établi. Les résultats sont discutés lors de réunions informelles d'experts et de décideurs politiques. Ils font l'objet d'une série de publications de référence destinées aux chercheurs et aux responsables. Les *Études du Centre* proposent des analyses de fond sur les grands enjeux du développement. Les *Repères* et les *Cahiers de politique économique* en résument les principales conclusions à l'intention des décideurs. Les *Documents de travail* traitent des aspects plus techniques du travail effectué au Centre.

Pour plus d'informations sur les activités du Centre, consulter le site : www.oecd.org/dev

AVANT- PROPOS

L'année 2010 sera critique pour les économies d'Amérique latine. Frappés par la crise économique et financière mondiale, les pays de la région montrent des signes de redressement. Une amélioration notable des fondamentaux macro-économiques et la qualité de la gouvernance économique ces dernières années permettent à plusieurs pays de la région d'engager une relance durable par les politiques budgétaire et monétaire. La solidité des systèmes financiers aura permis par ailleurs de conjurer les crises financières qui, lors des précédents épisodes de turbulence économique mondiale, étaient malheureusement plutôt la règle que l'exception dans la région. Pour autant, l'instabilité des cours des matières premières, l'assèchement relatif des flux de portefeuille et d'investissement et le recul des transferts de fonds des travailleurs expatriés sont autant de risques pour de nombreux pays.

En tête des incertitudes pour l'année 2010, les défis à long terme pour l'action publique dans la région – ceux-là mêmes qui nous ont conduits à lancer ce rapport annuel il y a trois ans et qui n'ont pas changé : parvenir à un développement durable d'un point de vue social et environnemental et créer des opportunités pour tous par le soutien à la croissance, la lutte contre la pauvreté et la réduction des inégalités. La plupart des pays d'Amérique latine devront en outre s'atteler à leurs problèmes de compétitivité à long terme s'ils veulent pouvoir relever durablement les niveaux de vie. Cela passe par des réformes structurelles, la relance de l'innovation et le refus du protectionnisme.

Avec les *Perspectives économiques de l'Amérique latine 2010* de l'OCDE, le Centre de développement de l'OCDE contribue un peu plus à la réalisation de cet ordre du jour. En s'appuyant sur l'expertise analytique de l'OCDE en matière de bonnes pratiques, ce rapport étudie les implications macro-économiques de la crise en Amérique latine. Il aborde aussi les questions de l'investissement et des schémas migratoires récents sur toile de fond de crise.

L'édition 2010 insiste bien sur l'impérieuse nécessité de résister au protectionnisme. De fait, les *Perspectives* concluent que les pays d'Amérique latine bénéficiant de flux financiers et commerciaux accrus ont renforcé leur capacité de résistance aux chocs extérieurs. Ces pays doivent néanmoins, pour réussir, diversifier leurs exportations, protéger leurs portefeuilles financiers, garantir leurs revenus contre les risques des termes de l'échange, constituer des réserves et équilibrer les comptes publics.

Ces *Perspectives* soulignent aussi le potentiel des flux de personnes et de capitaux drainés par les migrations internationales pour le redressement de la région. Bien que les transferts privés soient généralement plus stables que d'autres flux, les recettes dont bénéficient les économies de la région vont reculer en 2009, pour la première fois depuis de nombreuses années. Les ménages pauvres qui dépendent de cette source de revenus devraient être particulièrement gênés. Ce rapport identifie parfaitement les implications de ces évolutions sur le développement de l'Amérique latine et des Caraïbes, en s'intéressant aux effets des migrations et des transferts privés sur les marchés du travail, l'intensification des circuits financiers et la protection sociale.

Les recommandations avancées dans l'édition 2010 des *Perspectives économiques de l'Amérique latine* de l'OCDE sont autant de lignes directrices pour les décideurs des pays de l'OCDE et d'Amérique latine qui veulent tirer le meilleur parti des migrations en agissant en concertation et de manière plus coordonnée. Les gouvernements des pays d'immigration devront notamment ajuster leurs

politiques migratoires et revoir leurs cadres d'intégration de sorte que les migrations contribuent à combler les demandes futures des marchés du travail dans la perspective du vieillissement de la population. Dans cet esprit, les nouvelles politiques devront prévoir des mécanismes décourageant l'immigration clandestine et encourageant les canaux légaux. Elles devront également élargir la couverture sociale accordée aux immigrants et faciliter la portabilité des droits d'un pays à l'autre. Pour les pays d'émigration, le rapport propose des suggestions pratiques sur la manière d'exploiter les transferts privés à des fins de développement, en officialisant les mouvements encore informels de fonds. Il plaide pour un accès élargi à des services bancaires concurrentiels, pour de meilleurs cadres réglementaires et pour des politiques actives d'incitation à destination des membres des diasporas, afin que ceux-ci renvoient de l'argent chez eux à titre privé ou au travers de mécanismes parrainés par l'État.

La recherche et le dialogue permanents menés par le Centre de développement de l'OCDE à travers ces *Perspectives économiques de l'Amérique latine* de l'OCDE contribuent au rapprochement entre l'OCDE et l'Amérique latine tout en accroissant la visibilité auprès de nos pays membres des problématiques que rencontrent ces pays. Les événements nous l'ont bien rappelé ces derniers temps : toute crise libère des opportunités. Sous réserve de prendre les mesures qui s'imposent, l'Amérique latine devrait sortir renforcée des turbulences de ces derniers mois. Dans cette traversée, l'édition 2010 des *Perspectives économiques de l'Amérique latine* de l'OCDE se révélera un précieux compas.

Angel Gurría

Secrétaire général de l'OCDE

REMERCIEMENTS

Remerciements

Les *Perspectives économiques de l'Amérique latine 2010* de l'OCDE sont le fruit d'un travail mené en collaboration au sein du bureau Amériques du Centre de développement de l'OCDE : Ángel Alonso Arroba, Rolando Avendaño, Francesca Castellani, Bárbara Castelletti, Rita Da Costa Pires, Christian Daude, Jeff Dayton-Johnson, Ángel Melguizo Esteso, Béatrice Melin, Alejandro Neut, Sebastián Nieto Parra et Caroline Paunov. Chaque chapitre a été confié aux experts de la question abordée : le Panorama macro-économique à Christian Daude et Alejandro Neut ; le chapitre 1 à Jeff Dayton-Johnson ; le chapitre 2 à Christian Daude et Jeff Dayton-Johnson ; le chapitre 3 à Ángel Melguizo Esteso et Jeff Dayton-Johnson ; les chapitres 4 et 5 à Rolando Avendaño et Sebastián Nieto Parra ; le chapitre 6 à Jeff Dayton-Johnson ; et les notes pays à Bárbara Castelletti et Rita da Costa.

Christian Daude a coordonné la rédaction et la production de ces *Perspectives*. Le bureau Amériques est dirigé par Jeff Dayton-Johnson et placé sous la houlette de Javier Santiso, directeur du Centre de développement et chef économiste du développement. Rita Da Costa a apporté un soutien substantiel à la recherche nécessaire pour la plupart des chapitres. Ángel Alonso Arroba, Francesca Castellani et Caroline Paunov ont commenté les différentes versions du manuscrit et fourni de précieux apports tout au long du processus. L'aide de Béatrice Melin pour la préparation de cette publication s'est révélée décisive. Un grand merci à notre éditeur, David Camier-Wright, qui a donné sa forme définitive au manuscrit original.

La plupart des chapitres ont par ailleurs bénéficié des travaux d'un immense réseau de collègues. Ce livre n'aurait pas vu le jour sans leur soutien et leur engagement. Bon nombre de leurs contributions sont reprises dans les encadrés qui émaillent le texte. Rui Esteves, de l'université d'Oxford, et David Khoudour-Castéras, du Centre d'études prospectives et d'informations internationales (CEPII), ont rédigé un encadré pour le panorama macro-économique, tout comme Ángel Melguizo, du bureau Amériques du Centre de développement de l'OCDE, pour la section sur les plans de relance budgétaire. Rolando Avendaño et Rita Da Costa sont les auteurs d'un encadré pour le chapitre 1 ; Natalia Bajuk et Gregory Watson, du Fonds d'investissement multilatéral de la Banque interaméricaine de développement (BID), sont à l'origine d'un encadré pour le chapitre 2 ; et Rita da Costa est l'auteur d'un encadré sur les contributions des réseaux de la diaspora pour le chapitre 3. Le chapitre 4 reprend de nombreuses informations utiles sur la banque par téléphonie mobile, fournies par Laura Recuero Vito, du bureau Europe, Afrique et Moyen-Orient du Centre de développement de l'OCDE. Le chapitre 5 propose un encadré de Rui Esteves et David Khoudour-Castéras. Enfin, le chapitre 6 comporte des encadrés dus à Ángel Melguizo et Iliana Olivié, du Real Instituto Elcano. Il s'inspire par ailleurs d'un document de Francisco Alba, du Colegio de Mexico.

Les auteurs tiennent à remercier l'ensemble du personnel du Centre de développement de l'OCDE, sans lequel cette troisième édition des *Perspectives économiques de l'Amérique latine* n'aurait pu aboutir. Leurs précieux commentaires et suggestions lors de déjeuners de travail internes, de discussions informelles dans les couloirs ou d'échanges autour d'une tasse de café ont été intégrés. Nous exprimons notre gratitude à Kiichiro Fukasaku, Jason Gagnon, Johannes Jütting, Juan Ramón de Laiglesia, Andrew Mold, Charles Oman, Helmut Reisen et Abla Safir, mais aussi à l'équipe Publications et nouveaux médias du Centre de développement, composée de Adriá Alsina, Kathryn Bailey, Ly-Na Dollon, Magali Geney, Michèle Girard, Vanda Legrandgérard, Sheila Lionet et Olivier Puech.

La traduction portugaise a été révisée par la Banque nationale de développement du Brésil.

La qualité et la pertinence de ces *Perspectives* doivent énormément aux conseils de nombreuses personnes. Il serait impossible de toutes les citer, près de 50 experts ayant participé à la réunion organisée à Paris les 18 et 19 mai 2009 en vue de réviser les premières versions des différents chapitres. L'équipe tient néanmoins à remercier nommément les personnes qui ont apporté leurs commentaires et leurs suggestions lors des étapes ultimes du processus de rédaction : Francisco Alba, Enrique Alberola, Adriana Arreaza, Johanna Avato, Diego Beltrand, Marcos Bonturi, Jean-Christophe Dumont, Pablo Fajnzylber, Norbert Gaillard, Sarah Gammage, Laurence Gerrer-Thomas, Robert Holzmann, Alejandro Izquierdo, Peter Jarrett, Johannes Koettl, Aitor Lacuesta, Georges Lemaître, Verónica López Sabater, Álvaro Martín Enríquez, Iñigo Moré, Dilip Ratha, Francisco Rodríguez, Aníbal Sánchez, David Tuesta et Fabio Villalba.

Nous tenons aussi à saluer les membres du comité consultatif informel pour les *Perspectives économiques de l'Amérique latine* qui, chaque année, veillent à l'excellence et à la diffusion de cette publication phare. Ce comité est composé de certains des décideurs et experts les plus en vue sur les affaires latino-américaines. C'est pour nous un honneur de bénéficier de leur soutien. Co-présidé par le Secrétaire général de l'OCDE Angel Gurría et le Secrétaire général de la Secretaría General Iberoamericana, Enrique Iglesias, le comité compte parmi ses membres : Cesar Alierta (président de Telefónica), Joaquín Almunia (commissaire européen aux affaires économiques et monétaires), Alicia Bárcena (secrétaire exécutive de la Commission économique des Nations unies pour l'Amérique latine et les Caraïbes), Guillermo Calvo (université de Columbia), Luis Carranza (ministre des Finances du Pérou), Agustín Carstens (ministre des Finances et du Crédit du Mexique), Pamela Cox (vice-présidente de la région Amérique latine et Caraïbes à la Banque mondiale), Luciano Coutinho (président de la Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social do Brazil), Juan Pablo De Laiglesia (secrétaire d'État pour l'Amérique latine de l'Espagne), Enrique García (président-directeur de la Corporation andine de développement), Enrico Giovannini (statisticien chef et directeur de la direction de la Statistique de l'OCDE), Ricardo Hausmann (université Harvard), José Miguel Insulza (secrétaire général de l'Organisation des États américains), Barbara Ischinger (directrice de la direction de l'Éducation de l'OCDE), Eduardo Lora (conseiller principal du département de la recherche de la Banque interaméricaine de développement), José Luis Machinea (université de Alcalá de Henares), Henrique Meirelles (gouverneur de la Banque centrale du Brésil), Luis Alberto Moreno (président de la Banque interaméricaine de développement), Joaquim Oliveira Martins (économiste senior de la division de l'Analyse des politiques structurelles de l'OCDE), Emilio Ontiveros (président de International Financial Analysts), Jeffrey Owens (directeur du Centre de politique et d'administration fiscales de l'OCDE), Soraya Rodríguez (secrétaire d'État à la Coopération de l'Espagne), Erik Solheim (ministre du Développement international de la Norvège), José Manuel Campa (secrétaire d'État aux Affaires économiques de l'Espagne) et Andrés Velasco (ministre des Finances du Chili).

Le Centre de développement remercie pour leur généreux soutien les ministères des Finances et des Affaires étrangères de l'Espagne et du Chili, la direction suisse du Développement et de la Coopération, la fondation Telefónica, Endesa, ainsi que BBVA Pensions & Assurance. Sans leur aide, l'édition 2010 des *Perspectives économiques de l'Amérique latine* n'aurait pu voir le jour. Nous sommes aussi reconnaissants à nos collègues des grandes institutions de recherche économique et sociale en Amérique latine, que nous avons régulièrement consultés et, notamment, la Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) du Brésil, le secrétariat général ibéro-américain (SEGIB), la Banque interaméricaine de développement (BID), la Faculté latino-américaine de sciences sociales (Flacso), l'Organisation des États américains, la Commission économique des Nations unies pour l'Amérique latine et les Caraïbes (Cepalc) et la Banque mondiale. Nous remercions par ailleurs nos collègues des autres directions de l'OCDE et, plus particulièrement, des directions de l'Emploi, du travail et des affaires sociales, de l'Économie et de la Statistique, ainsi que le bureau du Secrétaire général et la direction des Affaires publiques et de la communication.

Enfin, nous exprimons notre gratitude aux institutions suivantes, pour leur soutien et leurs commentaires : l'ambassade d'Argentine en France et les ministères argentins de l'Intérieur et des Affaires étrangères, du Commerce international et des Cultes ; l'ambassade du Brésil en France et les ministères brésiliens du Travail et de l'Emploi et des Affaires étrangères ; l'ambassade du Chili en France et les ministères chiliens des Affaires étrangères et de l'Intérieur ; l'ambassade de Colombie en France et le ministère colombien des Affaires étrangères ; l'ambassade du Costa Rica en France et la direction générale des migrations et des affaires étrangères du Costa Rica ; l'ambassade de la

- 8** République dominicaine en France ; l'ambassade du Salvador en France ; la délégation permanente du Mexique auprès de l'OCDE ; le conseil national de la population du gouvernement du Mexique ; l'ambassade du Pérou en France et le ministère péruvien des Affaires étrangères.

TABLE DES MATIÈRES

Table des matières

PRÉFACE	11
ABRÉVIATIONS ET ACRONYMES	13
RÉSUMÉ	15
PREMIÈRE PARTIE : PANORAMA MACRO-ÉCONOMIQUE	25
DEUXIÈME PARTIE : MIGRATION ET TRANSFERTS PRIVÉS EN AMÉRIQUE LATINE	67
CHAPITRE UN	69
Quand les hommes, l'argent et les idées circulent	
CHAPITRE DEUX	81
L'ampleur des flux de personnes et de fonds	
CHAPITRE TROIS	121
Migrations, marchés du travail et protection sociale	
CHAPITRE QUATRE	153
Flux des transferts privés et développement financier	
CHAPITRE CINQ	177
Transferts privés et marchés financiers en Amérique latine	
CHAPITRE SIX	199
Gérer les migrations latino-américaines ?	
Plaidoyer pour l'action publique	
TROISIÈME PARTIE : NOTES PAYS	223
Argentine	225
Brésil	229
Chili	233
Colombie	237
Costa Rica	241
Mexique	245
Pérou	249
République Dominicaine	255
Annexe statistique	259

PRÉFACE

Préface

Les *Perspectives économiques de l'Amérique latine 2010* de l'OCDE paraissent à un moment critique pour l'Amérique latine et les Caraïbes. Après la première contraction flagrante du PIB en 25 ans et, en corollaire, le recul du commerce extérieur et de l'investissement ainsi que l'explosion du chômage, les perspectives économiques de la région pour 2010 sont déjà franchement positives. Cependant, personne ne sait si le pragmatisme économique dont a fait preuve l'Amérique latine ces dix dernières années se traduira par la stabilité nécessaire pour relever les nombreux défis du développement auxquels la région est confrontée dans un scénario économique mondial incertain.

Cette nouvelle édition des *Perspectives économiques de l'Amérique latine* s'attache aux défis du développement à long terme plutôt qu'aux fluctuations à court terme qui détournent souvent l'attention des enjeux sous-jacents. Alors que l'édition 2009 s'était focalisée sur les questions de politique budgétaire, mettant en avant des solutions pour optimiser l'efficacité des rentrées fiscales et des dépenses publiques dans la lutte contre la pauvreté et les inégalités, notre publication phare sur l'Amérique latine se tourne aujourd'hui vers un autre grand défi pour la région : comment maximiser la contribution des migrations et des transferts des travailleurs émigrés afin d'améliorer le bien-être des nombreux Latino-américains concernés par ce phénomène.

Avec plus de 20 millions de ressortissants vivant hors de leur pays de naissance – soit pratiquement 5 % de la population totale de la région – l'incidence de la crise mondiale sur les schémas de migration et les nombreux émigrants résidant à l'étranger soulèvera un défi majeur pour la plupart des économies de la région. De fait, les immigrants font déjà partie des groupes de main-d'œuvre les plus sévèrement touchés dans la plupart des pays de l'OCDE – leur taux de chômage s'aggravant plus rapidement que celui des autochtones, sous l'effet principalement de leur surreprésentation dans les secteurs particulièrement sensibles à la récession (le BTP ou le tourisme, par exemple). En analysant les répercussions des mouvements internationaux de personnes, de fonds et d'idées sur l'emploi, la protection sociale et le développement financier, nous espérons dégager des propositions concrètes sur la manière dont les pays d'origine comme les pays d'accueil peuvent tirer parti des migrations.

Cette année, les *Perspectives économiques de l'Amérique latine* comprennent deux nouveaux éléments essentiels, qui reflètent les commentaires et les recommandations de nos lecteurs. Nous avons tout d'abord intégré un panorama macro-économique qui, logiquement, s'intéresse cette année aux répercussions de la crise économique mondiale sur la région, avec une attention particulière portée aux aspects structurels. Ensuite, le rapport comporte des notes pays qui analysent les dernières évolutions et politiques en matière de migration dans les six États d'Amérique latine faisant partie du Comité directeur du Centre de développement de l'OCDE – à savoir le Brésil, le Chili, la Colombie, le Costa Rica, le Mexique et le Pérou – ainsi qu'en Argentine et en République dominicaine, qui sont en phase d'adhésion. Les notes pays, comme les informations du même ordre fournies pour les autres pays de la région, seront mises à disposition sur le site web du rapport.

Le panorama macro-économique avance que, contrairement à l'idée générale qui voudrait qu'une plus forte exposition aux flux commerciaux et de capitaux vulnérabilise une économie, l'augmentation de ces flux à destination de l'Amérique latine a, dans bien des cas, suscité une résistance aux chocs permettant à la plupart des économies de la région d'être mieux armées face à une crise. Nous avons mis au point, à partir de données sur les relations financières et la balance courante, de nouveaux indicateurs d'exposition et de résilience afin de comparer la crise actuelle à celle des années 1981-1982.

La conclusion est limpide : la région a surmonté le dernier choc grâce à une position bien plus solide, ce qui a permis à de nombreux pays de recourir à des outils budgétaires et monétaires pour stimuler la demande sans compromettre les fondamentaux macro-économiques. Certaines des meilleures pratiques budgétaires au monde sont le fait de pays de la région, le Chili étant dans ce domaine une référence même pour bon nombre de pays de l'OCDE. Le rapport souligne néanmoins à juste titre que, pour réussir, les politiques anticycliques doivent tenir compte des perspectives de développement à long terme tout en recherchant un équilibre entre la création d'emplois de qualité et les dépenses publiques en faveur des segments les plus vulnérables de la société.

L'édition 2010 des *Perspectives économiques de l'Amérique latine* réaffirme l'engagement du Centre de développement de l'OCDE à servir de passerelle entre l'OCDE et l'Amérique latine. Cette volonté se traduit dans les institutions, les six pays d'Amérique latine cités plus haut participant à la vie quotidienne du Centre en tant que membres de son Comité directeur. Elle se manifeste aussi par le nombre croissant d'activités de dialogue politique – qu'il s'agisse de séminaires, de réunions d'experts, de réunions d'information avec des fonctionnaires ou de manifestations qui assurent la portée et la visibilité de nos travaux. Le *Forum international économique Amérique latine et Caraïbes de Paris*, co-organisé par la Banque interaméricaine de développement et le ministère français de l'Économie, de l'Industrie et de l'emploi illustre la manière dont le Centre contribue à placer l'Amérique latine au cœur des préoccupations des pays Membres de l'OCDE. La récente participation aux réunions du Comité directeur du Centre de l'ancien président du Chili, Ricardo Lagos, et du ministre des Affaires économiques, de la Planification et du Développement de la République dominicaine, Juan Montás, traduit bien la montée en puissance des échanges d'expériences avec des représentants de haut niveau de la région.

Depuis leur lancement en 2007, les *Perspectives économiques de l'Amérique latine* ont patiemment construit une collaboration indispensable avec d'autres grands acteurs et institutions œuvrant au développement de la région. Outre la présentation annuelle du rapport lors des sommets ibéro-américains, le Centre a noué des relations de travail permanentes avec des responsables politiques, des universitaires, des hommes d'affaires et des représentants de la société civile comme avec des organisations internationales – la Banque interaméricaine de développement, l'Organisation des États américains, la Commission économique des Nations unies pour l'Amérique latine et les Caraïbes, le Secrétariat général ibéro-américain, la Banque mondiale, le Fonds monétaire international, la Corporation andine de développement ou encore la Banque centraméricaine d'intégration économique.

Dans le même esprit, le Centre vient de lancer le projet *INNOVAlatino* – en étroite collaboration avec l'Institut européen d'administration des affaires (Insead) et la fondation Telefónica – s'engageant ainsi dans une aventure résolument novatrice de trois ans qui entend étalonner et mesurer les différents aspects de l'innovation en Amérique latine. Un premier compte rendu de projet sera présenté en mai 2010 à l'occasion du 6^e sommet Union européenne/Amérique latine et Caraïbes, organisé à Madrid. Ces publications et études phare impliquent un large éventail d'activités de recherche – à l'instar du document de travail sur les cycles budgétaires dans la région (*Revisiting Political Budget Cycles in Latin America* – Nieto Parra et Santiso, août 2009). Pour la seule année 2008, le bureau Amériques du Centre de développement a publié trois Documents de travail, sept Repères, trois Cahiers de politique économique et cinq articles dans des revues et magazines spécialisés.

Véritable carrefour de rencontre pour l'OCDE et les économies émergentes, le Centre de développement de l'OCDE œuvre sans relâche à améliorer la compréhension des processus et des évolutions qui façonnent notre monde. Avec la parution prochaine des *Perspectives du développement mondial*, qui retraceront la géographie changeante de l'économie mondiale et son impact sur le développement, les travaux de nos bureaux régionaux sur l'Amérique latine, l'Afrique et l'Asie cherchent à trouver des solutions originales aux défis planétaires que sont la croissance, la pauvreté et les inégalités.

Nous espérons de tout cœur que cette édition 2010 des *Perspectives économiques de l'Amérique latine* soit à la hauteur de nos ambitions, en identifiant de nouvelles solutions pour construire une Amérique latine plus forte, plus verte et plus équitable.

Javier Santiso
Directeur et chef économiste du développement
Centre de développement de l'OCDE
octobre 2009

Abréviations et acronymes

ABRÉVÉ & ACRONYMES

AEB	Asociación Española de Banca (Association espagnole de banque)
ALENA	Accord de libre-échange nord-américain
AML	Anti-Money Laundering (Lutte contre le blanchiment d'argent)
ANC	Agence de notation du crédit
APD	Aide publique au développement
BCE	Banque centrale européenne
BID	Banque interaméricaine de développement
BLS	Bureau of Labor Statistics (Bureau des statistiques du travail, États-Unis)
CARICOM	Caribbean Community (Communauté des Caraïbes)
CECA	Confederación Española de Cajas de Ahorros (Confédération espagnole des caisses d'épargne)
CEPALC	Commission économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes
CIDE	Centro de Investigación y Docencia Económicas (Centre de recherche et d'études économiques, Mexique)
CNUCED	Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement
DHS	Department of Homeland Security (Département de la sécurité intérieure, États-Unis)
DIOC	Database on Immigrants in OECD Countries (Base de données sur les immigrants dans les pays de l'OCDE)
DPR	Diversified Payment Rights (Droits de paiement diversifiés)
ECODAR	Encuentro de Cooperación Diáspora Argentina (Foyer de coopération de la diaspora d'Argentine)
EMBI	Emerging Markets Bond Index (Indice des marchés obligataires émergents)
FED	Federal Reserve System (Réserve fédérale, États-Unis)
FLACSO	Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (Faculté latino-américaine de sciences sociales)
FMI	Fonds monétaire international
GAB	Guichet automatique bancaire
GDF	Global Development Finance (Banque de données en ligne de la Banque mondiale)
HP	(filtre) Hodrick-Prescott
IDE	Investissements directs étrangers
IEBC	Indice d'exposition de la balance courante
IET	Indice d'exposition totale
IFS	International Financial Statistics (Statistiques financières internationales, FMI)
IHH	Indice Herfindahl-Hirschman (Indice de concentration du marché)

IPC	Indice des prix à la consommation
IRB	Indice de résilience budgétaire
IRCA	Immigration Reform and Control Act (Loi de réforme et de contrôle de l'immigration, États-Unis)
IRM	Indice de résilience monétaire
IRT	Indice de résilience totale
KYC	Know Your Customer (Bien connaître son client)
LFT	Lutte contre le financement du terrorisme
MERCOSUR	Mercado Común del Sur (Marché commun du Cône Sud)
MIF	Multilateral Investment Fund (Fonds multilatéral d'investissement, BID)
NEMT	Nouvelle économie des migrations du travail
NHS	National Health Service (Système public de la santé, Royaume-Uni)
ONG	Organisation non gouvernementale
OTA	Opérateur de transfert d'argent
PIB	Produit intérieur brut
PPA	Parité de pouvoir d'achat
PTAS	Programme des travailleurs agricoles saisonniers
PTF	Productivité totale des facteurs
SEDESOL	Secretaría de Desarrollo Social (Secrétariat au développement social)
SEDLAC	Socio-Economic Database for Latin America and the Caribbean (Base de données socio-économiques pour l'Amérique latine et les Caraïbes)
SELIC	Sistema Especial de Liquidação e Custodia (Système spécial de compensation et de dépôt)
SIM	Subscriber Identity Module (Module d'identité de l'abonné)
SPS	Sistema de Pensiones Solidarias (Système de pensions de solidarité)
TARP	Troubled Asset Relief Program (Programme de sauvetage des actifs à risque)
TED spreads	Treasury/eurodollar spreads (écart entre les taux d'emprunt du Trésor américain et ceux des banques)
TOT	Terms of Trade (Termes de l'échange)
UE	Union européenne
USSD	Unstructured Supplementary Services Data (Données de services supplémentaires peu structurées)
WAP	Wireless Application Protocol (Protocole d'application sans fil)
WDI	World Development Indicators (Indices du développement humain)
WEO	World Economic Outlook (Perspectives de l'économie mondiale, FMI)

L'Amérique latine n'a pas échappé à la crise économique mondiale mais elle l'a affrontée avec une résilience inédite. Chaque pays de la région a subi les effets de la récession, et le produit intérieur brut (PIB) global devrait reculer de 3.6 % en 2009. Pourtant, la capacité de rebond de l'Amérique latine, qui semble se rétablir plus vite que la plupart des économies développées, transparait déjà. De plus, ce redressement intervient sans nuire aux progrès significatifs accomplis pour respecter les objectifs régionaux de développement à long terme. Le taux de récupération devrait être assez élevé en 2010, même si l'on ne retrouvera pas les taux de croissance supérieurs à 5 % des années fastes, enregistrés entre 2004 et 2008. La durée de la récession mondiale ne sera que l'un des facteurs déterminant les taux de croissance futurs, car chaque pays, ce sera au moins aussi important, devra démontrer sa capacité à doper sa propre économie par des initiatives publiques durables. En outre, l'évolution des schémas des migrations et des transferts de fonds internationaux pèsera dans bien des pays sur la profondeur de la crise et les options politiques envisageables.

PANORAMA MACRO-ÉCONOMIQUE : IL N'Y PAS DE CORRÉLATION ENTRE L'EXPOSITION INTERNATIONALE D'UNE ÉCONOMIE ET SA RÉSILIENCE

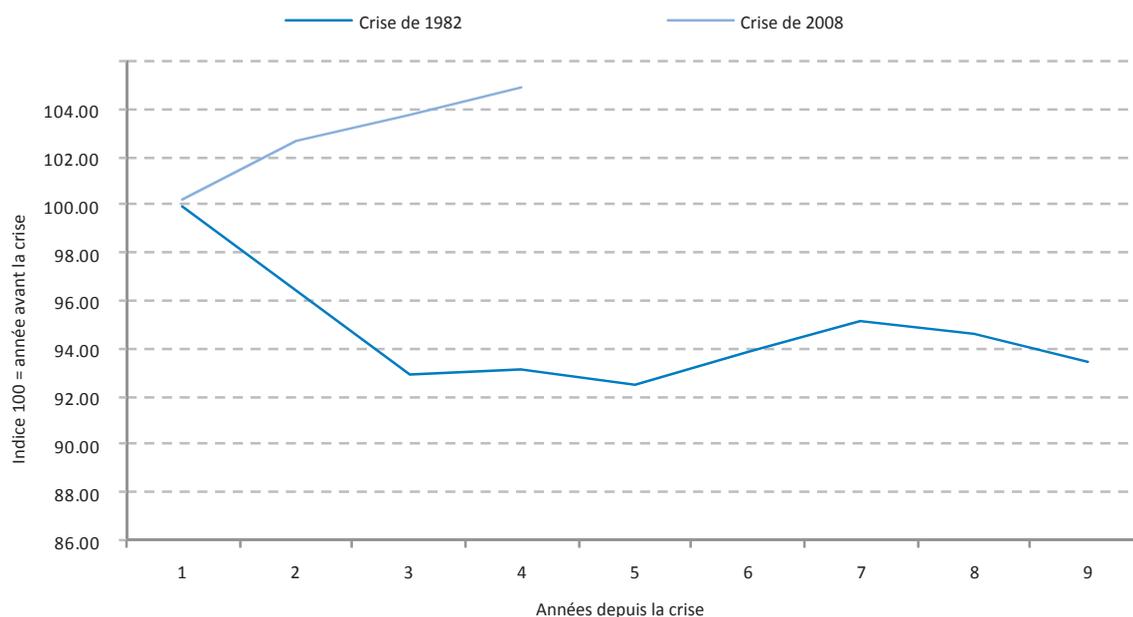
Au rebours des théories en vigueur, les pays d'Amérique latine qui ont ouvert leur marché à la concurrence internationale ces dix dernières années ne se sont pas montrés plus vulnérables face à la récession économique mondiale actuelle. C'est là une performance remarquable, qui dénote fortement avec l'expérience de la région lors des précédentes crises internationales. Depuis le début des années 1990, la plupart des pays d'Amérique latine ont abandonné le sentiment trompeur de sécurité que leur procuraient des politiques protectionnistes pour tenter au contraire de profiter des bénéfices à long terme de la mondialisation. L'ouverture commerciale et financière, c'est le point crucial, est allée cette fois de pair avec l'introduction de mécanismes de résilience qui ont renforcé l'aptitude à encaisser des chocs négatifs.

Une comparaison des mesures d'exposition et de résilience révèle à quel point, en 30 ans, les pays d'Amérique latine ont su tirer les leçons, parfois sévères, de la crise de la dette des années 1980. Un examen de la balance courante révèle combien les pays de la région sont de plus en plus – et de leur plein gré – exposés à la mondialisation, à travers des flux commerciaux et de transferts privés toujours plus importants. De même, ils ont su diversifier à la fois la composition et la destination de leurs produits d'exportation. Une tendance similaire transparait dans le domaine financier : alors que l'ouverture et l'exposition financières sont supérieures à celles observées pendant la crise des années 1980, toutes les économies d'Amérique latine ont assuré leur résilience en maintenant des déficits plus soutenables, en allongeant les échéances de la dette publique et en constituant des réserves de change pour parer d'éventuelles pénuries de liquidité. En outre, la plupart des systèmes bancaires nationaux ont augmenté ces cinq dernières années leur niveau de provision pour prêts improductifs et se sont tenus à l'écart des jeux spéculatifs qui se sont révélés si délétères ailleurs.

16 La récession montre comment, plus que jamais, le facteur déterminant de la croissance à long terme de l'Amérique latine réside dans une gestion publique responsable et durable. Dans la plupart des pays de la région, la crise des années 1980 a conduit à l'adoption de politiques budgétaires et monétaires qui allaient déboucher sur des fardeaux d'endettement intenable, des cycles inflationnistes et une perte globale de crédibilité des institutions. En situation de crise, la pression est vive en faveur d'un plan de relance à grande échelle – qui va améliorer les performances à court terme – mais il faut peser ce type de politiques à l'aune de leur viabilité à long terme. Heureusement, l'action publique responsable et crédible menée en Amérique latine depuis les années 1990 a laissé une marge de manœuvre bien supérieure à celle des années 1980 pour appliquer un plan de relance budgétaire et monétaire à la fois efficace et durable. Le Chili, qui a sagement choisi d'accumuler des ressources budgétaires pendant l'envolée des cours du cuivre, est le mieux placé. Le Pérou et le Mexique le suivent de près, juste devant le Brésil et la Colombie.

Les autorités monétaires de la plupart des pays d'Amérique latine ont travaillé dur ces dernières années pour se forger une crédibilité, et elles en sont récompensées par une panoplie d'outils monétaires beaucoup plus solides. L'autorité et l'intégrité des banques centrales s'ancrent de plus en plus dans l'adoption de politiques responsables, de préférence à des régimes de change ou des contrôles de prix *de jure*. Les décideurs disposent de réserves mobilisables pour remédier aux pénuries de liquidités, plutôt que de subir l'hémorragie provoquée par de vaines tentatives de défense de la monnaie nationale. Le ciblage de l'inflation au Brésil, au Chili, en Colombie, au Mexique et au Pérou s'est révélé particulièrement efficace pour conforter la position des institutions.

PIB par habitant relatif en Amérique latine et dans les pays de l'OCDE : une comparaison des crises de 1982 et de 2008



Source : Centre de développement de l'OCDE, d'après OCDE (juin 2009), Consensus Forecast (juin 2009) et base de données WEO du FMI (avril 2009).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/735647873247>

L'obligation d'orienter les dépenses vers les membres les plus fragiles de la société revêt un caractère vital pendant une récession. Les dernières prévisions de croissance du PIB pour 2009 et 2010 conjuguées aux mesures communément admises du rapport entre pauvreté et croissance indiquent que la pauvreté pourrait augmenter de près de 7 points d'ici à la fin 2010. Autrement dit, quelques 39 millions de personnes supplémentaires tomberont en dessous du seuil de pauvreté, ce qui reviendrait presque à annuler tous les progrès obtenus pendant les cinq années qui ont précédé la

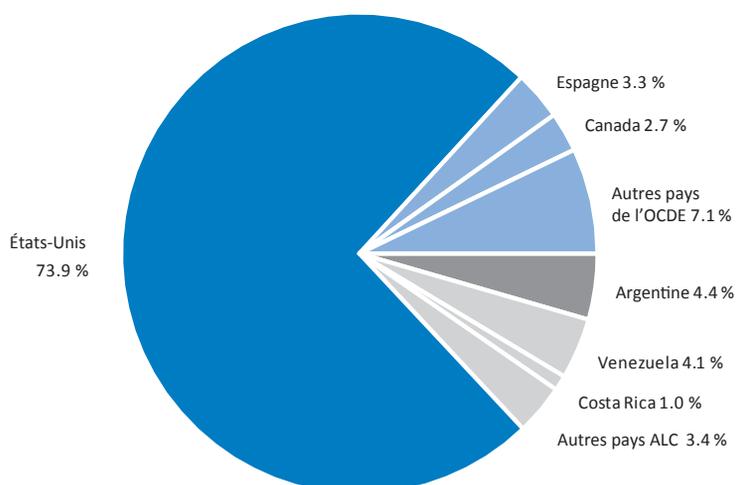
crise. Bien entendu, la réduction de la pauvreté ne dépend pas uniquement de la croissance. Elle procède aussi de l'efficacité des politiques sociales au sens large. Malheureusement, les pays qui ont généreusement redistribué leurs ressources – comme l'Argentine – se retrouvent dépourvus aujourd'hui des moyens de maintenir ces politiques. Là encore, les pouvoirs publics doivent s'efforcer en priorité de limiter la casse provoquée par la récession mondiale sans nuire à la viabilité à long terme.

LES MIGRATIONS INTERNATIONALES SERONT UN FACTEUR CLÉ DE LA REPRISE ÉCONOMIQUE DE LA RÉGION

Les migrations internationales sont désormais au cœur du débat sur l'action publique. La crise économique a déjà bouleversé les flux et les tendances migratoires. Parmi les communautés latino-américaines résidant à l'étranger, beaucoup ont été sévèrement frappées par les destructions d'emploi dans les pays de l'OCDE, étant donné leur concentration dans les secteurs qui font les frais de la récession, tels le BTP et le tourisme. La montée du chômage a également durci l'opinion publique dans bien des pays d'accueil, entraînant un réexamen des politiques migratoires. Les migrants d'Amérique latine et des Caraïbes se retrouvent souvent au centre de ces discussions, puisqu'ils représentent près de 25 % des personnes nées à l'étranger résidant dans les pays de l'OCDE.

L'aptitude des gouvernements à exploiter en faveur du développement le potentiel des migrations internationales pourrait bien être déterminante pour aider la région à surmonter la crise actuelle. La décision d'émigrer et le choix du pays d'accueil sont en général liés à des perspectives de revenu supérieures, un regroupement familial et la présence de communautés de migrants. Une meilleure compréhension des motivations et de leurs interactions débouchera sur des politiques maximisant les nombreux effets positifs de ce phénomène et minimisant ses impacts négatifs (moins nombreux). Les décideurs devront appréhender la nature complexe des migrations, qui impliquent non pas un mais trois types de mouvements : la circulation des personnes, la circulation de l'argent renvoyé au pays et la circulation des idées propagées à travers les réseaux de migrants et des diasporas.

Migrants d'Amérique latine et des Caraïbes par pays d'accueil (en pourcentage, *circa* 2000)

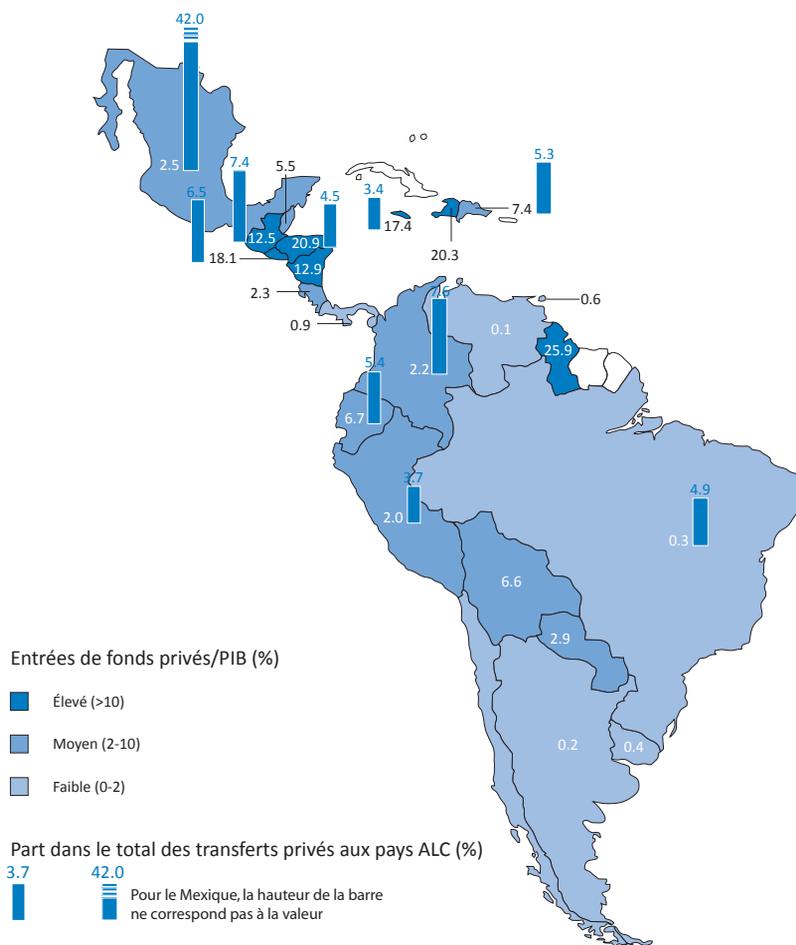


Source : Centre de développement de l'OCDE d'après OCDE (2008b), données DIOC et recensements nationaux des années 2000 en Amérique latine (traités avec le système en ligne de la Cepal Redatam+SP).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/736464263436>

18 UNE MIGRATION DE PLUS EN PLUS COMPLEXE, MAIS DES FLUX MONÉTAIRES EN RECUL

Transferts privés vers les pays d'Amérique latine et les Caraïbes



Note : a) Les transferts privés sont quantifiés à partir des estimations figurant au poste « envois de fonds des travailleurs migrants » dans le compte des transferts courants de la balance des paiements. b) Trois groupements différents ont été identifiés (élevé, moyen et faible). c) Les colonnes correspondent aux dix pays ayant la part de transferts privés vers l'Amérique latine la plus élevée – le Mexique (42.0), la Colombie (7.9), le Guatemala (7.4), le Salvador (6.5), l'Équateur (5.4), la République dominicaine (5.3), le Brésil (4.9), le Honduras (4.5), le Pérou (3.7) et la Jamaïque (3.4).

Source : Centre de développement de l'OCDE, d'après des données FMI (IFS et statistiques de la balance des paiements).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/736835135552>

Plus de 20 millions de ressortissants d'Amérique latine et des Caraïbes résident ailleurs que dans leur pays de naissance. Pratiquement les trois quarts se trouvent aux États-Unis, les autres se répartissant pour l'essentiel en Argentine, au Venezuela, en Espagne et au Canada. Les migrations intra-Amérique latine prennent une importance croissante, y compris de la part d'habitants d'Amérique centrale partant pour le Mexique, de Colombiens allant vivre en Équateur, et de Paraguayens et Brésiliens se croisant dans les deux sens. De plus en plus souvent d'ailleurs, la migration n'est plus à sens unique : nombre d'émigrants retournent chez eux, et beaucoup font des allers-retours tout au long de leur vie.

Les migrants sont en outre de moins en moins uniformes. Si le niveau moyen d'éducation des migrants latino-américains est inférieur au niveau moyen des pays où ils se rendent, on observe de profonds écarts d'un couloir à l'autre : alors que plus des deux tiers des adultes nés au Mexique et vivant aux États-Unis n'ont qu'un niveau primaire, pratiquement les trois quarts des Sud-américains résidant aux États-Unis ont un niveau secondaire ou supérieur. De même, la composition hommes/femmes des flux migratoires varie selon les couloirs. Les mouvements vers les États-Unis tendent ainsi à être dominés par les hommes (56 % contre 50 % dans l'ensemble du monde). L'hétérogénéité se retrouve également dans les conditions socio-économiques des ménages bénéficiant de transferts privés : ainsi, les familles receveuses mexicaines se situent pour l'essentiel en bas de l'échelle des revenus alors qu'au Pérou, plus un ménage est riche, plus il bénéficie de transferts privés.

Le recul des transferts privés lié à la crise économique est la principale source d'inquiétude. Selon les estimations d'août 2009 de la Banque interaméricaine de développement (BID), les transferts privés vers la région vont reculer de 11 % en dollars courants. L'argent envoyé chez eux par les migrants représente un volume considérable – ressortissant parfois à plus de 10 % du PIB dans certaines économies, notamment aux Caraïbes et en Amérique centrale – de sorte que ce premier fléchissement observé depuis que la BID effectue un suivi de ces flux (1999) va se révéler crucial pour la région. L'impact sera très immédiat pour bon nombre de familles de migrants qui utilisent ces fonds pour accroître leur consommation. Contrairement à une idée reçue, cette consommation financée par les transferts privés peut se révéler assez productive et se traduire dans la pratique par des investissements dans le capital humain : les ménages peuvent ainsi scolariser leurs enfants plus longtemps ou dépenser davantage en soins de santé.

Au niveau macro-économique, les transferts privés sont des flux nettement moins irréguliers que les autres, que les investissements directs étrangers (IDE) et les recettes d'exportation notamment. Leur réaction à la dégradation des conditions économiques varie cependant : la dégradation dans certains pays d'origine semble stimuler l'envoi de fonds supplémentaires par leurs émigrants, et l'inverse s'observe également. La corrélation entre les transferts privés des émigrés et la conjoncture dans le pays d'accueil est également pertinente dans le contexte actuel.

LES MIGRATIONS SONT POSITIVES POUR LES SALAIRES ET LA CROISSANCE MALGRÉ LES OBSTACLES À LA MOBILITÉ ET AU RETOUR

Les migrations affectent le développement économique des pays d'Amérique latine au travers notamment de leurs marchés du travail. Les données, quoique parcellaires, suggèrent que l'émigration entraîne des augmentations de salaire pour ceux qui restent au pays – on l'a observé ces dernières décennies au Mexique dans le cas des travailleurs les mieux formés. Parallèlement, bien des pays – en particulier dans les Caraïbes et en Amérique centrale – redoutent que l'émigration de leurs ressortissants qualifiés vers les pays de l'OCDE ne provoque une « fuite des cerveaux », alors qu'en fait ce phénomène serait un symptôme plutôt qu'une cause des difficultés de développement.

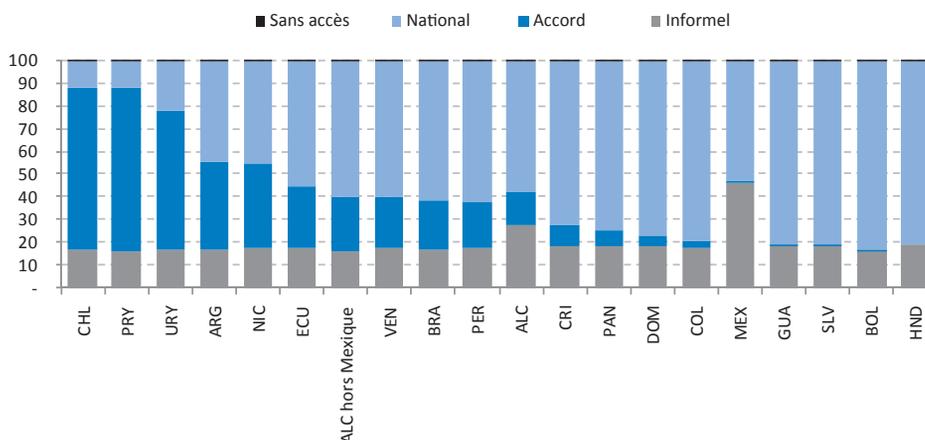
Pour les économies qui accueillent des immigrants, ces derniers n'exercent pas de pression à la baisse sur les salaires locaux ou l'emploi comme on le pense en général. La raison en est simple : les travailleurs immigrés et les travailleurs autochtones ne postulent pas aux mêmes emplois. Les premiers se concentrent souvent dans le BTP, l'agriculture, le tourisme et le travail domestique. Les données montrent que ce schéma de non-concurrence se retrouve dans les pays latino-américains de destination (Argentine, Costa Rica et Venezuela par exemple). En outre, l'immigration peut contribuer au dynamisme économique, un effet amplement prouvé par le boum économique de l'Espagne : l'arrivée dans ce pays de 4.5 millions d'immigrants aurait contribué à hauteur d'un tiers à la croissance économique du pays entre 1996 et 2006.

La crise actuelle a suscité la réapparition de mesures visant à encourager le retour des émigrés. Ces mesures semblent – mais pas toutes, loin s'en faut – s'être pour partie inspirées des programmes européens de retour mis en place dans les années 1970. Leur efficacité souffre du handicap

20 entourant ces incitations lorsque la conjoncture est également défavorable dans les pays d'origine des migrants.

L'absence de « portabilité des droits à la retraite » constitue un obstacle plus structurel à la mobilité internationale du travail – et aux migrations de retour. Trop souvent, les émigrés perdent leurs droits en franchissant une frontière ou bien doivent assumer des coûts (parfois occultes) insoutenables. La mise en place d'un réseau d'accords bilatéraux entre pays pour couvrir les migrants latino-américains et caribéens est en cours ; elle devrait avoir un effet positif, dans les pays d'origine comme dans les pays d'accueil, sur les migrations de retour.

Régimes de portabilité des retraites en Amérique latine



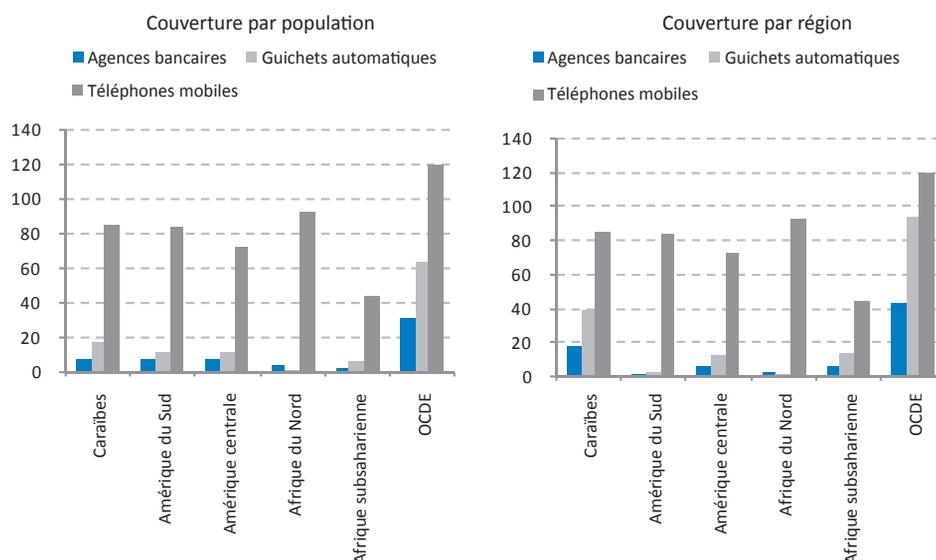
Source : Centre de développement de l'OCDE d'après des données de Avato *et al.* (2009).
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/737328264660>

UNE PLUS GRANDE OFFICIALIZATION DES TRANSFERTS PRIVÉS PEUT CONTRIBUER AU DÉVELOPPEMENT FINANCIER

Les migrations sont intrinsèquement liées à l'intensification des circuits financiers par le biais des transferts privés. L'expérience d'anciens pays d'origine dans la zone OCDE – dont l'Espagne, la Grèce, l'Italie et le Portugal – souligne l'importance de la mise en place d'incitations à recourir à des canaux formels pour les transferts de fonds. Les incitations nécessaires varient. Plusieurs programmes efficaces proposent de précieux exemples, tels l'initiative mexicaine *Tres por uno* (« Trois pour un »), le dispositif colombien *Mi Casa con Remesas* (« Ma maison avec des envois de fonds ») ou le projet péruvien *Mi Vivienda* (« Mon habitation »).

Certaines initiatives encourageant la « bancarisation » des transferts privés sont autant de pistes intéressantes, mais la priorité doit aller à la formation financière des personnes qui ont du mal à accéder aux services financiers. Des marchés concurrentiels et régulés dans le secteur des transferts d'argent sont indispensables pour contenir les coûts. Les politiques doivent œuvrer à la transparence de ce secteur. Étant donné l'importance des fluctuations de change pour les émetteurs comme pour les bénéficiaires des transferts privés, les pouvoirs publics devraient envisager des mesures pour atténuer le risque de change, avec par exemple des fonds de stabilisation garantissant en monnaie locale les sommes correspondantes. Plus généralement, d'autres mesures contribuant à formaliser les transferts privés doivent être approfondies. Les paiements par téléphonie mobile semblent ainsi se développer dans la région comme solution alternative à la bancarisation traditionnelle, grâce à la large couverture des réseaux de distribution et au faible coût des transmissions. Leur développement se heurte toutefois à l'absence de cadre réglementaire clair.

Réseaux financiers de distribution – couverture démographique et géographique



Note : La pénétration géographique des agences bancaires et la pénétration géographique des GAB font référence au nombre d'agences et de GAB pour 1 000 km². Les taux de pénétration démographique des agences bancaires et de pénétration démographique des GAB correspondent au nombre d'agences et de GAB pour 100 000 personnes. Pour les téléphones portables, la couverture renvoie au nombre de lignes mobiles pour 100 habitants.

Source : Centre de développement de l'OCDE, d'après Recuero Virto (2009).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/737481725421>

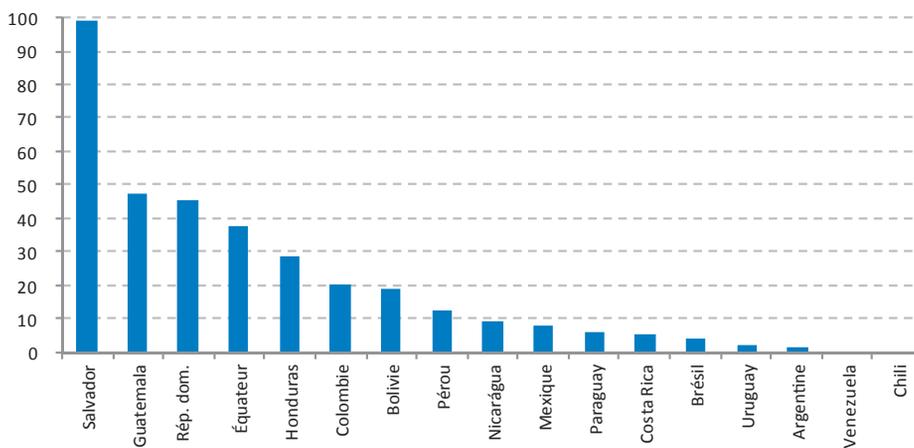
LES TRANSFERTS PRIVÉS PEUVENT AUSSI DOPER LES MARCHÉS FINANCIERS

Les transferts privés ont un champ d'action plus large que les marchés financiers de détail, et leur potentiel de développement des marchés financiers d'Amérique latine reste largement inexploité. Dans bon nombre de pays d'Amérique latine et des Caraïbes, les faibles niveaux d'épargne intérieure ou le sous-développement des marchés financiers privés font des prêteurs étrangers des sources de capitaux souvent plus fiables que les sources nationales. Les transferts privés pourraient assurer un nouveau flux de macro-finance dans la région, non seulement en mettant davantage d'argent sur la table mais aussi en contribuant à améliorer l'image des marchés de capitaux.

Deux solutions permettraient d'exploiter les transferts privés pour accéder directement aux capitaux : une titrisation des transferts privés futurs (et autres ressources) et des « bons de diaspora ». En ce qui concerne la titrisation des futurs flux – un instrument de dette dont l'intérêt et le principal sont garantis sur les futurs transferts privés transitant au travers d'un établissement financier donné – la recherche montre que les notations disponibles et les prix obtenus sont meilleurs que dans le cas des emprunteurs souverains concernés. Cela pourrait donc toucher des investisseurs auxquels les emprunteurs souverains n'ont pas accès. De leur côté, les bons de diaspora – titres émis par les États pour capter le niveau de vie de leurs ressortissants à l'étranger – sont un instrument d'investissement intéressant susceptible de lever de nouveaux fonds. Leur efficacité dépendra de l'attractivité d'un pays donné en termes d'investissement aux yeux de ses propres émigrés – un facteur lié à des variables comme la stabilité économique et la maîtrise de la corruption. Le Brésil, la Colombie, le Mexique, Panama, le Pérou et le Salvador semblent les mieux placés pour explorer la viabilité de ce type d'instruments.

Quant à la perception du marché, les transferts privés peuvent influencer son image par leur effet sur les travaux des agences de notation du crédit (ANC). Ils ont avant tout un effet indirect sur les notations, par le biais de l'instabilité des flux extérieurs. La recherche semble confirmer que les ANC prennent en considération les transferts privés au moment de noter les emprunteurs souverains. Une évolution favorable de ces flux peut améliorer la note – mais l'inverse est également vrai. L'impact des transferts privés reste toutefois minime par rapport aux autres facteurs pris en compte dans la notation. Pour autant, les « notations fictives » – calculées pour des pays qui ne figurent pas dans les classements des ANC – confirment l'impact des transferts privés sur la note que pourraient obtenir les petits États d'Amérique centrale et des Caraïbes à revenu faible et intermédiaire, où leur ampleur relative est importante.

Volatilité des flux en provenance de l'extérieur, avec et sans les transferts privés (variation en pourcentage de l'irrégularité hors transferts privés – moyenne 1993-2007)



Note: La hauteur de chaque barre représente l'évolution en pourcentage de variation annuelle des flux de ressources en provenance de l'extérieur sur la période 1993-2007 en éliminant les transferts privés des travailleurs. Une barre plus élevée signifie que les transferts privés réduisent la volatilité dans des proportions importantes.

Source : Avendaño *et al.* (2009).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/737705828362>

CINQ ACTIONS CONCRÈTES POUR MAXIMISER LE POTENTIEL DE CONTRIBUTION DES COURANTS MIGRATOIRES AU DÉVELOPPEMENT DE L'AMÉRIQUE LATINE

De par leur nature même, les migrations internationales relèvent de la responsabilité partagée des pays d'origine et des pays d'accueil. Cinq actions concrètes constituent les piliers de la réforme qui permettra d'améliorer la vie de nombreux migrants et de leurs familles tout en aidant les pays d'Amérique latine et les pays de l'OCDE à tirer un meilleur parti des migrations et à en minimiser les risques.

1. **Instaurer un accès légal et flexible au marché du travail à la hauteur de la demande de main-d'œuvre.** Dans de nombreux secteurs, les employeurs recherchent activement des travailleurs immigrés pour combler les lacunes du marché du travail sans toujours arriver, même ainsi, à satisfaire leurs besoins. Ce décalage entre la main-d'œuvre disponible et la demande – tout comme les importantes différences de salaire avec les pays d'accueil – implique que de nombreux émigrants latino-américains et caribéens se mettent en quête de travail dans ces pays d'accueil, légalement ou non. Les incitations à l'immigration clandestine – et les coûts humains associés – pourraient être réduits en élargissant les filières légales.
2. **Étendre la protection sociale à davantage de migrants latino-américains.** Le défaut de prestations sociales liées à l'emploi et, en particulier, l'absence de portabilité des droits à la retraite, sont un obstacle majeur à la mobilité des émigrants et aux migrations de retour. La pleine portabilité des droits à la retraite – dont bénéficient déjà certains émigrés latino-américains – augmenterait le salaire social des émigrés et réduirait leur vulnérabilité pendant leur vieillesse. Les étapes à suivre pour y parvenir sont à la fois évidentes et rapidement efficaces. Il s'agit notamment de ratifier le *Convenio Multilateral Iberoamericano de Seguridad Social* (convention multilatérale ibéro-américaine sur la sécurité sociale, adoptée lors du 17^e sommet ibéro-américain en novembre 2007), ainsi que l'accord de sécurité sociale entre les États-Unis et le Mexique (signé en 2004).
3. **Exploiter les avantages procurés par les transferts privés.** Alors que les agences de notation tiennent compte des transferts privés dans leur calcul du risque souverain des économies émergentes, elles ne surveillent pas de nombreux pays bénéficiant d'importants flux privés au regard de leur PIB, en particulier en Amérique centrale et dans les Caraïbes. Un partenariat public/privé (PPP) permettrait d'élargir la couverture pays et de fournir des informations utiles sur les pays non encore évalués, améliorant ainsi le coût de leur dette publique. Les autorités de la région devraient s'interroger pour savoir si elles font tout ce qu'elles peuvent pour orienter les transferts privés vers des investissements communautaires, à l'instar du Mexique avec son initiative *Tres por uno*.
4. **Abaisser le coût des transferts privés.** Le coût des transferts privés vers l'Amérique latine a sensiblement reculé ces dix dernières années, en partie sous l'effet de la concurrence entre prestataires de services et en partie à la suite d'initiatives des gouvernements dans ce domaine. Les paiements par téléphonie mobile ont fait leur apparition dans la région et offrent un système de transmission alternatif et bon marché. Pourtant, si ces services veulent déployer tout leur potentiel, il faudra un cadre réglementaire plus transparent.
5. **Mobiliser les diasporas.** Les communautés des émigrés latino-américains et caribéens de par le monde et de leurs enfants nés à l'étranger représentent une nouvelle force politique transnationale susceptible d'être mobilisée par les pays d'origine comme par les pays d'accueil. Les pouvoirs publics doivent exploiter ces réseaux pour poursuivre conjointement des objectifs politiques dans le domaine du marché du travail, de la protection sociale, de l'intégration, de la coopération au développement – et des migrations internationales.

24 RÉFÉRENCES

AVATO, J., J. KOETTL et R. SABATES-WHEELER (2009), "Definitions, Good Practices and Global Estimates of the Status of Social Protection for International Migrants", *Social Protection Discussion Paper*, n° 0909, Banque mondiale, Washington, DC.

AVENDAÑO, R., N. GAILLARD et S. NIETO-PARRA (2009), "Are Workers' Remittances Relevant for Credit Rating Agencies?", *Working Paper* n° 282, Centre de développement de l'OCDE, Paris.

CONSENSUS FORECASTS (2009), *Latin American Consensus Forecasts*, juin.

OCDE (2008), *A Profile of Immigrant Populations in the 21st Century: Data from OECD Countries*, OCDE, Paris.

OCDE (2009), *Perspectives économiques de l'OCDE 2009*, n° 85, OCDE, Paris.

RECUERO VIRTO, L. (2009), « La téléphonie mobile, l'avenir des transferts d'argent ? », *Techniques financières et développement*, n° 95, Paris.

PREMIÈRE PARTIE

Panorama macro-économique

25

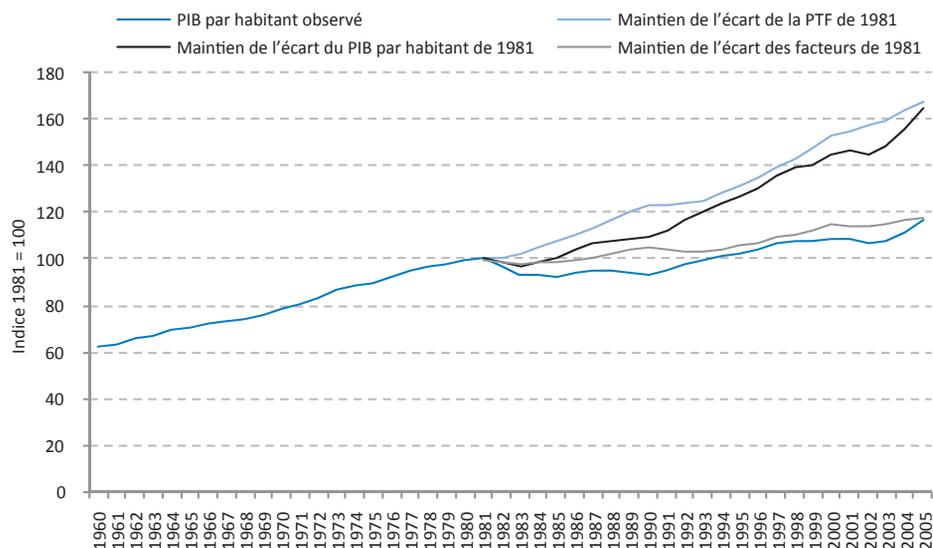
L'AMÉRIQUE LATINE ET LA CRISE

C'est bien connu, « quand les États-Unis éternuent, l'Amérique latine s'enrhume »... Mais que se passerait-il si l'économie américaine attrapait la grippe ? Les scénarios du passé ont de quoi inquiéter : de juillet 1981 à novembre 1982, les États-Unis ont connu l'une des pires récessions de l'après-guerre (l'autre, qui remonte à novembre 1973, ayant duré 16 mois également). L'Amérique latine s'est vite trouvée contaminée. Mais pour profondes qu'elles aient été, ces récessions n'étaient que le prélude d'un drame qui couvait dans la région. Alors que les pays développés reprenaient vite le dessus et retrouvaient leurs trajectoires économiques d'avant la crise, l'Amérique latine s'enfonçait dans une crise de la dette qui a lourdement obéré ses perspectives de croissance. Ce marasme allait durer plus de dix ans – et jusqu'à 25 ans dans certains cas – marquant profondément le revenu et le développement de l'Amérique latine.

La crise des années 1980 allait avoir un effet désastreux à long terme : alors que jusqu'en 1981, le revenu réel par habitant de l'Amérique latine et des Caraïbes et celui des économies de l'OCDE progressaient au même rythme, à un taux annuel moyen de 3.6 %, leurs chemins se sont séparés après 1981, à l'avantage très net des pays de l'OCDE. Le revenu moyen par habitant dans les économies de l'OCDE est passé de 2.5 fois celui de l'Amérique latine et des Caraïbes à 3.6 fois. La figure 0.1 le montre bien : si l'Amérique latine avait conservé son rythme de croissance, le PIB par habitant actuel serait supérieur de pratiquement 70 % à celui de 1981 – au lieu d'afficher une progression de seulement 20 %¹. Sans surprise, les plus pauvres ont été le plus durement frappés. Nous le verrons, la part de la population en deçà du seuil de pauvreté évolue au gré de la conjoncture : elle se réduit pendant les périodes d'expansion et augmente pendant les récessions. Pourtant, ces faibles taux de croissance post-crise des années 1980 ont empêché la région d'agir à long terme sur un taux de pauvreté de l'ordre de 40 %.

Aujourd'hui, beaucoup espèrent avec un optimisme modéré que l'histoire ne se répétera pas. Au dernier trimestre 2008 et à la suite des États-Unis, les économies développées sont entrées dans une nouvelle récession, considérée par beaucoup comme pire que la Grande Dépression. Mais pour le marché et les analystes, l'Amérique latine ne devrait cette fois-ci connaître qu'un ralentissement cyclique sans impact négatif sur ses récents progrès significatifs en faveur du développement à long terme.

La crise des années 1980 a laissé de profondes séquelles dans la région. Aujourd'hui, la plupart des pays sont en meilleure position pour affronter la crise

Figure 0.1. Évolution du PIB réel par habitant et scénarios contrefactuels pour l'Amérique latine

Source : Centre de développement de l'OCDE, d'après Blyde *et al.* (2009).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/735658088687>

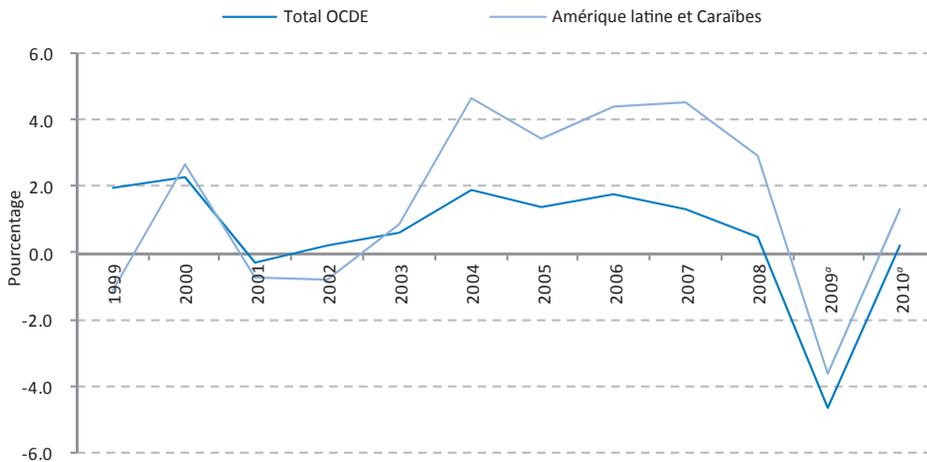
Le PIB par habitant régional devrait reculer de 3.6 % en 2009 et récupérer 1.6 % en 2010 – contre un repli estimé à 4.1 % en 2009 pour les pays de l'OCDE

Les prévisions (figure 0.2) tablent sur une vive contraction du PIB par habitant pendant l'année 2009, de 3.6 %, suivie par un léger rebond en 2010, de 1.6 % (Consensus Forecasts, juin 2009)². Même si ces chiffres mettent à mal dans un premier temps les discours par trop optimistes sur le « découplage » de l'Amérique latine, ils restent encourageants à plus long terme. Non seulement la croissance devrait repartir dès 2010 mais, en outre, plusieurs pays de la région devraient s'en sortir mieux que la moyenne des pays de l'OCDE. Ainsi, le Pérou, le Panama et l'Uruguay devraient afficher en 2009 une croissance positive du PIB (à respectivement 2.2, 0.9 et 0.2 %), alors que la contraction attendue pour la plupart des autres pays de la région devrait être de l'ordre de 1 à 2 %, contre un repli moyen de 4.1 % dans les pays de l'OCDE³. Ces chiffres accèdent quelque peu le sentiment de nombreux économistes, pour qui l'Amérique latine affronte la crise actuelle avec une résilience inédite.

Pour comprendre et évaluer cette capacité de résilience, il faut d'abord saisir les mécanismes par lesquels les ralentissements cycliques gênent la croissance à long terme. À court terme, les récessions sont coûteuses mais – en principe du moins – elles peuvent aussi être l'occasion de lancer une restructuration en profondeur et des politiques impopulaires indispensables, impossibles à imposer en temps normal. Elles peuvent aussi avoir un effet d'assainissement sur l'économie, avec des avantages à long terme. Pourtant, bon nombre de données factuelles prouvent que loin de favoriser la croissance à long terme, les récessions sont un handicap. Après une crise financière, les économies ont en général du mal à renouer avec leur trajectoire de production potentielle (Cerra et Saxena, 2008). Les crises vont en outre de pair avec une baisse durable du PIB par habitant, provoquée notamment par l'effondrement de la productivité totale des facteurs (PTF) (Blyde *et al.*, 2009). Ces plongées importantes et persistantes de la PTF sont le signe d'une détérioration sensible des politiques et des institutions pendant la crise⁴. Un niveau élevé d'inégalité des revenus conjugué à un accès inégal aux assurances prémunissant contre les effets du cycle sont un terrain fertile pour des réactions politiques inefficaces et éphémères⁵. Toutes ces conditions étaient indubitablement réunies pendant la période post-crise des années 1980 – alors même que les pays d'Amérique latine se retrouvaient endettés à des niveaux insoutenables.

L'optimisme affiché aujourd'hui se base sur deux facteurs cruciaux : de meilleures pratiques, et une plus grande latitude en matière budgétaire et monétaire. Pour autant, cette crise mondiale est à de nombreux égards bien plus grave que celle des années 1980 (dans l'ensemble des pays de l'OCDE, le PIB avait chuté de 0.8 % en 1982, soit bien moins que les 4.1 % attendus en 2009). Plusieurs gouvernements ont renforcé, avec leurs banques centrales, la crédibilité et les moyens financiers nécessaires pour lutter contre le pire de la récession sans pour autant compromettre le futur parcours de développement – tracé avec succès (et parfois même consolidé) ces dix dernières années. On voit par là que la durée de la crise dans les pays de l'OCDE représente un grand danger pour la région. Faute d'une reprise rapide, la réponse politique des pays d'Amérique latine pourrait bien perdre de son efficacité, la marge de manœuvre se réduisant et les politiques à courte vue refaisant surface.

Figure 0.2. PIB réel par habitant
(évolution en pourcentage par rapport à l'année précédente)



Note : a) Prévisions de juin 2009.

Source : Centre de développement de l'OCDE, d'après OCDE (2009), Consensus Forecast (2009) et les données WEO du FMI (juillet 2009).

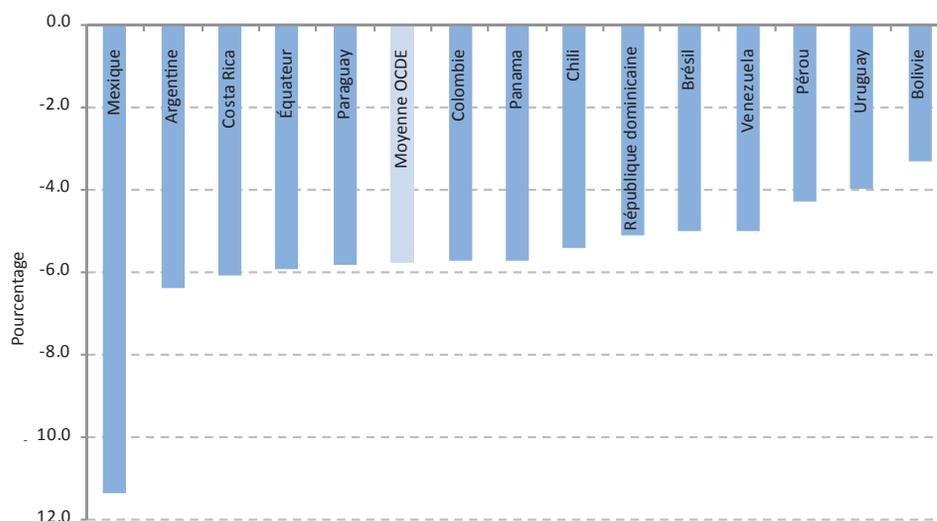
StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/735717301860>

Mais ces meilleures politiques budgétaires et monétaires n'expliquent pas à elles seules que plusieurs pays d'Amérique latine résistent relativement bien à la tempête actuelle. Divers changements structurels importants sont intervenus, qui expliquent les différents niveaux d'exposition et de résilience observés dans les pays de la région. Le marché reflète cette hétérogénéité, et ses prévisions varient grandement d'un pays à l'autre.

La figure 0.3 tente d'isoler les effets de la crise en retraçant les prévisions de croissance du PIB faites pour 2009, quelque temps avant l'effondrement de Lehman Brothers (mi-septembre 2008), et celles de juin 2009. Alors que le Mexique a perdu plus que les onze points de croissance prévus en 2009, les chutes attendues pour le Chili ou le Pérou sont inférieures à la moyenne de l'OCDE (5.8 points).

Cette résilience renforcée résulte des politiques budgétaires et monétaires récemment adoptées et d'un certain nombre d'évolutions structurelles dans les économies de la région

Figure 0.3. Coût de la crise pour la production à court terme
(en pourcentage de la croissance attendue du PIB)



Note : Évolution en pourcentage entre les prévisions de croissance du PIB réel pour 2009 réalisées en juin 2009 et en juin 2008.

Source : Centre de développement de l'OCDE, d'après OCDE (2008b et 2009) et *Consensus Forecast* (2009).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/735723166218>

Quels sont les facteurs à l'origine d'une telle variété de réactions à une crise qui touche tous les pays ? La réponse réside dans la solidité des liens qui permettent aux économies d'Amérique latine d'interagir avec le reste du monde :

- le couplage des opérations courantes : il s'agit du lien par lequel les biens et les services sont échangés (exportations et importations) et permettent à d'autres transferts courants d'avoir lieu (revenu et transferts de fonds des travailleurs expatriés⁶) ;
- le couplage financier : c'est le lien qui permet de convertir l'épargne en prêts et investissements transnationaux.

Toute crise profonde et prolongée dans les pays développés vient perturber ces liens, dans la mesure où ce type de crise réduit à la fois la demande de produits en provenance d'Amérique latine et le revenu disponible des travailleurs émigrés, qui envoient donc moins d'argent. En outre, les agents économiques des pays développés réagissent aux crises en réorientant leurs investissements vers des actifs intérieurs traditionnellement moins risqués. Résultat, toute crise altère le cours normal des échanges courants et des flux financiers, gagnant toutes les économies de la région selon un phénomène qualifié de « contagion ».

La profondeur des effets de la crise dans chacun de ces couplages dépendra de deux facteurs : le niveau d'exposition de l'économie à ces flux et sa résilience transmis par chaque canal. Depuis les années 1990, la plupart des pays de la planète – et l'Amérique latine ne fait pas exception – se sont « convertis » à la mondialisation. Ils ont progressivement ouvert leurs frontières aux marchés commerciaux et financiers, abandonnant les politiques plus protectionnistes qui avaient fait florès pendant l'essentiel du 20^e siècle. Mais une exposition et une interdépendance accrues ne signifient pas forcément une vulnérabilité accrue. Avec l'augmentation des flux financiers et commerciaux, les pays ont acquis une certaine résilience face à de possibles chocs : ils ont diversifié leurs exportations,

couvert leurs portefeuilles financiers, constitué des réserves de change, protégé leurs revenus contre les risques des termes de l'échange et stabilisé leurs politiques macro-économiques pour disposer de moyens de relance budgétaire et monétaire. Comme nous le verrons, le renforcement de cette résilience est un meilleur remède que la seule réduction de l'exposition d'une économie aux flux financiers et commerciaux.

Pour pouvoir évaluer la situation économique actuelle de l'Amérique latine et ses perspectives, ce chapitre revient d'abord sur l'ampleur et les caractéristiques de la crise mondiale, pour la comparer aux crises précédentes qui ont frappé la région et, en particulier, aux événements catastrophiques des années 1980. Une série d'indicateurs sur l'exposition d'une économie donnée aux chocs internationaux, mais aussi sur ses facteurs de résilience internes, est ensuite construite et analysée. Enfin, le chapitre s'intéresse à la portée et à l'efficacité possible de politiques budgétaires et monétaires anticycliques. La conclusion discute des perspectives de développement à long terme de l'Amérique latine et des risques encourus.

GENÈSE DE LA CRISE ACTUELLE

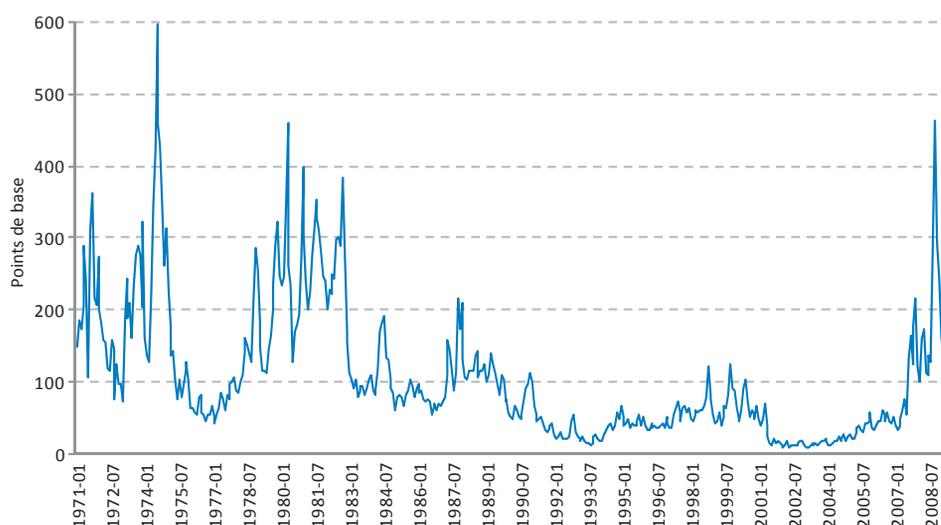
Crise mondiale de liquidité : août 2007-août 2008

Les marchés financiers mondiaux ont ressenti la première bourrasque à la mi-août 2007, quand une pénurie généralisée de liquidité a forcé la Banque centrale européenne (BCE), la Réserve fédérale américaine (Fed) et d'autres grandes banques centrales à injecter au plus vite 326 milliards de dollars américains (USD). Cet effort monétaire concerté visait à rétablir les prêts interbancaires, en brusque perte de vitesse. Cet effondrement du marché de l'argent au jour le jour – l'une des artères du système financier – s'explique par l'attitude des banques qui, réticentes à se prêter de l'argent, ont préféré thésauriser. Cette réaction, aussi soudaine fût-elle, était la conclusion logique d'une inquiétude grandissante parmi les banques, qui réalisaient combien elles avaient mal évalué leur niveau d'exposition – et celui de leurs homologues – au marché hypothécaire à risque américain (*subprime*).

La crise mondiale a évolué en deux phases : la première, en août 2007, a connu l'assèchement des liquidités

Ces craintes étaient justifiées. L'éclatement de la bulle des *subprimes*, un an plus tôt, faisait un nombre croissant de victimes, s'étendant à des acteurs plus ou moins inattendus comme l'établissement de crédit immobilier New Century Financial, tombé en faillite⁷. Des départements entiers dans les grands établissements financiers étaient à la recherche d'injections extraordinaires de capital pour faire face à la crise. Les asymétries de bilan sont devenues monnaie courante, certaines entreprises sombrant dans la crise ou bien annonçant d'énormes moins-values dans un nombre croissant de pays. Plusieurs acteurs vont rejoindre le fonds spéculatif Bear Stearns, comme HSBC Holdings au Royaume-Uni, l'assureur AXA en France ou la banque IKB Deutsche en Allemagne. La perte de confiance que ces comportements induisent transparait très clairement dans les écarts TED (*TED spreads*) – l'écart entre le taux d'intérêt interbancaire et celui implicite dans le prix de la dette à court terme du gouvernement américain. Ils permettent donc de mesurer le risque perçu de crédit des prêts aux banques commerciales. La figure 0.4 retrace l'évolution des écarts TED. Ceux-ci avaient atteint en septembre 2007 un niveau sans précédent depuis la « crise de l'épargne et du crédit » de 1987.

Figure 0.4. Écarts TED
(en points de base)



Note : Différentiel, en pourcentage, entre le taux d'intérêt des eurodollars à trois mois et le taux des bons du Trésor à trois mois sur le marché secondaire (escompte). Moyennes annuelles.

Source : Centre de développement de l'OCDE d'après la base de données *Selected Interest Rates* du Conseil des gouverneurs de la Fed.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/735754631480>

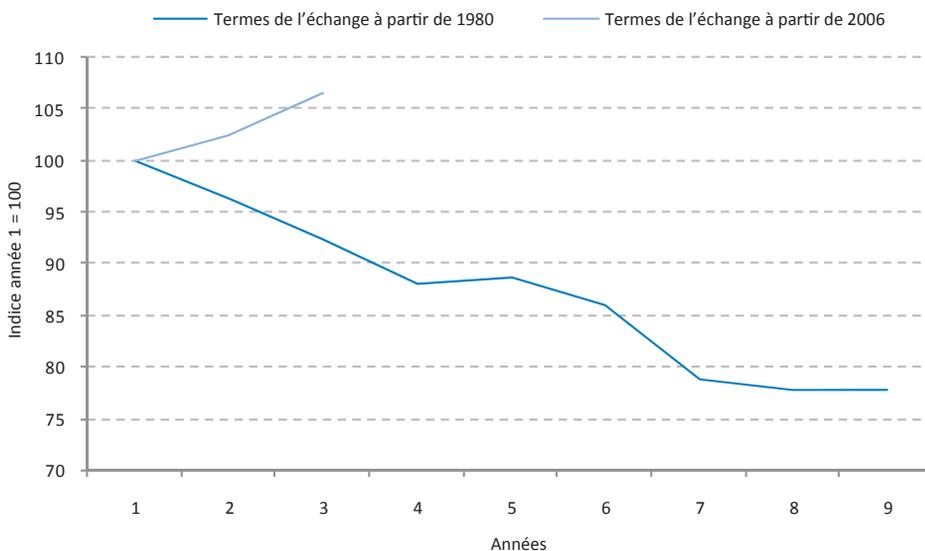
Pendant les douze mois suivants et malgré des efforts conséquents de toutes les grandes économies, ces pénuries initiales de liquidité se transforment progressivement en une crise du crédit à part entière. En août 2008, la Fed abaisse ses taux d'intérêt à 1.5 %, contre 5.25 % un an plus tôt. Elle déploie également tout un arsenal d'instruments non traditionnels pour alimenter le système financier. La BCE, la Banque d'Angleterre et la Banque du Japon lui emboîtent le pas, mais plus lentement : alors que les taux européens passent de 5 à 4.25 %, le Royaume-Uni abaisse son taux de 5.75 à 5 %. Au Japon, le taux en vigueur – déjà faible (0.75 %) – ne bouge pas. Sur le front budgétaire, plusieurs plans de relance sont mis en place. Pourtant, le crédit mondial continue de s'assécher et les *TED spreads* ne diminuent pas.

Les rendements des titres latino-américains ont progressé, mais moins que prévu. Les marchés semblent prendre acte de leur meilleur profil de risque

Lorsque la crise financière touche les pays en développement, l'histoire commence par se répéter comme prévu : montée de l'incertitude, réorganisation des portefeuilles d'investissement pour se prémunir des risques, « fuite vers la qualité » – toutes ces réactions s'enchaînent à un rythme effréné et les primes de risque s'envolent. Démentant son histoire passée, l'Amérique latine résiste pourtant remarquablement bien à ce vent de panique. Lors des précédents épisodes de remous financiers – crise de la dette de 1982, crise de l'Asie de l'Est de 1997-1998 ou crise russe de 1998 – la « fuite vers la qualité » avait entraîné les primes de risque sur les titres souverains latino-américains sur la même pente vertigineuse que les obligations « pourries » à haut rendement des économies développées. Cette fois-ci, les marchés financiers mondiaux font la différence et découplent les risques liés aux investissements en Amérique latine de ceux d'autres actifs traditionnellement considérés comme risqués. Résultat, les écarts pour les obligations d'État dans la région progressent plus lentement. Trois raisons expliquent l'impact modéré de la crise de liquidité sur les performances financières de l'Amérique latine :

- la solidité du couplage des opérations courantes** : comme on le voit à la figure 0.5, les termes de l'échange restent solides en Amérique latine, grâce à la bonne tenue des cours des matières premières, dopés par la croissance continue de la Chine et des anticipations de la demande à venir de ce pays. La vigueur des exportations fournit quant à elle les garanties nécessaires pour calmer des investisseurs internationaux de plus en plus fébriles. Les transferts privés restent stables, les pressions sur les marchés du travail dans les pays de l'OCDE ayant été contenues jusqu'au deuxième trimestre 2008 (à cette date, le taux moyen de chômage dans la zone OCDE atteignait 5.8 %, avec un taux de respectivement 5.4 et 10.5 % aux États-Unis et en Espagne, principales sources de ces transferts) ;

Figure 0.5. Évolution des termes de l'échange en Amérique latine : 1980 et 2006



Note : Indices 1980 et 2006 = 100 respectivement.

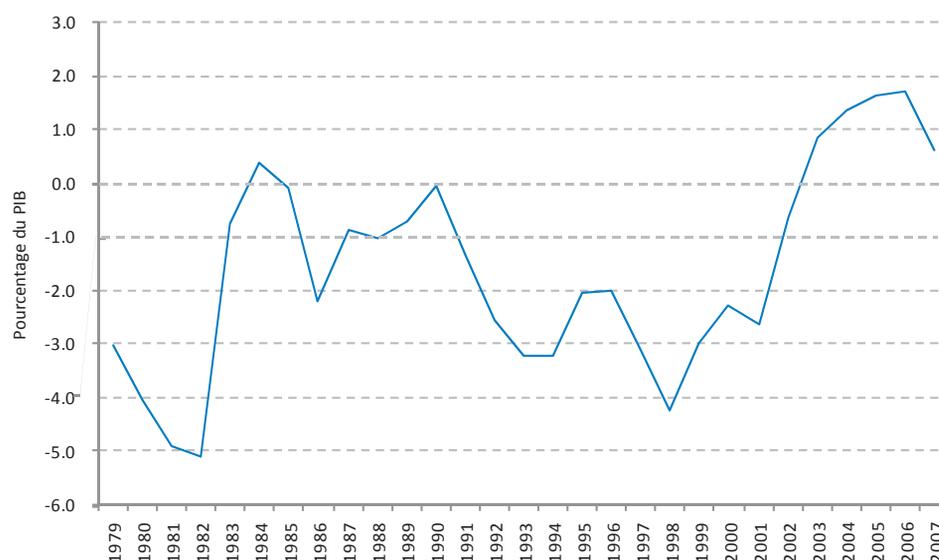
Source : Centre de développement de l'OCDE, d'après la base de données BADECON (indicateurs économiques et statistiques) de la Commission économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes (Cepal).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/735785026012>

- la meilleure résilience financière des économies** : des ratios d'endettement souverain inférieurs pour des échéances plus longues et une part supérieure de la dette libellée en devise nationale réduisent les risques et les répercussions des fuites de capitaux auto-provoquées. En outre, les banques centrales gagnent en crédibilité en s'affranchissant de leur mandat (potentiellement dangereux) de défense du taux de change ;
- la plupart des pays de la région sont exportateurs nets de capitaux au moment d'affronter la crise** : la figure 0.6 montre qu'à l'inverse de la crise des années 1980, la plupart des pays de la région affichent cette fois-ci un solde positif de leur balance courante (même s'ils restent débiteurs nets des stocks totaux).

Les termes de l'échange résistent, le poids et les échéances de la dette souveraine sont plus soutenables, et la plupart des pays deviennent exportateurs nets de capitaux

Figure 0.6. Balance des opérations courantes de l'Amérique latine
(en pourcentage du PIB)



Note : La série de données recouvre l'Argentine, le Brésil, le Chili, la Colombie, le Costa Rica, le Mexique, le Pérou, la République dominicaine et le Venezuela.

Source : Centre de développement de l'OCDE, d'après les données IFS du FMI et WDI de la Banque mondiale.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/735805358225>

Mais cette première année de crise ne sera pas la dernière. De fait, le mois de septembre 2008 inaugure une nouvelle phase, à la fois plus grave et probablement plus durable.

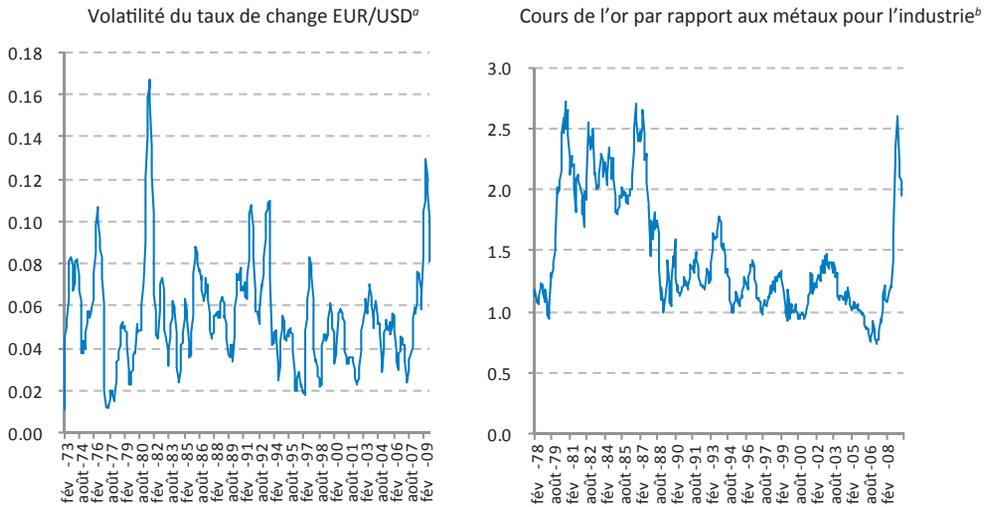
Gel du crédit et récession mondiale : depuis septembre 2008

La faillite de Lehman Brothers, le 15 septembre 2008, marque une nette aggravation de la crise

Le 15 septembre 2008, la banque d'affaires Lehman Brothers se déclare en faillite, déclenchant une crise bancaire généralisée. Les agents économiques des pays industrialisés (entreprises, consommateurs et pouvoirs publics) revoient leurs aspirations à la baisse et se préparent à la pire récession mondiale depuis la Grande Dépression. L'Amérique latine est frappée aujourd'hui par d'importants chocs négatifs qui se transmettent *via* ses relations financières et commerciales : le choc sur les marchés mondiaux du crédit est bien plus fort qu'un an auparavant ; quant au revenu et aux échanges mondiaux, ils s'effondrent.

Le choc financier est immédiatement patent dans le secteur bancaire, poussant les *TED spreads* à des niveaux inédits depuis 1973 – date à laquelle le monde assistait à la fin du système de Bretton Woods et plongeait dans la crise pétrolière et boursière des années 1972-1973. Les marchés du crédit ne sont pas les seuls touchés et un peu partout dans le monde, les bourses commencent à dévisser. Parallèlement, la valeur des principales devises devient de plus en plus aléatoire. L'instabilité du taux de change eurodollar retrouve ses records des années 1980, comme en témoigne le graphique de gauche de la figure 0.7. Les investisseurs courent aux abris. L'augmentation du prix relatif de l'or – une valeur refuge traditionnelle en période de troubles – se passe de commentaire. Son évolution est retracée dans le graphique de droite de la figure 0.7.

Figure 0.7. Mesures de l'aversion mondiale pour le risque et l'instabilité

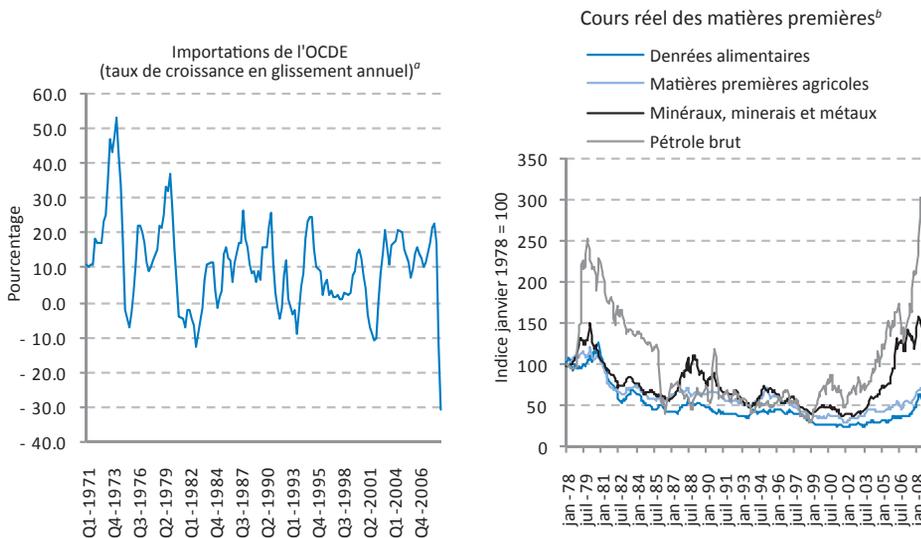


Note : a) Écart-type glissant sur douze mois. b) Ratio entre les prix au jour le jour du dollar américain.

Source : Centre de développement de l'OCDE, d'après les données Datastream.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/735807720500>

Figure 0.8. Demande extérieure et cours des matières premières



Note : a) Les importations sont libellées en USD courants. b) Les prix en USD déflatés de l'indice des prix à la consommation (IPC) américain (hors alimentation) corrigé des variations saisonnières.

Source : OCDE (2009), Key Short-term Indicators ; Centre de développement de l'OCDE, d'après la base de données Statistiques de prix des produits de base en ligne de la Cnuccd et le Bureau des statistiques du travail américain (BLS).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/735816165851>

L'instabilité atteint des records alors que le commerce mondial et les cours des matières premières s'effondrent

34

Pire encore, le choc financier va cette fois-ci de pair avec un choc commercial d'envergure. Les échanges mondiaux s'effondrent au dernier trimestre 2008 et au premier trimestre 2009, avec l'assèchement des crédits commerciaux et le repli de la demande mondiale. L'OCDE prévoit un plongeon de 16 % du commerce mondial en 2009 (projections de juin 2009).

Le graphique de gauche de la figure 0.8 indique qu'en 2009, la demande mondiale devrait connaître son plus fort repli depuis la Grande Dépression, entraînant dans son sillage les prix des exportations de l'Amérique latine et des matières premières en général (ce qu'illustre le graphique de droite). Les transferts privés se réduisent eux aussi brusquement et devraient rester tendus avec la montée du chômage dans les pays de l'OCDE. L'OCDE prévoit une vive augmentation du chômage dans les deux principaux pays sources de ces transferts : les États-Unis (avec un taux de 10.1 % attendu en 2010) et l'Espagne (19.36 %).

EXPOSITION ET RÉSILIENCE EN AMÉRIQUE LATINE ET AUX CARAÏBES

L'environnement extérieur est au moins aussi défavorable que dans les années 1980. Des indicateurs d'exposition et de résilience permettent de mesurer l'aptitude de la région à relever ce défi

La situation que nous venons de décrire – choc commercial et choc financier simultanés – a tout pour inquiéter. La plupart des indicateurs mondiaux retrouvent les niveaux du début des années 1980 et de la « décennie perdue », lorsque l'Amérique latine plongeait dans la crise de la dette. Étant donné les nombreux changements structurels intervenus depuis la fin des années 1980 et au début des années 1990 en Amérique latine, l'histoire va-t-elle se répéter ? Ces changements ont-ils amélioré ou aggravé l'aptitude de la région à affronter la crise actuelle ? Alors que la mondialisation financière et commerciale signifie que les pays sont de plus en plus exposés aux remous mondiaux, l'Amérique latine a néanmoins su renforcer sa résilience.

À des fins d'évaluation et de comparaison de l'impact des chocs mondiaux sur les différentes économies latino-américaines, nous avons construit des indices pour les relations commerciales et financières. Ces indices font la distinction entre exposition et résilience :

- **exposition** : importance de la relation extérieure, mesurée à la fois par sa taille par rapport à l'économie et par son poids dans la croissance ;
- **résilience** : attributs susceptibles de résister aux chocs extérieurs – ou de les effacer – véhiculés par chaque lien (diversification des exportations, réserve de liquidité internationale...). Les relations commerciales et financières partagent une autre source importante de résilience – à savoir des instruments de politique anticycliques.

Liens et diversification de la balance courante

Dans plusieurs pays d'Amérique latine, la croissance est de plus en plus tributaire des exportations. Mais les crises planétaires limitent le pouvoir d'achat mondial et affaiblissent la demande pour un nombre conséquent d'industries latino-américaines. Quel est le degré d'exposition des pays d'Amérique latine et des Caraïbes à un recul du commerce mondial ? Notre analyse porte sur neuf pays : les sept premières économies régionales (Argentine, Brésil, Chili, Colombie, Mexique, Pérou et Venezuela) et deux représentants de l'Amérique centrale et des Caraïbes (Costa Rica et République dominicaine).

L'ouverture commerciale, la dépendance aux exportations et les transferts privés sont des indicateurs interactifs de l'exposition de la balance courante

Deux mesures distinctes représentent dans chaque pays le degré d'exposition aux chocs commerciaux mondiaux. La première concerne l'ouverture commerciale : des volumes d'échange plus importants amplifient l'impact macro-économique des chocs sur les exportations ou les termes de l'échange. Un ratio bien connu dans la littérature permet de mesurer cette ouverture commerciale : le volume des échanges (exportations + importations) par rapport au PIB. Pour mieux s'attacher à la structure productive d'un pays, nous utilisons des valeurs PPA (parité de pouvoir d'achat) corrigées des termes de l'échange (Penn World Tables 6.2). Nous étudions l'ouverture de chaque pays en 1981 et en 2007, années qui ont précédé les crises de 1982 et de 2008. L'ouverture ainsi définie est mesurée sur une échelle de 0 à 1, la valeur haute représentant un degré supérieur d'exposition. Nous avons attribué au Costa Rica une valeur de 1 en 2007, puisque le volume des échanges a atteint cette année-là 98 % du PIB. L'Argentine et le Brésil se voient attribuer une valeur de 0 en 1981, lorsque leurs volumes d'échanges ne représentaient que 12 % de leurs PIB respectifs.

Une autre dimension, dynamique, renvoie au rôle des exportations dans la stratégie de développement de chaque pays. La stratégie retenue détermine l'importance du commerce dans la croissance à long terme. Pour mesurer cet aspect des choses, nous examinons la contribution des exportations à la croissance du PIB pendant la décennie ayant précédé la crise. Les flux sont valorisés en dollars plutôt qu'en PPA afin de saisir l'importance de la demande extérieure dans le revenu total ainsi engendré pour chaque économie. Les pays sont ensuite classés selon la même échelle que pour l'ouverture commerciale. Le Chili obtient une valeur de 1 en 2007 (la croissance des exportations ayant contribué à 67 % de la croissance totale du PIB les dix années précédentes) alors que l'Argentine obtient une valeur de 0 en 1982 (les exportations n'ayant contribué que de 6 % à la croissance totale)⁸.

Les migrations créent aussi de nouveaux liens de la balance courante qui ont un impact significatif sur les pays d'origine comme sur les pays d'accueil. Les transferts privés font partie de ces liens, les flux positifs nets étant parallèles aux échanges dans la balance courante de la plupart des pays d'Amérique latine. Cette source bien spécifique de devises n'a cessé d'augmenter, notamment au Mexique – où les transferts privés ont dépassé les rentrées pétrolières en 2007 – et en République dominicaine – où ils représentent désormais un remarquable 10 % du PIB⁹. Les importantes rentrées de transferts privés exposent les économies d'Amérique latine aux cycles du marché du travail dans les pays de l'OCDE, puisque les salaires sont la principale source de revenu pour les migrants. L'encadré M.1 revient sur les données historiques attestant que les transferts privés pourraient bien être moins irréguliers que les autres flux financiers.

Ces flux sont mesurés de la même manière qu'avant, à l'aide du ratio transferts privés/PIB pour les neuf pays retenus l'année précédant les deux crises majeures étudiées (1982 et 2008) et classés sur une échelle de 0 à 1. Les limites suivantes ont été posées : les transferts inférieurs à 0.3 % du PIB obtiennent une valeur de 0 alors que les transferts supérieurs à 5 % du PIB obtiennent une valeur de 1. On observe une forte hétérogénéité entre les pays : le Brésil et le Chili obtiennent une valeur proche de 0 pour les deux périodes, alors que les transferts en République dominicaine ont progressé, passant de 3 à pratiquement 10 % du PIB, d'où une valeur de 1.

Encadré 0.1. Les transferts privés en période troublée : enseignements de l'étalon or

La dépendance économique vis-à-vis des transferts de fonds des émigrés n'est pas propre aux pays en développement d'aujourd'hui. Au tournant du 20^e siècle, bon nombre de pays européens ont été confrontés aux aléas de ces flux. Attirés par le développement rapide du Nouveau monde, des millions d'Européens débarquent sur le continent américain. L'argent qu'ils renvoient chez eux irrigue les économies européennes, dopant la consommation, l'épargne et les investissements. Comme aujourd'hui, ces flux sont sensibles aux cycles conjoncturels dans les pays d'accueil.

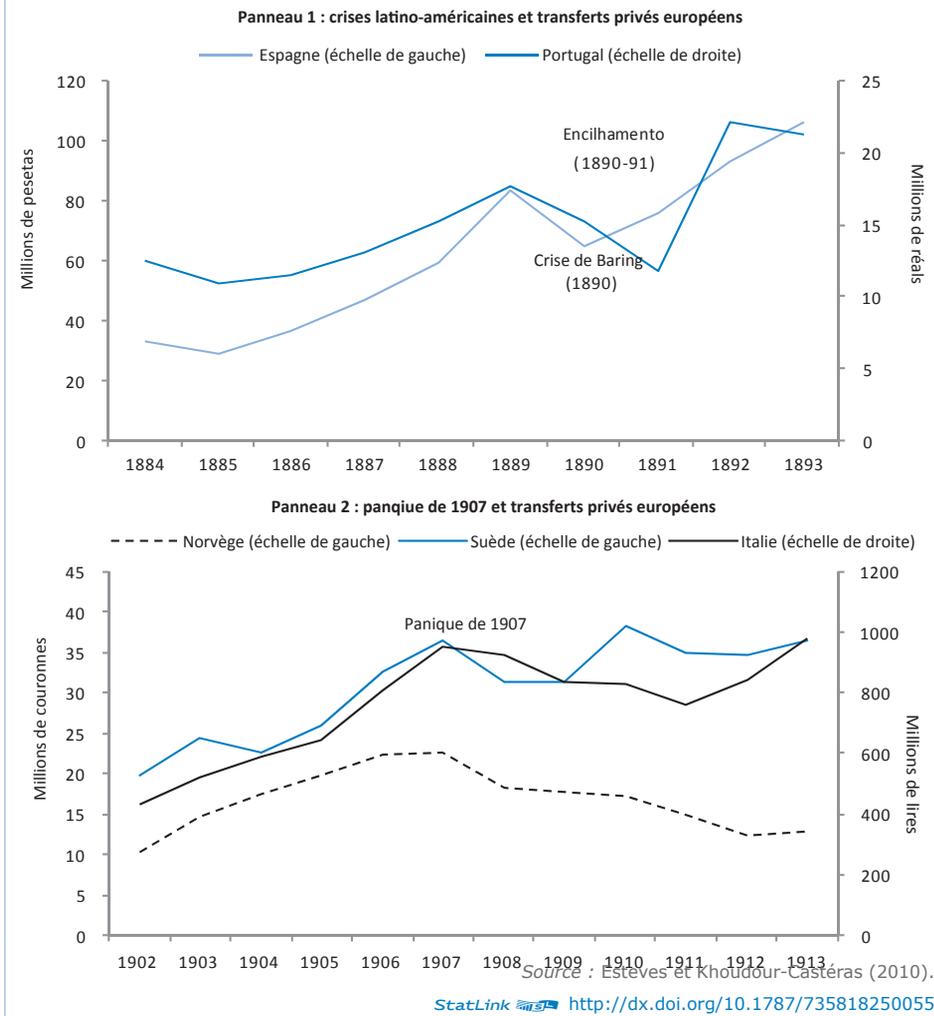
La figure 0.9 illustre bien l'impact des crises financières dans les pays d'accueil sur les transferts privés vers l'Europe. Dans le sillage de la crise de Baring en Argentine, les transferts vers l'Espagne chutent de 22 % en 1890 alors que l'*Encilhamento* (« boursicotage ») brésilien des années 1890-1891 provoque un repli des transferts vers le Portugal de 14 % en 1890 et de 23 % en 1891 (panneau 1). De même, la « panique de 1907 » aux États-Unis s'accompagne d'une brusque chute des transferts vers l'Europe entre 1907 et 1909 : moins 12 % pour l'Italie, moins 15 % pour la Suède et moins 21 % pour la Norvège (panneau 2). Pourtant, ces épisodes de baisse restent courts et n'ont en général pas d'impact sur la tendance de long terme des transferts privés.

Avant la Première Guerre mondiale, comme aujourd'hui, les transferts privés sont néanmoins pour le pays d'origine bien moins irréguliers que les autres postes de la balance des paiements. Les capitaux étrangers tendent à quitter le pays d'origine en période d'instabilité financière ou de ralentissement économique, alors que les travailleurs expatriés tendent à envoyer plus d'argent à leurs familles, inaugurant un schéma anticyclique des transferts privés. Pour Esteves et Khoudour-Castéras (2010), les transferts privés contribuent au maintien de la stabilité financière dans les économies périphériques d'Europe, surtout lorsque le taux de change est fixe. À partir d'un échantillon de pays de forte émigration (Autriche-Hongrie, Espagne, Italie, Portugal et Suède) analysés sur la période 1880-1913, ces auteurs montrent que les transferts privés ont réduit sensiblement l'éventualité de remous financiers – à savoir les retournements soudains et les renversements de la balance courante¹⁰. La fonction d'ajustement des transferts privés a été particulièrement importante pour les nations rattachées à l'étalon or et qui, ce faisant, ne pouvaient pas compter sur les fluctuations de change.

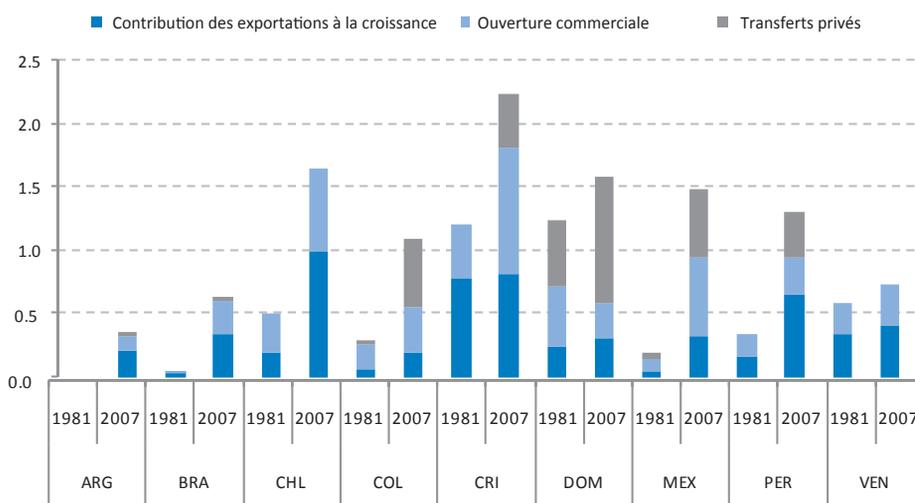
Ces résultats sont conformes aux découvertes récentes de Bugamelli et Paternò (2006) qui – à partir d'une série de données sur 110 pays en développement pour la période 1976-2003 – concluent que des niveaux importants de transferts (supérieurs à 3 % du PIB) réduisent le risque de renversement de la balance courante. Les transferts privés facilitent le partage international des risques pour les pays n'ayant qu'un accès limité aux marchés financiers internationaux ou qui sont confrontés à des mouvements de capitaux conjoncturels.

L'ouverture aux marchés internationaux peut dans un premier temps rendre les pays vulnérables à l'instabilité financière. Mais ils peuvent toujours retirer des bénéfices substantiels de l'ouverture financière sous réserve que des mécanismes amortisseurs suffisants – comme les transferts privés – les aident à compenser les coûts occasionnés par les chocs internationaux.

Figure 0.9. Crises financières et transferts privés avant la Première Guerre mondiale



L'« indice d'exposition de la balance courante » (IEBC) agrège les résultats des trois mesures détaillées ci-dessus : deux sont associées aux échanges et une aux transferts privés. L'évolution de l'IEBC retrace donc le processus de mondialisation engagé par la région depuis les années 1990. La figure 0.10 en atteste, l'IEBC a nettement progressé dans tous les pays. Le Costa Rica semble être aujourd'hui l'économie la plus exposée de la région, juste devant le Chili, le Mexique et le Pérou. La République dominicaine fait aussi partie des pays très exposés, du fait de sa dépendance à l'égard des transferts privés.

Figure 0.10. Indice d'exposition de la balance courante

Note : Chaque indicateur correspond à une échelle de 0 à 1. Plus la valeur est élevée, plus l'exposition est importante. Voir le texte pour le mode de construction.

Source : Centre de développement de l'OCDE, d'après les données IFS du FMI, les Penn World Tables 6.2 et les données WDI de la Banque mondiale.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/735860701032>

L'IEBC traduit l'exposition relative mais il n'indique pas forcément quels sont les pays les plus – ou les moins – vulnérables aux chocs internationaux. Un pays peut être plus ouvert et, partant, plus exposé aux cycles économiques mondiaux – mais il peut aussi avoir développé une forte capacité de résilience. La première barrière aux chocs transmis par la balance des opérations courantes est celle de la diversification commerciale. De fait, le panier des exportations des pays d'Amérique latine s'est diversifié depuis les années 1980, limitant les risques des termes de l'échange dans la mesure où cette diversité accrue signifie que les répercussions du dévissage du cours d'un produit d'exportation donné sont proportionnellement moindres.

La résilience de la balance courante articule la diversification des exportations (produits et marchés) et la diversité géographique des transferts privés

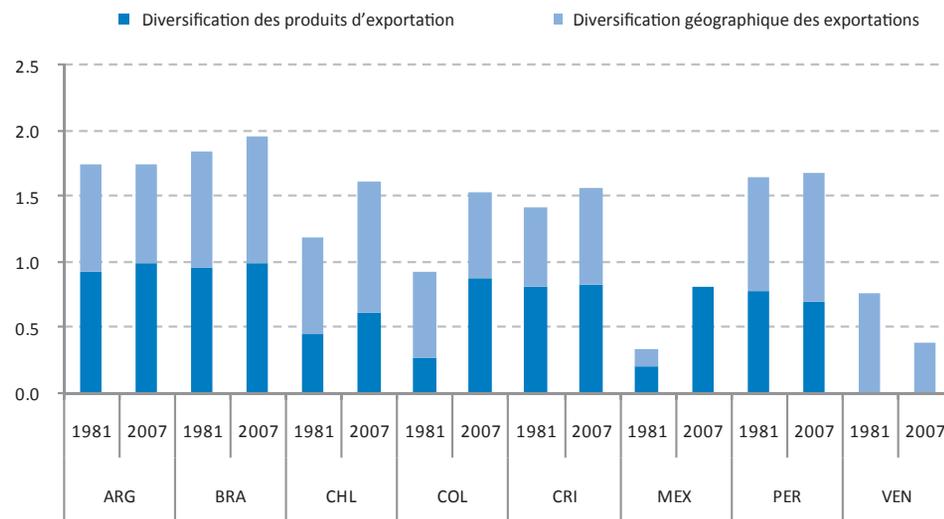
Pour cerner cette diversification, nous avons construit un indice de concentration Herfindahl-Hirschman (indice HH). L'indice HH atteint un niveau plafond de 1 si les exportations sont toutes concentrées dans un seul secteur, et un niveau plancher de $1/N$ si les exportations sont également réparties entre les différents (N) secteurs de l'économie considérée. Si l'on examine la valeur en dollars des exportations de chacun des 90 secteurs listés par la Cnuce (Classification type pour le commerce international [CTCI] à deux chiffres, version 1), on voit que les économies d'Amérique latine se sont nettement diversifiées depuis les années 1980. En 1981, les exportations de la région étaient extrêmement concentrées, avec un indice HH de 0.16 (contre 0.07 pour le commerce mondial total). Mais en 2007, soit juste avant la crise actuelle, la diversification des exportations latino-américaines avait rejoint l'indice HH du commerce mondial, toujours proche de 0.07.

Cette diversification n'est pas le fait de toutes les économies de la région : alors que le Chili a nettement réduit sa dépendance vis-à-vis du cuivre (son indice HH étant passé de 0.4 dans les années 1970 à 0.13 dans la décennie précédant la crise de 2008), les exportations du Venezuela sont restées centrées sur le pétrole (avec un indice HH proche de 0.85 pendant l'essentiel des années 1970 et de 0.70 dans la décennie pré-crise actuelle).

Mais la diversification n'est qu'un des éléments du tableau. Les marchés mondiaux ne sont toujours pas totalement intégrés pour bon nombre de biens et de services exportés par l'Amérique latine, et une part significative des échanges intervient dans le cadre d'accords bilatéraux. Ainsi, un pays se prémunira contre les risques en diversifiant non seulement le contenu de ses exportations mais aussi leur destination géographique¹¹. En tenant compte des six destinations privilégiées (États-Unis, Union européenne, Japon, Chine, autres pays d'Amérique latine et pays du Moyen-Orient)¹², nous recalculons l'indice HH pour chaque pays en utilisant le total des exportations vers chacune de ces régions. Pour des pays comme l'Argentine, le Brésil, le Chili et le Pérou, l'importance croissante de la Chine permet de diversifier les exportations. De leur côté, les États-Unis ont conforté leur place de première destination des exportations en provenance d'autres pays d'Amérique latine, comme la Colombie, le Costa Rica, le Mexique et le Venezuela. Au niveau global, l'Amérique latine n'a pas diversifié les destinations de ses exportations.

La figure 0.11 illustre l'indice de résilience de la balance courante. Cet indice reflète le niveau de diversification à la fois dans les produits d'exportation et dans les destinations de ces produits, comme suit : pour chacun des deux aspects, nous définissons un indice de diversité égal à 1 moins l'indice HH correspondant. Nous recalculons ensuite chacun pour obtenir 0 pour les valeurs faibles (moins de 0.5) et 1 pour le scénario de diversification maximale observée. Pour ce qui est des produits, c'est le Brésil le champion actuel de la diversification. En termes de destinations, la palme revient au Chili.

Figure 0.11. Indice de résilience de la balance courante



Note : Chaque indicateur correspond à une échelle de 0 à 1. Plus la valeur est élevée, plus la résilience est importante. Voir le texte pour le mode de construction.

Source : Centre de développement de l'OCDE, d'après la base TRAINS de la Cnuceid.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/735864260001>

Tous les pays de l'échantillon présentent un panier de produits d'exportations bien plus diversifié que dans les années 1980. Cette amélioration est parfois minime mais dans certains cas, comme en Colombie et au Mexique, les progrès sont sensibles et importants. La diversification géographique ne semble pourtant pas évoluer selon les mêmes lignes. Le Brésil, le Chili, le Costa Rica et le Pérou sont les seuls à avoir élargi leurs cibles géographiques et cela est en grande partie le

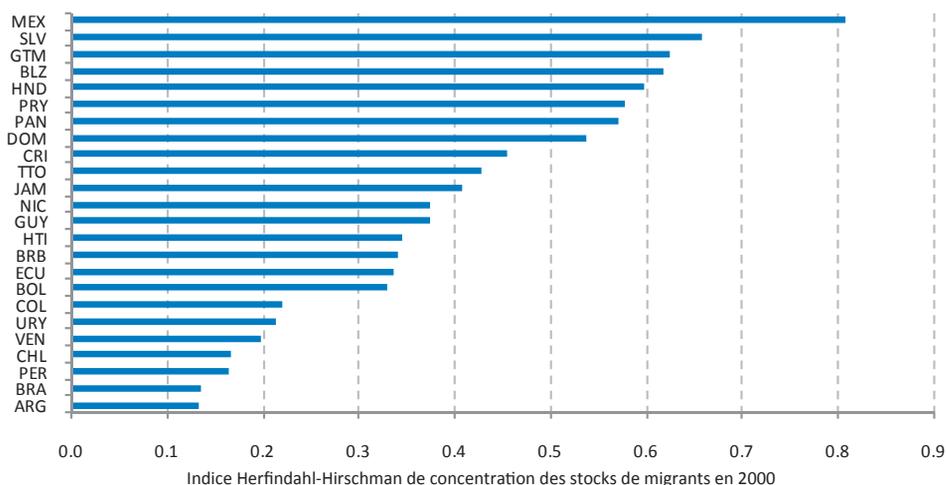
Tous les pays de l'échantillon ont diversifié leurs produits d'exportation. La diversification géographique est moins évidente, la montée en puissance de la Chine comme partenaire commercial venant fausser la donne

fait de la Chine, qui s'impose comme un important partenaire commercial. Les exportations mexicaines sont les moins diversifiées de ce point de vue, avec près de 80 % des produits expédiés vers les États-Unis.

Le Brésil sort du lot, qui a amélioré à la fois la diversification de ses produits et de ses destinations. Viennent ensuite l'Argentine, le Chili, la Colombie, le Costa Rica et le Pérou. Malgré un panier de produits plus diversifié que les autres, le Mexique n'obtient pas un bon classement, à cause de sa piètre diversification géographique. Le Venezuela est la lanterne rouge, du fait de sa dépendance vis-à-vis d'un seul et unique secteur : le pétrole.

Un pays peut connaître la diversité non seulement dans ses flux d'exportations mais aussi dans les rentrées de transferts privés. Les flux privés seront plus résistants à la conjoncture si les revenus des expatriés proviennent d'une large palette d'industries ou si les migrants se répartissent dans un large échantillon de pays. Malheureusement, les pays très exposés aux transferts privés sont, dans la pratique, les moins diversifiés. La figure 0.12 le montre bien : les migrants originaires du Mexique, de République dominicaine et du Costa Rica sont très largement concentrés aux États-Unis, à l'inverse des migrants originaires du Chili, de l'Argentine et du Brésil. Le Pérou est le seul pays fortement exposé aux transferts privés qui jouisse aussi d'une certaine résilience.

Figure 0.12. Concentration des migrants par destination géographique



Note : L'indice de concentration HH est calculé à partir des stocks bilatéraux de migrants pour chaque pays de la région par rapport au reste du monde. L'indice va de 0 à 1.

Source : Centre de développement de l'OCDE, d'après Ratha et Shaw (2007).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/735888535402>

Le déficit de la balance courante et la dette extérieure rapportée au PIB, associés à un indicateur d'ouverture financière, sont autant d'indices de l'exposition financière

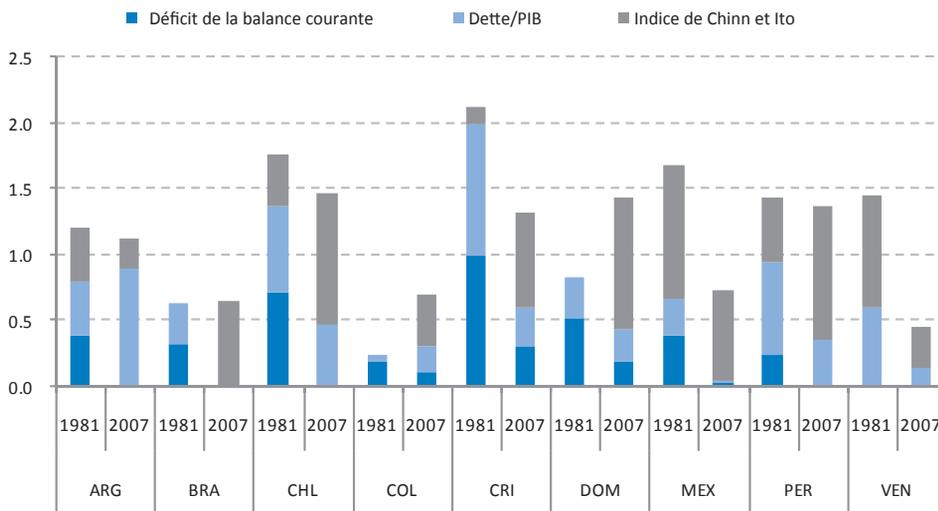
Relations financières et capacité de résilience

Un retour sur l'histoire de l'Amérique latine permet de très vite constater que les remous financiers sont à l'origine de la plupart des crises dans la région. Cette vulnérabilité historique aux turbulences financières trouve ses racines dans le besoin de financement extérieur qui se traduisait – du moins jusqu'à récemment – par des entrées nettes de capitaux (le revers de la médaille du déficit de la balance courante caractéristique de l'Amérique latine). Mais la région

se trouve aujourd'hui dans une situation très différente, plusieurs pays affichant des excédents de la balance courante au moment du déclenchement de la crise actuelle. Ces dix dernières années, la position extérieure de la plupart des pays d'Amérique latine s'est considérablement améliorée, créant les conditions d'une véritable stabilité macro-économique.

Mais un excédent net de la balance courante n'exclut pas un besoin de financement extérieur : premièrement, l'Amérique latine reste un débiteur net ; ensuite, elle peut avoir des besoins permanents de liquidité à court terme (pour le financement du commerce par exemple), qui sont compensés dans toute comptabilité annuelle ou trimestrielle ; troisièmement, un prêt à rembourser sur dix ans est très différent d'un prêt qu'il faut refinancer tous les six mois ; enfin, un pays n'est pas composé d'entités uniformes se comportant de manière identique. Toute économie compte au moins trois acteurs, essentiels et très différents : les ménages, les entreprises et les pouvoirs publics. Dans un pays prêteur net pour le reste du monde, tous les acteurs n'ont pas forcément la même autonomie financière. L'exposition aux chocs financiers ne peut donc être basée sur les seules entrées nettes. Les entrées brutes de capitaux comme les durées des emprunts sont tout aussi importantes.

Figure 0.13. Indice d'exposition financière



Note : Chaque indicateur correspond à une échelle de 0 à 1. Plus la valeur est élevée, plus l'exposition est importante. Voir le texte pour le mode de construction.

Source : Centre de développement de l'OCDE, d'après les données IFS du FMI, les données WDI et GDF de la Banque mondiale et Chinn et Ito (2008).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/736036287167>

Pour examiner cet aspect des choses, nous recourons à un indice d'exposition financière construit sur trois variables distinctes : *i*) les déficits de la balance courante par rapport au PIB, qui servent de valeur indicative pour les besoins financiers actuels. Nous prenons la moyenne des trois années qui ont précédé les crises de 1982 et 2008 ; *ii*) la dette extérieure par rapport au PIB, variable indicative du fardeau de la dette ; et *iii*) l'indicateur d'ouverture financière mis au point par Chinn et Ito (2008) à partir d'informations tirées du *Annual Report on Exchange Arrangements and Exchange Restrictions* du FMI. Cet indicateur tente de cerner le cadre juridique, en examinant les différents taux de change en vigueur, les restrictions sur les transactions courantes et sur le compte de capital

L'exposition présumée à la présence de banques étrangères dans le système financier intérieur est atténuée par le profil particulier de la région

ainsi que les contrôles des changes (comme l'obligation faite aux exportateurs de renoncer à une partie de leurs devises)¹³.

Comme pour les autres indicateurs, les trois dimensions sont classées sur une échelle de 0 à 1 puis additionnées pour obtenir l'indice d'exposition financière illustré à la figure 0.13. Le Chili et le Pérou, qui ont sensiblement ouvert leurs marchés financiers, ne sont pas forcément plus exposés aux chocs financiers qu'en 1980, puisqu'ils ont résorbé leurs importants déficits et sont moins endettés.

Certains analystes estiment que la présence de banques étrangères dans le système financier national est un autre vecteur possible de contagion. En général, les investissements directs étrangers (IDE) dans le secteur bancaire contribuent à améliorer le fonctionnement et l'efficacité des marchés financiers de la région (Micco, Panizza et Yañez, 2004). Pourtant, si les filiales locales de banques internationales doivent respecter une stratégie mondiale, un choc de liquidité au siège ou ailleurs dans le réseau institutionnel (en Europe centrale et orientale pour les banques européennes, par exemple) peut entraîner un resserrement du crédit en Amérique latine. Étant donné la place des banques internationales dans plusieurs systèmes financiers de la région, ce vecteur de transmission pourrait bien être important.

Comme le souligne le FMI dans ses *Perspectives économiques régionales* (FMI, 2009a), les difficultés systémiques du secteur financier latino-américain sont atténuées par quatre facteurs : *i*) les prêts des banques internationales dans la région sont surtout le fait des filiales locales et sont libellés en monnaie locale, plutôt que des prêts transnationaux en devises ; *ii*) les filiales ne contractent pas de lourds emprunts auprès du siège pour financer leurs prêts sur le marché local ; *iii*) la part du prêt interbancaire en devises à court terme est minime ; et *iv*) ces banques internationales en Amérique latine ne sont pas elles-mêmes trop exposées aux banques d'Europe centrale et orientale.

Ce qui vaut pour les liens commerciaux vaut pour les liens financiers : l'impact de la crise ne dépend pas uniquement de l'exposition – la capacité de résilience de chaque pays entre en ligne de compte. Sur ce point, l'Amérique latine s'en sort mieux que par le passé. À l'inverse des pays de l'OCDE, le secteur bancaire en Amérique latine et aux Caraïbes n'a pas été physiquement exposé aux marchés financiers américains qui ont déclenché la crise. L'absence de plans de sauvetage d'envergure pour les sociétés financières de la région confirme cette hypothèse. Alors que le FMI estime à quelque 50.4 % du PIB les sommes consacrées au soutien des banques dans les économies avancées du G20 pour l'année 2009, les chiffres correspondants pour l'Argentine et le Brésil sont respectivement de 0.9 et 1.5 %¹⁴. Des travaux récents (voir par exemple Reinhart et Rogoff, 2009) montrent que les crises bancaires sont particulièrement coûteuses en termes d'effort budgétaire visant à restructurer le secteur financier. À cet égard, si la région résiste au ralentissement mondial actuel sans accident grave dans le secteur financier, elle devrait pouvoir rebondir.

La résilience financière est liée au volume des liquidités, au risque de refinancement et à la soutenabilité de la dette extérieure

Nous avons construit un indice pour analyser la résilience financière de la région, qui intègre la liquidité, le risque de refinancement et des mesures de la viabilité de la balance courante. La liquidité est mesurée par le ratio réserves de change/endettement externe à court terme¹⁵. Il s'agit d'un indicateur de liquidité externe souvent associé à la règle « Greenspan-Guidotti » selon laquelle les réserves doivent couvrir au moins une année de dette extérieure¹⁶. Étant donné que les réserves ne sont pas forcément toutes disponibles pour répondre aux obligations extérieures à court terme, un seuil – de deux fois la valeur de la dette à court terme – reçoit la valeur maximale de 1¹⁷.

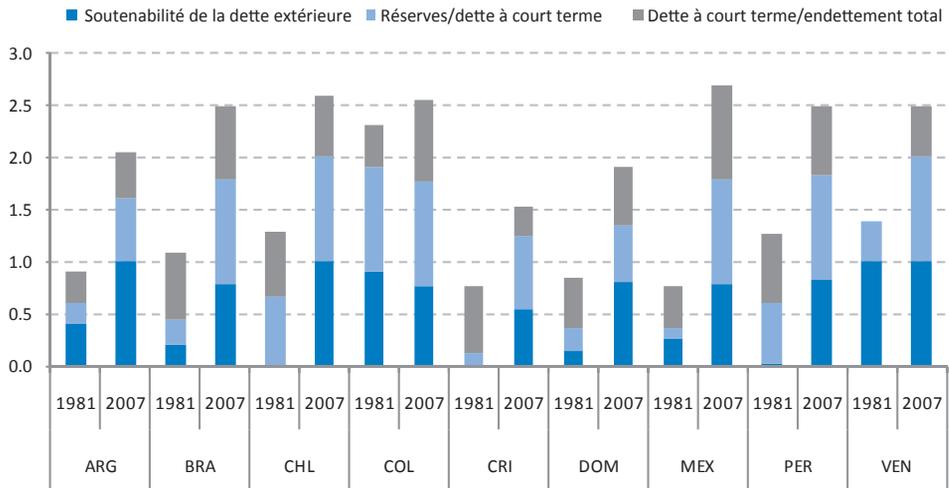
Le risque de refinancement est calculé en fonction de l'échéancier de la dette extérieure. Un niveau important d'endettement à court terme expose un pays

à un brusque renversement de situation sur les marchés financiers, ce qui nuit à la soutenabilité de la dette¹⁸. On utilise le ratio dette extérieure à court terme/total de la dette extérieure. La valeur de ce sous-indice est fixée à 1 si le pays n'a aucune dette à court terme et à 0 si la part de la dette à court terme atteint 52.9 % – taux historique maximal atteint par un pays (le Venezuela en 1981).

Le troisième indicateur de la résilience mesure la viabilité de l'endettement extérieur. La quantification du fardeau de la dette passe par un ajustement des ratios dette/PIB par le taux de change réel et en fonction de la conjoncture¹⁹. Pour mesurer le niveau de balance des paiements nécessaire au maintien d'un fardeau constant, il faut connaître les taux de croissance du PIB et les taux d'intérêt. Pour la première obligation, nous utilisons les taux de croissance moyens du PIB sur les dix années précédentes. Pour la seconde, nous utilisons le taux d'intérêt moyen versé pour les engagements extérieurs sur la même période. Enfin, la balance viable est comparée à la balance observée au cours des dix dernières années. Si le solde observé des opérations courantes est supérieur au solde requis, la position extérieure est viable et le troisième sous-indice de la résilience prend la valeur de 1. Des valeurs inférieures indiquent des positions moins tenables, jusqu'à un seuil d'ajustement requis de 10 points du PIB. Les valeurs inférieures à ce solde obtiennent une valeur de 0.

La somme des trois indicateurs permet d'obtenir l'« indice de résilience financière extérieure ». Comme l'illustre la figure 0.14, tous les pays ont sensiblement amélioré leur capacité de résilience depuis le début des années 1980²⁰. Le Mexique arrive en tête, suivi de près par le Chili, la Colombie, le Pérou, le Venezuela et le Brésil. L'examen du sous-indice de viabilité de la dette extérieure révèle qu'aujourd'hui, l'Argentine, le Chili et le Venezuela sont parvenus à une situation tenable – alors qu'au début des années 1980 seul le Venezuela était dans ce cas – et que le Brésil, la Colombie, le Mexique, le Pérou et la République dominicaine n'auraient besoin que d'un léger ajustement pour y parvenir. Le Costa Rica devrait pour sa part procéder à des ajustements plus profonds. Pourtant, ce déficit de la balance courante est associé à d'importantes entrées d'IDE stables, à un taux important de dette à court terme et à un niveau relativement faible de réserves – ce qui, selon cet indicateur, rend le Costa Rica plus fragile que d'autres pays de la région. Le récent accord de *stand-by* signé par ce pays avec le FMI relève donc d'une initiative préventive raisonnable.

Figure 0.14. Indice de résilience financière extérieure



Note : Chaque indicateur correspond à une échelle de 0 à 1. Plus la valeur est élevée, plus la résilience est importante. Voir le texte pour le mode de construction.

Source : Centre de développement de l'OCDE, d'après les données IFS du FMI et GDF de la Banque mondiale.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/736047464643>

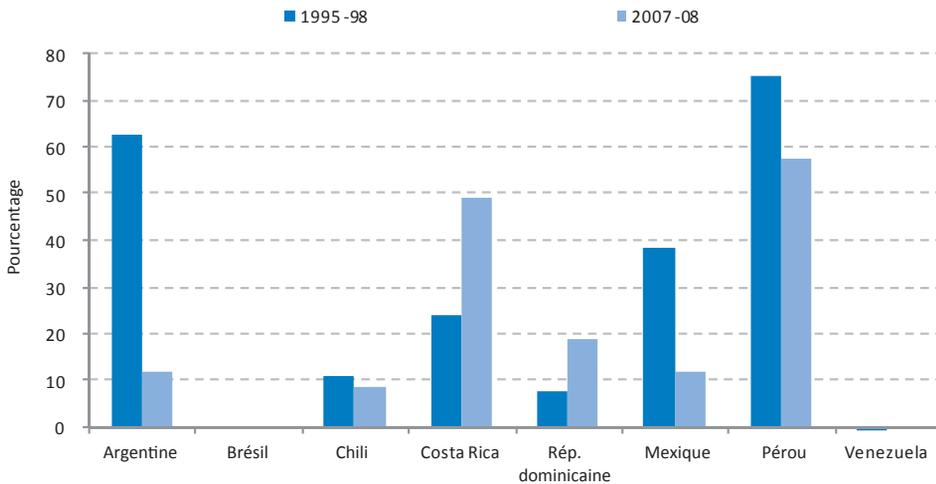
La résilience des systèmes financiers intérieurs paraît s'améliorer : à de rares exceptions, la dollarisation recule, et les provisionnements sont supérieurs à ceux des pays de l'OCDE

Alors que tous ces indicateurs se concentrent sur la résilience des finances extérieures, ceux-ci peuvent se propager, et ils causent alors des dégâts à l'économie réelle, par le biais de la structure intérieure du système financier. C'est pourquoi il faut concevoir d'autres indicateurs de la solidité financière nationale qui permettront de compléter l'analyse précédente. Le secteur bancaire intérieur est particulièrement important, en tant que source primaire de financement dans toutes les économies d'Amérique latine. Comme nous le verrons, et c'est heureux, la plupart de ces indicateurs attestent d'un net renforcement de la résilience de la structure, en comparaison du passé.

En premier lieu, la dollarisation financière et les risques de change dans le secteur bancaire ne sont plus aussi dangereux qu'avant, quand de nombreuses économies de la région étaient extrêmement vulnérables à l'interruption brutale des flux de capitaux. Cette situation provoquait des dépréciations réelles à l'origine de graves crises bancaires. La figure 0.15 examine la dollarisation financière des pays de la région depuis le milieu des années 1990. Le Brésil, le Venezuela et également le Chili, qui n'étaient pratiquement pas dollarisés à cette époque, continuent d'avoir un système bancaire virtuellement sans dépôts ni crédits en dollars. Viennent ensuite l'Argentine, le Mexique et le Pérou, qui ont sensiblement réduit le degré de dollarisation (même si pratiquement 60 % des crédits circulant dans le système financier péruvien sont libellés en devises). Le Costa Rica et la République dominicaine font partie du dernier groupe, où le degré de dollarisation financière a augmenté. Même s'il n'est pas facile de déterminer le niveau optimal de prêts en devises, toute augmentation de la proportion observée dans ces deux pays – un doublement de cette part – paraît dangereux.

Figure 0.15. Part des crédits libellés en devises dans le total des crédits

(en pourcentages, moyennes pour la période)



Note : Pour le Brésil et le Venezuela, l'indicateur est calculé à partir des dépôts.

Source : Base de données Latin Macro Watch de la BID.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/736066166585>

Le caractère risqué du bilan national d'un pays dépend aussi de la composition de la dette souveraine. Comme le montrait l'édition précédente des *Perspectives économiques de l'Amérique latine* (OCDE, 2008a), plusieurs pays de la région ont nettement développé leurs marchés de la dette souveraine intérieure et ont lancé des emprunts obligataires en monnaie locale (surmontant le fameux « péché originel », situation dans laquelle un pays est incapable de financer ses emprunts à long terme dans sa propre monnaie) et réduit ce faisant leur vulnérabilité aux aléas du taux de change.

Les pays de la région ont su lever des capitaux en monnaie locale, réduisant ainsi leur risque de change

Une série d'indicateurs de liquidité et de solvabilité montre que le système financier de la région est, globalement, en plutôt bon état. En témoigne par exemple le ratio réserves/prêts improductifs, qui a progressé depuis 2003 et est en général supérieur à celui des pays de l'OCDE. Alors que pour un pays de l'OCDE moyen, les provisions représentent 92 % des prêts improductifs en 2008, cet indicateur est largement supérieur à 100 % en Amérique latine²¹. Le Chili, le Brésil, le Costa Rica, le Venezuela et le Mexique affichent les plus forts ratios réserves/prêts improductifs. Le ratio capital/actifs pondérés par le risque envoie le même message : les neuf pays se situent bien au-delà du seuil de 8 % recommandé par le comité de Bâle.

Bien entendu, cette résilience renforcée n'est qu'une donnée générale. La capacité de l'Amérique latine à faire le gros dos pendant la crise sera au final fonction de l'ampleur et de la pérennité de sa réaction politique. Des politiques budgétaires et monétaires actives peuvent relancer la demande à court terme mais elles doivent être maîtrisées pour éviter de semer les germes d'une stagnation durable. L'aptitude de la région à équilibrer ses plans de relance budgétaires et monétaires par rapport à la réalisation d'objectifs de long terme est donc le prochain élément que nous allons évaluer.

RÉSILIENCE POLITIQUE ET MARGE DE MANŒUVRE

46

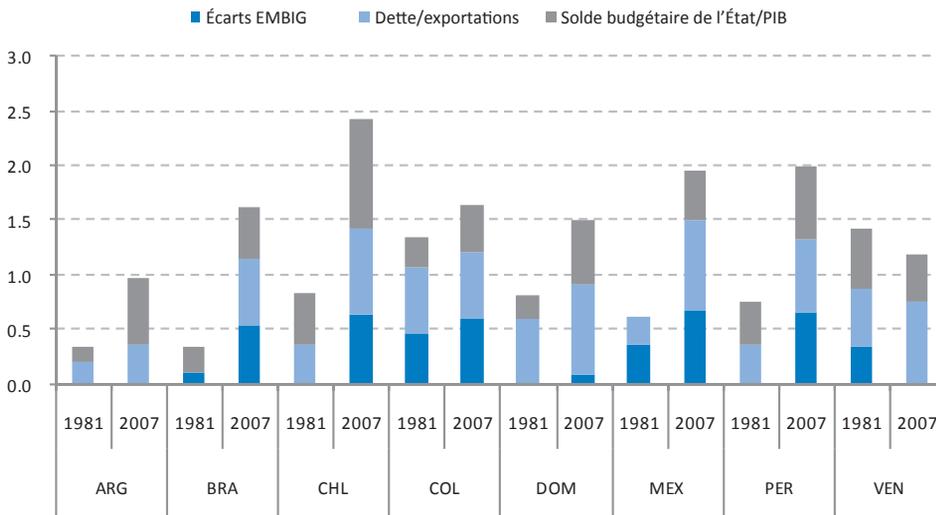
Pour la plupart des pays d'Amérique latine, la crise des années 1980 a débouché sur des politiques budgétaires et monétaires qui ont entraîné des fardeaux d'endettement intenable, des cycles inflationnistes et une perte globale de crédibilité des institutions. En période de crise, l'ampleur des plans de relance est essentielle pour les résultats à court terme, mais leur mise en œuvre peut être contrebalancée par des considérations de long terme relatives à la pérennité de ce type de politiques. La viabilité du programme actuel d'intervention de l'Amérique latine est-elle compromise par la crise ? Dans la négative, de quelle marge de manœuvre les pays disposent-ils pour des plans anticycliques efficaces ? Ces questions nous ont conduits à construire deux nouveaux indices : l'« indice de résilience budgétaire » (IRB) et l'« indice de résilience monétaire » (IRM). Comme toujours, les pays sont comparés selon plusieurs aspects susceptibles de compromettre leur aptitude à mener une politique pérenne et active dans le contexte économique actuel. La situation actuelle est à nouveau confrontée à celle du début des années 1980, pour bénéficier d'un certain recul historique.

Résilience de la politique budgétaire

L'indice de résilience budgétaire mesure l'aptitude d'un pays à financer une politique anticyclique. Il prend en compte la solvabilité, les coûts de financement et le solde budgétaire

Quand il s'agit de la viabilité budgétaire, il faut impérativement savoir si les pouvoirs publics ont les moyens de financer une politique anticyclique sans déséquilibrer le bilan des opérations extérieures. Le ratio dette extérieure/exportations – indicateur classique de la solvabilité – est donc le premier élément inclus dans l'IRB. Un pays affichant un faible ratio a une forte position extérieure, ce qui donne aux agents nationaux – et notamment aux dirigeants – une marge de manœuvre supplémentaire. Deuxième indicateur : la crédibilité du pays sur les marchés, liée au remboursement de ses dettes. Cette mesure varie grandement d'un pays à l'autre – comme en témoignent les écarts de coûts financiers. L'écart EMBI sur les obligations souveraines pour l'ensemble des pays émergents (*EMBI Global spread*) calculé par JP Morgan – à savoir la différence de rendement entre une obligation souveraine de référence d'un pays et un bon du Trésor américain comparable – est lui aussi intégré dans l'IRB²². La troisième mesure prise en compte concerne le solde budgétaire de l'État en proportion du PIB. Cela permet de juger de la viabilité des politiques poursuivies. Ces trois indicateurs sont moyennés sur les quatre années précédant chacune des deux crises analysées. Ces indicateurs pré-crise déterminent une borne supérieure assez faible de la pérennité budgétaire dans la mesure où les recettes peuvent se dégrader sensiblement lors d'une récession mondiale. La solidité apparente de cet indicateur pourrait donc être illusoire.

Comme toujours, les trois mesures sont classées sur une échelle allant de 0 à 1, la valeur la plus élevée indiquant un degré maximal de résilience budgétaire. L'IRB correspond à la somme de ces sous-indices. Le sous-indice dette/exportations est étalonné entre 0 et la valeur maximale atteinte par la région pendant les deux périodes considérées²³. Pour le sous-indice du coût du financement, les écarts EMBI supérieurs à 500 points de base obtiennent une valeur de 0. Pour les écarts inférieurs, l'indicateur va de 0 à un plafond de 1, qui équivaudrait à zéro écart (les coûts du financement sont équivalents à ceux du Trésor américain)²⁴. Enfin, le sous-indice du solde budgétaire du gouvernement oscille entre 0 et 1, en s'appuyant sur les valeurs minimales et maximales de l'échantillon²⁵.

Figure 0.16. Indice de résilience budgétaire

Note : Chaque indicateur correspond à une échelle de 0 à 1. Plus la valeur est élevée, plus la résilience est importante. Voir le texte pour le mode de construction.

Source : Centre de développement de l'OCDE, d'après les données GDF et WDI de la Banque mondiale, la base BADECON de la Cepal, les données IFS du FMI, Institutional Investor et Datastream.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/736084648004>

La figure 0.16 révèle plusieurs traits intéressants. Tout d'abord, le fait que tous les pays – sauf le Venezuela – ont abordé la crise actuelle en meilleure position qu'au début des années 1980. Le mieux placé est le Chili, qui a su accumuler d'abondantes ressources budgétaires grâce au boom des cours du cuivre pendant les quatre années précédentes. Il a ainsi réduit son endettement, accumulé des excédents budgétaires et alimenté ses fonds de stabilisation qui servent aujourd'hui à financer un effort budgétaire avoisinant 3 % du PIB. Les marchés financiers ont salué la résilience durable du Chili en revoyant à la hausse la notation de sa dette souveraine²⁶ alors même que certains pays de l'OCDE étaient rétrogradés²⁷. Autres signes de la crédibilité de la politique budgétaire du Chili, le resserrement des écarts et l'appréciation du peso (CLP) juste après l'annonce de la relance par voie budgétaire. Le Pérou et le Mexique talonnent le Chili dans l'indice, tous les trois composant un groupe qui jouit d'une forte crédibilité sur les marchés. Le Brésil et la Colombie, qui leur succèdent, sont eux aussi dans une position de résilience budgétaire bien meilleure que dans les années 1980. La liste se poursuit avec la République dominicaine et, singulièrement, l'Argentine. Pour ces pays, la marge de manœuvre est bien plus étroite – un résultat qui tient essentiellement à l'importance des coûts de financement et au risque de voir s'enclencher un cercle vicieux crédibilité/viabilité.

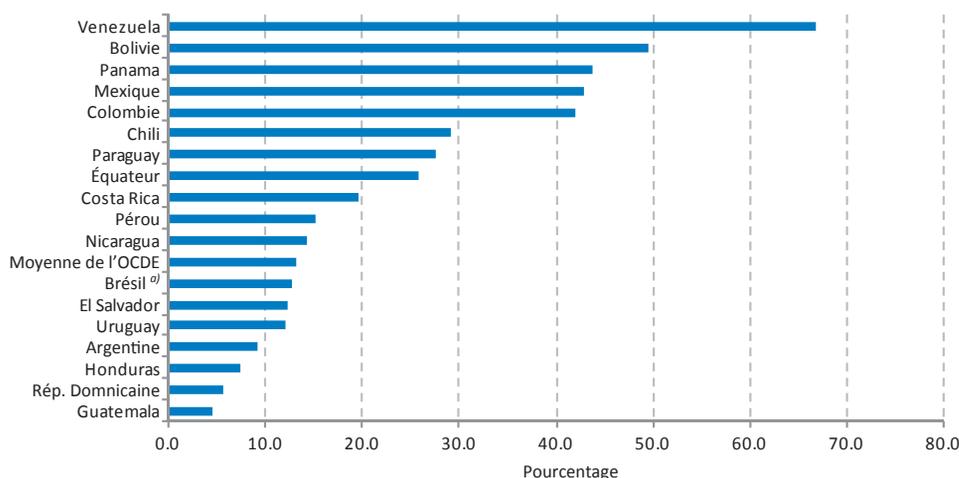
Lors de l'analyse de la résilience des finances publiques, il importe d'examiner l'étroitesse de la relation entre rentrées fiscales et prix des matières premières. La figure 0.17 le montre bien : en moyenne, les rentrées non fiscales – pour l'essentiel liées aux matières premières de la région – représentent environ 24.6 % des recettes totales pour l'année 2006, soit pratiquement deux fois plus que dans les pays de l'OCDE (13.3 % en moyenne)²⁸. Bien sûr, la situation varie largement d'un pays à l'autre. Le Venezuela et la Bolivie sont les plus tributaires des matières premières de ce point de vue, de par leurs richesses respectives en pétrole et gaz naturel. Alors que les cours des matières premières sont encore relativement élevés par rapport aux tendances passées, la dépendance à l'égard d'une source de revenu manifestement instable reste un point faible pour plusieurs économies de la région. Les pays les plus exposés sont ceux où

Le Venezuela excepté, tous les pays paraissent en meilleure posture que dans les années 1980

Les finances publiques de la région restent fortement exposées aux cours des matières premières. Les règles structurelles, comme celles adoptées par le Chili, parviennent à atténuer ce risque

– à l'inverse du Chili – les programmes de dépenses publiques ne reposent pas sur des règles structurelles qui tiennent compte du prix d'équilibre à moyen terme des matières premières considérées.

Figure 0.17. Rentrées non fiscales en proportion des recettes totales (2006)



Note : a) Les données pour le Brésil concernent l'année 2005.

Source : OCDE (2008a).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/736162622426>

Quelle politique budgétaire a-t-elle été adoptée face à la crise actuelle ? La plupart des économies industrialisées et émergentes ont introduit des trains de mesure budgétaires keynésiennes (baisse des impôts sur le revenu des personnes physiques, baisse de la fiscalité indirecte, augmentation des dépenses d'infrastructures et transferts accrus aux autorités décentralisées, aux familles et aux entreprises) pour tenter de contrebalancer le recul de la demande intérieure. Nous l'avons vu, certaines économies d'Amérique latine affrontent cette crise avec des ressources publiques sans précédent, ce qui leur permet d'engager de manière durable des politiques budgétaires anticycliques. Les pouvoirs publics exploitent cette capacité pour mettre en œuvre des plans de relance budgétaire sans renoncer à soutenir les marchés financiers. Seul bémol, le manque de coordination. Sinon, l'efficacité de ces efforts individuels aurait pu être décuplée.

Les plans de relance de la région ont moins d'envergure que dans les pays de l'OCDE, et ils s'appuient plus lourdement sur l'investissement public

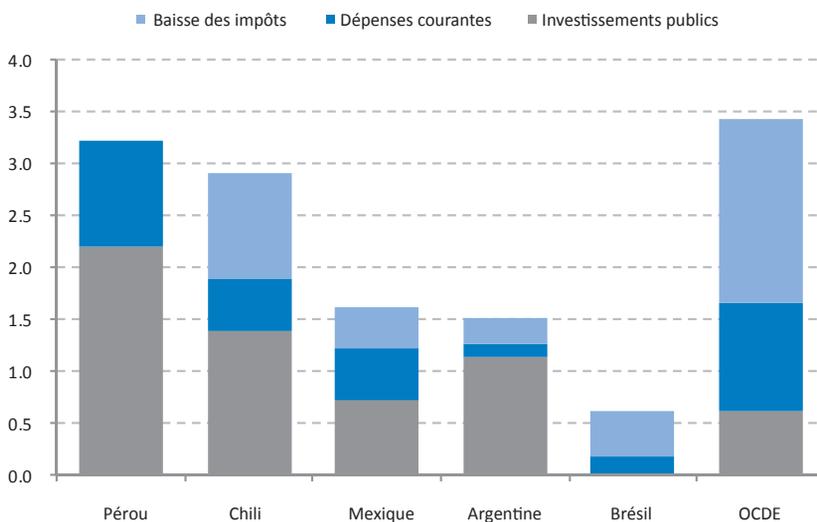
Les autorités de la région ont annoncé des plans de relance budgétaire allant d'environ 3 % du PIB (Chili et Pérou) à 0.6 % (Brésil), en passant par 1.5 % (Argentine et Mexique) (figure 0.18). Partout sauf au Brésil, l'investissement public a été le vecteur privilégié : il représente deux points du PIB au Pérou, plus d'un point en Argentine et au Chili et plus d'un demi-point au Mexique. Le Brésil et le Chili ont également réduit les impôts directs – une disposition qui bénéficie aux ménages (et, au Chili, aux entreprises). Un troisième vecteur, retenu par le Mexique et le Pérou, est celui des dépenses courantes (transferts monétaires aux groupes à faible revenu, par exemple). Il faut savoir que les économies de l'OCDE envisagent de dépenser en moyenne 3.4 points du PIB entre 2008 et 2010 – les réductions d'impôt entrant à hauteur de 50 %, les dépenses courantes à hauteur de 30 % et les investissements dans les infrastructures à hauteur de 20 %.

L'accès au financement réduit l'ampleur des trains de mesures budgétaires. Ce financement peut être national (issu des fonds de stabilisation créés pendant les périodes fastes) ou extérieur (emprunts sur les marchés privés et auprès des organisations multilatérales). Là encore, l'accès au financement est fortement tributaire de la « résilience budgétaire ». Les plans de relance des trois meilleurs du classement de l'IRB – le Chili, le Pérou et le Mexique – sont les plus ambitieux.

La relance par voie budgétaire peut faire repartir la demande intérieure à court terme, mais son impact sur le PIB est extrêmement difficile à quantifier. Quoi qu'il en soit, les économistes sont pratiquement unanimes à reconnaître certains axiomes qualitatifs. Tout d'abord, l'effet multiplicateur à court terme obtenu grâce à une augmentation des dépenses budgétaires est supérieur à celui obtenu avec la baisse des impôts. En cause, l'attitude des contribuables qui ne vont pas forcément dépenser ce qu'ils auront ainsi pu récupérer, surtout pendant une crise profonde où chacun préfère épargner et réduire la voilure. Ensuite, si un surcroît d'investissement dans les infrastructures peut avoir comme avantage supplémentaire de promouvoir la croissance à long terme, la lenteur de sa mise en œuvre (qui tient aux retards habituels de ce type de projets ou à une piètre gouvernance) peut avoir un effet contraire. Par ailleurs, étant donné cette incertitude, la meilleure politique consiste à diversifier les mécanismes mis en place pour doper l'économie. Enfin, la crédibilité et une stratégie évidente de sortie sont essentielles pour que le plan de relance ait l'impact attendu et, surtout, pour ne pas compromettre le développement à long terme. De ce point de vue, les réactions budgétaires du Chili, du Mexique et du Pérou paraissent les mieux structurées²⁹.

Figure 0.18. Relance budgétaire dans certains pays d'Amérique latine

(pourcentage, points du PIB)



Source : OCDE (2009), FMI (2009b) et ministères des Finances (Pérou et Chili).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/736221343227>

Résilience de la politique monétaire

L'aptitude d'un pays à recourir à la politique monétaire est mesurée par l'indice de résilience monétaire, construit selon les mêmes principes que l'IRB.

Le premier sous-indice, absolument crucial, est la crédibilité de la Banque centrale dans sa mission de maîtrise de l'inflation à des niveaux faibles et prévisibles. Cela dépend à la fois d'accords institutionnels formels et informels (comme l'indépendance juridique et financière de la Banque centrale), qui évitent la domination des questions budgétaires – et la monétisation des déficits – et fixent aux banquiers centraux des objectifs et des incitations adaptés. Nous avons mesuré cette crédibilité par l'aptitude de l'institution à maintenir une inflation à un chiffre : la crédibilité mesurée sera donc faible si, sur une période de quatre ans, l'inflation annuelle franchit la barre des 10 %³⁰.

Un deuxième aspect tient à la disponibilité de réserves, puisque cela permet de mesurer l'aptitude à prémunir le système financier de tout problème de liquidité. Ce sous-indice est mesuré par le ratio maximum réserves/PIB atteint par les pays pendant les deux périodes considérées.

Enfin, un sous-indice de la flexibilité du taux de change permet de comprendre les contraintes liées aux aspects juridiques ou pratiques de la gestion de ce taux de change (Calvo et Reinhart, 2002). Ainsi, un pays sans engagement formel à respecter le taux de change mais ayant un système financier extrêmement dollarisé pourrait connaître dans la pratique de vives fluctuations provoquant des transferts inacceptables entre créanciers et débiteurs au sein de l'économie. Un tel pays – incapable de laisser un taux de change flexible servir de tampon pour la balance courante – serait dans l'impossibilité de fixer sa politique monétaire en se référant uniquement à son équilibre intérieur. Notre sous-indice de la flexibilité du taux de change est défini comme le ratio de variance des écarts du taux de change dans le taux de change nominal vis-à-vis du dollar américain et la somme des écarts du taux de change dans les réserves internationales et le taux d'intérêt nominal intérieur (Calvo et Reinhart, 2002). Ces ratios de variance sont ensuite rééchelonnés en fonction de la valeur maximale observée (dans ce cas, le Chili en 2008).

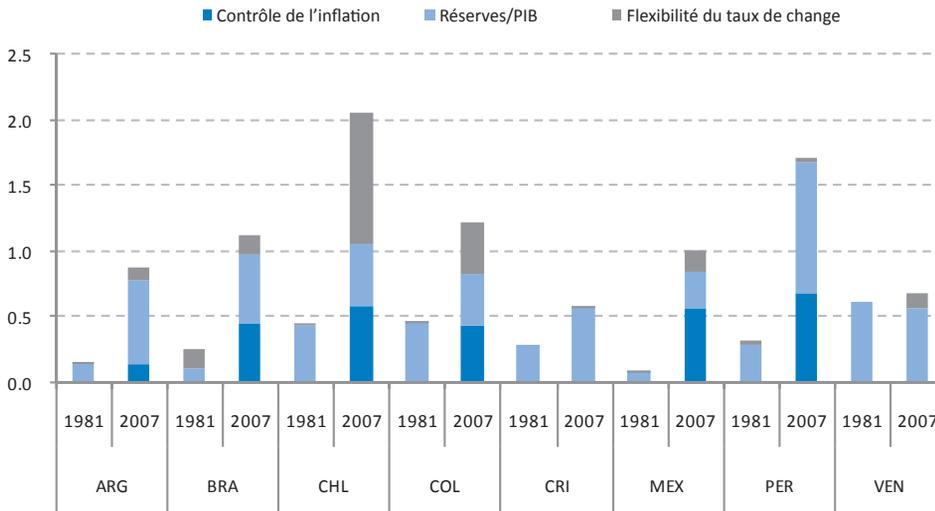
L'IRM qui en résulte est présenté à la figure 0.19.

Comme nous le voyons dans cette figure, tous les pays de la région pour lesquels nous disposons de données font preuve d'une meilleure résilience en 2007 qu'en 1981. Comme pour la politique budgétaire, les variations sont importantes d'un pays à l'autre. Le Chili et, dans une moindre mesure, le Pérou sont de toute évidence les pays les plus résilients du point de vue de la politique monétaire. Tous deux ont réussi à juguler l'inflation et disposent de réserves confortables. Alors que le Chili a su tolérer une plus grande flexibilité du taux de change, le Pérou, moins efficace sur ce plan, compense partiellement par des réserves plus importantes. Ces différences traduisent avant tout le degré de « dollarisation » des deux économies : les prêts libellés en devises représentent 56 % du crédit bancaire total au Pérou, contre seulement 9 % au Chili.

Point remarquable, les pays qui semblent avoir la plus grande latitude en termes de politique monétaire sont précisément ceux qui ont adopté un régime de ciblage de l'inflation (Brésil, Chili, Colombie, Mexique et Pérou). Si la crise actuelle est sans doute le premier test sérieux de ce régime monétaire, il semble que les pays de la région ayant ciblé l'inflation se trouvent globalement dans une situation meilleure pour mener une politique monétaire crédible et viable. Notons aussi la forte corrélation des rangs observée entre l'IRM et l'IRB (0.93). La résilience sur le front monétaire semble aller de pair avec la résilience budgétaire.

La résilience de la politique monétaire est liée à la crédibilité de la Banque centrale, aux réserves disponibles et à la liberté du taux de change

La marge de manœuvre de la politique monétaire semble étroitement liée à l'adoption de régimes de ciblage de l'inflation

Figure 0.19. Indice de résilience monétaire

Note : Chaque indicateur correspond à une échelle de 0 à 1. Plus la valeur est élevée, plus la résilience est importante. Voir le texte pour le mode de construction.

Source : Centre de développement de l'OCDE, d'après les données GDF et WDI de la Banque mondiale, la base BADECON de la Cepal, les données IFS du FMI, Institutional Investor et Datastream.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/736221672467>

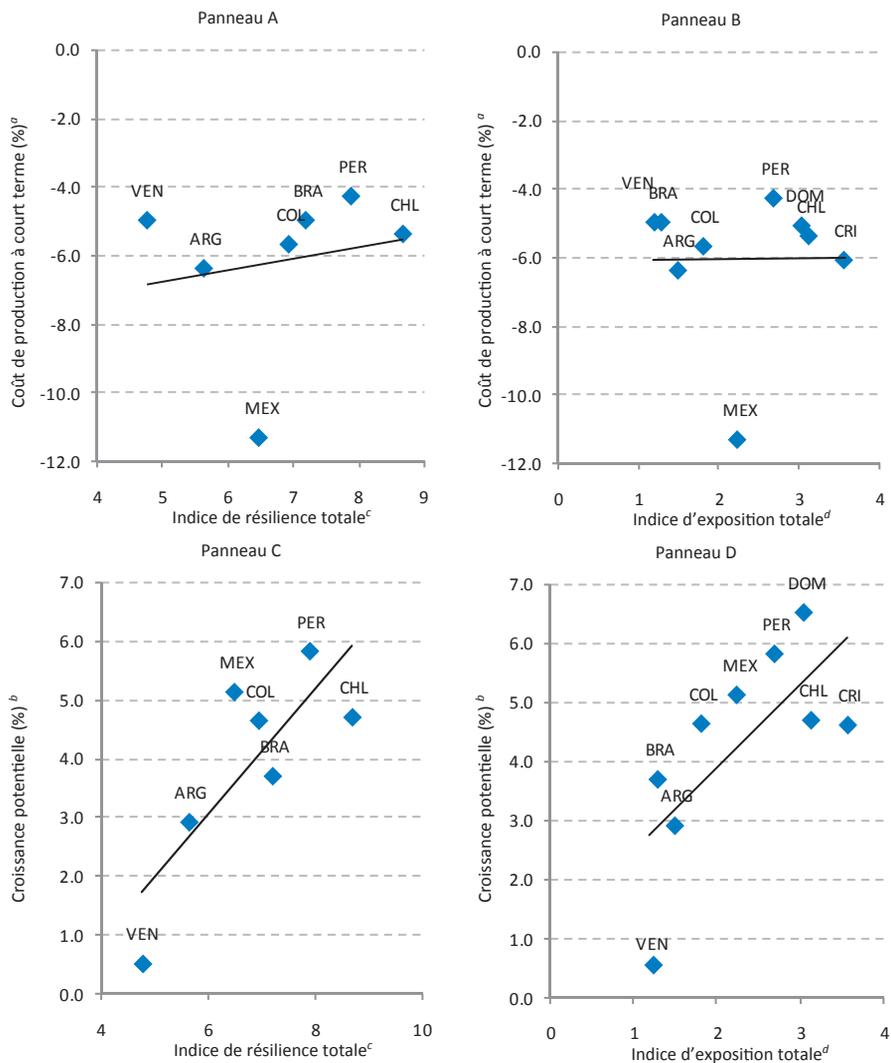
Les pays de la région ayant ciblé leur inflation ont assoupli leur politique monétaire depuis le début de l'année 2009 en abaissant leur taux directeur, les pressions inflationnistes s'étant atténuées. Le Chili a été le plus agressif en la matière, qui a fait passer son taux directeur de 8.25 % en décembre 2008 à 1.92 % en avril 2009. De son côté, le Brésil a abaissé son taux directeur SELIC (*Special Settlement and Custody System*) à 8.75 % en juillet 2009 – du jamais-vu depuis les années 1960. Les pays disposent toujours d'une marge théorique considérable pour procéder à de nouveaux ajustements avant de parvenir à un taux d'intérêt nominal de zéro, même s'ils risquent d'être limités, dans la pratique, par l'obligation de maintenir leur crédibilité anti-inflationniste avant d'atteindre ce seuil.

Quelles conclusions en tirer ? Exposition, résilience et leurs effets

L'analyse de ce chapitre repose sur l'hypothèse que l'effet final de la crise actuelle pour un pays donné dépendra à la fois de son exposition aux chocs et de sa résilience, y compris de son aptitude à mettre en œuvre des politiques efficaces et pérennes pour en atténuer l'impact.

Intéressons-nous à la manière dont l'exposition et la résilience influencent les coûts conjoncturels de la crise, ainsi qu'à leurs effets sur la croissance potentielle à long terme, afin d'évaluer l'importance respective de ces deux facteurs. Pour évaluer l'importance de l'exposition, nous partons de la révision à la baisse des prévisions moyennes de croissance pour 2009-10 depuis la faillite de Lehman Brothers (voir *supra*). Nous faisons appel aux prévisions de croissance du FMI pour 2011-14 (tirées de l'édition de juillet 2009 du WEO) afin d'évaluer son impact sur la croissance potentielle. Les deux indices d'exposition (exposition de la balance courante et exposition financière) calculés ci-dessus viennent compléter ces calculs pour produire un indicateur unique, l'« indice d'exposition totale » (IET). De la même façon, la série des indices de résilience (réelle, financière, politique budgétaire et politique monétaire) sont réunis dans un seul indicateur, l'« indice de résilience totale » (IRT).

Figure 0.20. Corrélations entre exposition, résilience et effets directs



Note :

a) Évolution en pourcentage entre les prévisions de croissance du PIB réel réalisées en juin 2008 et en juin 2009; b) la croissance potentielle est estimée comme le taux de croissance moyen du PIB réel prévu pour 2011-2014 (base de données WEO du FMI, avril 2009); c) l'indice correspond à la somme des indices de résilience commerciale, de résilience financière extérieure, de résilience budgétaire et de résilience monétaire ; d) l'indice correspond à la somme des indices d'exposition de la balance courante et d'exposition financière.

Source : Centre de développement de l'OCDE, d'après OCDE (2008b et 2009), Consensus Forecast (2009), données WEO du FMI et données WDI de la Banque mondiale.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/736244603456>

Une plus grande exposition n'implique pas une plus grande difficulté : l'inverse semble en fait se vérifier...

La figure 0.20 montre que l'exposition telle que mesurée par l'IET est corrélée positivement au potentiel de croissance à long terme – les bénéfiques à moyen et long terme de la mondialisation – alors qu'aucune corrélation significative ne transparaît entre l'exposition et les coûts conjoncturels. Si tant est que l'on puisse en juger, plus les pays de la région sont exposés, moins ils risquent de souffrir à court terme, par rapport aux pays plus isolés (à l'exception notable du Mexique, dont les liens avec une économie américaine meurtrie sont particulièrement profonds). On voit là qu'il existe un puissant argument contre la tentation

d'atténuer les effets de la crise actuelle par le recours à des contrôles financiers et commerciaux. Dans les pays analysés ici, nous n'avons décelé aucun arbitrage entre les gains à court terme et les coûts à long terme de ces politiques.

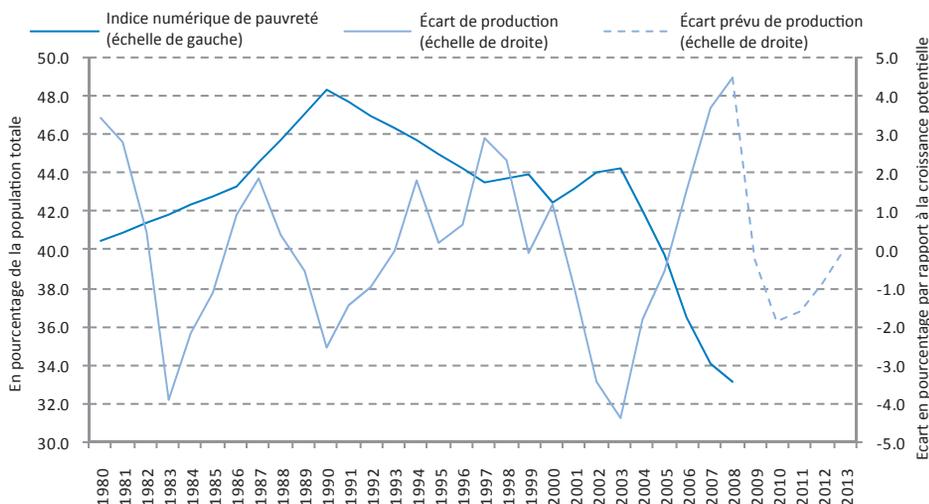
La figure 0.20 montre aussi que les pays considérés résilients selon l'indice IRT devraient effectivement moins pâtir de la crise. Les politiques visant à constituer une capacité budgétaire et monétaire, mais aussi les réformes structurelles conçues pour mieux absorber les chocs externes, portent visiblement leurs fruits dans les circonstances actuelles. En outre – et conformément à la théorie économique – cette résilience est également corrélée positivement avec la croissance à moyen et à long terme.

...sachant qu'une plus grande résilience laisse entrevoir de meilleurs résultats

L'IMPACT DE LA CRISE SUR LE DÉVELOPPEMENT

Les années 2004-2008 sont celles où le revenu par habitant des pays d'Amérique latine a le plus progressé depuis au moins 50 ans. Ces résultats impressionnants – surtout quand on connaît le passé décevant de la région en la matière – ont entraîné une réduction sans précédent des taux de pauvreté (figure 0.21) et un repli sensible de l'inégalité dans la plupart des pays³¹. Si les inégalités, une mobilité sociale réduite, l'exclusion et la pauvreté font toujours partie du paysage, les progrès sont patents.

Figure 0.21. Pauvreté et conjoncture en Amérique latine



Source : Centre de développement de l'OCDE, d'après la base BADEINSO (indicateurs sociaux et statistiques) de la Cepalc et les données WEO du FMI (avril 2009).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/736246635617>

Le renversement radical des perspectives économiques soulève deux grandes questions pour les décideurs de la région. Premièrement, quelle part des récents progrès de la lutte contre la pauvreté relève simplement du boom plutôt exceptionnel (et donc appelé à s'atténuer) de la période, et quelle est la part attribuable aux changements structurels introduits dans l'économie ainsi qu'à des politiques publiques réussies ? Deuxièmement, comment identifier l'impact probable de la crise pour concevoir des politiques durables visant à atténuer ses

Toute stratégie d'atténuation des effets de la crise sur la pauvreté doit commencer par évaluer le côté cyclique du récent recul de la pauvreté

effets à court terme, surtout pour les segments les plus fragiles de la population, et à protéger les investissements à long terme, dans la santé notamment et le capital humain. Ce chapitre se conclut sur ces deux interrogations.

Évaluer l'impact sur la pauvreté

54

La crise actuelle risque, notamment, d'augmenter la pauvreté. Le ralentissement de la croissance, présent et à venir, et l'aggravation concomitante du recul de l'activité vont entraîner le chômage à la hausse. En l'absence d'un système complet de filets de sécurité sociale et devant la faiblesse des actifs détenus par la plupart des ménages, les taux de pauvreté devraient remonter rapidement dans plusieurs pays de la région, portant un coup d'arrêt aux progrès exceptionnels des années 2003-2008. Dans bon nombre de cas, ce phénomène viendra s'ajouter aux effets de l'augmentation des prix relatifs des denrées alimentaires de 2008 (et qui a aggravé les taux de pauvreté malgré la croissance alors rapide du PIB), en particulier en Amérique centrale et dans les Caraïbes.

Les taux de pauvreté sont corrélés négativement avec la conjoncture, et la crise actuelle pourrait se traduire par une aggravation de 7 points de la pauvreté

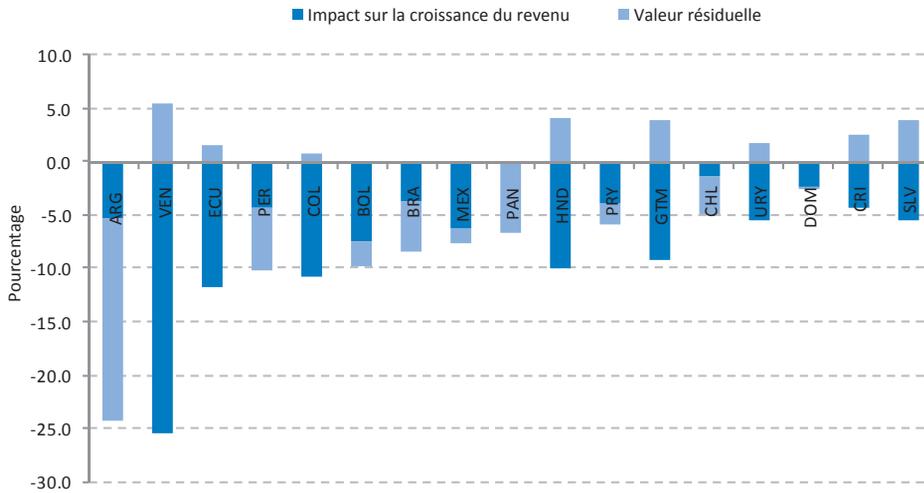
Le cycle conjoncturel de la région et les taux de pauvreté entretiennent une corrélation négative significative (figure 0.21), ce qui indique que, potentiellement, une partie du recul impressionnant des taux de pauvreté ces cinq dernières années pourrait bien n'être qu'un phénomène cyclique³². Si l'on combine l'élasticité de la pauvreté par rapport à la croissance (fixée à 3) avec les dernières prévisions du FMI (qui tablent sur un déclin de 3.6 % du PIB réel par habitant dans la région en 2009 pour une reprise de seulement 1.3 % en 2010), la pauvreté pourrait alors augmenter de pratiquement sept points³³. Dès lors, près de 39 millions d'individus dans la région passeraient en deçà des seuils nationaux de pauvreté, annulant quasiment tous les progrès obtenus entre 2003 et 2007. Il s'agit là d'une estimation grossière. La prudence est de mise quand on sait que l'élasticité de la croissance est traditionnellement inférieure en Amérique latine et que l'élasticité moyenne masque de forts écarts d'un pays à l'autre (Ravallion, 2001). Cet effet pourrait être lié à l'ampleur des inégalités de revenu dans la région et à leur impact sur l'élasticité croissante de la pauvreté (Bourguignon, 2003).

Pour mieux examiner ce lien, la figure 0.22 présente la réduction contrefactuelle de l'indice numérique de pauvreté qui aurait pu être observée dans chaque pays si aucun changement dans la distribution du revenu n'était intervenu, dans l'hypothèse où l'élasticité de la réduction de la pauvreté dépend de l'inégalité initiale des revenus (Ravallion, 2005). La figure analyse aussi la réduction de l'indice numérique de pauvreté sur cet effet croissance-revenu et les valeurs résiduelles. Globalement, le recul moyen de la pauvreté d'environ 8.2 points observé dans la région entre 2003 et 2007 s'explique à 85 % par la progression du revenu par habitant. Cela signifie que, potentiellement, une grande partie de ce recul risque fortement d'être annulée dans les années à venir si la crise mondiale devait réduire sensiblement la progression du revenu par habitant. L'hétérogénéité entre pays est très importante : en Argentine, par exemple, et malgré une progression sensible du revenu par habitant, 20 % seulement du recul de la pauvreté s'expliquent par cette progression alors qu'en Colombie, en Équateur, en Uruguay et au Venezuela, la croissance du revenu explique à 100 % ou plus le recul des taux de pauvreté.

Comment expliquer ces écarts d'un pays à l'autre ? La figure 0.23 apporte sans doute une réponse, qui indique les valeurs résiduelles – à savoir la part de l'évolution de la pauvreté non expliquée par la progression du revenu par habitant – par rapport à l'évolution de la distribution du revenu pendant la même période, mesurée par le coefficient de Gini en tenant compte de la croissance du revenu par habitant. On observe une corrélation significative et positive (le coefficient de corrélation simple est de 0.5) entre ces variables, de sorte que

les pays où une part importante du recul de la pauvreté ne s'explique pas par la progression du revenu sont aussi ceux où l'inégalité des revenus s'est nettement améliorée³⁴. Très clairement en Argentine et, dans une certaine mesure au Panama, au Brésil, au Paraguay, en Bolivie, au Chili et au Mexique, le recul de la pauvreté est associé à une évolution de la distribution des revenus.

Figure 0.22. Analyse de la réduction de la pauvreté dans l'indice numérique de pauvreté (2003-07)



Source : Centre de développement de l'OCDE, d'après la base de données socio-économiques pour l'Amérique latine et les Caraïbes (Sedlac), la base BADEINSO de la Cepalc et les données WDI de la Banque mondiale.

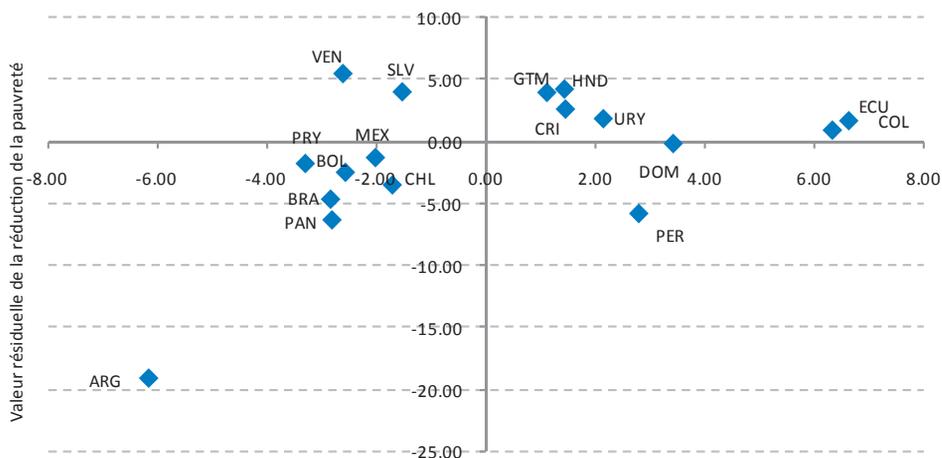
StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/736256281156>

Si les politiques structurelles qui sous-tendent cette redistribution devaient perdurer même dans un environnement international moins favorable, il se pourrait que ces changements soient relativement imperméables aux évolutions de la croissance du revenu, étant donné le manque relatif de sensibilité de la distribution des revenus par rapport à la croissance économique dont atteste la littérature (mondiale). Certaines réformes politiques majeures, comme la récente réforme du système de retraites chilien (voir Encadré 0.2, page 56) ont été solidement établies et ne devraient pas se voir menacées par quelque cycle économique que ce soit. Pourtant, les crises dans la région sont dans la pratique allées en général de pair avec une aggravation de l'inégalité des revenus (Lustig, 2000). Cet auteur constate notamment que dans 15 des 20 crises qu'a connues la région, le coefficient de Gini augmente ensuite d'environ deux points. On voit par là que si la crise actuelle devait avoir la même ampleur, elle annulerait en moyenne la totalité des progrès accomplis en matière d'inégalité des revenus³⁵.

En outre, la viabilité des politiques appliquées dans certains pays (en particulier l'Argentine et le Venezuela), qui expliquent les transferts relativement importants sous-tendant cette amélioration de l'inégalité des revenus, paraît douteuse³⁶. Les autorités de ces pays en ont retiré une certaine popularité, en dépit de politiques économiques controversées. Mais, comme nous l'avons vu, la baisse des revenus (liée en grande partie à une baisse des cours des matières premières) signifie une marge de manœuvre amoindrie pour faire appel à des politiques monétaires et budgétaires anticycliques. Ces pays auront donc du mal à maintenir leurs politiques de transferts et les subventions, implicites et explicites, qui les sous-tendent³⁷.

Les politiques visant à réduire les inégalités de revenus ont su faire reculer la pauvreté, mais la crise est lourde de tensions

Figure 0.23. Réduction de la pauvreté non expliquée par la croissance du revenu et l'évolution des inégalités



Évolution résiduelle en pourcentage du coefficient de Gini (2003-2007) intégrant la croissance du PIB par habitant

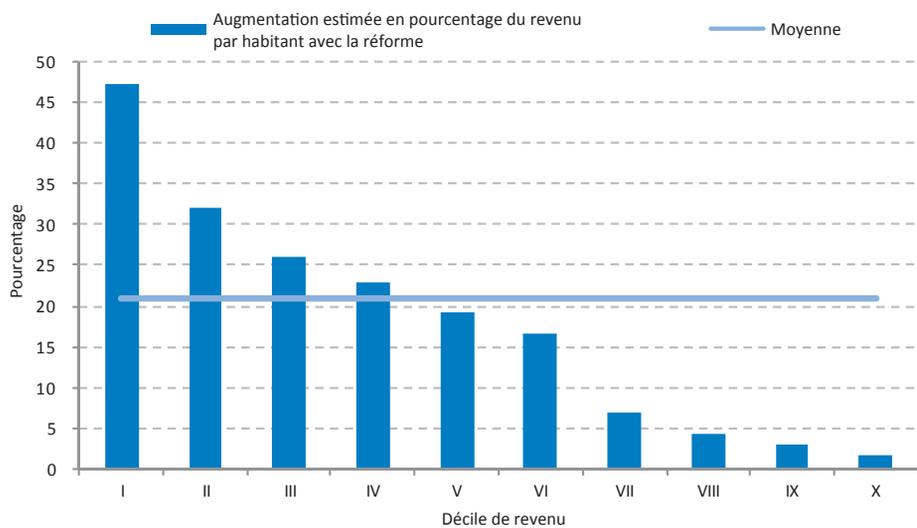
Source : Centre de développement de l'OCDE, d'après la base Sedlac, la base BADEINSO de la Cepalc et les données WDI de la Banque mondiale.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/736280761273>

Encadré 0.2. La solidarité accrue du système de retraite au Chili : une réponse à la crise – et à l'après crise

Le développement des filets de sécurité sociale, en élargissant la couverture ou en introduisant un système de minimum retraite, peut se révéler un instrument efficace pour atténuer les effets économiques de la crise actuelle sur certains des segments les plus fragiles de la population. Toute mesure de ce type doit, bien entendu, être financièrement solide et durable. Le Chili livre une expérience intéressante.

Figure 0.24. Impact du nouveau pilier de solidarité du système de retraite au Chili



Source : Huepe (2008).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/736281080072>

La réforme des retraites est l'un des axes majeurs de la présidence Bachelet. Plus de 25 ans après la dernière réforme, où l'épargne accumulée dans les fonds de pension obligatoires atteignait 60 % du PIB et juste au moment où les premiers bénéficiaires du système en place approchaient de l'âge de la retraite, le Chili a été le théâtre de discussions animées sur l'avenir de son système de retraite. En 2006, le nouveau gouvernement chilien nomme un conseil consultatif (*Consejo Asesor Presidencial para la Reforma Previsional*) chargé de faire des propositions de changement tout en préservant les éléments centraux du système en place. Pluriel dans sa composition (ses membres étant surtout des experts du monde académique), le conseil a consulté tous azimuts, des syndicats aux chercheurs nationaux et internationaux en passant par des représentants des entreprises. Fort de ce processus transparent (voir Rofman *et al.*, 2009, pour une analyse de ses points forts et une comparaison avec la réforme argentine), le conseil a produit un rapport exhaustif qui a servi de base aux réformes juridiques promulguées début 2008 (*ley 20.255*).

Le conseil avait considéré que le système était sain, mais nécessitait des ajustements. Les problèmes à traiter en priorité étaient l'élargissement de la couverture du minimum retraite, une meilleure parité des hommes et des femmes, l'amélioration de la concurrence pour abaisser les coûts et la création d'un cadre plus propice aux investissements. Mais le renforcement du pilier du minimum retraite a été présenté comme la première des priorités. Dans leurs projections, Berstein *et al.* (2005) estimaient ainsi que 55 % des ayants-droits accumuleraient des droits inférieurs au seuil minimum et que, parmi eux, un dixième seulement pourraient prétendre au minimum retraite financé par les cotisations. Cette situation résulte avant tout d'une interaction entre l'informalité du travail qui, si elle est faible par rapport au reste de la région, reste néanmoins importante (à environ 30 % de la main-d'œuvre), ainsi que des critères relativement stricts d'éligibilité (20 ans de cotisations pour le minimum retraite contributif), auxquels s'ajoute le statut spécifique des travailleurs indépendants, qui ne sont pas tenus de cotiser.

Les autorités ont opté pour une réforme très ambitieuse, en instaurant un nouveau pilier redistributif, le système de pension de solidarité (SPS – *Sistema de Pensiones Solidarias*). Le SPS doit assurer à la fois des pensions aux personnes âgées (+ de 65 ans) et des pensions d'invalidité accordées aux personnes du groupe des 60 % de la population disposant du plus faible revenu (40 % en 2008). Le minimum retraite – ou BPS (*Pensión Básica Solidaria*) – est réglementé. En 2009, il a été fixé à 75 000 CLP par mois (environ 100 euros) pour les personnes n'ayant pas cotisé à un système de retraite. Pour les personnes ayant plus ou moins cotisé, une allocation complémentaire – l'APS (*Aporte Previsional Solidario*) – est accordée, calculée selon le montant de la retraite autofinancée et qui saute au-delà d'un plafond – le *Pensión Máxima con Aporte Solidario* – fixé à 255 000 CLP (environ 340 euros) par mois en 2012³⁹.

Cette réforme aura de profondes implications. Selon des chiffres officiels (Arenas *et al.*, 2008), le système profitera à près d'un million de Chiliens pratiquement immédiatement (2009-2010), pour toucher 1.6 million de personnes en 2020. C'est le triple du nombre de bénéficiaires couverts par le précédent pilier de solidarité, qui conjugait une prime hors cotisation (*Pasis*) à un minimum retraite garanti pour les personnes ayant cotisé plus de 20 ans.

Ce nouveau système aura par ailleurs un puissant effet redistributif. Dans ses premières estimations, Huepe (2008) montre que l'impact de la réforme sur le revenu par habitant est nettement positif pour les déciles à faible revenu, sans pratiquement toucher le revenu des quatre déciles supérieurs (figure 0.24). Elle a pour effet de réduire nettement les inégalités chez les Chiliens plus âgés (le coefficient de Gini du revenu par habitant pour les personnes de plus de 65 ans passant de 0.49 à 0.44), et de faire reculer la pauvreté de deux points sur le plan national.

Cela a forcément un coût. Arenas *et al.* (2008), de la direction chilienne du Budget, estiment que les sommes nécessaires ressortiront à 1.2 % du PIB en 2025 (contre 0.5 % en 2009) et qu'en définitive, cet effort représentera une augmentation permanente d'un point des dépenses publiques en proportion du PIB. Melguizo *et al.* (2009) tablent sur un coût net supérieur à court terme mais moindre à long terme (les dépenses atteignant entre 0.8 et 0.9 % du PIB en 2010, pour un taux plafond de 1 % en 2016). Aussi importants soient-ils, ces coûts budgétaires paraissent assumables – surtout qu'en parallèle, l'économie parvient à réduire les engagements non financés liés au vieillissement de la population (Zvinieni et Packard, 2004). Ces économies sont patentes, même à court et moyen termes. Selon les mêmes prévisions, en l'absence de réforme, le poids d'un système de retraite non financé atteindrait 150 % du PIB chilien en 2010, contre 25 % après la réforme.

Globalement, la réforme améliore sensiblement le réseau de protection sociale au Chili, en parvenant à couvrir totalement les travailleurs pauvres à revenu intermédiaire. Le coût budgétaire est là mais, du point de vue de la pérennité sociale et financière, la réforme chilienne paraît plus que judicieuse. Elle reste abordable grâce à de solides institutions et réglementations du marché du travail et du budget. Elle montre enfin que l'on peut apporter à court terme une réponse efficace à la crise sans compromettre pour autant la viabilité des objectifs de long terme.

LES PRIORITÉS DU DÉVELOPPEMENT PENDANT LA CRISE

Les ressources dont disposent les gouvernements de la région vont donc être profondément touchées par le recul de la croissance, la baisse des cours des matières premières et un accès moins aisé aux marchés internationaux de capitaux. Si bon nombre de pays affrontent la crise avec une position budgétaire confortée par rapport aux précédents épisodes de détresse économique, ils vont néanmoins devoir procéder à de douloureux arbitrages entre les programmes à préserver, ceux à privilégier et ceux à mettre en veilleuse.

Historiquement, les dépenses publiques dans la région sont plutôt procycliques

Globalement, les dépenses sociales suivent toujours un schéma conjoncturel identique à celui des autres agrégats budgétaires³⁸ : elles dépassent leur niveau tendanciel pendant les phases d'expansion et se contractent dans le sens de la conjoncture pendant les phases de récession (tableau 0.1). Les dépenses sociales et les filets de sécurité dans la plupart des pays de la région sont donc faibles par rapport aux niveaux de la plupart des pays de l'OCDE mais, de plus, elles suivent la conjoncture. Si l'on ajoute l'accès très restreint des ménages aux services financiers et aux instruments d'assurance, les précédents historiques ne donnent guère de motifs d'optimisme.

Du point de vue du développement à long terme, il convient de préserver les investissements propices à la mobilité sociale et à la sortie de la pauvreté – comme l'alimentation, la santé et l'éducation. Les aides publiques dans ces domaines sont cruciales, puisque les ménages fragiles n'ont pas les moyens de se prémunir correctement eux-mêmes contre les répercussions de la crise. Historiquement, les crises dans la région ont eu un impact négatif sur les performances en termes d'éducation et de santé, provoquant éventuellement des pertes irréversibles de capital humain parmi les pauvres (Lustig, 2000).

Table 0.1. Corrélations conjoncturelles entre dépenses sociales et PIB

Pays	Éducation	Santé	Sécurité sociale	Logement	Total des dépenses sociales
Argentine	0.81	0.86	0.89	0.79	0.87
Bolivie	-0.12	0.04	0.35	0.08	0.19
Brésil	0.50	0.61	0.29	-0.30	0.56
Chili	-0.08	0.39	-0.11	0.23	-0.04
Colombie	0.40	0.64	0.72	0.07	0.74
Costa Rica	-0.11	-0.06	0.33	-0.15	0.08
République dominicaine	0.79	0.68	0.12	0.04	0.70
Équateur	0.54	0.35	0.54	0.39	0.59
Salvador	0.01	0.30	0.17	0.06	0.14
Guatemala	0.20	0.24	-0.04	0.35	0.35
Honduras	-0.27	-0.33	0.44	-0.31	-0.31
Jamaïque	-0.36	0.13	0.27	0.37	-0.04
Mexique	0.36	0.58	-0.16	0.21	0.64
Nicaragua	0.11	0.05	n/d	-0.17	-0.01
Panama	0.76	0.32	-0.16	0.26	0.50
Paraguay	0.43	0.35	0.24	0.04	0.38
Pérou	0.54	0.77	0.24	0.69	0.58
Trinité et Tobago	0.29	0.19	0.29	-0.20	0.27
Uruguay	0.62	0.66	0.81	0.66	0.84
Venezuela	0.38	0.39	0.30	0.45	0.51
Moyenne	0.29	0.36	0.29	0.18	0.38
Médiane	0.37	0.35	0.29	0.14	0.44

Note : Tous les montants correspondent à des séries de prix constants en logarithmes auxquels le filtre HP a été appliqué.

Source : Centre de développement de l'OCDE, d'après la base BADEINSO de la Cepal.

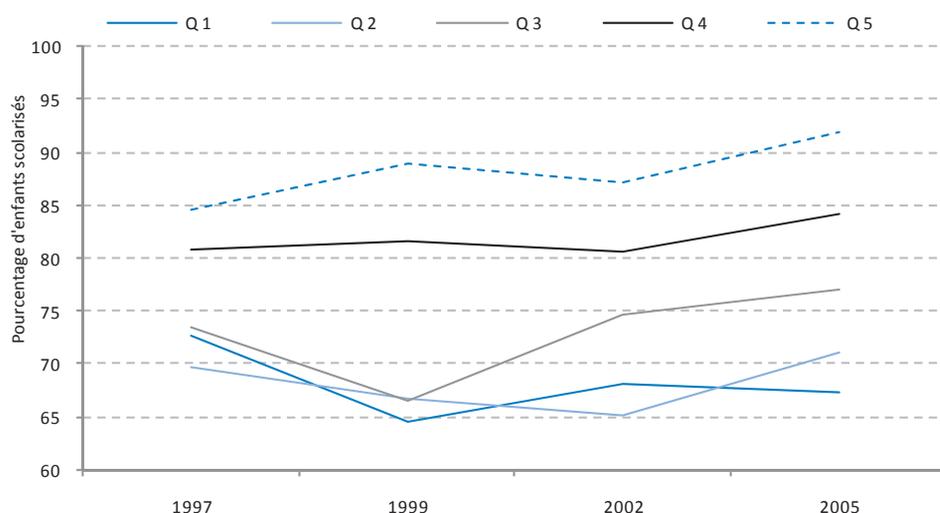
StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/738353500860>

Ainsi au Brésil, le chômage augmente la probabilité qu'un enfant soit obligé de travailler, d'abandonner l'école ou se retrouve en échec scolaire – cette probabilité augmentant pratiquement de moitié pour les filles de 16 ans notamment (Duryea *et al.*, 2007). On voit par là que certains ménages sont incapables d'absorber les chocs économiques de court terme et que ce sont les enfants qui en pâtissent. Pourtant, l'Argentine a su éviter ce mauvais pas pendant la crise de 2001-2002 (López Boo, 2008). Cela s'explique sans doute par la nature et l'ampleur du choc sous-jacent. Lors d'un épisode de l'ampleur de la crise argentine, les diminutions de salaire et l'augmentation du chômage créent les mêmes incitations chez les pauvres à compter sur le travail des enfants pour survivre. Mais dans le même temps, les chocs macro-économiques réduisent les possibilités de travail pour les enfants. Le résultat dépend donc des forces relatives des facteurs contradictoires. En outre, les dispositifs informels d'assurance sociale et de partage des risques, qui permettent souvent de surmonter des chocs individuels, deviennent inefficaces face aux chocs globaux provoqués par une crise plus étendue. On observe la même tendance à suivre la conjoncture dans les performances de l'Amérique latine pour la santé infantile. Les résultats sont moins probants cependant pour l'éducation (Ferreira et Schady, 2008).

Les chocs macro-économiques peuvent avoir des répercussions particulièrement durables et profondes sur les pauvres

La figure 0.25 illustre un autre domaine de vulnérabilité des ménages pauvres aux chocs macro-économiques, avec le cas de l'Équateur qui a connu en 1999 une grave crise économique et financière, son PIB ayant plongé de 6.3 %. L'impact de cette crise sur la scolarisation des enfants dans le secondaire a été différemment ressenti selon les quintiles de revenu. On observe une légère augmentation de la scolarisation parmi les deux quintiles les plus riches et une situation inverse dans les trois quintiles les plus pauvres (moins de 8 points pour le quintile inférieur). En outre, alors que pour le quintile de revenu intermédiaire, l'effet négatif de la crise a été de courte durée, pour les segments les plus pauvres de la société, le taux de scolarisation s'avérait, six ans plus tard, encore nettement inférieur aux niveaux pré-crise. Les effets secondaires de ces impacts immédiats menacent d'être encore plus durables, puisqu'ils ont tendance à creuser les inégalités de revenu – une situation lourde de conséquences pour la mobilité et l'insertion sociales.

Figure 0.25. Taux de scolarisation des enfants de 13-19 ans en Équateur, par quintiles de revenu



Source : Base de données BADEINSO de la Cepalc.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/736400533662>

OPTIONS POLITIQUES FACE À LA CRISE

L'Amérique latine et les pays de l'OCDE ne sont pas confrontés au même type de chocs. La région devra donc trouver ses propres solutions

Au moment d'envisager les options budgétaires et monétaires, il ne faut pas oublier que l'Amérique latine est confrontée aujourd'hui à un choc différent, d'un point de vue qualitatif, de celui que subissent la plupart des pays de l'OCDE. Ce choc a débuté dans ces derniers sous la forme d'une crise financière qui a mis à mal les bilans des banques et leurs capacités de prêt, puis entraîné l'effondrement de la demande agrégée intérieure pratiquement partout. À l'inverse, les pays d'Amérique latine souffrent avant tout d'un choc exogène qui fragilise la demande extérieure et les cours des matières premières et, potentiellement, le financement extérieur. La différence de situation est importante, parce que si les politiques appliquées par les pays de l'OCDE peuvent traiter directement la source du problème, leur application dans les pays d'Amérique latine préjuge d'une

réorientation radicale vers la demande intérieure. Ce rééquilibrage imposera aux facteurs de production de passer d'un secteur à l'autre et pourrait bien entraîner un substantiel déficit de la balance courante (par le biais des importations de capital et de biens intermédiaires) qui poserait quelques difficultés à certains pays de la région. On voit donc qu'alors même que les pays d'Amérique latine ont sans doute les moyens d'actionner des leviers budgétaires et monétaires pour stimuler la demande globale, l'efficacité même de ces politiques peut être mise en doute.

Malgré tout, pour ceux qui disposent de ces moyens, le recours à des politiques anticycliques *durables* pourrait bien être une méthode efficace pour atténuer les effets de long terme potentiellement nuisibles d'une récession. Tel est le cas notamment lorsque les programmes peuvent être dirigés sur les ménages les plus vulnérables. En principe, cela permet aussi d'avoir un effet multiplicateur supérieur, puisque l'argent liquide affluerait vers des ménages enclins à le dépenser⁴⁰. À une condition cependant : la conception même de ces programmes est essentielle, car elle doit prendre en compte leur caractère ponctuel afin d'éviter la création d'une hausse permanente de prestations sans une augmentation correspondante des ressources financières nécessaires. S'il est tentant de voir dans la situation actuelle l'occasion d'introduire des réformes structurelles – mise en place de filets de sécurité sociale et de stabilisateurs budgétaires automatiques connexes – la nécessité d'une réaction rapide ne doit pas occulter la complexité des questions du développement que sont notamment l'informalité et le système fiscal, et qui sous-tendent ces réformes.

L'investissement dans les infrastructures ouvre d'autres perspectives et pourrait être concrétisé relativement rapidement avec le lancement de projets déjà prévus et évalués ou la remise en état des infrastructures en place. Ces investissements créent directement des emplois tout en confortant les infrastructures publiques, ce qui permet aux entreprises d'augmenter leur efficacité et leur compétitivité en « posant » (littéralement ou presque) les jalons de la future reprise, dès que l'économie mondiale se sera ressaisie. En l'absence de filets de sécurité sociale d'envergure, un maintien des niveaux d'emploi de la manière aussi productive que possible peut également permettre de contrecarrer la pauvreté conjoncturelle.

Certains pays de la région sont moins à l'aise pour mener des politiques d'expansion budgétaire ou des politiques monétaires anticycliques que ceux de leurs voisins qui ont ciblé l'inflation. Ils devront dès lors hiérarchiser les politiques de protection du capital humain, dont la destruction ruinerait les avancées sociales de ces dernières années et compromettrait à long terme la croissance et le développement national. Les pouvoirs publics doivent donc réorienter leurs dépenses vers la santé, la nutrition et l'éducation des couches les plus vulnérables de la population et, en particulier, les enfants. Dans les pays où les institutions sont encore peu opérantes, les bailleurs de fonds bilatéraux et les institutions financières internationales devront non seulement apporter des fonds mais aussi un savoir-faire pour les aider à concevoir des programmes efficaces et pérennes.

L'Amérique latine est mieux armée que jamais pour mener des politiques anticycliques d'une manière pérenne et coordonnée. Ces politiques doivent cibler les pauvres, premières victimes des conséquences à long terme de la récession

NOTES

62

1. La figure 0.1 retrace l'évolution du PIB par habitant d'un pays d'Amérique latine type, défini comme la moyenne simple pour la région, dans la période post-crise et avec des scénarios contrefactuels alternatifs de la productivité totale des facteurs (PTF) et des facteurs productifs. Les pays d'Amérique latine et des Caraïbes étudiés sont les suivants : Argentine, Bolivie, Brésil, Chili, Colombie, Costa Rica, Équateur, Honduras, Jamaïque, Mexique, Nicaragua, Panama, Paraguay, Pérou, République dominicaine, Salvador, Uruguay et Venezuela. Les séries PTF sont les tendances obtenues après application du filtre de Hodrick-Prescott (HP) pour isoler les fluctuations cycliques de l'analyse à long terme. Voir Blyde *et al.* (2009) pour plus d'informations sur les données et les sources.
2. Dans sa mise à jour du 8 juillet 2009 des *Perspectives de l'économie mondiale* (WEO), le Fonds monétaire international (FMI) prévoit un scénario similaire pour la région, avec une contraction du PIB de 2.6 % en 2009 et un rebond de 2.3 % en 2010. Étant donné la pression démographique (d'environ 1.2 % par an), ces chiffres sont très proches de ceux proposés ci-dessus.
3. Le Mexique fait exception, les projections de l'OCDE (de juin 2009) prévoyant une dégringolade de 8 % en 2009 et un léger mieux de 2.8 % en 2010.
4. Cette interprétation va dans le sens de la littérature, qui met l'accent sur les facteurs institutionnels en tant que principaux déterminants de la dispersion du revenu par habitant (voir par exemple Acemoglu *et al.*, 2001 et Hall et Jones, 1999).
5. Voir Berg *et al.* (2008).
6. Dans la suite du texte, nous utiliserons la notion de « transferts privés » pour désigner ces mouvements de fonds.
7. L'indice national Case-Shiller, qui mesure le prix de l'immobilier américain à qualité constante, a baissé au troisième trimestre 2006, après 15 ans de progression ininterrompue.
8. Le PIB de l'Argentine en 2008 (exprimé en dollars) reste inférieur à son niveau d'avant la crise de 2002. C'est pourquoi nous avons choisi d'analyser la décennie qui s'est achevée en 2001 et non en 2008.
9. La mesure des transferts privés est bien moins fiable que celles des autres flux courants. Nous le verrons au chapitre 2, et l'augmentation observée de ces flux pourrait bien n'être que la conséquence de l'officialisation de flux jusque-là informels.
10. Les retournements soudains sont définis comme « une forte contraction des flux internationaux » (voir par exemple Calvo *et al.*, 2004). Les renversements du solde de la balance courante sont des « épisodes où la balance courante se redresse fortement, passant en général d'un déficit à un excédent en trois ans au maximum » (Adalet et Eichengreen, 2005).
11. Bien entendu, d'aucuns affirment que la diversification n'a qu'un intérêt limité lors d'un choc global synchronisé dont l'impact est le même pour toutes les destinations. Mais même la crise actuelle ne répond pas à cette définition, étant donné les différentes répercussions qu'elle a dans le monde.
12. L'Afrique, l'Australie, le reste de l'Asie et la Russie ont été regroupés.
13. L'indicateur utilisé est la première composante principale entre tous les pays ; il est normalisé pour obtenir une moyenne de 0 et un écart type de 1. Plus les valeurs sont élevées, moins les restrictions sont importantes et plus l'ouverture financière est grande.
14. Le rapport ne fournit pas d'informations de ce type pour le Mexique, troisième membre du G20 de la région.

15. La notion de court terme renvoie à des dettes à rembourser avant un an. La dette extérieure comprend les engagements publics et privés.
16. Voir Jeanne et Rancière (2009) pour une approche plus détaillée du niveau optimal de réserves sur les marchés émergents.
17. L'indice est donc construit comme suit : $\min (2, Reserves/ShortTermDebt)/2$.
18. Voir Calvo (1988) et Blanchard et Missale (1994) pour des arguments théoriques montrant comment les structures de la dette à court terme et d'autres formes de risque liées à la composition de la dette sont des incitations à réduire les problèmes d'aléa moral. Broner *et al.* (2003) s'intéressent au côté offre du crédit et à l'importance des fluctuations dans l'aversion au risque des investisseurs pour comprendre les échéanciers de dette sur les marchés émergents.
19. Les ratios dette/PIB (D/GDP) sont ajustés par le déséquilibre du taux de change (taux de change réel glissant sur dix ans) et par l'écart de production (en appliquant le filtre HP au PIB réel sur une série de prévisions élargies tirées du WEO (FMI, avril 2009).
20. Nous parvenons à une conclusion similaire en comparant la situation actuelle à celle du milieu de la décennie 1990.
21. En moyenne, le ratio provisions/prêts improductifs s'établit à 161 % en 2008. Parmi les pays de l'OCDE, la chute de cet indicateur a été particulièrement nette aux États-Unis, signe de l'ampleur de la crise financière dans ce pays.
22. Les écarts EMBI ne remontant pas avant 1993, nous avons dû, à des fins de comparaison avec les années 1980, les extrapoler à partir d'une régression de panel pour 33 pays. Ce calcul comprend des effets fixes pays et des effets temporels tirés des écarts publiés dans *Institutional Investor* et qui ont été abondamment utilisés dans la littérature pour cerner les risques de défaillance (voir par exemple Reinhart *et al.*, 2003). Le coefficient de corrélation simple entre les écarts (log) et l'indice de notation de *Institutional Investor* (IIR) est de 0.85. Il est significatif aux niveaux conventionnels.
23. Cette valeur maximale a été atteinte par le Brésil en 1982, où la dette extérieure représentait 306.6 % des exportations. L'indice est ensuite calculé comme suit : $1 - (306.6/306.6)$, 306.6 étant le rapport dette-exportations
24. La capacité des coûts de financement est notamment calculée comme : $\max (0, 1 - \text{Écart}/500)$.
25. Nous calculons donc l'indicateur comme suit : $(Balance\ budgétaire - MinBal)/(MaxBal - MinBal)$, où $MaxBal$ et $MinBal$ sont respectivement les valeurs maximales et minimales observées.
26. Moody a ainsi relevé en mars 2009 la note du Chili pour la dette souveraine libellée en devises, qui est passée de A2 à A1.
27. La rétrogradation est intervenue au début de l'année 2009 : elle concerne l'Espagne, la Grèce, l'Irlande et le Portugal.
28. De fait, étant donné que bon nombre de pays de la région taxent les profits ou les bénéfices des entreprises opérant dans l'extraction et la production des matières premières – ce qui constitue une importante source de rentrées fiscales – les chiffres présentés ici se situent dans la fourchette inférieure du poids fiscal de ces produits.
29. Ces critères s'inspirent de Spilimbergo *et al.* (2008), qui ont élargi l'approche classique des « 3T » (selon laquelle la relance par voie budgétaire doit être « opportune, Temporaire et orientée ») à une stratégie « opportune, de grande ampleur, durable, diversifiée, ponctuelle, collective et viable ».
30. À l'instar des indicateurs de l'IRB, nous mesurons la maîtrise de l'inflation comme suit : $\max (0, 1 - inflation\ annuelle\ supérieure\ à\ 10)$.

- 64
31. Le cycle conjoncturel est estimé à l'aide du filtre HP appliqué aux séries du PIB réel agrégé tirées des données WEO du FMI. Pour réduire l'incidence du paramètre, nous utilisons les séries de prévisions élargies jusqu'en 2014 fournies par le FMI, ce qui nous permet de calculer le cycle conjoncturel conformément aux recommandations de Maravall et Kaiser (1999). Les données de pauvreté sont les indices numériques de pauvreté en fonction des seuils nationaux. Pour 2008, les indices numériques de pauvreté sont des projections réalisées par la Cepal.
 32. La pauvreté augmente donc pendant les récessions et diminue pendant les périodes plus propices. Ce que traduit le coefficient de corrélation entre la pauvreté de la région et l'écart de production (déviations par rapport au logarithme du PIB réel auquel on applique le filtre HP) : il est de -0.63 . Si l'on utilise le taux de croissance du PIB réel, ce coefficient passe à -0.54 .
 33. Il s'agit de l'effet estimé par Ravallion et Chen (1997).
 34. Si l'on exclut l'Argentine et le Venezuela, la corrélation passe à 0.53 et reste statistiquement significative.
 35. Voir aussi Baldacci *et al.* (2002) pour un avis contrasté concernant l'impact des crises financières sur l'inégalité, reposant sur des données transnationales, et pour des données micro-économiques relatives à la « crise de la tequila » au Mexique.
 36. Notons également que le calcul des coefficients de Gini au Venezuela – basé sur le revenu déclaré par les ménages pendant les recensements – suscite la polémique, étant donné le manque croissant de données et le traitement des ménages qui affirment n'avoir pas de revenu. Pour Freije (2009), la distribution des revenus au Venezuela entre 2000 et 2005 resterait pratiquement inchangée, même si ces problèmes étaient résolus.
 37. En Argentine, les subventions implicites couvrent le contrôle des prix de l'énergie et des transports.
 38. Voir OCDE (2008a) pour une analyse comparée du caractère conjoncturel de la politique budgétaire en Amérique latine et dans les pays de l'OCDE.
 39. À titre de comparaison, en décembre 2008, le minimum vieillesse garanti financé par les cotisations était de quelque 115 000 CLP par mois (soit à peine plus de 150 EUR), contre 55 000 CLP environ (75 EUR) pour le minimum hors cotisations. Au Chili, le salaire moyen est d'environ 350 000 CLP (470 EUR) et le salaire minimum de 159 000 CLP (210 EUR).
 40. Cette situation diffère probablement de celle de plusieurs pays de l'OCDE où les ménages à faible revenu ont accès aux marchés des actifs financiers et sont endettés.

RÉFÉRENCES

- ACEMOGLU, D., J.-A. ROBINSON et S. JOHNSON (2001), "The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation", *American Economic Review*, vol. 91, pp. 1369-1401.
- ADALET, M. et B. EICHENGREEN (2005), "Current Account Reversals: Always a Problem?" *NBER Working Paper* n° 11634, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- ARENAS, A., P. BENAVIDES, L. GONZÁLEZ et J.-L. CASTILLO (2008), "La reforma previsional chilena: Proyecciones fiscales 2009-2025", *Estudios de Finanzas Públicas*, Budget Office, Santiago, Chili.
- BALDACCI, E., L. DE MELLO et G. INCHAUSTE (2002), "Financial Crises, Poverty, and Income Distribution", *IMF Working Paper* WP/02/4, FMI, Washington, DC.
- BERG, A., J.-D. OSTRY et J. ZETTELMEYER (2008), "What Makes Growth Sustained?", *IMF Working Paper* WP/08/59, FMI, Washington, DC.
- BERSTEIN, S., G. LARRAÍN et F. PINO (2005), "Cobertura, densidad y pensiones en Chile: Proyecciones a 20 años plazo", *Documento de Trabajo* n° 12, Superintendencia de Administradoras de Fondos de Pensiones, Santiago, Chili.
- BLANCHARD, O. et A. MISSALE (1994), "The Debt Burden and Debt Maturity", *American Economic Review*, vol. 84, n° 1, pp. 309-319.
- BLYDE, J., C. DAUDE et E. FERNÁNDEZ-ARIAS (2009), "Output Collapses and Productivity Destruction", *Working Paper* n° 666, Banque interaméricaine de développement, Washington, DC.
- BOURGUIGNON, F. (2003), "The Growth Elasticity of Poverty Reduction: Explaining Heterogeneity across Countries and Time Periods", in T. EICHER et S. TURNOVSKI (éd.), *Growth and Inequality*, MIT Press, Cambridge, MA, pp. 3-26.
- BRONER, F., G. LORENZONI et S. SCHMUKLER (2003), "Why Do Emerging Economies Borrow Short Term?", Universitat Pompeu Fabra, www.crei.cat/people/broner/why.pdf (consulté le 15 octobre 2009).
- BUGAMELLI, M. et F. PATERNÒ (2006), "Do Workers' Remittances Reduce the Probability of Current Account Reversals?" *CEP Discussion Paper* n° 714, Londres.
- CALVO, G. (1988), "Servicing the Public Debt: The Role of Expectations", *American Economic Review*, vol. 78, n° 4, pp. 647-661.
- CALVO, G. et C.-M. REINHART (2002), "Fear of Floating", *Quarterly Journal of Economics*, vol. CXVII(2), pp. 379-408.
- CALVO, G., A. IZQUIERDO et L.-F. MEJÍA (2004), "On the Empirics of Sudden Stops: The Relevance of Balance-Sheet Effects." *NBER Working Paper* n° 10520, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- CERRA, V. et S.-C. SAXENA (2008), "Growth Dynamics: The Myth of Recovery", *American Economic Review*, vol. 98(1), pp. 439-457.
- CHINN, M. et H. ITO (2008), "A New Measure of Financial Openness", *Journal of Comparative Policy Analysis*, vol. 10, n° 3, pp. 309-322.
- CONSENSUS FORECASTS (2009), *Latin American Consensus Forecasts*, juin.
- DURYEA, S., D. LAM et D. LEVISON (2007), "Effects of Economic Shocks on Children's Employment and Schooling in Brazil", *Journal of Development Economics* n° 84, pp. 188-214.
- ESTEVEZ, R. et D. KHOUDOUR-CASTÉRAS (2010), "A Fantastic Rain of Gold: European Migrants' Remittances and Balance of Payment Adjustment during the Gold Standard Period", *Journal of Economic History*.
- FERREIRA, F.-H.-G. et N. SCHADY (2008), "Aggregate Shocks, Child Schooling and Child Health", *Policy Research Working Paper* 4701, Banque mondiale, Washington, DC.
- FMI (2009a), *Regional Economic Outlook Western Hemisphere: Stronger Fundamentals Pay Off*, Fonds monétaire international, Washington, DC, mai.
- FMI (2009b), *Companion Paper – "The State of Public Finances: Outlook and Medium-Term Policies After the 2008 Crisis"*, mars.

FREIJE, S. (2009), "Income Distribution and Redistribution in Venezuela", in R. HAUSMANN and F. RODRÍGUEZ (éd.), *Venezuela: Anatomy of a Collapse*, Harvard University, http://frrodriguez.web.wesleyan.edu/docs/Books/Venezuela_Anatomy_of_a_Collapse.pdf (consulté le 15 octobre 2009).

HALL, R.-E. et C.-I. JONES (1999), "Why Do Some Countries Produce So Much More Output per Worker than Others?", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 114(1), pp. 83-116.

66

HUEPE, M. (2008), *Nuevo Pilar solidario de la Reforma Previsional y sus Efectos en Pobreza y Desigualdad de Ingresos*, Thèse pour la Facultad de Economía y Negocios, Universidad de Chile, Santiago, Chili.

JEANNE, O. et R. RANCIÈRE (2009), *The Optimal Level of International Reserves For Emerging Market Countries: a New Formula and Some Applications*, Johns Hopkins University, www.econ.jhu.edu/People/Jeanne/JeanneRanciere_Feb09.pdf (consulté le 15 octobre 2009).

LOPEZ BOO, F. (2008), "How Do Crises Affect Schooling Decisions? Evidence from Changing Labor Market Opportunities and a Policy Experiment", *Working Paper* n° 653, Banque interaméricaine de développement, Washington, DC.

LUSTIG, N. (2000), "Crises and the Poor: Socially Responsible Macroeconomics", *Economía*, vol. 1(1), pp. 1-45.

MARAVALL, A. et R. KAISER (1999), "Estimation of the Business Cycle: A Modified Hodrick-Prescott Filter", *Spanish Economic Review* 1, pp. 175-206.

MELGUIZO, A., A. MUÑOZ, D. TUESTA et J. VIAL (2009), *Pension Reform and Fiscal Policy: Some Lessons from Chile*, texte présenté lors du 11th Public Finance Workshop, Banca d'Italia, Rome.

MICCO, A., U. PANIZZA et M. YAÑEZ (2004), "Bank Ownership and Performance", *Working Paper* n° 518, Banque interaméricaine de développement, Washington, DC.

OCDE (2008a), *Perspectives économiques de l'Amérique latine 2009*, Centre de développement de l'OCDE, Paris.

OCDE (2008b), *Perspectives économiques de l'OCDE*, n° 83, OCDE, Paris.

OCDE (2009), *Perspectives économiques de l'OCDE*, n° 85, OCDE, Paris.

RATHA, D. et W. SHAW (2007), "South-South Migration and Remittances", *Working Paper* n° 102, Banque mondiale, Washington, DC., avril.

RAVALLION, M. (1997), "Can High Inequality Developing Countries Escape Absolute Poverty?", *Economics Letters*, n° 48, pp. 411-417.

RAVALLION, M. (2001), "Growth, Inequality and Poverty: Looking Beyond Averages", *World Development*, 29(11), pp. 1803-1815.

RAVALLION, M. (2005), "Inequality is Bad for the Poor", *World Bank Policy Research Working Paper*, n° 3677, Banque mondiale, Washington, DC.

RAVALLION, M. et S. CHEN (1997), "What Can New Survey Data Tell Us About Recent Changes in Distribution and Poverty?", *The World Bank Economic Review*, n° 11, pp. 357-82.

REINHART, C.-M. et K.-S. ROGOFF (2009), "The Aftermath of Financial Crises", *American Economic Review Papers and Proceedings*, vol. 99(2), pp. 466-472.

REINHART, C.-M., K.-S. ROGOFF et M.-A. SAVASTANO (2003), "Debt Intolerance", *Brookings Papers on Economic Activity*, vol. 1, Spring, pp. 1-74.

ROFMAN, R., E. FAJNZYLBER et G. HERRERA (2009), *Reforming the Pension Reforms: the Recent Initiatives and Actions on Pensions in Argentina and Chile*, texte présenté lors du 11th Public Finance Workshop, Banca d'Italia, Rome.

SPILIMBERGO, A., S. SYMANSKY, O. BLANCHARD et C. COTARELLI (2008), "Fiscal Policy for the Crisis", *IMF Staff Position Note* SPN/08/01, FMI, Washington, DC.

ZVINIENE, A. et T.-G. PACKARD (2004), "A Simulation of Social Security Reforms in Latin America: What Has Been Gained", *Working Paper 2004/01/01*, Social Protection Team, Banque mondiale, Washington, DC.

DEUXIÈME PARTIE

Migration et transferts privés en Amérique latine

CHAPITRE UN

Quand les hommes, l'argent et les idées circulent

67

CHAPITRE DEUX

L'ampleur des flux de personnes et de fonds

Annexe statistique au chapitre deux

CHAPITRE TROIS

Migrations, marchés du travail et protection sociale

CHAPITRE QUATRE

Flux des transferts privés et développement financier

CHAPITRE CINQ

Transferts privés et marchés financiers en Amérique latine

Annexe statistique au chapitre cinq

CHAPITRE SIX

**Gérer les migrations latino-américaines ? Plaidoyer pour l'action
publique**

Annexe statistique au chapitre six

CHAPITRE

Quand les hommes, l'argent et les idées circulent

LES MIGRANTS D'AMÉRIQUE LATINE DANS L'ŒIL DU CYCLONE ÉCONOMIQUE

69

Cette nouvelle édition des *Perspectives économiques de l'Amérique latine* entend identifier clairement les chances et les risques que les migrations internationales – émigration comme immigration – représentent pour les sociétés d'Amérique latine et des Caraïbes. Il s'agit de cerner les enjeux des politiques de gouvernance régissant la mobilité des personnes. Cette analyse s'appuiera sur un examen des instruments de politique et des enseignements tirés de leur mise en œuvre. Le choix de cette thématique coïncide avec une période où les migrants se retrouvent de plus en plus au cœur de débats animés dans le monde entier. L'embellie durable de l'économie mondiale a créé des conditions idéales pour la migration, les pénuries de main-d'œuvre et les promesses de partage de nouvelles richesses ayant incité bon nombre de personnes à tenter leur chance ailleurs. Plus ou moins visibles, ces flux représentent depuis le dernier coup de frein de l'économie mondiale plusieurs millions d'individus.

Ces mouvements de masse sont attestés depuis que l'Histoire existe. Ce qui a changé, c'est la nature de l'émigration, pour ceux qui quittent leur pays comme pour ceux qui y restent, grâce aux prix toujours plus faibles des transports internationaux et des communications. Ce qui a deux effets : dans les pays de destination, des communautés totalement nouvelles d'immigrés se constituent, souvent à cheval sur la culture de leur pays d'origine et celle de leur pays hôte ; dans les pays d'origine, on prend de plus en plus conscience des défis et des opportunités auxquelles ces communautés expatriées sont confrontées au quotidien dans leur nouveau pays.

En juin 2008, le Parlement européen a adopté la directive « Retour » – un instrument instaurant des procédures sévères pour le renvoi dans leurs pays d'origine des immigrés entrés illégalement dans l'UE¹. Si ce texte constitue une étape importante dans la construction d'une politique européenne des migrations, les inquiétudes liées à la crise économique et la volonté des dirigeants de prouver qu'ils agissent contre la montée du chômage dans leurs pays respectifs transparaissent clairement dans ce souci d'expulser les travailleurs sans papiers. Cette volonté politique affichée de montrer que l'on agit contre l'immigration en réaction à la crise économique n'est pas propre à l'Europe. Aux États-Unis, une série d'opérations d'envergure très ciblées menées dans des entreprises ont été présentées comme le signe du zèle renouvelé des autorités à faire appliquer la loi sur l'immigration illégale². D'autres pays de l'OCDE, comme l'Australie et le Japon, ont cherché eux aussi à limiter les flux d'immigration ou ont donné l'impression de durcir leur position sur la question. L'une de ces initiatives au moins a eu un impact direct sur l'Amérique latine : il s'agit des efforts des autorités japonaises pour inciter les *Dekaseguis* (Brésiliens d'ascendance japonaise rentrés au Japon) au chômage à repartir au Brésil. Les pays non membres de l'OCDE ont

Les migrations, même de masse, sont un phénomène ancien auquel la technologie donne des caractères inédits. Leur visibilité et leur ampleur leur confèrent une dimension politique

eux aussi tenté de limiter les flux ou d'inciter les migrants au retour. L'exemple le plus marquant vient des pays du Golfe persique, qui ont accueilli quantité de travailleurs immigrés en provenance d'Afrique, d'Asie et du Moyen-Orient.

La plupart de ces initiatives politiques sont liées aux migrations illégales – mais pas toutes. Ainsi, le Congrès américain interdit aux entreprises qui bénéficient du programme de sauvetage des actifs à risque TARP (*Troubled Asset Relief Program*) d'utiliser ces fonds pour payer les salaires des migrants – parfaitement légaux – titulaires d'un visa H1B (réservé aux professionnels qualifiés).

L'Amérique latine n'a jamais été un spectateur passif de la mobilité internationale de longue durée. Ce serait une erreur de n'y voir qu'une terre d'émigration. Les connaissances toujours plus précises de la civilisation précolombienne tendent à confirmer que les mouvements de masse faisaient pleinement partie de l'histoire de la région bien avant l'arrivée des premiers Européens. On peut estimer que, pendant des siècles, l'Amérique latine a reçu quantité d'« immigrants illégaux », à commencer par les Espagnols dès 1492³. Comme plusieurs dirigeants latino-américains ne se sont pas privés de le rappeler récemment, la région a été la destination d'immenses vagues d'émigration européenne, en provenance surtout d'Espagne, du Portugal et d'Italie, pendant la période que les historiens économiques Hatton et Williamson (1998) ont baptisée « l'ère des migrations de masse ». Ainsi, pendant un siècle à partir de 1870, le solde migratoire de l'Argentine était nettement positif. Au début du 20^e siècle, les flux nets d'immigration dépassaient les 150 000 personnes par an, voire même souvent les 200 000. Dans le recensement de 1914, 30 % de la population argentine étaient nés à l'étranger (Maurizio, 2008). L'Amérique latine est ensuite devenue une importante région d'émigration, à l'inverse de l'Europe qui s'est alors transformée en une région favorite d'immigration.

Les bénéficiaires d'une réforme des migrations sont potentiellement supérieurs à ceux des réformes touchant les mouvements internationaux de capitaux et de marchandises. Les débats politiques n'ont pas vraiment intégré cette réalité

Les actions coup de poing évoquées plus haut – comme d'autres du même esprit – ne sont pas passées inaperçues en Amérique latine, provoquant souvent de vives réactions politiques, du moins dans les discours⁴. Ce qui montre à quel point les migrations internationales sont importantes pour l'économie et la politique de la région. Ces réactions ont également rappelé que les migrations mondiales impliquent à la fois pays d'origine et pays d'accueil – en mettant en évidence les lacunes des cadres en place pour régir les mouvements transfrontaliers des individus, à l'inverse de ce qui existe pour les échanges de biens et de capitaux. Ce dernier point est très clair. D'un point de vue purement économique, les mouvements internationaux de biens, de capitaux et de personnes présentent des caractéristiques très proches. Ériger des barrières limitant l'accès d'un travailleur sud-américain à l'Europe revient, pour certains, à interdire les IDE européens en Amérique du Sud. Les économistes affirment depuis longtemps que les avantages d'une circulation plus libre des personnes pour l'économie mondiale pourraient être bien supérieurs à ceux de la libéralisation des échanges de biens. Pourtant, les pays sont allés plus loin dans l'abaissement des obstacles aux échanges de biens (et de capitaux) que dans la promotion de la circulation internationale des personnes. Comment expliquer cette divergence ? La réponse réside bien entendu dans les politiques et la visibilité officielle des migrations, très variables. La crise actuelle devrait suffire à ouvrir la discussion. Elle sera peut-être aussi l'occasion de lancer un examen rationnel des faits.

POURQUOI LES GENS ÉMIGRENT-ILS ?

Plus de 20 millions d'habitants d'Amérique latine et des Caraïbes ont émigré de leur pays – soit 4 à 5 % de la population totale de la région (le chapitre 2 reviendra plus en détails sur le profil de ces migrants et leurs destinations). On estime à 3 % de la population mondiale – soit plus de 190 millions d'êtres humains – le nombre de migrants de par le monde (Nations unies, 2009).

Pourquoi tant de gens quittent-ils leur pays d'origine ? Le modèle Harris-Todaro classique – conçu pour expliquer le phénomène de l'exode rural dans un pays en développement – prend en considération le cas du migrant qui quitte un marché du travail quelconque pour un autre dans l'espoir d'augmenter son salaire (Harris et Todaro, 1970 ; Todaro, 1969). Ce « salaire attendu » tient compte de la probabilité de trouver un emploi dans le pays d'accueil. Bien qu'inférieure à 100 % dans les économies où sévit le chômage, cette probabilité ménage une marge d'espoir suffisante pour inciter l'individu à franchir le pas (et à absorber les coûts inhérents à son déplacement).

Cette motivation économique fondamentale est confirmée par une étude statistique d'Ortega et Peri (2009) portant sur les flux migratoires bilatéraux vers 14 pays de l'OCDE. Logiquement, plus le différentiel de revenu entre les deux pays est élevé (toutes choses égales par ailleurs), plus le flux de migrants du pays pauvre vers le pays riche est important. Ortega et Peri considèrent qu'une augmentation de 1 000 USD de ce différentiel accroîtrait de 10 % les flux migratoires. Mais les opportunités économiques ne sont pas le seul motif : les politiques comptent elles aussi. Ainsi, des règles d'entrée plus strictes ont également un impact négatif important et parfaitement quantifié sur l'immigration ou, du moins, sur les migrations périodiques. Ces auteurs constatent aussi qu'une part substantielle de la variation des niveaux de migration – près de 30 à 40 % – tient à des facteurs exogènes au pays de destination – ce qui souligne l'importance de facteurs de répulsion dans le pays de départ.

Docquier *et al.* (2009) examinent eux aussi les dynamiques sous-tendant la concentration des migrations dans les pays de l'OCDE, à l'aide d'une analyse des résultats éducatifs. Conformément à la littérature, ils constatent que si les liens culturels (notamment pour les anciennes colonies qui ont une langue commune entre elles et avec l'ancienne puissance coloniale) pèsent sensiblement sur la décision d'émigrer, tout comme les politiques d'immigration et les perspectives de revenu, les compétences entrent aussi en ligne de compte. Les travailleurs qualifiés sont plus réactifs à la distance et aux écarts de revenu alors que les travailleurs non qualifiés sont plus sensibles aux liens culturels, aux programmes d'aide sociale et à la proximité linguistique.

En résumé, les migrants décident d'émigrer pour tenter d'augmenter leur salaire ; ils peuvent être rebutés par le durcissement des politiques d'immigration dans le pays qu'ils ont choisi ; et, pour l'essentiel, les écarts observés dans les flux migratoires d'un pays à l'autre sont liés à des facteurs propres aux pays d'origine des migrants. L'encadré 1.1 s'intéresse à un groupe de jeunes étudiants originaires d'Amérique latine et à leur perception de ces questions.

Près de 5 % des Latino-américains se sont expatriés. Le choix du pays d'accueil est déterminé par des facteurs culturels et les réglementations

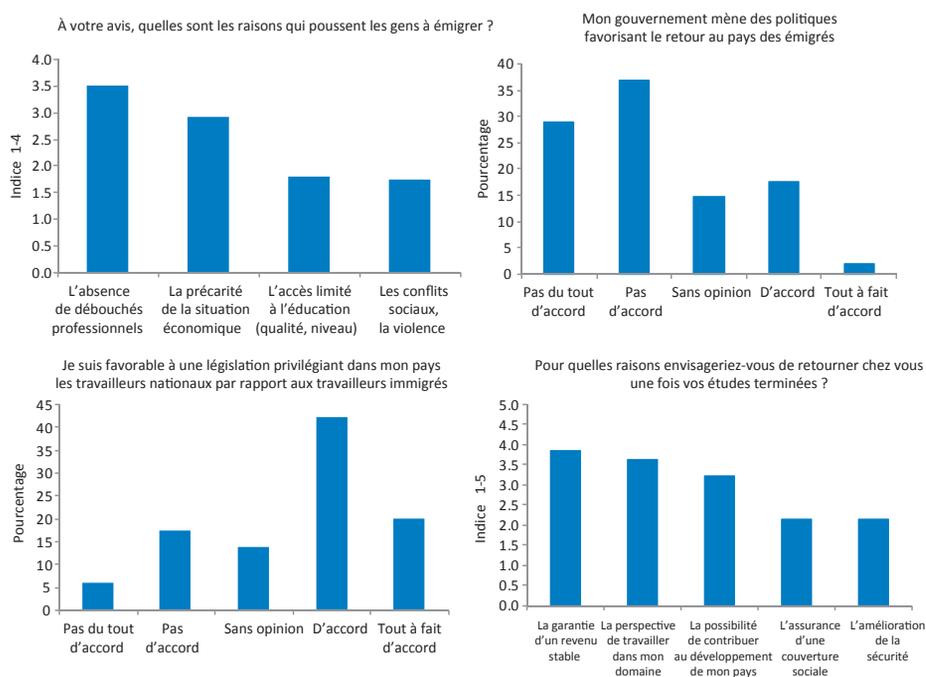
Encadré 1.1. *Vanguardia Latina* : les migrations vues par les jeunes d'Amérique latine

Les jeunes gens sont particulièrement tentés par l'émigration, surtout s'ils ont un bon niveau d'éducation. Comment les jeunes Latino-américains perçoivent-ils la migration ? Dans quelles circonstances décideraient-ils d'émigrer ? Sont-ils satisfaits des politiques migratoires de leurs pays et des principaux pays de destination ? Comment perçoivent-ils ces politiques ? S'ils finissaient par émigrer, que rapporteraient-ils dans leur pays d'origine ?

Notre enquête porte sur un groupe d'étudiants présents lors de l'édition 2009 de *Vanguardia Latina* – une rencontre organisée pour des étudiants d'Amérique latine et d'Amérique du Nord autour d'un large éventail de questions socio-économiques. Née d'un projet conjoint entre le Centre de développement de l'OCDE, le programme pour la jeunesse de la BID et l'ONG *Espacio de Vinculación*, cette enquête cherche à recueillir le point de vue des jeunes sur les différents problèmes touchant leur région. Comme lors des éditions précédentes, la migration est au cœur des préoccupations et différents aspects ont été abordés : la situation des migrants latino-américains aux États-Unis, leurs relations avec l'administration Obama, la place des communautés latino-américaines dans les médias, etc.

L'enquête a mis au jour un consensus sur les raisons poussant bon nombre de Latino-américains à émigrer : pour 64 % des jeunes interrogés, l'absence de débouchés professionnels est le premier facteur, suivi par un environnement économique peu porteur (26 %). Environ 57 % des étudiants croient que leur situation professionnelle serait nettement meilleure à l'étranger, contre 23 % d'avis contraire.

Figure 1.1. Les jeunes d'Amérique latine face aux migrations



Note : Pour les mesures indiquées comme valeurs d'indice, les participants ont été amenés à classer les variables par ordre d'importance, 1 étant le moins important et 4 (ou 5) le plus important. L'indice correspond à la moyenne de ces réponses.

Source : Centre de développement de l'OCDE, d'après l'enquête conjointe Centre de développement de l'OCDE, programme pour la jeunesse de la BID et Espacio de Vinculación (EVAC).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/736403312277>

Les contraintes financières sont considérées comme le premier obstacle à la migration (34 %), devant l'absence de conventions entre le pays d'origine et le pays d'accueil (29 %) et l'inadéquation des politiques d'intégration dans le pays d'accueil (26 %).

Les jeunes gens interrogés sont en outre en désaccord avec les politiques actuelles de migration dans leur propre pays. Deux bons tiers d'entre eux estiment que les gouvernements latino-américains échouent à assurer des politiques de retour. Par ailleurs, près de la moitié réfutent la proposition selon laquelle les immigrés – originaires pour la plupart d'autres pays d'Amérique latine – qui vivent dans leur pays sont bien intégrés dans la société.

Malgré une appréciation critique des politiques migratoires à l'étranger, les étudiants ne considèrent pas que les travailleurs immigrés dans leur propre pays devraient bénéficier des mêmes opportunités que les travailleurs autochtones : 62 % sont d'accord ou absolument d'accord pour dire qu'il faut une législation spécifique visant à protéger les travailleurs du crû.

Parmi les destinations possibles, l'Amérique latine ne retient pas tous les suffrages : environ 55 % des étudiants ne partiraient certainement pas vers un autre pays d'Amérique latine, et seuls 19 % envisagent de le faire (26 % n'ont pas d'opinion).

Les perspectives professionnelles figurent également en bonne place dans la décision d'un éventuel retour au pays. S'ils devaient émigrer, la plupart des étudiants (pratiquement 70 %) rechigneraient à accepter un emploi de moins bonne qualité dans le pays d'accueil. Mais une proportion pratiquement identique (68 % environ) hésiteraient à accepter un poste similaire dans leur pays d'origine, ce qui semble indiquer que, pour ce groupe en tout cas, la qualité des postes prime sur des considérations telles que les liens familiaux, par exemple.

L'inégalité des opportunités économiques motive bien entendu certaines décisions d'émigration et, de ce point de vue, les jeunes interrogés sont plutôt pessimistes. La majorité d'entre eux pensent que les inégalités ont peu de chance de se résorber dans la région et, de fait, les deux tiers (66 %) – soit une proportion énorme – estiment que les inégalités vont encore se creuser dans leur pays.

Cette enquête donne un aperçu intéressant de certaines des problématiques qui préoccupent les jeunes étudiants d'Amérique latine quand ils envisagent l'émigration. Mais à de nombreux égards, elle ne fait qu'effleurer une question qui mériterait certainement de plus profondes investigations : à quels arbitrages la nouvelle génération se livre-t-elle quand elle envisage d'émigrer ?

Note technique : Taille de l'échantillon : 150 étudiants. Forme d'enquête : questionnaire écrit (en ligne). Nombre d'étudiants par pays : Argentine : 8 ; Bolivie : 3 ; Chili : 3 ; Colombie : 16 ; Cuba : 1 ; République dominicaine : 1 ; Équateur : 2 ; Salvador : 4 ; Honduras : 4 ; Mexique : 90 ; Panama : 1 ; Paraguay : 3 ; Pérou : 8 ; Uruguay : 1 ; Venezuela : 3 ; autres : 2. 80 femmes et 70 hommes. Niveau d'éducation : étudiants de premier cycle : 123 ; étudiants de troisième cycle : 12 ; autres : 15. Tranche d'âge : moins de 20 ans : 8 ; 20-25 ans : 107 ; 26-30 ans : 32 ; 31-35 ans : 3. Statut socio-économique : établissements privés : 49 ; établissements semi-publics : 1 ; établissements publics : 84 ; autres : 16 Source : Centre de développement de l'OCDE d'après l'enquête conjointe Centre de développement de l'OCDE, programme pour la jeunesse de la BID et Espacio de Vinculación (EVAC).

Pour évaluer les implications de la migration de nos jours, il est important de réaliser que ce terme couvre une palette d'activités bien plus large que la simple installation pratiquement définitive dans un pays d'accueil – même si cette image est encore celle qui domine le débat populaire sur ces questions. La migration d'aujourd'hui a plusieurs facettes, dont les mouvements internationaux d'étudiants et de travailleurs agricoles saisonniers (certains de ces phénomènes étant vieux de plusieurs siècles, d'autres plus récents) ou une réinstallation définitive à long terme (qui peut être suivie, au moment de la retraite, par un retour dans le pays d'origine). Bon nombre d'observateurs soulignent la périodicité ou la circularité croissante des mouvements migratoires de ces dernières décennies. Que cette forme de circularité augmente ou non, la signification sociale de la migration évolue parallèlement à l'abaissement des coûts des transports et des

Les « espaces transnationaux » investis par de nombreux migrants traduisent la complexité des schémas d'émigration et de retour

communications. De plus en plus, les migrants et les non-migrants vivent dans ce que de nombreux chercheurs sociaux qualifient d'« espaces transnationaux ». Cette expression n'a pas été formellement définie mais un exemple permettra d'en comprendre le sens (emprunté à l'anthropologue Patricia Landholt, 2006) : c'est celui d'une grand-mère salvadorienne pratiquement illettrée, qui n'a jamais quitté son pays mais qui parle avec autorité des magasins et des parcs de Los Angeles, qui n'a pas de téléphone fixe chez elle mais qui communique tous les jours avec ses enfants partis aux États-Unis grâce au téléphone portable qu'ils lui ont offert, et qui est tout à fait informée du débat sur la migration dans les milieux politiques californiens.

Le tableau 1.1 résume l'évolution de la vision que les spécialistes des migrations ont de la mobilité internationale depuis plusieurs décennies, en synthétisant les principales écoles de pensée sur la question.

Tableau 1.1. Évolution des courants de pensée sur les raisons poussant à émigrer

École de pensée	Facteurs déclenchant l'émigration	Facteurs déclenchant le retour et la migration circulaire
Néoclassique	Facteurs de répulsion/d'attraction : les avantages de la migration sont supérieurs aux coûts	Les avantages du retour sont supérieurs aux coûts
Nouvelle économie des migrations du travail (NEMT)	Stratégie du ménage, dénuement relatif	Économies ciblées, fait partie de la stratégie du ménage, préférence
Structuraliste	Motifs personnels, sociaux et contextuels favorables à la migration	Situation économique et institutionnelle dans le pays d'origine et le pays d'accueil mais aussi attentes du migrant
Transnationale/Meso	Mouvement et moyens de subsistance au sein et entre les espaces transnationaux, migration en tant que stratégie de survie, réseaux sociaux	Mobilité circulaire pour entretenir les liens transnationaux, lieu de travail couvrant plus d'un pays, considérations relatives au cycle de vie (éducation, retraite...)

Source : Adaptation libre de Ammassari et Black (2001) et de De Vreyer *et al.* (2007).

La réflexion sur les migrations se préoccupe de plus en plus des facteurs non économiques

Le courant de pensée néoclassique, qui repose sur une simple analyse coûts-avantages, est probablement le plus simple et le plus influencé par une logique économique pure. L'approche NEMT (Nouvelle économie des migrations du travail) élargit l'unité d'analyse, de la décision individuelle à l'unité sociale plus large qu'est le ménage. Les approches qui suivent accordent la priorité à des considérations non économiques. Ainsi l'approche structuraliste souligne l'importance des attentes du migrant et du contexte institutionnel et social dans le pays d'origine et le pays d'accueil. Mais la recherche relaie de plus en plus l'idée selon laquelle la mobilité des individus est la conséquence de lieux de travail transnationaux et intègre le rôle de la famille et des réseaux sociaux. Ainsi Munshi (2003) a constaté que, parmi les migrants mexicains installés aux États-Unis, la probabilité d'être employé(e) et le niveau du salaire obtenu augmente avec l'ampleur du réseau du migrant, à savoir le nombre de gens de sa communauté d'origine au Mexique résidant aussi aux États-Unis (Munshi tient prudemment compte d'une possible endogénéité : les bonnes conditions économiques prévalant dans un secteur augmentent la probabilité de trouver un emploi bien rémunéré et attirent dans le même temps davantage de voisins dans ce secteur)⁵.

Deux poèmes célèbres du 20^e siècle offrent une vision contrastée de la vie, qui se rapproche des perspectives anciennes ou plus récentes sur les migrations internationales. Dans son poème *Caminante no hay camino*, le poète espagnol Antonio Machado décrit un chemin unique traversant le temps et l'espace. De son côté, le poète canado-américain Mark Strand décrit un mouvement différent dans *Keeping Things Whole* (« Tout préserver »), qui peut servir à tisser des réseaux sociaux.

*Le chemin se fait en marchant,
et quand on tourne les yeux en arrière
on voit le sentier que jamais
on ne doit à nouveau fouler⁶*

*À chacun ses raisons
d'avancer.
Moi, j'avance pour tout
préserver⁷.*

Un thème revient fréquemment dans les tendances actuelles des migrations internationales en Amérique latine : c'est l'importance nouvelle – qualitative et quantitative – des migrants qui vont et viennent pour « tout préserver ».

TROIS FLUX : LES GENS, L'ARGENT ET LES IDÉES

Nous avons introduit la migration comme l'un des éléments d'un triptyque – les flux internationaux de gens, de biens et de capitaux. À y regarder de plus près, on voit que le phénomène de la migration se décompose lui-même en trois volets. Dans le nouveau cadre transnational, la migration internationale est un mélange complexe de flux bidirectionnels : les flux de personnes, de leur argent et de leurs idées.

Les flux d'êtres humains sont au cœur du phénomène migratoire : la migration désigne, par définition, un mouvement de personnes – qu'il s'agisse de travailleurs, de membres de leur famille (travaillant ou non), de réfugiés, de demandeurs d'asile ou d'étudiants. Ces flux ont des conséquences pour les sociétés que ces personnes quittent et pour celles dans lesquelles elles s'établissent – au niveau du marché du travail et des services sociaux, certes, mais aussi pour le tissu social et les réseaux familiaux. Le chapitre 2 reviendra sur les différentes expériences de migration qui sous-tendent ces concepts. Quant au chapitre 3 – qui s'intéresse aux migrations sous l'angle du marché du travail et de la protection sociale – il mettra au jour les liens entre ces flux d'individus et le développement économique de l'Amérique latine.

Les flux d'argent couvrent les envois des migrants à leurs familles ou à d'autres personnes dans leur pays d'origine. Comme le chapitre 2 le montrera plus en détail, les transferts privés vers l'Amérique latine ont explosé ces dernières années, passant de près de 20 milliards USD en 2000 à plus de 60 milliards USD en 2008⁸. Ces chiffres ne reflètent en outre que les sommes transitant par les canaux officiels – le total des fonds expédiés est certainement encore plus important. Pour bon nombre de pays en développement, les transferts sont désormais supérieurs à l'aide publique au développement (APD) et aux IDE. Outre qu'ils alimentent la consommation et l'investissement, ces transferts peuvent – en procurant des fonds pendant les périodes difficiles – servir d'assurance aux familles des émigrés restées au pays. Au niveau macro, les transferts sont plus stables d'une année sur l'autre que les recettes d'exportation ou les flux d'investissement, même si l'on tient compte du ralentissement, provoqué par la crise, des envois bénéficiant à l'Amérique latine et à d'autres régions en

Les flux de personnes sont l'aspect le plus visible des migrations. Ils affectent les marchés du travail dans les pays d'origine comme dans les pays d'accueil

Les flux d'argent affectent aussi bien les finances publiques que les ménages des pays d'origine

développement. Ce qui soulève la question de savoir si ces transferts pourraient – comme ils le font pour les ménages – protéger les économies d'Amérique latine des remous économiques. Le chapitre 2 revient en détail sur les caractéristiques de ces flux. Le chapitre 4 examine pour sa part les liens entre transferts privés et développement financier des ménages en Amérique latine et aux Caraïbes, alors que le chapitre 5 étudie leur impact sur les marchés financiers et la manière dont cet impact affecte aussi le développement.

Les flux d'idées sont les plus délicats à quantifier, mais ils ont probablement les effets les plus durables

Les migrants et leurs transferts vont de pair avec les flux d'idées. Probablement les plus difficiles à quantifier (même si les calculs sont déjà complexes pour les flux de personnes et d'argent), ce sont les flux sans doute les plus importants d'un point de vue qualitatif. Il suffit de regarder comment, à l'ère des migrations de masse, les migrants originaires du Sud de l'Europe sont arrivés en Amérique latine avec leurs modes et leurs idéologies d'organisation, qui ont imprimé une marque indélébile non seulement sur l'histoire du travail mais aussi sur le développement politique futur de leurs pays d'accueil.

Les réseaux transnationaux reliant les migrants, leurs familles et leurs communautés comme les diasporas au sens large peuvent se révéler d'utiles vecteurs pour les activités créatrices et novatrices. Une évaluation positive du programme des travailleurs agricoles saisonniers (PTAS) qui lie le Canada et le Mexique (discuté au chapitre 6) constate ainsi que, de retour chez eux, ces travailleurs auront davantage tendance à adopter de nouvelles variétés culturelles dans leur exploitation. Les couloirs de migration permettent donc aussi aux nouvelles informations et pratiques en matière de santé et d'éducation d'arriver dans les régions d'origine des migrants. Dans le monde de l'entreprise, les idées circulent dans les deux sens : en témoigne l'« entreprise ethnique », qui apporte aux communautés d'émigrés les produits et services de chez eux ou qui ouvre de nouveaux marchés dans les pays d'origine pour les produits issus des pays d'accueil. Les idées peuvent aussi circuler avec l'argent : l'augmentation des transferts ouvre un marché viable pour l'introduction de nouveaux services financiers – comme la banque par téléphonie mobile (chapitre 4). Enfin, elle a pour effet d'augmenter les attentes et d'élargir le champ des possibles.

PERSPECTIVES 2010 : UNE FEUILLE DE ROUTE

L'édition 2010 des *Perspectives économiques de l'Amérique latine* a pour ambition d'analyser ces trois flux interdépendants et, ce faisant, d'apporter des éléments aux décideurs dans les pays d'Amérique latine et des Caraïbes ainsi que dans ces espaces transnationaux élargis où tant de migrants internationaux vivent et travaillent.

Le chapitre 2 fournit les outils descriptifs pour l'analyse qui suit, en essayant de répondre à ces deux questions : « combien de migrants ? » et « combien de transferts ? ». Ces deux questions soulèvent des problèmes de définitions et de disponibilité des données. Dans leur majorité, les émigrés d'Amérique latine partent aux États-Unis mais un certain nombre d'entre eux gagnent d'autres pays de l'OCDE (notamment l'Espagne, le Canada et le Royaume-Uni). Ce chapitre souligne également l'importance qualitative et quantitative des flux intra-Amérique latine (l'Argentine, le Venezuela et le Costa Rica étant d'importants pays d'accueil et, pour certains, paraissent de plus en plus accueillants).

Les trois chapitres suivants étudient l'impact de ces flux sur le développement. Le chapitre 3 examine les flux de personnes du point de vue de l'emploi et de la protection sociale et ce, pour deux raisons : tout d'abord, la migration

internationale implique un mouvement de travailleurs, de sorte que les marchés du travail sont logiquement le premier endroit où venir étudier ces impacts⁹ ; ensuite, la première source de bien-être économique pour la plupart des gens – que ce soit chez eux ou à l'étranger – est liée à leur situation professionnelle. On voit donc que tout impact de la migration internationale sur les marchés du travail et la protection sociale est vital pour observer si la migration améliore ou empire la situation des individus. Ce chapitre 3 constate que la migration internationale bénéficie sans aucun doute aux migrants, grâce à des gains accrus, mais qu'elle augmente leur fragilité. L'immigration de Latino-américains dans les pays de l'OCDE a étonnamment peu d'impact sur le fonctionnement du marché du travail (salaires et chômage) et sur les ressources budgétaires du pays d'accueil. Le chapitre 3 s'attarde sur la situation de l'Espagne ces dernières années, où ces effets ont été positifs. L'impact de l'émigration sur les marchés du travail et la protection sociale dans les pays d'Amérique latine est moins bien cerné, même si certaines données éparses montrent que la migration peut signifier une augmentation de salaire pour les personnes restées au pays et une meilleure productivité, en déclenchant des investissements dans l'éducation et le capital humain. Ce chapitre rappelle que lorsque les migrants d'Amérique latine franchissent une frontière, ils perdent souvent tout ou partie de la protection sociale (retraite, couverture santé) que les migrants internationaux originaires d'autres pays considèrent comme acquise. Des propositions d'action sont faites à ce propos.

Les chapitres 4 et 5 évaluent l'impact des transferts privés sur le développement financier – la sophistication et le fonctionnement des marchés et des établissements financiers dans un pays donné. Les écarts de développement financier peuvent, pour tous les économistes, expliquer largement les différences de taux de croissance d'un pays à l'autre¹⁰. D'une certaine façon, l'analyse macro-économique de ces chapitres vient compléter l'analyse micro-économique du chapitre 3. En augmentant les flux de ressources financières vers un certain nombre de pays d'Amérique latine et des Caraïbes, les transferts privés ont probablement d'importantes répercussions quantitatives sur le développement financier. Ces répercussions s'étendent pourtant bien au-delà. Les transferts privés peuvent avoir des conséquences qualitatives notoires, en élargissant le champ d'action des banques à des familles et des régions jusque-là exclues du secteur financier formel (mécanisme de « bancarisation »). Ils peuvent aussi susciter le développement de nouveaux services (la banque par téléphonie mobile par exemple) qui, sous réserve d'un cadre réglementaire adéquat, peuvent sensiblement élargir l'accès au financement.

Le chapitre 5 élargit la perspective et cherche à savoir si les établissements financiers accordent une importance suffisante à la contribution des transferts privés pour la santé macro-économique des économies bénéficiaires. Ainsi, les agences de notation intègrent-elles les rentrées de fonds des migrants au moment d'évaluer la dette souveraine d'un pays ? Le fait d'en tenir compte changerait-il la perception qu'ont les marchés financiers du risque que présente un pays d'Amérique latine bénéficiant d'importants transferts ainsi que les établissements financiers de ce pays ?

Le chapitre 6, en conclusion, rassemble les éléments les plus pertinents mis au jour dans les chapitres précédents. Avec une question à l'esprit : que peuvent faire les décideurs, du secteur public comme du secteur privé, dans les pays d'Amérique latine et des Caraïbes comme dans les pays de l'OCDE, pour maximiser les avantages de la migration pour tous les acteurs concernés ?

NOTES

1. Parlement européen (2008) ; Parlement européen et Conseil (2008).
2. En mai 2008, près de 400 personnes ont été arrêtées dans une usine d'abattage et de conditionnement de viande à Postville (Iowa) : il s'agit là de la plus grande opération anti-immigration illégale sur les lieux de travail de toute l'histoire américaine. Résultat, 262 migrants illégaux – pour la plupart originaires de villages du Guatemala – ont été emprisonnés pour usage de faux papiers (Susan Saulny, "Hundreds are Arrested in the US Sweep of Meat Plant", *New York Times*, 13 mai 2008.) Quelques mois plus tard, en août, au moins 350 employés ont été arrêtés dans une usine de Laurel (Mississippi) fabriquant des transformateurs électriques (Adam Nossiter, "Hundreds of Workers Held in Immigration Raid", *New York Times*, 25 août 2008).
3. Certains leaders latino-américains ont implicitement recouru à cet argument.
4. Plusieurs dirigeants latino-américains ont exprimé leur consternation devant l'adoption de la directive « Retour », rappelant que leurs pays avaient accueilli des millions de migrants européens, aujourd'hui totalement intégrés dans les sociétés latino-américaines.
5. McKenzie et Rapoport (2007) analysent l'effet de la taille du réseau de migrants sur la décision d'émigrer, utilisant là aussi des données mexicaines. Ils examinent par ailleurs les interactions entre la taille du réseau et le niveau d'éducation. Ils constatent que la probabilité d'émigrer augmente avec l'éducation dans les communautés où les réseaux sont peu développés mais qu'elle décroît avec l'éducation dans les communautés où les réseaux de migrants sont importants.
6. Tiré de *Campos de Castilla* (1912), repris dans Machado (1988). Traduction de Sylvie Léger et Bernard Sesé, *Antonio Machado*, Collection Poésies, Gallimard (1973).
7. Ce poème fait partie du recueil de Strand *Sleeping with One Eye Open*, paru en 1964 et repris dans Strand (2007).
8. Données de la Banque mondiale, tirées de: www.worldbank.org/prospects/migrationandremittances.
9. Toutes les migrations ne sont pas, bien entendu, liées au travail : les réfugiés, les demandeurs d'asile et les membres de la famille des migrants économiques constituent une part importante des flux, pour l'Amérique latine comme ailleurs. Comme nous le verrons au chapitre 5, ces flux « non discrétionnaires » sont extrêmement importants pour les décisions politiques.
10. Voir, par exemple, l'enquête de Levine (1997).

REFERENCES

- AMMASSARI, S. et R. BLACK (2001), "Harnessing the Potential of Migration and Return to Promote Development: Applying Concepts to West Africa", *IOM Migration Research Series*, n° 5, Organisation internationale pour les migrations.
- DOCQUIER F., O. LOHEST et A. MARFOUK (2009), *What Determines Migrants' Destination Choice?*, IRES – Université catholique de Louvain, Belgian National Fund for Scientific Research, Université libre de Bruxelles, IWEPS Gouvernement wallon, ronéo non publié.
- HARRIS, J.-R. et M. TODARO (1970), "Migration, Unemployment and Development: A Two-Sector Analysis", *American Economic Review*, vol. 40, pp. 126-142.
- HATTON, T. et J. WILLIAMSON (1998), *The Age of Mass Migration: Causes and Economic Impact*, Oxford University Press, New York, NY.
- LANDOLT, P. (2006), "Modernidad tardía y migración transnacional: reflexiones conceptuales desde el caso de El Salvador", in G. ARDILLA (éd.), *Colombia: Migraciones, transnacionalismo y desplazamiento*, Universidad Nacional de Colombia, Bogota, pp. 113-126.
- LEVINE, R. (1997), "Financial Development and Economic Growth: Views and Agenda", *Journal of Economic Literature*, vol. 35, juin, pp. 688-726.
- MACHADO, A. (1988), *Obras completas I: Poesías completas*. Espasa-Calpe/Fundación Antonio Machado, Madrid.
- MAURIZIO, R. (2008), "Migración y desarrollo: El case de Argentina", in A. SOLIMANO, coord., *Migraciones internacionales en América latina: Booms, crisis y desarrollo*, Fondo de Cultura Económica, Mexique, pp. 75-184.
- McKENZIE, D. et H. RAPOPORT (2007), "Self-selection Patterns in Mexico-U.S. Migration: the Role of Migration Networks", *Policy Research Working Paper Series* 4118, Banque mondiale, Washington, DC.
- MUNSHI, K. (2003), "Networks in The Modern Economy: Mexican Migrants in the US Labor Market", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 118, n° 2, pp. 549-599.
- NATIONS UNIES (2009), *International Migration Report 2006: A Global Assessment*, Département des affaires économiques et sociales, Division de la population, Nations unies, New York, NY.
- ORTEGA, F. et G. PERI (2009), "The Causes and Effects of International Migrations: Evidence from OECD Countries 1980-2005", *Human Development Research Paper* 2009/06, Programme des Nations unies pour le développement.
- PARLEMENT EUROPÉEN (2008), *Parliament Adopts Directive on Return of Illegal Immigrants*, 15:05, Communiqué de presse, 18 juin, Strasbourg.
- PARLEMENT EUROPÉEN ET CONSEIL (2008), « Directive 2008/115/EC relative aux normes et procédures communes applicables dans les États membres au retour des ressortissants de pays tiers en séjour irrégulier (directive 'retour') », *Journal officiel* L 348, 24 décembre, pp. 0098-0107.
- STRAND, M. (2007), *New Selected Poems*, Knopf, New York, NY.
- TODARO, M. (1969), "A Model of Labor, Migration and Urban Unemployment in Less-Developed Countries", *American Economic Review*, vol. 59.
- VREYER, P. DE, F. GUBERT et A.-S. ROBILLIARD (2007), *Return Migrants in Western Africa : Characteristics and Labour Market Performance*, document préparé pour l'OCDE et DIAL, Paris.

CHAPITRE DEUX

L'ampleur des flux de personnes et de fonds

Toute discussion sur les migrations internationales en Amérique latine doit commencer par répondre à deux questions essentielles : combien de Latino-américains ont émigré de leur pays ? Combien d'argent réexpédient-ils chez eux sous forme de transferts privés ? Chacune de ces questions en soulève d'autres : dans quels pays les migrants vont-ils ? Ces destinations ont-elles évolué avec le temps ? Quels sont les profils des ménages qui reçoivent ces transferts privés et comment dépensent-ils cet argent ? Bien entendu, les réponses entraînent des problèmes de définition et de quantification. Même le terme « migrant » est sujet à discussion. Ce chapitre reviendra sur chacun de ces points, posant les jalons quantitatifs de l'analyse de cette édition des *Perspectives*.

81

LATINO-AMÉRICAINS EXPATRIÉS : COMBIEN SONT-ILS ?

La place des immigrants dans les pays de l'OCDE fait l'objet de vifs débats. Et l'immigrant au cœur de ces discussions a souvent un profil latino-américain : ainsi aux États-Unis, les immigrés viennent-ils du Mexique et d'Amérique centrale alors qu'en Espagne, ils viennent d'Équateur et de Colombie. Cette généralisation n'est pas totalement dénuée de fondement, nous le verrons. Mais commençons par le début : si nous voulons effectuer un décompte, nous devons identifier les migrants. Une définition large consisterait à recenser toutes les personnes nées dans un pays donné et vivant dans les frontières nationales d'un autre pays à un moment donné – à l'exception des visiteurs ou des touristes. Ces personnes peuvent conserver leur nationalité de naissance ou adopter la nationalité de leur pays de résidence – quand elles n'ont pas les deux – mais toutes seront considérées comme des immigrants. La plupart des migrants vers la plupart des pays de l'OCDE arrivent par des voies légales, mais certains résident dans leur pays d'accueil sans papiers officiels. Eux aussi sont des immigrants. Ceux de leurs enfants, de leurs petits-enfants et ainsi de suite nés dans le pays d'accueil ne seront pas considérés comme immigrants, même si cette étiquette leur est parfois collée à tort dans les débats publics.

La notion de « migrants » est difficile à définir. Le concept est plus complexe qu'on ne le pense souvent, sans parler du problème de la comptabilisation des migrants irréguliers

Dans la pratique, les agences et organisations internationales se sont efforcées de normaliser les définitions autour d'une « forme de migration permanente » (Nations unies, 1998 ; OCDE, 2008a) (voir aussi l'encadré 2.1). Pour l'OCDE, les migrants de « type permanent » sont les personnes qui se mêlent à la population résidente avec un permis de séjour officiel, soit définitif, soit renouvelable plus ou moins indéfiniment. S'ajoutent à ce groupe les personnes qui franchissent les frontières dans le cadre d'accords de libre-circulation – à l'instar des citoyens des pays de l'UE. Ce faisant, cette définition exclut plusieurs catégories de migrants internationaux qui intéressent les décideurs – à savoir les travailleurs saisonniers et les étudiants.

Les migrants irréguliers et non autorisés soulèvent une difficulté particulière pour les statistiques internationales : en principe, ils sont couverts par les recensements, mais, comme ils n'ont pas de permis de séjour ou de travail (ou les deux) dans leur pays de résidence, ils sortent de l'épuration définie par l'OCDE. Nous reviendrons dans la suite de ce chapitre sur l'ampleur de ces groupes d'immigrants irréguliers.

Les statistiques harmonisées utilisées pour définir le nombre des immigrés de type permanent sont produites sur la base des recensements de population. Cela signifie que les estimations de ce groupe de population dans un pays, effectuées selon une base comparable avec les autres pays, ne sont mises à jour dans la plupart des cas que tous les dix ans. L'utilisation des données de recensement signifie aussi que les immigrés non autorisés seront probablement sous-estimés (cette année, les *Perspectives* utiliseront la notion de « stock » pour désigner la population immigrée d'un pays, afin de la distinguer de la notion de « flux », qui décrit l'évolution, brute ou nette, du stock à une période donnée. Si l'on peut déplorer qu'un terme probablement mieux adapté aux échanges se soit tellement banalisé, c'est précisément cette banalisation qui nous conduit à ne pas employer d'autre terme, pour éviter toute confusion supplémentaire).

La base de données de l'OCDE sur les immigrés dans les pays de l'OCDE (DIOC) constitue la première source d'informations sur le stock d'immigrants de type permanent utilisées ici (voir l'encadré 2.1 pour plus de détails sur la série des données DIOC). Nous avons construit une base de données originale pour les stocks de migrants en Amérique latine et dans les Caraïbes, à partir des recensements nationaux, en nous efforçant de faciliter autant que possible les comparaisons (pour plus d'informations, voir l'Annexe statistique des Notes pays à la fin de cet ouvrage). Cela signifie que l'essentiel de ces chiffres remontent aux années 2000. Ce sont néanmoins les chiffres les plus récents – et les plus comparables – sur les migrations internationales. En outre, ils donnent d'excellentes indications quant à l'ampleur relative des flux en provenance d'Amérique latine et des Caraïbes, à la fois vers les pays de l'OCDE et au sein de la région. Les informations sur les stocks de migrants peuvent être complétées par des données sur les flux annuels fournies par les autorités nationales. Publiées chaque année par l'OCDE dans ses *Perspectives des migrations internationales*, ces données ne sont pourtant pas harmonisées et toute comparaison entre pays doit être effectuée avec prudence. Mais ces données de flux nous permettront d'envisager les dernières évolutions de la composition des stocks de migrants, du moins dans les pays de l'OCDE.

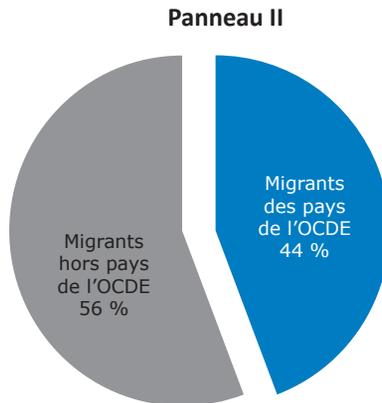
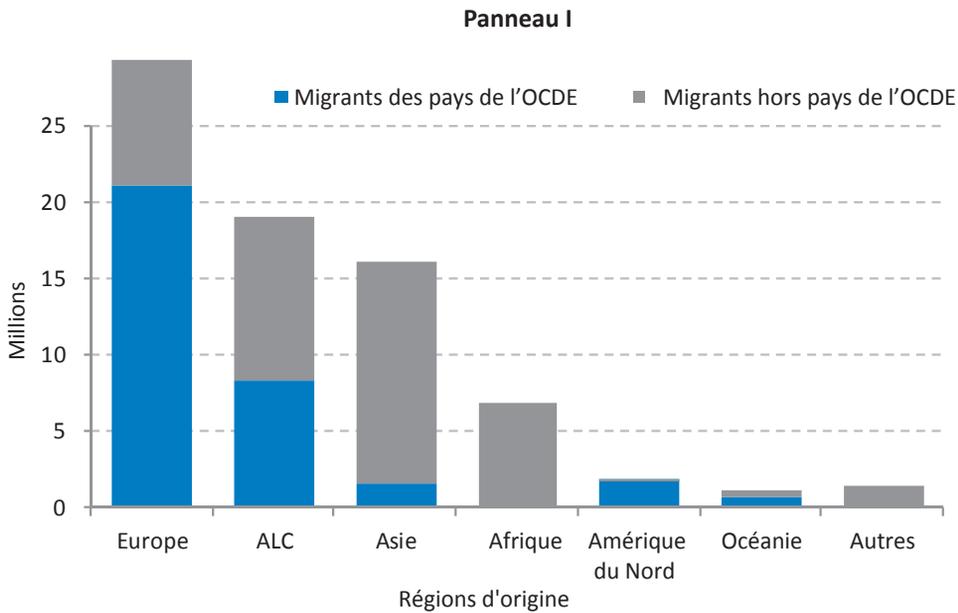
Migrants en provenance d'Amérique latine et des Caraïbes : une vue d'ensemble

La figure 2.1 retrace l'origine des immigrés dans les pays de l'OCDE en s'appuyant sur des données DIOC. Elle fait une distinction entre les principales régions du monde, ainsi qu'entre les immigrés nés dans d'autres pays de l'OCDE et ceux nés dans des pays non membres de l'OCDE. Dans la zone OCDE, les migrants ressortissants européens sont les mieux représentés, grâce notamment aux accords de libre-circulation passés entre (la plupart) des pays de l'UE. Le deuxième groupe régional d'origine, par la taille, est constitué par l'Amérique latine et les Caraïbes (ALC) : il représente 28 % du total des immigrés dans les pays de l'OCDE. Les migrants originaires d'Asie et du Pacifique sont légèrement moins nombreux. Les ressortissants d'Afrique et d'Amérique du Nord (États-Unis et Canada) représentent une part relativement faible des immigrés dans les pays de l'OCDE. Rappelons que le stock de migrants dans la zone OCDE n'est pas proportionnel à la population de leurs régions d'origine : si tel était le cas, le

82 La base de données DIOC de l'OCDE fournit des statistiques harmonisées sur les stocks de migrants dans les pays de l'OCDE. Elle est complétée par des données nationales collectées par les pays d'Amérique latine et des Caraïbes

classement serait différent. L'Asie-Pacifique arriverait en tête, devant l'Afrique, l'Europe, l'Amérique latine – Caraïbes et l'Amérique du Nord.

Figure 2.1. Origine des migrants vivant dans les pays de l'OCDE, par région de naissance
(nombre de migrants, *circa* 2000)

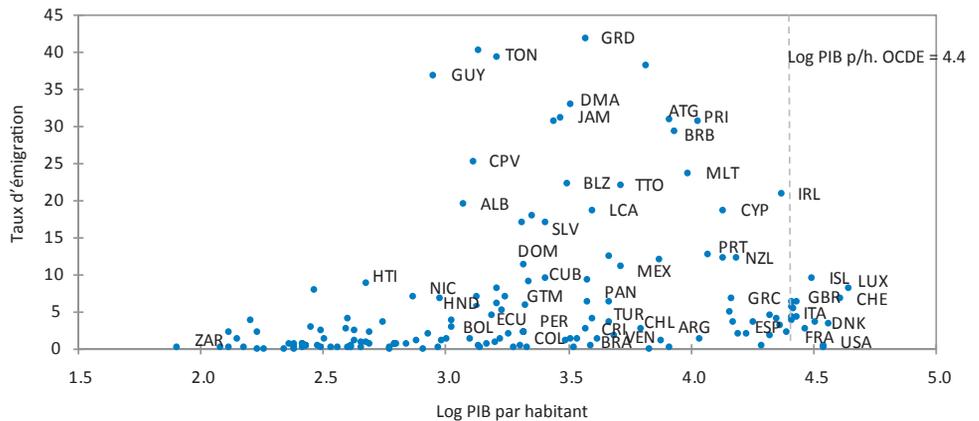


Source : OCDE (2008b), données DIOC.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/736408406172>

Le panneau II de la figure 2.1 montre que les immigrants résidant dans les pays de l'OCDE, où le revenu moyen est nettement supérieur à la moyenne mondiale, ne sont pas majoritairement originaires des pays les plus pauvres du monde. De fait, 44 % de ces migrants sont nés dans un autre des pays de l'OCDE. Même dans les flux relativement importants de Latino-américains vers les pays de l'OCDE, les flux intra-OCDE dominent : pratiquement 11 % des personnes nées à l'étranger vivant dans la zone OCDE sont nées au Mexique et 1.8 % à Porto Rico (et sont donc des ressortissants américains).

Figure 2.2. La majorité des migrants vers les pays de l'OCDE ne viennent pas des pays les plus pauvres (2007)



Note : Chaque point représente une économie, en indiquant son revenu moyen (log) par rapport au taux d'émigration de ses ressortissants vers les pays de l'OCDE ; pour les pays de l'OCDE, nous avons pris le taux d'émigration par rapport aux autres pays de la zone.

Source : Banque mondiale – World Development Indicators et OCDE (2008b), données DIOC.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/736432408536>

L'émigration concerne surtout les pays à revenu intermédiaire – ce dont témoigne la part disproportionnée de migrants latino-américains et caribéens dans le monde

La figure 2.2 est encore plus explicite, qui indique le taux d'émigration de chaque pays vers les pays de l'OCDE par rapport à son revenu par habitant¹. En dépit des énormes écarts de revenu moyen entre les pays les plus riches et les pays les plus pauvres, la migration vers les pays de l'OCDE est plus susceptible de toucher les pays à revenu intermédiaire supérieur ou élevé (ailleurs dans l'OCDE ou en Amérique latine, dans l'Europe au sens large et en Afrique du Nord) que les pays à faible revenu d'Afrique subsaharienne ou d'Asie du Sud. L'expérience de l'Amérique latine en termes de migration est emblématique. Pratiquement tous les pays de la région sont à revenu intermédiaire (à l'exception d'une poignée de pays à revenu élevé dans les Caraïbes, et de Haïti, pays à faible revenu) et, de fait, la part des Latino-américains parmi les migrants allant vers les pays de l'OCDE est supérieure à leur part dans la population mondiale².

Soulignons que les données présentées dans les figures 2.1 et 2.2 sont cohérentes avec l'analyse statistique évoquée au chapitre 1, qui indique que plus le différentiel de revenu est important entre deux pays, plus il est probable que les habitants du pays pauvre vont émigrer vers le pays riche – un résultat qui paraît intuitivement raisonnable. La seule différence est que ces études statistiques tiennent compte d'autres facteurs pouvant influencer la décision d'émigrer, alors que les figures 2.1 et 2.2 présentent les résultats réels. Un ressortissant entreprenant de la République démocratique du Congo (RDC), par exemple, verrait dans l'émigration vers un pays de l'OCDE un bénéfice économique majeur, puisque les revenus y sont largement supérieurs à ceux de son pays. Mais la figure 2.2 montre que le taux effectif d'émigration de la RDC vers les pays de l'OCDE est comparativement faible. Notre émigrant présumé peut être rebuté par la distance, le coût de l'opération, les perspectives d'emploi dans le pays d'accueil au vu de ses compétences et de ses contacts, et les difficultés éventuelles soulevées par le régime d'immigration dans le pays visé. Ce genre de facteurs explique les écarts observés³.

Les Caribéens sont les champions régionaux de l'émigration : 10 % des ressortissants de ces pays sont expatriés

La figure 2.2 frappe par la propension visible des personnes originaires des Caraïbes à émigrer, à la fois par rapport à leurs voisins d'Amérique latine et par rapport au reste du monde⁴. La plupart des points figurant dans le haut du graphique correspondent à des économies des Caraïbes. De fait en 2000, 10 %

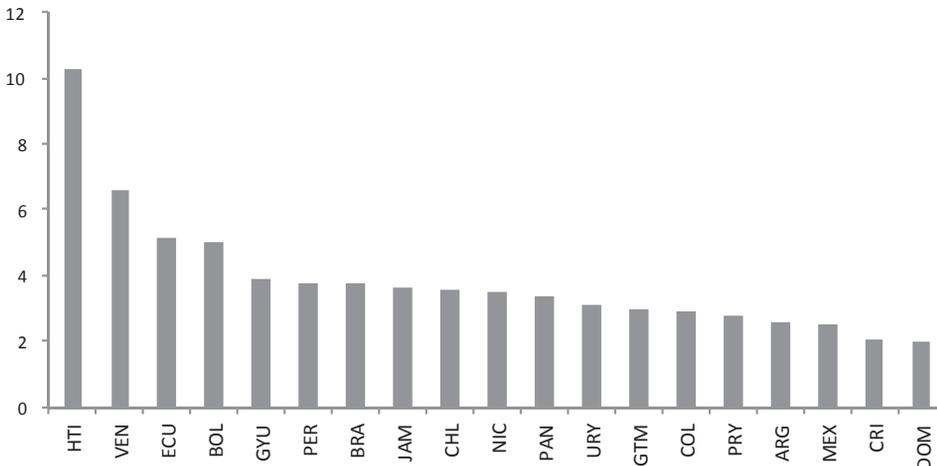
des ressortissants des Caraïbes vivaient ailleurs que dans leur région, par rapport aux 3 % observés pour l'Amérique latine et les Caraïbes considérées ensemble. Les migrations en provenance de Cuba, de Haïti, de Jamaïque et de République dominicaine représentent plus de 70 % de ces mouvements extrarégionaux. Pour les Caraïbes, en outre, le stock d'émigrants (qui, rappelons-le, exclut les personnes nées à l'étranger) progresse en part de la population totale, ce qui indique que l'émigration est supérieure à la croissance démographique. Ces taux plus élevés d'émigration des Caraïbes traduisent en partie la petitesse de ces îles-nations : toutes choses égales par ailleurs, les juridictions de petite taille sont susceptibles d'avoir des taux d'émigration supérieurs, étant donné le manque d'opportunités pour des migrations internes. Pourtant, même dans les deux pays les plus peuplés des Caraïbes (Haïti et la République dominicaine), les taux d'émigration sont supérieurs à ceux de pays d'Amérique latine de même population.

Quelle est l'ampleur des différentiels de revenu pour un migrant supposé ? Une étude récente de Clemens *et al.* (2008) compare les revenus des immigrés aux États-Unis avec ceux de leurs « équivalents observables » dans leurs pays d'origine. Reprenons leur exemple – celui de deux hommes de 35 ans nés et éduqués au Pérou ayant suivi neuf années de scolarité. Les deux travaillent dans le secteur urbain formel, l'un aux États-Unis et l'autre au Pérou. Le premier peut espérer gagner 1 714 USD par mois, contre 452 USD pour le second (nous utilisons un taux de change corrigé de la PPA pour tenir compte des écarts de niveau de vie). Le Péruvien vivant à l'étranger gagne pratiquement quatre fois plus que son compatriote resté au pays⁵. Clemens et ses collègues qualifient ce phénomène de « prime au lieu » – à savoir l'augmentation de salaire susceptible de se concrétiser si l'on quitte un endroit pour un autre.

Dans leur étude, la valeur moyenne de cette « prime au lieu dans les pays d'Amérique latine et des Caraïbes est proche de la valeur péruvienne » (coefficient 4 pour chacun de nos Péruviens de 35 ans ayant neuf ans de scolarité à leur actif), mais elle va de plus de dix en Haïti à deux pour la République dominicaine (figure 2.3).

La « prime au lieu » désigne le gain de salaire réalisé par un travailleur qui décide d'émigrer par rapport au salaire du pays d'origine. Le migrant latino-américain multiplie en moyenne ce salaire par quatre

Figure 2.3. La prime au lieu
(sélection de pays d'Amérique latine et des Caraïbes)



Note : La prime au lieu correspond au ratio entre le salaire moyen d'un travailleur citoyen de sexe masculin âgé de 35 ans avec neuf années d'instruction résidant aux États-Unis et le salaire de son homologue dans chacun des pays d'origine.

Source : Clemens *et al.* (2008).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/736450888671>

Encadré 2.1. La base de données sur les immigrés dans les pays de l'OCDE (DIOC)

Les tentatives de décompte et de caractérisation des populations immigrées dans les pays de l'OCDE pâtissent du manque d'harmonisation des définitions du terme « immigrant ». Dans les pays d'établissement (Australie, Canada, États-Unis, Nouvelle-Zélande), sont considérés comme « immigrants » les individus nés à l'étranger – à savoir toute personne arrivée à un moment donné dans son nouveau pays de résidence. Dans bon nombre d'autres pays de l'OCDE, les immigrants étaient assimilés – du moins jusqu'à récemment – aux personnes de nationalité étrangère. Dans la mesure où les personnes nées à l'étranger peuvent obtenir la nationalité de leur pays de résidence, alors que les personnes nées dans un pays n'en obtiennent pas forcément la nationalité, cet indicateur couvre des groupes différents d'individus. Avec l'augmentation des populations immigrées dans de nombreux pays et la banalisation des naturalisations, les estimations reposant sur ces différents concepts divergent inévitablement.

C'est pour remédier à ce problème que l'OCDE a lancé, en 2004, une campagne de collecte de données en coordination avec les bureaux nationaux de la statistique, afin d'obtenir des données de recensements ou de registres de population comptabilisant les personnes nées à l'étranger et celles nées sur le territoire des différents pays de l'OCDE. Ce projet visait ainsi à mieux quantifier et caractériser les populations nées à l'étranger pour obtenir, avant tout, des données regroupées sur les émigrants par pays d'origine.

La première phase de collecte a permis de réunir des données précises sur le lieu de naissance et le niveau d'éducation. Quelque 230 pays d'origine ont ainsi été identifiés, ce qui a finalement permis d'estimer les « taux d'émigration » vers les pays de l'OCDE par niveau d'éducation pour près de 100 pays d'origine. Ces informations ont donné un large aperçu des mouvements des personnes instruites à la fois pour les pays de l'OCDE et pour les pays moins développés.

La base DIOC va plus loin et donne des informations détaillées et comparables sur un ensemble de caractéristiques démographiques et d'emploi des immigrants résidant dans les pays de l'OCDE. Elle s'appuie surtout sur les recensements et les registres de population ainsi que, le cas échéant, sur des enquêtes « force de travail ». Elle comporte des informations sur les caractéristiques démographiques (âge et sexe), la durée du séjour, la situation sur le marché du travail (statut d'emploi, profession, secteur d'activité), les champs d'études, le niveau d'instruction et le lieu de naissance.

Dans son ouvrage *A Profile of Immigrant Populations in the 21st Century: Data from OECD Countries* (OCDE, 2008b), l'OCDE présente les principaux résultats agrégés tirés de la base DIOC, par pays de résidence et d'origine et par profil des populations immigrées dans les pays de l'OCDE au début du 21^e siècle. L'Organisation entend aussi donner un aperçu de l'utilisation de cette nouvelle série de données pour répondre à certaines des questions brûlantes posées aux chercheurs spécialistes des migrations et aux décideurs. Cela concerne notamment la part respective des hommes et des femmes dans l'exode des cerveaux, le décalage entre niveau éducatif et métier occupé par les immigrés, la migration internationale des professionnels de santé ou des employés de maison, ou encore l'évolution récente de l'émigration des personnes hautement qualifiées et son impact potentiel dans les pays d'origine.

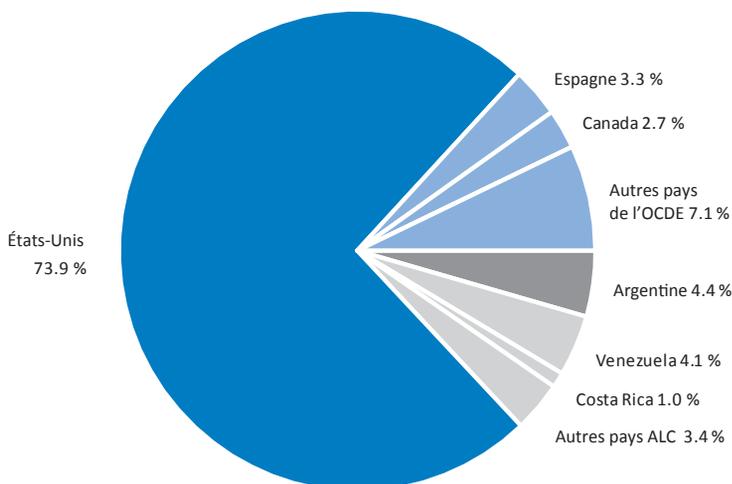
Les résultats publiés sont disponibles dans OCDE (2008b). La base de données est accessible en ligne : www.oecd.org/els/migration/dioc.

Bien entendu, ces différences de rémunérations ne tiennent pas compte des autres coûts et avantages liés à la décision d'émigrer : pour l'aspect positif des choses, la possibilité d'acquérir de nouvelles compétences et expériences, par exemple et, pour les aspects négatifs, la douleur de la séparation d'avec les êtres chers et un environnement familial. Des chercheurs de l'université du Maryland ont d'ailleurs interrogé des mères latino-américaines ayant émigré à Baltimore pour savoir si, avec le recul, elles pensaient avoir pris la bonne décision. « Étonnamment », racontent les auteurs, « la plupart des mères ont indiqué que la douleur et les désordres provoqués par l'éclatement de la famille ont été tellement forts que, sachant ce qu'elles savent maintenant, elles ne sont pas sûres qu'elles auraient émigré » (Gindling et Poggio, 2008). Mais les écarts de salaire illustrent certainement, même partiellement, l'énorme augmentation de revenu dont bénéficient les émigrés.

Trois quarts des émigrés latino-américains vivent aux États-Unis

Nous l'avons vu, l'Amérique latine est bien représentée parmi les flux d'émigration vers les pays de l'OCDE. Comment cette région perçoit-elle les migrations internationales ? Les tableaux 2A.1 et 2A.2 de l'annexe reviennent en détail sur les stocks de migrants originaires d'Amérique latine et des Caraïbes au sein de la région elle-même et vers les pays de l'OCDE. Les informations clés de ces tableaux sont résumées dans la figure 2.4, qui fait apparaître la distribution des migrants internationaux d'Amérique latine et des Caraïbes (ALC) par pays de destination.

Figure 2.4. Les migrants d'Amérique latine et des Caraïbes par pays de destination
(en pourcentage, *circa* 2000)



Source : Centre de développement de l'OCDE, d'après OCDE (2008b), données DIOC, et les recensements nationaux de l'an 2000 en Amérique latine (traités avec le système en ligne de la CEPALC Redatam+SP).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/736464263436>

Les pays de l'OCDE sont la destination privilégiée des émigrants originaires d'Amérique latine. Près des trois quarts d'entre eux résident aux États-Unis

L'essentiel des migrants internationaux de la région (86 %) vivent dans un pays de l'OCDE. À 73.9 %, ils sont installés aux États-Unis, les deuxième et troisième destinations favorites parmi les pays de l'OCDE étant, loin derrière, l'Espagne (3.3 %) et le Canada (2.7 %). L'immigration latino-américaine vers l'Espagne

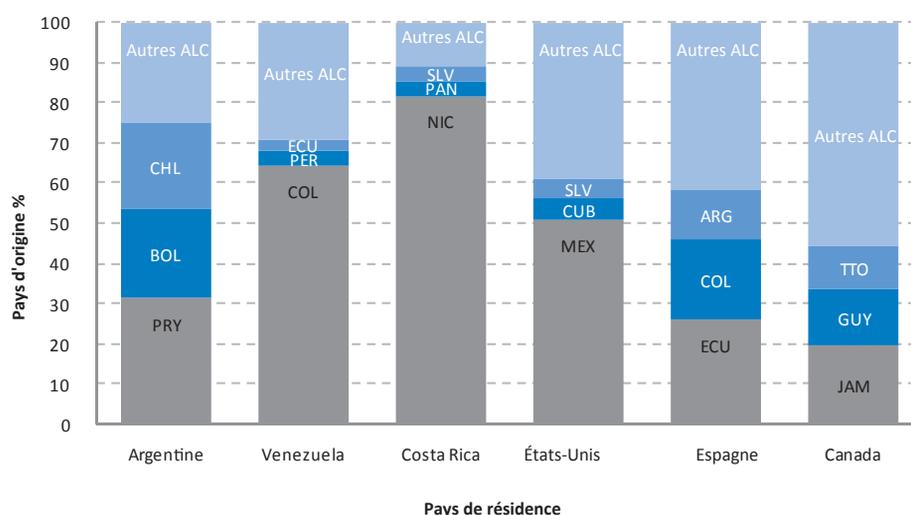
est en progression depuis 2000, mais il est difficile de préjuger de l'impact de cette évolution sur la répartition illustrée à la figure 2.4, dans la mesure où les flux vers les États-Unis restent conséquents. Pour tous les pays des Caraïbes, à l'exception du Suriname, au moins 90 % des émigrants résident aux États-Unis et au Canada (avec, dans certains cas, des communautés importantes au Royaume-Uni). Outre les couloirs de migration reliant l'Amérique latine et les Caraïbes à l'Amérique du Nord et à l'Europe, un couloir ancien Asie-Amérique latine relie le Japon au Brésil. Dans les recensements réalisés en 2000, quelque 71 000 personnes nées au Japon vivaient au Brésil, contre 158 000 Brésiliens au Japon.

...même si l'Argentine et le Venezuela sont d'autres pôles d'attraction

Alors que les migrations intrarégionales ne représentent que 14 % des migrations internationales provenant des pays d'Amérique latine, au moins deux pays d'accueil dans la région – l'Argentine et le Venezuela – affichent des stocks de migrants similaires à ceux de l'Espagne et du Canada. Le Costa Rica n'est pas en reste – une situation frappante quand on connaît la taille relativement modeste de sa population (près de 3.8 millions d'habitants).

La figure 2.5 fournit davantage d'informations sur la composition des stocks de migrants dans les six premiers pays d'accueil : l'Argentine, le Venezuela et le Costa Rica pour l'Amérique latine, et les États-Unis, l'Espagne et le Canada pour la zone OCDE. Les stocks de migrants au Venezuela et au Costa Rica sont dominés par un seul pays d'origine (respectivement la Colombie et le Nicaragua). Dans les trois pays d'Amérique latine, la part des immigrants originaires des trois principaux pays d'origine est supérieure à 75 %. À l'inverse, les pays d'origine sont moins concentrés dès lors que les flux s'orientent vers les pays de l'OCDE. Aux États-Unis, la moitié seulement des immigrants latino-américains sont de la même origine – le Mexique (même si ce chiffre sous-estime sans doute la part réelle de la population mexicaine puisqu'il est certainement en deçà de la réalité pour les clandestins).

Figure 2.5. Stock de migrants latino-américains et caribéens dans trois destinations privilégiées dans la zone OCDE et en Amérique latine
(en pourcentage, *circa* 2000)



Source : Centre de développement de l'OCDE (2008b), données DIOC et les recensements nationaux des années 2000 en Amérique latine (traités avec le système en ligne de la CEPALC Redatam+SP).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/736470335802>

Plus limités mais néanmoins conséquents, les couloirs de migration au sein de l'Amérique latine ont été étudiés par Durand et Massey (2008). Ces auteurs citent notamment les réseaux suivants (les chiffres entre parenthèses renvoyant aux données des tableaux 2A.1 et 2A.2 de l'annexe) :

Il existe des couloirs de migration internes à la région, mais ils sont moins importants

- les personnes originaires du Guatemala et d'autres pays d'Amérique centrale émigrant vers le Mexique, la plupart en transit avant de partir pour les États-Unis (40 000 personnes originaires des sept pays du golfe du Mexique – un chiffre qui sous-estime probablement les migrants en transit) ;
- les personnes fuyant le conflit armé en Colombie et se réfugiant en Équateur (45 000 Colombiens vivent en Équateur – un chiffre qui sous-estime probablement l'ampleur des populations déplacées, surtout depuis 2000 : Rojas et Ceballos [2006] indiquent que près de 45 000 réfugiés ont franchi la frontière pour la seule période 2001-03, même si une poignée d'entre eux seulement a pu bénéficier du statut de réfugié) ;
- les échanges mutuels entre le Paraguay et le Brésil (23 000 Paraguayens vivent au Brésil, contre 74 000 Brésiliens au Paraguay).

Les migrations depuis les Caraïbes se caractérisent elles aussi par d'importants flux internes à cette zone. Un secteur touristique florissant à la Barbade et aux Bahamas ou encore le secteur pétrolier à Trinité-et-Tobago attirent de nombreux migrants venus de toutes les Caraïbes (Martínez Pizarro, 2005). Certains flux plus récents pourraient grossir : du Honduras vers le Salvador (9 000 personnes) ; du Pérou et de la Colombie vers l'Équateur (51 000) ; et du Pérou vers le Chili (36 000).

Une catégorie distincte de mouvements transfrontaliers – qui n'a pas forcément un caractère purement migratoire – intervient avec les groupes ethniques résidant de part et d'autre d'une frontière. C'est le cas des Yaqui, dont l'habitat chevauche la frontière américano-mexicaine, ou des Yanomami et autres peuples de l'Amazonie dont l'habitat s'étend au-delà des frontières du Brésil. La limite entre migration et chevauchement frontalier de groupes ethniques n'est pas toujours étanche. Ainsi le Panama et le Costa Rica ont signé en mai 2009 un accord pour faciliter les mouvements des Ngöbe-Buglé. Résidents habituels du Panama, les 10 000 membres de ce groupe franchissent chaque année la frontière du Costa Rica pour assurer la cueillette du café⁶.

Les flux récents vers les États-Unis et l'Espagne changent – modérément – la donne

La discussion quantitative qui précède s'appuyait forcément sur des données de recensement, qui donnent un aperçu relativement précis de la composition des stocks de migrants originaires d'Amérique latine et des Caraïbes. Quant à la base de données DIOC, qui en retire ses informations, elle harmonise les définitions entre pays pour pouvoir opérer des comparaisons significatives entre, par exemple, le nombre de Salvadoriens déclarés aux États-Unis et ceux déclarés au Canada.

Les recensements nationaux fournissent les informations sur les stocks, d'où un décalage dans le temps. Des données sur les flux permettent de les actualiser

Mais ces données de recensement ont un défaut – elles ne sont pas collectées assez souvent. Le tableau 2.A1 présente des données de recensements réalisés en 2000. Le processus de compilation et d'harmonisation des données d'immigration pour organiser les recensements de 2010 n'a pas encore démarré, et les données présentées ici ne seront donc pas disponibles avant des années. L'image de la situation des Latino-américains vivant à l'étranger que nous livrent ces chiffres de 2000 est-elle profondément faussée ? Sans aucun doute, puisque certains flux d'immigration ont sensiblement augmenté depuis. Inversement, certains stocks importants en 2000 peuvent être restés pratiquement inchangés depuis.

Les informations fournies par les pays de l'OCDE sur les flux annuels d'immigration permettent de combler partiellement les lacunes. De fait, nous avons pratiquement besoin simplement d'informations récentes sur les flux vers les États-Unis et l'Espagne – ces deux pays étant, parmi les pays de l'OCDE, les destinations favorites des migrants latino-américains. La vive progression de l'émigration sud-américaine vers l'Espagne a par ailleurs été l'une des plus patentes dans les couloirs de migration de la planète depuis le début de ce siècle.

Le tableau 2.1 présente donc des chiffres récents sur les flux vers les États-Unis et l'Espagne, en fonction des informations fournies par ces deux pays et publiées chaque année par l'OCDE dans les *Perspectives des migrations internationales*. Ces données ne sont en général pas comparables entre pays, étant donné les différentes définitions employées (ainsi, un étudiant étranger est décompté comme migrant dans un cas mais pas dans un autre). Qui plus est, ces chiffres doivent être pris avec précaution : d'une part, tous les immigrés ne restent pas dans le pays d'accueil et, d'autre part, avec le phénomène de migration circulaire, certains ont pu être comptabilisés plusieurs fois. Malgré tout, la comparaison est éclairante. D'autant que, pour un pays donné, il est intéressant de comparer les flux d'une année sur l'autre.

Les pays sources des plus grands flux d'émigration vers les États-Unis en 2008 sont globalement ceux dont les stocks étaient déjà les plus importants en 2000. Reste à savoir si certains stocks grossissent plus vite que d'autres de sorte que leur place pourrait changer dans le classement de 2010. Les données disponibles actuellement laissent penser que la situation ne devrait guère évoluer. La migration en provenance du Mexique continue de dominer les flux de tous les autres pays. Les migrants originaires de Colombie, de République dominicaine et de Haïti atteignent des taux susceptibles d'augmenter leur importance relative parmi les groupes d'immigrants aux États-Unis, notamment par rapport aux Cubains dont le stock se renouvelle relativement plus lentement. Les flux en provenance du Salvador semblent relativement moins importants que l'état de leurs stocks ne le laisserait supposer – ce qui pourrait indiquer que l'importance relative de l'immigration clandestine, qui n'est pas prise en compte ici, augmente. Le même commentaire vaut pour le Mexique.

De plus en plus de Latino-américains émigrent en Espagne. Ce pays est désormais leur troisième destination, derrière les États-Unis et l'Argentine

Le tableau 2.1 propose aussi des informations sur les flux récents vers l'Espagne. Là encore, les flux les plus importants en 2008 sont le fait des pays qui avaient les stocks les plus gros en 2000 – dans ce cas précis, l'Équateur et la Colombie. Les flux en provenance du Brésil et du Pérou ont cependant nettement progressé. Les Équatoriens sont très fortement représentés : 350 000 déclarations ont été enregistrées entre 2000 et 2004 (OCDE, 2006). Cela pourrait correspondre au durcissement du régime d'immigration aux États-Unis et à la possibilité pour ces émigrants d'entrer en Espagne sans visa.

La différence la plus marquée dans l'importance des flux vers l'Espagne et les États-Unis réside dans le fait que les stocks espagnols de personnes d'origine latino-américaine ont démarré la période considérée à des niveaux bien inférieurs, à la fois en termes absolus et relatifs, par rapport à la population totale du royaume. Le total des flux annuels de Colombiens entre 2000 et 2008 correspond donc à environ 30 % du stock de Colombiens en Espagne en 2000. À titre de comparaison, le total des flux annuels de Mexicains vers les États-Unis atteignait moins de 10 % dans le stock de 2000. Cela signifie qu'alors même que la composition des populations latino-américaines émigrant vers l'Espagne n'a probablement pas radicalement évolué – la taille totale de ces flux augmente plus vite qu'aux États-Unis. Résultat, l'Espagne pourrait bien avoir supplanté le Venezuela à la troisième place des destinations préférées des migrants latino-américains. Elle a peut-être même délogé l'Argentine de la deuxième place.

Tableau 2.1. Récents flux d'immigration aux États-Unis et en Espagne

Pays de destination	Pays d'origine	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
États-Unis	Mexique	173 490	205 560	218 820	115 580	175 410	161 440	173 750	148 640	189 989
	Salvador	22 540	31 090	31 060	28 230	29 810	21 360	31 780	21 127	19 659
	Haïti	22 340	27 030	20 210	12 290	14 190	14 530	22 230	30 405	26 007
	Nicaragua	20 950	19 630	10 660	4 090	4 010	3 310	4 140	3 716	3 614
	Cuba	18 960	27 450	28 180	9 260	20 490	36 260	45 610	29 104	49 500
	République dominicaine	17 460	21 200	22 520	26 160	30 510	27 500	38 070	28 024	31 879
	Jamaïque	15 950	15 320	14 840	13 350	14 430	18 350	24 980	19 375	18 477
	Colombie	14 430	16 630	18 760	14 720	18 850	25 570	43 150	33 187	30 213
	Guatemala	9 940	13 500	16 180	14 390	18 920	16 820	24 150	17 908	16 182
	Pérou	9 580	11 060	11 920	9 410	11 790	15 680	21 720	17 699	15 184
	Équateur	7 650	9 660	10 560	7 070	8 630	11 610	17 490	12 248	11 663
	Brésil	6 940	9 450	9 440	6 330	10 560	16 660	17 910	14 295	12 195
	Trinité et Tobago	6 630	6 620	5 740	4 140	5 380	6 570	8 850	6 829	5 937
	Autres	30 950	37 140	38 100	27 970	35 280	50 210	58 720	46 886	45 233
Espagne	Équateur	91 140	82 640	88 970	72 580	11 940	11 590	14 290	24 647	nd
	Colombie	46 060	71 220	34 230	10 890	16 610	20 540	27 860	35 690	nd
	Argentine	6 670	15 980	35 410	24 760	23 240	23 660	23 040	21 216	nd
	Pérou	5 970	7 120	7 960	13 310	12 970	17 090	18 880	24 637	nd
	République dominicaine	5 540	5 380	5 460	6 560	8 170	10 510	12 290	16 036	nd
	Cuba	5 370	5 160	5 070	3 900	4 690	5 210	6 940	7 865	7 947
	Brésil	4 120	4 300	4 670	7 350	13 020	20 770	28 250	31 838	nd
	Autres	13 240	18 440	28 910	44 850	64 370	79 630	101 490	79 647	33 668

Source : Centre de développement de l'OCDE d'après DHS (États-Unis), Yearbook of Immigration Statistics et INE (Espagne), Residential Variation Statistics. [StatLink !\[\]\(e7babd4568f7b72a243ad3df57726eb6_img.jpg\) http://dx.doi.org/10.1787/738431344358](http://dx.doi.org/10.1787/738431344358)

Sans papiers et sous-évalués : les pays de l'OCDE et les migrants latino-américains irréguliers

L'ampleur de l'immigration clandestine est difficile à évaluer, même si sa dimension politique ne fait aucun doute. Les amnisties fournissent des données fiables

Le lecteur peut exprimer une autre réserve à l'encontre des données de recensement : le fait qu'elles ne tiennent pas correctement compte des migrants irréguliers et illégaux. En principe, les recensements devraient compter les migrants irréguliers mais, dans la pratique, ils sous-estiment quasi systématiquement le nombre de personnes dans cette situation. Personne ne sait vraiment quel est le niveau de cette sous-estimation. Certaines études suggèrent que les recensements arrivent toutefois à identifier bon nombre de sans-papiers (Macelli et Ong, 2002).

Dans de nombreux pays d'Amérique du Nord et d'Europe, les décideurs s'inquiètent de l'importance des migrations irrégulières, surtout en provenance des pays en développement. Le mur édifié le long de la frontière américano-mexicaine, voté par le Congrès américain en 2005 et qui couvrait en janvier 2009 pratiquement 1 000 kilomètres (sur les 3 200 kilomètres que compte environ la frontière) est à cet égard un signe tangible particulièrement évocateur de cette crainte⁷. Ce mur traduit en outre une opinion très répandue mais erronée selon laquelle les migrants irréguliers franchiraient clandestinement des frontières non surveillées. En Amérique du Nord comme en Europe, les migrants irréguliers le deviennent parce qu'ils ne quittent pas le pays à l'expiration de leur visa ou de leur permis de travail. Quoi qu'il en soit, ces personnes se retrouvent dans une situation précaire qui justifie une analyse.

Les chiffres discutés jusqu'ici ne tiennent probablement pas correctement compte de ces migrants irréguliers, et il est par ailleurs difficile d'obtenir des estimations fiables des populations en situation irrégulière. L'une des sources d'information possibles consiste à se tourner vers les pays qui ont régularisé les migrants irréguliers. Ainsi en 2005, l'Espagne a régularisé la situation de pratiquement 600 000 immigrés, dont bon nombre étaient originaires d'Amérique latine. Si toutes les personnes régularisées en 2005 sont arrivées sur le territoire entre cette date et la précédente amnistie de 2001, cela signifie qu'environ 175 000 personnes seraient arrivées clandestinement chaque année en Espagne depuis le début du 21^e siècle⁸. Une autre source d'information possible consiste à consulter les dossiers d'arrestation, de détention ou d'autres saisies de migrants illégaux une fois ces derniers arrivés dans le pays concerné. Mais même si cet indicateur peut suivre l'évolution de la taille globale des populations en situation irrégulière, il peut aussi augmenter dès que les pouvoirs publics allouent davantage de fonds pour la rétention des immigrés irréguliers⁹.

Les diverses estimations de la taille des populations de migrants réguliers et irréguliers donnent une idée de l'ampleur des difficultés rencontrées pour connaître précisément le nombre d'immigrés vivant dans un pays donné.

Les estimations du nombre des immigrés illégaux varient grandement mais, même dans le bas des fourchettes, les chiffres sont impressionnants. Le durcissement des règles d'entrée favorise l'immigration clandestine

Aux États-Unis, le DHS (Department of Homeland Security – département de la Sécurité intérieure) fournit une estimation annuelle de la population illégale¹⁰. Dans des statistiques parues en février 2009 (et qui concernent janvier 2008), le DHS estime à 11.6 millions le nombre de personnes non autorisées, contre 11.8 l'année précédente. Les Latino-américains sont bien représentés, comme on le voit au tableau 2.2. Le DHS estime que plus de 7 millions de personnes non autorisées nées au Mexique vivent aux États-Unis. Ce chiffre est pratiquement aussi élevé que les 8.3 millions de personnes nées au Mexique de la base DIOC et dont beaucoup (probablement la plupart) résident en toute légalité aux États-Unis. Il faut noter que d'après le tableau 2.2, le DHS estimait à 4.7 millions la population irrégulière mexicaine en 2000 (année de référence des chiffres de la base DIOC). Si tous les immigrés mexicains en situation irrégulière ont été recensés (ce qui semble peu probable), il y avait donc 8.3 millions de Mexicains

aux États-Unis en 2000, légaux et irréguliers cumulés. Si, au contraire, le recensement n'a pris en compte aucun migrant irrégulier, alors la population mexicaine totale résidant aux États-Unis correspondrait à la somme de ces deux chiffres, soit environ 13 millions. Voilà des estimations haute et basse assez raisonnables du nombre de Mexicains vivant aux États-Unis en 2000.

Tableau 2.2. Estimation de la population entrée illégalement aux États-Unis (en milliers de personnes)

Pays d'origine	2008	2000
Mexique	7 030	4 680
Salvador	570	430
Guatemala	430	290
Philippines	300	200
Honduras	300	160
Corée	240	180
Chine	220	190
Brésil	180	100
Équateur	170	110
Inde	160	120

Source : Hoefer et al. (2009).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/738442841431>

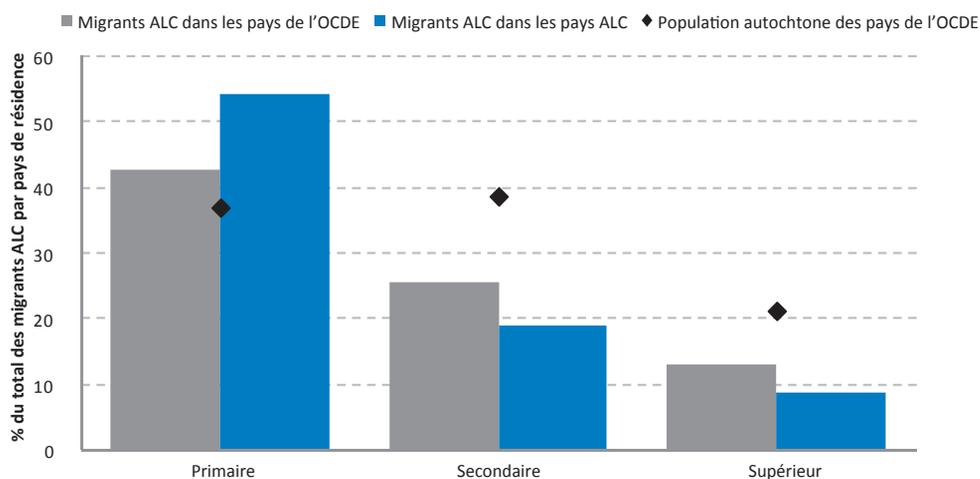
Le tableau 2.1 fait apparaître un léger recul du taux annuel d'entrées aux États-Unis après 2001 de migrants nés au Mexique. Le tableau 2.2 montre quant à lui une augmentation du stock de la population en situation irrégulière née au Mexique et vivant aux États-Unis, de près de 2.5 millions, entre 2000 et 2008. Pour avoir une idée de la taille relative des flux autorisés et illégaux que laissent transparaître ces chiffres, il faut faire une estimation grossière. Considérons qu'entre 2000 et 2008, la population illégale née au Mexique a augmenté dans les mêmes proportions chaque année et qu'aucun migrant illégal ne retourne jamais au Mexique¹¹. Le flux annuel est donc de l'ordre de 294 000 personnes, soit pratiquement le double du flux légal. Les mêmes ordres de grandeur valent pour le Guatemala, le Honduras et le Salvador – à savoir que les flux illégaux pourraient être supérieurs aux flux légaux alors que les contrôles sont plus stricts. Ce raisonnement ne s'applique cependant pas aux pays d'Amérique du Sud figurant dans les statistiques américaines : les flux légaux de ces pays vers les États-Unis sont probablement supérieurs aux flux illégaux. Pris ensemble, ces indicateurs montrent que le durcissement de la politique d'immigration – tel qu'il s'observe aux États-Unis depuis la fin de 2001 – entraîne le déplacement de certains immigrés légaux dans les rangs des clandestins. Ce constat est cohérent avec les résultats d'un programme de recherche exhaustif portant sur les travailleurs sans-papiers dans sept pays européens et qui concluait que le durcissement des contrôles dans ces sept pays allait de pair avec une augmentation du nombre de sans-papiers (McKay et al., 2009).

Qualifications et mobilité : deux univers de migration différents

Les données DIOC permettent d'analyser le niveau d'instruction des migrants

Le niveau de qualification des migrants est un élément important du débat entourant l'émigration en provenance des pays d'Amérique latine. Nombre de pays de l'OCDE s'efforcent particulièrement d'attirer des immigrants hautement éduqués, facilitant leur venue avec des programmes et des visas spéciaux. Parallèlement, citoyens et décideurs de plusieurs pays d'immigration s'interrogent sur l'absorption économique des nombreux immigrants peu éduqués. Les données DIOC nous permettent d'examiner le niveau moyen d'éducation des immigrants dans les pays de l'OCDE. Cette mesure est souvent – même de manière imprécise – utilisée comme variable indicative des qualifications professionnelles des migrants. La figure 2.6 fait la distinction entre les niveaux primaire, secondaire et supérieur d'éducation.

Figure 2.6. Niveau d'éducation des migrants latino-américains et caribéens dans les pays de l'OCDE et en Amérique latine (pourcentage, personnes âgées de 25 ans et plus, *circa* 2000)



Source : Centre de développement de l'OCDE (2008b), données DIOC et les recensements nationaux des années 2000 en Amérique latine (traités avec le système en ligne de la CEPALC Redatam+SP).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/736484108268>

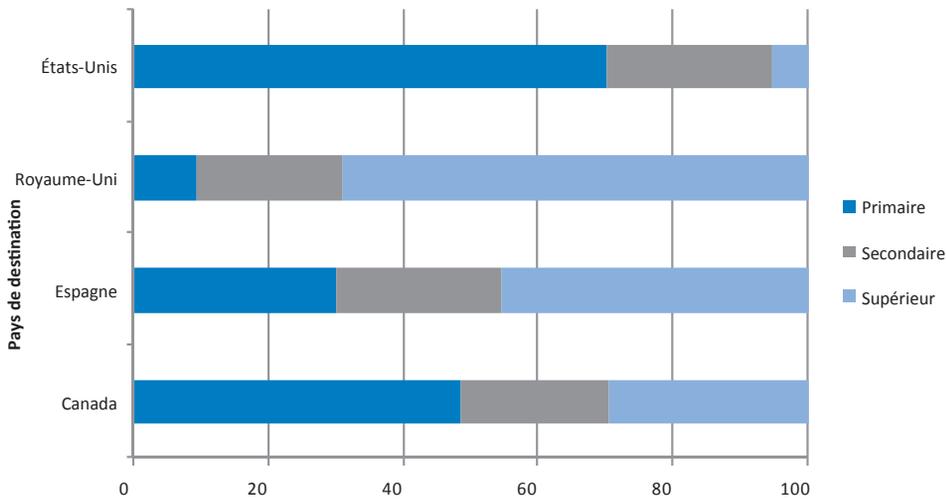
La figure 2.6 compare la distribution des niveaux d'éducation des émigrants latino-américains (dans les pays de l'OCDE et en Amérique latine) avec celle des populations autochtones des pays de l'OCDE. Les natifs de pays de l'OCDE sont plus éduqués que les migrants latino-américains : ils sont plus nombreux à avoir un niveau secondaire et supérieur et moins nombreux à n'avoir qu'un niveau primaire. Mais il semble bien que le choix de l'une ou l'autre de ces destinations ne soit pas lié au niveau d'instruction : globalement, les niveaux éducatifs des migrants qui partent vers les pays de l'OCDE et ceux qui partent vers d'autres pays d'Amérique latine sont très proches.

Ces statistiques globales masquent toutefois de profonds écarts dans les différents couloirs de migration. Ainsi par exemple, les Mexicains résidant aux États-Unis sont relativement peu éduqués alors que les Mexicains vivant dans d'autres pays d'Amérique latine sont plutôt bien éduqués. Pour mieux comprendre la relation complexe entre niveau d'éducation et destination, les différents graphiques de la figure 2.7 illustrent la distribution éducative des migrants dans les principaux pays d'accueil de l'OCDE (États-Unis, Espagne, Canada, Royaume-Uni) et le Mexique, par rapport à quatre régions d'origine : Mexique, Amérique centrale, Amérique du Sud et Caraïbes.

Parmi les immigrés résidant aux États-Unis, le quart des Sud-américains ont un niveau d'instruction primaire, contre les deux tiers dans le cas des Mexicains. Les couloirs de migration ont des profils éducatifs très différents

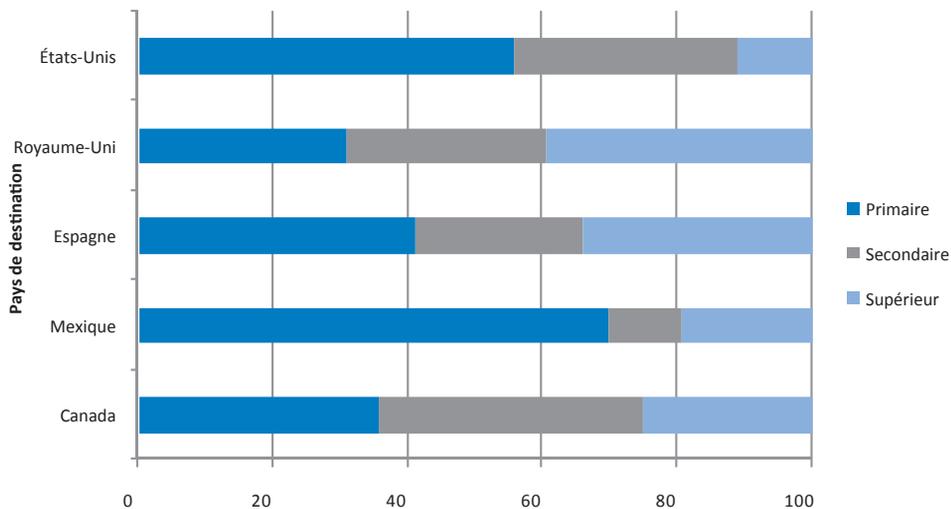
Ces graphiques prouvent l'hétérogénéité des niveaux d'éducation et confirment l'existence de couloirs pour les migrants peu qualifiés d'Amérique latine et des Caraïbes vers les pays de l'OCDE. Le plus important correspond au flux le plus grand, à savoir celui des Mexicains vers les États-Unis : deux tiers des immigrants mexicains aux États-Unis n'ont qu'un niveau primaire et moins de 10 % ont un niveau supérieur. La structure de ce flux se retrouve pour les habitants d'Amérique centrale vers le Mexique, les migrants des Caraïbes vers le Royaume-Uni et l'Espagne et, dans une moindre mesure, les Sud-américains partant vers l'Espagne.

Figure 2.7a. Niveau d'éducation des migrants mexicains
(en pourcentage, personnes âgées de 15 ans et plus)



Source : OCDE (2008b), données DIOC.
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/736562611782>

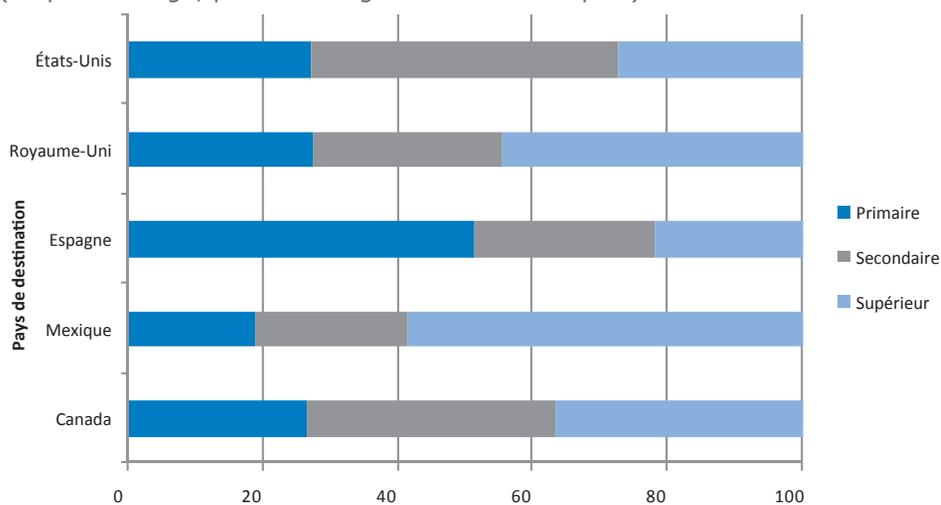
Figure 2.7b. Niveau d'éducation des migrants d'Amérique centrale
(en pourcentage, personnes âgées de 15 ans et plus)



Note : Les migrants d'Amérique centrale sont originaires des pays suivants : Belize, Costa Rica, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panama et Salvador.

Source : OCDE (2008b), données DIOC.
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/736583717558>

Figure 2.7c. Niveau d'éducation des migrants d'Amérique du Sud
(en pourcentage, personnes âgées de 15 ans et plus)

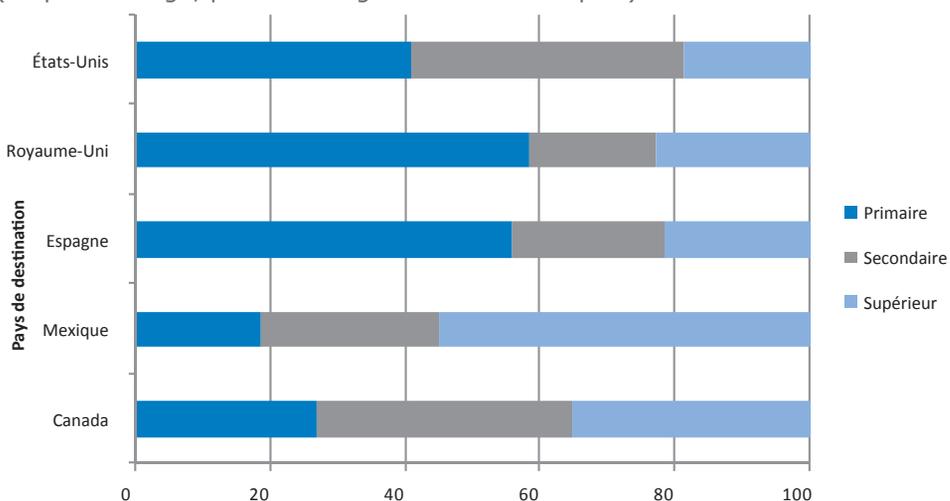


Note : Les migrants d'Amérique du Sud sont originaires des pays suivants : Argentine, Bolivie, Brésil, Chili, Colombie, Équateur, Guyane, Paraguay, Pérou, Suriname, Uruguay et Venezuela.

Source : OCDE (2008b), données DIOC.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/736715131432>

Figure 2.7d. Niveau d'éducation des migrants caribéens
(en pourcentage, personnes âgées de 15 ans et plus)



Notes : Les migrants caribéens couvrent les pays suivants: Anguilla, Antigua et Barbuda, Aruba, les Bahamas, La Barbade, les Bermudes, les Îles Vierges britanniques, les Îles Caïman, Cuba, la Dominique, la République dominicaine, la Grenade, Haïti, la Jamaïque, Montserrat, les Antilles néerlandaises, Porto Rico, La Fédération de Saint-Christophe-et-Niéves, Sainte Lucie, Saint Vincent et les Grenadines, Trinidad et Tobago, Les Îles Turques-et-Caïques et les Îles Vierges américaines.

Source : OCDE (2008b), données DIOC.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/736728060653>

Certains couloirs de migration concernent des personnes ayant un niveau de qualification relativement élevé. C'est le cas notamment des migrants sud-américains et caribéens vers le Mexique. Pour les Latino-américains qualifiés, le Mexique fait souvent figure d'eldorado – de fait, lorsque les pays du Cône Sud ont sombré dans la dictature, ce pays était le choix préféré des exilés politiques dont bon nombre avaient un niveau de qualification relativement élevé. Cela

montre aussi que l'« exode des cerveaux » ne touche pas exclusivement les flux en provenance des pays en développement vers les pays à revenu élevé, le Mexique étant un pays à revenu intermédiaire (l'existence et les répercussions d'un éventuel exode des cerveaux depuis l'Amérique latine et les Caraïbes sont traitées plus en détail au chapitre 3).

Migration et genres

Globalement, la moitié des migrants internationaux sont des femmes. On ne s'attendrait pas forcément à ce que cette apparente parité résiste dans le temps et concerne tous les flux. Les histoires de migration semblent souvent impliquer un déséquilibre hommes/femmes aux différentes étapes du processus. L'exemple classique étant celui de l'homme qui part en premier travailler dans les champs ou sur des chantiers de BTP avant de faire venir sa femme et ses enfants – ou de la migration circulaire d'une femme seule travaillant comme employée de maison. Les statistiques internationales confirment un déséquilibre dans la répartition hommes/femmes des stocks de migrants : ainsi, alors que les femmes représentent 52 % des migrants internationaux dans les pays développés, elles ne ressortent plus qu'à 46 % dans les pays en développement (Nations unies, 2009).

Les femmes représentent 49 % des migrants latino-américains et caribéens dans les pays de l'OCDE¹¹. Mais cette moyenne agrégée masque deux tendances radicalement opposées : tout d'abord, les migrants d'Amérique latine et des Caraïbes qui partent aux États-Unis sont très largement des hommes. Ainsi, 44 % seulement des immigrés mexicains dans d'autres pays de l'OCDE – dont la plupart choisissent les États-Unis – sont des femmes. Ensuite, les immigrés dans les autres pays de l'OCDE sont en grande majorité des femmes : 58 % des immigrants latino-américains en Espagne sont en fait des immigrantes. Ces écarts procèdent en partie de la prévalence de schémas de migration temporaire (et parfois irrégulière) dominés par les hommes entre pays géographiquement proches, comme c'est le cas pour les États-Unis, le Mexique et l'Amérique centrale. Le ratio hommes/femmes dans les flux migratoires est plus proche de l'équilibre pour les émigrants originaires de pays à revenu supérieur en Amérique du Sud, qu'ils choisissent d'aller aux États-Unis ou dans d'autres pays de l'OCDE.

Les taux de participation des femmes au marché du travail du pays d'accueil sont en règle générale inférieurs à ceux des hommes ou des femmes autochtones (cette disparité tend à disparaître pour leurs filles [non migrantes] ; voir OCDE, 2007a). Les hommes immigrés sans papiers tendent à avoir un niveau très élevé de participation au marché du travail (94 %) par rapport aux femmes dans la même situation (54 %) (Passel, 2007). Les femmes migrantes se retrouvent davantage à exercer un travail qui ne correspond pas à leurs qualifications (OCDE, 2007) même si le taux d'émigration des femmes hautement qualifiées est généralement supérieur à celui des hommes de même niveau (Dumont, Martin et Spielvogel, 2007). Les compétences affichées par les femmes émigrées pourraient bien avoir une influence sur le fait qu'elles viennent ou non occuper des places complémentaires à celles des femmes du crû. Dans une étude de cas sur les immigrés nicaraguayens au Costa Rica, les femmes peu qualifiées travaillant comme employées de maison venaient se substituer aux ressortissantes du Costa Rica de même niveau d'éducation et de même profession, alors que les immigrées qualifiées complétaient leurs homologues costaricaines. Ces résultats n'ont pas été observés pour les hommes (Gindling, 2009).

Les femmes tendent aussi à pâtir de profonds différentiels de salaire : ainsi aux États-Unis, l'écart de salaire entre les travailleurs autochtones et les travailleurs immigrés est plus marqué que l'écart de salaire entre les sexes. Une femme immigrée subit donc une double peine.

Les migrants vers les États-Unis sont surtout des hommes. Les femmes dominent les flux vers les autres pays de l'OCDE

97

Les migrantes participent moins au marché du travail que les migrants ; elles occupent davantage de postes inférieurs à leur niveau d'instruction ; et elles souffrent plus que les hommes d'inégalités salariales par rapport aux autochtones

Les migrations de retour

Les migrations de retour font désormais partie intégrante des migrations internationales. Parfois contraints, les retours sont souvent planifiés dès le départ. Leurs motivations sont encore mal appréhendées

La migration n'est pas à sens unique, un « *sentier que jamais on ne doit à nouveau fouler* », pour paraphraser Antonio Machado (chapitre 1). Les émigrés retournent de fait au pays et ce phénomène des migrations de retour est assez complexe. Naguère, les spécialistes considéraient encore les migrations de retour comme associées, soit à une étape de la vie (la retraite par exemple), soit à un « échec » de l'épisode d'émigration (faux espoirs nourris sur le pays d'accueil, difficultés d'intégration, chômage, impératifs familiaux...). Les flux migratoires sont désormais justement appréhendés dans toute leur hétérogénéité et leur dynamique. Les migrations de retour sont déclenchées par un mélange de ces *stimuli* ou par une simple préférence – raisonnable – de consommer ou d'investir « chez soi ». La crise mondiale a suscité un débat animé pour savoir si l'assombrissement des perspectives économiques allait pousser les émigrés latino-américains (et les autres) à quitter les pays de l'OCDE où ils résident. Dans certains cas, ce débat a suscité l'adoption de politiques spécifiques visant à encourager les migrations de retour. Certains des liens entre la crise et les modalités des migrations de retour sont traités plus avant dans le chapitre 3.

Combien d'émigrés retournent-ils chez eux ? Pour bon nombre de migrants internationaux, le retour est fonction de leur statut : s'ils détiennent un visa temporaire ou d'autres titres de séjour, ils doivent – ou du moins devraient – rentrer chez eux à l'expiration du délai imparti. Mais il est encore plus intéressant de savoir combien d'émigrés ayant le droit de rester dans leur pays d'accueil finissent par rentrer au pays.

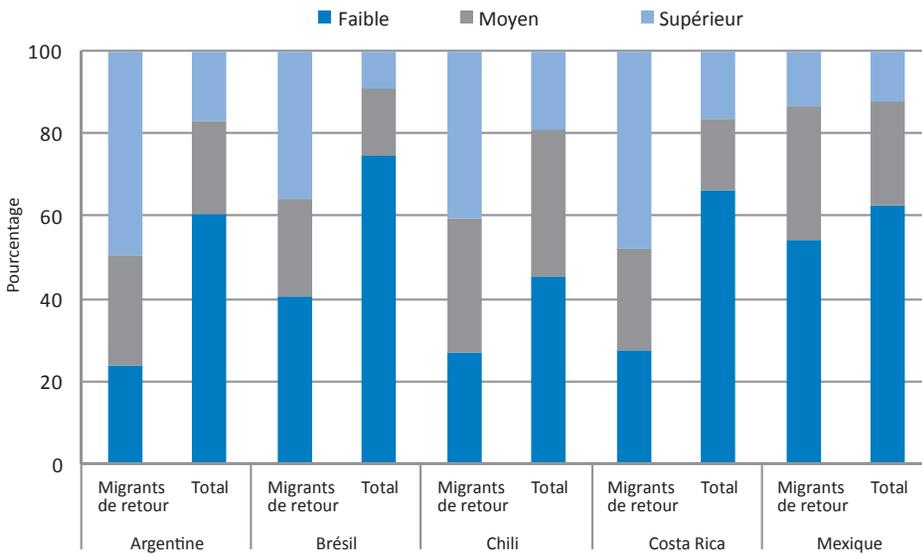
Les données sur les migrations de retour – pour imparfaites soient-elles – montrent que ce taux dépend de l'âge des migrants (les plus jeunes et les plus âgés étant plus susceptibles de rentrer), des qualifications (les deux situations extrêmes étant là aussi les plus susceptibles de rentrer) et de certains « effets fixes » temporels et géographiques (pays d'accueil et période considérée).

Les migrants de retour obtiennent de meilleurs résultats sur le marché du travail de leur pays, sans que l'on puisse invoquer l'expérience qu'ils ont acquise à l'étranger

Les estimations avancées par l'OCDE (2008a) pour les pays européens de l'OCDE et les États-Unis montrent qu'entre 20 et 50 % des immigrés repartent du pays d'accueil dans les cinq ans qui suivent leur arrivée, soit pour rentrer chez eux, soit pour aller ailleurs. Le taux de retour depuis l'Espagne ou les États-Unis pour les migrants originaires d'Argentine, du Brésil, du Chili, du Costa Rica et du Mexique est inférieur : de 16 % (pour les Chiliens quittant l'Espagne) à 4 % (pour les Argentins installés en Espagne ou aux États-Unis et les Mexicains résidant aux États-Unis). Ces chiffres masquent probablement d'importants écarts : ainsi, dans une étude sur les familles de l'Ouest du Mexique, Reyes (1997) a observé des taux de retour nettement plus élevés et des séjours migratoires plus courts. Environ 50 % des migrants couverts par son étude repartaient des États-Unis deux ans seulement après leur arrivée et, au bout de dix ans, pratiquement 70 % étaient retournés chez eux. Le retour est particulièrement répandu chez les migrants du plus faible niveau d'instruction.

Les émigrés de retour au pays – que ce soit à titre définitif ou dans le cadre de déplacements saisonniers ou circulaires – réintègrent souvent les marchés du travail de leur pays d'origine, avec plus ou moins de succès¹². Gitter *et al.* (2008) ont constaté que les migrants mexicains de retour chez eux avaient plus de chance de trouver un emploi que leurs compatriotes restés au pays, tout en signalant que la relation de causalité fonctionne aussi en sens inverse : meilleures sont les perspectives d'emploi, plus les migrants sont tentés de rentrer. Les migrants mexicains de retour (comme, d'une manière générale, les migrants mexicains aux États-Unis) sont habituellement des travailleurs peu qualifiés mais qui obtiennent à leur retour de meilleurs salaires que leurs compatriotes restés au pays. Pour autant, on ne sait pas si cela tient à une accumulation plus rapide de capital humain sur le tas de la part de ces travailleurs – ou si, au contraire, ils sont plus habiles que ceux qui ne sont jamais partis à obtenir une meilleure rémunération (Lacuesta, 2006).

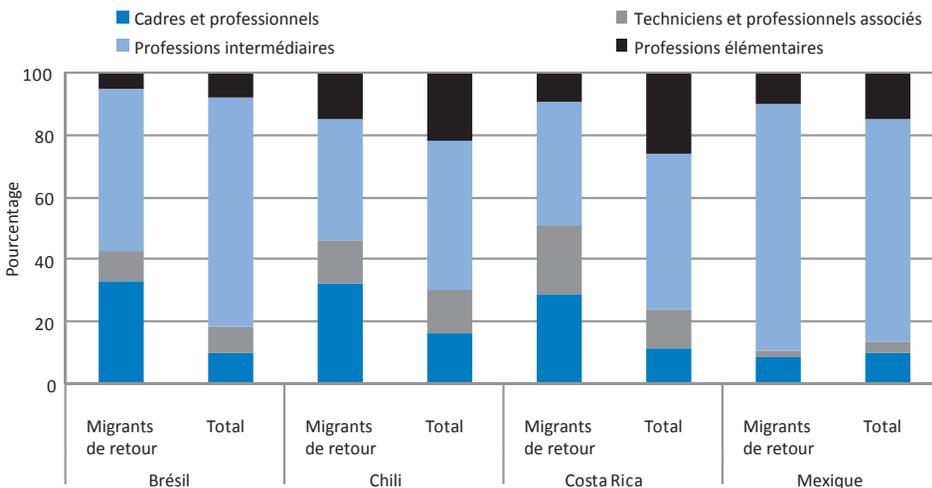
Figure 2.8. Niveau d'éducation des migrants de retour
(personnes âgées de 30 ans et plus, *circa* 2000)



Source : OCDE (2008a).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/736752712586>

Figure 2.9. Professions des migrants de retour
(personnes âgées de 25 ans et plus, *circa* 2000)



Note : La nomenclature suivie est celle de la Classification internationale type des professions (CITP-88 ; voir OIT, 1990). Le groupe « cadres et professionnels » correspond aux groupes 1 et 2 de la CITP, le groupe « techniciens et professionnels associés » correspond au groupe 3, le groupe « professions intermédiaires » correspond aux groupes 4 à 8 et le groupe « professions élémentaires » correspond au groupe 9.

Source : OCDE (2008a).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/736823238384>

Il existe de profonds écarts entre les Mexicains de retour chez eux et les autres migrants latino-américains qui décident de rentrer (OCDE, 2008a). Les distributions du niveau éducatif et des professions des Mexicains de retour sont très proches de celles de l'ensemble de la population mexicaine (figures 2.8 et 2.9). À l'inverse, les migrants de retour en Argentine, au Brésil, au Chili et au

Costa Rica tendent à avoir un niveau supérieur de capital humain à la moyenne nationale de chacun de ces pays et à trouver un travail plus qualifié.

Bon nombre de migrants de retour investissent dans des entreprises et en viennent donc à alimenter les marchés du travail, formels et informels. L'épargne accumulée à l'étranger permet à ces migrants de travailler comme indépendants et, souvent, de passer d'un secteur économique à l'autre¹³.

C'est donc à l'argent gagné à l'étranger mais dépensé dans l'économie d'origine que nous allons nous intéresser maintenant.

TRANSFERTS PRIVÉS VERS L'AMÉRIQUE LATINE ET LES CARAÏBES : COMBIEN ?

Importants en valeur absolue, les transferts privés pèsent lourd dans le PIB de nombreux pays d'Amérique latine et des Caraïbes

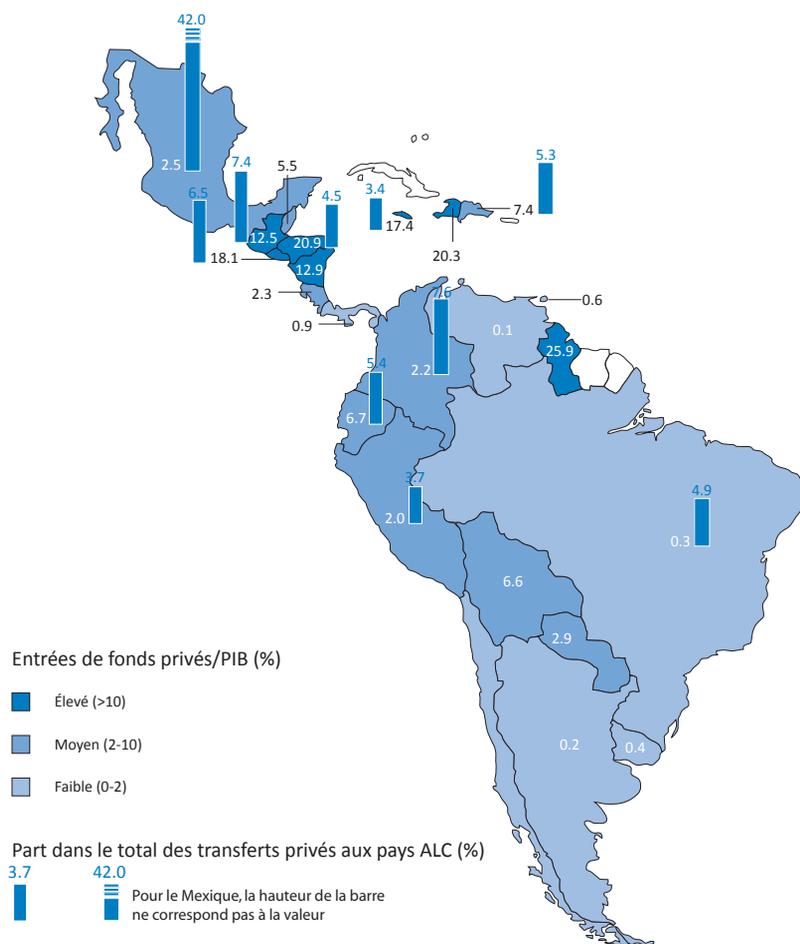
100

L'argent que les émigrés expédient chez eux intéresse les décideurs, les chefs d'entreprise, les organisations de développement des communautés et bon nombre d'autres acteurs – ce qui n'a rien de surprenant étant donné les montants en jeu, à la fois en termes relatifs et en termes absolus. La figure 2.10 montre que les transferts privés représentent une part importante du PIB de plusieurs pays d'Amérique latine et des Caraïbes. C'est particulièrement frappant dans les économies relativement petites des Caraïbes (Haïti, Jamaïque et République dominicaine) et d'Amérique centrale (Guatemala, Honduras, Nicaragua et Salvador). Là, ces transferts privés ressortent à plus de 10 % du PIB. Plusieurs des grandes économies d'Amérique latine – notamment la Bolivie et l'Équateur – bénéficient de transferts privés importants par rapport à leur PIB quand on les compare à d'autres pays de la région de taille similaire. En montants absolus, le Mexique est de loin le premier bénéficiaire : plus de 40 % des transferts totaux à l'Amérique latine et aux Caraïbes ont le Mexique pour destination – ce qui reflète la prédominance des immigrants mexicains aux États-Unis (voir *supra*).

Rappelons que les chiffres présentés à la figure 2.10 et ailleurs dans cet ouvrage (sauf mention contraire explicite) font référence aux statistiques officielles de la balance des paiements (chapitre « envois de fonds des travailleurs ») de la base de données IFS (Statistiques financières internationales) du FMI. D'autres études (voir Banque mondiale, 2008) utilisent un concept plus large, qui couvre deux autres postes : « rémunération des employés » et « transferts des migrants ». Mais, ainsi que le discutent en détail Chami *et al.* (2008), ces postes recouvrent des phénomènes très différents. Les « transferts des migrants » correspondent avant tout aux transferts de patrimoine lorsque les gens changent de pays ou simplement changent de résidence légale à des fins fiscales. Les « rémunérations des employés » couvrent les versements effectués par des entreprises du crû à des travailleurs non résidents (débit) et les rémunérations versées aux employés autochtones par des entreprises non résidentes (crédit). Ce poste tend à inclure les rémunérations des travailleurs saisonniers, souvent liées à des mouvements temporaires au sein de multinationales. Ces données ne compensent pas non plus la part du revenu dépensée dans le pays d'accueil. Chami *et al.* montrent aussi comment ces catégories reflètent des mouvements très différents dans le temps et selon la conjoncture. Nous suivons donc leur recommandation et nous en tenons aux seuls « envois de fonds des travailleurs »¹⁴.

Ces problèmes de définition étant réglés, restent un certain nombre de difficultés concernant la quantification de ces transferts dans les statistiques de la balance des paiements. Ainsi, une certaine quantité de ces fonds circule par des canaux informels, difficiles à cerner statistiquement. Qui plus est (encadré 2.2), les nouvelles technologies modifient les coûts relatifs des différents canaux et créent de nouveaux problèmes de mesure.

Figure 2.10. Transferts privés vers les pays d'Amérique latine et les Caraïbes des travailleurs émigrés



Note : a) Les transferts privés sont quantifiés à partir des estimations figurant au poste « envois de fonds des travailleurs migrants » dans le compte des transferts courants de la balance des paiements. b) Trois groupements différents ont été identifiés (élevé, moyen et faible). c) Les colonnes correspondent aux dix pays ayant la part de transferts privés vers l'Amérique latine la plus élevée – le Mexique (42.0), la Colombie (7.9), le Guatemala (7.4), le Salvador (6.5), l'Équateur (5.4), la République dominicaine (5.3), le Brésil (4.9), le Honduras (4.5), le Pérou (3.7) et la Jamaïque (3.4).

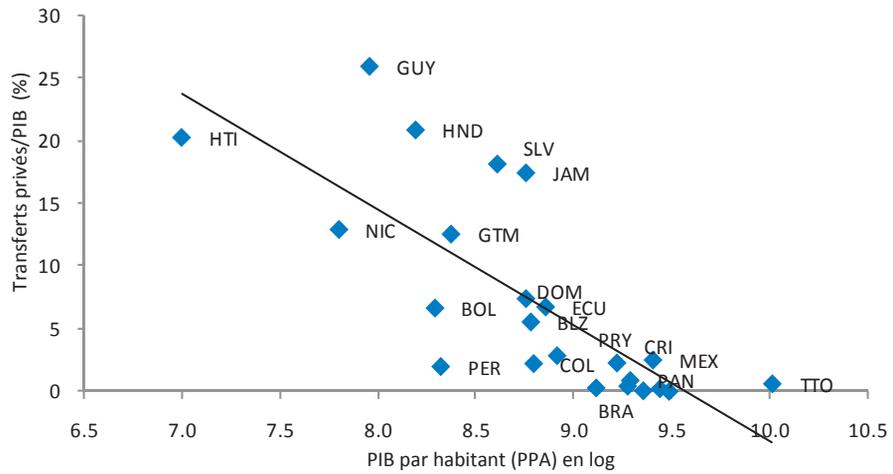
Source : Centre de développement de l'OCDE, d'après les données IFS et les statistiques de la balance des paiements du FMI.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/736835135552>

Sans surprise, le ratio transferts privés/PIB tend à être supérieur dans les pays plus pauvres et inférieur dans les pays relativement plus prospères. La figure 2.11 décrit cette association négative au sein de l'Amérique latine et des Caraïbes. Cette relation reflète en partie les incitations supérieures à émigrer pour les populations des pays plus pauvres¹⁵. Mais les différences entre pays indiquent que la réponse ne se résume pas à cela. Ainsi, des pays aux niveaux de développement similaire – comme le Guatemala et le Paraguay – bénéficient de transferts privés très différents. Les facteurs jouant sur la disposition à émigrer (*supra*) entrent clairement en ligne de compte : le Guatemala est plus proche des États-Unis, et la guerre civile récente agit comme facteur de répulsion supplémentaire.

Les transferts privés ont d'autant plus de poids dans le PIB d'un pays que celui-ci est pauvre

Figure 2.11. Corrélation entre transferts privés et niveaux de revenu (2007)



Note : Les fonds transférés sont quantifiés à partir des estimations figurant au poste « envois de fonds des travailleurs migrants » dans le compte des transferts courants de la balance des paiements.

Source : Centre de développement de l'OCDE, d'après les données IFS et les statistiques de la balance des paiements du FMI.

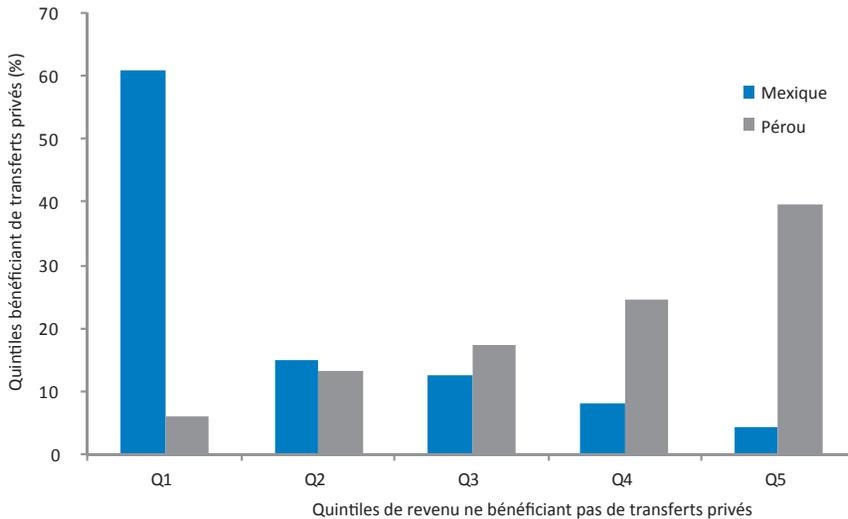
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/736855664075>

Qui sont les bénéficiaires des transferts privés ?

Les transferts privés ne bénéficient pas toujours aux mêmes catégories : au Mexique, ce sont les plus pauvres qui en profitent, alors qu'au Pérou, ce sont les plus riches

La littérature sur les transferts privés et le développement souligne le rôle des premiers dans la lutte contre la pauvreté. En combinant données de panel agrégées transnationales et enquêtes auprès des ménages, Acosta *et al.* (2008a) constatent ainsi que les transferts réduisent la pauvreté et les inégalités moyennes en Amérique latine. Sur le plan individuel cependant, cet impact dépend très fortement des caractéristiques des émigrés et de leur foyer d'origine. L'hétérogénéité du milieu social et éducatif des migrants (*supra*) se traduit par une hétérogénéité des conditions socio-économiques des ménages destinataires des transferts privés. La figure 2.12 illustre ce constat en comparant l'incidence des transferts en fonction de la distribution des revenus au Mexique et au Pérou. Au Mexique, les ménages au bas de la distribution des revenus (avant de toucher les transferts) ont bien plus de chance de recevoir des fonds de l'étranger : ils sont 60 % dans ce cas dans le quintile le plus pauvre, contre 4 % seulement dans le quintile le plus riche. La situation au Pérou est radicalement opposée : plus un ménage est riche, plus il peut bénéficier de transferts privés. On voit par là que l'impact des transferts privés sur la pauvreté et les inégalités de revenu peut varier considérablement en fonction de ces schémas.

Figure 2.12. Position sociale des ménages bénéficiant des transferts privés dans la distribution des revenus, Mexique et Pérou (2002)



Source : Acosta et al. (2008).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/737021332171>

À quoi servent les fonds transférés ?

Quel usage les familles des émigrés font-elles des fonds qu'elles reçoivent ? Toutes les données indiquent que les transferts privés contribuent avant tout à doper la consommation. Une enquête auprès de ménages salvadoriens donne des précisions supplémentaires. Pour les ménages qui reçoivent une part relativement plus faible des transferts totaux, près de 80 % des sommes reçues vont à la consommation. Cette proportion diminue pour les ménages qui reçoivent des sommes relativement plus élevées. Quant à ceux qui bénéficient des sommes les plus fortes, ils consacrent moins de la moitié de cet argent à la consommation. Ce dernier groupe de ménages épargne une part relativement importante des transferts.

Beaucoup regrettent cette tendance à dépenser les transferts privés pour alimenter la consommation. Ce raisonnement peut se justifier : ces transferts seraient sans doute plus utiles au développement du pays d'origine s'ils étaient investis dans des projets productifs. S'il est vrai qu'un surcroît d'investissement en Amérique latine aurait des répercussions dynamiques sur la croissance et le développement, cela ne veut pas forcément dire que la consommation des familles des émigrés n'est pas productive. Pour une bonne partie, ce qui est considéré comme consommation correspond en fait à un investissement dans le capital humain qui, pour de multiples raisons, est plus productif socialement qu'un investissement dans un capital physique ou financier. Pour les ménages les plus démunis, après tout, la consommation peut être un investissement si elle augmente la productivité future des membres du ménage. Cela peut prendre la forme d'une meilleure nutrition ou d'une scolarisation plus longue¹⁶. À cet égard, la décision de consommer aujourd'hui plutôt que d'épargner devrait augmenter et non pas diminuer les futures perspectives de consommation. En outre, l'utilisation des transferts privés pour acheter des biens de consommation durable – le réfrigérateur offrant un exemple prosaïque mais fort – peut sensiblement améliorer le bien-être : ce produit permet aux ménages d'acheter davantage de nourriture et d'économiser

Les transferts privés servent avant tout à soutenir la consommation. Cet usage, que certains critiquent, améliore pourtant la formation de capital humain, car il finance des études plus longues et des soins de santé de meilleure qualité

de l'argent ; il les prémunit contre les risques de contamination par des denrées périssables non réfrigérées ; et il peut constituer la base d'une micro-entreprise. Le fait d'utiliser les fonds transférés pour améliorer la qualité matérielle de la vie d'un ménage améliore de la même manière la santé et le bien-être. Dans ce cas, l'objectif politique adéquat ne doit pas consister forcément à augmenter la part des transferts dévolue à l'investissement au sens étroit du terme, mais plutôt à faire en sorte qu'aucun goulet d'étranglement – comme le faible taux de pénétration du système bancaire (chapitre 6) – n'empêche les familles d'investir ces fonds si elles le souhaitent.

Une étude de la Banque mondiale (Acosta *et al.*, 2008c) évalue de manière systématique les modes de consommation des ménages, qu'ils reçoivent ou non des transferts privés, dans sept pays d'Amérique latine. Leur analyse montre que les tendances mises en évidence par les données sur le Salvador se retrouvent chez de nombreux ménages bénéficiaires de transferts dans la région. Elle confirme aussi que l'impact des transferts sur le comportement des ménages varie entre les familles aisées et les familles pauvres. Les ménages à revenu supérieur auront plus tendance à investir ces fonds dans l'éducation (sauf au Mexique mais uniquement parce que tous les ménages bénéficiaires de transferts, quel que soit leur niveau de revenu, les consacrent à scolariser leurs enfants plus longtemps). Les ménages à revenu inférieur auront tendance à augmenter leur taux d'épargne – une attitude cohérente avec l'expérience salvadorienne – si tant est que ce soient eux qui reçoivent aussi le plus de transferts privés.

Les transferts privés augmentent, passant de moins de 0.1 % du PIB en moyenne régionale en 1980 à plus de 1.5 % en 2007. Ils font désormais concurrence aux IDE et ont largement dépassé l'APD

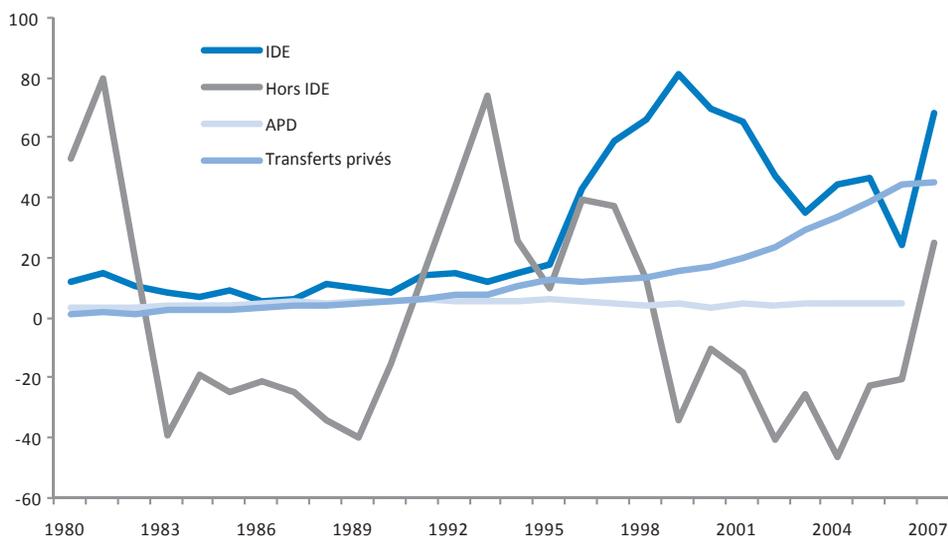
Transferts privés et situation macro-économique

Relativement importants au regard de la taille des économies locales, les transferts privés en Amérique latine sont aussi relativement importants par rapport aux autres flux de capitaux. Les entrées d'argent transféré par les migrants dans la région sont du même ordre de grandeur que les flux d'IDE et supérieurs à l'APD et aux autres flux hors IDE. Comme le montre la figure 2.13, ces transferts privés ont atteint en 2007 environ le double des flux privés hors IDE et dix fois les flux d'APD à l'Amérique latine.

Ces transferts privés – du moins ceux qui sont mesurés – continuent de grossir : en dix ans, ils ont progressé d'un facteur de 3.3 en termes réels. Ce chiffre doit être pris avec précaution, étant donné les progrès de quantification des transferts privés dans les statistiques de la balance des paiements ainsi que la probable substitution des canaux informels par des canaux officiels en réponse à la baisse des coûts de ces derniers (voir l'encadré 2.2 et Orozco, 2006). Quoi qu'il en soit, les transferts globaux à la région ont progressivement augmenté en proportion du PIB : ils sont passés de moins de 0.1 % en 1980 à plus de 1.5 % en 2007.

La figure 2.13 dévoile une autre caractéristique importante des transferts privés – leur tendance à être bien moins irréguliers que les autres flux, même les exportations. Qui plus est, les flux de transferts privés vers la région sont corrélés négativement avec les flux de capitaux privés¹⁷. Ces résultats sont cohérents avec d'autres conclusions touchant de manière plus générale les pays en développement¹⁸. Les transferts assurent donc un flux relativement stable de fonds et peuvent réduire l'instabilité de la balance des opérations en capital et, partant, l'instabilité macro-économique. Ce thème sera abordé plus en détail au chapitre 5.

Figure 2.13. Flux nets de capitaux vers l'Amérique latine
(à prix constants, milliards USD)



Note : Les fonds transférés sont quantifiés à partir des estimations figurant au poste « envois de fonds des travailleurs migrants » dans le compte des transferts courants de la balance des paiements.

Source : Centre de développement de l'OCDE, d'après les données IFS et les statistiques de la balance des paiements du FMI.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/737034274720>

Les relations entre transferts privés et conjoncture sont plus complexes, entraînant une réponse double : la corrélation transferts/conjoncture dans le pays d'origine et la corrélation transferts/conjoncture dans le pays d'accueil.

Lorsque la corrélation avec les conditions prévalant dans le pays d'origine est négative, les transferts pourraient servir de tampon efficace contre un ralentissement de l'activité ; tel serait le cas si les émigrés étaient incités à augmenter leurs transferts quand ils apprennent que leur pays d'origine connaît des difficultés économiques. Sans surprise, les données sont plutôt mitigées : alors que Giuliano et Ruiz-Arranz (2005) observent que, d'une manière générale, les transferts privés affichent une corrélation positive avec la conjoncture dans le pays d'origine, Chami *et al.* (2005) trouvent, eux, une corrélation négative, et Sayan (2006) constate une forte hétérogénéité d'un pays à l'autre. Ces écarts tiennent en partie aux échantillons, aux méthodes économétriques et aux données utilisés par les auteurs de ces trois études. Dans une étude sur les pays d'Amérique latine très attentive à ces questions de méthodologie, Acosta *et al.* (2008b) confirment la forte dispersion au sein de la région des fluctuations conjoncturelles des transferts privés. La figure 2.14 présente les conclusions d'une analyse similaire¹⁹. Alors que pour l'Équateur et le Mexique, les transferts privés sont anticycliques, ils sont fortement procycliques dans le cas du Nicaragua et du Pérou mais semblent acycliques pour bon nombre de pays. Pour 13 des 23 pays, la corrélation est négative. En moyenne, la corrélation est légèrement négative mais non significative d'un point de vue statistique et, là encore, il est difficile d'en tirer des conclusions pour la région.

Les transferts privés sont plus stables que les autres flux financiers internationaux. Mais leur rapport avec les cycles de la conjoncture est encore mal connu

Encadré 2.2. Les transferts privés face à la crise économique actuelle

À travers son Fonds multilatéral d'investissement (MIF), la BID fournit des estimations sur les transferts privés vers ses pays membres en Amérique latine et dans les Caraïbes depuis 1999.

D'après ces données, les transferts privés du monde entier vers la région ont atteint 69.2 milliards USD en 2008, soit une augmentation d'à peine 1 % par rapport à l'année précédente. En dépit des difficultés que les travailleurs migrants et leurs familles ont connues en 2008, les transferts privés se sont révélés étonnamment constants. Mais la crise financière pose de nouvelles difficultés.

Une enquête récente du MIF sur les émigrés envoyant des fonds chez eux a montré que les transferts vers la région ALC devraient diminuer de 11 % en 2009 – ce qui serait une première depuis que la BID suit ces flux. Environ 4 millions de personnes dans la région seront touchées par ce recul.

Le ralentissement de l'économie américaine et la perte d'emplois dans les secteurs qui, traditionnellement, attirent une main-d'œuvre immigrée (comme le BTP) se sont fait ressentir dans d'autres pays où résident d'importantes communautés originaires de l'ALC. L'Espagne connaît ainsi un recul du BTP proportionnellement au moins aussi grave que l'effondrement du secteur de l'immobilier aux États-Unis. Le Japon – importante source de transferts privés vers le Brésil et le Pérou – a vu sa production industrielle décliner avec la chute de la demande pour ses exportations.

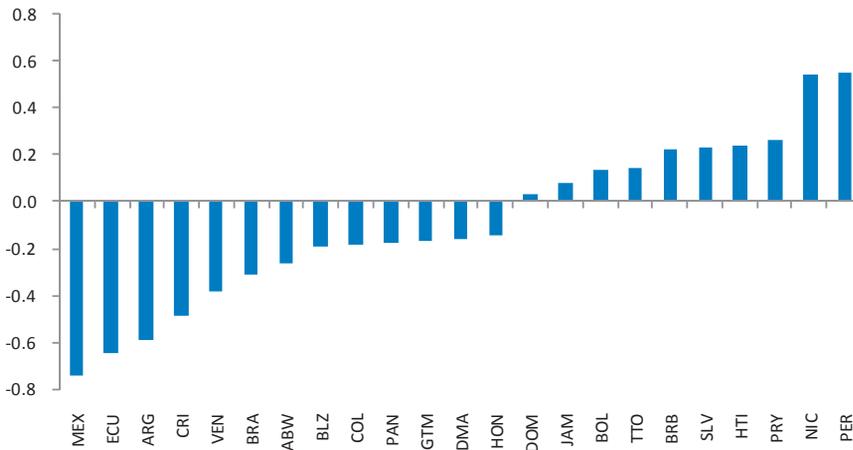
Une enquête sur les immigrants des États-Unis a révélé qu'ils envoyaient moins souvent de l'argent à leurs familles et en plus petite quantité. Mais elle a aussi montré que même s'ils ont perdu leur emploi, les émigrés envoient toujours de l'argent chez eux, en puisant le plus souvent dans leurs économies. Les émigrés recourent à des stratégies différentes pour maintenir leurs transferts, même en période de récession – en coupant dans leurs dépenses, en prenant un second emploi ou en travaillant davantage.

Les flux en 2008 ont eux aussi été touchés par une situation bien spécifique en matière de change. Alors que le dollar américain n'a cessé de se déprécier, lentement, au cours des trois premiers trimestres de 2008, l'éclatement de la crise financière a entraîné une remarquable appréciation du billet vert par rapport aux principales devises latino-américaines. L'impact de cette situation sur le pouvoir d'achat a certainement influé sur les transferts privés. En octobre 2008, les immigrants originaires du Brésil, de Colombie et du Mexique ont vu la valeur d'un dollar expédié dans leur pays d'origine augmenter de 20 à 30 % par rapport à la devise nationale. Résultat, les transferts privés exprimés en devises locales ont atteint des niveaux records. La bonne tenue du dollar par la suite devrait compenser quelque peu les effets d'un repli en volume des dollars transférés. Les pays dollarisés et ceux dont les devises sont rattachées au dollar ne profitent bien entendu pas de cette situation.

Dans les pays andins ayant d'importantes diasporas en Europe (et surtout en Espagne), l'expérience est différente : ils ont ressenti le brusque déclin de la valeur de l'euro entre juillet et octobre 2008. Cette faiblesse a persisté au premier trimestre 2009 et la valeur des transferts privés vers ces pays qui sont plus dépendants de flux européens devrait en pâtir.

Ces dynamiques ont eu des répercussions très différentes selon le régime de change et les pays d'où proviennent les transferts privés. Depuis octobre 2008, les transferts privés à l'Amérique latine et aux Caraïbes ont, globalement, progressé exprimés en devises locales, alors même qu'ils ont baissé exprimés en dollars. Si l'on ajoute à cela un ralentissement de l'inflation dans la région, l'effet global sur le pouvoir d'achat des bénéficiaires de ces transferts (du moins jusqu'au premier trimestre 2009) est positif.

Figure 2.14. Corrélation conjoncturelle entre transferts privés et écart relatif entre PIB observé et PIB potentiel



Note : Les périodes couvertes sont fonction de la disponibilité de données nationales.

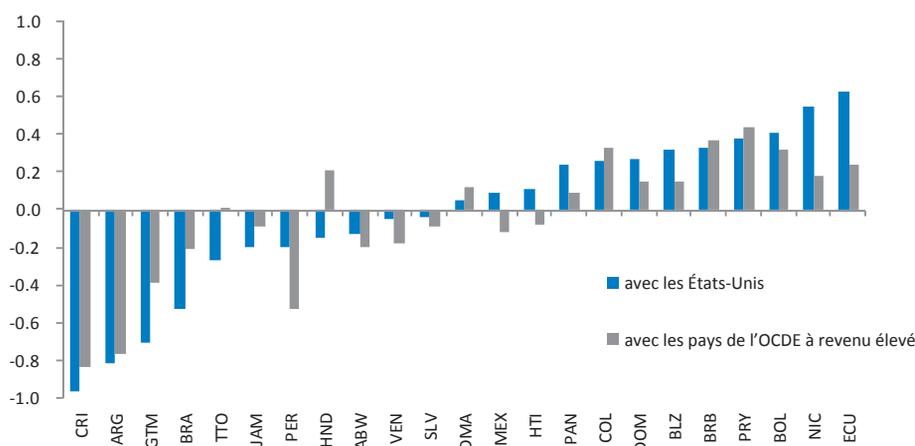
Source : Centre de développement de l'OCDE, d'après les données IFS et les statistiques de la balance des paiements du FMI.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/737040707248>

La corrélation transferts privés/conjoncture dans le pays d'accueil (plutôt que dans le pays d'origine) est probablement plus préoccupante dans le contexte actuel de poursuite de la crise aux États-Unis. Roache et Gradzka (2007) montrent que les transferts privés vers l'Amérique latine sont relativement peu corrélés avec la conjoncture américaine, alors qu'Acosta *et al.* (2008b) présentent des chiffres attestant d'une corrélation positive entre les deux (valable d'ailleurs pour les pays en développement en général). La figure 2.15 présente quelques données à ce propos. En moyenne, les transferts privés paraissent relativement insensibles à la conjoncture dans le pays d'accueil – même si la situation varie toujours d'un pays à l'autre. Ainsi, même en Amérique centrale, les transferts vers le Guatemala présentent une corrélation nettement négative avec la conjoncture américaine, alors qu'il n'y a pratiquement pas de corrélation pour le Salvador et une corrélation positive pour le Nicaragua.

La conclusion selon laquelle les transferts privés vers l'Amérique latine et les Caraïbes seraient relativement insensibles aux aléas conjoncturels dans les pays d'accueil indique que ces transferts peuvent jouer un rôle de stabilisateur dans les pays d'origine. Pourtant, cette conclusion n'offre que peu d'intérêt pour un pays donné ou pour ses décideurs qui doivent prendre en compte des facteurs spécifiques à ce pays dans leurs prévisions d'impacts sur les flux ou la cyclicité. En outre, la discussion de ce chapitre repose sur des fluctuations relativement minimales de l'activité économique par rapport au choc actuel. Une simple interpolation linéaire des tendances passées pour tirer des conclusions sur la stabilité des transferts privés serait une grossière erreur. Comme l'encadré 2.2 l'a bien montré, la variabilité n'est pas seulement liée au couplage entre le pays d'origine et le pays d'accueil, mais aussi aux fluctuations des taux de change.

Les transferts privés peuvent jouer un rôle de stabilisateur dans les pays d'origine, mais leurs effets varient selon les couloirs de migration. Les politiques migratoires doivent en tenir compte

Figure 2.15. Corrélation conjoncturelle transferts privés et écart de production du pays émetteur

Note : Les périodes couvertes sont fonction de la disponibilité de données nationales.

Source : Centre de développement de l'OCDE, d'après les données IFS et les statistiques de la balance des paiements du FMI.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/737085600031>

Ce chapitre s'est efforcé de cerner certaines des caractéristiques du phénomène des migrations modernes. Comme toujours, les chiffres bruts cachent une réalité bien plus subtile, rendue encore plus complexe dans le cas des migrations par la difficulté à intégrer les nombreux clandestins qui – par définition – ne sont pas déclarés. Le travail scrupuleux à partir des recensements nationaux aura été révélateur à cet égard, et il pourra être actualisé avec les flux de données annuelles afin d'obtenir un tableau plus précis entre deux recensements. Envisagée plus en détail, la migration révèle ses différentes caractéristiques en fonction des couloirs de migration. La plupart des migrations sont motivées par des raisons économiques (le regroupement familial n'a ainsi lieu que parce qu'à l'origine, l'un des membres de la famille est parti). Mais l'expression de ces motivations varie grandement selon la personne qui part, l'endroit où elle part, ce qu'elle y fait quand elle arrive, et combien de temps elle reste dans son nouveau pays. Les décideurs doivent se garder d'une approche trop simpliste. Par ailleurs, les émigrés de retour ne sont probablement pas suffisamment pris en compte dans cette analyse, mais c'est un groupe appelé à devenir de plus en plus visible étant donné l'approche « transnationale » fréquemment adoptée désormais pour analyser le choix de vie des migrants.

Les transferts privés sont l'un des signes très visibles de l'existence des stocks de migrants de par le monde – transferts que ces migrants effectuent de manière très régulière et pour des montants apparemment croissants – même si ces deux caractéristiques pourraient bien pâtir de la crise actuelle. Ces transferts sont importants pour les familles qui en bénéficient. Le fait que la grande majorité des sommes soit immédiatement dépensée est éloquent. Si ces dépenses sont parfois présentées comme un gâchis du point de vue du développement, c'est qu'on ne tient pas compte de la manière dont, ce faisant, les familles constituent leur capital humain et social. Les pouvoirs publics pourraient avoir là un rôle à jouer, de conseil ou de facilitation.

Ces *Perspectives* n'entendent pas fixer une politique migratoire, bien au contraire : elles cherchent à voir comment la politique réagit aux migrations (immigration et émigration confondues). Les chapitres suivant examinent cette question plus en détail.

NOTES

1. Il serait intéressant d'indiquer les taux d'émigration par rapport aux écarts de salaire entre le pays d'origine et le pays d'accueil, afin d'illustrer la réactivité de l'émigration aux perspectives de gains supérieurs. Un tel graphique nécessiterait nettement plus de données, étant donné que les émigrants d'un pays donné ne se limitent pas dans leurs destinations. Le différentiel de salaire devrait donc être une moyenne pondérée des écarts de salaire pertinents ; hélas, pour bon nombre de pays figurant dans le graphique, les données sur l'importance relative des différents destinations ne sont pas facilement disponibles. Les taux d'émigration indiqués ne renvoient pas au niveau global d'émigration de chaque pays mais à la part de la population du pays qui émigre vers les pays de l'OCDE. Pour visualiser le « différentiel de revenu » susceptible de motiver une décision d'émigration, il faut donc analyser la différence entre le revenu par habitant d'un pays donné et le revenu moyen dans la zone OCDE. Plus le point apparaît à gauche du graphique, plus le différentiel de revenu avec le pays d'origine est important. En 2000, le revenu moyen dans les pays de l'OCDE s'établissait à environ 23 000 USD (base PPA). Le logarithme, de 4.4, est matérialisé sur le graphique par une ligne verticale.
2. Hatton et Williamson (2009) estiment que la part relative des habitants d'Afrique subsaharienne dans les déplacements mondiaux pourrait bien augmenter dans les 20 ans à venir, dans la mesure où les taux d'émigration dans les pays en développement connaissant actuellement une forte émigration marquent le pas et parfois même diminuent.
3. Les flux migratoires entre la RDC et ses voisins africains sont importants (immigration et émigration confondues) : de fait, la RDC est l'une des principales sources et destinations des migrations internationales impliquant des Africains. Cela montre bien que les flux des pays en développement vers les pays de l'OCDE ne sont qu'un élément du phénomène de migration internationale. Voir Lucas (2006) pour des données sur les migrations interafricaines, qui éclipsent les migrations depuis l'Afrique vers les autres continents. Cette situation est radicalement opposée à celle de l'Amérique latine, où les flux « Sud-Sud » sont faibles comparés aux flux « Sud-Nord ».
4. La région des Caraïbes couvre les 15 pays de la Communauté des Caraïbes (Caricom) – Antigua-et-Barbuda, Bahamas, Barbade, Belize, la Dominique, Grenade, Guyane, Haïti, Jamaïque, Montserrat, St-Kitts-et-Nevis, Sainte-Lucie, Saint-Vincent-et-Grenadines, Suriname, Trinité-et-Tobago – plus Cuba, et la République dominicaine.
5. Ces auteurs tentent de tenir compte de la « sélection positive » des migrants : il s'agit de différences non observées entre migrants et non-migrants, telles que l'esprit d'entreprise ou l'aversion au risque, qui peuvent en elles-mêmes creuser l'écart de salaire entre les deux groupes. Ils s'appuient pour ce faire sur une étude habile de McKenzie *et al.* (à paraître), qui examine les revenus d'habitants des îles Tonga ayant postulé à un programme néo-zélandais d'immigration reposant sur un tirage au sort. Ils ont constaté que les Tongiens qui obtenaient un poste sur le marché du travail néo-zélandais voyaient leurs salaires augmenter de pratiquement 500 %.
6. EFE, « Panamá y Costa Rica firman acuerdo para controlar migración indígena panameña », 16 mai 2009. (« Le Panama et le Costa Rica signent un accord pour contrôler la migration des indigènes de l'isthme panaméen »).
7. Associated Press, « U.S.-Mexico border fence almost complete », 27 janvier 2009. (« La barrière frontalière entre les États-Unis et le Mexique est presque achevée »).
8. Pour l'Espagne, Gabinet d'Estudis Socials (2007) tient compte de plusieurs estimations du nombre de sans-papiers, qui vont de 440 000 (chiffre du gouvernement) à 1.6 million (chiffre de l'opposition conservatrice). Une approche élémentaire consiste à comparer les chiffres du registre de population (*Padrón Continuo*) de l'Institut national de la statistique (forme de recensement mis à jour en permanence à partir des registres municipaux) aux estimations de la population ayant des papiers (dossiers de sécurité sociale, par exemple).

9. Hanson et Spilimbergo (1999) se servent ainsi des détentions à la frontière pour mesurer les efforts déployés par les personnes chargées d'appliquer la politique d'immigration dans un document qui étudie la sensibilité réciproque des salaires aux États-Unis et au Mexique. Voir aussi OCDE (2007a, pp. 47-49) pour une discussion sur les différentes estimations d'immigrés illégaux dans certains pays de l'OCDE.
10. Voir aussi Hanson (2006) pour une discussion approfondie du phénomène, et Smith (2009) pour une évaluation de statistiques récentes.
11. L'hypothèse du zéro retour est simplificatrice. Même si une certaine proportion de migrants non autorisés rentrent chez eux chaque année – ce qui est très certainement le cas – le flux annuel brut nécessaire pour alimenter la croissance du stock présenté dans le tableau 2.2 aurait été encore supérieur aux estimations rapides présentées ici.
12. Cette section reprend largement les informations de l'OCDE (2008b, pp. 18-21) ; voir aussi Massey *et al.* (2006). Temime (2007) propose une classification utile des différents modes de migration des femmes en fonction de l'histoire de l'immigration en France. Le schéma du travailleur seul qui fait venir sa femme et sa famille plus tard – attitude caractéristique des Italiens du Piémont et de Ligurie partant vers le midi méditerranéen au milieu du 19^e siècle – devrait induire une proportion supérieure d'hommes dans les ratios des premiers migrants. À l'opposé, les Polonais qui ont émigré vers la France dans les années 1920 entraînaient parfois tout leur village : on devrait donc observer un ratio identique à celui de la société d'origine.
- 110 13. Arif (1996) a ainsi pu constater qu'au Pakistan, les caractéristiques de capital humain de l'individu étaient plus valorisées que les facteurs économiques (comme l'épargne) pour aider les migrants de retour à trouver ensuite un emploi. De même, Thomas (2008) constate qu'en Ouganda, les migrants de retour ayant un diplôme universitaire ou des titres obtenus lors de formations professionnelles ont plus de chance de trouver un emploi que les non-migrants ou les immigrés.
14. Chevannes et Ricketts (1997) ont montré assez tôt, pour la Jamaïque, l'importance de l'environnement socio-économique. Des données attestant de l'impact sur la création d'entreprises figurent dans Kule *et al.* (2002), Kilic *et al.* (2007) et Piracha et Vadean (2009) pour les migrants de retour en Albanie ; dans McCormick et Wahba (2001) pour l'Égypte ; dans Black *et al.* (2003) pour le Ghana ; dans Arif et Irfan (1997) et Ilahi (1999) pour le Pakistan ; et dans Mesnard et Ravallion (2006) pour la Tunisie. Colton (1993) passe en revue certains des obstacles (institutionnels) au changement de métier pour les migrants de retour au Yémen. Enfin, Radu et Epstein (2007) montrent qu'en Roumanie, les migrations de retour influent de trois manières les activités de ceux qui rentrent: prime sur les salaires, changements de profession et esprit d'entreprise plus développé.
15. Le Chili fait exception, où les données sur les transferts privés contiennent les « rémunérations des employés » dans la mesure où ces postes ne sont pas analysés plus avant dans les statistiques de la balance des paiements du pays.
16. Le coefficient de corrélation simple pour 2007 est de -0.77 . Il est statistiquement significatif aux niveaux conventionnels.
17. Cet argument est développé théoriquement par Dasgupta (1993, section 9.7) dans le cas de l'alimentation. Le principe selon lequel un choc négatif précoce sur la consommation dans l'enfance peut avoir des effets durables sur la santé et, sans doute, la productivité, est démontré empiriquement par une étude de panel de long terme de Hoddinott et Kinsey (2001). Il s'ensuit que la consommation pour l'alimentation dans la petite enfance est un investissement dès lors que les niveaux initiaux de consommation sont inférieurs aux seuils requis.

18. Ce résultat se maintient même après correction tendancielle des données.
19. Voir par exemple FMI (2005), Chami *et al.* (2008) et Buch et Kuculenz (à paraître).
20. Le coefficient de corrélation de Spearman entre les classements de pays figurant à la figure 2.14 et ceux étudiés par Acosta *et al.* (2008b) est de 0.8.

ANNEXE STATISTIQUE

Tableau 2.A1.1. Stocks de migrants par région d'origine et pays de résidence
(personnes âgées de 15 ans et plus, *circa* 2000)

Région/pays de résidence	Région d'origine							Autres et lieux de naissance inconnus
	Afrique	Asie	Europe	Amérique du Nord	Océanie	Amérique latine et Caraïbes		
Amérique latine et Caraïbes								
Argentine	1 775	27 918	426 156	8 944	597	969 193	22 939	
Bolivie	.	2 560	6 010	3 670	240	50 300	.	
B Brésil	14 840	115 295	381 249	10 269	351	128 469	686	
Chili	1 233	7 322	30 468	7 834	1 222	112 175	2 375	
Colombie	457	4 313	11 606	7 350	269	50 450	1 983	
Costa Rica	116	4 250	7 623	7 750	49	225 541	.	
Équateur	273	3 505	10 467	7 096	173	64 571	858	
Honduras	25	978	1 153	2 318	12	17 616	348	
Mexique	809	9 877	44 678	112 192	631	73 089	186	
Nicaragua	35	388	1 506	1 929	9	17 454	1 207	
Panama	254	15 567	5 624	3 873	87	48 332	.	
Paraguay	193	7 223	5 377	2 077	39	129 773	.	
Pérou	316	6 805	16 338	6 821	557	29 431	.	
République Dominicaine	218	2 260	8 106	2 255	29	69 454	.	
Salvador	24	523	1 272	2 308	16	25 940	11	
Venezuela	2 230	33 820	200 750	7 840	.	900 480	12 750	

Région/pays de résidence	Région d'origine							Autres et lieux de naissance inconnus
	Afrique	Asie	Europe	Amérique du Nord	Océanie	Amérique latine et Caraïbes		
Pays de l'OCDE								
Allemagne	177 560	965 858	5 370 220	39 080	.	52 760	1 226 481	
Australie	166 094	1 043 140	2 098 131	70 356	407 047	74 278	1 169	
Autriche	22 397	59 036	823 133	7 625	1 770	9 731	.	
Belgique	232 434	62 280	689 183	14 141	1 259	19 992	13	
Canada	277 500	1 886 860	2 306 685	246 360	50 010	587 470	325	
Danemark	26 026	96 503	177 736	9 652	1 855	7 529	.	
Espagne	372 120	79 300	715 020	19 880	3 660	724 940	.	
États-Unis	838 233	7 831 800	5 429 571	868 809	255 638	16 165 286	579	
Finlande	8 075	15 130	83 505	3 550	615	1 555	.	
France	2 745 341	432 843	2 282 800	48 500	5 566	85 148	.	
Grèce	50 957	83 830	807 861	31 021	20 032	6 210	.	
Hongrie	1 775	10 297	259 702	2 493	212	1 015	.	
Irlande	21 525	24 957	258 915	17 988	6 405	2 928	270	
Italie	407 470	188 783	1 119 202	67 993	18 035	219 451	.	
Japon	5 069	868 649	27 148	39 973	8 061	193 467	.	
Luxembourg	5 326	3 635	117 318	1 120	119	1 367	876	
Mexique	809	9 877	44 678	112 192	631	73 089	186	
Norvège	28 932	93 160	153 126	15 077	1 376	13 836	416	
Nouvelle-Zélande	30 021	153 246	270 240	17 892	148 563	4 131	.	
Pays-Bas	213 944	323 352	529 479	14 122	8 661	291 372	39 010	
Pologne	1 998	9 645	703 419	5 799	336	1 056	15 480	
Portugal	332 393	15 689	159 686	10 391	856	66 917	.	
République slovaque	274	1 443	110 351	854	41	212	.	
République tchèque	1 787	20 690	405 833	1 983	296	1 446	4 931	
Royaume-Uni	762 575	1 475 375	1 552 005	193 335	156 804	324 096	39 276	
Suède	56 470	224 730	579 695	13 695	3 140	56 100	.	
Suisse	61 628	93 513	1 131 246	24 527	4 191	50 061	89 019	
Turquie	4 349	71 926	1 033 359	10 752	1 905	.	8 261	

Source : Centre de développement de l'OCDE, d'après OCDE (2008b), données DIOC et les recensements nationaux des années 2000 en Amérique latine (traités avec le système en ligne de la CEPALC Redatam+SP).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/738458671886>

Tableau 2.A2. Stock des migrants d'Amérique latine et des Caraïbes par pays de destination
(personnes âgées de 15 ans et plus, *circa* 2000)

Pays de destination	Région d'origine											
	Argentine	Bolivie	Brésil	Chili	Colombie	Costa Rica	Cuba	Équateur	Salvador	Guatemala	Haïti	
Amérique latine et Caraïbes												
Argentine	.	214 338	32 212	207 380	3 457	218	2 355	1 827	165	189	77	
Bolivie	12 810	.	10 320	3 710	1 040	200	560	490	.	.	.	
Brésil	25 759	19 231	.	16 070	3 357	229	1 076	1 045	481	135	14	
Chili	35 057	10 527	5 958	.	3 735	426	2 954	7 879	217	207	45	
Colombie	2 048	555	1 457	1 395	.	454	1 392	9 332	264	271	84	
Costa Rica	983	244	363	1 231	4 959	.	3 830	832	8 282	1 738	49	
Équateur	1 891	537	936	4 274	45 346	306	1 136	.	199	149	36	
Honduras	117	95	153	195	540	482	421	312	5 742	2 602	31	
Mexique	5 886	1 277	1 929	3 410	5 525	1 804	6 266	1 105	5 282	21 578	331	
Nicaragua	137	39	91	98	328	3 006	717	79	1 711	731	20	
Panama	704	165	659	968	19 118	3 746	1 541	1 709	1 925	509	279	
Paraguay	45 877	921	73 681	2 125	280	32	230	86	33	31	1	
Pérou	4 611	4 091	3 506	4 234	4 373	219	768	2 829	82	124	36	
République dominicaine	664	78	254	547	1 281	353	1 973	241	87	130	56 583	
Salvador	167	35	192	188	455	657	106	92	.	6 057	4	
Venezuela	8 230	1 820	3 770	14 980	581 060	1 160	8 650	27 200	870	410	1 580	

Pays de destination	Région d'origine										Autres pays d'Amérique latine et Caraïbes
	Honduras	Jamaïque	Mexique	Nicaragua	Panama	Paraguay	Pérou	République dominicaine	Uruguay	Venezuela	
Argentine	138	14	2 774	191	342	305 557	79 757	1 295	114 291	2 375	241
Bolivie	280	.	8 190	.	.	2 160	8 390	.	350	460	1 340
Bésil	126	17	1 110	451	496	22 637	10 095	143	24 226	1 649	122
Chili	226	22	1 528	237	486	954	35 588	241	2 131	3 423	334
Colombie	240	40	1 681	442	1 166	150	3 687	242	315	23 939	1 296
Costa Rica	2 623	159	1 990	184 887	8 386	57	2 596	717	224	887	504
Équateur	144	16	781	148	330	90	5 114	127	366	2 367	278
Honduras	.	18	809	5 138	239	22	250	88	42	57	263
Mexique	3 351	78	.	2 391	1 508	177	3 492	744	1 245	2 372	3 338
Nicaragua	9 083	16	611	.	273	5	178	45	30	115	141
Panama	745	521	1 844	4 588	.	28	2 476	5 109	237	751	710
Paraguay	23	2	1 728	22	36	.	1 483	13	3 009	112	48
Pérou	122	5	1 119	134	228	339	.	138	446	1 827	200
République dominicaine	102	126	440	100	111	14	544	.	377	3 091	2 358
Salvador	9 355	8	1 284	6 282	371	10	184	49	64	197	183
Venezuela	190	130	2 670	1 850	1 020	220	32 720	13 060	4 880	.	194 010

Pays de destination	Région d'origine										
	Argentine	Bolivie	Brésil	Chili	Colombie	Costa Rica	Cuba	Équateur	Salvador	Guatemala	Haïti
Allemagne
Australie	10 236	442	4 185	22 466	3 729	117	225	1 101	8 786	86	15
Autriche	844	.	2 407	804
Belgique	1 288	581	3 281	3 341	2 132	127	582	1 036	206	397	927
Canada	12 710	2 265	12 455	24 235	15 830	2 160	4 900	10 670	36 975	12 525	49 690
Danemark	931	103	1 419	1 260	787	82	214	274	40	61	47
Espagne	92 680	12 360	29 280	15 520	143 500	1 200	45 200	190 040	1 800	1 440	300
États-Unis	120 777	50 093	199 585	75 843	472 027	68 068	851 669	280 542	775 004	446 094	391 298
Finlande	170	50	250	200	105	25	125	20	20	10	.
France	9 127	938	13 082	9 864	9 196	350	1 562	1 142	698	678	18 717
Grèce	605	15	1 968	388	364	24	187	42	33	30	29
Pays-Bas	.	.	2 088
Hongrie	110	23	136	92	54	9	296	39	1	1	1
Irlande	219	18	1 116	147	102	12	111	27	21	21	.
Italie	48 755	1 745	34 848	7 921	12 888	647	8 224	12 155	3 620	956	294
Japon	1 963	2 200	157 870	..	1 324
Luxembourg	109	11	440	116	92	5	26	19	2	10	9
Mexique	5 886	1 277	1 929	3 410	5 525	1 804	6 266	1 105	5 282	21 578	331
Norvège	479	148	1 282	5 522	2 119	128	336	273	61	201	.
Nouvelle-Zélande	378	102	612	705	186
Pologne	183	21	216	18	57	6	156	33	3	.	.
Portugal	959	46	45 185	170	331	14	358	195	23	22	7
Royaume-Uni	6 450	1 027	13 992	4 756	10 850	328	1 013	2 406	405	294	163
République slovaque	58	5	9	5	10	3	61	2	.	4	.
République tchèque	299	42	102	28	66	8	476	35	13	7	21
Suède	2 360	2 195	3 345	26 195	5 750	225	1 505	1 115	2 210	495	75
Suisse	4 765	1 123	12 974	4 910	4 633	387	1 062	1 403	359	392	964

RÉFÉRENCES

ACOSTA, P., C. CALDERON, P. FAJNZYLBER et H. LÓPEZ (2008a), "What is the Impact of International Remittances on Poverty and Inequality in Latin America?", *World Development*, vol. 36(1), pp. 89-114.

ACOSTA, P., C. CALDERON, P. FAJNZYLBER et H. LÓPEZ (2008b), "Do Remittances Lower Poverty Levels in Latin America?", in P. FAJNZYLBER et J. HUMBERTO LÓPEZ (éd.), *Remittances and Development: Lessons from Latin America*, Banque mondiale, Washington, DC, pp. 87-132.

ARIF, G.-M. (1996), "Period Without a Job After Returning from the Middle East: A Survival Analysis", *Pakistan Development Review*, vol. 35, n° 4, pp. 805-822.

ARIF, G.-M. et M. IRFAN (1997), "Return Migration and Occupational Change: The Case of Pakistani Migrants Returned from the Middle East", *Pakistan Development Review*, vol. 36, n° 1, pp. 1-37.

BLACK, R., R. KING et R. TIEMOKO (2003), "Migration, Return and Small Enterprise Development in Ghana: A Route Out of Poverty?", *Sussex Migration Working Paper* n° 9, University of Sussex, Sussex Centre for Migration Research, Brighton.

BUCH, C et A. KUCKULENZ (à paraître), "Workers' Remittances and Capital Flows to Developing Countries", *International Migration*.

118 CHAMI, R., A. BARAJAS, T. COSIMANO, C. FULLENKAMP, M. GAPEN et P. MONTIEL (2008), "Macroeconomic Consequences of Remittances", *Occasional Papers* n° 259, Fonds monétaire international, Washington, DC.

CHAMI, R., C. FULLENKAMP et S. JAHJAH (2005), "Are Immigrant Remittance Flows a Source of Capital for Development?", *IMF Staff Papers*, vol. 52(1), pp. 55 - 81.

CHEVANNES, B. et H. RICKETTS (1997), "Return Migration and Small Business Development in Jamaica", in P.-R. PESSAR (ed.), *Caribbean Circuits: New Directions in the Study of Caribbean Migration*, Center for Migration, New York, NY.

CLEMENS, M., C.-E. MONTENEGRO et L. PRITCHETT, (2008), "The Place Premium: Wage Differences for Identical Workers across the U.S. Border", *Working Paper* n° 148, Center for Global Development, Washington, DC.

COLTON, N. (1993), "Homeward Bound: Yemeni Return Migration", *International Migration Review*, vol. 27, n° 4.

DASGUPTA, P. (1993), *An Inquiry into Well-Being and Destitution*, Clarendon Press, Oxford.

DUMONT, J.-C., J.-P. MARTIN et G. SPIELVOGEL (2007), "Women on the Move: the Neglected Gender Dimension of the Brain Drain", *IZA Discussion Paper* n° 2920, Bonn.

DURAND, J. et D.-S. MASSEY (2008), "América Latina: Patronos y procesos migratorios", présentation lors de la conférence *Migration in the Americas: Mexico and Latin America in Comparative Context*, Center for the Americas, Vanderbilt University ; disponible sur le site du Latin American Migration Project, Princeton University : http://lamp.opr.princeton.edu/news/vu_conference-en.htm.

FAJNZYLBER, P. et H. LÓPEZ (éds.) (2008), *Remittances and Development: Lessons from Latin America*, Banque mondiale, Washington, DC, pp.133-169.

FONDS MONÉTAIRE INTERNATIONAL (2005), *World Economic Outlook: Globalization and External Imbalances*, Washington, DC, avril, chapitre 2.

GABINET D'ESTUDIS SOCIALS (2007), *Undocumented Worker Transitions: Spain Country Report*, Undocumented Worker Transitions project, London Metropolitan University.

GINDLING, T.-H. (2009), "South-South Migration: The Impact of Nicaraguan Immigrants on Earnings, Inequality and Poverty in Costa Rica", *World Development*, vol. 37, n° 1, pp. 116-126.

GINDLING, T.-H. et S.-Z. POGGIO (2008), *Family Separation and Reunification as a Factor in the Educational Success of Immigrant Children*, rapport final, Maryland Institute for Policy Analysis and Research, University of Maryland, Baltimore County.

GITTER, S.-R., R.-J. GITTER et D. SOUTHGATE (2008), "The Impact of Return Migration to Mexico", *Estudios Económicos*, vol. 23, n° 1, pp. 3-23, El Colegio de México, México DF.

GIULIANO, P. et M. RUIZ-ARRANZ (2005), "Remittances, Financial Development, and Growth", *IMF Working Paper WP/05/234*, Fonds monétaire international, Washington, DC.

HANSON, G.-H. (2006), "Illegal Migration from Mexico to the United States", *Journal of Economic Literature*, vol. 44, n° 4, pp. 869-924.

HANSON, G.-H. et A. SPILIMBERGO (1999), "Illegal Immigration, Border Enforcement, and Relative Wages: Evidence from Apprehensions at the U.S.-Mexico Border", *American Economic Review*, vol. 89, n° 5, pp. 1337-1357.

HATTON, T.-J. et J.-G. WILLIAMSON (2009), "Vanishing Third World Emigrants?" *NBER Working Paper n° 14785*, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.

HODDINOTT, J. et B. KINSEY (2001), "Child Growth in the Time of Drought", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics* 63 (4), pp. 409-36.

HOEFER, M., N. RYTINA et B.-C. BAKER (2009), "Estimates of the Unauthorized Immigrant Population Residing in the United States: January 2008", *Population Estimates* February 2009, Department of Homeland Security, Washington, DC.

ILAHİ, N. (1999), "Return Migration and Occupational Change", *Review of Development Economics*, vol. 3, n° 2, pp. 170-86.

KILIC, T., C. CARLETTO, B. DAVIS et A. ZEZZA (2007), "Investing Back Home: Return Migration and Business Ownership in Albania", *World Bank Policy Research Working Paper 4366*, Banque mondiale, Washington, DC.

KULE, D., A. MANCELLARI, H. PAPAPANAGOS, S. QIRICI et P. SANFEY (2002), "The Causes and Consequences of Albanian Emigration During Transition: Evidence from Micro-Data", I, vol. 36, n° 1, pp 229-239.

LACUESTA, A. (2006), "Emigration and Human Capital: Who Leaves, Who Comes Back, and What Difference Does it Make?", *Banco de España Working Paper n° 0620*, Madrid.

LUCAS, R.-E.-B., JR. (2006), "Migration and Economic Development in Africa: A Review of Evidence", *Journal of African Economies*, vol. 15, suppl. 1, pp. 337-395.

MARCELLI, E.-A. et P.-M. ONG (2002), "2000 Census Coverage of Foreign Born Mexicans in Los Angeles Country: Implications for Demographic Analysis", texte présenté lors de l'édition 2002 de *Annual Meeting of the Population Association of America*, 9-11 May 2002, Atlanta, GA.

MARTÍNEZ PIZARRO, J. (2005), "International Migration in Latin America and the Caribbean: Facts and Findings", texte présenté lors de la reunion du groupe d'experts caribéen sur Migration, Human Rights and Development in the Caribbean, LC/CARL/L/61.

MASSEY, D.-S., M.-J. FISCHER et C. CAPOFERRO (2006), "International Migration and Gender in Latin America: A comparative analysis", *International Migration*, 44(5), pp. 63-91.

MCCORMICK, B. et J. WAHBA (2001), "Overseas Work Experience, Savings and Entrepreneurship amongst Return Migrants to LDCs", *Scottish Journal of Political Economy*, Special Issue, vol 48, pp. 164-178.

McKAY, S., E. MARKOVA, A. PARASKEVOPOULOU et T. WRIGHT (2009), *The Relationship Between Migration Status and Employment Outcomes, Final Report*, Undocumented Worker Transitions Project, London Metropolitan University.

McKENZIE, D.-J., J. GIBSON et S. STILLMAN, (à paraître), "How Important is Selection? Experimental Versus Non-Experimental Measures of the Income Gains From Migration", *Journal of the European Economic Association*.

MESNARD, A. et M. RAVALLION (2006), "The Wealth Effect on New Business Startups in a Developing Economy", *Economica*, vol. 73, n° 291, pp. 367-392.

NATIONS UNIES (1998), *Recommendations on Statistics of International Migration*, ST/ESA/STAT/SER.M/58/Rev.1, Nations unies, New York, NY.

NATIONS UNIES (2009), *International Migration Report 2006: A Global Assessment*, Département des affaires économiques et sociales, Division de la population, Nations unies, New York.

OCDE (2006), *Perspectives des migrations internationales 2006*, OCDE, Paris, p. 192.

OCDE (2007), *Perspectives des migrations internationales 2007*, OCDE, Paris.

OCDE (2008a), *Perspectives des migrations internationales 2008*, OCDE, Paris.

OCDE (2008b), *A Profile of Immigrant Populations in the 21st Century: Data from OECD Countries*, OCDE, Paris.

OIT (1990), *Clasificación Internacional Uniforme de Ocupaciones (CIUO-88)*, Organisation Internationale du Travail, Genève.

OROZCO, M. (2006), *International Flow of Remittances: Cost, Competition and Financial Access in Latin America and the Caribbean – Towards an Industry Scoreboard, Inter-American Dialogue*, Washington, DC.

PASSEL, J. (2007), "Unauthorised Migrants in the United States: Estimates, Methods and Characteristics", *Document de travail de l'OCDE*, OCDE, Paris.

PIRACHA, M. et F. VADEAN (2009), "Return Migration and Occupational Choice", IZA Discussion Paper n° 3922, Bonn.

120 RADU, D.-C. et G. EPSTEIN (2007), "Returns to Return Migration and Determinants of Subsequent Moves", paper at the EALE Annual Conference, 20-22 septembre 2007, Oslo.

REYES, B. (1997), *Dynamics of Immigration: Return Migration to Western Mexico*, Public Policy Institute of California, San Francisco, CA.

ROACHE, S.-K. et E. GRADZKA (2007), "Do Remittances to Latin America Depend on the U.S. Business Cycle?" IMF Working Papers 07/273, Fonds monétaire international, Washington, DC.

ROJAS, J. et M. CEBALLOS (2006), "Conflicto y fronteras: vecinos en el borde de la crisis", in ARDILA, G. (éd.), *Colombia: Migraciones, transnacionalismo y desplazamiento*, Universidad Nacional de Colombia, Facultad de Ciencias Humanas, Centro de Estudios Sociales, Bogota, pp. 521-579.

SAYAN, S. (2006), "Business Cycles and Workers' Remittances: How Do Migrant Workers Respond to Cyclical Movements of GDP at Home?" IMF Working Papers 06/52, Fonds monétaire international, Washington, DC.

SMITH, S.-J. (2009), "Migration from Mexico, Latin America and the Caribbean to the United States: Trends and Challenges", texte présenté lors du séminaire technique conjoint OEA/OCDE sur "OAS Continuous Reporting System on Labour Migration for the Americas (SICREMI)", Washington, DC.

TEMIME, E. (2007), « L'immigration au féminin », in STORA D. et E. TEMIME (éd.), *Immigrances : l'immigration en France au XXe siècle*, Hachette Littératures, Paris, pp. 97-117.

THOMAS, K.-J. (2008), "Return Migration in Africa and the Relationship Between Educational Attainment and Labor Market Success: Evidence from Uganda", *International Migration Review*, vol. 42, n° 3, pp. 652-674.

CHAPITRE TROIS

Migrations, marchés du travail et protection sociale

EFFETS DU DÉVELOPPEMENT SUR LA CIRCULATION DES PERSONNES

Les mouvements de population décrits dans le chapitre précédent sont-ils une bonne ou une mauvaise chose ? La réponse dépend sans doute du point de vue adopté. Au moins trois acteurs peuvent évaluer les coûts et avantages de ces flux migratoires : les migrants eux-mêmes (qui ont été l'objet du chapitre deux), les pays vers lesquels ils émigrent, et leurs pays d'origine. Les travaux des économistes portent quasi exclusivement sur le deuxième groupe – les pays d'accueil – et plus spécifiquement sur les pays de l'OCDE. Certains ont néanmoins examiné l'expérience migratoire vue par les migrants. Par ailleurs, alors que l'on a abondamment discuté des effets des transferts privés sur le développement (nous y reviendrons en détail dans les deux chapitres suivants) peu de commentaires ont été formulés sur les effets, économiques et autres, de ces départs qui impliquent plus de 20 millions de personnes.

L'impression globale qui se dégage de la littérature empirique est la suivante : les effets socio-économiques de l'immigration (salaires et emploi, pour l'essentiel) tendent à être ténus. Toutefois, ces résultats sont faussés par différents paramètres entrant en jeu, en particulier les niveaux de qualification : les émigrés peu qualifiés des pays d'accueil et les autochtones peu qualifiés des pays d'origine risquent davantage de pâtir des nouveaux flux migratoires. La situation atteint parfois un point inquiétant quand des migrants hautement qualifiés se retrouvent à occuper un emploi peu qualifié. Dans ce scénario « perdant-perdant-perdant », le pays d'origine perd une partie de son capital humain (l'« exode des cerveaux »), alors que le pays d'accueil et l'immigré ne sont pas pleinement utilisés (le « gâchis de compétences », soit l'inadéquation entre l'offre et la demande de qualifications, pour reprendre le jargon des économistes du travail), et que les travailleurs peu qualifiés du pays d'accueil (émigrés de la première heure comme autochtones) se retrouvent exclus du marché du travail. En s'intéressant aux pays d'origine, la littérature micro-économique (encore rare) consacrée aux pays émergents met en évidence des effets positifs, à la fois en termes de salaires et de constitution du capital humain, tribut d'un exode des cerveaux immédiat.

Ce chapitre se penche d'abord sur les effets des mouvements des populations originaires d'Amérique latine sur les sociétés et les économies des pays d'origine, avant d'examiner les répercussions sur les pays d'accueil¹. Les marchés du travail et la protection sociale serviront de filtre analytique. De fait, l'emploi est au cœur du bien-être de la plupart des êtres humains de par le monde et, en dépit d'une attention considérable accordée à l'impact possible des transferts privés dans le pays d'origine, nous nous attacherons d'abord à l'impact des migrations par ce canal. La question connexe des réseaux de protection sociale,

et notamment leur couverture et la portabilité des droits – sera abordée. Une troisième section évaluera ensuite les perspectives des flux migratoires et les politiques d'anticipation avec, pour toile de fond, la crise économique mondiale actuelle.

L'ASPECT « OUBLIÉ » DES MIGRATIONS : L'IMPACT ÉCONOMIQUE DANS LES PAYS D'ORIGINE

Dans la logique des manuels d'économie, quels sont les effets présumés de l'émigration sur un marché du travail parfait et complet ? La théorie veut que lorsque l'offre d'un bien diminue, son prix augmente, toutes choses égales par ailleurs. Ainsi, si le nombre d'individus recherchant un emploi sur le marché du travail diminue – sous l'effet éventuellement de l'émigration – les salaires devraient augmenter. L'effet est plus complexe dans la réalité, notamment parce que ces émigrants peuvent emporter avec eux leur épargne, entraînant ce faisant une chute simultanée de la demande sur le marché du travail.

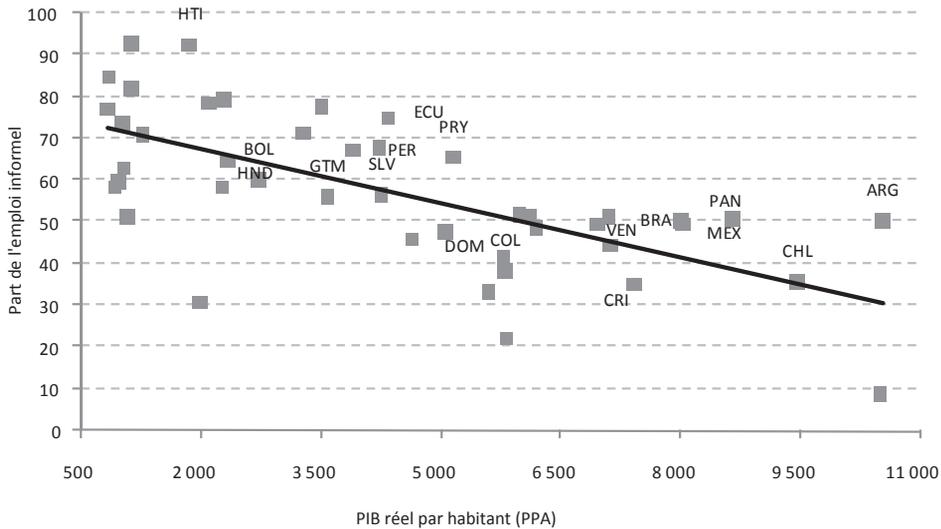
Parallèlement, l'émigration n'est pas un phénomène homogène, surtout dans les pays en développement. Les gens ne disparaissent pas du marché du travail de manière aléatoire. Ainsi, si le départ des émigrants tend à réduire le stock des travailleurs les moins qualifiés dans le pays d'origine, le salaire moyen peut y augmenter à cause d'un simple effet de composition : l'augmentation s'explique parce que, en moyenne, le vivier de travailleurs restants est plus qualifié qu'auparavant. Alors que l'augmentation des salaires et des niveaux d'emploi peut sembler un résultat positif pour le développement, l'émigration peut entraîner par contre des pénuries dommageables sur le marché formel du travail et un important exode des cerveaux. Autre problème, le fait que les marchés du travail ne fonctionnent jamais comme décrits dans les manuels, non seulement à cause de la nature hétérogène de leurs intrants (telle ou telle compétence) mais aussi du fait des institutions du marché du travail (accords salariaux, puissance ou faiblesse des syndicats, protection réglementaire de l'emploi).

Les marchés du travail en Amérique latine

Pour mieux comprendre les effets empiriques des migrations dans les économies d'Amérique latine et des Caraïbes (ALC), il faut commencer par cerner certaines caractéristiques de leurs marchés du travail. L'importance de l'informalité saute immédiatement aux yeux. Si l'on laisse de côté les difficultés de quantification et de définition de cette informalité (voir OCDE, 2008a et Jütting et de Laiglesia, 2009), l'emploi informel représente plus de 50 % de l'emploi non agricole en Amérique latine – allant de 75 % en Équateur et 68 % au Pérou à 38 % en Colombie et 36 % au Chili. L'importance de l'informalité est en partie liée à un revenu par habitant moindre mais – comme le montre la figure 3.1 – cela n'explique pas tout. Ainsi, en Argentine et en Équateur, l'informalité est supérieure de pratiquement 20 points au niveau présumé correspondant à leur revenu par habitant.

L'informalité du marché du travail est un facteur particulier dont il faut tenir compte en Amérique latine...

Figure 3.1. Emploi informel et PIB par habitant, circa juillet 2000
(pourcentage de l'emploi informel dans l'emploi total non agricole dans les pays émergents)



Source : Jütting et de Laiglesia (2009).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/737087317181>

Rappelons à toutes fins utiles que tous les travailleurs informels ne sont pas pauvres ou improductifs (de même que tous ne travaillent pas en dehors de la légalité ou même de l'économie formelle). De même, tous ne sont pas exclus du secteur formel : une partie de l'informalité observée est le fait d'une démarche volontaire et non d'une exclusion². Même ainsi, bon nombre de travailleurs informels manquent d'une protection professionnelle et de filets de sécurité sociale adaptés, et ils sont donc plus susceptibles de sombrer dans la pauvreté lorsqu'ils tombent malades, perdent leur emploi ou atteignent l'âge de la retraite. Quelle politique migratoire les pouvoirs publics doivent-ils adopter quand la moitié de l'économie est informelle ? L'informalité est, avant tout, une contrainte pour bon nombre des politiques discutées ici (la portabilité des droits sociaux n'a pas d'utilité pour ceux qui n'y ont pas accès ; le renforcement du poids de la formalité peut susciter un « exode » vers l'informalité).

Un autre élément clé doit figurer dans l'analyse des migrations en Amérique latine : ce que l'on appelle le « bonus démographique ». Selon les dernières projections des Nations unies, l'Amérique latine en est à la deuxième phase de sa transition démographique : le ratio des personnes dépendantes (individus de moins de 15 ans et de plus de 60 ans) par rapport à la population active est faible et en baisse (Cepalc, 2008). La région bénéficiera de ce bonus démographique pendant encore une vingtaine d'années en moyenne : il devrait disparaître plus tôt au Chili et à Cuba mais se prolonger pendant encore plus de 50 ans en Bolivie et au Guatemala. L'augmentation nette des travailleurs potentiels suscitée par ce bonus démographique (les projections tiennent déjà compte des flux migratoires nets) peut compenser certains effets de l'émigration sur le marché du travail, comme la pénurie de main-d'œuvre et la pression salariale. En outre, cette évolution pourrait réduire les pressions sur les dépenses d'enseignement primaire et donc libérer des budgets pour développer l'enseignement secondaire – ce qui permettrait de contrebalancer l'exode des cerveaux et de résoudre ainsi l'un des défis majeurs de la région.

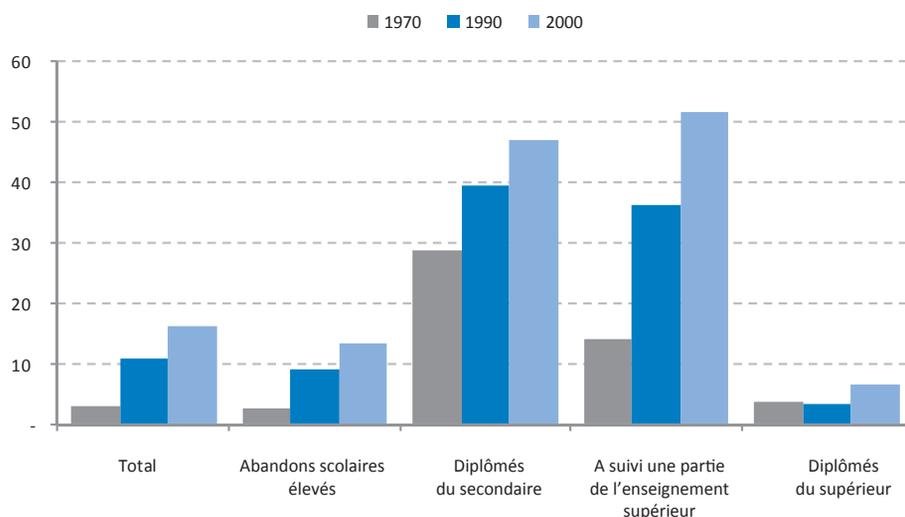
...de même
que le « bonus
démographique »
de la région – qui
se traduit par une
population active
assez importante

La littérature fournit-elle des informations sur les marchés du travail latino-américains face aux migrations permanentes ou circulaires ? Étant donné la maigreur du corpus de recherche sur cet aspect du phénomène migratoire, nous allons nous appuyer sur des études portant sur les pays en développement et non seulement sur la région. Par ailleurs, la plupart des données abordées ici sont par nature micro-économiques, de sorte que toute généralisation à d'autres économies ou au niveau macro-économique devra se faire avec prudence. Quoi qu'il en soit, ces études offrent un précieux inventaire de mécanismes explicatifs permettant de comprendre les relations entre migrations et paramètres de l'emploi.

Ceux qui restent : impact de l'émigration sur leurs salaires

Les quelques études économiques qui s'intéressent à l'effet de l'émigration sur les salaires dans les pays en développement se concentrent sur l'offre de main-d'œuvre (participation au marché du travail) et la productivité. L'étude de Mishra (2007) sur l'impact de l'émigration des Mexicains vers les États-Unis sur les salaires mexicains atteste d'un effet vigoureux et positif. En examinant plusieurs groupes de travailleurs mexicains, distingués par leur niveau d'éducation et leur expérience professionnelle, cet auteur conclut que lorsqu'un groupe de qualification perd 10 % de ses effectifs du fait de l'émigration, le salaire moyen des membres du groupe restés au pays augmente d'environ 4 %. Si l'on part de ces élasticités, l'émigration vers les États-Unis entre 1970 et 2000 a provoqué une augmentation des salaires réels au Mexique de quelque 8 %. L'augmentation a été supérieure pour les personnes les plus instruites et les plus expérimentées dans la mesure où, proportionnellement, ce groupe a connu le plus fort taux d'émigration. La figure 3.2 montre comment un taux cumulé d'émigration de 16 % en 2000 concernait 52 % des personnes qui avaient suivi une formation secondaire plus ou moins longue. Cet effet distributif explique une partie de l'augmentation de l'inégalité salariale au Mexique sur la même période.

Figure 3.2. Impact de l'émigration sur l'offre de main-d'œuvre au Mexique, par niveau d'études
(émigrants en pourcentage des travailleurs au Mexique)



Source : Mishra (2007).
StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/737111351756>

L'émigration conduira inévitablement à des ajustements des marchés du travail dans les pays d'origine, difficiles à prédire. Ainsi, l'émigration des personnes hautement qualifiées peut augmenter le chômage des personnes peu qualifiées si elle signifie la disparition d'entrepreneurs associés au développement d'industries intensives en main-d'œuvre (Chaudhuri, 2005)³. Ces ajustements peuvent aussi être fortement liés aux questions de genre. Carletto et Mendola (2008) constatent que le taux de participation des hommes et des femmes sur le marché du travail albanais réagit différemment aux épisodes passés et actuels d'émigration des membres du ménage. Quand l'un des membres du ménage est à l'étranger, les femmes passent moins d'heures à exercer un travail rémunéré et davantage d'heures à un travail non rémunéré. À l'inverse, les femmes appartenant à un ménage où certains membres ont séjourné à l'étranger par le passé sont largement plus susceptibles d'exercer un travail indépendant et moins susceptibles d'exercer un travail non rémunéré. Ces tendances ne se retrouvent pas chez les hommes. Cela indique qu'avec le temps, l'émigration albanaise – essentiellement masculine – pourrait favoriser l'émancipation économique des femmes.

L'émigration peut entraîner des hausses de salaire pour les personnes restées au pays et contribuer à l'émancipation économique des femmes

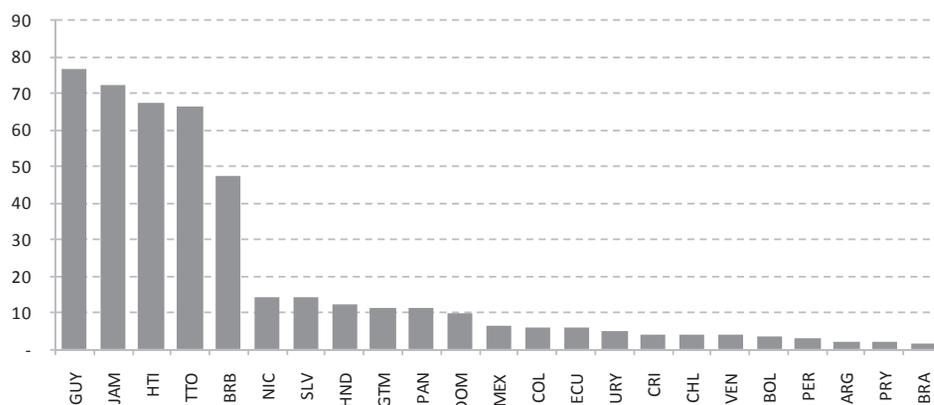
Dans certains environnements de pays en développement – les zones isolées ou les campagnes par exemple – les marchés du travail sont parfois pratiquement inexistant. Si tel est le cas, les pertes de travail provoquées par les migrations ne peuvent être compensées par des salariés. Par conséquent, les ménages ruraux en manque de main-d'œuvre peuvent pâtir lourdement de ce phénomène. Mais parallèlement, les émigrés peuvent compléter l'augmentation de la productivité dans le secteur agricole de leur pays d'origine en se substituant à d'autres marchés y faisant défaut, comme le crédit ou l'assurance. Les transferts privés peuvent constituer un fonds de roulement, et les gains des émigrés sur des marchés du travail distants fonctionnent comme une assurance puisqu'ils ne sont pas corrélés au risque local, souvent lié aux conditions météorologiques. L'impact net de l'émigration dans le contexte de nombreux marchés défaillants dépendra de l'ampleur relative de tous ces effets – y compris les pénuries de main-d'œuvre⁴. Pour les zones rurales du Mexique, les données montrent que la migration massive de membres des ménages agricoles vers les États-Unis a augmenté la productivité marginale de la terre (Taylor et López-Feldman, 2007).

L'exode des cerveaux prive-t-il l'Amérique latine de ses ressortissants les plus qualifiés ?

La figure 3.3 présente le taux d'émigration vers les pays de l'OCDE des diplômés de l'enseignement supérieur en provenance de tous les pays d'Amérique latine et des Caraïbes pour lesquels nous disposons de données (le Mexique, pays de l'OCDE faisant partie de l'Amérique latine, est inclus à la fois comme source et comme destination). Cela vaut pour l'ensemble de ces *Perspectives*, sauf mention expresse). Les données présentées correspondent à la part d'individus ayant un niveau supérieur d'éducation résidant dans les pays de l'OCDE. Pour donner une idée générale, la moyenne non pondérée simple de ces taux d'exode des cerveaux pour tous les pays pour lesquels nous disposons de données est d'environ 15 %. Aux États-Unis, ce taux est de 0.4 %, contre 4.2 % en France et 10.3 % au Royaume-Uni.

Les effets de l'émigration peuvent être moins positifs quand elle provoque une perte de compétences. Cet « exode des cerveaux » est très important aux Caraïbes

Figure 3.3. Taux d'émigration des diplômés du supérieur vers les pays de l'OCDE, 2000 (émigrants ayant un diplôme universitaire résidant dans les pays de l'OCDE en pourcentage du nombre total de ressortissants ayant le même niveau dans les pays d'origine)



Source : Centre de développement, d'après Barro et Lee (2000), OCDE (2008b) et données DIOC.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/737111556310>

On voit là que rares sont les pays d'Amérique du Sud à être durement touchés, en net contraste par rapport aux pays des Caraïbes, dont nombre ont des taux d'exode des cerveaux supérieurs à 50 %. Il s'agit des taux d'émigration des travailleurs qualifiés observés les plus élevés au monde. Le groupe suivant est composé des pays d'Amérique centrale les plus pauvres. Dans bien des cas, évidemment, les taux élevés d'exode des cerveaux traduisent avant tout le faible réservoir de population hautement qualifiée. Pour dire les choses froidement, il n'y aurait pas de raison de s'inquiéter si deux diplômés de l'université d'un petit pays venaient à émigrer ; mais dans une économie qui ne compterait que trois diplômés, cela s'apparenterait à une hémorragie.

Globalement, le faible nombre de ressortissants diplômés de l'université – les « cerveaux » – peut être lié à deux facteurs au moins : l'étroitesse de la population générale, et la faiblesse de l'économie, incapable d'assurer un enseignement supérieur pour la masse de ses ressortissants. Ces deux facteurs entrent en ligne de compte dans bon nombre des pays en tête du classement de la figure 3.3, même si leur intensité varie. Au Guatemala, où l'exode des cerveaux atteint 11 %, le facteur « pauvreté » est plus important que l'effet « population ». À La Barbade – où le taux atteint 47 % – l'inverse est probablement vrai.

L'exode des cerveaux est probablement autant un symptôme qu'une cause des problèmes de développement. Il peut avoir des avantages, en poussant les candidats au départ à parfaire leur formation et les émigrés à transférer leurs compétences

Ces chiffres peuvent certainement préoccuper les décideurs des pays les plus touchés, dans la mesure où chaque médecin, infirmier, enseignant ou ingénieur qui décide d'émigrer réduit les ressources disponibles dans son pays d'origine pour relever les défis du développement, avant d'ajouter les pertes d'externalités positives et de recettes fiscales tirées des travailleurs éduqués, ainsi que le coût d'opportunité (irréversible) des fonds publics consacrés à son éducation. Mais l'ampleur des dégâts de cet exode des cerveaux sur les pays en développement suscite de plus en plus de discussions. Pour certains par exemple, c'est une opération bénéfique. Ainsi, la perspective d'émigration peut accroître les incitations à poursuivre ses études⁵. Si l'exode ne concerne pas tous les cerveaux et s'il existe des effets de retombée grâce au nombre de cerveaux qui n'émigrent pas, alors le pays d'origine peut obtenir des gains économiques en termes de croissance ou de productivité accrue. Les ressortissants hautement qualifiés résidant à l'étranger peuvent procurer un avantage à leur pays d'origine par le biais des transferts qu'ils effectuent en sa faveur (ce sera l'objet du chapitre 4)

ou des canaux commerciaux et d'investissement auxquels ils ont accès. En tant que telle, la valeur potentielle des liens avec les émigrants pourrait bien primer sur les coûts. Les auteurs d'une étude sur l'Inde qualifient ce phénomène de « diaspora novatrice optimale ». Ils constatent que l'émigration des personnes ayant un potentiel créatif nuit (en moyenne) à l'accès local au savoir mais que la diaspora novatrice transfère d'importants savoirs dans son pays d'origine (Agrawal *et al.*, 2008). Nous reviendrons sur cet aspect ultérieurement. D'autres estiment que les coûts de cet exode des cerveaux sont probablement surestimés. Cela ne revient pas à réfuter la crise des vocations dans certains services publics – la santé notamment – mais plutôt à dire que le facteur sous-jacent ne se résume pas toujours à l'émigration. Ainsi, là où il décide d'émigrer, le personnel infirmier peut en fait travailler dans un secteur autre que la santé. Dans ce cas, il ne s'agit pas d'exode des cerveaux mais bien des difficultés du secteur de la santé à retenir ses effectifs. Ce sont là des débats d'importance, mais il n'existe pas encore de consensus sur le véritable poids de l'exode des cerveaux – d'autant que la situation varie pratiquement certainement d'un pays à l'autre⁶.

Impact des transferts privés sur les marchés du travail

Les transferts privés alimentent la consommation et l'investissement, induisant d'importants effets économiques dans les pays d'origine des émigrés (ces effets sont passés en revue dans le chapitre suivant). Mais les transferts privés peuvent aussi influencer sur les marchés du travail et l'emploi. Tout d'abord, ils peuvent permettre aux ménages qui en bénéficient de ne pas travailler ou de travailler moins (ou d'augmenter ce que les économistes appellent « la consommation de loisir » dans le cas où l'effet revenu domine). Dans les zones urbaines du Nicaragua, les ménages bénéficiaires semblent réduire leur temps de travail (Andersen *et al.*, 2005). Le même effet est observé chez les femmes mexicaines des zones rurales (Amuedo-Dorantes et Pozo, 2006), même s'il ne se retrouve pas chez tous les ménages mexicains bénéficiant de ces transferts (Taylor et López-Feldman, 2007)⁷. Andersen *et al.* (2005) en concluent que les transferts privés réduisent la vulnérabilité à la pauvreté – tant qu'ils ne deviennent pas la principale source de revenu. Les transferts privés peuvent en outre permettre aux membres d'un ménage de travailler différemment, de manière informelle peut-être, mais cruciale pour l'économie du ménage (à l'instar de la production familiale)⁸.

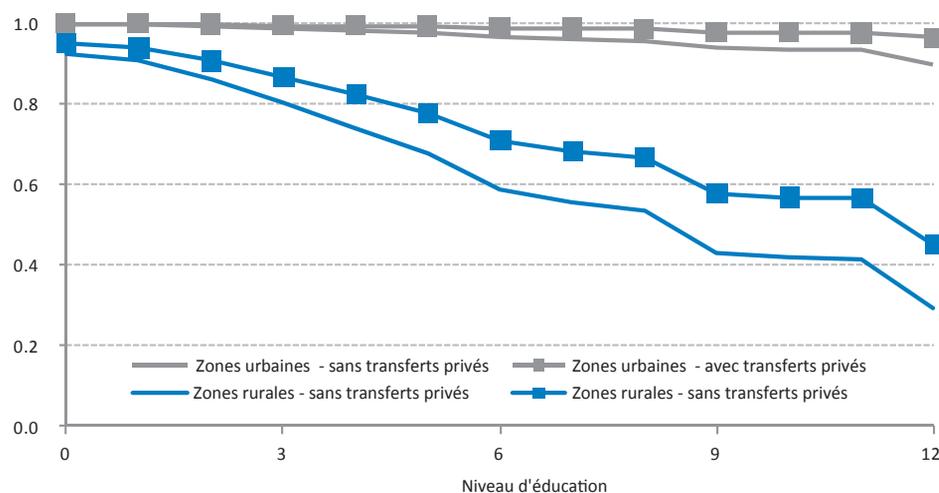
Les transferts privés peuvent aussi permettre aux membres de la famille restés au pays d'investir dans l'éducation plutôt que dans le travail, ce qui rend ces individus – et, potentiellement, le ménage et l'économie tout entière – plus productifs. Un tel effet peut être interprété comme une évolution intertemporelle du stock de capital humain : une perte actuelle liée à l'émigration contre une augmentation future grâce à une scolarité plus longue financée par les transferts privés. La figure 3.4, tirée de Cox et Ureta (2003), montre que les enfants des ménages salvadoriens bénéficiaires de transferts sont nettement plus susceptibles d'effectuer une scolarité plus longue⁹. La propension à achever le cycle secondaire (12^e année) est dominée par l'écart urbains/ruraux, mais le ratio augmente de sept points dans les zones urbaines (de 89 à 96 %) et de 16 points dans les zones rurales (de 29 à 45 %) dans les familles qui reçoivent des transferts privés. En Équateur également, la réception de fonds correspond à des niveaux supérieurs de scolarisation et à des taux réduits de travail des enfants, surtout chez les filles et en milieu rural (Calero *et al.*, 2008). Cardona Sosa et Medina (2006) pour la Colombie et López-Cordova (2005) pour le Mexique parviennent à des conclusions similaires.

Ces résultats encourageants ne sont pourtant pas universels. Ainsi, les adolescents mexicains qui vivent dans des ménages dont certains membres résident à l'étranger sont moins susceptibles d'achever le premier cycle secondaire (pour

Les transferts privés peuvent réduire la durée du travail formel de leurs bénéficiaires. Ils peuvent aussi encourager l'éducation des jeunes (avec parfois l'effet inverse), et ils sont une importante source de capitaux pour les micro-entreprises

les garçons) et le deuxième cycle secondaire (filles et garçons confondus). L'effet est plus faible pour les ménages les plus démunis ayant un membre de la famille émigré mais, pour la majorité des enfants mexicains ruraux, la migration familiale fait diminuer le niveau éducatif atteint (McKenzie et Rapaport, 2006). Dans le cas de la migration mexicaine, dominée par les flux de personnes peu qualifiées vers les États-Unis, la migration peut envoyer un signal aux membres de la famille restés au pays qui serait *l'inverse* de l'hypothèse du gain lié à l'exode des cerveaux – à savoir que migration et revenus supérieurs obtenus à l'étranger montreraient qu'il n'est pas nécessaire d'avoir suivi de longues études. Parallèlement, quand la migration va de pair avec des transferts privés faibles ou inexistantes, elle risque d'augmenter le travail des enfants, dans la mesure où ces derniers sont amenés à compenser la perte de revenu du ménage – une situation observée en Haïti (Amuedo-Dorantes *et al.*, 2008).

Figure 3.4. Probabilité de prolongation de la scolarité au Salvador, avec ou sans transferts privés



Source : Cox et Ureta (2003).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/737235252418>

Enfin, si les fonds transférés sont investis dans le développement des micro-entreprises, ils devraient augmenter les opportunités d'emploi pour les actifs restés au pays, soit en créant davantage de postes, soit en augmentant la productivité et les gains associés aux postes existants. Mais en définitive, les transferts privés semblent susciter peu d'emplois bien qu'ils puissent constituer une importante source d'investissement dans les micro-entreprises. Dans les régions rurales du Mexique, les transferts privés affectés à la terre, au bétail et aux équipements permettent aux ménages ruraux de poursuivre leurs activités agricoles et donc d'améliorer leur niveau de vie. Alors que 5 % seulement des transferts privés au Mexique sont investis dans des petites entreprises (Coronado, 2002), ces sommes représentent pourtant au moins un cinquième du capital investi dans ces entités (Orozco, 2003 ; Woodruff et Zenteno, 2001).

Diasporas et émigrés entrepreneurs transnationaux : un maillage des compétences

Les diasporas peuvent être une source de contributions aux pays d'origine autres que les transferts privés, par le transfert de ressources immatérielles que sont notamment les idées, le savoir-faire et les capacités¹⁰. Comme elles gardent un

ped dans leur pays d'origine, les diasporas représentent une source d'avantages potentiels pour ce dernier comme pour leur pays d'accueil – surtout lorsque ses membres créent des activités en lien avec leur pays d'origine, devenant ainsi des « émigrés entrepreneurs transnationaux ».

Ces émigrés entrepreneurs transnationaux atténuent l'impact de l'exode des cerveaux – au moins dans une certaine mesure – en transférant du savoir vers leur pays d'origine. Ce transfert peut intervenir s'ils détiennent une entreprise dans leur pays natal au travers des contacts commerciaux ou simplement lors de séjours chez eux. Portes *et al.* (2001) concluent que, par rapport aux entrepreneurs du pays et aux employés salariés, les entrepreneurs transnationaux participent régulièrement à des activités qui exigent des contacts internationaux périodiques, comme l'importation ou l'exportation de biens – intégrant ce faisant leur pays d'origine dans les marchés mondiaux – ou la gestion d'entreprises avec les salariés locaux.

Les communautés de migrants sont une source d'idées et d'argent. La région ALC regorge de bonnes initiatives qui s'efforcent d'exploiter ces atouts

Cette approche transnationale semble potentiellement pertinente pour l'Amérique latine. La dernière enquête nationale sur l'immigration en Espagne (Instituto Nacional de Estadística, 2007) révèle que les migrants latino-américains sont le groupe qui maintient le plus de contacts (par téléphone, par courrier ou par courriel) avec le pays d'origine (presque 94 % des Latino-américains interrogés indiquent avoir un contact régulier avec leur famille ou leurs amis dans leur pays d'origine). Aux États-Unis aussi, les migrants originaires d'Amérique latine entretiennent leurs contacts, mais à un degré moindre : 63 % envoient des fonds à leur famille, rentrent régulièrement au pays ou téléphonent à leurs proches (Pew Hispanic Center, 2006).

De plus en plus, les pays d'Amérique latine reconnaissent l'importance de leurs diasporas pour leur développement et leur bien-être et ont, par conséquent, ouvert des canaux spécifiques de communication¹¹. Cela passe dans certains cas pour un soutien aux activités économiques des transnationaux. À cet égard, le réseau *ColombiaNosUne* et son réseau affilié *ColombianosNegocian* pour les entreprises sont un exemple de bonnes pratiques. Grâce au soutien du gouvernement colombien, ce réseau agit comme « interface entre les Colombiens résidant à l'étranger, les entreprises colombiennes opérant à l'étranger et les entreprises colombiennes nationales qui agissent en faveur des affaires, du tourisme et de l'investissement. Actuellement, ce réseau a des contacts dans 71 pays et intègre plus de 3 200 entreprises. En Argentine, le gouvernement développe par l'intermédiaire de son réseau *Ecodar* (*Encuentro de Cooperación Diáspora Argentina*) un projet conjoint avec la Banque mondiale, intitulé *Mendoza Emprende*, pour aider les jeunes Argentins à transformer leurs idées originales en projets professionnels concrets. De son côté, le gouvernement chilien cherche aussi, avec son réseau *ChileGlobal*, à tirer parti de l'expérience internationale, des idées et des contacts des membres du réseau afin d'attirer de nouvelles entreprises et de favoriser le transfert de savoir et de savoir-faire.

Inverser l'exode des cerveaux : le bon côté de la récession?

Les pays d'origine disposent d'une option pour promouvoir, de leur propre fait ou avec l'aide d'organisations internationales, la migration circulaire ou de retour de leurs ressortissants qualifiés afin de remédier à l'exode des cerveaux. Ces programmes remontent aux années 1960, lorsque le Taipei chinois et la Corée ont commencé à proposer des laboratoires de recherche et de bons salaires à ceux de leurs émigrés diplômés en science et en technologie. D'autres économies d'Asie – et en particulier la Chine et l'Inde – imitent désormais ces dispositifs à une plus grande échelle (Newland *et al.*, 2008).

Les communautés d'immigrés sont aussi un terreau fertile de travailleurs qualifiés. La crise actuelle ouvre des perspectives

Depuis les années 1980, l'Amérique latine a créé un réseau d'institutions et de programmes officiels dans le même but. Le Conseil national de la science et de la technologie et les programmes *Repatriación y Retención* au Mexique, la Commission nationale pour le rapatriement et le Programme pour le développement des sciences fondamentales en Uruguay, ou, en Argentine, le Conseil national de la recherche scientifique et technologique et la Commission nationale pour le retour des Argentins expatriés, suivent la même stratégie de base (pour d'autres exemples, voir OCDE, 2008c). Basées sur des incitations financières (frais de déménagement et de réinstallation pris en charge, salaires attractifs et crédits à conditions de faveur pour les entreprises innovantes) et des garanties d'infrastructures (dans les établissements qui embauchent ces professionnels), ces politiques pourraient bien inverser certains coûts de l'exode des cerveaux.

Ce renversement des flux de cadres et d'ingénieurs en provenance des pays de l'OCDE pourrait-il s'apparenter à un effet collatéral positif de la crise, en apportant des bénéfices extrêmement productifs pour la reprise économique de l'Amérique latine et des Caraïbes ? Nous ne disposons hélas d'aucune donnée solide ou d'évaluation de ces programmes de réinsertion, de sorte que l'on ne peut pas estimer l'utilité de ces incitations dans le contexte actuel. En outre, ces programmes d'aide au retour sont critiquables d'un point de vue de l'équité : pourquoi avantager un Uruguayen titulaire d'un MBA qui vient de perdre son emploi à Wall Street et non son homologue fraîchement licencié à Montevideo ?

L'IMPACT ÉCONOMIQUE DE LA MIGRATION DANS LES PAYS D'ACCUEIL

130

La crise économique a ressuscité de vieilles craintes quant à l'impact négatif de l'immigration sur les salaires. La réalité est plus complexe

Les effets des migrations sur les économies de destination suscitent toujours la controverse. Les discussions sont particulièrement animées actuellement dans les pays de l'OCDE où résident d'importants groupes originaires d'Amérique latine et des Caraïbes. L'opinion publique se méfie souvent des flux de travailleurs immigrés, redoutant qu'ils n'entraînent des baisses de salaire ou n'augmentent le chômage (ou les deux) parmi les travailleurs autochtones. Cette méfiance s'approfondit nettement en période de ralentissement économique.

Les arguments développés sont à l'opposé de ceux que nous avons présentés pour les pays d'origine : ici, la théorie économique suggère qu'une augmentation du nombre d'individus à la recherche d'un emploi sur le marché du travail peut entraîner une baisse des salaires. Et si les salaires ne s'ajustent pas rapidement, le chômage risque alors d'augmenter. Mais il y a d'autres effets potentiels : les immigrants peuvent en effet augmenter la demande globale et, partant, accroître la demande de travail et compenser la pression à la baisse sur les salaires. Les flux d'immigrés affecteront dans les deux sens également les finances publiques : augmentation des dépenses avec l'augmentation de la pression sur les écoles et les logements ; et augmentation des recettes avec l'augmentation du nombre de personnes en âge de travailler acquittant leurs cotisations de sécurité sociale.

Mon emploi, ton emploi : le véritable impact des migrations

Restons-en là avec la théorie pour étudier ce qui se passe réellement, pour les travailleurs du crû en présence de flux d'immigration importants, au niveau des salaires, de l'emploi, du chômage et de la participation au marché du travail. Quantité de travaux aux États-Unis et, de plus en plus, en Europe ont montré

que les effets négatifs de l'immigration sur les conditions du marché du travail local étaient beaucoup plus complexes à cerner que l'on aurait pu le penser. Ces résultats sont repris dans plusieurs études descriptives récentes¹².

Des données complémentaires tirées de méta-analyses¹³ sont présentées par Longui *et al.* (2008). Après avoir analysé 45 documents empiriques, ces auteurs concluent que l'impact de l'immigration sur la performance du marché du travail pour la population autochtone est très limité et, dans plus de la moitié des cas, non significatif du point de vue statistique. Leurs résultats suggèrent que l'impact négatif de l'immigration pourrait être supérieur sur la participation au marché du travail et l'emploi que sur les salaires (de fait, l'effet d'une nouvelle vague d'immigration n'est statistiquement significatif que sur les salaires des immigrants plus anciens). Dans des documents connexes, ces auteurs estiment qu'en moyenne, une augmentation d'un point de la part des immigrants diminue les salaires d'environ 0.12 %. Quant à l'emploi, cela revient à réduire le taux d'occupation des autochtones de 0.02 %.

Globalement, ces travaux n'identifient qu'un effet minime ou négatif (sauf à aller vraiment creuser tous les recoins) puisque les travailleurs immigrés ne postulent pas systématiquement aux mêmes emplois que les travailleurs du crû et qu'ils sont parfois complémentaires (Münz *et al.*, 2006). Les immigrants tendent à combler les emplois qu'évitent les autochtones parce qu'ils sont salissants, dangereux ou difficiles, à compenser une pénurie saisonnière de main-d'œuvre (dans l'agriculture, par exemple, les routes ou le BTP) ou encore à satisfaire une demande de main-d'œuvre qualifiée dans les industries intensives en compétences et en savoir (comme les technologies de l'information). Parallèlement, la migration stimule les taux de participation au marché du travail, directement (les migrants affichent un taux supérieur aux autochtones) et indirectement (bon nombre de femmes immigrées sont employées dans le secteur des services aux ménages privés, libérant une main-d'œuvre féminine éduquée) (voir Oficina Económica del Presidente, 2006 ou Farré *et al.*, 2009 pour l'Espagne et Cortés et Tessada, 2009 pour les États-Unis). Enfin, certains immigrés se lancent dans la création d'entreprises. Dans ce cas, ils vont non seulement combler des besoins de main-d'œuvre dans le pays d'accueil mais aussi générer des emplois (Oliveira et Rath, 2008 ; Kloosterman et Rath, 2003). L'immigration contribue alors à l'efficacité du marché du travail.

L'effet de l'immigration sur les salaires paraît minime. Dans la pratique, immigrés et autochtones sont rarement en concurrence pour les mêmes postes

Pour les États-Unis, Card (2005) rapproche les données de l'immigration et du chômage. Il en retire un enseignement important : alors que l'immigration a un puissant effet sur l'offre relative de main-d'œuvre à différents niveaux de compétences, la relation observée entre immigration et salaires des autochtones peu qualifiés est étonnamment ténue. Il en conclut que la demande d'une main-d'œuvre peu qualifiée augmente parallèlement à l'entrée des immigrants sur le marché, ce qui atténue (ou inverse) toute pression à la baisse des salaires. De plus, ces changements de la demande de main-d'œuvre peu qualifiée pourraient être liés à la présence des immigrés : dans certains secteurs (agriculture, textile, vêtements et chaussures, mais aussi industries de services peu exigeantes en qualifications), les employeurs sont bien moins disposés à s'équiper en technologies permettant d'économiser de la main-d'œuvre dès lors que le vivier de main-d'œuvre non qualifiée est très accessible¹⁴. Cet argument est défendu par Lewis (2003) ou Dustmann et Glitz (2008), qui montrent qu'aux États-Unis et en Allemagne, les industries adaptent l'utilisation de leur force de travail et de leur technologie à l'offre locale de main-d'œuvre.

Il ne faut pas en conclure que l'immigration n'aurait pas d'effet sur la vulnérabilité (à défaut d'effets sur les salaires ou les taux d'emploi) des travailleurs autochtones peu qualifiés (et, de fait, des autres immigrés). Borjas *et al.* (2006) suggèrent que l'immigration illégale aux États-Unis a touché les Afro-américains, en contribuant

même en partie à l'augmentation du taux de population carcérale constaté de ce groupe¹⁵ Quoi qu'il en soit, la faiblesse des effets mesurés conjuguée aux immenses gains potentiels que la migration internationale peut procurer aux deux parties, devrait inciter les décideurs à cibler leurs politiques sur les travailleurs vulnérables peu qualifiés (autochtones et étrangers) dans un système de mobilité professionnelle mieux organisé.

Les immigrants, contributeurs ou bénéficiaires du Trésor public ?

Les travaux relatifs à l'impact de l'immigration sur les avantages sociaux dans les pays d'accueil – et notamment les systèmes de retraite – abondent. Les études théoriques, concentrées sur l'économie politique des migrations, proposent des résultats controversés. Les premiers travaux semblent indiquer que tous les autochtones ont à perdre de l'immigration de personnes à faible revenu. Mais Razin et Sadka (1999) prétendent que tous les ressortissants du pays d'accueil (qualifiés ou non, jeunes ou vieux) peuvent se retrouver dans une situation meilleure dès lors que les immigrants arrivent dans un contexte dynamique. Ils argumentent que, même dans le cas de systèmes de pension redistributifs très peu favorables aux autochtones et en présence de flux d'immigration de main-d'œuvre non qualifiée (les immigrants étant alors bénéficiaires nets), les charges potentielles peuvent être transférées indéfiniment aux flux ultérieurs, alors qu'à court terme, les immigrants dopent les recettes de l'État.

Que les immigrants soient bénéficiaires ou contributeurs des caisses de l'État reste une question empirique – la réponse est fonction de l'insertion professionnelle des immigrants et de leur profil (âge, famille, niveau de qualification, recours aux services sociaux), des choix des migrants (durée du séjour) et des caractéristiques des institutions des pays d'accueil (critères d'éligibilité aux prestations, générosité de ces prestations, accords bilatéraux avec les pays d'origine, etc.). Les travailleurs immigrants jeunes, en bonne santé, célibataires et venus pour une période de temps limitée sont globalement des contributeurs aux finances publiques en général, et au système de retraite en particulier. Un exercice de comptabilisation effectué par les autorités espagnoles (Oficina Económica del Presidente, 2006) montre que l'impact à court terme de l'immigration sur les finances publiques est important et positif. Pratiquement la moitié de l'excédent des recettes publiques obtenu en 2005 en Espagne (4.8 milliards EUR, soit 0.5 % du PIB) peut être attribuée à un choc positif de l'immigration – dont un tiers est originaire d'Amérique latine (essentiellement Équateur et Colombie). L'encadré 3.1 donne plus d'informations sur les impacts macro-économiques et professionnels dans ce pays.

Les données économétriques sur l'utilisation des services sociaux des États-Unis par les immigrants (voir notamment Borjas et Trejo [1991] ou les références dans Banque mondiale [2006, p. 40]) révèlent que l'effet sur les finances publiques varie d'un flux d'arrivants à l'autre (les immigrants plus récents utilisant davantage les services sociaux), en fonction des origines (les populations noires, hispaniques et asiatiques étant plus consommatrices de services sociaux) et selon la longueur du séjour dans le pays d'accueil. En bref, les études montrent que l'impact de l'immigrant moyen, si tant est qu'il/elle est raisonnablement bien intégré/e dans le marché du travail du pays d'accueil, est minime mais réel, et qu'il diminue avec le temps.

L'impact budgétaire de l'immigration clandestine – qui impose de coûteux contrôles aux frontières et d'importants effectifs de police – est encore moins net. Les services américains de sécurité sociale estiment ainsi que les trois quarts des immigrants clandestins travaillant dans le pays sont en fait déclarés par leurs employeurs sous une immatriculation sociale falsifiée ou empruntée. Ce faisant,

L'impact des immigrants sur les finances publiques dépend de différents facteurs comme la date d'arrivée, l'origine, la durée du séjour...

132

...les immigrants clandestins peuvent contribuer au budget de l'État en payant des impôts sans bénéficier du moindre avantage

ces migrants gagnent au moins le salaire minimum et, surtout, acquittent leurs cotisations sociales. Un « fichier d'attente » (ESF – *earnings suspense file*) a été créé, où s'accumulent les cotisations de sécurité sociale versées par des gens dont les noms et les numéros ne correspondent pas. Il représente plus de 500 milliards USD et augmente de près de 7 milliards par an (OCDE, 2009a). Les analystes en déduisent que les premiers contributeurs à ce pot commun sont en fait les immigrés clandestins travaillant aux États-Unis.

Encadré 3.1. Explosion de l'immigration, emploi et croissance économique en Espagne

L'Espagne a été le théâtre de l'un des plus intenses flux d'immigration de tous les pays de l'OCDE dans un passé récent. Entre 1996 et 2006, la population immigrée a été multipliée par cinq pour atteindre 4.5 millions de personnes (soit environ 10 % de la population totale et pratiquement 15 % de la main-d'œuvre). Ce choc positif a eu – et a toujours – un impact significatif sur les institutions socio-économiques du pays.

Un rapport du gouvernement espagnol publié en 2006 (Oficina Económica del Presidente) a quantifié l'impact macro-économique des flux d'immigration en Espagne. Une analyse causale de la croissance révèle que l'immigration pourrait expliquer un tiers de la croissance totale du PIB espagnol entre 1996 et 2005, soit 1.1 point de la moyenne annuelle enregistrée de 3.6 points. Ces chiffres sont attribués aux deux tiers à la contribution directe de l'immigration à la croissance de la population (0.8 point) avec un équilibre entre leur impact positif sur le PIB par habitant (0.3 point de croissance), grâce à l'augmentation de la population en âge de travailler et du taux d'emploi (et malgré un impact négatif apparent sur la productivité, dans la mesure où ces populations tendent à être employées dans des industries à faible valeur ajoutée). La contribution globale de l'immigration à la croissance du PIB a augmenté pratiquement de moitié entre 2001 et 2005, période où les flux d'immigration étaient particulièrement importants. Le club de réflexion espagnol Fedea obtient des chiffres similaires (Dolado et Vazquez, 2008).

Le rapport gouvernemental souligne d'autres impacts indirects favorables sur le marché du travail, estimés par des calculs économétriques classiques. Un tiers de l'augmentation du taux de participation féminine et la baisse significative du chômage structurel (grâce à la modération salariale et à un meilleur équilibre géographique) pourraient être attribués à l'immigration. Ce dernier résultat a été approfondi par Bentolila *et al.* (2008) qui emploient une courbe néo-keynésienne de Phillips : la relation entre chômage et inflation. Ces auteurs estiment que la courbe s'est nettement aplatie et orientée vers l'intérieur ; cela signifie qu'en l'absence de ces flux d'immigration, la baisse du chômage observée depuis 1995 aurait entraîné un taux d'inflation nettement supérieur.

Enfin, Izquierdo *et al.* (2007) calibrent un modèle d'équilibre général dynamique intergénérationnel, en tenant compte de l'hétérogénéité entre immigrants et autochtones, pour calculer l'impact de l'immigration sur l'économie espagnole depuis 1995. Globalement, cet impact sur le PIB par habitant est positif mais restreint, étant donné un effet supérieur estimé sur la productivité. À l'inverse, l'immigration augmente l'emploi par son impact sur la population d'âge actif et son taux d'emploi supérieur.

En bref, la littérature empirique sur l'Espagne réfute assez solidement l'argument fallacieux d'une détérioration du travail et de travailleurs immigrés « volant » le travail. Elle souligne les avantages et les difficultés (notamment en termes de capacités et d'assimilation socio-économique) liés à l'immigration.

Une voie peu empruntée : les études sur les migrations Sud-Sud

Les migrations latino-américaines sont essentiellement orientées Sud-Nord mais il existe d'importants couloirs au sein même de la région. Ces couloirs ont-ils les mêmes effets sur le marché du travail ?

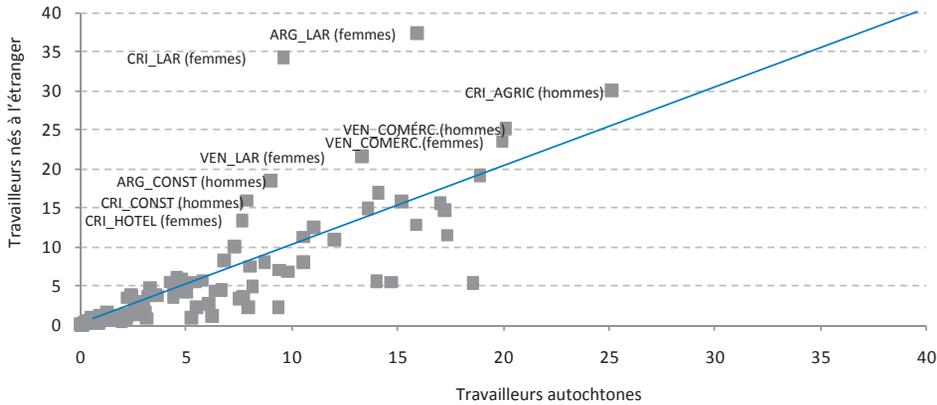
Pour l'essentiel, les discussions qui précèdent partent du principe que les flux de populations commencent obligatoirement dans un pays en développement ou émergent pour aboutir dans un pays industrialisé : ce sont les migrations Sud-Nord. Bien sûr, nous l'avons vu au chapitre 2, cela décrit assez bien la réalité des migrations internationales pour les pays d'Amérique latine et des Caraïbes, étant donné que quelque 86 % des migrants originaires de la région résident dans des pays de l'OCDE. Pour autant, pour une poignée grandissante de pays d'Amérique latine et des Caraïbes, l'immigration commence à devenir un véritable sujet de préoccupation pour les décideurs. De fait, dans des pays comme l'Argentine ou le Brésil, l'immigration a toujours été au centre des débats. Plus globalement, la Banque mondiale estime que la moitié des migrations mondiales sont, de ce point de vue, orientées Sud-Sud. Ratha et Shaw (2007) montrent que la migration Sud-Sud est avant tout motivée par la proximité (une frontière commune) et l'existence de réseaux et, dans une moindre mesure seulement, par les écarts de revenu (deux tiers des migrants des pays à faible revenu partent vers d'autres pays à faible revenu). Les leçons de l'immigration dans les pays de l'OCDE ont-elle une utilité quelconque pour analyser l'immigration dans les pays d'Amérique latine ?

Les données économiques disponibles sont malheureusement trop restreintes pour avoir un quelconque aperçu de l'impact de l'immigration sur les salaires ou le chômage dans les pays d'Amérique latine. À l'aide du modèle d'équilibre général *Linkage* élaboré par la Banque mondiale, Ratha et Shaw (2007) simulent les évolutions de salaire dans les pays d'accueil à la suite d'une augmentation cumulée de 50 % des migrations Sud-Nord et Sud-Sud jusqu'en 2025 (de 6 à 9 % de la main-d'œuvre). Ils en concluent que les effets sur les populations autochtones seraient négligeables dans les deux cas, et que, dans le cas des migrations Sud-Sud, les salaires des migrants déjà installés seraient moins affectés (moins 7 % contre moins 13 %). Par ailleurs, les apports des nouveaux migrants (dans le pays d'origine comme dans le pays d'accueil) viendraient plus que compenser les baisses de salaire. Pour autant, ces résultats sont liés aux hypothèses posées, et notamment au degré de substitution entre migrants et travailleurs autochtones.

La complémentarité s'observe aussi sur les marchés du travail touchés par des migrations Sud-Sud

Dans le cas des pays de l'OCDE, nous étions parvenus à une conclusion importante – le fait que les immigrés et les travailleurs autochtones (même peu qualifiés) ne postulaient le plus souvent pas pour les mêmes emplois. S'agit-il simplement d'une caractéristique des différences de main-d'œuvre entre le Nord et le Sud, ou bien cela se vérifie-t-il dans le cas des migrations Sud-Sud latino-américaines ? La figure 3.5 compare les professions occupées par les immigrants dans les trois grands pays d'accueil d'Amérique latine (Argentine, Costa Rica et Venezuela) avec celles de la population autochtone, en distinguant les hommes des femmes. Chaque point représente la part des femmes et des hommes immigrants et natifs travaillant dans un secteur donné. Si l'un des points se situe sur la ligne à 45°, cela signifie que la proportion relative de populations immigrées et de populations autochtones travaillant dans ce secteur est identique (la distinction hommes/femmes est toujours valable). Plus un point s'écarte de la ligne, plus il y a de chance pour que les travailleurs migrants et natifs soient complémentaires – c'est-à-dire qu'ils ne postulent pas aux mêmes emplois¹⁶.

Figure 3.5. Secteur d'activité des travailleurs autochtones et étrangers en Argentine, au Costa Rica et au Venezuela
(pourcentage de travailleurs autochtones et étrangers, circa 2000)



Note : La nomenclature suivie est celle de la Classification internationale type par industrie (CITI, Rev. 3 ; voir Nations unies, 1989). Les abréviations suivantes sont utilisées : AGRIC pour agriculture et pêche ; CONST pour construction ; HOTEL pour hôtels et restaurants ; SERV.DOM. : travail domestique chez des particuliers ; et COMMERCE : commerce de gros et de détail, réparation de véhicules automobiles, motocycles et biens personnels et domestiques.

Source : Centre de développement de l'OCDE, d'après les recensements nationaux de l'an 2000 en Amérique latine (traités avec le système en ligne de la Cepalc Redatam+SP).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/737245045275>

Les immigrants de sexe masculin en Argentine et au Costa Rica se concentrent dans l'agriculture et le BTP, à l'inverse des natifs. Cette complémentarité est particulièrement prononcée chez les femmes immigrées en Argentine et au Costa Rica, qui se concentrent dans les services domestiques aux ménages (entre 35 et 40 % de tous les immigrants), soit plus que trois fois le pourcentage des ressortissantes argentines et costaricaines employées domestiques. Les immigrants au Venezuela (hommes et femmes confondus) semblent conforter le secteur du commerce, par suite sans doute des politiques publiques mises en œuvre dans les années 1970 et qui ont surtout attiré des immigrants qualifiés. À l'inverse, les travailleurs immigrés sont – sans surprise – sous-représentés dans le secteur public, l'éducation et la santé (la majorité des points situés en dessous de la ligne). Par opposition, les immigrants de sexe masculin tendent à faire concurrence aux autochtones dans les activités de fabrication des trois pays et dans le secteur du commerce en Argentine (hommes et femmes confondus). L'un dans l'autre, cette analyse graphique conforte l'hypothèse selon laquelle les immigrés comblent souvent les lacunes du marché du travail dans le pays d'accueil – ce qui est surtout vrai pour les femmes. La même approche appliquée aux États-Unis et en Espagne – les deux grandes destinations du Nord pour les Latino-américains – révèle une complémentarité moindre des flux Sud-Nord (surtout quand on compare l'Argentine et le Costa Rica aux États-Unis). L'effet négatif sur l'emploi et les salaires dans les pays d'accueil du Sud pourrait donc être inférieur à celui, déjà faible, observé dans la littérature sur les migrations Sud-Nord.

L'un des rares textes empiriques sur ces questions étudie l'impact des émigrés nicaraguayens au Costa Rica (Gindling, 2009). À l'instar des études sur les pays de l'OCDE, discutées plus haut, l'auteur ne trouve aucune preuve d'un impact des flux en provenance du Nicaragua sur le revenu moyen au Costa Rica – sauf pour les salaires des femmes du Costa Rica. Les femmes qualifiées du Costa Rica voient leurs gains augmenter alors que leurs compatriotes moins qualifiées subissent une baisse de salaire, ce qui tendrait à prouver que les immigrantes

du Nicaragua sont complémentaires dans le premier cas (comme on l'a vu pour les États-Unis et l'Espagne) et agissent comme substituts dans le second.

Le gâchis de compétences : éviter un scénario « perdant-perdant-perdant »

Le « gâchis des compétences » – l'inadéquation entre les compétences des immigrés et leur emploi – est particulièrement sensible chez les émigrés latino-américains résidant aux États-Unis

Dernier point à aborder sur la question des compétences et des migrations, le phénomène que nous avons qualifié plus haut de « gâchis de compétences ». La plupart des travaux sur le phénomène des migrations partent du principe que les immigrés sont employés dans des activités qui correspondent à leur niveau de compétences. Dans la pratique pourtant, les travailleurs peuvent exercer une activité dans des secteurs où les attentes en termes de qualification sont assez éloignées de leur éducation ou de leur formation. Il arrive notamment que les immigrés soient surqualifiés pour le travail effectué. Comme Mattoo *et al.* (2005) et Niimi et Özden (2008) l'ont montré, c'est le cas pour les émigrés titulaires d'un diplôme universitaire originaires du Mexique, d'Amérique centrale et des Andes travaillant aux États-Unis (mais pas pour les Caribéens ni les Sud-américains). Malgré leur formation universitaire, ces groupes occupent rarement des emplois hautement qualifiés. Pire, ils peuvent se retrouver tout en bas de l'échelle des compétences : 44 % des migrants mexicains diplômés du supérieur résidant aux États-Unis occupent un travail non qualifié.

Cet équilibre traduit une situation « perdant-perdant-perdant » : le pays d'origine perd une partie de son capital humain (« exode des cerveaux »), le pays d'accueil et l'immigré ne sont pas pleinement utilisés (« gâchis de compétences »), et les travailleurs peu qualifiés du pays d'accueil (immigrés et autochtones) risquent d'être exclus du marché du travail (puisqu'ils entrent en concurrence avec des travailleurs plus éduqués). Ce résultat résulte partiellement de forces du marché efficaces : les employeurs peuvent valoriser des dépenses par étudiant plus élevées dans certains pays que d'autres, de meilleurs résultats scolaires ou même la maîtrise de l'anglais (autant de variables rarement capturées dans les mesures classiques de l'éducation) ; et les immigrés, même de niveau universitaire, peuvent souffrir de la comparaison avec les autochtones les plus instruits. Mais une partie au moins du gâchis de compétences observé est liée à la non-reconnaissance des qualifications étrangères ou à l'obligation faite aux étrangers de procéder à de difficiles requalifications. Alquezar *et al.* (2009) montrent que même au sein de l'UE, où l'harmonisation des structures éducatives et sociales est assez avancée et où plusieurs initiatives sont en cours (notamment le processus de Bologne, le cadre européen de qualifications et Europass), il reste encore des progrès à faire. C'est un domaine où la communauté internationale doit agir de manière concertée, idéalement dans le cadre de l'Accord général sur le commerce des services (AGCS) au sein de l'Organisation mondiale du commerce (OMC).

MIGRATIONS, POLITIQUE ÉCONOMIQUE ET CRISE

La crise économique – la plus dure pour l'Amérique latine depuis les années 1980 – est le dernier ingrédient de cette analyse. Comment les flux migratoires vont-ils réagir ? La réponse est malaisée, dans la mesure où certaines des caractéristiques de la crise actuelle – surtout son caractère synchronisé – signifient que les facteurs économiques d'attraction et de répulsion dans les motivations de la migration pourraient bien ne pas évoluer de manière sensible en termes relatifs.

Les opportunités d'emploi pourraient diminuer simultanément dans les pays industrialisés d'accueil comme dans les pays d'origine, laissant la différence nette de perspectives de revenu pratiquement inchangée pour le migrant présumé. En dépit des discours optimistes sur le « découplage » au tout début de la crise, les perspectives économiques des économies émergentes se sont profondément dégradées, coïncidant avec le ralentissement observé dans les économies industrialisées.

Même si l'écart de revenu devrait rester fortement favorable dans les pays industrialisés, Hatton et Williamson (2009) affirment que lorsque la situation économique se dégrade à la fois dans le pays d'origine et dans le pays d'accueil, ce sont les conditions du pays d'accueil qui dominent à court terme. Pour ces mêmes auteurs, l'histoire laisse présager une simple « règle des 10 % » : lorsque les politiques d'immigration ne sont pas trop restrictives, 100 emplois perdus dans un pays de forte immigration entraînent dix immigrants de moins. Ce qui nous amène directement à un deuxième facteur plus pertinent et beaucoup plus aléatoire : la réponse politique.

Alors même que les crises correspondent à des périodes où il est difficile de réformer, des données empiriques récentes et certains tests réalisés pour des pays de l'OCDE (Hoj *et al.*, 2006) montrent que les profondes crises économiques sont en général associées à un surcroît de réformes (même si certaines réformes du marché du travail – comme les « niches socio-fiscales », la protection du travail et les systèmes de prestations – tendent à intervenir dans des phases de nette reprise). En ce qui concerne l'immigration, une crise durable devrait certainement favoriser les positions anti-immigration. Nous allons nous intéresser à deux aspects du débat public : les incitations financières pour encourager le retour des émigrés et la portabilité des droits sociaux. Un troisième domaine – le durcissement des contrôles aux frontières et la réduction des quotas d'immigration – sort du champ de notre analyse, mais il est tout aussi pertinent pour étudier les mouvements migratoires et la composition de ces flux dans les mois à venir (OCDE, 2009b).

L'expérience montre que les périodes de crise économique sont propices aux réformes

Une vieille recette pour une nouvelle crise : l'incitation au retour

Les politiques d'incitation au retour impliquent soit une gestion réelle des migrations temporaires, soit l'assistance au retour volontaire (voir OCDE, 2008c pour un examen exhaustif). Dans la seconde catégorie, certains pays proposent des incitations financières pour encourager les immigrés à rentrer chez eux. Ces mesures sont jugées nécessaires pour compenser la « prime au lieu » évoquée au chapitre 2. Par ailleurs, les bénéfices absolus de la résidence dans les pays de l'OCDE diminuent avec la crise. Les immigrés sont surreprésentés dans le secteur du BTP et d'autres activités extrêmement sensibles à la conjoncture. Le plus souvent, ils ont des contrats temporaires et sont moins qualifiés que les travailleurs autochtones¹⁷.

Parmi les initiatives les plus intéressantes de l'incitation au retour figure un programme espagnol lancé en novembre 2008 (entériné par le *Real Decreto-1800/2008*). Les immigrés chômeurs résidant légalement en Espagne et originaires de pays avec lesquels l'Espagne a signé des accords bilatéraux de sécurité sociale peuvent, s'ils décident spontanément de rentrer chez eux, toucher en une seule fois leurs indemnités de chômage statutaires¹⁸. Dans le meilleur des cas (l'immigré a cotisé sans interruption pendant six ans au niveau plafond de son salaire et a deux enfants à charge), cette somme correspondrait à un peu plus de 32 000 EUR. Si l'on en croit les données officielles sur les contributions sociales effectivement versées par les immigrants, la prime moyenne doit en

Des programmes d'aide au retour ont été mis en place, notamment en Espagne. Les résultats des programmes adoptés dans les années 1970 et 1980 sont mitigés

fait tourner autour du tiers de ce montant. Les chômeurs immigrés originaires du Mexique, de République dominicaine et de tous les pays d'Amérique du Sud à l'exception de la Bolivie peuvent prétendre à ce dispositif. Les bénéficiaires touchent 40 % de la prime lors de l'approbation de leur dossier, et le solde après en avoir personnellement fait la demande auprès du consulat d'Espagne dans leur pays d'origine. Ils sont ensuite interdits de séjour en Espagne pendant trois ans mais avec l'engagement que, passé ce délai, toute demande d'immigration sera traitée en priorité. Selon des responsables espagnols, environ 5 000 immigrants (originaires surtout d'Équateur, de Colombie et d'Argentine) avaient postulé à ce programme en mai 2009 alors que le nombre potentiel de bénéficiaires dépasse les 100 000¹⁹.

Ces dispositions sont très proches des expériences menées en Allemagne et en France dans les années 1970 et 1980, dont on s'accorde à dire qu'elles ont échoué (voir Dustmann, 1996 et les références proposées). Ces pays avaient adopté une politique migratoire du *laissez-faire* pour combler leurs pénuries de main-d'œuvre (à l'inverse notamment des règles strictes appliquées par exemple en Suisse et qui garantissent le retour au pays des immigrés). Ils ont ainsi ouvert leurs portes à quantité de travailleurs originaires d'Europe du Sud (Grecs, Espagnols et Portugais), de Turquie et d'Afrique du Nord. Les inconvénients potentiels d'une telle politique sont devenus patents dès le milieu des années 1970, lorsque la croissance économique et l'emploi ont marqué le pas – mais bon nombre de ces « travailleurs invités » sont restés. Résultat, le gouvernement allemand a adopté en 1983 un programme d'incitations financières pour encourager les chômeurs qui travaillaient en contrat à durée déterminée à rentrer chez eux (doublé d'un abaissement des obstacles au retour) : ces personnes touchaient une prime de retour de 10 500 DM (l'équivalent de 6 300 EUR aujourd'hui) plus l'équivalent de 900 EUR par enfant. De plus, leurs cotisations de retraite leur étaient remboursées. Près de 300 000 immigrants ont quitté l'Allemagne, soit plus que les 250 000 initialement prévus. L'effet net de ces mesures est cependant estimé à la moitié de ce montant, dans la mesure où de nombreux immigrés ont décidé au contraire de s'installer définitivement en Allemagne et ont donc fait venir leurs familles – ce qui a alimenté le phénomène d'immigration.

La France a elle aussi lancé un programme de retour au milieu des années 1970, également basé sur des incitations financières. À partir de 1977, les ressortissants hors communauté européenne se voyaient offrir leurs frais de voyage plus une aide au retour de 10 000 FF par travailleur (l'équivalent d'environ 5 000 EUR aujourd'hui). Le conjoint pouvait prétendre aux mêmes prestations s'il était au chômage. Le couple recevait en plus l'équivalent de 2 500 EUR actuels par enfant. Les bénéficiaires du programme devaient renoncer à leur droit à la sécurité sociale et rendre leurs permis de séjour et de travail. Un second programme a été mis en place en 1984, destiné surtout aux ressortissants hors communauté européenne au chômage ayant travaillé dans l'industrie automobile sur des contrats à durée déterminée. Il prévoyait la capitalisation des deux tiers de l'assurance chômage (mais pas des cotisations retraite), une subvention équivalente à 3 500 EUR pour les personnes souhaitant s'installer à leur compte et un dédommagement versé par leur ancien employeur. Globalement, quelque 150 000 immigrants ont bénéficié de ces programmes, sans que l'on puisse vraiment savoir combien d'entre eux en ont « profité » alors même qu'ils seraient de toute manière rentrés chez eux.

Le programme espagnol d'incitation au retour est plus généreux que ces dispositifs précédents. Les sommes forfaitaires versées sont plus importantes dans la mesure où l'immigrant peut toucher l'intégralité de son allocation chômage – contre les deux tiers en France et rien du tout en Allemagne. En outre, les accords bilatéraux de sécurité sociale avec les pays d'origine sont une garantie que les droits à la retraite seront effectivement respectés. Dans le cas du programme français,

les cotisations étaient perdues alors qu'en Allemagne, les contributions de l'employeur étaient reversées dans le système global de retraite. Mais cependant, dans l'exemple espagnol, la restriction aux ressortissants de pays ayant signé des accords bilatéraux avec Madrid réduit de moitié les bénéficiaires potentiels du programme. Plus important, le retour de l'émigrant étant motivé par les perspectives économiques *relatives* de son pays d'origine et du pays d'accueil, les perspectives du programme espagnol sont assez modestes, étant donné qu'actuellement les conditions économiques se dégradent aussi bien dans les pays d'origine que dans la péninsule ibérique²⁰.

Le retour au pays : mieux vaut partir avec sa retraite

Avec l'augmentation des mouvements de fonds, de personnes et d'idées à travers les frontières, la portabilité des acquis de sécurité sociale – à savoir, la possibilité de « transporter » ses droits à la retraite et aux soins de santé entre son pays d'origine et son pays d'accueil – devient de plus en plus cruciale. Comme le souligne l'Organisation internationale du travail (OIT) dans sa déclaration sur le *travail décent*, les modèles de protection sociale doivent s'adapter à l'évolution sociale – et notamment à la mobilité depuis et entre les pays émergents. Les recherches montrent que la portabilité des droits à la retraite pourrait être une politique d'encouragement au retour des émigrés plus efficace que les programmes d'incitation financière évoqués²¹. Les prestations sociales (retraite et santé) font partie du différentiel de revenu entre le pays d'origine et le pays d'accueil, dans la mesure où elles constituent un salaire différé et/ou de substitution pour les travailleurs qui ne travaillent plus (qu'ils soient trop âgés ou malades) qui est intégré dans les indemnités non salariales²². C'est là tout simplement l'expression internationale des limites que la non-portabilité des allocations retraite d'un employeur à un autre place, dans bon nombre de pays, sur la mobilité intérieure du travail.

La perte des acquis sociaux et, en particulier, des droits à la retraite, est l'un des gros obstacles au retour. L'absence de portabilité des droits sociaux pénalise aussi ceux qui n'ont guère de chance de totaliser les cotisations nécessaires

C'est un sujet d'actualité pour les nombreux émigrés arrivés récemment dans les pays de l'OCDE : un quart seulement des immigrés d'Espagne et moins de la moitié de ceux d'Italie y résident depuis plus de dix ans (OCDE, 2009b). En l'absence d'accords institutionnels de portabilité, ces immigrants ne pourront pas prétendre au minimum retraite obligatoire qui est habituellement réservé aux personnes ayant cotisé entre dix et 25 ans au moins. La portabilité peut aussi entraîner des effets bénéfiques pour le pays d'accueil, en augmentant les incitations à créer des emplois dans le secteur formel. Grâce à la portabilité, les contributions sont liées aux prestations et ne sont donc pas considérées comme un simple impôt sur le travail. Elle peut en outre probablement être associée à une meilleure intégration économique et sociale des immigrés.

Une portabilité totale – à savoir la possibilité pour une personne d'émigrer en emportant tous ses acquis sociaux – exige quatre règles ou ajustements de base :

- la prise en compte de toutes les périodes de contribution (les années de cotisation dans différentes juridictions sont additionnées pour déterminer l'éligibilité d'un immigré au régime obligatoire de retraite) – c'est la *règle du cumul* ;
- la totalisation des cotisations (les cotisations sociales accumulées sont prises en compte pour fixer le taux de remplacement de la retraite, en appliquant une formule au prorata du temps passé dans chaque pays) – c'est la *règle de répartition* ;
- le versement des retraites d'un pays à l'autre ;
- des règlements spécifiques pour éviter une double imposition (surtout pour les fonctionnaires et les expatriés temporaires).

Ces dispositions doivent être adoptées par les différentes administrations de sécurité sociale et elles peuvent être mises en œuvre dans un cadre bilatéral ou multilatéral (celui de l'OIT par exemple). Elles peuvent couvrir la vieillesse, l'invalidité et la pension de réversion, mais aussi la santé et une assistance à long terme.

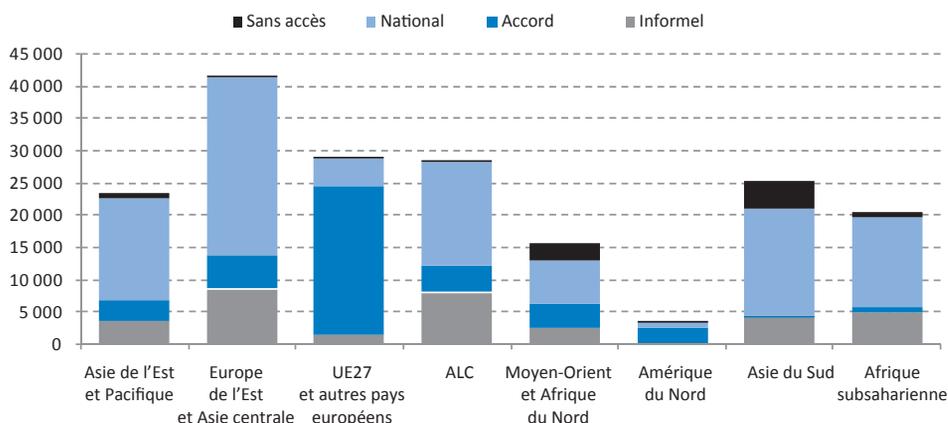
Malgré l'importance de la portabilité des retraites, les données officielles globales sont souvent limitées, de sorte que les statisticiens se livrent à des calculs héroïques. Avato *et al.* (2009) ont mis à jour les travaux fondateurs de Holzmann *et al.* (2005) et constatent que seul un migrant international sur quatre est couvert par des accords bilatéraux. Plus de la moitié des émigrés (soit pratiquement 102 millions de personnes) ont un accès partiel à la sécurité sociale, perdant des droits acquis, et un autre cinquième (pratiquement 33 millions) travaillent dans le secteur informel et bénéficient au mieux d'un accès très restreint²³.

Les accords de portabilité sont de plus en plus fréquents entre pays de l'OCDE. Les émigrés venus d'Amérique latine et des Caraïbes sont loin de bénéficier des mêmes clauses

La situation est pire pour les pays à faible revenu et à revenu intermédiaire, et particulièrement pour les migrants originaires d'Amérique latine²⁴. Comme on le voit à la figure 3.6, 4.1 millions seulement des émigrés latino-américains (15 %) sont couverts par des accords de sécurité sociale, alors que la grande majorité d'entre eux (16.1 millions, soit pratiquement 60 %) connaissent des pertes de portabilité. À l'inverse, pratiquement tous les immigrés (98 %) au sein des pays de l'OCDE à revenu élevé sont couverts par des accords bilatéraux. Le défaut de couverture du fait de l'informalité atteint son maximum dans toutes les régions d'origine des émigrants, touchant pratiquement 30 % d'individus (7.9 millions) contre une moyenne mondiale de 18 %.

Figure 3.6. Régimes de portabilité des retraites

(milliers de migrants internationaux par région d'origine, 2000)



Source : Avato *et al.* (2009).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/737257053016>

Portabilité et accords pour la retraite en Amérique latine

Ces mauvais résultats sont dus à la situation des Mexicains et, particulièrement, des Mexicains résidant aux États-Unis. Près de 5.1 millions des émigrés mexicains (46 % du total) travaillent dans le secteur informel du pays d'accueil (les États-Unis à une écrasante majorité). Dans l'ensemble des pays d'accueil, 53 % d'entre eux (pratiquement 6 millions de personnes) ont un accès incomplet à la sécurité sociale et moins de 1 % (56 000 Mexicains) travaillent dans le cadre d'accords bilatéraux de sécurité sociale. Si l'on exclut le Mexique, le pourcentage des émigrés latino-américains couverts par des accords de sécurité sociale passe à 24 % (figure 3.7) – le taux le plus élevé de toutes les économies émergentes.

Sur la question des accords de retraite, l'Espagne (qui a accueilli pratiquement un million de personnes venues d'Amérique latine depuis 2000) a ouvert la voie à de bonnes pratiques²⁵. Elle a signé des accords bilatéraux avec 20 pays, dont toutes les grandes économies d'Amérique du Sud à l'exception de la Bolivie. Ce processus a démarré avec l'Équateur, l'accord étant en vigueur depuis 1975 – pays d'origine de la deuxième communauté d'immigrés en Espagne (après les Marocains). L'accord le plus récent, signé en 2008, couvre les émigrés colombiens – qui représentent la deuxième communauté des émigrés originaires d'Amérique latine. Ces textes couvrent les droits à la retraite et, dans certains cas (pour les émigrés originaires d'Amérique latine : Brésil, Chili, Équateur, Pérou, République dominicaine et Venezuela), une assistance sanitaire²⁶. D'après les chiffres officiels, pratiquement 75 000 ressortissants espagnols en Amérique latine bénéficient d'accords bilatéraux alors que 35 000 Latino-américains touchent en Espagne des pensions versées par leurs gouvernements.

L'Espagne est l'un des pays d'accueil ayant les meilleures pratiques sociales, avec près de 20 accords bilatéraux couvrant quasiment tous ses immigrants...

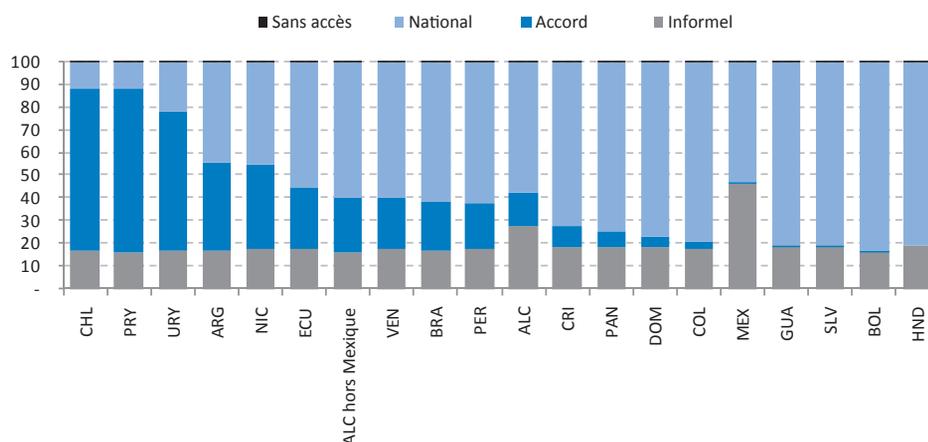
Le Chili a été particulièrement actif, avec désormais 23 accords bilatéraux signés, le premier avec l'Argentine en 1972 et les plus récents avec le Pérou (2004) et l'Équateur (2008). Parmi les grandes économies de la région, la Bolivie, la Colombie, le Mexique et le Venezuela sont les derniers à ne pas être couverts. Les accords chiliens englobent les prestations retraite et assurent en général un accès à une assistance sanitaire identique à celui des populations autochtones²⁷. Grâce à ce réseau d'accords, plus de 70 % des émigrés chiliens bénéficient d'une portabilité totale de leurs retraites, ce qui en fait les champions de la région (figure 3.7).

...alors que, dans la région, le Chili est en pointe avec des accords concernant 70 % de ses migrants

Figure 3.7. Régimes de portabilité des retraites en Amérique latine

(pourcentage du total des migrants par pays d'origine, 2000)

141



Source : Centre de développement de l'OCDE, d'après des données de Avato et al. (2009).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/737328264660>

Le Chili a été le pays hôte du 27^e sommet ibéro-américain en novembre 2007, pendant lequel un accord multilatéral de sécurité sociale a été adopté (*Convenio Multilateral Iberoamericano de Seguridad Social*). Lorsqu'il sera ratifié par les États membres, cet accord permettra à pratiquement 6 millions de citoyens qui travaillent en dehors de leurs pays d'origine de totaliser à la fois les années de contribution et les cotisations versées pour la vieillesse, l'invalidité et la pension de réversion (il prévoit aussi des mesures visant à améliorer la coordination entre les différentes administrations de sécurité sociale). Pour l'instant, l'accord

La ratification de la convention ibéro-américaine de 2007 sur la sécurité sociale bénéficierait à quelque 6 millions de citoyens qui travaillent hors de leur pays d'origine

n'a été ratifié que par le Salvador et le Venezuela, même si l'Espagne devrait le faire courant 2009. Cet accord viendra s'ajouter aux accords régionaux en vigueur entre les pays Caricom (effectifs depuis 1997 et couvrant pratiquement 500 000 personnes), et l'accord plus récent entre les pays du Marché commun du cône Sud (Mercosur) – effectif depuis 2004 et bénéficiant à pratiquement 1 million de personnes.

La ratification de l'accord bilatéral États-Unis/Mexique améliorerait également la vie de nombreux émigrés

Plusieurs accords restent en suspens, dont un accord de sécurité sociale entre les États-Unis et le Mexique, qui sort du lot du fait du nombre des migrants concernés et des avantages potentiels qu'il leur apporterait s'il devait être ratifié. Signé par les deux pays en 2004, cet accord n'a pas encore été ratifié par le Congrès américain ni examiné par le Sénat mexicain. Il prévoit la totalisation des droits et des cotisations (avec le prorata en usage), et devrait singulièrement réduire le nombre d'années requises pour bénéficier au moins d'une partie de la retraite obligatoire – ramenées à un an au Mexique (contre 24 ans à l'heure actuelle) et à un an et demi aux États-Unis (contre dix ans actuellement). La couverture maladie n'est pas prévue et, dans la pratique, le caractère essentiellement privé du système de soins et d'assurance maladie aux États-Unis empêche de signer un accord identique à ceux que l'Espagne a par exemple passés avec d'autres pays.

La forte asymétrie des flux entre les pays, à la fois en volume et en qualifications, mais aussi l'incertitude quant au coût de cet accord pour les finances publiques aux États-Unis, semblent expliquer la lenteur du processus de ratification (l'Office général de comptabilité américain [General Accounting Office – GAO] estime que 50 000 émigrés mexicains environ pourraient en bénéficier ; de leur côté, les services de la sécurité sociale tiennent pour négligeable l'impact financier de l'accord sur le système de retraite américain). Quoi qu'il en soit, un tel accord changerait radicalement la donne pour la protection sociale des émigrés mexicains.

D'une manière générale, il paraît logique que les décideurs préfèrent les accords bilatéraux aux accords multilatéraux pour assurer la couverture totale des travailleurs. Les règles de portabilité des acquis sociaux prévalant dans l'UE pourraient servir d'exemple en la matière²⁸. Au sein de l'UE, tout travailleur immigré, même originaire d'un pays tiers, bénéficie des mêmes droits que les ressortissants européens en termes de portabilité des droits à la sécurité sociale et ce, après cinq ans de résidence. Mais comme l'expliquent Avato *et al.* (2009), les problèmes pourraient être plus délicats pour les économies émergentes, étant donné l'informalité, la faiblesse des administrations et le manque de développement des systèmes de sécurité sociale (problèmes identiques à ceux que rencontrent dans bien des domaines les autochtones). Certaines conditions préalables – en particulier la garantie de droits sociaux fondamentaux pour les ressortissants du pays et pour les immigrés – devraient néanmoins être instaurées.

De telles réformes rendront le cadre institutionnel moins rebutant pour les émigrants – les défauts de la protection sociale n'agiront pas comme une forme indirecte de contrôle de l'immigration – et elles garantiront le respect des droits acquis par les personnes contraintes à émigrer. Les systèmes de retraite par capitalisation à cotisations définies (adossés à des actifs aux prix du marché), fréquents en Amérique latine depuis la réforme adoptée par le Chili en 1981, sont les mieux adaptés pour assurer une portabilité totale (pour une analyse de l'impact de la réforme structurelle des retraites sur le marché du travail, voir encadré 3.2). Il faudra redoubler d'efforts pour assurer la portabilité des prestations de santé, assez mal prises en compte dans bon nombre des accords actuels. Enfin, des données plus larges et régulièrement mises à jour sur la portabilité des retraites et les meilleures pratiques seraient d'une grande utilité pour les décideurs.

Encadré 3.2. La réforme des retraites et ses avantages pour le marché du travail : est-ce trop demander ?

Le rapport de la Banque mondiale de 1994 *Averting the old age crisis. Policies to protect the old and to promote growth* (« Prévoir la crise du vieillissement. Politiques de protection de la vieillesse et d'encouragement à la croissance ») fixait l'ordre du jour de la réforme structurelle des retraites. Une transition démographique rapide, l'affaiblissement des réseaux informels de protection et les charges financières actuelles et attendues justifiaient la mise en place d'un système de retraite à plusieurs piliers, cogéré par le secteur public et le secteur privé. L'Amérique latine a pour l'essentiel adopté ce programme de réforme : le Pérou en 1993, la Colombie en 1994, l'Argentine en 1994 (le système a été à nouveau réformé en 2008), l'Uruguay en 1996, le Mexique et la Bolivie en 1997, le Salvador en 1998, le Costa Rica et le Nicaragua en 2000, et la République dominicaine en 2003 (tous ces pays se ralliant à l'expérience pionnière du Chili, lancée dès 1981).

Selon le même rapport, les « pays qui ont engagé des réformes structurelles des retraites » (à savoir, qui ont introduit un compte individuel obligatoire géré par le secteur privé) bénéficieraient de divers effets macro-économiques positifs : augmentation de l'emploi et de la productivité, progression de l'épargne et de l'investissement intérieurs, et développement des marchés locaux des capitaux (dans le même esprit, voir Lindbeck et Persson [2003] ou, pour une opinion plus critique, Barr et Diamond [2006]). Centré sur le marché du travail, ce type de système de retraite assure, en théorie du moins, de meilleures incitations que les dispositifs classiques par répartition à primes fixes – en entraînant un taux d'emploi structurel supérieur, de moindres niveaux d'informalité et une offre de main-d'œuvre supérieure. Ces répercussions découlent d'un plus grand « effet d'entraînement », à savoir le lien plus fort perçu entre les cotisations versées et les prestations reçues. Les contributions sociales n'ont pas d'effet négatif sur le taux d'emploi d'équilibre si les agents perçoivent un effet d'entraînement total, dans la mesure où elles sont assimilées à un revenu différé et non à un impôt (voir OCDE, 2007).

Les données attestant de cet impact sur le travail suscitent des controverses. Tout d'abord, les niches socio-fiscales ne faussaient pas à ce point les anciens systèmes de retraite (Gruber [1997] a montré que les cotisations sociales au Chili sont supportées par les employés et n'ont pas d'effet sur les coûts de main-d'œuvre ; à l'inverse, Kugler et Kugler [2003] affirment que moins d'un cinquième des cotisations sociales en Colombie sont supportées par les travailleurs).

Ensuite, même en tenant compte de la période relativement courte qui s'est écoulée depuis que ces réformes ont été adoptées (en moyenne une quinzaine d'années, sans compter les règles de transition généralement longues), les incitations à rejoindre le secteur formel et à verser des cotisations dans le nouveau système se sont révélées moins efficaces que prévu. L'informalité telle que définie par la Cepalc (ratio d'employés urbains dans les micro-entreprises, les services domestiques, les travailleurs indépendants non qualifiés et les travailleurs familiaux) résiste à tous les efforts consentis dans la région depuis 1990 (sauf au Chili), en se maintenant à un taux oscillant entre 40 et 60 % (voir Jütting et de Laiglesia [2009] pour une discussion approfondie sur les statistiques, les causes et les conséquences de l'informalité). Ce médiocre succès explique la faiblesse des niveaux de couverture et de retraite projetés.

Pour Gill *et al.* (2005), cela pourrait être dû à un mélange de myopie et de défaut d'informations des travailleurs, mais aussi à la législation sociale et du travail – comme le salaire minimum obligatoire – et, surtout, à des décisions rationnelles reposant sur un rendement irrégulier à des coûts de départ importants et aux préférences sociales affichées par les programmes en faveur de la lutte contre la pauvreté (et non de l'épargne).

Le Chili semble être le seul pays à résister à cette tendance régionale. L'informalité de son marché du travail est légèrement en deçà des 26 % (selon les mêmes chiffres de la Cepalc) – soit neuf points de moins qu'au début des années 1990. À l'aide de données pour 1981-2001, Corbo et Schmidt-Hebbel (2003) estiment que la réforme des retraites a entraîné une augmentation de l'emploi formel de 3 à 8 %, l'emploi informel reculant d'environ 1 %, et qu'elle a réduit d'un à deux points le taux de chômage.

L'un dans l'autre, deux enseignements ressortent de ces expériences : en premier lieu, le fait que les effets durables des réformes ne peuvent être évalués que sur le moyen terme, grâce à une expérience et des données plus importantes ; et deuxièmement, le fait que les réformes des retraites doivent s'appuyer sur des institutions sociales, professionnelles et macro-économiques adaptées.

NOTES

1. Pour une vision plus complète, le Centre de développement de l'OCDE (Dayton-Johnson *et al.*, 2007) a mené une revue exhaustive des données disponibles sur les migrations et le progrès économique à la fois dans les pays d'origine et dans les pays d'accueil. Dayton-Johnson *et al.* (2008) examinent de nombreux aspects de la relation migration/emploi.
2. Cette hétérogénéité répond à deux écoles de pensée dominantes, examinées par Perry *et al.* (2007). D'un côté, la théorie de *la sortie* ou de la démarche volontaire affirme que les chefs d'entreprise et les travailleurs optent pour l'informalité après avoir opéré une analyse coûts/bénéfices. À l'opposé, la théorie de *l'exclusion* soutient que les travailleurs sont exclus des activités formelles. Jütting et de Laiglesia (2009) défendent une troisième voie, qui repose sur l'absence de frontières claires entre la formalité et l'informalité. Dans ce cadre, les travailleurs ne sont pas à 100 % formels ou informels : ils peuvent par exemple acquitter leurs impôts directs mais ne pas cotiser à la sécurité sociale.
3. L'expérience des marchés du travail dans les nouveaux pays membres de l'UE pourrait fournir d'utiles exemples à l'Amérique latine. En Lituanie, la libre circulation des travailleurs a contribué à soulager la pression pesant sur le marché intérieur, à réduire le chômage et à provoquer des augmentations de salaire, même si cela a entraîné d'énormes pénuries de main-d'œuvre dans certains secteurs (Thaut, 2009). Dans les pays à croissance rapide, comme la Roumanie, l'émigration sur toile de fond d'une augmentation de la demande des marchés du travail locaux oblige à recourir à l'immigration pour combler les besoins (Silasi et Simina, 2007). Historiquement, l'émigration a favorisé la convergence des salaires réels vers les niveaux des pays riches, en ralentissant la progression de l'offre intérieure – comme dans le cas de l'Irlande (Boyer *et al.*, 1993).
4. C'est l'argument défendu par la littérature consacrée à la « nouvelle économie des migrations du travail ». Voir Stark (1991) et l'analyse empirique de Carletto *et al.* (2006) pour l'Albanie ou Taylor *et al.* (2003) pour la Chine.
5. Beine *et al.* (2008) observent un effet positif des perspectives d'émigration des plus qualifiés sur la formation de capital humain pré-émigration. En analysant des cas spécifiques, ils constatent que les pays conjuguant un niveau relativement faible de capital humain à un faible taux d'émigration devraient profiter de cet exode des cerveaux. Voir aussi Özden et Schiff (2006).
6. Stark (2004) évalue l'hypothèse de l'« exode des cerveaux » associant l'émigration aux incitations à poursuivre ses études.
7. Au Mali et au Sénégal, Azam et Gubert (2006) constatent que les transferts privés réduisent l'offre de main-d'œuvre parmi les foyers comptant un émigré. Leur conclusion suggère que si les familles riches sont plus susceptibles d'envoyer un membre du foyer à l'étranger et d'obtenir, ce faisant, davantage de transferts, elles gagnent souvent moins dans leurs villages d'origine du fait de l'effet d'aléa moral provoqué par la réception de ces transferts. Rodríguez et Tiongson (2001) pour les Philippines et Jadotte (2008) pour Haïti parviennent à une conclusion identique. Parmi les autres études de ce type, voir l'analyse transnationale de Chami *et al.* (2003).
8. En Moldavie, Görlich *et al.* (2007) ont noté que le fait de vivre dans un foyer comptant un émigré impliquait une plus forte probabilité de substitution du travail intra-ménage (par exemple pour la production familiale) et une scolarisation plus poussée des membres de la famille.
9. Voir aussi Acosta (2006) pour le Salvador et Mansuri (2006) pour le Pakistan, qui obtiennent des conclusions similaires. Epstein et Kahana (2008) tracent un cadre théorique. En analysant un mécanisme légèrement différent, Yang (2006) constate qu'une augmentation dans les transferts privés (grâce à l'appréciation de la devise du pays bénéficiaire) a un impact positif sur l'investissement dans l'éducation et les entreprises dans le pays d'origine. Il observe en particulier une diminution du travail des enfants et une augmentation des investissements dans leur éducation.

10. Il n'existe pas de définition unique du terme « diaspora », tiré d'un mot grec qui signifie « disperser », « disséminer ». Le glossaire de l'Organisation internationale pour les migrations (OIM) définit la diaspora comme « les populations ou les groupes ethniques dispersés à travers le monde après avoir quitté leurs lieux d'origine ethniques traditionnels ». L'OIM indique aussi que ce terme véhicule une notion de « populations transnationales », qui vivent en dehors de leur pays natal mais entretiennent des relations avec lui. Les possibilités croissantes de nouer de nouvelles formes de relations transnationales font que l'on peut utiliser l'expression « communauté transnationale » comme synonyme de diaspora.
11. Bien que cette section souligne l'importance, pour le pays d'origine, des émigrés entrepreneurs transnationaux, il faut noter également les effets positifs pour les pays d'accueil – notamment en termes d'externalités procurées par les réseaux professionnels : création de la confiance, informations sur le marché moins chères, abaissement des coûts de transaction (grâce à la suppression de la barrière linguistique et à une meilleure connaissance de la culture, des valeurs, des lois ou des meilleures pratiques) Ces réseaux peuvent favoriser les échanges et les IDE entre pays d'origine et pays d'accueil.
12. Voir Borjas (1999) pour une approche fondée sur un modèle ; voir aussi Jean *et al.* (2007) et Commission européenne (2008) pour des examens basés à la fois sur des monographies et sur une approche de proportion des facteurs de production.
13. La méta-analyse – technique dernier-cri pour analyser la littérature – commence par la compilation d'un échantillon exhaustif de la littérature et le choix des variables dépendantes (dans ce cas, l'impact de l'immigration sur les salaires ou sur le chômage). Une série générale de variables susceptibles d'influencer ce résultat (modèle théorique et échantillon notamment) est sélectionnée et présentée sous forme de tableaux à côté de variables de substitution. La méta-régression des variables dépendantes sur ces modérateurs permet de quantifier la « variable véritablement dépendante » – à savoir le résultat consensuel de l'ensemble de la littérature empirique, compte tenu des différences de méthode.
14. Borjas (2003) réfute ces conclusions. Selon lui, l'augmentation de l'offre de main-d'œuvre liée à l'immigration réduit les salaires des travailleurs autochtones quand les groupes de travailleurs sont correctement définis (de manière à pouvoir comparer des groupes ayant le même niveau d'éducation et d'expérience).
15. Certains ajoutent que l'immigration agit, en matière de salaire, comme une menace implicite à l'encontre des travailleurs recherchant une meilleure rémunération. Les employeurs utilisent des travailleurs immigrés comme d'une sorte d'« armée de réserve » dont l'embauche potentielle agirait comme une menace crédible pour parer les grèves et autres initiatives des salariés en poste (qu'ils soient ou non autochtones). À cet égard, les immigrés clandestins – comme ceux qui ont été la cible de récentes opérations de police aux États-Unis (chapitre 1) – peuvent s'avérer doublement utiles pour les employeurs indécidés : leur disponibilité à travailler au salaire proposé peut décourager toute velléité de mobilisation, tandis que la précarité même de leur situation les dissuade de réclamer des salaires plus élevés. Ce sont là des hypothèses intéressantes méritant d'être validées ou réfutées par de nouvelles recherches empiriques.
16. La base de données ainsi qu'une analyse plus approfondie de cette question se trouvent dans l'Annexe statistique des Notes pays à la fin de cet ouvrage. Cette approche graphique doit être considérée comme une première analyse de la complémentarité du travail. Des vérifications supplémentaires par niveau de qualifications, type de travail et âge ainsi que des estimations de l'impact sur les salaires dans leurs groupes de compétences seraient indispensables pour mener une étude plus approfondie.
17. Voir OCDE (2009b) pour une description des dernières politiques mises en place dans les pays industrialisés.
18. Voir www.inem.es/inem/ciudadano/prestaciones/retorno_extranjero.html. Ce programme vient compléter d'autres politiques de soutien, axées surtout sur la concertation et l'aide humanitaire.

19. Ce programme est complété par un autre pour les Roumains chômeurs en Espagne (soit 71 000 personnes au premier trimestre 2009) : ceux-ci peuvent continuer à toucher la totalité de leurs indemnités de chômage espagnoles après leur retour en Roumanie.
20. Une évaluation similaire figure dans OCDE (2009c). Qui plus est, en s'appuyant sur les données de migration de retour entre l'Allemagne et la Turquie, Dustmann (1996) affirme que les migrants qui appuient leur décision de rentrer sur les dispositifs d'aide financière ont plus de risque de la regretter après coup et de connaître des difficultés de réinsertion dans leur pays d'origine.
21. Voir par exemple Holzmann *et al.* (2005), de la Banque mondiale, ou OCDE (2008c). De leur côté, Bonin *et al.* (2008) analysent différents obstacles à la mobilité, dont les questions de transférabilité des droits à pension, en s'appuyant sur des données européennes. Ces obstacles à la portabilité des pensions ont un effet positif mais non significatif sur la mobilité future attendue. À l'inverse, les facteurs individuels – comme la connaissance des langues étrangères, les perspectives professionnelles et l'adaptation culturelle – dominant.
22. Alternativement, la non-portabilité de ces droits peut être considérée comme un coût monétaire supplémentaire à la migration. Les études empiriques sur les facteurs déterminant les flux migratoires ont identifié une série de facteurs socio-économiques et politiques importants d'attraction et de répulsion (généralement exprimés par les différences entre le pays d'origine et le pays d'accueil) : niveau de revenu par personne, communautés de compatriotes (réseaux), importance de l'économie informelle, générosité des prestations sociales, qualité des institutions politiques, proximité géographique et culturelle, et législations sur l'immigration (voir le tableau 1.1 au chapitre 1).
23. Voir le chapitre 5 de l'édition 2009 des *Perspectives* pour une discussion sur l'informalité dans la région et des statistiques sur la part de la population active qui ne contribue pas aux systèmes de sécurité sociale (OCDE, 2008a).
24. La région du Golfe persique est de ce point de vue totalement atypique, puisque de nombreux travailleurs n'ont accès à aucune protection sociale dans les pays d'accueil.
25. Signalons que ces politiques sont institutionnellement bien ancrées et ne constituent pas une réponse immédiate aux phénomènes récents et notamment à la crise.
26. Voir www.seg-social.es/Internet_1/Internacional/Conveniosbilaterales/index.htm.
27. Pour une liste complète et le détail des contenus, voir : www.safp.cl/573/propertyvalue-1654.html.
28. Règlement (CE) 883/2004 du Parlement européen et du Conseil en date du 29 avril.

RÉFÉRENCES

ACOSTA, P. (2006), "Labor Supply, School Attendance, and Remittances from International Migration: The Case of El Salvador", *Policy Research Working Paper Series 3903*, Banque mondiale, Washington, DC.

AGRAWAL, A., D. KAPUR et J. McHALE (2008), "Brain Drain or Brain Bank? The Impact of Skilled Emigration on Poor-Country Innovation", *NBER Working Paper 14592*, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.

ALQUEZAR, J., J. AVATO, U. BARDAK, F. PANZICCA et N. POPOVA (2009), "Migration and Skills: Moldova, Albania, Egypt and Tunisia", *Synthesis Report*, ETF et Banque mondiale, Washington, DC.

AMUEDO-DORANTES, C. et S. POZO (2006), "Migration, Remittances and Female Employment Patterns", *American Economic Review*, 96(2), pp. 222-226.

AMUEDO-DORANTES, C., A. GEORGES et S. POZO (2008), "Migration, Remittances and Children's Schooling in Haiti", *IZA Discussion Paper 3657*, Institute for the Study of Labour (IZA), Bonn.

ANDERSEN, L.E., B.J. CHRISTENSEN et O. MOLINA (2005), "The Impact of Aid on Recipient Behavior: A Micro-Level Dynamic Analysis of Remittances, Schooling, Work, Consumption, Investment and Social Mobility in Nicaragua", *Institute for Advanced Development Studies Development Research Working Paper Series 02/2005*.

AVATO, J., J. KOETTL et R. SABATES-WHEELER (2009), "Definitions, Good Practices and Global Estimates of the Status of Social Protection for International Migrants", *Social Protection Discussion Paper n° 0909*, Banque mondiale, Washington, DC.

AZAM, J.P. et F. GUBERT (2006), "Migrants' Remittances and the Household in Africa: A Review of Evidence", *Journal of African Economies*, 15(2), pp. 426-462.

148 BANQUE MONDIALE (2006), *Global Economic Prospects 2006. Economic Implications of Remittances and Migration*, Banque mondiale, Washington, DC.

BARR, N. et P. DIAMOND (2006), "The Economics of Pensions", *Oxford Review of Economic Policy*, 22(1), pp. 15-39.

BARRO, R. J. ET J.W. LEE (2000), "International Data on Educational Attainment: Updates and Implications", *CID Working Paper 42*, Center for International Development, Harvard University, Cambridge, MA.

BEINE, M., F. DOCQUIER et H. RAPOPORT (2008), "Brain Drain and Human Capital Formation in Developing Countries: Winners and Losers", *Economic Journal*, 118, pp. 631-652.

BENTOLILA S., J. DOLADO et J. JIMENO (2008), "Does Immigration Affect the Phillips Curve? Some Evidence for Spain", *European Economic Review*, 52(8), pp. 1398-1423.

BONIN, H., W. EICHHORST, C. FLORMAN, M.O. HANSEN, L. SKIÖLD, J. STUHLER, K. TATSIRAMOS, H. THOMASEN et K.F. ZIMMERMANN (2008), "Geographic Mobility in the European Union: Optimising its Economic and Social Benefits", *IZA Research Report 19*, Institute for the Study of Labour (IZA), Bonn.

BORJAS, G.J. (2003), "The Labor Demand Curve Is Downward Sloping: Reexamining The Impact Of Immigration On The Labor Market", *Quarterly Journal of Economics*, 118(4), pp. 1335-1374.

BORJAS, G.J. et S.J. TREJO (1991), "Immigrant Participation in the Welfare System", *Industrial and Labor Relations Review*, 44(2), pp. 195-211.

BORJAS, G.J., J. GROGGER et G.H. HANSON (2006), "Immigration and African-American Employment Opportunities: The Response of Wages, Employment, and Incarceration to Labor Supply Shocks", *NBER Working Paper 12518*, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.

BORJAS, L. (1999), "The Economic Analysis of Immigration", in O. ASHENFELTER et D. CARD (éd.), *Handbook of Labour Economics*, 3(1), pp. 1697-1760.

- BOYER, G., T.J. HATTON et K.H. O'ROURKE (1993), "The Impact of Emigration on Real Wages in Ireland 1850-1914", *CEPR Discussion Papers* 854.
- CALERO, C., A.S. BEDI et R. SPARROW (2008), "Remittances, Liquidity Constraints and Human Capital Investments in Ecuador", *IZA Discussion Papers* 3358, Institute for the Study of Labour (IZA), Bonn.
- CARD, D. (2005), "Is the New Immigration Really So Bad?", *The Economic Journal*, 115(507), pp. 300-323.
- CARDONA SOSA, L. et C. MEDINA (2006), "Migration as a Safety Net and Effects of Remittances on Household Consumption: The Case of Colombia", *Borradores de Economía*, Banco de la República de Colombia, Bogota.
- CARLETTO, G. et M. MENDOLA (2008), "International Migration and Gender Differentials in the Home Labor Market: Evidence from Albania", *Working Papers* 148, University of Milano-Bicocca, Department of Economics.
- CARLETTO, G., C. AZZARRI, B. DAVIS et A. ZEZZA (2006), "Choosing to Migrate or Migrating to Choose: Migration and Labour Choice in Albania", *Working Papers* 06-06, Division de l'économie du développement agricole de la FAO (FAO - ESA), Rome.
- CEPALC (2008), *Social Panorama of Latin America 2008*, Commission économique des Nations unies pour l'Amérique latine et les Caraïbes (Cepalc), Santiago, Chili.
- CHAMI, R., C. FULLENKAMP et S. JAHJAH (2003), "Are Immigrant Remittance Flows a Source of Capital for Development?", *IMF Working Papers* 03/189, Fonds monétaire international, Washington, DC.
- CHAUDHURI, S. (2005), "International Migration of Skilled Labour, Welfare and Unemployment of Unskilled Labour: A Note", *EconWPA International Trade* 0511007.
- COMMISSION EUROPÉENNE (2008), "The Economic Impact of Migration", *European Economy*, 5, pp. 127-168.
- CORBO, V. et K. SCHMIDT-HEBBEL (2003), "Efectos macroeconómicos de la reforma de pensiones en Chile" in FIAP (éd.), *Resultados y desafíos de las reformas a las pensiones*, Federación Internacional de Administradoras de Fondos de Pensiones, Santiago, Chili, pp. 259-351.
- CORONADO, F. (2002), *Migración Internacional, Remesas y Proyectos Productivos en México y Centroamérica: El fenómeno Migratorio en el Contexto Regional*, ronéo.
- CORTÉS, P. et J. TESSADA (2009), *Low-skilled Immigration and the Labor Supply of Highly Educated Women*, ronéo.
- COX, A. et M. URETA (2003), "International Migration, Remittances and Schooling: Evidence from El Salvador", *Journal of Development Economics*, 72(2), pp. 429-461.
- DAYTON-JOHNSON, J., A. PFEIFFER, K. SCHÜTTLER et J. SCHWINN (2008), "Migration and Employment", *GTZ Discussion Paper*.
- DAYTON-JOHNSON, J., L. KATSELI, G. MANIATIS, R. MÜNZ et D. PAPADEMETRIOU (2007), *Faire des migrations un atout : pour un nouveau système de mobilité*, Études du Centre de développement de l'OCDE, Paris.
- DOLADO, J.J. et P. VÁZQUEZ (2008), "Ensayos sobre los efectos económicos de la inmigración en España", *Economic Reports* 01-08, Fundación de Estudios de Economía Aplicada, Madrid.
- DUSTMANN, C. (1996), "Return Migration. The European Experience", *Economic Policy*, 11(22), pp. 13-250.
- DUSTMANN, C. et A. GLITZ (2008), *How do Industries and Firms Respond to Changes in Local Labor Supply*, ronéo

EPSTEIN, G.S. et N. KAHANA (2008), "The Effect of Emigration on Child Labor", *Economics Letters*, 99(3), pp. 545-548.

FARRÉ, L., L. GONZÁLEZ et F. ORTEGA (2009), "Immigration, Family Responsibilities and the Labor Supply of Skilled Native Women", *IZA Discussion Paper 4265*, Institute for the Study of Labour (IZA), Bonn.

GILL, I., T. PACKARD et J. YERMO (2005), *Keeping the Promise of Old Age Income Security in Latin America*, Banque mondiale et Stanford University Press, Washington, DC.

GINDLING, T.H. (2009), "South-South Migration: The Impact of Nicaraguan Immigrants on Earnings, Inequality and Poverty in Costa Rica", *World Development*, 37(1), pp. 116-129.

GÖRLICH, D., T.O. MAHMOUD et C. TREBESCH (2007), "Explaining Labour Market Inactivity in Migrant-Sending Families: Housework, Hammock, or Higher Education", *Kiel Working Papers 1391*, Kiel Institute for the World Economy.

GRUBER, J. (1997), "The Incidence of Payroll Taxation: Evidence from Chile", *Journal of Labor Economics*, 15 (3 - Part 2), S72-S101.

HATTON, T. et J.G. WILLIAMSON (2009), *Global Economic Lumps and Migration*, www.voxeu.org (accessed 25 June 2009).

HOJ, J., V. GALAZZO, G. NICOLETTI et T. DANG (2006), "The Political Economy of Structural Reform: Empirical Evidence from OECD countries", *OECD Economics Department Working Papers 501*, OCDE, Paris.

HOLZMANN, R., J. KOETTL et T. CHERNETSKY (2005), *Portability Regimes of Pension and Health Care Benefits for International Migrants: An Analysis of Issues and Good Practices*, article rédigé pour le Programme d'analyse des politiques et de recherche de la Commission mondiale sur les migrations internationales (CMNI), Nations unies.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (2007), *Encuesta Nacional de Inmigrantes 2007*, INE, Madrid.

IZQUIERDO, M., J. JIMENO et J. ROJAS (2007), "On the Aggregate Effects of Immigration in Spain", *Working Papers 0714*, Banco de España, Madrid.

JADOTTE, E. (2008), "Labor Supply Response to International Migration and Remittances in the Republic of Haiti", *Working Papers 0808*, Département d'économie appliquée, Universitat Autònoma de Barcelona, Espagne.

JEAN, S., O. CAUSA, M. JIMENEZ et I. WANNER (2007), "Migration in OECD Countries: Labour Market Impact and Integration Issues", *OECD Economics Department Working Papers 562*, OCDE, Paris.

JÜTTING, J.P. et J. DE LAIGLESIA (éd.) (2009), *L'emploi informel dans les pays en développement : une normalité indépassable ?*, Centre de développement de l'OCDE, Paris.

KLOOSTERMAN, R. et J. RATH (éd.) (2003), *Immigrant Entrepreneurs: Venturing Abroad in the Age of Globalization*, Berg Publishers, Oxford.

KUGLER, A. et M. KUGLER (2003), "The Labour Market Effects of Payroll Taxes in a Middle-income Country: Evidence from Colombia", *CEPR Discussion Paper 4046*.

LEWIS, E. (2003), "Local Open Economies within the US: How do Industries Respond to Immigration?", *Working Paper 04-1*, Federal Reserve Bank of Philadelphia.

LINDBECK, A. et M. PERSSON (2003), "The Gains from Pension Reform", *Journal of Economic Literature*, XLI(1), pp. 74-112.

LONGUI, S., P. NIJKAMP et J. FOOT (2008), "Meta-analysis of Empirical Evidence on the Labour Market Impacts of Immigration", *Région et Développement*, 27, pp. 161-190.

LOPEZ-CORDOVA, J.E. (2005), "Globalization, Migration and Development: The Role of Mexican Migrant Remittances", *Economía (Journal of the Latin American and Caribbean Economics Association-LACEA)* 6.1.

MANSURI, G. (2006), "Migration, School Attainment, and Child Labor: Evidence from Rural Pakistan", *Policy Research Working Paper Series 3945*, Banque mondiale, Washington, DC.

- MATTOO, A., I.C. NEAGU et C. ÖZDEN (2005), "Brain Waste? Educated Immigrants in the US Labor Market", *World Bank Policy Research Working Paper Series* 3581, Banque mondiale, Washington, DC.
- McKENZIE, D. et H. RAPOPORT (2006), "Can Migration Reduce Educational Attainment? Evidence from Mexico", *Policy Research Working Paper Series* 3952, Banque mondiale, Washington, DC.
- MISHRA, P. (2007), "Emigration and Wages in Source Countries: Evidence from Mexico", *Journal of Development Economics*, 82(1), pp. 180-199.
- MÜNZ, R., T. STRAUBHAAR, F. VADEAN et N. VADEAN (2006), "The Costs and Benefits of European Immigration", *HWWI Policy Report* 3, HWWI, Hambourg.
- NEWLAND, K., D.R. AGUNIAS et A. TERRAZAS (2008), "Learning by Doing: Experiences of Circular Migration", *Migration Policy Institute Insight*, septembre.
- NIIMI, Y. et C. ÖZDEN (2008), "Migration and Remittances in Latin America: Patterns and Determinants", in FAJNZYLBER, P. et J.H. LÓPEZ (éd.), *Remittances and Development: Lessons from Latin America*, Banque mondiale, Washington, DC, pp. 51-86.
- OCDE (2007), « Le financement de la protection sociale : effets sur l'emploi », *Perspectives de l'emploi de l'OCDE 2007*, OCDE, Paris, pp. 173-228.
- OCDE (2008a), *Perspectives économiques de l'Amérique latine 2009*, OCDE, Paris.
- OCDE (2008b), *A Profile of Immigrant Populations in the 21st Century: Data from OECD Countries*, OCDE, Paris.
- OCDE (2008c), « Les migrations de retour : un nouveau regard », *Perspectives des migrations internationales 2008*, OCDE, Paris, pp. 182-247.
- OCDE (2009a), *Workers and Borders: a Preliminary Road-Map for Managing Labour Migration*, DELSA/ELSA/WP2(2009)2/REV1, OCDE, Paris.
- OCDE (2009b), *International Migration and the Economic Crisis: Understanding the Links and Shaping Policy Response*, DELSA/ELSA/WP2(2009)3/REV3, OCDE, Paris.
- OCDE (2009c), *Perspectives des migrations internationales*, OCDE, Paris.
- OFICINA ECONÓMICA DEL PRESIDENTE (2006), *Inmigración y economía española 1996-2006*, Madrid.
- OLIVEIRA, C.R. et J. RATH (éd.) (2008), "Immigrant Entrepreneurship", Special issue *Migrações Journal*, 3, 1-287. Observatório da Imigracao, High Commission for Immigration and Intercultural Dialogue (ACIDI), I.P., Portugal.
- OROZCO, M. (2003), *Changes in the environment*, Inter-American Dialogue, Washington, DC.
- ÖZDEN, C. et M. SCHIFF (éd.) (2006), *International Migration, Remittances and the Brain Drain*. Palgrave Macmillan, New York.
- PERRY, G., W. MALONEY, O. ARIAS, A. FAJNZYLBER, A. MASON et J. SAAVEDRA-CHANDUVI (2007), *Informality: Exit and Exclusion*, Banque mondiale, Washington, DC.
- PEW HISPANIC CENTER (2006), *National Survey of Latinos: The Immigration Debate*, Pew Hispanic Center, Washington, DC.
- PORTES, A., W. HALLER et L. GUARNIZO (2001), "Transnational Entrepreneurs: The Emergence and Determinants of an Alternative Form of Immigrant Economic Adaptation", *Working Paper WPTC-01-05*, ESRC Research Programme/University of Oxford.
- RATHA, D. et W. SHAW (2007), "South-South Migration and Remittances", *World Bank Working Paper* 102, Banque mondiale, Washington, DC.
- RAZIN, A. et E. SADKA (1999), "Migration and Pension", *NBER Working Paper* 6778, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- RODRIGUEZ, E. et E. TIONGSON (2001), "Temporary Migration Overseas and Household Labor Supply: Evidence from the Philippines", *International Migration Review*, vol. 35, n° 3, pp. 709-725.

SILASI, G. et O.L. SIMINA (2007), "The Bitter Taste of Strawberry Jam: Distortions on Romanian Labour Market Beyond 2007", *MPRA Paper* 11184, University Library of Munich.

SINGH, I.J., L. SQUIRE et J. STRAUSS (éd.) (1986), *Agricultural Household Models: Extension, Application and Policy*, Johns Hopkins University Press, Baltimore.

STARK, O. (1991), *The Migration of Labor*, Basil Blackwell, Cambridge.

STARK, O. (2004), "Rethinking the Brain Drain", *World Development*, 32(1), pp. 15-22.

TAYLOR, J.E. et A. LÓPEZ-FELDMAN (2007), "Does Migration Make Rural Households More Productive? Evidence from Mexico", *Working Papers* 07-10, Division de l'économie agricole et du développement, FAO, Rome.

TAYLOR, J.E., S. ROZELLE et A. DE BRAUW (2003), "Migration and Incomes in Source Communities: A New Economics of Migration Perspective from China", *Economic Development and Cultural Change*, 52(1), pp. 75-101.

THAUT, L. (2009), "EU Integration And Emigration Consequences: The Case of Lithuania", *International Migration*, 47(1), pp. 191-233.

WOODRUFF, C.M. et R. ZENTENO (2001), "Remittances and Microenterprises in Mexico", *UCSD Graduate School of International Relations and Pacific Studies Working Paper*, University of California, San Diego.

YANG, D. (2006), "International Migration, Remittances, and Household Investment: Evidence from Philippine Migrants' Exchange Rate Shocks", *NBER Working Paper* 12325, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.

CHAPITRE QUATRE

Flux des transferts privés et développement financier

TRANSFERTS PRIVÉS ET DÉVELOPPEMENT : DES LIENS ÉTROITS

Un système financier optimisé contribue à la croissance et au développement d'un pays (Levine, 2004 ; Banque mondiale, 2007). Les systèmes financiers fournissent des informations sur les opportunités d'investissement et contribuent à l'allocation du capital productif dans l'économie. De plus, développement financier et mobilisation des capitaux sont étroitement liés puisque les instruments financiers facilitent la réallocation d'un investissement vers des activités plus rentables, ce qui a des implications positives pour la croissance (Acemoglu et Zilibotti, 1997). En bref, croissance économique et réduction de la pauvreté vont de pair avec le développement du secteur financier¹.

Ce couplage rend l'augmentation régulière des transferts privés vers l'Amérique latine observée ces dernières années beaucoup plus intéressante que les avantages immédiats qu'ils peuvent procurer aux ménages qui en bénéficient. Le lien entre flux de transferts privés et développement économique a été analysé sous de nombreux angles et les données empiriques montrent que ces flux ont une incidence positive sur le développement économique et la réduction de la pauvreté. Adams et Page (2003) constatent ainsi que les transferts privés ont un impact significatif sur la réduction de la pauvreté – une conclusion partagée avec les *Perspectives de l'économie mondiale 2005* du FMI.

Dans le cas de l'Amérique latine et au moins au niveau micro-économique, les transferts privés ont en général un effet positif. Des études réalisées au Mexique ont montré l'influence positive des migrations et des transferts privés pour réduire la mortalité infantile. Les deux sont également associés à une amélioration de la santé des enfants². Les transferts privés ont par ailleurs un effet significatif sur le niveau de vie des ménages qui en bénéficient (Cardona Sosa et Medina, 2006). Ils peuvent ainsi financer la création d'entreprises. Dans une étude sur cette question menée dans un échantillon de 30 communautés du Mexique, Massey et Parrado (1998) ont montré que les gains obtenus grâce aux travailleurs émigrés aux États-Unis étaient une importante source de capitaux d'amorçage pour 21 % des nouvelles entreprises. Dustmann et Kirchamp (2001) observent de même que l'épargne des émigrés qui rentrent au pays pourrait bien constituer une source importante de capitaux d'amorçage pour les micro-entreprises. Les transferts privés contribuent aussi, c'est avéré, à améliorer les résultats scolaires des enfants des familles qui en bénéficient³.

Alors que les contributions des transferts privés à l'éducation, à la santé, à la lutte contre la pauvreté et à la création d'entreprises ont été solidement démontrées dans bon nombre d'études, leur impact sur le développement financier est moins connu. De même, nous n'avons guère de données sur le rôle des transferts

Le système financier d'un pays joue un rôle important dans son développement. Souvent ignorés, les transferts privés y contribuent largement

privés pour remédier au déficit d'« insertion financière » qui caractérise la plupart des émigrés à l'origine de ces transferts et leurs familles. Les émigrés et leurs familles ont rarement un compte en banque, ils n'empruntent pas d'argent auprès des banques et ne recourent pas aux autres services proposés par le secteur financier formel. Les études sur ce phénomène parlent souvent alors de défaut de « bancarisation », un terme que nous allons adopter ici par commodité !

Ce chapitre reviendra sur le rôle des flux de fonds transférés par les émigrés dans la bancarisation de l'expéditeur comme celle du bénéficiaire et regardera dans quelle mesure les transferts privés facilitent l'accès à la finance. Si l'on se réfère aux trois flux du cadre conceptuel présenté au chapitre 1, les transferts privés correspondent à la circulation d'argent qui accompagne la circulation des personnes. Nous verrons aussi qu'ils contribuent en partie à la circulation des idées : les fonds transférés peuvent ainsi élargir et approfondir les marchés financiers en apportant des avantages collatéraux aux familles des émigrés et, plus largement, à leurs communautés et régions d'origine. De même, nous verrons comment ces flux de transferts privés peuvent créer un marché pour de nouveaux biens et services innovants – à l'instar de la banque par téléphonie mobile.

TRANSFERTS PRIVÉS ET ACCÈS AUX SERVICES FINANCIERS

Les transferts privés peuvent-ils contribuer à la bancarisation des Latino-américains ?

Un meilleur revenu par habitant et un accès optimal aux services financiers vont de pair

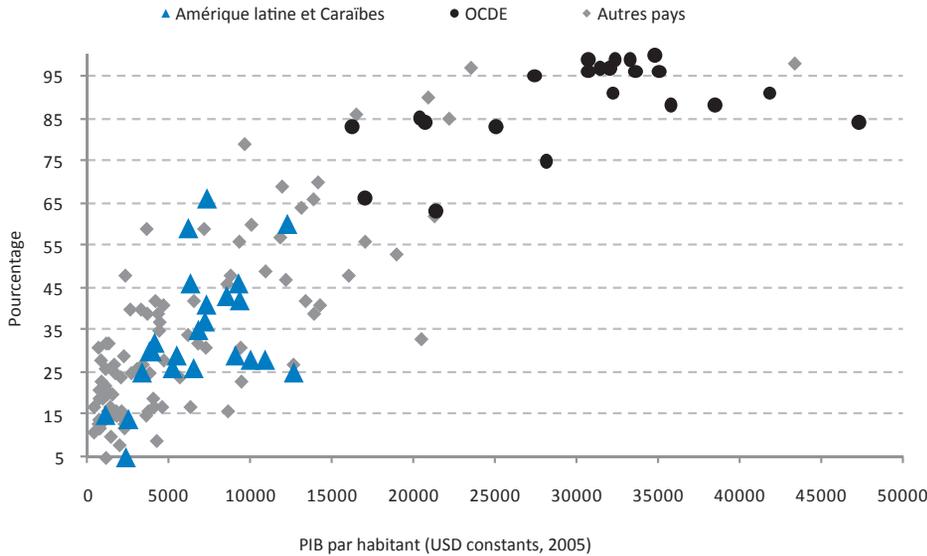
Parmi leurs objectifs, les décideurs d'Amérique latine se sont fixés pour impératif de garantir l'accès des pauvres aux services financiers. Un niveau élevé d'accès financier du public est en général associé à un revenu par habitant supérieur. C'est ce que montre la figure 4.1, qui souligne aussi les importants écarts de la bancarisation et du revenu moyen entre, d'une part, les pays d'Amérique latine et des Caraïbes et, d'autre part, les pays de l'OCDE. Pour la majorité des émigrés, ces deux groupes correspondent-ils respectivement aux pays d'origine et aux pays d'accueil.

Comment les transferts privés affectent-ils le développement financier ? La réponse à cette question est loin d'être aisée⁴. Pour certains, les transferts privés autorisent certains segments de la population à accéder à des produits et services financiers qui, sinon, leur seraient inaccessibles. Lorsque les banques se montrent plus désireuses d'élargir leurs services financiers aux bénéficiaires de ces transferts, alors le développement financier augmente. Si les bénéficiaires des transferts privés confient cet argent à une banque, l'augmentation des dépôts qui en résulte peut avoir un impact sur les actifs des banques et, partant, faciliter l'octroi de crédits à d'autres secteurs. Pour d'autres au contraire, les bénéficiaires des transferts sont *moins* susceptibles de solliciter un crédit : leurs contraintes financières sont moindres que celles de leurs voisins, étant donné qu'ils reçoivent de l'argent de l'étranger, et donc leur demande de prêt devrait être moindre. Dès lors, les transferts privés pourraient déprimer la demande de crédit même s'ils augmentent potentiellement le volume de fonds disponibles. Aggarwal *et al.* (2006) constatent que les transferts privés ont un effet positif significatif sur le développement financier, en analysant des indicateurs tels que l'encours de crédit ou les dépôts bancaires en proportion du PIB. Pourtant, leurs résultats sont moins pertinents en Amérique latine qu'ailleurs. Le fait que la région ne tire pas tout l'avantage des flux de transferts privés pour conforter ses infrastructures financières pourrait suggérer que des mesures supplémentaires

Les données empiriques confirment l'impact des transferts privés sur le développement financier. C'est un point important pour une région peu bancarisée mais très concernée par les transferts privés

doivent être prises afin de récupérer les bénéfices de cette expansion des circuits financiers observée ailleurs.

Figure 4.1. Part de la population ayant accès à des services financiers/PIB par habitant



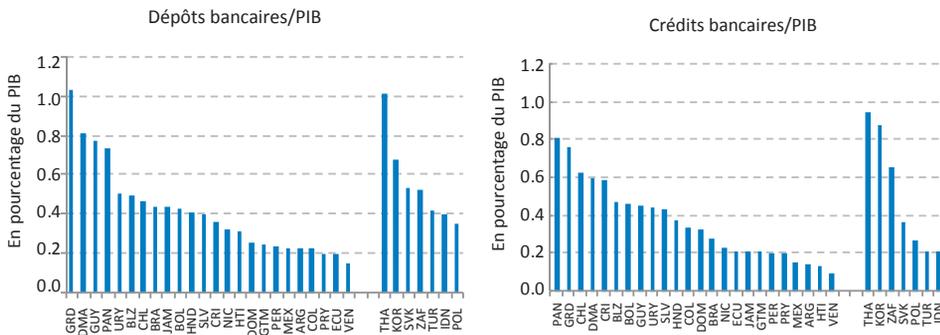
Note : a) Les pays ALC identifiés sont les suivants : Argentine, Belize, Bolivie, Brésil, Chili, Colombie, Costa Rica, Dominique, Équateur, Grenade, Guatemala, Guyane, Haïti, Honduras, Jamaïque, Mexique, Nicaragua, Panama, Pérou, République dominicaine, Salvador, Uruguay et Venezuela.

Source : Centre de développement de l'OCDE, d'après Honohan (2006).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/737415214586>

Quel que soit l'indicateur utilisé, le développement financier de l'Amérique latine reste toujours faible. La figure 4.2 compare la région à d'autres en utilisant les unités de mesure qui ont servi de base à l'analyse d'Aggarwal.

Figure 4.2. Dépôts et crédits bancaires en Amérique latine (moyenne 2000-06)

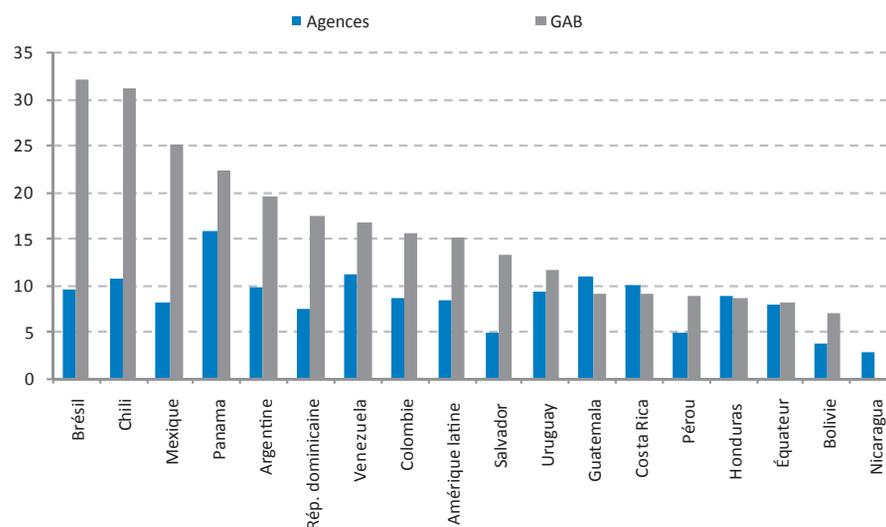


Source : Beck et al. (2000, mise à jour en 2008).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/737417101338>

Le développement financier se mesure non seulement par l'importance d'indicateurs tels que les crédits ou les dépôts par rapport au PIB, mais aussi par la couverture et l'intensité d'utilisation du système financier (figure 4.3). Les indicateurs de couverture que sont le nombre de guichets automatiques de banque (GAB) ou la quantité d'agences bancaires par habitant montrent clairement le retard de l'Amérique latine et des Caraïbes : on dénombre en moyenne 8.5 agences et 15 GAB pour 100 000 habitants dans la région, contre respectivement 31 et 64 dans les pays développés (Beck *et al.*, 2005). En outre, les indicateurs de l'intensité d'utilisation – comme le nombre de prêts ou des écritures de transactions pour 100 000 habitants – confirment le faible développement des services financiers de la région. Il en va de même avec les indicateurs de développement financier hors ménages : que ce soit pour la capitalisation boursière, la liquidité ou l'émission d'obligations de sociétés, l'Amérique latine est la lanterne rouge des régions émergentes, derrière l'Asie de l'Est ou l'Europe orientale (García Herrero *et al.*, 2003 ; de la Torre *et al.*, 2006).

Figure 4.3. Nombre d'agences bancaires et de guichets automatiques pour 100 000 habitants



Source : Felaban (2007).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/737437212344>

De nombreux facteurs expliquent sans doute ce phénomène, dont le manque de confiance dans le secteur bancaire, la faible capacité d'épargne des ménages, l'absence de véritable pénétration bancaire, un manque de concurrence ou encore l'inefficacité et la cherté des coûts d'intermédiation. Une grande partie de la population est très certainement peu au fait des subtilités du monde financier⁵. Beaucoup ignorent tout bonnement les avantages (et les coûts) des services financiers. Une étude (LIRS, 2005) a ainsi montré que pratiquement 50 % des immigrés latino-américains aux États-Unis n'avaient pas de compte en banque pour effectuer des transactions. Plus de 40 % des travailleurs latino-américains de cette région ont déclaré « ignorer tout » de la notion d'investissement ou d'épargne pour la retraite, contre 12 % pour l'ensemble travailleurs. Les différences culturelles expliquent elles aussi le succès ou l'échec des nouvelles plateformes ou technologies permettant les transferts privés.

Sur le plan institutionnel, les failles du cadre juridique nuisent aux tentatives d'élargissement de l'accès financier. Il se peut aussi que la longue histoire de défaillances et de crises de l'Amérique latine nourrisse un sentiment général de méfiance à l'égard du secteur financier. Malgré les progrès réalisés dans certains pays pour réguler et superviser le système financier, les ménages latino-américains restent sceptiques quant à la solidité du système et n'ont pas encore oublié les faillites bancaires. En cause aussi la concentration du secteur bancaire, relativement importante dans la plupart des pays de la région, qui peut fausser la concurrence⁶. L'arrivée des banques étrangères dans les années 1990 (après la décennie de crise bancaire) était censée relancer la concurrence et accroître l'efficacité du secteur, grâce à l'introduction de technologies nouvelles et d'une expertise de la commercialisation. Pourtant, la capacité du secteur – et sa volonté – d'atteindre les pans les plus défavorisés de la population ne sont pas encore flagrants.

Cette faible bancarisation peut refléter les caractéristiques du secteur – concentration, défiance vis-à-vis des établissements financiers...

Les banques n'ont à l'évidence pas encore saisi toutes les opportunités qu'offre cette « manne des transferts privés » de la décennie écoulée (chapitre 2), puisque l'accès bancaire dans la région ne s'est pas sensiblement développé. L'apparition d'entreprises spécialisées dans les transferts privés des expatriés pourrait bien être une solution. Il y a peu, la plupart des émigrés recouraient encore avant tout à des canaux informels pour transférer leur argent. Un certain nombre d'opérateurs de transfert d'argent (OTA) ont investi ce créneau, qui ont prouvé leur efficacité en termes de distribution – en apportant l'argent jusqu'aux fins fonds des campagnes si nécessaire – avec des commissions souvent exorbitantes. Leur expansion a depuis peu sensibilisé les banques au potentiel de ce marché, mais elles auront sans doute du mal à s'y implanter, étant donné la place historique investie par les OTA, l'efficacité reconnue de leurs services et des coûts d'expédition généralement en baisse.

Pour certains, formaliser la trame des transferts des fonds des expatriés permettrait d'encourager la bancarisation. L'insertion financière des émigrés et des destinataires de leurs transferts d'argent est sans aucun doute un objectif politique judicieux pour tirer un meilleur parti des migrations, mais les services doivent absorber à la fois la capacité d'épargne des émigrés et leur ouvrir un accès au crédit. Dans la pratique d'ailleurs, il n'apparaît pas clairement qu'une bancarisation élargie (mesurée par les dépôts) conduise à un meilleur accès au crédit et à l'élargissement des services financiers proposés aux ménages dépendants de ces transferts privés. En bref, si l'élargissement de l'accès bancaire est une étape légitime, les décideurs ne doivent pas perdre de vue l'objectif véritable, qui est d'augmenter l'insertion financière.

Les OTA sont un moyen d'améliorer l'accès et, partant, l'insertion financière

Édifier le bon cadre

Les établissements financiers, en Amérique latine et aux Caraïbes comme ailleurs dans le monde, ont réagi différemment à la multiplication des transferts privés. Tout en faisant évoluer le cadre opérationnel du transfert des fonds vers les banques privées, les caisses d'épargne et les coopératives ont toutes pris des dispositions pour assurer des services à leur clientèle (potentielle) de migrants⁷.

Les OTA spécialisés ont été les premiers à s'intéresser à ce marché, bien avant les banques commerciales, et ils ont rapidement pris l'avantage, acquérant un savoir-faire, une portée et, surtout, créant des réseaux financiers qu'ils ont pu développer étant donné qu'ils sont restés seuls sur ce marché pendant des années. Ce n'est que depuis une dizaine d'années que les banques commerciales ont commencé à voir dans les transferts privés non seulement un moyen d'élargir leur base de clientèle mais aussi de déployer un service financier rentable.

Les données sur l'accès aux banques des immigrés des pays de l'OCDE montrent bien les difficultés que rencontrent les banques. Cela a conduit certains établissements à adapter leur modèle d'affaires pour cibler spécifiquement les migrants. Deux grandes stratégies se dégagent : une politique visant à leur accorder les mêmes services qu'aux clients autochtones ; ou une politique de création d'agences spécifiques offrant tout un éventail de services adaptés aux immigrés – tels que l'assurance rapatriement, la gratuité des transferts, les certificats de résidence, des voyages bon marché, des conseils juridiques ou des prêts immobiliers. Pour étendre au « dernier kilomètre » leurs filières permettant d'assurer l'acheminement des transferts, les banques et les caisses d'épargne ont, soit créé leur propre OTA (à l'image de BBVA et Santander en Espagne), soit passé un accord avec un ou plusieurs OTA pour mener la transaction à son terme.

Les systèmes de paiement dans la région sont très variés et les OTA, pourtant mieux intégrés qu'avant, ajoutent à cette complexité. Une harmonisation permettrait de simplifier les choses, surtout d'un pays à l'autre

Pour tout opérateur, la difficulté consiste à mettre en place une infrastructure capable de gérer toute la palette des systèmes de paiement en vigueur dans la région. Ceux-ci sont de toute évidence une composante essentielle de l'infrastructure financière et du fonctionnement correct d'un système financier, puisque c'est par eux que transitent les fonds transférés d'un agent à l'autre⁸. La nécessité de disposer d'agents payeurs dans chaque pays bénéficiaire a suscité diverses réponses de la part des acteurs du marché des transferts privés – cette diversité reflétant à la fois leurs différents modèles d'affaires et le contexte financier des pays récipiendaires. Après avoir été en marge du système pendant des années, les OTA s'efforcent aujourd'hui de souligner qu'ils respectent désormais les obligations des systèmes de paiement des pays où ils opèrent et que leurs transferts transitent par les établissements bancaires locaux ou le système bancaire de paiement (BRI, 2007). Les transferts des OTA sont donc plus intégrés actuellement au système financier que par le passé.

En Amérique latine, quantité de systèmes de paiements sont peu, voire pas du tout, intégrés. Leur harmonisation est une priorité si l'on veut promouvoir l'intégration financière dans la région. Un certain nombre d'initiatives ont été lancées il y a peu⁹. *Directo a México* – une structure mise en place par la Réserve fédérale des États-Unis et par la Banque du Mexique pour gérer les transferts privés des expatriés – a su promouvoir les transferts transfrontaliers de banque à banque. Elle a été conçue comme un service de compte à compte *via* un système de paiement commun, ce qui explique la faiblesse des coûts de transaction marginaux. Résultat, elle peut proposer un taux de change très avantageux à ses clients¹⁰. Autres caractéristiques, les taux de change et les frais de transfert sont indépendants du montant transféré. Le succès de *Directo a México* incite à envisager la mise en place de ce type de plateforme pour d'autres canaux de transferts privés dans la région.

Les établissements financiers des pays de l'OCDE recherchent depuis peu des accords avec les établissements des pays bénéficiaires de ces transferts privés : accords commerciaux (avec des OTA locaux par exemple), de « jumelage » (surtout entre coopératives) ou de co-entreprise. Elles ont eu un certain effet sur les prix et les économies d'échelle. D'autres alliances se sont efforcées de répondre aux exigences réglementaires des pays bénéficiaires, en nouant des accords avec des acteurs locaux respectueux de ces règles. Parallèlement, au niveau de chaque établissement financier, des accords cadres avec les organes de tutelle ou les organismes de contrôle ont vu le jour. C'est le cas par exemple de l'accord signé en 2007 entre le gouvernement espagnol, l'Association des banques espagnoles (AEB) et la Confédération espagnole des caisses d'épargne (CECA) en vue de faciliter les services de transmission de fonds et de réduire les coûts. Citons aussi l'initiative de la banque centrale de l'Équateur visant à simplifier l'accès des coopératives au système national de paiement. Il ne s'agit là pourtant que d'accords nationaux. Il faudrait poursuivre cet élan pour parvenir à des accords transfrontaliers.

Les accords bilatéraux entre établissements ou au niveau national sont utiles. Mais il faut aussi signer des accords internationaux

Aller plus loin : comment développer la bancarisation

L'un des principaux obstacles à la bancarisation par le biais des transferts privés tient à la faiblesse du système bancaire dans le pays destinataire de ces envois à la fois en termes de couverture, de profondeur et d'utilité pour les familles concernées (voir *supra* pour des indicateurs comparatifs)¹¹. Les différences d'infrastructures financières signifient qu'il faut adapter les stratégies de bancarisation aux pays d'Amérique latine et des Caraïbes. En outre, les facteurs jouant sur l'intérêt de la bancarisation sont étroitement liés au contexte du pays – à l'instar de la forme et du niveau d'imposition des transactions financières.

Le recours aux bureaux de poste pour élargir les services de transferts privés a de nombreux partisans depuis quelques années. Les bureaux de poste disposent sans aucun doute d'une couverture importante dans certains pays. Pourtant (et, souvent, pour cette même raison), des accords juridiques exclusifs entre les bureaux de poste et des OTA internationaux peuvent nuire à la concurrence et contribuer à l'apparition de monopoles sur les transferts privés. Ce phénomène commence à s'observer dans certains pays africains.

Alors que, d'après les estimations, 80 % des émigrés de par le monde envoyant des fonds à leur famille sont titulaires d'un compte en banque, 20 % seulement de ces envois transitent par les banques. De même, 43 % seulement des expéditeurs disposent d'un compte en banque dans leur pays d'origine. Globalement, les émigrés d'Amérique latine et des Caraïbes font partie du groupe intermédiaire en ce qui concerne le recours au système bancaire. Tout cela est le signe de la méfiance qu'entretiennent encore à l'encontre du système bancaire les expéditeurs des fonds comme les destinataires.

Les transferts privés ne sont pas les garants d'une insertion financière dans le pays émetteur ou dans le pays bénéficiaire

Les émigrés peuvent vouloir éviter le canal des banques pour plusieurs bonnes raisons. La première de ces raisons est évidente : il s'agit du coût élevé de la transaction, soit du fait de la réglementation, soit du fait de la faible densité du système financier. Les prélèvements grevant les transactions internationales incitent également à recourir aux canaux informels dans certains pays¹². Ajoutons également la lourdeur des démarches administratives à accomplir pour ouvrir un compte en banque ou obtenir un crédit et, souvent, l'absence de produits financiers adaptés aux besoins des ruraux.

Comment les établissements financiers ont-ils essayé d'encourager la bancarisation ? Première étape, des accords entre banques et coopératives avec leurs homologues locales. Le soutien des pouvoirs publics à cet effet a été crucial. Les transferts de compte à compte sont un premier facteur incitant à d'autres formes d'engagement entre les bénéficiaires et les établissements financiers, et certains ont connu un certain succès : on note par exemple une augmentation de 4 à 20 % de leur part dans le total des transferts à partir de l'Espagne entre 2005 et 2007. Différents programmes peuvent chercher à construire cette relation initiale. Ainsi, les clients de Banco de Crédito del Perú peuvent utiliser les transferts privés comme garanties pour un crédit. Certains établissements ont eux introduit des systèmes d'assurance pour leurs clients. Le système de la *remesa finalista* – adopté par certains établissements – semble assez apprécié : l'expéditeur des fonds précise quelle sera l'utilisation finale de l'argent¹³. Par ailleurs, lorsque les transferts privés circulent *via* le système bancaire, ils ont de fortes chances de s'y maintenir.

La politique des transferts de compte à compte en Espagne a entraîné leur développement, de 4 à 20 %

La féminisation des transferts privés vers l'Amérique latine et les Caraïbes – les femmes occupant une place grandissante dans les fonds transférés – s'explique en grande partie par la crise économique actuelle. Avant la crise, on observait des écarts dans le montant et la fréquence des transferts envoyés entre hommes et femmes de l'émigration latino-américaine : proportionnellement, les transferts

privés étaient plus souvent initiés par les femmes, qui tendaient aussi à envoyer davantage d'argent que les hommes. L'écart semble se creuser aujourd'hui. En Espagne, les femmes sont responsables d'environ 60 % des envois totaux alors qu'elles représentent moins de 60 % de la population émigrée¹⁴. Le différentiel des taux de chômage dans les secteurs dominés par les hommes (comme le BTP) et ceux dominés par les femmes (travail domestique et soins) peut expliquer cette situation. L'engagement croissant des femmes contraste avec le faible accès traditionnellement observé des femmes aux services financiers dans les pays en développement¹⁵. Malgré tout, l'absence de produits spécifiquement conçus pour les femmes reste tangible. Les initiatives de microfinance – qui s'adressent souvent aux femmes – ont contribué à combler cet écart financier, mais il reste encore beaucoup à faire.

Étant donné l'impact évident des fluctuations du taux de change sur les transferts privés, il serait judicieux de promouvoir des instruments pour atténuer ces risques

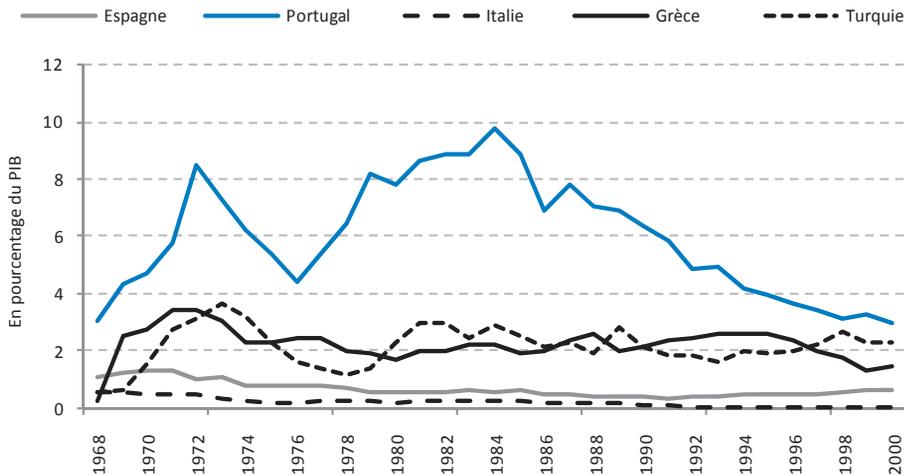
L'analyse des flux de transferts privés montre qu'ils sont dépendants de fondamentaux macro-économiques externes tels que le taux de change. Bien qu'ils soient stables par rapport à d'autres flux, les transferts privés peuvent être pénalisés par l'appréciation de la devise du pays d'origine par rapport à celle du pays d'accueil. Les bénéficiaires de ces fonds peuvent subir une érosion de leur pouvoir d'achat réel ou s'inquiéter de possibles fluctuations à venir. On voit là que les pouvoirs publics pourraient fournir des instruments qui permettraient au moins de lisser le produit retiré des transferts privés. Cela pourrait impliquer un transfert du risque de change supporté par les émigrés sur un organisme officiel ou une couverture commerciale. À l'instar des fonds de stabilisation, créés pour gérer les surcroûts de rendement pendant un boum des matières premières, un fonds pourrait être constitué pour s'assurer que les bénéficiaires récupèrent les transferts privés sur la base d'un taux de change de long terme moins instable, à condition que les transferts se fassent par le biais du système bancaire¹⁶. Ce faisant, les autorités atténueraient le risque de change tout en favorisant la bancarisation.

Les leçons du passé

De tous temps, les expatriés ont transféré de l'argent en quantité (Esteves et Khoudour-Castéras, 2009 ; voir encadré 4.1). Dans la période des migrations de masse des années 1870-1913, le taux proportionnel d'émigration de nombreux pays dépassait celui observé aujourd'hui et allait de pair avec la mise en place de services financiers sophistiqués pour répondre aux besoins des partants. Plus récemment, l'Espagne, la Grèce, l'Italie, le Portugal et la Turquie – qui connaissent un boum migratoire depuis les années 1960 – ont vu les transferts privés exploser. Dans la réalité, les pays d'Europe du Sud ont cessé d'être des pays d'origine pour devenir des pays d'accueil à un moment donné entre 1950 et 2000 (Venturini, 2004). Cette longue expérience de l'émigration en a fait des bénéficiaires de transferts privés pendant de nombreuses années (figure 4.4). Dans le cas des pays du Sud de la Méditerranée, ces envois ont continué d'augmenter jusqu'au début des années 1980¹⁷.

Figure 4.4. Entrées de transferts privés pour certains pays de l'OCDE

(en pourcentage du PIB)



Source : Venturini (2004).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/737477122206>

Les mécanismes employés alors pour transférer des fonds sont semblables à ceux utilisés aujourd'hui. Venturini (2004) identifie quatre canaux principaux : les transferts financiers formels (*via* les banques, les bureaux de poste, etc.) ; les transferts informels (*via* des réseaux officieux) ; l'achat et la vente de biens directement ; et les transferts intervenant *via* un système de compensation financière.

Certains de ces pays avaient adopté des politiques permettant aux fonds envoyés d'avoir un impact sur le système financier. Plusieurs pays de l'OCDE avaient mis en place des incitations (comme les comptes en banque destinés aux bénéficiaires des transferts privés), en proposant des taux d'intérêt supérieurs ou en abaissant les barrières au crédit. L'Espagne avait le système le plus sophistiqué. Sa politique de « peseta convertible » permettait aux ressortissants non résidents de détenir un compte bancaire en devises et ce, afin d'encourager le rapatriement de l'épargne réalisée à l'étranger. Pour ce faire, le gouvernement espagnol a également accordé des avantages fiscaux à ses émigrés qui ouvraient des comptes en peseta convertible¹⁸. Même si le modèle espagnol a su encourager les transferts privés, il ne serait sans doute pas reproductible aujourd'hui, étant donné qu'alors, les marchés financiers étaient nettement moins libéraux. En outre, ce modèle misait sur des migrations de retour importantes – un phénomène qui, nous l'avons vu aux chapitres 2 et 3, n'est plus forcément d'actualité. Enfin, il exige que les émigrés aient confiance dans le système financier de leur pays d'origine.

Comme on le voit encore aujourd'hui, les migrants choisissaient à l'époque d'expédier leurs fonds *via* le système bancaire si cela constituait la solution optimale, surtout lorsque le pays d'accueil et le pays d'origine disposaient d'agences faciles d'accès. Le transit de ces fonds par le système bancaire a contribué au développement des banques dans ces pays de l'OCDE. Parallèlement, le fait que le système bancaire était bien développé a incité les migrants à recourir davantage aux canaux officiels (banques et OTA). L'expansion du réseau des banques grecques et italiennes, par exemple, a eu un effet positif sur les transferts privés des expatriés albanais, qui se sont mis à emprunter les canaux officiels entre 1994 et 2006 (Karafolas et Sariannidis, 2009).

L'expérience des pays d'Europe du Sud qui ont bénéficié au siècle dernier de transferts privés est instructive. Mais leurs politiques trahissent des cadres financiers très différents d'aujourd'hui

L'action publique doit promouvoir l'extension des services financiers à de nouvelles populations. Une première étape consisterait à nouer des accords de facilitation entre établissements financiers

Les décideurs doivent revoir la structure des incitations propices ou défavorables à la bancarisation et à l'extension des services bancaires aux populations qui en sont habituellement exclues. Cela pourrait commencer par une passation d'accords entre établissements financiers. Plus important, la mise en place d'instruments ciblés sur les populations migrantes, tels que nous venons de les décrire, mérite que l'on s'y intéresse davantage.

Encadré 4.1. Impact des transferts privés sur le développement financier de l'Europe avant 1914

Aussi surprenant que cela puisse paraître, l'envoi d'argent dans son pays d'origine avant la Première Guerre mondiale n'était guère plus difficile qu'aujourd'hui. Les transferts monétaires internationaux se sont rapidement développés pendant la seconde moitié du 19^e siècle, face à une demande croissante de la part des migrants transatlantiques. Les volumes d'argent transférés dans les pays d'origine en contrepartie des migrations de masse de cette période ont contribué au développement et à la pénétration des services financiers, dans les pays d'accueil comme dans les pays d'origine. Dans une étude sur ces derniers, Esteves et Khoudour-Castéras (2009) analysent un échantillon d'économies alors émergentes dans la périphérie européenne et caractérisées par de vastes mouvements d'émigration. Ils constatent que les transferts privés ont eu un impact significatif sur le développement financier, mesuré par le ratio total des dépôts bancaires/PIB. Ils observent aussi que les transferts de migrants pendant la période où la migration battait son plein (1870-1913 environ) ont davantage contribué à développer le système financier intérieur que tout autre flux de capitaux. Cette influence positive des transferts privés des expatriés peut s'expliquer par un triple processus d'institutionnalisation, de densification et de bancarisation.

Au début de cette période, la plupart des émigrants font appel à des canaux informels. Ils envoient pièces et billets par courrier recommandé ou ordinaire. Ils peuvent aussi confier de l'argent à un ami ou un membre de la famille rentrant au pays, ou alors apporter eux-mêmes leurs économies lorsqu'ils rentrent (Douki, 2001 ; Magee et Thompson, 2006a). Mais avec l'augmentation du nombre de migrants, la demande de canaux formels prend de l'ampleur. Résultat, de nouveaux acteurs font leur apparition sur ce marché, enclenchant un processus progressif d'« institutionnalisation » – à savoir le développement d'un réseau structuré d'intermédiaires financiers. Ainsi en Espagne, des maisons de commerce font leur apparition sur le marché des transferts privés, évoluant progressivement en banques à part entière ou bien s'intégrant dans le réseau des banques nationales ou étrangères (García López, 1992). De nouvelles banques, orientées sur cette activité spécifique, investissent aussi le marché, à l'instar de la Banco Hispano Americano en 1901 (qui fait partie aujourd'hui du groupe Santander). En Italie, le processus d'institutionnalisation est encouragé par les autorités par une loi de 1901 sur l'émigration qui vise à canaliser les fonds expédiés *via* les établissements financiers officiels – ce qui revient en fait à développer le réseau des bureaux de poste en milieu rural (Douki, 2001).

Parallèlement, les établissements financiers commencent à ouvrir plus d'agences et à diversifier leurs services, contribuant à la « densification » du secteur financier européen. De nouvelles banques font leur apparition pour répondre à la demande croissante de transferts de fonds et attirer l'épargne des émigrés de retour au pays (Alves, 1993 ; García López, 1992). Les opérateurs locaux se retrouvent en concurrence avec les banques nationales désireuses de capter une part du marché – comme en Italie avec l'expansion territoriale de la Banco Commerciale Italiana, de la Banco di Roma ou du Credito Italiano (Douki, 2001). Les banques étrangères arrivent elles aussi sur le marché intérieur – à l'instar de la Banco Español del Río de la Plata, une banque argentine qui ouvre plusieurs agences dans différents lieux de forte émigration en Espagne.

Les transferts privés permettent aussi aux familles d'accéder à des services bancaires, accélérant ce faisant le processus de bancarisation dans les pays européens. La nécessité de disposer de canaux de transferts internationaux plus rapides et plus sûrs accroît ainsi la demande de transferts de compte à compte et, par conséquent, l'ouverture de comptes de dépôts à la fois dans les pays d'origine et dans les pays d'accueil. En outre, la possibilité pour les bénéficiaires d'épargner une partie des fonds reçus – tout comme le nombre croissant de migrants de retour – favorisent le développement des comptes d'épargne (Magee et Thompson, 2006b). Les établissements financiers s'adaptent à cette nouvelle clientèle en proposant des taux d'intérêt attractifs – ce qui augmente sensiblement le nombre de titulaires de comptes. En Italie, la part de l'épargne des migrants dans le total des comptes détenus à la Poste passe de 0.03 à 4.4 % entre 1890 et 1913 (Istat, 1958).

Comparés aux résultats actuels d'Aggarwal *et al.* (2006), les résultats d'Esteves et Khoudour-Castéras impliquent que la contribution des transferts privés au développement financier était supérieure dans l'Europe d'avant la Première Guerre mondiale qu'elle ne l'est aujourd'hui dans les pays en développement. Cela tient en partie probablement aux faibles niveaux initiaux de développement dans l'échantillon historique. Mais cela signifie aussi que les effets de retombée positive des migrations sur le développement financier pourraient encore être accrus dans les pays en développement d'aujourd'hui, ne serait-ce que par des politiques visant à démocratiser le système financier. Plus précisément, des politiques facilitant l'accès aux services bancaires, fournissant des informations sur le marché des transferts privés et contribuant à garantir la transparence du système financier pourraient servir de catalyseur (Orozco et Fedewa, 2006 ; Terry et Wilson, 2005).

TRANSFERTS PRIVÉS ET « BANQUE MOBILE »

Les transferts privés ne représentent pas uniquement un flux d'argent : ils peuvent aussi servir de catalyseur à l'innovation. Prenons l'exemple de la téléphonie mobile appliquée aux services bancaires (comme les transferts de fonds internationaux), appelée sans aucun doute à se développer. C'est là un cas d'école en matière d'innovation : les paiements mobiles et la « banque mobile » sont le résultat de nouveaux modèles d'affaires mais aussi le fruit de l'application d'une technologie récente – la téléphonie mobile – à de nouveaux problèmes économiques. Les transferts privés pourraient-ils doper ce nouveau secteur novateur ?

L'émergence de nouvelles plateformes technologiques a révolutionné la pratique professionnelle des transferts de fonds (comme le télégraphe pour les établissements du 19^e siècle – voir encadré 4.1). Aujourd'hui, grâce aux « paiements mobiles », une personne peut utiliser son téléphone portable pour régler ses achats dans un magasin, payer son addition dans un restaurant, recevoir des allocations sociales et, enfin, transférer de l'argent vers ou depuis un autre utilisateur de téléphone portable. Potentiellement, ce type d'opération peut devenir un outil de première utilité pour les transferts privés. Recuero Virto (2009) analyse de manière exhaustive l'impact des paiements et de la banque à distance sur les transferts privés, en confrontant l'expérience de pays d'Afrique et de pays d'Amérique latine. Alors que les agences bancaires et les distributeurs automatiques concernent à peine 10 à 20 % de la population en

Les paiements mobiles sont une nouvelle forme de service financier en pleine expansion. Des opérateurs sont présents dans toute la région

Amérique latine, les téléphones portables touchent 80 % des habitants de la région. L'envergure de leurs réseaux est effectivement un élément crucial du succès des paiements mobiles. Qui plus est, les coûts de transaction (qui tournent actuellement autour de 9 % pour une opération d'un montant de 200 USD), pourraient être sensiblement abaissés avec la montée de la concurrence et compte tenu de la faiblesse du capital (marginal) et des coûts de fonctionnement des opérateurs de paiements mobiles.

Le déploiement des services de paiements mobiles est en général le fait des banques ou des opérateurs de téléphonie mobile. Des solutions mobiles sont désormais proposées par les banques en Argentine, au Brésil, au Chili et au Mexique, en particulier pour accéder à des informations sur son compte. À l'inverse, en République dominicaine, au Paraguay et au Venezuela, ce sont les opérateurs de télécommunications qui ont pris l'initiative d'introduire des solutions de paiement mobile.

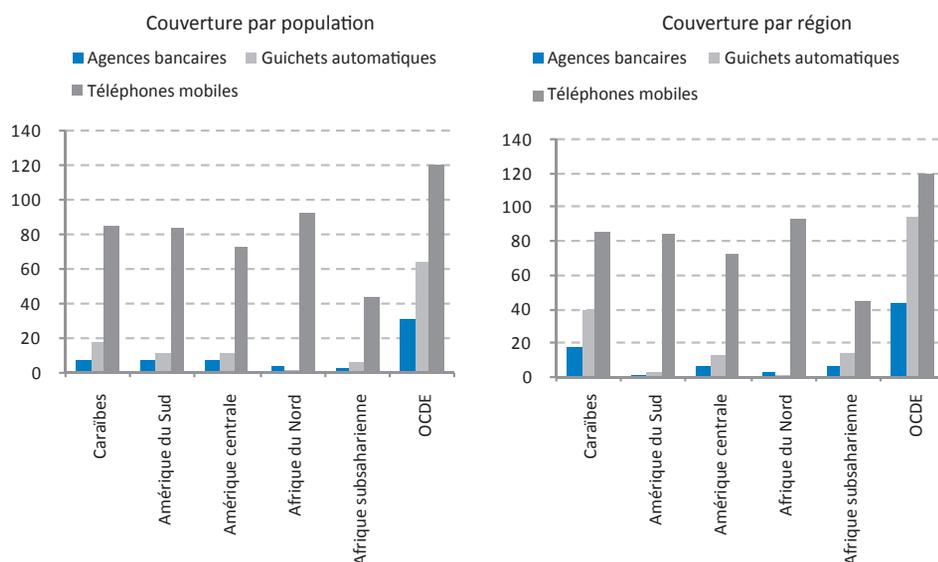
Dans quelques rares cas, en particulier en Argentine et en Colombie, des initiatives conduites par les banques permettent les paiements. Ces solutions sont généralement plutôt orientées vers des usagers disposant déjà d'un compte bancaire – elles viennent ajouter un nouveau canal de distribution en plus des agences et des GAB classiques. La capacité des modèles introduits par les banques à intégrer les solutions de télécommunications sera déterminante pour l'envergure de leurs gisements de clientèle en Afrique, en Amérique latine et dans les Caraïbes. Si elles veulent toucher à grande échelle les populations non bancarisées, les banques devront compter sur la taille des réseaux mobiles (ou de certains autres vastes réseaux de distribution, comme les supermarchés ou les points de vente des billets de loterie) pour gérer des paiements en espèces (retraits et versements).

Reste à faire évoluer ces paiements mobiles en une véritable banque mobile, première étape de l'intégration financière

L'expression « banque mobile » sert habituellement à désigner n'importe quel service de paiement à distance. De fait, elle couvre un éventail plus large des services, les clients pouvant en général consulter leur position, transférer de l'argent entre leur compte courant et leur compte d'épargne, etc. Encore absente de l'offre, la possibilité d'effectuer des dépôts ferait de ces systèmes un service bancaire à part entière. C'est d'ailleurs en partie pour cette raison que les initiatives de banque mobile ont souvent été le fait des opérateurs de télécommunications alors que les banques sont les gestionnaires « naturels » des dépôts. Pour autant, ni les banques ni les opérateurs de téléphonie mobile (tous deux enthousiastes devant la perspective de services de paiements mobiles lucratifs) n'ouvrent la voie en matière de dépôts bancaires. On voit donc que si le principal obstacle aux paiements mobiles est réglementaire, pour les dépôts mobiles, le problème réside dans l'aptitude et la volonté des pouvoirs publics de fournir les incitations appropriées aux acteurs privés afin qu'ils assurent ce type de services¹⁹.

Les raisons du succès des paiements mobiles ? La taille compte

La principale raison expliquant le succès des paiements mobiles tient à l'envergure des réseaux de distribution des opérateurs de téléphonie mobile. La valeur de ces réseaux – et donc très probablement des paiements mobiles – sera d'autant plus forte que l'accès aux agences bancaires et aux distributeurs automatiques est peu développé. La figure 4.5 illustre le taux de pénétration de ces systèmes traditionnels de paiement : il est en moyenne de 10 % – et légèrement supérieur dans les Caraïbes. Nous l'avons vu, la pénétration des réseaux bancaires est bien inférieure à celles des opérateurs de téléphonie mobile, qui touchent près de 80 % de la population²⁰.

Figure 4.5. Réseaux de distribution – couverture démographique et géographique

Note : Les taux de pénétration géographique des agences bancaires et de pénétration géographique des GAB font référence au nombre d'agences et de GAB pour 1 000 km². Les taux de pénétration démographique des agences bancaires et de pénétration démographique des GAB correspondent au nombre d'agences et de GAB pour 100 000 personnes. Pour les téléphones mobiles, la couverture renvoie au nombre de numéros desservis pour 100 habitants.

Source : Centre de développement de l'OCDE, d'après Recuero Virto (2009).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/737481725421>

Les paiements mobiles pour les transferts privés ont connu un très bel essor en Afrique subsaharienne²¹. Dans cette région, les téléphones portables assurent un accès aux communications pour pratiquement 40 % de la population alors que la densité des agences bancaires et des distributeurs reste faible. Le succès commercial de ces initiatives en Afrique subsaharienne montre que la place existe pour des services du même type dans les zones rurales d'Amérique latine.

En Amérique latine, les paiements mobiles n'ont jusqu'ici concerné que les clients déjà titulaires d'un compte en banque. C'est le cas en Argentine (Red Link), en Colombie (Redeban Multicolor) et au Mexique (Nipper), et ces systèmes sont encore embryonnaires par rapport à l'utilisation qui est faite de la technologie mobile pour les systèmes d'alerte ou l'accès à des informations sur son compte en banque²².

Certaines solutions mobiles originales sont en cours d'introduction pour les personnes non bancarisées : citons notamment les paiements internationaux entre l'Espagne et l'Équateur (Halcash) et entre les États-Unis et la Colombie (Celexpress). Dans les deux cas, la contribution des technologies mobiles n'est pas pleinement exploitée. On trouve des exemples plus aboutis au Paraguay (avec l'opérateur Tigo), en République dominicaine (Orange), au Venezuela (Diemo) et en Jamaïque (Mobile Money). Ces deux groupes soulignent les différences entre les systèmes mis en place par des banques et ceux mis en place par des opérateurs. Les banques tendent à ne voir dans la technologie des paiements mobiles qu'une solution supplémentaire, et elles n'adoptent donc pas des modèles d'affaires capables d'exploiter tout le potentiel d'un vaste réseau (par l'intermédiaire d'un opérateur de téléphonie mobile) pour permettre de petites transactions en espèces. Les solutions mises en œuvre par les opérateurs ciblent les usagers de la téléphonie mobile – qui ne sont

La portée des paiements mobiles fait partie de leurs avantages comparatifs : c'est précisément ce qui les rend si attractifs à des fins de développement

pas obligatoirement bancarisés – et leur permettent de payer en espèces ou d'effectuer des retraits par le biais des réseaux de distribution de téléphonie mobile, y compris (potentiellement) dans tout kiosque ou magasin vendant des cartes prépayées.

Les raisons du succès des paiements mobiles ? L'avantage coût

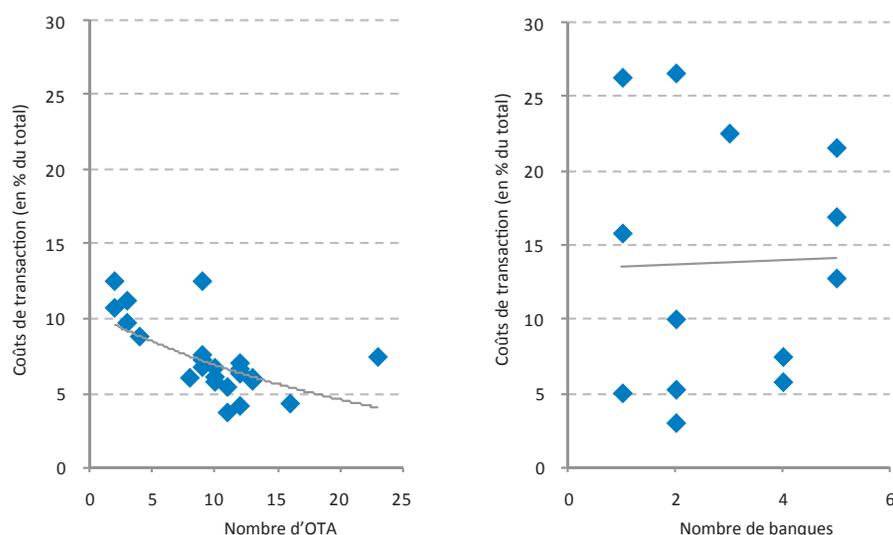
Reste à faire évoluer ces paiements mobiles en une véritable banque mobile, première étape de l'intégration financière

L'importance des coûts de transaction appliqués aux transferts privés peut justifier le recours à la technologie mobile. La figure 4.6 indique le pourcentage prélevé sur l'envoi de 200 USD vers l'Amérique latine et les Caraïbes en faisant appel aux OTA et aux banques. Chaque point correspond à un couloir de migration spécifique – comme l'argent envoyé depuis les États-Unis au Brésil, par exemple, ou depuis l'Espagne en Colombie.

Alors que les coûts d'un OTA à l'autre sont assez proches, les écarts peuvent être substantiels d'une banque à l'autre²³. À l'inverse, l'importance de la concurrence – mesurée par le nombre d'entreprises actives sur ce couloir – semble davantage réduire les coûts pour le client dans le cas des OTA que pour celui des banques.

Figure 4.6. Coûts de transaction pour les transferts d'argent par les opérateurs de transferts d'argent et par les banques pour un virement de 200 USD

(en pourcentage du total)



Note : En abscisse, le nombre d'établissements (OTA ou banques) desservant chaque couloir dans le pays émetteur. Les coûts de transaction correspondent au total des coûts nécessaires pour envoyer et recevoir 200 USD dans un couloir donné. La tendance est matérialisée par la ligne.

Source : Centre de développement de l'OCDE, d'après Recuero Virto (2009).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/737552622814>

La concurrence apparue en dehors du secteur bancaire semble faire reculer les coûts de transaction en Amérique latine et dans les Caraïbes – un résultat conforme à l'expérience africaine évoquée plus haut. En outre, si l'on compare les écarts de coûts de transaction entre les pays où les OTA sont plus ou moins

présents, on voit que les coûts sont inférieurs là où la concurrence entre OTA est plus sévère. Les conditions du marché dans le pays émetteur semblent déterminer dans une large mesure les coûts de transaction totaux. En Amérique latine, le coût moyen d'envoi depuis un pays où les OTA sont peu présents (comme le Canada, la France ou le Japon) est d'environ 15.5 %, alors que dans les pays où les OTA sont très présents (Espagne, États-Unis et Royaume-Uni), le coût moyen n'est plus que de 6.6 %.

Petits et gros clients : s'adapter aux extrêmes

La valeur du transfert est un facteur important pour déterminer le coût proportionnel de la transaction. Pour les banques comme pour les OTA, le coût proportionnel pour l'envoi de 200 USD est plus de cinq fois supérieur à celui de l'envoi de 500 USD²⁴. Les banques restent encore les plus chères pour les gros montants, mais l'écart entre les deux acteurs se resserre. En raison de l'utilisation des réseaux bancaires internationaux de transmission de fonds historique, dédiés à des transactions (souvent commerciales) relativement élevées. Les banques ont des coûts fixes importants, des réseaux relativement étroits – concentrés dans les places commerciales et non là où vit la population – et des économies d'échelle limitées. Nouveaux venus, les OTA ont pu concevoir des réseaux adaptés à des clients de détail et à des petits transferts fréquents. Les banques doivent changer leur modèle d'affaires pour répondre aux besoins des opérations de détail, fréquentes et aux marges étroites. Pour ce faire, certaines ont passé des accords avec des OTA, en échangeant l'infrastructure bancaire contre les procédures standardisées des OTA. La banque conserve son portefeuille de clients tout en bénéficiant d'un accès aux clients à faible revenu ou à ceux qui ne détiennent pas de compte en banque²⁵.

Grâce à leurs faibles coûts, les OTA proposent des tarifs attractifs pour des petits paiements. Mais les services de paiement mobiles pourraient revenir encore moins cher

La technologie mobile peut même court-circuiter les OTA pour les très petits transferts, leur taillant des croupières comme ils l'ont fait aux banques²⁶. Les opérateurs de téléphonie mobile sont compétitifs pour les petits transferts, parce que leurs coûts marginaux pour la transmission et la gestion des fonds sont faibles (infimes même à court terme pour une transaction totalement automatisée effectuée par un message de type SMS). Leurs réseaux existent et ils sont déjà tenus de maintenir un réseau de caisses pour les paiements rétribuant les services de réseau. Considérés comme un ajout à leurs services actuels de communication voix (et données), ces services apparaissent financièrement incitatifs.

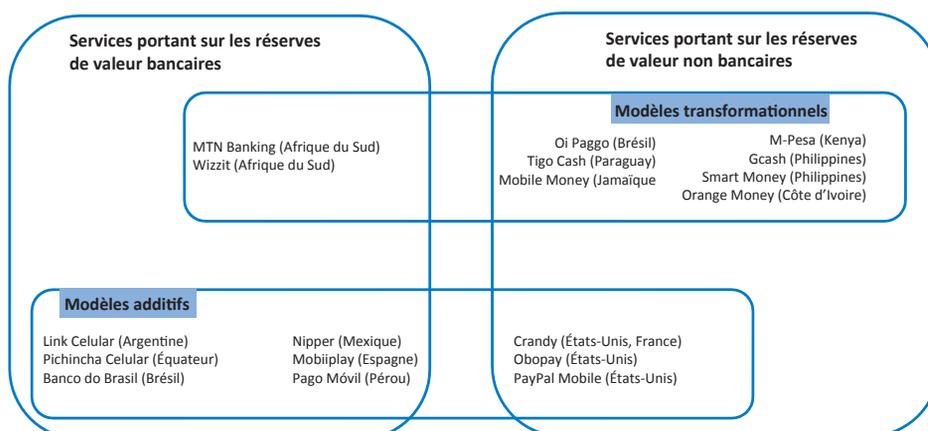
167

La réglementation : le principal obstacle à la banque mobile

Jusqu'à présent, la souplesse de la réglementation a favorisé l'émergence de toute une palette de solutions technologiques pour les paiements mobiles²⁷. Alors que ces diverses solutions continuent de se diffuser sous le contrôle des autorités chargées de réguler les télécommunications et les établissements financiers, certains s'attendent à une « guerre des normes » qui conduirait à l'apparition d'un modèle dominant. Nous l'avons vu, et la figure 4.7 le souligne, la diversité des structures commerciales est elle aussi marquée : certains services sont mis en place par des banques, d'autres par des opérateurs et d'autres encore sont le résultat de co-entreprises entre les deux. De ce côté-ci de l'équation, l'implication d'une banque réputée renforce la crédibilité de l'entreprise.

Les paiements mobiles ne sont pas le fait d'un seul acteur : certains ont été initiés par les opérateurs de télécommunication, d'autres par les banques

Figure 4.7. Structures organisationnelles pour les paiements et la banque mobiles



Source : Analistas Financieros Internacionales (2009).

La réglementation fait obstacle à la transformation des paiements mobiles en une banque mobile, qu'il s'agisse des dispositions antiblanchiment, de l'utilisation des agents ou des règles concernant les dépôts

De fait, le principal obstacle réglementaire est indépendant de la technologie ou de la structure commerciale. Il découle des règles internationales de plus en plus sévères de lutte contre le blanchiment de capitaux (AML) et de lutte contre le financement du terrorisme (CFT)²⁸.

Les autorités réglementaires doivent s'intéresser de près aux agents non bancaires intervenant sur le marché des paiements mobiles – magasins, pharmacies, bureaux de poste, etc. Les vastes réseaux de distribution des opérateurs de téléphonie mobile constituent leur principal avantage concurrentiel potentiel dans les services de paiement. Faute d'une réglementation d'habilitation permettant à ces agents non bancaires de pratiquer des opérations de dépôt et de retrait, les opérateurs ne pourront pas exploiter pleinement leur avantage. Ces réglementations ne seront pas faciles à mettre en place. Elles devront peut-être définir les classes d'entreprises ou de structures commerciales ayant le droit d'effectuer ces transactions, les services qu'elles pourront fournir, le fait qu'un agent puisse ou non travailler pour plusieurs réseaux, les responsabilités en cas de litige, l'endroit où les informations confidentielles concernant les clients sont archivées et les mesures de sécurité à appliquer.

Heureusement, bon nombre de pays d'Amérique latine et des Caraïbes disposent déjà de textes couvrant les agents non bancaires : c'est le cas du Brésil (depuis 1973), de la Bolivie (2000), du Pérou (2005), de la Colombie (2006), de l'Équateur (2008) et du Mexique (2008). Le Brésil dispose du plus vaste réseau d'agents non bancaires, avec 32 100 points d'accès (y compris dans des épiceries ou des kiosques de loterie) dans tout le pays qui assurent des services de paiement pour la Caixa Econômica Federal, la Bradesco, la Banco Lemon et la Banco Popular.

Un troisième champ réglementaire risque de limiter le développement des paiements mobiles, en raison de la distinction de plus en plus ténue entre les paiements (liés à un transfert précis) et les dépôts (pour créer un fonds d'argent pouvant ensuite être transféré). La plupart des opérateurs actuels n'acceptent pas (explicitement) de dépôts pour éviter d'être soumis à la réglementation afférente. Mais dans la pratique, la différence entre un service de paiement et un service de dépôt tient surtout au temps que l'argent passe dans le système. Les opérateurs de téléphonie mobile prétendent donc souvent que les soldes susceptibles d'exister de nature purement transactionnelle et ne constituent en rien un dépôt.

Des paiements mobiles à la banque mobile ?

Les paiements mobiles peuvent-ils développer la bancarisation en Amérique latine ? Le fait qu'ils permettent à un client de se constituer un dossier financier alors que, sinon, il n'en aurait pas est un facteur positif puisque cela ouvre la voie à l'évaluation des capacités d'emprunt et au crédit.

À ce jour, le développement de l'argent mobile est surtout lié aux paiements. Ces activités ne favorisent la bancarisation que de manière marginale. Les banques ont pour l'essentiel ignoré la possibilité de convertir les transferts privés en dépôts, du fait des coûts administratifs supérieurs et des marges inférieures qui, dans leur modèle d'affaires, est lié à la gestion de quantité de très petits dépôts. De leur côté, les opérateurs mobiles rechignent à accepter des dépôts et à se faire ainsi entraîner dans le régime réglementaire (souvent onéreux) qui leur est associé. Dans ces deux domaines, une décision politique avisée pourrait canaliser au service de la bancarisation une activité importante et grandissante.

Bien appliquée, la réglementation pourrait façonner l'avenir des paiements mobiles, pour le plus grand profit du développement

EXPLOITER LES TRANSFERTS PRIVÉS

Les transferts privés ne datent pas d'hier et les expériences du passé ont beaucoup à nous apprendre. L'attitude de pays à forte émigration à la fin du 19^e siècle et après la Seconde Guerre mondiale – tels l'Espagne, l'Italie, la Grèce ou le Portugal – montre bien la nécessité d'introduire une *structure d'incitation* poussant l'émigré à envoyer de l'argent chez lui, notamment *via* des canaux formels. Certaines des dispositions prises à l'époque pour le transfert formel des fonds *via* les banques ne seraient plus applicables aujourd'hui (à l'image des comptes en devise mis en place en Espagne avec la peseta convertible, par exemple). Mais d'autres se révèlent tout à fait efficaces pour séduire les émigrés actuels. Nous en avons cité plusieurs, et le chapitre 6 de ces *Perspectives* recense ces dispositifs et leurs implications pour les décideurs.

Les flux des transferts privés augmentent depuis déjà de nombreuses années et ils sont considérés depuis longtemps comme une occasion idéale pour élargir l'accès au système financier des ménages de la région qui en sont traditionnellement exclus. Les résultats restent cependant modestes. Quoi qu'il en soit, nous comprenons mieux les facteurs qui empêchent les personnes à l'origine de ces transferts et les bénéficiaires de recourir à des services financiers formels. Des initiatives visant à bancariser les populations ont été mises en place (transferts de compte à compte, transferts à usage conditionné [*remesas finalistas*], bancarisation induite), avec plus ou moins de bonheur. De toute évidence, les cadres opérationnels et les services assurés tiennent de plus en plus compte des besoins des migrants. Une meilleure connaissance du monde de la finance dans les secteurs ayant traditionnellement peu accès aux services financiers sera sans conteste essentielle à cet égard, mais il faudra aussi garantir, pour leur caractère complémentaire, la concurrence et l'ouverture des marchés dans l'activité de portage de fonds. Ainsi, la transparence du marché des transferts privés pourrait servir de catalyseur à la bancarisation. Les marchés deviendront concurrentiels si les décideurs s'assurent de la publicité des informations en matière de prix, de fournisseurs et autres facteurs importants. Les coûts pourront baisser en favorisant des accords entre établissements financiers dans les pays émetteurs et dans les pays bénéficiaires.

Pour tirer le meilleur parti des transferts privés, les gouvernements doivent promouvoir la transparence du marché des transmissions et former les gens à mieux s'en servir

169

De nouveaux instruments de lissage de fluctuations de change pourraient doper les transferts privés et leur formalisation

Des réserves de stabilisation soigneusement conçues ou le recours à des dérivés en devises peuvent permettre au client de détail de récupérer en monnaie

locale l'intégralité du transfert. Un tel système entraîne quasi automatiquement la bancarisation du migrant qui s'y prête. En proposant (ou en promouvant) de tels dispositifs, les gouvernements pourraient atténuer le risque de change pour les envoyeurs de fonds tout en développant la formalisation des canaux de transfert.

Les paiements mobiles peuvent devenir un moyen d'aiguillonner la bancarisation, ou une alternative à la bancarisation. Les deux arguments en leur faveur ont trait à l'envergure des réseaux de distribution et aux coûts d'envoi réduits. Reste à savoir dans quelle mesure les paiements mobiles peuvent ouvrir la voie à de véritables « banques mobiles ». Il faudra pour cela définir un cadre réglementaire plus précis pour ces établissements à mi-chemin entre les télécommunications et la finance.

NOTES

1. King et Levine (1993), Levine et Zervos (1998) et Beck *et al.* (2000) montrent comment le développement financier est associé à une croissance supérieure. En outre, Beck *et al.* (2004) démontrent que le développement financier conduit aussi à un recul de la pauvreté et des inégalités.
2. Voir Kanaiaupuni et Donato (1999), Hildebrandt et McKenzie (2005), Duryea *et al.* (2005) et López-Córdova (2005).
3. Cox et Ureta (2003) pour le Salvador, Yang (2006) pour les Philippines et López-Córdova (2005) pour le Mexique ont montré, à propos de l'éducation et du capital humain, que la diminution des contraintes des ménages provoquée par les transferts privés est associée à de meilleurs résultats scolaires chez les enfants (Aggarwal *et al.*, 2006). De même en Colombie, les transferts privés ont une influence sur les résultats éducatifs, les familles bénéficiaires dépensant environ 10 % de plus que les autres.
4. Voir Aggarwal *et al.* (2006) pour plus d'information sur les mécanismes couplant transferts privés et développement financier. Giuliano et Ruiz-Arranz (2005) comme Mundaca (2009) montrent cependant que l'impact des transferts privés sur la croissance est directement lié au niveau de développement financier du pays.
5. Des programmes d'initiation à la finance ont été mis en place dans certains pays pour remédier à cette situation. Pour les groupes qui, comme les migrants, ont de tout temps été ignorés par le système financier, cette initiation revêt une importance, car elle permet de les orienter parmi les services essentiels et les programmes de constitution d'un patrimoine, sans parler de la gestion et de l'amortissement d'un crédit, de la propriété foncière, de l'aide technique aux petites et micro-entreprises, etc.
6. En Bolivie, au Brésil, au Mexique, au Panama, au Pérou, en République dominicaine et en Uruguay, les trois premières banques commerciales représentent plus de 60 % du total des actifs du système. Voir Beck *et al.* (2000, mis à jour en novembre 2008) et Micco et Panizza (2005).
7. Le Centre de développement de l'OCDE ainsi que les ministères espagnols des Finances et des Affaires extérieures et de la Coopération ont organisé en 2007 une conférence qui a réuni les caisses d'épargne, les OTA et d'autres établissements afin d'assurer un partage d'expériences en la matière. Cette réunion, intitulée « Impact sur le financement du développement des envois de fonds des migrants : analyse du cadre opérationnel » (*Remesas y su impacto en financiación para el desarrollo: Análisis de los Marcos Operativos*), s'inscrivait dans une initiative plus large du gouvernement espagnol, notamment, pour inciter à une utilisation plus productive des fonds transférés par les émigrés vers leur pays d'origine. D'autres initiatives de ce type ont été engagées aux États-Unis, en France, au Royaume-Uni et dans divers pays de l'OCDE.
8. Ces systèmes peuvent être classés selon plusieurs dimensions. Ils sont considérés comme *mineurs* pour les paiements effectués par chèques, transferts et débits directs. Ils sont considérés comme *majeurs* pour les opérations entre établissements financiers ou avec les banques centrales, mais aussi pour les transactions sur les places financières. En outre, les systèmes de paiement peuvent être *intérieurs* ou *transnationaux*. Les transferts privés appartiennent à la catégorie des systèmes de paiement transnationaux mineurs. Les systèmes de paiement peuvent aussi être classés selon le montant de la transaction (système à forte valeur/système à faible valeur), selon la durée (en temps réel/différé) ou selon les mécanismes de compensation et de liquidation (net/brut) (Analistas Financieros Internacionales, 2009).

9. En 2002, la Banque des règlements internationaux (BRI) a publié des *Principes fondamentaux pour les systèmes de paiement d'importance systémique* qui servent depuis de cadre à la réforme et à la modernisation des systèmes de paiement en vigueur. L'Amérique latine a suivi cette voie, avec notamment le Consejo Monetario Centroamericano (CMCA ou conseil monétaire centraméricain) ou le Foro Permanente de Liquidación de Pagos y Valores del Hemisferio Occidental (FHO – ou fonds pour le règlement des titres et paiements de l'hémisphère occidental) (Analistas Financieros Internacionales, 2009).
10. Aujourd'hui, le taux proposé est le taux de change officiel interbancaire (FIX) moins 0.21 %.
11. Voir Alberola et Salvado (2006) pour une approche plus théorique du marché des transferts privés et de son impact sur le financement du développement.
12. Six pays d'Amérique latine (Argentine, Bolivie, Brésil, Colombie, Pérou et Venezuela) ont récemment introduit un impôt sur les transactions financières. Censés être temporaires, ces impôts – qui contribuent largement aux finances de l'État – ont été élargis.
13. Certaines des initiatives encourageant l'utilisation à long terme des transferts privés au niveau des ménages sont prometteuses. La Colombie, avec son programme *Mi Casa con Remesas*, le Pérou avec le fonds *Mi Vivienda* et le Salvador via sa Chambre d'industrie et du bâtiment se sont efforcés de réorienter ces flux vers des projets immobiliers locaux. Parce qu'ils impliquent des entrepreneurs du BTP et des banques du crû, ces programmes incitent les migrants à acquérir un logement dans leur pays d'origine en y allouant une partie de leurs envois. Les foires de l'immobiliser organisées dans certains centres névralgiques pour les migrants latino-américains (New York, Los Angeles, Londres et Madrid) soulignent bien le potentiel des envois de fonds pour financer l'immobilier dans des zones où la pénurie de capitaux se fait cruellement sentir.
14. Voir More *et al.* (2008).
15. En Moldavie, Orozco (2007) constate qu'alors même que 65 % des bénéficiaires sont des femmes, leur accès à un compte bancaire est bien inférieur à celui des hommes. Voir aussi Armendáriz et Morduch (2005) et Banque mondiale (2007) pour une analyse des écarts d'accès aux services financiers entre les hommes et les femmes.
16. Bien entendu, un minimum de conditions doivent être fixées pour la mise en œuvre d'un tel programme. Tout d'abord, tout accord entre établissements financiers (ou regroupement de ménages) et gouvernements devra se faire à long terme et prévoir une prime de sortie pour les usagers, afin d'éviter toute spéculation. Ensuite, la fixation du taux de change adapté devra s'appuyer sur des paramètres quantitatifs à long terme et indépendants de toute pression politique. Enfin, étant donné l'irrégularité des flux de transferts privés, seule une partie pourrait être couverte contre le risque de change.
17. À la fin des années 1970, par exemple, les fonds envoyés au Portugal étaient dix à 17 fois supérieurs aux IDE. La Turquie bénéficiait elle aussi de flux importants.
18. L'Espagne a connu une apogée des transferts privés entre 1944 et 1948 et 1953-1959, liée aux booms économiques d'alors en Argentine et à Cuba. Voir García López (1989).
19. Pour certains experts, la régulation des paiements mobiles est une condition préalable du développement des entreprises plutôt qu'un facteur favorisant.
20. À strictement parler, on dénombre 80 connexions de téléphonie mobile pour 100 habitants. Dans la pratique, une personne peut avoir deux ou plusieurs numéros, pour séparer les appels professionnels des appels personnels ou éviter les coûts inter-opérateurs sur les appels.
21. Les exemples les plus réussis de paiements mobiles en Afrique sont le fait d'opérateurs de téléphonie mobile et notamment M-Pesa au Kenya et MTN Mobile en Afrique du Sud.
22. Au Brésil, 474 000 usagers peuvent accéder à des informations bancaires par le biais de leur téléphone portable, contre 134 000 au Mexique et 87 000 au Chili.

23. Le couloir le plus cher est celui que relie les Pays-Bas à la République dominicaine : là, les banques prélèvent 26 % des sommes envoyées. Dans le couloir entre les États-Unis et le Salvador, à l'inverse, le prélèvement n'est plus que de 3 %. Le couloir entre l'Espagne et l'Amérique latine offre plusieurs exemples concrets d'offres commerciales récentes pour des services de ce type comme le Dinero Express de BBVA et le Santander Envíos de Santander. Le premier prend une commission forfaitaire de 5 EUR si la transaction se fait en liquide et de 3 EUR si elle est effectuée à partir d'un compte en banque pour les transferts allant jusqu'à 3 000 EUR, la commission étant annulée pour les émetteurs qui achètent un produit BBVA pour leur compte courant (des commissions supplémentaires seront acquittées par le bénéficiaire). Le service de Santander prévoit jusqu'à trois versements gratuits par mois avec un plafond de 2 000 EUR pour les clients qui détiennent un compte en banque.
24. Dans le cas des banques, les coûts d'émission vont de 11.1 % (pour 200 USD) à 6.1 % (pour 500 USD) – contre respectivement 7.2 et 4.9 % pour les OTA.
25. Banco Salvadoreño, la deuxième banque commerciale du Salvador, illustre concrètement ce lien entre OTA et banques. Elle est présente dans la plupart des États américains au travers d'alliances stratégiques avec certains des plus gros OTA, dont Western Union et Bancomer Transfer Services. Les accords entre Western Union et La Poste dans bon nombre de pays africains offrent l'exemple le plus important de cette situation.
26. De fait, dans les transferts mobiles les plus sophistiqués à ce jour, comme au Kenya, l'envoi de 9 EUR par le biais du réseau mobile M-Pesa revient dix fois moins cher qu'en passant par un OTA. Alors que M-Pesa prend une commission de 5 %, un OTA demandera la moitié de la transaction, minime, effectuée.
27. Trois groupes de solutions ont fait leur apparition : les données de services supplémentaires non structurées (*Unstructured Supplementary Services Data* – USSD) et la boîte à outils de la carte à puce avec identification de l'abonné (*Subscriber Identity Module* – SIM) qui, toutes deux, utilisent un téléphone classique, et la technologie du protocole d'application sans fil (*Wireless Application Protocol* – WAP), qui exige un téléphone amélioré. Au Paraguay, l'opérateur Tigo a adopté la norme USSD qui permet d'utiliser le système ouvert indépendant de l'opérateur de téléphonie mobile. Les boîtes à outils SIM sont utilisées au Mexique (par Banamex et Telcel). Il s'agit de systèmes propriétaires que seuls les membres du réseau de l'opérateur de téléphonie mobile peuvent utiliser pour transférer des fonds. La technologie WAP est utilisée au Mexique (Nipper).
28. Parmi les normes AML et CFT, celle qui préconise de connaître son client (KYC – *know your customer*) impose un devoir de vigilance (*due diligence*) quant à la personne à l'origine de la transaction. De telles demandes sont difficilement applicables dans des situations informelles. Les normes AML/CFT imposent aussi des plafonds aux transactions quotidiennes et mensuelles. Une initiative pilote lancée par M-Pesa au Kenya pour recevoir des paiements depuis le Royaume-Uni a finalement été abandonnée en raison des difficultés posées par le respect des règles AML/CFT.

RÉFÉRENCES

ACEMOGLU, D. et F. ZILIBOTTI (1997), "Was Prometheus Unbound by Chance? Risk, Diversification, and Growth", *Journal of Political Economy*, University of Chicago Press, vol. 105(4), pp. 709-51, août.

ADAMS, R.H. JR. et J. PAGE (2003), "International Migration, Remittances and Poverty in Developing Countries", *World Bank Policy Research Working Paper 3179*, Banque mondiale, Washington, DC.

AGGARWAL, R., A. DEMIRGÜÇ-KUNT et M.-S. MARTÍNEZ PERÍA (2006), "Do Workers' Remittances Promote Financial Development?", *Policy Research Working Paper 3957*, Banque mondiale, Washington, DC.

ALBEROLA, E. et R.C. SALVADO (2006), "Banks, Remittances and Financial Deepening in Receiving Countries. A Model", *Documentos de trabajo 0621*, Banco de España, Madrid.

ALVES, J.-F. (1993), *Os "Brasileiros": emigração e retorno no Porto Oitocentista*, Faculdade de Letras da Universidade do Porto.

ANALISTAS FINANCIEROS INTERNACIONALES (2009), "Telefonía Móvil y Desarrollo Financiero en América Latina", *Fundación Telefónica*, Barcelone, Espagne.

ARMENDÁRIZ DE AGHION, B. et J. MORDUCH (2005), "The Economics of Microfinance", MIT Press, Cambridge, MA.

BANQUE MONDIALE (2007), *Finance for All? Policies and Pitfalls in Expanding Access*, Banque mondiale, Washington, DC.

BECK, T., A. DEMIRGÜÇ-KUNT et M.S. MARTÍNEZ PERÍA (2005), "Reaching Out: Access to and Use of Banking Services Across Countries", *Policy Research Working Paper 3754*, Banque mondiale, Washington, DC.

BECK, T., A. DEMIRGÜÇ-KUNT et R. LEVINE (2000), "A New Database on Financial Development and Structure", *World Bank Economic Review* 14, pp. 597-605. mis à jour novembre 2008.

BECK, T., A. DEMIRGÜÇ-KUNT et R. LEVINE (2004), *Finance, Inequality and Poverty: Cross-Country Evidence*, University of Minnesota (Carlson School of Management), ronéo.

BRI (2007), *General Principles for International Remittance Services*, Banque des règlements internationaux, Bâle, Suisse.

174

CARDONA SOSA, L. et C. MEDINA (2006), "Migration as a Safety Net and Effects of Remittances on Household Consumption: The Case of Colombia", *Borradores de Economía*, Banco de la República, Bogota.

COX, A. et M. URETA (2003), "International Migration, Remittances and Schooling: Evidence from El Salvador", *NBER Working Paper n° W9766*, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.

DOUKI, C. (2001), « Le territoire économique d'une région d'émigration : campagnes et montagnes lucquoises, du milieu du XIXe siècle à 1914 », *Revue d'histoire moderne et contemporaine* 2/3, pp. 192-246.

DURYEA, S., J.E. LÓPEZ-CORDOVA et A. OLMEDO (2005), *Migrant Remittances and Infant Mortality: Evidence from Mexico*, Banque interaméricaine de développement, Washington, DC, non publié.

DUSTMANN, C. et O. KIRCHAMP (2001), "The Optimal Migration Duration and Activity Choice After Re-Migration", *IZA Discussion Paper 266*.

ESTEVEZ, R. et D. KHOUDOUR-CASTÉRAS (2009), "Remittances, Capital Flows and Financial Development during the Mass Migration Period, 1870-1913", *Document de travail*, CEPII, Paris.

FELABAN (2007), *Promoting Access to Financial Services: What Does Data about Bankarisation in Latin America Tell us? A Study Based on the FELABAN Survey on Bankarisation*, Federación Latinoamericana de Bancos, Bogota.

FMI (2005), *World Economic Outlook*, FMI, Washington, DC.

GARCÍA HERRERO, A., J. SANTILLÁN, S. GALLEGO HERRERO, L. CUADRO SÁEZ et C. EGEA MARTÍNEZ (2003), "Latin American Financial Development In Perspective", *Finance* 0304008, EconWPA.

GARCÍA LOPEZ, J.R. (1989), "El Sistema Bancario Español en el Siglo XIX", *Revista de Historia Económica*, VII, n° 1.

GARCÍA LÓPEZ, J.R. (1992), *Las remesas de los emigrantes españoles en América, Siglos XIX y XX*, Editorial Júcar, Gijón, Espagne.

GIULIANO, P. et M. RUIZ-ARRANZ (2005), "Remittances, Financial Development, and Growth", *IMF Working Papers* 05/234, Fonds monétaire international, Washington, DC.

HILDEBRANDT, N. et D. MCKENZIE (2005), "The Effects of Migration on Child Health in Mexico", *Policy Research Working Paper Series* 3573, Banque mondiale, Washington, DC.

HONOHAN, P. (2006), "Household Financial Assets in the Process of Development", *Policy Research Working Paper* 3965, Banque mondiale, Washington DC.

ISTAT (1958), *Sommario di statistiche storiche italiane: 1861-1955*, Istituto Centrale di Statistica, Rome.

KANAIAUPUNI, S.M. et K. DONATO (1999), "Migradollars and Mortality: The Effect of U.S. Migration on Infant Survival in Mexico", *Demography* 36(3), pp. 339-353.

KARAFOLAS, S. et N. SARIANNIDIS (2009), "The Banking Network as a Transmission Channel of Migrant Remittances: the Case of Greek and Italian Banks in Albania". *Transition Studies Review* (2009) 15, pp. 674-684.

KING, R.G. et R. LEVINE (1993), "Finance, Entrepreneurship, and Growth: Theory and Evidence", *Journal of Monetary Economics* 32, pp. 513-542.

LEVINE, R. (2004), "Finance and Growth: Theory and Evidence", *NBER Working Paper* 10766, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.

LEVINE, R. et S. ZERVOS (1998), "Capital Control Liberalization and Stock Market Development", *World Development* 26, pp. 1169-1184.

LEVINE, R., N. LOAYZA et T. BECK (2000), "Financial Intermediation and Growth: Causality and Causes", *Journal of Monetary Economics* 46, pp. 31-77.

LIRS (2005), *Financial Literacy for Newcomers: Weaving Immigrant Needs for Financial Education*, Lutheran Immigration and Refugee Service, Baltimore MD.

LOPEZ-CORDOVA, J.E. (2005), "Globalization, Migration and Development: The Role of Mexican Migrant Remittances", *Economía* (Journal of the Latin American and Caribbean Economics Association-LACEA), 6.1.

MAGEE, G. et A. THOMPSON (2006a), "Lines of Credit, Debts of Obligation: Migrants Remittances to Britain, c. 1875-1913", *Economic History Review* 59.3, pp. 539-77.

MAGEE, G. et A. THOMPSON (2006b). "The Global and Local: Explaining Migrant Remittances Flows in the English-Speaking World, 1880-1914", *Journal of Economic History* 66.1, pp. 177-202.

MASSEY, D. et E. PARRADO (1998), "International Migration and Business Formation in Mexico", *Social Science Quarterly* 79 (1), pp. 1-20.

MICCO, A. et U. PANIZZA (2005), "Bank Concentration and Credit Volatility", *Central Bank of Chile Working Papers* n° 342, Santiago.

MORÉ, I., E. DE GREGORIO, B. HALLOUFI et R. PETRU (2008), "Cuantificación de las Remesas Enviadas por Mujeres Inmigrantes desde España", Remesas.org, Madrid.

MUNDACA, G. (2009), "Remittances, Financial Markets Development and Economic Growth: The Case of Latin America and Caribbean", *Review of Development Economics*, vol. 13, n° 2, pp. 288-303.

OROZCO, M. (2007), *Looking Forward and Including Migration in Development: Remittance Leveraging Opportunities in Moldova*, Organisation internationale pour les migrations.

OROZCO, M. et R. FEDEWA (2006), "Leveraging Efforts on Remittances and Financial Intermediation", *INTAL-ITD Working Paper 24*, Banque interaméricaine de développement, Washington, DC.

RECUERO VIRTO, L. (2009), « La téléphonie mobile, l'avenir des transferts d'argent ? », *Techniques financières et développement*, 95.

SOSA, L.C. et MEDINA, C. (2006), "Migration as a Safety Net and Effects of Remittances on Household Consumption: The Case of Colombia", *Borradores de Economía 414*, Banco de la Republica de Colombia.

TERRY, D. et S. WILSON (2005), *Beyond Small Change: Making Migrant Remittances Count*, Banque interaméricaine de développement, Washington, DC.

TORRE, A. DE LA, J.C. GOZZI, S.L. SCHMUKLER et L. SERGIO (2006), "Financial Development in Latin America: Big Emerging Issues, Limited Policy Answers," *Policy Research Working Paper Series 3963*, Banque mondiale, Washington, DC.

VENTURINI, A. (2004), *Postwar Migration in Southern Europe, 1950-2000*, Cambridge University Press.

YANG, D. (2006), "Why Do Migrants Return to Poor Countries? Evidence from Philippine Migrants' Responses to Exchange Rate Shocks", *The Review of Economics and Statistics*, MIT Press, vol. 88(4), pp. 715-735, décembre.

CHAPITRE

Transferts privés et marchés financiers en Amérique latine

CINQ

Dans nombre de pays d'Amérique latine et des Caraïbes, les faibles niveaux d'épargne intérieure ou le sous-développement des marchés financiers privés ont fait des prêteurs étrangers des sources de capitaux plus fiables que les sources intérieures. Ce chapitre analyse l'influence possible des transferts privés sur cette situation, non sans analogie avec leur rôle micro-économique discuté au chapitre précédent : ces transferts réduisent la vulnérabilité des familles bénéficiaires, atténuant le risque qu'elles ne basculent dans la pauvreté en cas de choc économique dans le pays d'origine. De même au niveau macro-économique, ces entrées – les moins irréguliers des flux de capitaux en provenance de l'étranger – peuvent rendre les économies globalement plus stables. Les acteurs du marché financier des pays bénéficiaires – ou du moins les pouvoirs publics et les principales banques – tirent-ils tout le parti possible de ces rentrées de fonds liées aux transferts privés ? Les agences de notation tiennent-elles correctement compte de l'avantage procuré par ces flux au moment de calculer les niveaux de risque souverain ? Pour répondre, nous devons d'abord regarder comment les transferts privés affectent le développement des marchés financiers dans les économies émergentes et en développement. Pour ce faire, nous appliquerons deux filtres : l'impact financier, et l'impact sur l'humeur du marché.

Du point de vue financier, les transferts privés ou, plus généralement, les revenus des migrants, sont au cœur de deux types de valeurs : la titrisation des transferts privés futurs et les « bons de la diaspora ». Dans le premier cas, un instrument financier spécifique dépend, pour les intérêts et le principal, des flux de l'étranger arrivant *via* le secteur financier et dont les transferts privés constituent la majeure partie. Les bons de la diaspora sont pour leur part une émission obligataire spécifiquement conçue pour et vendue à la communauté des investisseurs du pays d'origine résidant à l'étranger. Les premières valeurs dépendent donc des revenus transférés par les émigrés alors que les secondes créent un nouvel instrument financier pour leurs capitaux.

L'analyse des effets des transferts privés sur l'humeur des marchés financiers est au cœur de ce chapitre. Elle se concentre sur les deux grands paramètres de la balance de paiements par lesquels les transferts privés sont susceptibles de modifier la perception qu'ont les marchés des économies émergentes : la solvabilité externe et la régularité des flux extérieurs. Cette étude examine notamment les agences de notation – acteurs cruciaux des marchés financiers internationaux – et s'efforce d'analyser l'impact des transferts privés sur les évaluations qu'elles réalisent. Dans ce contexte, des « notations fictives » seront calculées pour les pays non couverts par les agences de notation et qui bénéficient néanmoins d'importants transferts privés.

Les flux de transferts privés sont importants à tous points de vue. Les établissements financiers nationaux et, plus largement, les marchés financiers tiennent-ils compte des avantages qu'ils procurent ?

VALEURS ET TRANSFERTS PRIVÉS : DEUX MANIÈRES DE DOPER LES MARCHÉS FINANCIERS

Titrisation des transferts futurs : valoriser les opérations internationales

La « titrisation des transferts futurs » est un instrument de placement dont la rémunération (principal et intérêts) versée aux investisseurs est garantie par les flux à venir. Les émissions de « droits de paiement diversifiés » (DPR) représentent le principal groupe dans ce type de transactions. Il s'agit de titriser des virements internationaux, liés le plus souvent au financement d'exportations, aux IDE, aux portefeuilles d'investissement et aux fonds transférés par les travailleurs expatriés. Les transferts des travailleurs expatriés peuvent représenter une part sensible des flux de DPR dans les pays à forte émigration – ce qui est certainement le cas pour l'Amérique du Sud et l'Amérique centrale (Standard & Poor's, 2008). Ces dernières années, un certain nombre d'établissements financiers latino-américains ont titrisé avec succès ce type de flux pour lever des capitaux.

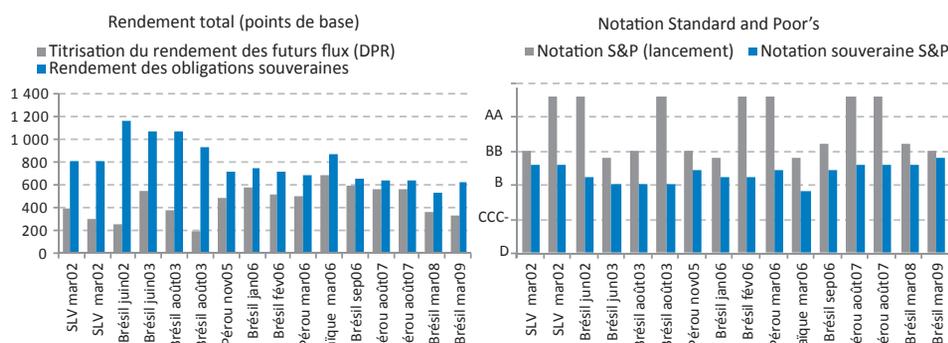
La titrisation des futurs transferts privés peut abaisser les coûts de financement dans la mesure où ces flux ne proviennent pas de l'économie locale et sont le plus souvent libellés en dollars

Les investisseurs ont plusieurs raisons d'être attirés par la titrisation des DPR. Les flux sous-jacents sont libellés en dollars et générés à l'extérieur de l'économie émergente. Ils résistent donc aux fluctuations économiques sur le marché de l'émetteur et ils contribuent à atténuer le risque souverain – dans la mesure où l'investisseur est censé honorer son engagement avant que les effets à recevoir ne pénètrent dans le pays d'origine de l'émetteur. Les investisseurs sont également souvent attirés par des titrisations de transferts privés pour leur nature acyclique et anticyclique par rapport à plusieurs économies latino-américaines : dans bien des cas, les travailleurs renvoient davantage de l'argent chez eux lorsque leur pays d'origine connaît des difficultés économiques (ce comportement n'est pourtant pas universel : voir le chapitre 2 pour une analyse de la relation transferts privés et croissance du PIB du pays d'origine)¹.

Les coûts de financement sont le premier facteur (mais non l'unique facteur) motivant les émetteurs de DPR. Dans bien des cas, la titrisation des DPR associée à des éléments juridiques et légaux solides peut permettre d'obtenir une notation supérieure au plafond souverain appliqué sinon aux titres de dette libellés en devises émis directement par ces pays. Ce faisant, un certain nombre de titres DPR sont entrés dans la catégorie « investissement », ce qui leur permet d'accéder aux gros investisseurs institutionnels que sont notamment les fonds de pension et les fonds communs de placement.

La figure 5.1 illustre les avantages de la titrisation des DPR en s'appuyant sur des données du marché primaire². Le graphique de droite compare la note attribuée par Standard & Poor's à certains titres DPR latino-américains en 2002-09 à la notation souveraine correspondante (appariée pour le pays et l'échéance). Dans tous les cas, les titres DPR obtiennent une meilleure note. Le graphique de gauche illustre les avantages de ce moindre risque perçu, en comparant le coût à l'émission des titres DPR à des titres souverains équivalents. Le rendement total (écart des obligations souveraines + rendement à risque nul) des titres DPR est inférieur à celui des emprunts d'État.

Figure 5.1. Émissions de DPR et d'emprunts d'État à leur lancement



Notes:

a) Les titres DPR couverts ici, sélectionnés en fonction de la disponibilité des données, sont les suivants (nom du pays et date [jour/mois/année] de l'émission entre parenthèses): Banco Agricola DPR Funding Ltd. (Salvador, 12/03/2002), Banco Agricola DPR Funding Ltd. (Salvador, 12/03/2002), Dollar Diversified Payment Rights Finance Co. (Brésil 27/06/2002), UBB Diversified Payment Rights Finance Co. (Brésil, 13/06/2003), International Diversified Payment Rights Co. (Brésil, 12/08/2003), International Diversified Payment Rights Co. (Brésil, 12/08/2003), CCR Inc. MT-100 Payment Rights Master Trust (Pérou, 22/11/2005), Jamaica Diversified Payment Rights Co. Series 2006 - 1 (Jamaïque, 15/03/2006), Brazilian Diversified Payment Rights Finance Co. (Brésil, 20/09/2006), CCR Inc. MT-100 Payment Rights Master Trust (Pérou, 02/08/2007), CCR Inc. MT-100 Payment Rights Master Trust (Pérou, 02/08/2007), Dollar Diversified Payment Rights Finance Co. (Brésil, 06/03/08), Banco Bradesco SA (Brésil, 23/03/2009).

b) Des titres souverains comparables ont été choisis pour chaque titre DPR en fonction du pays émetteur, de l'échéance et de la date d'émission.

Source : Centre de développement de l'OCDE, d'après des données Dealogic et Datastream.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/737625701566>

L'émission de DPR de juin 2002 réalisée par le Brésil (troisième titre de la figure 5.1) illustre bien la différence de traitement du marché selon qu'il s'agit d'un emprunt d'État ou d'un titre DPR. En 2002, la popularité croissante du candidat à la présidence Luiz Inácio Lula da Silva est perçue comme une menace populiste pesant sur la continuité des politiques économiques appliquées par le président sortant, Fernando Henrique Cardoso. Les écarts des obligations souveraines se sont creusés spectaculairement, les recommandations des banques d'investissement passant à « vendre » et les agences de notation rétrogradant les titres brésiliens. En mars 2002, le gouvernement brésilien émet sa dernière obligation internationale avant les élections, avec une notation bien inférieure à la catégorie « investissement » et avec un écart supérieur à 1 000 points de base sur le marché primaire. À compter de ce moment-là, les marchés financiers internationaux se ferment au Brésil en tant qu'émetteur de titres souverains. Pour autant, en juin 2002 – juste avant les élections – des titres DPR sont émis avec succès avec un écart de rendement d'environ 200 points de base assortis d'une catégorie « investissement ».

Les gouvernements pourraient donc être fortement incités à promouvoir ce type de titrisation. Pour un certain nombre de pays à revenu faible et intermédiaire, fortement dépendants des transferts privés, les titres DPR sont une solution efficace et rentable permettant à leurs établissements d'accéder aux marchés financiers internationaux. Les titres DPR peuvent aussi avoir des effets secondaires intéressants pour les pays qui les lancent, puisqu'ils améliorent les flux d'informations sur le contexte économique-politique de ces pays (Ketkar et Ratha, 2009a).

Il y a toujours des risques, bien entendu. Une partie des futurs flux monétaires provenant des transferts privés est allouée au règlement du service de la dette en droits de paiement diversifiés (DPR), de sorte que les émetteurs doivent rétribuer les bénéficiaires de ces transferts sur leurs réserves. Une dépréciation

Les droits de paiement diversifiés peuvent assurer un financement à meilleur coût que par l'État souverain concerné, et permettre l'accès à des marchés internationaux fermés

Les bénéficiaires des transferts privés comptent sur les établissements financiers pour recevoir leurs fonds ; les détenteurs de DPR sont tributaires de la continuité des flux.

de la monnaie locale vis-à-vis du dollar ou tout simplement une performance médiocre (éventuellement des pertes dans d'autres secteurs d'activité) peuvent saper l'aptitude d'un établissement financier à tenir ses obligations à l'égard des bénéficiaires des transferts privés. Standard & Poor's (2008) en tient compte dans ses évaluations des événements susceptibles d'affecter la note attribuée à un titre DPR. L'agence identifie deux grands facteurs d'évaluation : tout changement pouvant contrarier la performance de l'établissement financier³ ; et tout changement dans le flux de liquidités qui sous-tend la titrisation (de sorte qu'un recul des transferts privés peut entraîner la rétrogradation d'un titre adossé sur eux).

Le ratio de couverture du service de la dette (DSCR) d'un programme – ratio liquidités/remboursements prévus du principal et des intérêts – est un test important pour évaluer le risque lié à un brusque assèchement des flux DPR. Les programmes ayant un DSCR supérieur ont plus de chances de résister à un déclin subit des flux DPR que ceux dont le DSCR est moins bon. Dans le contexte actuel de la crise économique mondiale, le risque de fluctuation des flux de transferts privés a effectivement été atténué par un surdimensionnement des transactions garanties⁴.

Bons de la diaspora : les deux aspects du problème

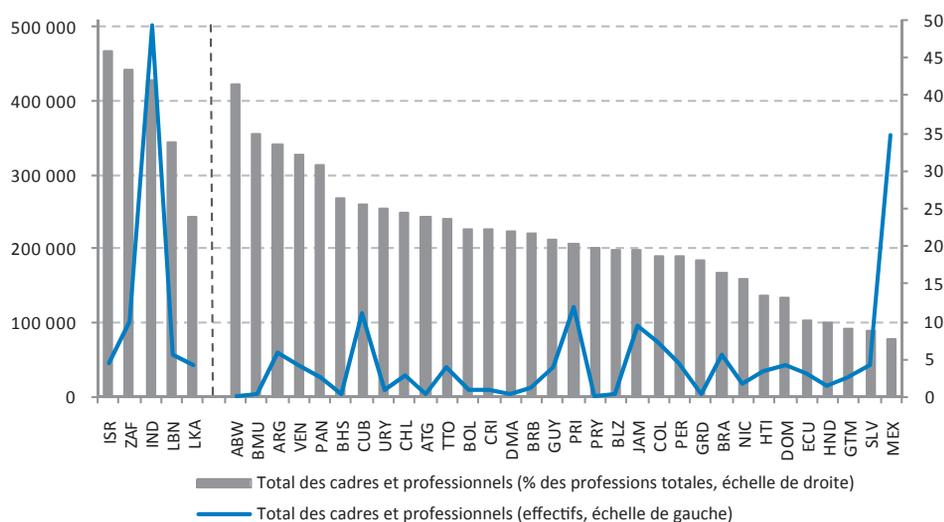
Alors que les émissions de DPR cherchent à exploiter les flux actuels de transferts privés, le second instrument financier examiné dans ce chapitre – les bons de la diaspora – est à l'affût d'argent frais auprès des communautés de ressortissants résidant à l'étranger. Il s'agit de titres émis par le gouvernement qui sont spécifiquement structurés et ciblés pour ce groupe. Par ce biais, les membres de la diaspora peuvent aider les autorités de leur pays d'origine à lever des capitaux afin de financer des projets ayant un impact sur le développement économique et social. Du point de vue de l'émetteur, ces bons ont l'avantage de réduire potentiellement les coûts de financement externe, grâce à une « décote patriotique », des réductions des primes de risque de change et, parfois, des coûts réglementaires et juridiques moindres⁵. Ce type de titres peut être particulièrement attractif lorsque l'accès aux marchés internationaux habituels est difficile – un point probablement important dans le contexte actuel de crise économique, qui a sérieusement restreint les liquidités sur les marchés financiers internationaux.

Cette formule de bons de la diaspora restent néanmoins rare et épisodique dans le monde. Israël (par le biais de la Development Corporation of Israel) et l'Inde (par l'intermédiaire de la banque nationale State Bank of India) sont les exemples les plus connus⁶. Mais le Sri Lanka et l'Afrique du Sud s'y sont mis également. Quant à la diaspora libanaise, elle investit aussi largement dans les obligations d'État (pour tous ces pays, voir Ketkar et Ratha, 2009a). Aucun pays d'Amérique latine ou des Caraïbes ne figure sur cette liste. Les gouvernements de la région auraient-ils intérêt à se lancer dans cette forme d'émission ?

Plusieurs facteurs alimentent la demande potentielle en bons de la diaspora. Il s'agit tout d'abord de la capacité financière de la diaspora concernée à investir sur les marchés financiers. Alors que les données relatives aux revenus des différentes diasporas latino-américaines dans les pays développés sont encore parcellaires, quand elles existent, nous pouvons utiliser comme variable indicative la profession exercée par les migrants dans les économies de l'OCDE. La figure 5.2 compare le nombre ainsi que le pourcentage de cadres et de professionnels – les acheteurs potentiels de bons de la diaspora – nés en Amérique latine et dans les Caraïbes avec les chiffres correspondants dans d'autres pays à forte émigration vers les économies de l'OCDE.

180 Les gouvernements peuvent émettre des obligations ciblées sur les communautés émigrées – les « bons de la diaspora » – pour exploiter leurs relations avec leur pays d'origine

Figure 5.2. Un niveau professionnel élevé : migrants originaires d'Amérique latine et des Caraïbes par rapport aux pays émetteurs de bons de la diaspora (circa 2000)



Notes:

a) La mention « total des cadres et professionnels » renvoie aux « membres des corps législatifs et cadres supérieurs de l'administration publique, aux directeurs, cadres de direction et gérants et aux professions intellectuelles et scientifiques » pour les pays de l'OCDE, à l'exclusion des États-Unis et du Japon.

b) Pour le Japon, il s'agit des « directeurs, cadres de direction et gérants, cadres supérieurs de l'administration publique et des techniciens ».

c) Pour les États-Unis, cette appellation couvre les postes 001 à 395 du recensement des codes de fonction (Census Occupation Code – COC).

Source : Centre de développement d'après OCDE (2008).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/737651335004>

Comme le montre la figure 5.2, les pays qui ont émis des bons de la diaspora tendent à avoir des communautés émigrées dans les pays de l'OCDE où les cadres et professionnels sont particulièrement bien représentés (le Sri Lanka faisant exception). À l'inverse, la diaspora latino-américaine et caribéenne est moins présente dans les catégories des cadres et/ou des professionnels. Seuls Aruba, les Bermudes, l'Argentine, le Venezuela et le Panama (par ordre décroissant) affichent des proportions comparables à celles de l'Inde, d'Israël, du Liban et de l'Afrique du Sud. Pourtant, un examen des valeurs absolues ouvre davantage de perspectives. En valeur absolue, de nombreux pays d'Amérique latine et des Caraïbes ont la même quantité de cadres et de professionnels à l'étranger que les pays émetteurs de bons de la diaspora (à l'exception notable, bien sûr, de l'Inde, qui a plus de 500 000 personnes travaillant comme cadres et professionnels dans les pays de l'OCDE). Plus spécifiquement, le Mexique, Porto Rico, Cuba, la Jamaïque, la Colombie, l'Argentine, le Brésil, le Pérou, la République dominicaine, le Salvador et le Venezuela ont un marché potentiel pour des bons de la diaspora supérieur à 40 000 personnes⁷.

De toute évidence, le nombre d'investisseurs potentiels dans des bons de la diaspora n'est pas le seul critère de développement de ce marché. Les revenus de ménages important eux aussi, sans parler d'autres facteurs, dont le premier concerne la propension des membres de la diaspora à investir dans des titres émis par les autorités de leur pays d'origine. Cette propension est conditionnée par le patriotisme et par le soutien affiché par les membres de la diaspora pour les politiques économiques et sociales poursuivies dans leur pays d'origine. Ces

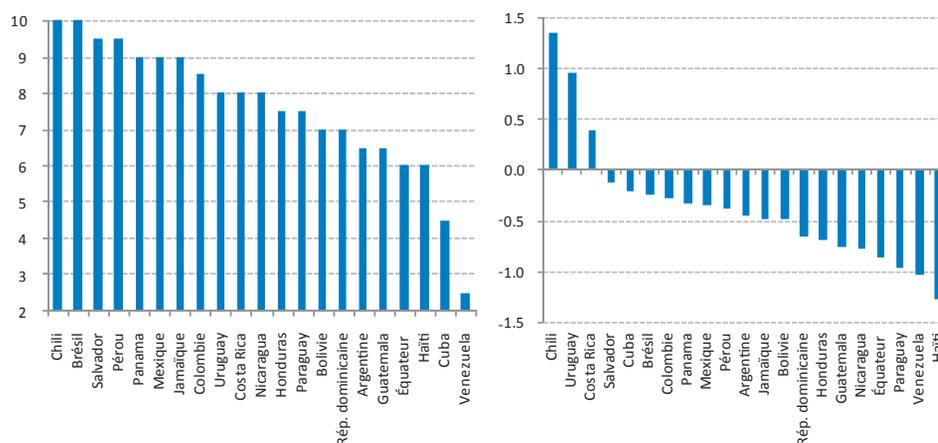
Les bons de la diaspora ont plus de chance de réussir auprès des vastes communautés d'expatriés qui ont des fonds à investir et sont bien disposées à l'égard de leur pays d'origine...

...la stabilité économique et le contrôle de la corruption sont de bons marqueurs à cet égard

concepts sont difficiles à mesurer. Ainsi, il est malaisé d'avoir des informations suivies sur la popularité des politiques d'un pays auprès des membres de sa diaspora, et l'hypothèse selon laquelle les élections locales permettent de mesurer les convictions de la diaspora est souvent infondée.

La figure 5.3 examine deux variables indicatives susceptibles de peser sur la propension de la diaspora à investir dans son pays d'origine : la stabilité économique et le contrôle de la corruption. La stabilité économique – en particulier au niveau du taux de change et des prix – est un indicateur important pour les politiques économiques poursuivies en Amérique latine étant donné le passé d'hyperinflation et de dépréciation de la monnaie des pays de la région. La corruption est probablement aussi un facteur pertinent⁸. De bons résultats dans ces deux domaines sont susceptibles d'inciter les investisseurs potentiels à estimer que leur argent sera bien dépensé et à des fins qu'ils peuvent anticiper (deux facteurs cruciaux pour que joue la « décote patriotique » frappant les bons de la diaspora).

Figure 5.3. Stabilité économique et corruption



Notes :

a) L'indice de la stabilité de la monnaie et des prix est un sous-composant de l'indice Bertelsmann de transformation politique (BTI). Sa valeur va de 0 (stabilité médiocre) à 10 (bonne stabilité).

b) L'indice du contrôle de la corruption est mesuré sur une échelle allant de -2.5 (mauvaise gouvernance) à +2.5 (bonne gouvernance).

Source : Centre de développement de l'OCDE d'après BTI (2008) pour l'indice de la stabilité de la monnaie et des prix et Kaufmann *et al.* (2008) pour l'indice du contrôle de la corruption.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/737653718523>

Si l'on envisage à la fois le marché potentiel (figure 5.2) et l'attractivité relative d'un investissement dans son pays d'origine (figure 5.3), on voit que le Brésil, la Colombie, le Mexique, le Panama, le Pérou et le Salvador sont en bonne position pour placer des bons de la diaspora.

DE L'INFLUENCE DES TRANSFERTS PRIVÉS SUR L'HUMEUR DES MARCHÉS FINANCIERS

Outre leur impact micro-économique sur les ménages, les transferts privés sont devenus une importante source de macrofinance et un pilier de la stabilité

macro-économique. Ces effets macro-économiques sont patents en Amérique latine, soit là où les transferts privés sont élevés en termes absolus (Brésil, Colombie, Équateur, Guatemala, Mexique et République dominicaine), soit là où ils sont importants en proportion de la taille de l'économie (Guyane, Haïti, Honduras, Jamaïque et Salvador). Le chapitre 2 a montré comment ce second facteur était particulièrement important pour les économies d'Amérique centrale et des Caraïbes, sans occulter les variations importantes d'un pays à l'autre dans toute la région.

Les transferts privés substantiels apparaissent directement dans les données de la balance des paiements et, de là, ils ont une influence sur les taux de change mais aussi, indirectement, sur d'autres variables macro-économiques comme les taux d'intérêt et l'inflation. Dans les pays émergents et en développement, les données de la balance des paiements sont un indicateur relativement fiable de la puissance financière de l'État *via* le canal du change. Les transferts privés disposent alors de nombreux vecteurs pour modifier les perceptions macro-économiques des marchés⁹.

Les transferts privés sont bénéfiques pour les économies qui les reçoivent, de par leur taille mais aussi par leur effet stabilisateur

Un simple examen de l'ampleur des transferts privés le montrent. Mais leur nature qualitative – très différente des flux d'IDE ou des exportations – est tout aussi fondamentale. Les flux de transferts privés peuvent aider une économie à amortir les chocs ; ils contribuent donc à limiter la vulnérabilité macro-économique d'un pays. En réduisant la probabilité de défaut dans les modèles du risque pays, ils peuvent atténuer le risque perçu de crédit souverain et limiter la probabilité de renversement de la balance courante (Bugamelli et Paterno, 2005).

Mais comme toujours, des flux solides de transferts privés ne vont pas sans contrepartie. Une augmentation des transferts privés aura un effet positif sur la balance courante et elle peut entraîner une appréciation du taux de change réel. Les décideurs doivent avoir conscience de ce risque. Une monnaie locale relativement forte accroît la tentation d'émettre un emprunt libellé en devises – et donc à en devenir dépendant. L'appréciation du taux de change liée aux transferts privés peut aussi provoquer un syndrome hollandais, en réduisant la compétitivité des exportations et en augmentant les importations¹⁰.

Les petits ruisseaux font les grandes rivières : comment valoriser les flux de transferts privés

Souvent, pour cerner l'impact des transferts privés sur le risque souverain, on les inclut dans le classique ratio de solvabilité (dette/exportations de biens et de services) (Ratha, 2005 ; Banque mondiale, 2006). L'insertion des transferts privés dans le dénominateur du ratio rend compte de l'intégralité des rentrées dans la balance courante. À l'inverse, si l'on ne tient pas compte des entrées de transferts privés (et donc si l'on ne mesure que les autres flux de la balance courante, comme les recettes tirées des exportations), on risque d'obtenir une image faussée de la stabilité macro-économique d'un pays. Une telle insertion se justifie-t-elle ?

Les transferts privés concourent à l'évaluation de la solvabilité d'un pays au même titre que ses exportations de biens et de services

De toute évidence, les exportations comme les transferts privés servent d'amortisseurs aux chocs extérieurs et réduisent le risque de ne pas honorer le service de la dette étrangère. Puisque le ratio de solvabilité mesure la capacité d'un pays à régler l'intégralité de sa dette extérieure (privée et publique), il semble qualitativement raisonnable d'y intégrer les transferts privés : on capture ce faisant d'un côté la dette totale et, de l'autre, les flux susceptibles d'assurer son service.

La figure 5.4 retrace l'évolution de ratio de solvabilité pour certains pays d'Amérique latine et des Caraïbes entre 1993 et 2006. D'une manière générale, les transferts privés ont un impact supérieur sur la solvabilité dans les économies d'Amérique centrale et des Caraïbes (comme en République dominicaine et au Salvador) que dans le reste de la région.

Figure 5.4. Ratio de la dette extérieure
(pour une sélection de pays d'Amérique latine et des Caraïbes)



Source : Avendaño et al. (2009).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/737676627681>

Les transferts privés réduisent l'instabilité globale des flux en provenance de l'extérieur

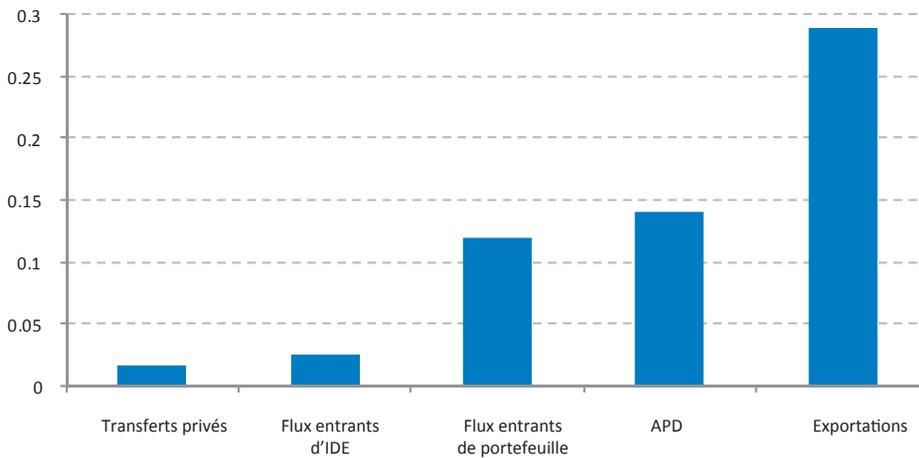
Les transferts privés ont un effet anticyclique dans la plupart des pays d'Amérique latine, réduisant ainsi significativement l'irrégularité de la croissance (Fajnzylber et López, 2007)¹¹. En outre, ils peuvent réduire l'instabilité de la totalité des flux en provenance de l'extérieur (IDE, portefeuilles, APD, prêts bancaires, exportations et transferts privés). Des études empiriques montrent que cet effet est lié à la fois

à leur stabilité relative par rapport à d'autres flux et à leur faible corrélation à ces flux (Avendaño *et al.*, 2009). Cette caractéristique pourrait être singulièrement importante en Amérique latine, où les taux d'épargne sont minimes et où la dépendance vis-à-vis des financements extérieurs est élevée¹².

Cela transparaît immédiatement de la figure 5.5, qui synthétise le profil irrégulier des principaux flux financiers vers les pays d'Amérique latine et des Caraïbes entre 1993 et 2007. Les résultats sont sans ambiguïté : les transferts privés sont bien plus constants que les autres flux extérieurs (portefeuilles, IDE, exportations et APD) – signe qu'ils sont une source de stabilité financière.

Figure 5.5. L'instabilité des flux extérieurs

[Amérique latine et Caraïbes, en pourcentage du PIB (1993-2007)]



Notes :

a) L'irrégularité est calculée comme la moyenne de la variance de chaque flux en proportion du PIB. Des résultats voisins sont obtenus pour l'irrégularité des flux auxquels on a appliqué le filtre Hodrick-Prescott, ce qui permet d'éliminer les effets tendanciels.

b) Les pays concernés sont : l'Argentine, la Bolivie, le Brésil, le Chili, la Colombie, le Costa Rica, l'Équateur, le Guatemala, Haïti, le Honduras, la Jamaïque, le Mexique, le Nicaragua, le Panama, le Paraguay, le Pérou, la République dominicaine, le Salvador, l'Uruguay et le Venezuela.

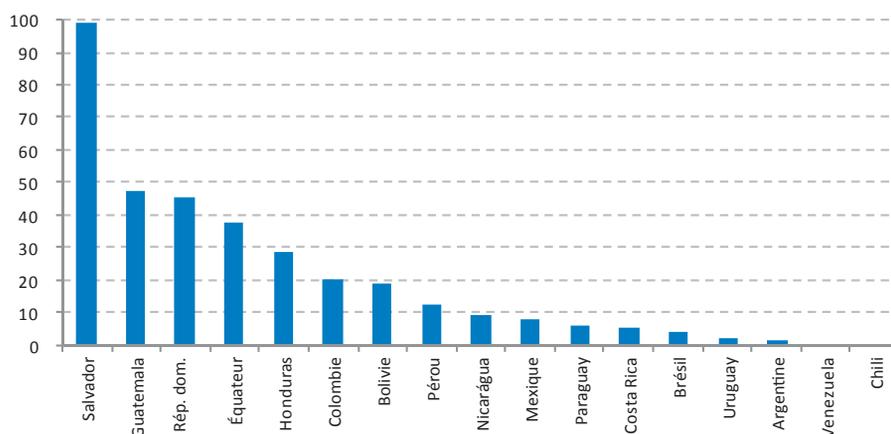
Source : Avendaño *et al.* (2009).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/737701477473>

L'effet de cette moindre instabilité et le caractère anticyclique signalé plus haut transparaissent dans la figure 5.6. La hauteur de la barre pour un pays donné représente l'évolution en pourcentage de l'instabilité (même définition qu'à la figure 5.5) calculée avec et sans les transferts privés sur la période 1993-2007¹³. Plus l'évolution est marquée, plus le rôle implicite des transferts privés pour réduire l'instabilité des flux extérieurs est important (que ce soit par leur faible instabilité intrinsèque ou par leur corrélation faible ou négative avec le total des autres flux extérieurs).

Figure 5.6. Volatilité des flux en provenance de l'extérieur, avec et sans les transferts privés

(variation en pourcentage de l'irrégularité hors transferts privés – moyenne 1993-2007)



Note: La hauteur de chaque barre représente l'évolution en pourcentage de variation annuelle des flux de ressources en provenance de l'extérieur sur la période 1993-2007 en éliminant les transferts privés des travailleurs. Une barre plus élevée signifie que les transferts privés réduisent la volatilité dans des proportions importantes.

Source : Avendaño et al. (2009).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/737705828362>

Les variations d'un pays à l'autre sont considérables. En général, l'effet est le plus marqué (du moins parmi les pays d'Amérique du Sud et d'Amérique centrale) là où les transferts privés occupent une place importante dans le PIB. Les transferts privés ont un effet tangible sur la régularité des flux extérieurs vers ces pays. La section suivante va examiner si et comment le phénomène joue sur l'humeur des marchés, en observant l'un des grands acteurs des marchés émergents : les agences de notation.

Ce qu'en pensent les agences de notation du crédit

Cette crise sera lourde de conséquences pour les agences de notation du crédit (ANC). Les chercheurs comme les décideurs constatent que « les récentes turbulences sur les marchés financiers ont placé les agences de notation du crédit sur la sellette » et plaident pour une remise à plat de leur modèle d'affaires (Portes, 2008). Beaucoup estiment que les ANC sont à la fois juge et partie, étant donné qu'elles sont rémunérées par les émetteurs qu'elles notent (voir Mathis, McAndrews et Rochet [2008] pour une analyse théorique). Elles sont aussi en butte aux critiques pour avoir joué un rôle de premier plan dans les cadres réglementaires de la finance internationale – ceux-là même qui ont tant laissé à désirer¹⁴. Pour autant, les ANC continuent à jouer un rôle considérable et de plus en plus prééminent sur les marchés financiers internationaux. Afin de mieux saisir leur influence sur les émetteurs des pays émergents¹⁵, il faut tenter de comprendre la manière dont elles évaluent le risque pays et de voir si elles tiennent ou non compte des transferts privés.

Les ANC utilisent classiquement des indicateurs tels que dette/exportations et service de la dette/balance courante pour évaluer la cote de crédit d'un pays. Les travaux sur l'accès des emprunteurs souverains aux marchés financiers internationaux (Ratha, 2005 ; Banque mondiale, 2006) indiquent que les perceptions de la cote de crédit souverain pourraient s'améliorer si les transferts

privés étaient – à juste titre – intégrés dans les calculs de ces indicateurs. Qu'en est-il dans la pratique ?

Ratha *et al.* (2007) ont défini un modèle standard de notation et constaté qu'un certain nombre de pays non évalués obtiendraient avec ce modèle des notes plus élevées que prévu – grâce surtout aux entrées en devises, tels les transferts privés. Pour Ratha (2005), « les notations crédit d'un pays par les grandes agences internationales ignorent souvent les transferts privés ». Ce qui contredit les déclarations des principales intéressées, du moins pour les pays où ces flux sont substantiels :

- avant la crise, Fitch Ratings (2008) indiquait que les transferts privés pouvaient avoir un impact positif sur l'évaluation, comme dans le cas du Salvador. Ces commentaires sont cohérents avec la méthodologie affichée par Fitch, qui « tient compte de l'irrégularité et de la vulnérabilité potentielle des recettes, tels les transferts privés, aux chocs intérieurs et extérieurs » (Fitch Ratings, 2007) ;
- dans ses perspectives pour le Mexique, Standard & Poor's (2005) souligne l'importance des transferts privés dans la balance des paiements et leur impact indirect sur d'autres déterminants des notations souveraines, comme les finances publiques. Plus récemment (mai 2009), alors que l'agence abaissait la note du Salvador de « BB+ » à « BB », Standard & Poor's a affirmé que « les mauvais résultats de 2009 sont dus à une baisse de la consommation, des investissements et des exportations liée aux répercussions de la récession mondiale » et que « les transferts privés en provenance des États-Unis s'étaient repliés de 8 % dans les deux premiers mois de l'année¹⁶ » ;
- en février 2009, en s'appuyant sur le cas des Philippines, Moody's a déclaré que le ralentissement de la croissance en 2009 pourrait être en partie attribué à un déclin des transferts privés qui, dans le cas précis, représentent plus de 10 % de la production intérieure et sont un important moteur de la consommation¹⁷.

Malgré ces exemples et l'importance du « pourquoi » et « comment » les notes sont obtenues, peu de travaux analysent systématiquement l'impact des transferts privés sur les notations souveraines attribuées par les ANC¹⁸. Il ne faut pas oublier que cette exposition aux transferts privés peut être vécue comme un avantage (accès à des flux extérieurs relativement stables) ou un risque (dépendance à l'égard de flux qui, pour l'essentiel, échappent au contrôle du pays bénéficiaire).

Les modèles appliqués par les ANC sont un secret jalousement gardé. De sorte que des chercheurs extérieurs ne peuvent réellement pas savoir quels sont les éléments pris en compte dans les notations publiées – et lesquels ont été ignorés. Par conséquent, ils ont mis au point des modèles économétriques visant à simuler ceux des ANC. En construisant leur modèle de notation sur une longue période (1993-2006) et en estimant les notes attribuées à 83 pays émergents, Avendaño *et al.* (2009) ont évalué l'impact des transferts privés sur les conclusions des trois principales ANC (Standard & Poor's, Moody's et Fitch). Leur analyse couvre l'impact du ratio de solvabilité (dette extérieure/exportations et transferts privés) et de l'irrégularité des flux extérieurs sur les décisions de notation. Ils se sont demandés si les agences de notation tenaient vraiment compte des transferts privés dans leurs analyses, et quel serait l'effet potentiel de ces transferts s'ils étaient inclus dans les estimations des variables du marché.

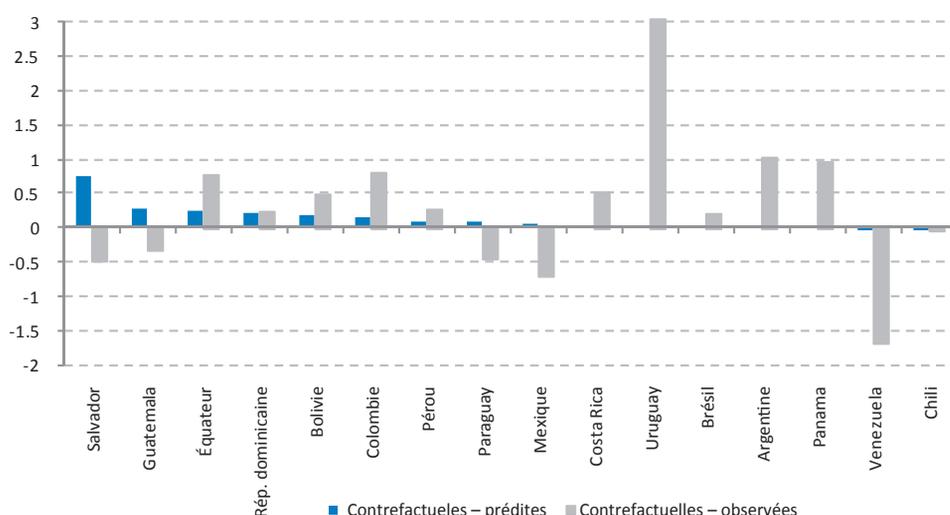
Ils parviennent à la conclusion que le ratio de solvabilité et tout comme l'irrégularité des flux en provenance de l'extérieur sont des variables régulièrement significatives et négatives, que les transferts privés soient ou non intégrés.

Comment et combien ? Évaluer le rôle des transferts privés

Les ANC tiennent compte à l'évidence des transferts privés dans leur approche. Un modèle se propose de mesurer l'influence des transferts sur leurs analyses d'évaluation

La figure 5.7 permet de commencer l'analyse du poids des transferts privés dans les estimations des ANC en comparant trois types de *Notes* : la note observée, une note prédite (calculée à l'aide d'un modèle qui exclut les transferts privés du ratio de solvabilité et de la volatilité des flux extérieurs), et une note contrefactuelle (calculée à partir d'estimateurs du modèle prédit mais en incluant les transferts privés dans les deux principales variables explicatives)¹⁹.

Figure 5.7. Écarts entre les notations (observées, prédites et contrefactuelles) 2006



Notes :

a) Un écart d'un cran sur l'échelle des notations équivaut à un.

b) Les données présentées ici sont celles de Standard & Poor's. L'annexe statistique 5.1 présente les résultats de Fitch et Moody's.

Source : Avendaño et al. (2009)

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/737732210172>

Pour les pays ayant un niveau substantiel de transferts privés par rapport au PIB (comme le Guatemala, l'Équateur, la République dominicaine et le Salvador), on observe un écart relativement important entre la note prédite et la note contrefactuelle – de pratiquement un cran dans le cas du Salvador –, signe que l'intégration des transferts privés serait bénéfique pour ces pays.

Reste à savoir si les ANC incluent déjà les transferts privés dans leurs propres modèles – ce que permet une comparaison entre la note contrefactuelle et la note observée. Ici, les principales variances ne sont pas concentrées entre les pays ayant d'importants niveaux de transferts privés par rapport au PIB. Les plus grands écarts concernent en fait des pays comme l'Uruguay et le Venezuela, qui ne font pas partie de ce groupe. En outre, pour les pays ayant d'importants niveaux de transferts privés, il est difficile de savoir si la note observée est moins favorable que la note contrefactuelle (matérialisée par le signe + dans la figure). Pour le Guatemala et le Salvador, les notes observées sont plus favorables que les notes contrefactuelles, ce qui indique que la notation de Standard & Poor's est plus avantageuse que celle attribuée par le modèle statistique qui intègre les transferts privés. L'inverse est vrai pour l'Équateur et la République dominicaine.

Bien sûr, les ANC n'utilisent pas un seul modèle pour effectuer leurs notations. Celles-ci sont le résultat d'une analyse qualitative et quantitative du risque crédit et, par conséquent, une estimation à partir d'un modèle économétrique général n'est qu'un pis-aller. En outre, les notations sont attribuées au cas par cas. Ce qui rejoint des recherches précédentes (dont celle de Roubini et Manasse, 2005), qui montrent qu'il n'existe pas de modèle unique pour évaluer des pays et que les variables n'ont pas toujours le même impact sur les notations souveraines. Dans ce contexte, l'étude d'Avendaño a élaboré un modèle spécifique pour les pays bénéficiant d'importants transferts privés. Il est présenté au tableau 5.1.

La modélisation est une variable indicative pour l'analyse qualitative et quantitative plus complexe menée par les ANC

Tableau 5.1. Impact des variables de transferts privés sur les notations attribuées par les ANC, 1993-2006

	S&P	Moody's	Fitch
Variable de seuil			
Transferts privés/PIB > 5 %	+	-	+
Ratio de solvabilité			
Dettes/exportations et transferts privés	-	-	-
Irrégularité des flux extérieurs			
Variance des flux extérieurs/PIB	-	-	-
Variable interactive du ratio de solvabilité			
Seuil x ratio de solvabilité	-	+	-
Variable interactive de l'irrégularité des flux extérieurs			
Seuil x irrégularité des flux extérieurs	+	+	+

Notes :

a) le seuil définit les pays ayant des niveaux élevés de transferts privés comme ceux où ces flux dépassent 5 % du PIB.

b) chaque encadré indique le signe de la variable : un + indique que la variable a un effet positif sur les notations souveraines ; un - traduit un impact négatif.

c) les zones grisées identifient les variables statistiquement significatives à 1 %.

Source : Centre de développement de l'OCDE d'après Avendaño *et al.* (2009).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/738520734465>

En utilisant une série de variables de contrôle, l'importance d'un ratio transferts privés/PIB supérieur à 5 % n'est pas significativement différente d'un 0 pour les ANC. Une forte dépendance aux transferts privés n'entraîne pas nécessairement une amélioration de la perception des marchés.

Cependant, le ratio de solvabilité et l'irrégularité des flux extérieurs (transferts privés compris) sont importants pour la plupart des ANC. En outre, le terme d'interaction entre le ratio transferts privés/PIB et la variable irrégularité des flux extérieurs est significatif pour expliquer les notations au sens où l'impact négatif de l'irrégularité des flux en provenance de l'extérieur est réduit. Au moment d'estimer un second modèle pour les pays fortement dépendants des transferts privés, Avendaño *et al.* (2009) constatent que les transferts privés ont avant tout un impact indirect et positif sur les notes au travers d'une prime (calculée avec les variables muettes interactives transferts privés/PIB et variable irrégularité des flux extérieurs) : l'impact est plus prononcé dans le cas de l'irrégularité des flux extérieurs que dans celui du ratio de solvabilité.

L'analyse des ANC semble refléter l'impact des transferts privés – significatif pour les pays très dépendants ou les pays à revenu faible ou intermédiaire. Mais leurs effets sont modestes par rapport à d'autres variables pertinentes

Ces résultats confortent l'idée que les ANC *tiennent compte dans la réalité* des transferts privés dans leur notation de la dette souveraine. Mais cette variable n'est significative que pour certains pays : ceux qui sont très dépendants des transferts, en général de petite taille et souvent classés comme pays à revenu faible ou intermédiaire. Une augmentation tendancielle des transferts peut améliorer la note – mais l'inverse est également vrai. Ce qui pourrait expliquer que, dans la crise économique actuelle, six des sept pays évalués ayant le ratio transferts privés/PIB le plus élevé de la région aient été rétrogradés ou aient vu une aggravation de leurs perspectives de notation (de positif à stable ou de stable à négatif)²⁰.

Enfin, il faut signaler que l'impact de l'insertion des transferts privés sur les notations reste minime comparé à d'autres variables telles que le service de la dette, le niveau d'endettement en devises ou la profondeur des marchés financiers en monnaie locale.

NOTATIONS FICTIVES : ÉVALUER CEUX QU'ON N'ÉVALUE PAS

La note attribuée par une grande ANC pèse lourdement sur l'accès de l'emprunteur souverain aux marchés financiers. Une pratique courante consiste à évaluer des obligations cotées à titre de réassurance pour les investisseurs puis d'ouvrir les marchés à ces investisseurs (fonds de pension notamment) qui, pour des raisons réglementaires qui leur sont propres, ont besoin d'une notation de leurs investissements²¹. Sans rentrer dans le débat actuel sur le rôle des ANC, une notation peut être aujourd'hui plus importante que par le passé, dans la mesure où les autres signaux des marchés financiers sur le risque de crédit ne sont plus forcément pertinents (Flandreau *et al.*, 2009b).

En outre, les notations souveraines produisent des externalités. Leur attribution fait, en tant que telle, de la publicité à l'emprunteur et elle peut attirer l'attention d'investisseurs et donc, potentiellement, des capitaux. Les notations souveraines servent de point d'ancrage – ou plus exactement de plafond – pour les décisions d'investissement sur les marchés boursiers et obligataires d'un pays ainsi que pour les décisions d'IDE. On peut aller jusqu'à dire qu'elles influencent – parfois indirectement, certes – pratiquement toutes les décisions d'investissement d'acteurs étrangers dans un pays donné et qu'elles sont pour eux un outil familier.

Il est donc d'autant plus étonnant que bon nombre de pays en développement ne soient pas notés. Des coûts fixes élevés, le manque d'informations et une mauvaise compréhension des incitations pourraient être responsables de cette situation. Si l'on en croit Ratha *et al.* (2007), « 70 pays en développement – pauvres pour la plupart – et 12 pays à revenu élevé n'ont été notés par aucune grande ANC. Sur les 86 pays en développement effectivement notés, les notes remontent dans 15 cas à 2004 voire, même plus tôt ». Des résultats du même ordre figurent dans la couverture accordée par les banques d'investissement dans leurs rapports aux pays émergents et en développement (Nieto-Parra et Santiso, 2007)²².

Quoi de plus logique que de vouloir estimer la notation d'un pays lorsque les ANC ne l'ont pas fait ? Avendaño *et al.* (2009) préconisent des notations pour un certain nombre de pays d'Amérique centrale et des Caraïbes dépendants des transferts privés – dont certains n'ont jamais été évalués par aucune des trois grandes ANC – en utilisant les modèles décrits précédemment. La figure 5.8 illustre ces notations fictives pour plusieurs pays d'Amérique latine. Des notations fictives historiques figurent également dans ce graphique dans la mesure où

Malgré l'importance des notations pour l'accès au crédit, de nombreux pays en développement ne sont pas évalués.

les tendances sont pratiquement aussi importantes que les valeurs absolues en ce qui concerne l'impact sur les allocations de portefeuille et le comportement des investisseurs.

Les notations fictives pour les pays fortement dépendants des transferts privés (Équateur, Guatemala, Honduras, Nicaragua, République dominicaine et Salvador) ont été estimées à l'aide d'un modèle spécifiquement conçu pour ce type de pays. À titre de comparaison, les notations fictives de Fitch pour le Honduras et le Nicaragua sont respectivement B- et CCC+ alors que celles de Standard & Poor's pour les deux pays sont à B. Une comparaison approfondie des notations fictives et des notations observées est réalisée par Avendaño *et al.* (2009).

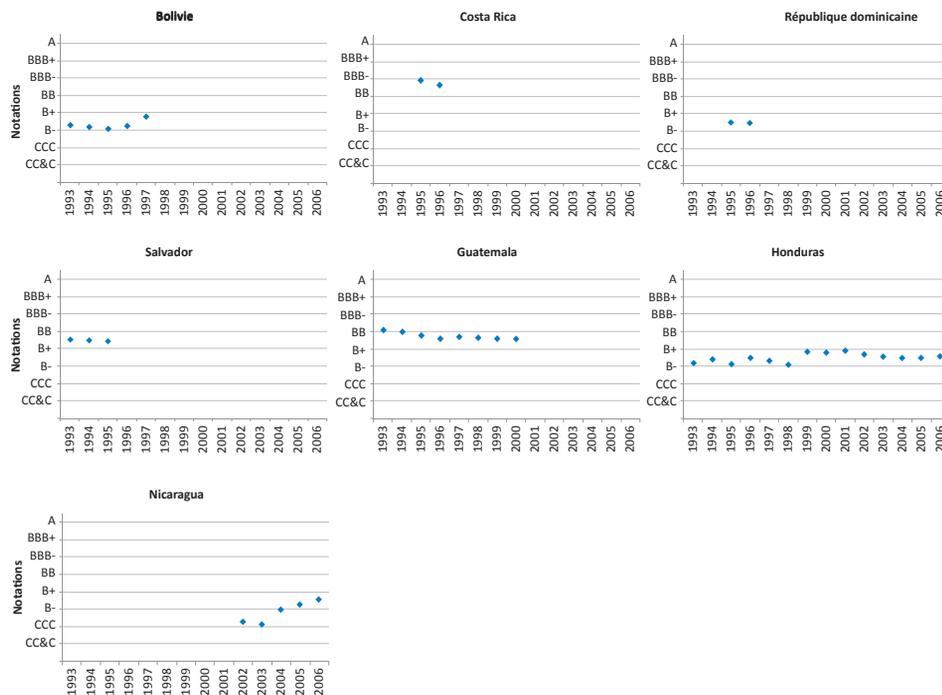
Ces modèles calculent des notations fictives pour les pays non évalués

Nieto-Parra et Santiso (2007) émettent l'idée d'un partenariat entre une grande organisation internationale ayant une expertise dans le financement du développement, des agences bailleurs de fonds et un détenteur de marché sur les marchés émergents afin de pouvoir élargir cette couverture pays. Ces partenariats public/privé ont des précédents : pendant plusieurs années, Standard & Poor's ont assuré la couverture de plusieurs pays africains, avec le soutien de la Société financière internationale (SFI) et du Programme des Nations unies pour le développement (Pnud). Cela a abouti en 2006 à la notation de 14 emprunteurs souverains. Les *Perspectives économiques en Afrique*, produites par le Centre de développement de l'OCDE et la Banque africaine de développement (BAfD) avec le soutien de l'UE, s'efforcent aussi de développer la couverture économique et les notations des pays peu présents sur les marchés financiers. Ces initiatives, si elles étaient développées dans ce sens, seraient un premier pas important pour étoffer les informations dont disposent les marchés sur plusieurs pays en développement.

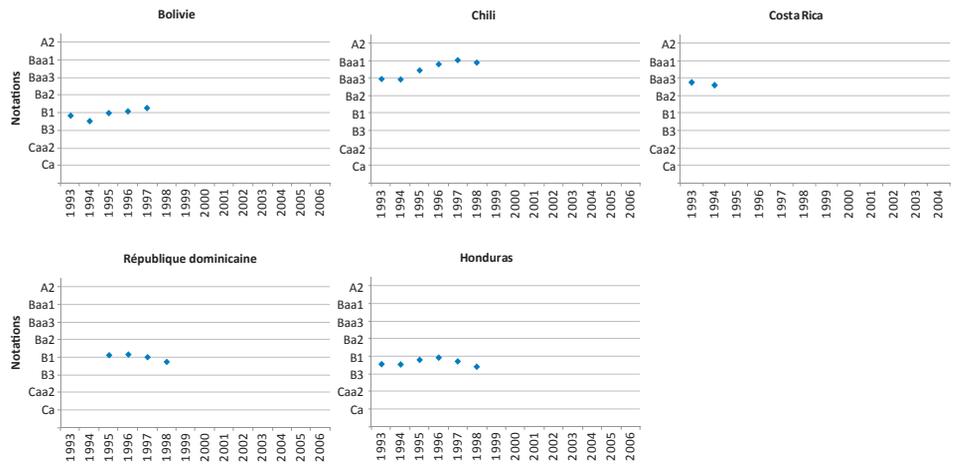
Un partenariat public-privé adapté pourrait contribuer à élargir la couverture des pays évalués et améliorer ainsi leur profil sur les marchés

Figure 5.8. Notations fictives pour l'Amérique latine et les Caraïbes (Périodes non évaluées)

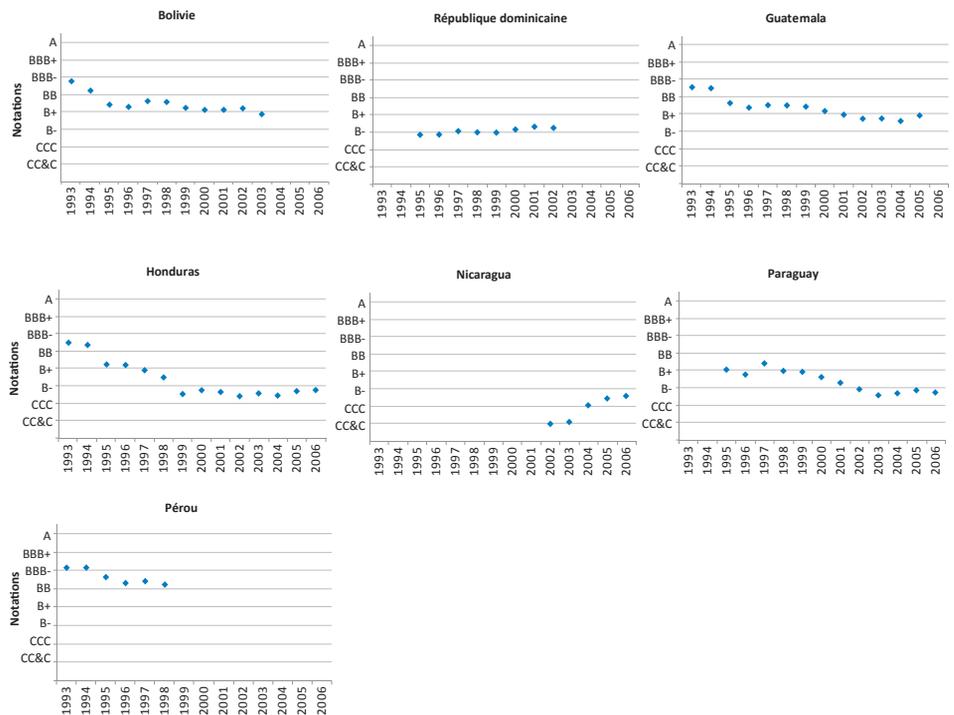
Panneau A : Standard & Poor's



Panneau B : Moody's



Panneau C : Fitch



Source : Avendaño et al. (2009).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/737743370784>

ENSEIGNEMENTS ET IDÉES

Les marchés financiers et les transferts privés entretiennent de nombreux liens – qui vont des titres, dans lesquels les seconds jouent un rôle fondamental, à la manière dont ils peuvent influencer sur l’humeur des marchés financiers internationaux. Les enseignements à retirer pour les décideurs sont multiples.

Les bons de la diaspora méritent d’être envisagés. Ce chapitre propose une boîte à outils pour évaluer les chances de réussite pour un émetteur donné. Il s’agit avant tout de la capacité financière des membres des diasporas concernées ainsi que de leurs incitations à investir dans des obligations émises par leur pays d’origine.

Les transferts privés ont de l’importance pour la perception qu’ont les marchés financiers des emprunteurs souverains. Ils améliorent directement des indicateurs clés comme le ratio de solvabilité, et ils régularisent les flux en provenance de l’extérieur. Par conséquent, les acteurs du marché et, en particulier, les agences de notation, tiennent désormais compte de ces flux lorsqu’ils évaluent le risque pays.

L’influence des transferts privés sur les notations est particulièrement lourde pour les petits pays à revenu faible et intermédiaire d’Amérique centrale et des Caraïbes. Mais c’est aussi un outil à double tranchant : une dépendance extrême (quelle qu’en soit la définition) peut être jugée négative. L’éducation au marché et une présentation précise seront des facteurs importants pour saisir les avantages de ces flux, surtout dans la période de crise actuelle qui entraîne une certaine tension sur les transferts privés.

Enfin, ce chapitre propose des notations fictives pour les pays bénéficiant d’importants transferts privés mais pour lesquels aucune notation commerciale n’est disponible. Ces notations fictives pourraient déclencher des échanges utiles avec les investisseurs des marchés financiers ou les organisations internationales. Les flux d’information qui en résulteraient pourraient être exploités par le biais de partenariats public/privé afin de déboucher sur une évaluation officielle par les ANC.

NOTES

1. Par conséquent, les défaillances restent rares et, surtout, en termes d'humeur des investisseurs, les défauts de paiement et les crises qu'ont connus des pays émergents comme l'Argentine en 2001 et le Brésil en 2002 n'ont pas provoqué de renégociation ou de litige avec les investisseurs de DPR.
2. Étant donné que ces valeurs sont peu échangées et que leurs caractéristiques diffèrent de celles des emprunts d'État, il semble plus judicieux de les comparer au marché primaire qu'au marché secondaire.
3. En 2008, Fitch a revalorisé 17 programmes structurés de financement sous l'effet de l'amélioration des titres souverains. Au Brésil, les programmes bancaires liés aux futurs flux des établissements Itaú, Unibanco, Santander et Visa Net ont tous profité d'un environnement souverain amélioré (Fitch Ratings, 2009).
4. Pour les transactions de catégorie « investissement », les DSCR de Standard & Poor's vont de huit à 14 fois. C'est le cas pour la plupart des émissions DPR, surtout des pays d'Amérique latine considérés comme ayant des DSCR élevés (Standard & Poor's, 2008). Ainsi, en juillet 2001, Standard & Poor's ont attribué une note BBB aux certificats à taux fixe d'une valeur de 250 millions USD du Nikkei Remittance Trust, série 2001-1, à échéance août 2006. Cette transaction impliquait la Banco do Brasil, qui vendait les effets à recevoir des transferts privés futurs de travailleurs brésiliens installés au Japon. La volatilité et l'incertitude des transferts futurs ont été compensées par un DSCR de 7.6 fois.
5. Toute « décote patriotique » obtenue équivaut à la marge des rendements économiques que les membres de la diaspora sont prêts à sacrifier (par volonté sans doute de contribuer au développement de leur pays d'origine). Plus précisément, cette décote est mesurée par l'écart entre le taux d'intérêt qu'un pays aurait à acquitter pour émettre cette obligation sur le marché international et le taux d'intérêt versé pour vendre cette obligation aux membres de la diaspora (Johnson et Sedaca, 2004).
6. Selon Ketkar et Ratha (2009b), Israël est le premier pays à avoir émis ce type d'obligations, en 1951. Il a été suivi par l'Inde en 1991. Cependant, la réglementation à laquelle ces titres sont soumis diffère grandement entre les deux. Alors que les bons israéliens sont enregistrés auprès de l'autorité américaine des marchés financiers (Securities and Exchange Commission – SEC), les bons indiens sont soumis aux lois du pays (voir Chander [2001] pour une discussion sur les réglementations s'appliquant aux bons indiens de la diaspora).
7. Bien entendu, ces nombres ne sont qu'une approximation grossière de la taille du marché pour les bons de la diaspora. En effet, les membres d'une diaspora qui ne sont ni cadres ni professionnels peuvent néanmoins vouloir acheter ces titres. Par ailleurs, une diaspora est toujours composée d'émigrés, certes, mais aussi de leurs descendants qui entretiennent notamment un lien culturel et autre avec le pays d'origine de leurs parents – un trait qui n'a sans aucun doute pas échappé aux gouvernements israélien et indien. Pour ces deux raisons, les chiffres indiqués ici sous-estiment probablement le nombre d'acheteurs potentiels de bons de la diaspora.
8. Latinobarómetro (2008) a constaté que 69 % des Latino-américains pensaient que les fonctionnaires étaient corrompus – une proportion qui n'évolue pas dans les enquêtes publiées depuis 2000. En outre, 54 % des Latino-américains pensent que les hommes politiques sont plus corrompus que le reste de la société.
9. Voir Moody's (2008) pour l'importance des considérations relatives à la balance des paiements dans la fixation des notes.
10. Amuedo-Dorantes et Pozo (2004) constatent qu'un doublement des transferts des expatriés avait provoqué une appréciation du taux de change d'environ 22 % en Amérique latine et dans les Caraïbes. Ils associent donc les transferts privés à une réduction de la compétitivité du pays bénéficiaire. Pourtant, Rajan et Subramaniam (2005) n'ont trouvé aucune donnée empirique pour corroborer un tel phénomène. Pour le FMI (2005), les effets de « syndrome hollandais » provoqués par les transferts privé sont moins marqués qu'avec les appréciations du taux de change liées aux boums des ressources naturelles.

11. Pourtant, le revenu tiré des migrants peut devenir coûteux dans les pays émergents dès lors que les ressources ne sont pas correctement gérées. Les transferts privés limitent l'incitation des autorités à maintenir une discipline budgétaire (Chami *et al.*, 2008). Ils peuvent créer un problème d'aléa moral en réduisant la volonté politique d'implanter des réformes conduisant à une appréciation du taux de change réel.
12. Les transferts privés des migrants sont une source importante de capitaux étrangers dans bon nombre de pays d'Amérique latine et ils sont considérés comme stables par rapport à d'autres flux financiers (Ratha, 2004). Des effets identiques sont visibles sur de longues périodes (voir Esteves et Khoudour-Casteras [2010] pour la fin du 19^e siècle).
13. Plus spécifiquement, la variance des flux extérieurs reçus par un pays est définie comme suit :

$$Var(\text{external_flows})_{\alpha,t} = \sum_{i=1}^N w_{i,t}^2 \cdot Var(X_{i,t}) + 2 \sum_{i \neq j} w_{i,t} w_{j,t} Cov(X_{i,t}, X_{j,t})$$

où $Var(\text{external_flows})_{\alpha,t}$ correspond à la variance des flux extérieurs reçus par le pays α à l'instant t , $w_{i,t}$ est le poids du flux extérieur i dans le total des flux extérieurs du pays α , $Var(X_{i,t})$ est la variance du flux extérieur i en pourcentage du PIB entre $t-5$ et t et $Cov(X_{i,t}, X_{j,t})$ est la covariance entre les flux extérieurs sur le PIB i et j et depuis $t-5$ à t .

14. Voir Flandreau *et al.* (2009a) pour une discussion sur l'émergence des ANC, devenues de véritables piliers de la régulation financière dans les années 1930 justement parce qu'alors il n'y avait pas de conflits d'intérêt.
15. Dans ce contexte, il existe une vaste littérature très utile autour de l'impact des notations sur les prix du marché (Kaminsky et Schmukler, 2001) et les écarts des obligations souveraines (Reisen et Von Maltzan, 1999 ; Sy, 2001 ; Ratha *et al.*, 2007 ; Cavallo *et al.*, 2008 ; Gaillard, 2009).
16. "S&P" lowers El Salvador rating to 'BB' from 'BB+', *Reuters*, 12 mai 2009 (article en ligne).
17. "Moody's: Slowing remittances hurt RP", *Manila Bulletin*, 14 février 2009 (article en ligne).
18. Cette lacune est en totale opposition avec les études approfondies menées sur l'impact des transferts des travailleurs expatriés au niveau macro et micro (pour un examen de la littérature, voir Banque mondiale, 2006).
19. Ils estiment notamment les notes à l'aide du ratio de solvabilité, de l'irrégularité des flux extérieurs et d'une série de variables de contrôle en faisant appel au modèle suivant :

$$Rating_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 \text{control_variables}_{i,t} + \beta_2 TDX_wr_{i,t} + \beta_3 \text{Volat_indicator_wr}_{i,t} + \tau_t + v_i + \varepsilon_{i,t}$$
 où TDX_wr correspond au ratio de solvabilité sans les transferts privés, $\text{volat_indicator_wr}$ est l'indicateur de l'irrégularité sans les transferts privés, τ_t est un effet fixe annuel et v_i correspond à l'effet du pays considéré. Ils obtiennent leur vecteur β comme estimateur de l'effet fixe. Ensuite, ils emploient le ratio de solvabilité observé (transferts privés inclus) et l'irrégularité des flux extérieurs (transferts privés inclus) pour calculer la notation contrefactuelle à l'aide de ces deux variables et des coefficients β estimés ci-dessus.
20. Depuis septembre 2008, l'Équateur, le Guatemala, le Honduras, la Jamaïque, la République dominicaine et le Salvador ont été rétrogradés et/ou ont vu leurs perspectives abaissées. Seul le Nicaragua a des notations stables.
21. En outre, le cadre réglementaire de Bâle II pourrait pénaliser les titres non évalués (BRI, 2005).
22. La couverture pays des principales banques d'investissement, les indices de référence sur les pays émergents dont l'EMBI (produit par JPMorgan pour les marchés obligataires) ou les banques internationales comme Citigroup, Deutsche, HSBC, JPMorgan ou Morgan Stanley portent rarement sur plus de 35 économies. Pour les investisseurs financiers internationaux, les 120 autres pays en développement sont tout bonnement invisibles. Seuls dix pays bénéficient d'une couverture systématique de la part des grandes institutions financières.

ANNEXE STATISTIQUE

Tableau 5.A1. Notations observées, prédites et contrefactuelles réalisées en 2006

Fitch			Moody's			Standard and Poor's		
	Contrefactuelles-			Contrefactuelles-			Contrefactuelles-	
	prédites	observées		prédites	observées		prédites	observées
Salvador	0.36002	-0.46191	Salvador	0.49599	-0.75814	Salvador	0.75845	-0.47801
Guatemala	0.152111	-3.637642	Nicaragua	0.287043	1.159521	Guatemala	0.288465	-0.321693
Équateur	0.125203	-0.245597	Honduras	0.281907	-0.394687	Équateur	0.245078	0.77884
Rép. Dom.	0.113979	-0.19136	Guatemala	0.166451	-0.977244	Rép. Dom.	0.211194	0.242587
Bolivie	0.099897	-1.038152	Équateur	0.147305	0.015111	Bolivie	0.187923	0.494432
Colombia	0.08054	1.28596	Rép. Dom.	0.118043	1.583122	Colombie	0.1674	0.80879
Pérou	0.048024	-0.587592	Colombie	0.107887	-0.044149	Pérou	0.08798	0.25887
Mexique	0.02654	-0.54456	Bolivie	0.107263	-0.281659	Paraguay	0.082745	-0.445262
Costa Rica	0.01711	0.48053	Pérou	0.048379	0.313993	Mexique	0.05425	-0.70479
Uruguay	0.01645	2.46372	Mexique	0.03433	-1.58148	Costa Rica	0.03166	0.53555
Brésil	0.014508	-0.685548	Paraguay	0.02661	0.186228	Uruguay	0.03088	3.039867
Argentine	0.012496	5.230289	Brésil	0.017759	-0.34089	Brésil	0.028911	0.189549
Panama	0.00774	0.65071	Costa Rica	0.01766	0.37066	Argentine	0.022138	1.017662
Venezuela	0.001484	-0.096064	Uruguay	0.017566	3.807784	Panama	0.01271	0.94879
Chili	0.00001	-0.72834	Argentine	0.013588	1.281941	Venezuela	0.002276	-1.684175
			Panama	0.00582	0.19339	Chili	0.00003	-0.01361
			Venezuela	0.0009	0.395595			
			Chili	0.00001	-0.47072			

Note : Un écart d'un cran sur l'échelle des notations équivaut à un.

Source : Centre de développement de l'OCDE, d'après Avendaño *et al.* (2009).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/738525782762>

RÉFÉRENCES

- AMUEDO-DORANTES, C. et S. POZO (2004), "Workers' Remittances and the Real Exchange Rate: A Paradox of Gifts", *World Development* Vol. 32, n°. 8.
- AVENDAÑO, R., N. GAILLARD et S. NIETO-PARRA (2009), "Are Workers' Remittances Relevant for Credit Rating Agencies?", *Working Paper* n° 282, Centre de développement de l'OCDE, Paris.
- BANQUE MONDIALE (2006), *Global Economic Prospects: Economic Implications of Remittances and Migration*, Banque mondiale, Washington, DC.
- BRI (2005), *International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards: a Revised Framework*, Basel Committee on Banking Supervision, Banque des règlements internationaux, novembre, Bâle.
- BTI (2008), Bertelsmann Transformation Index, Bertelsmann Stiftung, Berlin, www.bertelsmann-transformation-index.de.
- BUGAMELLI, M. et F. PATERNO (2005), "Do workers' remittances reduce the probability of current account reversals?", *World Bank Policy Research Working Paper* No. 3766, Banque mondiale, Washington, DC.
- CAVALLO, E., A. POWELL et R. RIGOBON (2008), "Do Credit Rating Agencies Add Value? Evidence from the Sovereign Rating Business Institutions", *Working Paper* No. 647, Banque interaméricaine de développement, Washington, DC.
- CHAMI, R., A. BARAJAS, T. COSIMANO, C. FULLenkAMP, M. GAPEN et P. MONTIEL (2008), "Macroeconomic Consequences of Remittances", *IMF Occasional Paper* No. 259, Fond monétaire international, Washington, DC.
- CHANDER, A. (2001), "Diaspora Bonds", *New York University Law Review*, Vol. 76, octobre.
- ESTEVEZ, R. et D. KHOUDOUR-CASTERAS (2010), "A Fantastic Rain of Gold: European Migrants' Remittances and Balance of Payment Adjustment during the Gold Standard Period", *Journal of Economic History*, à paraître.
- FAJNZYLBER, P. et H. LOPEZ (2007), *Close to Home. The Development Impact of Remittances in Latin America*, Banque mondiale, Washington, DC.
- FITCH RATINGS (2007), *Sovereign Rating Methodology*, 12 octobre.
- FITCH RATINGS (2008), *Republic of El Salvador*, 28 février.
- FITCH RATINGS (2009), "2009 Latin American Structured Finance Review and Outlook", *Structured Finance*, janvier.
- FLANDREAU, M., J.H. FLORES, N. GAILLARD et S. NIETO-PARRA (2009a), "The End of Gatekeeping: Underwriters and the Quality of Sovereign Bond Markets, 1815-2007", *NBER Working Paper* n° 15128, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- FLANDREAU, M., N. GAILLARD et F. PACKER (2009b), "Ratings Performance, Regulation and the Great Depression: Lessons from Foreign Government Securities", *CEPR Discussion Paper* n° 7328.
- FMI (2005), *World Economic Outlook: Globalization and External Imbalances*, Fonds monétaire international, Washington, DC., avril, Chapitre 2.
- GAILLARD, N. (2009), "Fitch, Moody's and S&P's Sovereign Ratings and EMBI Global Spreads: Lessons from 1993-2007", *International Research Journal of Finance and Economics*, Vol. 26, avril.
- JOHNSON, B. et S. SEDACA (2004), *Diasporas, Émigrés and Development: Economic Linkages and Programmatic Responses*, U.S. Agency for International Development (USAID) and Trade Enhancement for the Services Sector (TESS) Project, CARANA Corporation, mars.
- KAMINSKY, G. et S. SCHMUKLER (2001), "Emerging Markets Instability: Do Sovereign Ratings Affect Country Risk and Stock Returns?", *World Bank Working Paper* 2678, Banque mondiale, Washington, DC.

KAUFMANN, D., A. KRAAY et M. MASTRUZZI (2008), *Governance Matters VII: Governance Indicators for 1996-2007*, World Bank Policy Research, Banque mondiale, Washington, DC, juin.

KETKAR, S. et D. RATHA (2009a), "Future-Flow Securitization for Development Finance", in S. Ketkar et D. Ratha (éd.), *Innovative Financing for Development*, Banque mondiale, Washington DC.

KETKAR, S. et D. RATHA (2009b), "Development Finance via Diaspora Bonds", in S. Ketkar et D. Ratha (éd.), *Innovative Financing for Development*, Banque mondiale, Washington DC.

LATINOBARÓMETRO (2008), *Informe 2008*, Santiago du Chili, novembre. www.latinobarometro.org/docs/INFORME_LATINOBAROMETRO_2008.pdf.

MATHIS, J., J. McANDREWS et J.C. ROCHET (2008), "Rating the Raters", *Toulouse Working Paper*.

MOODY'S INVESTORS SERVICE (2008), *Sovereign Bond Ratings*, septembre.

NIETO-PARRA, S. et J. SANTISO (2007), « À la recherche d'un monde meilleur : marchés financiers et pays en développement », *Repères* n° 37, Centre de développement de l'OCDE, février.

OCDE (2008), *A Profile of Immigrant Populations in the 21st Century: Data from OECD Countries*, OECD, Paris.

PORTES, R. (2008), "Rating Agency Reform", *VOX*, 22.

RAJAN, R. et A. SUBRAMANIAN (2005), "What Undermines Aid's Impact on Growth?", *NBER Working Paper 11657*, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.

RATHA, D. (2004), *Understanding the Importance of Remittance Flows*, Migration Policy Institute, Washington, DC.

RATHA, D. (2005), *Leveraging Remittances for International Capital Market Access*, Banque mondiale, Washington, DC.

RATHA, D., P. DE et S. MOHAPATRA (2007), "Shadow Sovereign Ratings For Unrated Developing Countries", *World Bank Policy Research Working Paper 4269*, Development Prospects Group, Banque mondiale, Washington, DC., juin.

REISEN, H. et J. VON MALTZAN (1999), "Boom and Bust and Sovereign Ratings", *Working Paper* n° 148, Centre de développement de l'OCDE, Paris.

ROUBINI, N. et P. MANASSE (2005), "'Rules of Thumb' for Sovereign Debt Crises", *IMF Working Paper 05/42*, Fonds monétaire international, Washington, DC.

STANDARD & POOR'S (2005), "Sovereign Report Card: EMBIG", *Commentary Report*, 19 septembre.

STANDARD & POOR'S (2008), "Scenario Analysis: Emerging Market Financial Future Flow Securitizations Should Weather Upsets, Both At Home and Abroad", *Ratings Direct*, août.

SY, A. (2001), "Emerging Market Bond Spreads and Sovereign Credit Ratings: Reconciling Market Views with Economic Fundamentals", *IMF Working Paper 01/165*, Fonds monétaire international, Washington, DC.

CHAPITRE SIX

Gérer les migrations latino-américaines ? Plaidoyer pour l'action publique

Ces *Perspectives économiques de l'Amérique latine* paraissent à un moment où les migrations internationales et, en particulier, les migrations originaires d'Amérique latine et des Caraïbes, prennent un tour nouveau. Depuis quelques années, l'UE prend des dispositions en vue d'adopter une politique européenne de l'immigration. La directive « Retour » de 2008 pour l'immigration clandestine, évoquée au chapitre 1, est l'une des facettes de cette nouvelle structure d'action¹. Dans le même temps, certains États membres de l'UE engagent unilatéralement des réformes agressives, et parfois contradictoires. Alors que l'Espagne adopte un programme d'aide au retour de ses immigrés légaux, évalué au chapitre 3, la France s'est fixé des objectifs quantifiés, avec un quota d'admission d'immigrants économiques et un quota d'expulsions d'immigrés sans papiers (près de 30 000 par an). Aux États-Unis, l'administration Obama a déclaré en avril 2009 faire de la réforme de l'immigration, en panne depuis 2007, l'une des priorités de sa première année de présidence – et ce, malgré des thèmes concurrents comme la réforme des soins de santé et de l'énergie et les indispensables mesures de lutte contre la crise économique. Dans ce cadre, l'administration a fait connaître son intention d'officialiser la situation des clandestins (voir le chapitre 2 pour les statistiques précises)².

Cette débauche d'initiatives politiques dans les principaux pays d'accueil des émigrés latino-américains et caribéens et les réactions qu'elles suscitent au sein de la région sont révélatrices d'au moins deux choses : tout d'abord, la conviction, largement partagée, que l'on pourrait mieux gérer les flux migratoires ; puis le fait que les acteurs politiques, toutes tendances confondues, sont désormais conscients de la nécessité d'agir. Il existe malheureusement un troisième élément : l'absence, ou le semblant d'absence, de consensus sur les mesures à prendre. Non seulement les intérêts des pays d'accueil et des pays d'origine diffèrent parfois, mais certaines parties au sein même de ces deux groupes de pays ont des objectifs et des intérêts divergents. Quoi qu'il en soit, il faut réformer – et vite – pour s'assurer que les mouvements internationaux de personnes produisent tous leurs fruits, pour les habitants des pays d'accueil comme pour ceux des pays d'origine et, au premier chef, pour les émigrants eux-mêmes.

Une partie du problème tient à ce que le « régime mondial des migrations » – auquel tout migrant est confronté – s'apparente en fait un patchwork de règles, réglementations et normes d'application nationales souvent très différentes d'un pays à l'autre. C'est le cas notamment des décisions politiques prises dans les pays d'Amérique latine et des Caraïbes d'émigration et d'immigration (comme l'Argentine, le Costa Rica et le Venezuela). Par ailleurs, comme le décrit l'analyse des relations migratoires États-Unis/Mexique, la décision de « ne pas réglementer » est déjà un choix politique en soi (Alba, 2009). Il ne s'agit pas de suggérer qu'il existerait, ou qu'il devrait exister, un ensemble uniforme de règles pour tous les pays : mais tout simplement que les règles des différents pays interagissent les unes avec les autres.

La crise a renforcé la dimension politique des migrations, dans les pays d'origine comme dans les pays d'accueil. Elle offre l'occasion d'une réforme concertée

La crise économique mondiale, particulièrement depuis la faillite de Lehman Brothers en septembre 2008, a placé l'immigration sous les feux des projecteurs dans de nombreux pays. L'« urgence de l'instant » invoquée par le président Obama pourrait bien rendre inéluctable la réforme de l'immigration, du fait justement de la crise – sachant que les causes sous-jacentes justifiant la réforme en sont indépendantes.

Il faut bien s'en convaincre pour dissocier les phénomènes purement conjoncturels des tendances de plus long terme. On peut s'attendre, avec la crise, à une diminution de la demande en travailleurs immigrés, un phénomène de court terme) ; mais les profils démographiques des différents pays, d'immigration comme d'émigration, et la pente que ces profils donnent aux migrations internationales, devraient se maintenir sur le long terme. Bien sûr, il est beaucoup plus difficile qu'il n'y paraît de classer tel ou tel phénomène dans la catégorie « court terme » ou « long terme » : comme l'a montré le panorama macro-économique de ces *Perspectives*, certains des effets directs sociaux et économiques observés actuellement sont cycliques quand d'autres découlent des transformations à plus long terme forgées par la crise. Pour autant, il faut rappeler que, dans de nombreux pays, les immigrants souffrent de manière disproportionnée de la crise. Ainsi en Espagne, le taux global de chômage – déjà élevé – de 17.4 % cache en fait un taux de 15.2 % chez les travailleurs nés dans le pays et un niveau alarmant de 28.4 % chez les travailleurs nés à l'étranger³.

Ce chapitre s'intéresse aux modalités de mise en œuvre de cette réforme et aux rôles que les acteurs de la scène latino-américaine peuvent jouer à cet égard. L'approche retenue est guidée par la volonté de conforter les résultats positifs du développement en Amérique latine et dans les Caraïbes, sans ignorer pour autant que cette amélioration, pour être politiquement convaincante,, doit profiter aussi aux pays situés en dehors de la région.

POURQUOI AGIR ? PLAIDOYER POUR UNE RÉPONSE VOLONTARISTE

Les bénéfices potentiels d'une plus grande liberté de circulation des personnes sont énormes...

Si les avantages liés à la mobilité internationale sont aussi importants que ces *Perspectives* le laissent entendre, les décideurs ne devraient-ils pas renoncer à encadrer ces flux ? Les gains économiques de la mobilité internationale du travail sont sans aucun doute immenses et les gains potentiels d'une nouvelle libéralisation sont, pour autant qu'on le sache, encore bien supérieurs. Une étude initiale de Hamilton et Whalley (1984) estimait que l'élimination de toutes les barrières aux mouvements internationaux de personnes reviendrait à doubler le PIB mondial. Les calculs suivants ont été légèrement moins impressionnants mais, même ainsi, Hatton (2007) synthétise la littérature en affirmant que les gains retirés d'une libre circulation des personnes seraient environ dix fois supérieurs à ceux de la libéralisation des échanges.

Les chapitres précédents de ces *Perspectives* ont fait valoir l'intérêt que toutes les parties peuvent retirer de ces mouvements : les émigrés obtiennent des revenus largement supérieurs à ceux qu'ils auraient en restant chez eux ; les pays d'origine récupèrent les transferts privés et peuvent profiter d'une augmentation des revenus des travailleurs peu qualifiés (sans occulter les problèmes liés à l'exode des cerveaux) ; et les pays d'accueil profitent d'une efficacité accrue des marchés du travail et de rentrées budgétaires supérieures, qui viennent souvent compenser le poids grandissant d'une population vieillissante. Bien sûr, ces gains ne sont pas équitablement partagés – les avantages allant surtout

aux émigrés, à leurs familles et aux nouveaux employeurs – et certains groupes courent le risque de devenir les perdants d'une immigration accrue (c'est vrai pour tous les pays de destination, dans la zone OCDE comme en Amérique latine et aux Caraïbes). Mais tous ces enjeux – dont il faudra tenir compte dans les politiques – ne justifient pas que l'on renonce à des gains potentiellement importants.

L'action publique est aussi légitime pour des raisons économiques. Les migrations internationales peuvent créer des externalités – à savoir des coûts ou des avantages imposés à des tierces parties, entraînant une allocation inefficace des ressources. C'est le cas de l'exode des cerveaux. Lorsqu'une personne finance elle-même son instruction dans son pays de naissance, puis quitte ce pays pour aller travailler à l'étranger, son départ n'entraîne pas forcément des externalités. Mais si son éducation a été payée (même en partie) par l'argent des contribuables de son pays de naissance, alors son émigration signifie qu'une partie du rendement de cet investissement public est perdue pour eux. En outre, si l'éducation nationale dégage des externalités – la théorie moderne de la croissance économique part du principe qu'elles existent – alors le pays d'accueil de l'émigré devient le bénéficiaire de ces externalités positives. C'est le cas aussi des coûts associés aux patrouilles le long des frontières pour limiter l'immigration clandestine et faire appliquer la loi : ces coûts sont logiquement des externalités négatives imposées aux pays de destination par les émigrants et leurs employeurs potentiels. Une réponse typique aux externalités consisterait à ce que les politiques publiques subventionnent les actions économiques qui assurent des externalités positives et taxent celles qui conduisent à des externalités négatives. Mais bien sûr, la seule présence d'externalités ne signifie pas que les politiques *ad hoc* seront faciles à mettre en œuvre – et ce, d'autant plus si les externalités franchissent les frontières. Nous reviendrons sur ce point.

... et la réforme peut réduire certaines externalités associées aux régimes actuels

L'action publique peut remédier à d'autres dysfonctionnements. Par exemple : l'émigration profite en principe aux travailleurs peu qualifiés du pays d'origine, en augmentant les salaires ou en développant les opportunités d'emploi dans son pays. Mais ces bénéfices s'évanouissent si les marchés du travail ne fonctionnent pas de manière optimale – comme c'est le cas lorsque les opportunités créées sont perdues par un manque d'infrastructures suffisantes, qui réduit la mobilité du travail à l'intérieur du territoire. Une action publique facilitant, dans un pays de départ, la mobilité de la main-d'œuvre nationale permettrait que davantage de personnes profitent des migrations.

Ces exemples montrent que les imperfections dans le fonctionnement des marchés ne justifient pas forcément une action publique : ce sont plutôt les imperfections des politiques qu'il s'agit de réformer. Les clandestins « imposent » ainsi des coûts d'application de la loi aux États-Unis ou à l'Espagne en partie parce que ces pays n'autorisent pas un accès légal à leurs marchés du travail dans des proportions suffisantes pour combler l'écart entre l'offre et la demande sur ces marchés. On pourrait dès lors affirmer qu'il suffirait de modifier les règles d'accès légal au travail au lieu de « taxer » les immigrés ou leurs employeurs.

Même lorsque les gains nets des migrations sont positifs, l'action publique peut se justifier. Certaines raisons transcendent les préoccupations économiques : ainsi, une meilleure protection des immigrés et des droits de l'homme peuvent s'imposer, même si les migrants s'en sortent assez bien si l'on ne considère que le fait qu'il gagnent mieux leur vie à l'étranger.

Quel profil pour les réformes ?

Que ce soit pour assurer la protection des droits de l'homme, réduire les inefficacités économiques ou améliorer des politiques inopérantes, l'objet de toute réforme importante de la mobilité internationale des personnes doit être de parvenir à un nouveau régime de gouvernance des migrations mondiales. À cette fin, quatre principes généraux doivent inspirer les réflexions.

Tout d'abord, il ne s'agit pas de savoir *si l'on veut* avoir un régime de gouvernance mondiale des migrations, mais *lequel* choisir. À un moment donné, la totalité des règles et des efforts visant à faire appliquer la loi et qu'il faut mettre en œuvre pour gérer la circulation des personnes et des fonds, constitue un système de gouvernance. On le verra plus loin avec l'expérience mexicaine de *política de no tener política* (la « politique de la non-politique »), le *statu quo* est en tant que tel un système qui, en outre, sert inévitablement les intérêts de certaines parties au détriment des autres. Là encore, cela ne signifie pas que tous les pays doivent avoir des politiques nationales uniformes. Le conflit entre membres de l'UE autour de l'admission de travailleurs très qualifiés – l'un des aspects sans doute les moins controversés de politiques migratoires – montre bien que l'uniformité n'est pas un objectif réaliste dans ce domaine. Mais le fait d'en être conscient ne signifie pas qu'il faille renoncer à toute coopération concrète entre groupes de pays sur des aspects précis de la gouvernance des migrations.

Les migrations
sont par nature
transnationales :
par conséquent,
pour être
efficaces, les
réformes doivent
l'être aussi

Ensuite, la nature internationale des migrations signifie qu'une décision politique responsable doit impliquer les décideurs de plusieurs juridictions politiques. Un rapide examen de la gestion des flux de personnes entre le Mexique et les États-Unis montrera plus loin qu'il s'agit dans une certaine mesure d'une responsabilité partagée entre les deux pays qui ont, implicitement, admis ce fait depuis 50 ans. Mais les gains probables de la coopération sont très nettement sous-exploités, et l'on manque encore notablement d'institutions et de conventions qui permettraient d'obtenir de meilleurs résultats. Si l'on veut prendre des décisions politiques qui concerneront un Équatorien vivant à Madrid, un Paraguayen installé à Buenos Aires ou un Mexicain envisageant de partir travailler à Los Angeles, alors il faut impliquer au moins les décideurs de deux pays. Ainsi, les autorités du Paraguay peuvent offrir une protection consulaire à leur compatriote en Argentine alors que les autorités de l'Argentine géreront les conditions de son séjour. Les actions engagées par les autorités du pays d'accueil peuvent avoir des conséquences pour la protection sociale ou le développement financier du village d'origine de l'émigré paraguayen ; les décisions relatives au marché du travail prises en Argentine peuvent peser sur la décision d'un émigrant d'y tenter sa chance et, par la suite, la présence en Argentine de l'immigré peut avoir des conséquences sur l'utilisation des ressources fournies par les contribuables argentins.

Pour toutes ces raisons étroitement imbriquées, les migrations internationales relèvent de la responsabilité partagée des autorités des pays d'émigration et d'immigration. Recommander des politiques unilatérales paraît de plus en plus risqué politiquement : l'initiative d'un gouvernement aura des conséquences des deux côtés de la frontière et elle peut aussi déclencher des effets involontaires pour les autorités à l'origine de cette initiative. En outre, tous les pays tendent de plus en plus à être à la fois des pays d'émigration, d'immigration, de migration circulaire, de retour ou de transit. Les proportions diffèrent sans doute largement, mais bon nombre de pays d'Amérique latine et des Caraïbes partagent avec ceux de la zone OCDE les mêmes préoccupations en matière de migrations. La minorité visible des migrations internationales « Sud-Sud » en Amérique latine et aux Caraïbes en atteste.

Troisièmement, les flux migratoires eux-mêmes échappent en grande partie au contrôle des décideurs. Si les recherches d'Ortega et Peri (2009) évoquées au chapitre 1 montrent clairement que le durcissement des régimes d'immigration réduit les flux mesurés, cela ne signifie pas que les décideurs peuvent tout simplement « fermer le robinet ». De fait, les statistiques présentées au chapitre 2 sur les migrations illégales vers les États-Unis depuis 2001 suggèrent que les restrictions imposées aux déplacements légaux contribuent juste à faire passer davantage de migrants dans l'illégalité. On peut illustrer ce point en examinant l'importance relative des « flux non discrétionnaires » (OCDE, 2006) – à savoir la part de l'immigration échappant quasi totalement au contrôle des décideurs. Hors clandestins, les flux non discrétionnaires couvrent le rapprochement familial, les réfugiés et les demandeurs d'asile, et ceux qui bénéficient d'un droit à la libre-circulation (les citoyens des pays membres de l'UE se déplaçant dans toute la zone de l'UE). Les flux non discrétionnaires sont relativement faibles dans les pays d'établissement traditionnels : 28 % des flux migratoires de type permanent au Canada et en Nouvelle-Zélande, contre 39 % en Australie et aux États-Unis. Pour autant, la fraction des flux non choisis est assez importante dans bon nombre de pays européens : 83 % en France, 94 % en Suisse et 95 % en Suède. L'essentiel de la différence dans la part des migrations non discrétionnaires entre les pays d'« établissement » et les pays non européens signalée ici tient à ce que ces derniers ont globalement bien moins de migration du travail non choisie. Mais le message général est que les niveaux absolus de migrations non discrétionnaires sont substantiels. Fermer les frontières ou même régler dans le détail la quantité et les caractéristiques des flux migratoires risque donc d'être une opération au mieux imprécise et coûteuse, pour les pays de l'OCDE comme pour les pays d'Amérique latine.

Quatrièmement, l'aspect « développement » des migrations internationales a été jusqu'à récemment le grand absent des débats politiques. Encore actuellement, les intérêts des pays d'origine – y compris en Amérique latine et aux Caraïbes – sont singulièrement oubliés dans les discussions sur la réforme de l'immigration aux États-Unis et en Europe. Ainsi, la « carte bleue » de l'UE lancée fin 2007 pour attirer davantage de travailleurs qualifiés dans la région est le fruit de vastes consultations et d'une intense coopération entre les différents ministres et groupes d'intérêt européens. Pourtant, les discussions ont rarement abordé la question de l'aggravation possible de l'exode des cerveaux dans les pays en développement⁴. L'examen des relations migratoires du Mexique avec les États-Unis montre qu'au cours des 70 dernières années les autorités des deux pays ont pour l'essentiel refusé de reconnaître le lien – positif ou négatif – entre les mouvements de personnes et le développement de l'économie mexicaine et, par conséquent, n'ont jamais tenté de le capitaliser.

Ce couplage migration-développement soulève des difficultés dans de nombreux pays de l'OCDE qui ont explicitement fixé des cibles ambitieuses pour promouvoir le développement dans le monde et réduire la pauvreté. Pour tenir ces objectifs, ils doivent envisager de mobiliser tout un arsenal d'instruments politiques autres que l'aide extérieure et qui comprennent notamment des politiques migratoires. L'encadré 6.1 illustre la complexité de la cohérence des politiques pour le développement dans le contexte des multiples relations économiques qu'entretiennent l'Espagne et l'Équateur⁵.

L'idée d'une politique migratoire unilatérale est trompeuse puisqu'elle a toujours des conséquences dans d'autres pays. Et les flux non discrétionnaires ou l'augmentation de l'immigration clandestine peuvent la rendre inopérante

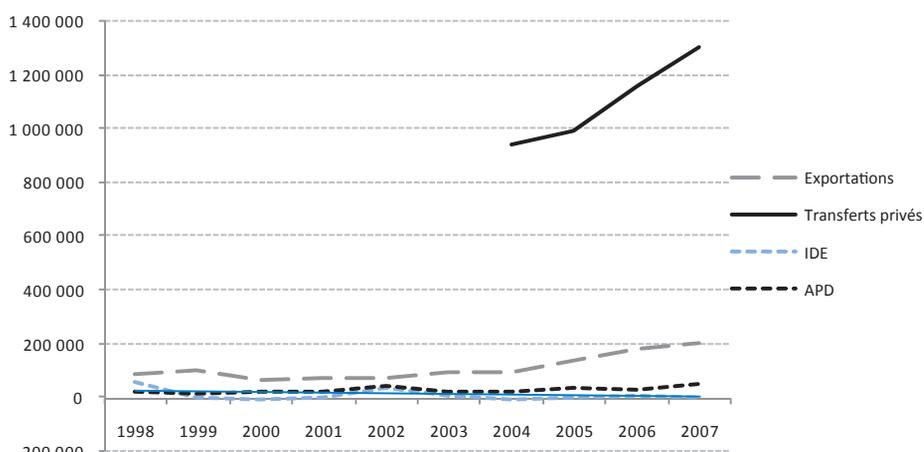
La politique migratoire doit s'inscrire à l'ordre du jour du développement pour lequel les pays de l'OCDE se sont fixés d'ambitieux objectifs

Encadré 6.1. Les politiques de l'Espagne sont-elles cohérentes avec le développement de l'Équateur ?

L'Espagne et l'Équateur entretiennent de nombreux liens économiques, mais l'émigration d'Équatoriens vers l'Espagne – et l'argent qu'ils réexpédient chez eux – occupent une place de plus en plus prédominante dans ces relations. Ce qui soulève d'importants défis pour les décideurs des deux pays soucieux de promouvoir la croissance et le développement dans l'économie sud-américaine. Les transferts privés des émigrés équatoriens dominent nettement ces relations économiques (financières et commerciales) globales entre l'Espagne et l'Équateur. Même si la crise économique et financière actuelle entraînera probablement un recul de ces flux en 2008 et en 2009, les données pour 2004-07 montrent que ces transferts ont représenté plus de 80 % des échanges économiques entre les deux pays.

Quel est le rôle de ces transferts privés ? Après avoir examiné la question, nous la replacerons dans le contexte des liens économiques globaux entre ces deux pays.

Figure 6.1. Relations économiques entre l'Équateur et l'Espagne
(en milliers EUR)



Sources : Recherches du Centre de développement de l'OCDE, Banque d'Espagne, ministère espagnol de l'Industrie, du tourisme et du commerce (MITYC ; DataComex et DataInvox), ministère espagnol des Affaires étrangères et de la coopération (MAEC) et OCDE (OECD.Stat).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/737810378348>

Malgré la rareté des informations disponibles pour évaluer l'impact des transferts privés sur le développement en Équateur, le *Real Instituto Elcano* et l'antenne équatorienne de la Faculté latino-américaine de sciences sociales (*Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales - Flacso*) ont obtenu des données supplémentaires sur les migrants, les bénéficiaires des transferts privés et les flux de transferts privés. L'analyse ne révèle aucun impact significatif sur la réduction de la pauvreté, mais un impact négatif modéré sur les inégalités (Olivé et al., 2009). Ces résultats – qui, rappelons-le, n'entretiennent qu'une relation lointaine avec les migrations étant donné que les émigrés concernés sont surtout originaires de ménages non pauvres – impliquent de repenser les programmes de coopération au développement là où les transferts privés sont en jeu. On peut en conclure que les autorités espagnoles en retireraient un gain supérieur en recourant à l'information pour améliorer l'accès aux canaux de transferts privés en Espagne et pour peser sur l'utilisation faite de ces transferts par leurs bénéficiaires. Une mesure relativement simple consisterait à réduire les coûts de transmission.

Les exportations de biens et de services, qui constituent les 20 % d'échanges restants entre l'Espagne et l'Équateur, sont la deuxième source de revenus pour ce dernier pays. Alors que les échanges commerciaux étaient très irréguliers il y a dix ans, les exportations équatoriennes n'ont cessé d'augmenter depuis, puisqu'elles ont plus que doublé en valeur. Les augmentations les plus sensibles interviennent juste après 2005, passant d'à peine plus de 135 millions EUR à pratiquement 200 millions EUR en seulement deux ans. Les matières premières et les produits primaires dominent ces flux. La banane constitue le produit d'exportation le plus important – et qui donne un bon exemple des interactions entre commerce et développement. L'entrée des bananes sur le marché européen est soumise à des régimes spéciaux qui ont été l'objet de discussions animées au sein de l'OMC. Les bananes équatoriennes sont actuellement frappées d'une taxe de 176 EUR la tonne. Les négociations visant à abaisser ce prélèvement (à un taux de 114 EUR sur une période de onze ans) progressent lentement.

La troisième source de revenus est assurée par l'APD. À l'unique exception de 1998, l'APD est chaque année supérieure aux IDE nets. Son évolution est étonnamment erratique. Alors que l'APD atteignait à peine plus de 18 millions EUR en 1998, elle est passée à plus de 45 millions EUR en 2002 avant de retomber les deux années suivantes. Les meilleurs chiffres pour 2005 et 2007 (50 millions EUR – un record annuel) ont compensé la faiblesse de l'APD en 2006. Cette irrégularité s'explique largement par le caractère fluctuant des programmes qui sous-tendent ce financement, les prêts APD et, dans le cas précis, les annulations de dette. Des flux plus sûrs et une plus grande latitude dans leur utilisation pourraient améliorer leur valeur pour leur bénéficiaire et faire en sorte qu'ils puissent peser (par exemple) sur les notations du marché dès lors qu'il s'agit d'évaluer les perspectives économiques.

Les IDE sont la dernière source de fonds – et sans doute hélas la moins importante. Ceux-ci n'ont dépassé l'APD qu'en 1998, et leur tendance relative comme absolue reste orientée à la baisse, ce qui est décevant. En 1998, les flux nets d'IDE ont dépassé les 60 millions EUR, avant de se replier brusquement l'année suivante. Il a fallu attendre 2002 pour observer un redressement, avec l'entrée de pratiquement 41 millions EUR d'IDE espagnols en Équateur. Depuis 2003, les flux ont connu des hauts et des bas, pour parvenir à un total d'à peine plus 6 millions EUR en 2007. L'essentiel de ces investissements sont relativement concentrés : plus de 71 % des IDE pour la période 1998-2007 sont allés aux industries extractives, pour l'essentiel liées au pétrole. Si l'on tient compte de la dépendance de l'économie équatorienne vis-à-vis de la production comme de l'exportation d'un produit primaire unique, les autorités espagnoles auraient tout intérêt à promouvoir des investissements en faveur de la diversification et d'une valeur ajoutée supérieure, *via* éventuellement le système fiscal espagnol. Les migrations – dans les deux sens, bien entendu – ont tissé de profonds liens entre l'Équateur et l'Espagne. Ils transparaissent dans les flux financiers entre ces deux pays. Ces flux existent mais certaines politiques pourraient s'efforcer de mieux répondre aux raisons qui les sous-tendent et aux liens sociaux et humains que les soutiennent.

QUE PEUVENT FAIRE LES PAYS D'ÉMIGRATION ? LE CAS DU MEXIQUE

Les mouvements de population entre le Mexique et les États-Unis représentent le premier couloir de migration en Amérique latine et aux Caraïbes. Ce couloir est, comparativement, relativement ancien puisqu'il existait bien avant les flux massifs postérieurs à la Seconde Guerre mondiale dans lesquels les migrations actuelles du Mexique trouvent leur origine⁶. L'expérience du Mexique, dans le temps et en fonction des populations concernées, est donc riche en éléments susceptibles d'éclairer des points probablement moins visibles dans d'autres couloirs de

L'histoire de l'émigration mexicaine vers les États-Unis offre une bonne synthèse des différentes approches politiques et de leur impact

migration. Nous allons revenir sur ce long parcours, pour essayer de mieux cerner les politiques migratoires appliquées par le Mexique au cours des 50 dernières années. La migration mexicaine comporte trois périodes chronologiques, qui correspondent aux mesures politiques prises alors (Alba, 2009).

- 1) **Le programme *Bracero* (1942-1964) : des flux saisonniers conjointement gérés.** Le programme *Bracero* (travailleur manuel journalier) a favorisé l'accès des travailleurs saisonniers mexicains aux États-Unis, notamment dans l'agriculture, afin de combler les pénuries de main-d'œuvre provoquée par la Seconde Guerre mondiale. Malgré ses imperfections, ce programme imposait des accords contraignants aux deux parties. Même après son arrêt, les flux de migrants se sont poursuivis, en partie parce que ce programme a en quelque sorte institutionnalisé le rôle des travailleurs émigrés mexicains dans l'agriculture américaine.
- 2) **"*La política de no tener política*" (1964-1986) : au service tacite des intérêts des employeurs et des émigrants.** Pendant cette période de « la politique de non-politique », aussi longue que celle du programme formel *Bracero*, un accord bilatéral tacite s'est traduit par un très petit nombre d'interventions de part et d'autre de la frontière. Les intérêts économiques des migrants et des employeurs ont été plus ou moins passivement servis par cet accord. C'est pendant cette période, en 1974, que le Canada et le Mexique ont inauguré un programme sophistiqué mais à bien moindre échelle pour les saisonniers – le PTAS. Entre 10 000 et 15 000 ouvriers mexicains participent chaque année au PTAS, en particulier dans les provinces de l'Ontario et du Québec.
- 3) **L'ère IRCA (1986-2007) : la lutte contre l'immigration clandestine.** La loi votée aux États-Unis en 1986 sur la réforme et le contrôle de l'immigration (*Immigration Reform and Control Act* – IRCA) met un terme définitif à la « non-politique » aux États-Unis, ce qui a obligé le Mexique à faire de même. L'IRCA tente de limiter drastiquement l'immigration clandestine mexicaine (en demandant aux employeurs de vérifier le statut de leurs employés et en augmentant les budgets de surveillance et de contrôles aux frontières). Parallèlement, l'IRCA instaure des dispositifs pour les immigrés sans papiers, entraînant la régularisation de près de 2.8 millions de personnes – dont 2.1 millions de Mexicains. Elle prévoit aussi la possibilité d'accepter davantage de travailleurs agricoles, si besoin. La loi suivante sur l'immigration, de 1996 (*Illegal Immigration Reform and Immigrant Responsibility Act* – IIRIRA) a renforcé nettement les aspects liés à l'application de la loi de la politique migratoire américaine. Ce durcissement du régime d'immigration aux États-Unis pourrait bien avoir persuadé quantité de migrants d'opter pour une migration définitive et non plus circulaire, puisque la probabilité de pouvoir retraverser la frontière ultérieurement est devenue de plus en plus ténue, pour les émigrants officiels comme pour les clandestins. Pendant cette période, l'immigration originaire d'Amérique centrale pénétrant au Mexique par sa frontière Sud est devenue un enjeu de la politique sociale et de sécurité au Mexique. La plupart de ces migrants sont originaires du Guatemala, appartenant soit à des flux de réfugiés fuyant la guerre civile, soit à des flux saisonniers pour les récoltes du café dans l'État du Chiapas (Freije, 2007).

Un rapprochement à haut niveau sur les questions migratoires, intervenu début 2001 entre les présidents Fox et Bush, est considéré par les autorités mexicaines comme l'occasion de faire avancer ce dossier. Mais les attaques terroristes du 11 septembre vont brusquement mettre fin cet interlude. Les priorités des politiques américaines d'immigration passent alors d'une perspective économique à un angle sécuritaire et anti-terroriste. Lorsque l'administration Bush propose

son nouveau cadre politique d'immigration en 2004, celui-ci est dominé par des considérations sécuritaires ouvertement opposées à toute régularisation. L'intense débat politique entourant cette proposition a néanmoins échoué (en 2007) à produire une réforme globale de l'immigration. À partir de 2006, l'administration Calderón au Mexique commence à minimiser les questions d'immigration dans ses relations avec les États-Unis (certains observateurs commençant à évoquer une *de-migratización* de ces rapports).

De quels leviers politiques les autorités d'Amérique latine et des Caraïbes disposent-elles pour accroître les bénéfices nets des flux migratoires ? L'expérience du Mexique montre qu'ils sont au nombre de trois⁷.

Les politiques migratoires au sens strict incluent les politiques de visa, les activités consulaires et les contrôles aux frontières mais aussi, de plus en plus, toute sorte de relations avec les communautés de ressortissants vivant à l'étranger. Les relations avec la diaspora mexicaine aux États-Unis ont surtout porté sur la réduction du coût des transferts privés et l'incitation faite aux migrants de canaliser leurs fonds dans des projets de développement communautaires. L'encadré 6.2 revient sur le succès de l'initiative *Tres por uno* (trois pour un) – un programme qui paraît toutefois dérisoire par rapport à l'ampleur des transferts privés totaux vers le Mexique.

Les politiques des autorités mexicaines ont encouragé l'orientation des transferts privés vers la production...

Une innovation récente prise dans ce cadre concerne la création de la *matricula consular*, une carte d'identité émise depuis 2002 par l'État mexicain pour ses ressortissants émigrés quel que soit leur statut légal aux États-Unis. L'année de son introduction, pratiquement un million de *matriculas* ont été émises. Conçues au départ pour élargir la protection consulaire des Mexicains à l'étranger, ces cartes sont devenues une forme reconnue d'identification pour certains organismes privés et publics des États-Unis, ce qui permet aux immigrés – y compris clandestins – d'accéder à certains services bancaires ou services publics. Ces mesures contribuent sans aucun doute à l'insertion des émigrés dans la vie de leurs communautés d'origine à l'étranger⁸.

...elles assurent une aide pratique aux migrants...

Il existe ensuite des politiques non migratoires mais ayant un effet sur les migrations et le développement. Il en va ainsi du développement des *maquiladoras* (usines d'assemblage en vue de l'exportation et installées en zones franches) le long de la frontière Mexique/États-Unis. Ces entreprises, qui assemblent des composants importés sous douane des États-Unis et y réexportent le produit fini, ont eu un impact sur les migrations et le développement, même si la nature même de cet impact fait débat. D'un côté, les *maquiladoras* ont créé des emplois susceptibles d'avoir absorbé des candidats à l'émigration – plus d'un million de travailleurs depuis 2000. De l'autre, elles ont attiré vers les zones frontalières des travailleurs venus de tout le Mexique, ceux-ci pouvant se servir des *maquiladoras* comme d'un tremplin pour passer aux États-Unis : de ce point de vue, ces usines auraient donc favorisé l'émigration.

Autre exemple, celui de l'accord de libre-échange nord-américain (Aléna) signé entre le Canada, les États-Unis et le Mexique. Les dirigeants des deux derniers pays ont explicitement associé cette ouverture commerciale à une réduction des pressions migratoires – le président mexicain Carlos Salinas déclarant même à cette occasion : « nous voulons exporter des biens, pas des gens » – une phrase devenue célèbre⁹... Quel qu'ait été le degré de sincérité des dirigeants et leur volonté de voir les échanges remplacer les migrations, l'émigration mexicaine vers les États-Unis s'est probablement accélérée après l'adoption de l'Aléna. Alors qu'elle se situait entre 325 000 et 360 000 personnes par an dans la première moitié de la décennie 1990, l'émigration annuelle pourrait bien avoir franchi le seuil des 500 000 depuis l'an 2000. De fait, et selon les analyses statistiques, l'impact de l'Aléna en tant que tel sur les flux migratoires a été négligeable¹⁰.

...et privilégient
des accords
internationaux

Les accords internationaux ou les processus directement ou indirectement liés aux migrations, au niveau bilatéral, régional et mondial, font partie de la troisième catégorie de politiques. Ainsi le Mexique a-t-il défendu et adopté en 1998 la Convention des Nations unies sur la protection des droits des travailleurs migrants et des membres de leur famille. En 1996, il a aidé à organiser la Conférence régionale sur les migrations¹¹ – le fameux processus de Puebla – avec les États-Unis, le Canada, tous les pays d'Amérique centrale et la République dominicaine, afin d'appuyer des initiatives de coopération, la formation du personnel, l'assistance technique, l'adoption de directives pour le retour et le rapatriement des migrants et la lutte contre le trafic et l'entrée clandestine de migrants.

Encadré 6.2. Le Mexique et le programme "Tres por uno" : une réussite, mais à petite échelle

Le *Programa 3x1 para Migrantes* (programme 3x1 pour migrants) a été mis en place en 2005 par le ministère du Développement social (Sedesol). Il prévoit que chacun des trois niveaux de gouvernance – la fédération, les États et les municipalités – versent pour des projets de développement communautaire une somme identique à celle envoyée par les émigrés. Il s'agit ainsi d'élargir la couverture et la qualité des programmes sociaux (santé, logement, éducation, communications et culture) et des infrastructures productives, notamment dans les régions les plus démunies ou celles à forte émigration. Parallèlement, ce programme cherche à renforcer les liens entre les migrants et leurs communautés d'origine. Les investissements spécifiques s'appuient sur les propositions des organisations d'émigrés, les projets étant ensuite approuvés par un comité gouvernemental présidé par le Sedesol.

Cette initiative fait suite à des projets similaires mis en œuvre dans les États mexicains de Zacatecas, Jalisco, Michoacán et Guanajuato dans les années 1980 et 1990. Elle s'inspire en particulier de l'expérience réussie menée dans l'État du Zacatecas, où l'État abondait dans les mêmes proportions les fonds des migrants destinés à des projets de développement communautaire. Un dialogue entre émigrés, organisations de migrants et différents échelons du gouvernement a débouché sur un programme poursuivant un double objectif : favoriser la réalisation de projets que les émigrés envisagent pour leurs villes natales, et instaurer une relation de confiance entre le gouvernement de l'État et les émigrés (en 1992, sous l'administration Salinas, des fonds fédéraux ont été ajoutés, pour créer un programme 2x1. C'est l'administration Fox qui a instauré le dispositif actuel de 3x1, en 2002, baptisé *Iniciativa Ciudadana 3x1* ; voir Iskander, 2005).

Il est encore trop tôt pour évaluer le programme national « 3 pour un », étant donné que la plupart des États viennent juste de le mettre en œuvre. Pourtant, certaines données et discussions qualitatives ont été publiées récemment. Il s'agit notamment d'une évaluation extérieure (Aparicio *et al.*, 2008) réalisée par le *Centro de Investigación y Docencia Económicas* (CIDE) et qui met en évidence plusieurs résultats importants. Selon ce rapport, 3.3 millions de personnes ont bénéficié du programme en 2006 et 4.6 millions en 2007 (soit environ 1.5 million de personnes en moyenne depuis 2002 pour le programme actuel et ses versions antérieures ; les taux de couverture ne peuvent être calculés étant donné que le groupe de bénéficiaires potentiels n'a pas été défini). L'investissement fédéral se monte à pratiquement 340 millions MXN pour 2006-07 (17.8 millions EUR). D'après le Sedesol (2008), le total des moyens financiers mobilisés en 2009 pourrait dépasser les 2 milliards MXN (près de 105 millions EUR) – dont 535 millions MXN proviennent du gouvernement fédéral, 500 millions des gouvernements municipaux et étatiques, et le solde des migrants.

Les dépenses sont concentrées dans les États de Zacatecas, Jalisco et Michoacán (54 % du total des ressources fédérales déboursées dans ce cadre). Pratiquement deux tiers des ressources sont alloués aux régions avec des niveaux faibles ou moyens de marginalisation. Les municipalités fortement marginalisées ont quant à elles reçu moins de 24 % des ressources du programme en 2007. Cette distribution régionale explique en partie pourquoi les dépenses pour les infrastructures de base (électricité et eau) ont été si faibles (moins 15 %).

L'évaluation du CIDE conclut que le programme 3x1 respecte ses objectifs affichés : renforcement des liens des émigrés avec leurs communautés d'origine, et augmentation des investissements d'infrastructures dans les régions à forte émigration (mais aucune analyse d'efficacité n'a été réalisée). Le succès du programme de l'État de Zacatecas ne semble pas être transposable à grande échelle.

Les analystes du CIDE émettent une grande réserve, à propos de l'objectif de redistribution régionale et donc des investissements d'infrastructures dans les régions marginalisées. Cet objectif n'est probablement pas réalisable. Les plus forts besoins seront ressentis dans les régions les moins susceptibles de recevoir des fonds parce que les personnes les plus pauvres et les plus marginalisées n'émigrent pas – ou émigrent moins. Le CIDE montre que moins de la moitié des municipalités très ou extrêmement marginalisées (selon les données du Consejo Nacional de Población – Conapo) affichent aussi un taux d'émigration moyen ou élevé. La conclusion de BBVA Bancomer (2009) est encore plus frappante : sur les 93 municipalités ayant une émigration pratiquement nulle, 91 affichent un taux élevé ou très élevé de marginalisation. À l'inverse, les plus forts taux d'émigration se retrouvent dans les régions à revenu intermédiaire. Étant donné que le programme 3x1 est lié à la demande (les propositions des émigrés), la sous-représentation des municipalités les plus pauvres et des infrastructures de base paraît logique. Pour remédier à ce biais intrinsèque, le CIDE suggère d'introduire des quotas et/ou des incitations financières plus importantes pour ces régions.

NÉGOCIER UNE LIBRE-CIRCULATION ?

Quelles sont les chances pour un nouveau régime de gouvernance mondiale des migrations internationales de mieux incarner l'esprit de partenariat ? Qu'apportera chaque pays à la table des négociations ?

Dans l'ensemble, bien des pays d'Amérique latine et des Caraïbes sont susceptibles d'adopter un ordre du jour politique des migrations identique à celui poursuivi par le Mexique pendant le bref dégel des relations entre les administrations Fox et Bush sur la question : régularisation des clandestins, programmes de travail temporaire, visas spéciaux d'immigration pour leurs ressortissants, et coopération économique pour le développement des régions d'origine des migrants (la création de conditions sûres le long des frontières communes faisait aussi partie du programme mexicain, mais cet objectif est moins pertinent pour la plupart des autres pays). Cet ensemble ambitieux d'objectifs ne peut être atteint que par le recours coordonné aux trois domaines de l'action publique définis précédemment : politiques migratoires directes, politiques non migratoires indirectes et accords internationaux.

L'analyse de l'expérience du Mexique a souligné l'importance de la coopération bilatérale (voir le programme *Bracero* avec les États-Unis et le programme PTAS avec le Canada, sans oublier l'accord bilatéral de 2008 avec l'Espagne).

Les accords bilatéraux ont fait leurs preuves. Plusieurs sont en cours de négociation

Le Mexique n'est pas le seul pays à avoir signé des accords bilatéraux pour les migrations : dans un rapport de 2004, l'OCDE en dénombre 176 (le tableau 6.A1 en annexe recense une série d'exemples concernant des pays d'Amérique latine, alors que le tableau 6.A2 énumère d'autres accords qui, à l'instar de l'Alena pour le Mexique, sont susceptibles de peser sur les relations entre migrations et développement). Si les gouvernements des pays d'Amérique latine et des Caraïbes sont à la recherche de leviers politiques, la simple quantité d'accords identifiés leur indique qu'il y a matière à réfléchir.

Mais ces accords bilatéraux sont-ils judicieux ? Dans un modèle économique simple, Fernández-Huertas Moraga (2008) affirme qu'une politique migratoire unilatérale est inefficace parce qu'elle implique des externalités. En bref, les restrictions unilatérales imposées à l'entrée sont coûteuses pour le pays d'origine dans la mesure où elles étouffent toute perspective de gains pour les émigrants potentiels et suppriment toute soupape de sécurité pour des marchés du travail marqués par des salaires faibles et le sous-emploi. Parallèlement, elles pénalisent le pays d'accueil (par le biais de l'incitation aux filières clandestines) en lui imposant des coûts pour faire respecter la loi. Les accords bilatéraux permettent de ce point de vue à toutes les parties d'internaliser certaines de ces externalités – en adoptant par exemple des directives relatives à l'immigration légale qui conduisent, en principe du moins, à un abaissement des coûts d'application de la loi.

Les similitudes avec les anciens débats sur le meilleur modèle de gouvernance pour les échanges internationaux des biens et des services n'échapperont pas aux lecteurs bien informés. Quelle est la solution optimale, se demandait-on alors : une libéralisation unilatérale, des accords bilatéraux de libre-échange, des zones de libre-échange régionales, ou bien encore une organisation mondiale du commerce ? L'historien économique Timothy Hatton (2007) s'interroge sur l'absence d'instance internationale des migrations – une question relayée par certains dirigeants latino-américains¹². Avant de poursuivre, rappelons-nous que si cette analogie des débats a du sens, le constat s'arrête là. Les flux de main-d'œuvre touchent à des êtres humains. Ces personnes ont des besoins et créent des obligations morales dont sont dépourvus les biens. En outre, l'essentiel du débat sur les migrations internationales dans les pays d'accueil – y compris en Amérique latine – concerne des aspects qui n'ont rien à voir avec le statut d'agents économiques des immigrés. Il suffit pour s'en convaincre de penser aux coûts d'insertion des immigrés dans la société du pays d'accueil.

Si les négociations commerciales offrent d'intéressants parallèles avec des accords de politique migratoire, deux distinctions s'imposent : il y a moins de réciprocité, et les migrations sont le résultat d'un avantage absolu plutôt que comparatif

Étant donné le passé commercial et les différences entre les flux de biens et les flux de personnes, peut-on espérer aboutir, facilement ou non, à des accords internationaux sur les migrations ? Hatton est plutôt pessimiste quant à l'émergence d'une instance internationale des migrations. Il souligne que l'économie des échanges de biens diffère de celle des mouvements de personnes d'au moins deux manières.

Tout d'abord, les mouvements de personnes n'offrent guère de perspectives pour ce que l'on appelle la « réciprocité » dans les négociations commerciales – le fait que deux pays s'octroient des concessions d'une valeur plus ou moins équivalente. Les avantages tendent à être bien plus importants pour les agents dans les pays d'origine que pour ceux vivant dans les pays d'accueil (alors que l'inverse semble vrai pour la visibilité politique des coûts et des avantages). En outre, si les gains sont accaparés par les émigrés, leurs familles et leurs communautés sans rejaillir sur l'économie nationale dans son ensemble, les autorités du pays d'origine ne seront guère motivées à s'engager dans des négociations internationales.

Ensuite – et cela vient conforter le premier point – les migrations internationales, notamment entre pays riches et pays pauvres, sont motivées par un avantage absolu alors que les échanges de biens sont motivés par un avantage comparatif. Ainsi, les écarts de salaire entre le Salvador et les États-Unis ou entre le Maroc et l'Espagne sont dus à des différences de productivité totale des facteurs entre les pays et non à des différences de dotations en facteurs de production. Si tel est le cas, les perspectives de coopération productive entre pays ayant des niveaux de vie moins disparates sont meilleures. Sans doute le processus de Puebla est-il un signe avant-coureur d'une coordination entre pays de l'ALC sur ces questions.

La résistance populaire à la libéralisation des échanges suggère quelques clés pour comprendre les opposants à une politique plus libérale de la mobilité humaine. Le fait que les gains nets d'une libéralisation totale des mouvements de personnes puissent être en théorie assez importants soulève la possibilité de dédommager ceux qui risquent d'y perdre – en effectuant des « paiements de transfert », pour utiliser le jargon économique. Dans la pratique, cela risque d'être difficile. Ces paiements de transfert potentiels pourraient ainsi venir explicitement renforcer les systèmes de protection sociale pour les travailleurs peu qualifiés qui se retrouvent en concurrence avec les travailleurs immigrés – mais la faisabilité institutionnelle de ce type de réforme serait difficile dans bon nombre de pays. Du côté des pays d'origine, la compensation pourrait impliquer des transferts de pays industrialisés vers des pays en développement, afin de contrebalancer les pertes subies par ces derniers du fait de l'exode des cerveaux. L'ampleur de ces transferts pourrait être supérieure aux actuels flux d'aide étrangère.

Outre les problèmes de compensation des perdants, les incertitudes concernant l'identité de ces perdants pourraient être considérables. De fait, cette forme d'« incertitude spécifique individuelle » est sans doute, d'une manière générale, un facteur explicatif puissant de la résistance aux réformes¹³. Les travailleurs peu qualifiés ou les immigrants des vagues antérieures peuvent s'opposer farouchement à toute nouvelle immigration même si, de fait, la *plupart* pourraient en tirer parti, étant donné que *certain*s y perdront leur emploi ou verront leur salaire baisser – sans que l'on puisse désigner à l'avance les victimes malheureuses.

Bien entendu, il ne faut pas oublier les considérations non économiques. Une forte opposition à l'immigration peut résulter d'une crainte que les nouvelles langues, les pratiques religieuses ou le comportement social des immigrés ne diluent ou ne transforment la culture du pays d'accueil.

En Amérique latine et dans les Caraïbes, les migrations Sud-Nord restent toujours bien plus importantes que les mouvements Sud-Sud. Les gains en seraient donc moindres mais leur faisabilité pourrait signifier que les accords Sud-Sud constituent un meilleur point de départ pour les gouvernements de la région avant de négocier des accords bilatéraux et multilatéraux.

CINQ ACTIONS CONCRÈTES À LA PORTÉE DES DÉCIDEURS

211

Cette édition des *Perspectives* se conclut sur une note concrète, avec cinq recommandations de politiques tirées des analyses menées ici et étayées par les discussions de ce chapitre sur la marge de manœuvre politique dont disposent les gouvernements. Ces propositions engagent le secteur public comme le secteur privé, en Amérique latine et aux Caraïbes comme dans les pays de l'OCDE.

Les politiques doivent identifier les besoins du marché du travail et son potentiel en termes d'offre

Instaurer un accès légal et flexible au marché du travail à la hauteur de la demande de main-d'œuvre. Dans de nombreux pays, les employeurs de plusieurs secteurs recherchent activement des travailleurs immigrés pour combler les lacunes du marché du travail national et, même ainsi, ils n'arrivent pas toujours à répondre à leurs besoins. Trois exemples tirés des États-Unis illustrent bien ce phénomène. Les entreprises du secteur des technologies de l'information font régulièrement pression sur le Congrès pour qu'il élargisse le quota des visas H1-B qui permettent aux étrangers qualifiés de travailler à titre temporaire aux États-Unis – Bill Gates, de Microsoft, a témoigné en ce sens devant une commission du Sénat en 2007. Dans l'agriculture, les exploitants ont durci la pression fin 2007 pour assouplir les restrictions sur les visas H2-A concernant les travailleurs agricoles temporaires, alors que leurs récoltes pourrissaient sur pied faute de main-d'œuvre¹⁴. Dans le domaine de la santé, si les projections actuelles de pénurie de personnel infirmier viennent à se concrétiser, cela ouvrirait de vraies perspectives pour leurs homologues d'Amérique latine et des Caraïbes formés aux normes américaines et qui pourraient combler les lacunes du marché.

Ces exemples montrent que dans un monde de frontières fermées, des postes resteront vacants à court terme – ce qui entraînera, à plus long terme, des changements structurels importants dans l'économie concernée (dans les exemples que nous venons de citer, les secteurs américains des hautes technologies et de l'agriculture pourraient se scléroser sous l'effet d'une pénurie persistante de main-d'œuvre ou d'un coût prohibitif du travail – deux craintes reconnues de fait par l'existence même des visas H1-B et H2-A)¹⁵.

Outre les vacances de poste, cependant, l'inadéquation entre l'offre et la demande de travail et les importants écarts de revenu entre économies signifient que bon nombre de migrants tenteront d'obtenir ces emplois sans autorisation légale. Les incitations à l'immigration clandestine – et les coûts humains associés – pourraient être réduits si les canaux officiels étaient élargis.

Étendre la protection sociale à davantage de migrants latino-américains. On l'a vu au chapitre 3, les ressortissants d'Amérique latine perdent leur couverture de retraite et de santé en franchissant les frontières de manière proportionnellement plus importante que les migrants d'autres régions du monde.

La portabilité des droits à la retraite est une première étape d'importance. Plusieurs accords de ce genre attendent leur ratification

La pleine portabilité des droits de pension – qui existe déjà pour certains migrants latino-américains – augmenterait le salaire social obtenu par ces émigrés et réduirait leur vulnérabilité aux risques pendant leur vieillesse. Ces étapes indispensables sont dénuées d'ambiguïté et pourraient être mises en œuvre à court terme. Tout d'abord, l'application de la convention de sécurité sociale États-Unis/Mexique (signée en 2004 mais qui reste à ratifier) permettrait d'élargir immédiatement la couverture à un plus grand nombre d'immigrés latino-américains, surtout ceux d'origine mexicaine. Ensuite, les pays ibéro-américains devraient ratifier au plus tôt la convention de sécurité sociale ibéro-américaine dont le principe a été accepté lors de leur sommet de 2007, au Chili. Ensemble, ces conventions permettraient à la grande majorité des émigrés latino-américains de conserver leurs droits de pension lorsqu'ils partent à l'étranger ou rentrent chez eux. À plus long terme, les décideurs devraient chercher à élargir ces deux accords pour couvrir la portabilité des prestations de santé.

Des travaux complémentaires doivent être entrepris pour améliorer la qualité de la couverture de sécurité sociale (retraite, certes, mais aussi assistance santé) pour les émigrants comme pour ceux qui restent au pays. Enfin, il faut s'intéresser au problème connexe, particulièrement aigu aux États-Unis, des contributions effectuées par les clandestins au système de sécurité sociale alors qu'ils n'y

auront jamais accès. Comme nous l'avons vu au chapitre 3, probablement les trois quarts des immigrés clandestins aux États-Unis sont « enregistrés » de la sorte. C'est là où multiplier les opportunités d'accès légal des immigrés au marché du travail pourrait contribuer à élargir leur couverture sociale.

Abaisser le coût des transferts privés. Le coût des transferts privés vers l'Amérique latine a radicalement baissé ces dix dernières années – sous l'effet conjugué d'une politique publique active (avec la promotion d'accords entre banques pour supprimer certains frais et commissions) et d'une compétition plus vive dans le secteur des services financiers. Ni l'une ni l'autre de ces solutions n'aurait suffi en tant que telle mais, désormais, les émigrés latino-américains et caribéens et leurs familles perdent beaucoup moins d'argent en frais et autres charges que leurs homologues dans les autres pays en développement. L'autosatisfaction n'est cependant pas de mise : dans une région qui reçoit 80 milliards USD de transferts privés par an, une réduction supplémentaire de 1 % du coût moyen de transfert déplacerait quelque 800 millions USD des sociétés de transfert aux familles des émigrés. Le développement de formes de transfert d'argent à bas coût ou à coût zéro pourrait permettre de réduire ces charges. Les paiements mobiles sont un exemple nouveau dans la région, offrant une alternative peu coûteuse au système de transmission. Pourtant, comme exposé au chapitre 4, seule une initiative des pouvoirs publics, qui se doivent d'instaurer un cadre réglementaire plus spécifique pour ces établissements, permettrait de transformer les paiements mobiles en une banque mobile au sens large. C'est là une étape que la plupart des pays de la région n'ont pas encore franchie.

Même minime, une réduction du coût des transferts privés représenterait un gain considérable pour leurs bénéficiaires

Élargir les gains tirés des transferts privés. L'analyse du « modèle d'interaction » effectuée au chapitre 5 confirme que les agences de notation semblent tenir compte des transferts privés au moment de calculer le risque souverain des pays émergents. Cela peut se traduire par des coûts inférieurs de leur dette publique pour les États de la région – un avantage macro-économique retiré des transferts privés. Cependant, l'impact de l'insertion des transferts privés sur les marchés financiers reste faible eu égard aux autres variables fondamentales pesant sur les évaluations.

Le chapitre 5 a proposé des évaluations fictives pour les pays dont les flux relatifs de transferts de fonds sont importants. Un partenariat public/privé adapté pourrait s'appuyer sur une méthodologie similaire afin de développer la couverture pays et de fournir au marché des informations utiles sur les notes potentielles de certains des pays qui n'ont pas encore été évalués – et de les former à cela.

Il existe bien entendu d'autres solutions permettant aux décideurs d'Amérique latine et des Caraïbes, publics et privés, de retirer davantage de bénéfices macro-économiques des transferts de fonds. Mentionnons notamment l'émission de « bons de la diaspora » (à l'instar de ce qu'ont fait l'Inde et Israël), ou la titrisation des transferts privés. Ces possibilités ont été développées dans le chapitre 5.

La politique régissant les transferts privés doit développer des niches pour les émigrés qui les envoient, et s'efforcer de les initier aux marchés financiers

Pourtant, si les pays d'Amérique latine profitent de certains des bienfaits macro-économiques des transferts privés, il reste encore beaucoup à faire pour en obtenir davantage au niveau micro-économique.

Le débat politique sur l'utilisation « non productive » des transferts de fonds – concentrés sur la consommation plutôt que sur l'investissement – débouche sur une impasse. Il s'agit de transferts privés au sein d'une famille ou entre familles, et c'est à elles qu'il revient de décider à quoi employer ces fonds. L'action publique a néanmoins un rôle à jouer, pour peser sur ces choix et élargir les opportunités de déploiement de ces ressources. Le programme mexicain « trois

pour un » est un bon exemple à cet égard, qui incite les émigrés à canaliser les transferts privés dans des investissements communautaires.

Dans cet esprit, les efforts visant à élargir la couverture du secteur financier formel – la « bancarisation » – peuvent être bénéfiques pour les familles des émigrés comme pour les économies nationales. La réception de transferts privés est une première étape sur le chemin qui mène, avec le soutien des pouvoirs publics, à une meilleure compréhension des mécanismes financiers et, en dernier ressort, à une insertion dans l'économie financière formelle. L'État devrait dès lors fournir (ou promouvoir) des instruments financiers qui permettraient d'affermir le pouvoir d'achat intérieur des transferts privés – grâce à des fonds de stabilisation ou des dérivés en devises mis en commun. La bancarisation deviendrait une contrepartie naturelle, de sorte que l'atténuation du risque de change irait de pair avec la formalisation et l'éducation financière.

Les diasporas entretiennent des liens familiaux et culturels avec leurs pays d'origine. Elles sont donc bien placées pour fournir des idées, des capitaux et une main-d'œuvre qualifiée

Mobiliser la diaspora. Les communautés d'émigrés de par le monde et leurs enfants nés à l'étranger représentent une nouvelle force politique transnationale susceptible d'être mobilisée par les pays d'origine comme par les pays d'accueil¹⁶. Les pouvoirs publics peuvent travailler avec les organisations d'immigrés pour poursuivre conjointement des objectifs politiques dans le domaine du marché du travail, de la protection sociale, de l'intégration, de la coopération au développement – et des migrations internationales. Les communautés de la diaspora et les réseaux de migrants peuvent être mobilisés pour inciter au transfert de compétences (le « partage des cerveaux » du chapitre 3) alors que les expatriés qualifiés peuvent contribuer au développement de leur pays d'origine sans retourner s'y établir définitivement. Les deux ont aussi un rôle à jouer pour renforcer les réseaux d'échanges et d'investissement.

Les pays d'accueil peuvent s'engager à améliorer les prestations sociales, faciliter l'intégration et optimiser l'accès aux marchés du travail. Ils peuvent aussi intervenir comme partenaires des initiatives internationales de développement – un engagement particulièrement pertinent étant donné l'intérêt partagé des pays d'origine et des pays d'accueil pour le développement économique régional et les possibilités de codéveloppement. Un tel engagement s'inscrit bien dans le « principe d'appropriation » énoncé en 2005 dans la Déclaration de Paris sur l'efficacité de l'aide – selon lequel les pays en développement fixent leurs propres stratégies de lutte contre la pauvreté, d'amélioration des institutions et de réduction de la pauvreté.

Reste à savoir si les gouvernements doivent tenter de toucher leur diaspora à travers les réseaux d'émigrés en place ou en en créant un spécialement à cet effet. La réponse n'est pas arrêtée. Pourtant, dans la majorité des cas, les pays profitent actuellement de la couverture et de l'expérience des réseaux existants. Les pouvoirs publics doivent donc exploiter les initiatives conduites par les membres de la diaspora et qui leur appartiennent, *via* le mécanisme des partenariats public/privé¹⁷. L'Amérique latine offre déjà de bons exemples de ces principes. Le programme « trois pour un » du Mexique mérite à cet égard d'être cité, tout comme les initiatives colombiennes *ColombiaNosUne* et *ColombianosNegocian*, Ecodar en Argentine et *ChileGlobal* au Chili. Le chapitre 3 et le texte qui précède reviennent plus en détail sur chacune de ces exemples. À travers ces réseaux, les gouvernements respectifs des pays de départ mobilisent le potentiel, le savoir, les contacts et les capacités de leurs concitoyens résidant à l'étranger et en tirent parti afin d'attirer des entreprises et d'assurer un transfert de connaissances et de savoir-faire. Ce « retour virtuel » résout en partie la question de l'exode des cerveaux.

Cet engagement positif des pays d'émigration n'a malheureusement pas encore d'équivalent dans les pays d'immigration. Une action conjointe permettrait de

mieux exploiter les dispositions existantes avec les diasporas et d'alimenter une véritable volonté d'établir et de renforcer des contacts efficaces entre gouvernements des deux pays – ce qui pourrait avoir une importance à long terme. En outre, dans la poursuite de leurs objectifs de développement, les pays d'immigration n'exploitent pas les connaissances, les propositions et les possibilités que leur apporterait un contact plus étroit avec les communautés d'immigrés (de Haas, 2006).

Les réseaux commerciaux transnationaux décrits au chapitre 3 pourraient en faire partie. Les autorités des pays d'accueil pourraient soutenir les efforts des pays d'origine, les deux gouvernements œuvrant ensemble à la promotion du développement économique au travers des échanges et des investissements initiés par les diasporas tout en freinant l'exode des cerveaux. Un tel soutien pourrait plus précisément être assuré par les agences de développement et les autorités chargées du commerce extérieur : par le biais de programmes de renforcement des capacités ; au travers d'incitations économiques aux émigrés entrepreneurs transnationaux travaillant avec leur pays d'origine (que cet engagement soit sous forme de personnes employées dans le pays d'origine, d'échanges avec le pays d'origine, de développement de nouveaux marchés ou de transfert de connaissances) ; grâce à une promotion active des liens entre entrepreneurs locaux à la recherche de nouveaux marchés et entrepreneurs transnationaux émigrés ; et, enfin, en assurant un financement, une aide technologique et un soutien logistique aux réseaux d'affaires affichant un important potentiel de développement.

Les relations humaines que la diaspora permet de tisser pourraient servir de tremplin à une coopération internationale plus étroite

Plus généralement, les pays d'accueil pourraient élaborer une politique d'immigration qui traduise les demandes effectives de leurs propres économies et des acteurs nationaux. Des dispositions visant à faciliter l'arrivée et le départ des immigrés seraient non seulement humaines mais elles permettraient aussi d'éviter que les immigrés – légaux ou clandestins – se sentent obligés de rester à tout prix dans la « forteresse » une fois qu'ils ont réussi à y pénétrer.

Les migrations – dans les deux sens – lient de manière indissoluble les pays de l'OCDE aux pays d'Amérique latine et des Caraïbes, de par leur histoire commune mais aussi dans l'avenir. Les avantages d'une approche réaliste des pressions ressenties par les émigrants et des forces économiques qui suscitent les migrations pourraient se révéler immensément bénéfiques à la fois pour les émigrés, pour les sociétés où ils résident et pour les sociétés qu'ils ont quittées. Ne serait-ce qu'en appliquant des critères financiers, ces gains potentiels seraient très certainement, nous l'avons vu, supérieurs à ceux engendrés par la libre-circulation des capitaux et des biens. Pourtant, ces derniers – et, par dessus tout, les échanges – semblent dominer les relations internationales, sans doute de manière particulièrement sensible dans le cas des pays d'Amérique latine et des Caraïbes. Mais les migrations ne se résument pas à des chiffres. Elles ont une dimension humaine et elles engendrent des bénéfices difficiles à quantifier en termes de droits de l'homme, de développement humain et de vie familiale. Tout cela entre en ligne de compte dans le développement humain – ce qui nous amène à un autre constat : les migrations devraient être envisagées dans le contexte plus large des politiques de développement des pays d'origine comme des pays de destination, au lieu d'être traitées comme une question distincte et, paradoxalement, de politique intérieure.

Les décideurs ne manquent pas d'outils pour ce faire – cette édition des *Perspectives* l'a amplement démontré. Cela commence par des « succès faciles » pouvant être mis en place de manière unilatérale par les autorités d'un pays, pour se poursuivre par la mobilisation des réseaux de migrants et de partenaires bilatéraux. Toutes ces initiatives sont intéressantes mais les plus rentables relèvent de la coopération internationale au sens large. Nous vivons tous sur la

même planète, plus liés que jamais par les échanges, les finances, les transports et les communications. Les tendances migratoires à travers le monde reflètent de plus en plus cette réalité. Tôt ou tard, les politiques devront se mettre au diapason.

NOTES

1. L'expérience récente de l'UE est synthétisée dans Dayton-Johnson *et al.* (2007), chapitre
2. Julia Preston, "Obama to Push Immigration Bill as One Priority", *New York Times*, 8 avril 2009, p. A1.
3. Statistiques de l'INE, avril 2009. Alors que ces taux de chômage sont élevés par rapport aux dernières décennies et suscitent une vraie préoccupation politique, notons que le chômage espagnol se situait régulièrement à ces niveaux il y a 20 ans ou plus.
4. Le Royaume-Uni fait exception, où des débats anciens autour du recrutement de personnels de santé originaires de pays en développement pour combler les effectifs du système de santé du pays (National Health Service – NHS) ont apparemment sensibilisé l'opinion sur cette question de l'exode des cerveaux. De fait, le NHS a adopté des directives de recrutement ethnique qui contrarient tous les efforts visant à attirer de la main-d'œuvre originaire d'un certain nombre de pays en développement (Findlay, 2006).
5. L'OCDE (2007) analyse ce problème de la cohérence des politiques de développement en mettant l'accent sur les migrations internationales depuis les pays en développement vers les pays de l'OCDE.
6. Bon nombre des régions où se retrouvent les émigrés mexicains aux États-Unis appartenaient au Mexique jusqu'au traité de Guadalupe Hidalgo qui, en février 1848, met fin à la guerre américano-mexicaine et accorde au vainqueur plus de la moitié du territoire mexicain. La présence de populations nées au Mexique dans le Sud-ouest des États-Unis est donc antérieure au rattachement de ces territoires aux États-Unis.
7. Voir Dayton-Johnson *et al.* (2008) pour plus de détails sur ce classement.
8. Dans leur étude des politiques de gestion des migrations entre pays méditerranéens d'origine, Tovias et Tovias (2009) avancent le même argument pour les mesures prises notamment par l'État marocain et qui visent à assurer une instruction religieuse et des cours d'arabe pour les membres de la diaspora marocaine en France et en Espagne.
9. Conformément à la théorie économique d'équilibrage du prix des facteurs, le Mexique aurait dû profiter d'un surcroît d'échanges régionaux en se spécialisant dans la production de biens faisant appel de manière assez intensive à une main-d'œuvre peu qualifiée, absorbant ce faisant les émigrants potentiels dans un nouveau secteur manufacturier orienté à l'exportation.
10. Voir Boucher *et al.* (2007) et Richter et Taylor (2008) pour plus de détails.
11. Voir www.rcmvs.org ou www.iom.int/jahia/Jahia/policy-research/puebla-process.
12. Certains dirigeants d'Amérique latine ont affirmé cependant que les restrictions aux mouvements de personnes pourraient correspondre à des restrictions aux mouvements de capitaux – une équivalence qui montre bien qu'il existe un domaine de réciprocité couvrant les flux de facteurs abondants dans les pays développés : les capitaux. Si l'on élargit cette question pour embrasser la mobilité de tous les facteurs, alors on voit qu'il y a de la place pour la réciprocité. Pourquoi cela ne se concrétise-t-il pas ? La question reste ouverte.
13. Cette forme de résistance aux réformes a été modélisée dans Fernández et Rodrik (1991) ; voir aussi Ciccone (2001).
14. Nicole Gaouette, "U.S. working to let in more immigrants", *Los Angeles Times*, 7 octobre 2007.
15. Voir Facchini *et al.* (2007).

16. Voir Dayton-Johnson *et al.* (2007, chapitre 6) pour une discussion de l'engagement des réseaux d'immigrés dans le contexte européen. Dayton-Johnson et Xenogiani (2007) affirment que ces réseaux peuvent être encouragés par les décideurs des pays d'origine et des pays d'accueil dans un effort visant à desserrer des arbitrages politiques contraignants.
17. Voir de Haas (2006).

ANNEXE

Tableau 6.A1. Principaux accords bilatéraux de migration signés entre les pays d'Amérique latine et des Caraïbes et les pays membres de l'OCDE

Pays d'origine	Pays d'accueil	Programme(s)
Argentine	France	Formation
Belize	Royaume-Uni	Séjour vacances et travail
Colombie	Espagne	Emploi saisonnier, travailleur invité
République dominicaine	Espagne	Emploi saisonnier, formation
Équateur	Espagne	Emploi saisonnier, travailleur invité
Jamaïque	Canada	Emploi saisonnier (PTAS)
Mexique	Canada	Alena ^a , emploi saisonnier (PTAS)
Mexique	États-Unis	Alena
Mexique	Espagne	Emploi saisonnier
Trinité et Tobago	Canada	Emploi saisonnier (PTAS)

Note : a) L'Alena prévoit un volet de mobilité du travail entre les membres dans le cadre du statut TN (Trade NAFTA – Commerce Alena) accordé à certaines professions.

Source : OCDE (2004).

Tableau 6.A2. Autres accords pouvant avoir un impact sur les flux migratoires

Pays concernés	Accord (année)
Costa Rica, États-Unis d'Amérique, Guatemala, Honduras, Nicaragua, République dominicaine et Salvador	Traité de libre-échange avec l'Amérique centrale et la République dominicaine (CAFTA-DR, 2004)
Canada et Costa Rica	Accord de libre-échange (ALE C-CR)
Canada, États-Unis et Mexique	Alena (1994)
États-Unis et Panama	Accord de libre-échange (en instance) (ALE P-EU)
Antigua, Barbuda, Bahamas, Barbade, Belize, Dominique, Grenada, Guyane, Haïti, Jamaïque, Montserrat, Saint-Kitts-et-Nevis, Sainte-Lucie, Saint-Vincent-et-Grenadines, Suriname et Trinité-et-Tobago	Communauté des Caraïbes (Caricom, 1973)
Argentine, Bolivie, Brésil, Colombie, Chili, Cuba, Équateur, Mexique, Paraguay, Pérou, Uruguay et Venezuela	Association latino-américaine d'intégration (Asociación Latinoamericana de Integración – Aladi, 1980)
Argentine, Brésil, Paraguay et Uruguay	Marché commun du cône Sud (Mercado Común del Sur – Mercosur, 1991)
Bolivie, Colombie, Équateur et Pérou	Communauté andine de nations (CAN, 1969)
Colombie, Mexique et Venezuela ^a	Accord de libre-échange du G3 (ALE G3, 1995)
Bolivie, Dominique, Cuba, Honduras, Nicaragua et Venezuela ^b	Alternative bolivarienne pour l'Amérique latine et les Caraïbes (Alternativa Bolivariana para América Latina y El Caribe, ALBA)
Argentine, Bolivie, Brésil, Chili, Colombie, Équateur, Guyane, Paraguay, Pérou, Suriname, Uruguay et Venezuela	Union des nations sud-américaines (Unión de Naciones Suramericanas – Unasur ^c , 2008)
Canada et Colombie	Accord de libre-échange (ALE CC, 2008)
Colombie, Équateur, États-Unis et Pérou ^c	Accord de libre-échange États-Unis/pays andins (en instance)
Bolivie, Colombie, Équateur, Pérou et Union européenne	Accord de libre-échange (ALE UE-CAN, en instance)
Costa Rica, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panama, Salvador et Union européenne	Accord de libre-échange (ALE UE-Amérique centrale, en instance prévu pour 2010)
Mercosur et UE	Accord de libre-échange (UE-Mercosur, en instance)

Notes : a) Le Venezuela ne fait plus partie de la CAN. L'Équateur, le Panama et le Pérou ont organisé des négociations pour rejoindre l'accord de libre-échange du G3. b) L'Équateur a engagé le processus d'adhésion à l'ALBA. c) L'Unasur devrait absorber la CAN et le Mercosur. d) La Bolivie a entamé des négociations préliminaires avec les États-Unis.

Source : OCDE (2004).

RÉFÉRENCES

ALBA, F. (2009), "Migration Management: Policy Options and Impacts on Development in Mexico", El Colegio de México, étude non publiée préparée pour le Centre de développement de l'OCDE, présenté au séminaire « "Managing Labour Migration for Economic Growth", au Centre de développement de l'OCDE, juillet 2008, Paris.

APARICIO, F.A., B.M. BELTRÁN et C.V. MALDONADO (2008), *Evaluación externa de consistencia y resultados 2007 del Programa 3x1 para migrantes*, Centro de Investigación y Docencia Económicas, Mexique DF.

BBVA BANCOMER (2009), *Situación Migración México*, juin, BBVA Economic Research Department et Fundación BBVA Bancomer, Mexique DF.

BOUCHER, S., A. SMITH, J.E. TAYLOR et A. YÚNEZ-NAUDE (2007), "Impacts of Policy Reforms on the Supply of Mexican Labor to U.S. Farms: New Evidence from Mexico", *Review of Agricultural Economics* n° 29 (1), pp. 4-16.

CICCONI, A. (2001), "Resistance to Reform: Reconsidering the Role of Individual-specific Uncertainty", *Economics Working Papers* 537, Department of Economics and Business, Universitat Pompeu Fabra, version révisée.

DAYTON-JOHNSON, J., D. DRECHSLER et J. GAGNON (2008), "Migration Management: Policy Options and Development Impacts", contribution du Centre de développement de l'OCDE au 2^e Global Forum on Migration and Development, Manille, www.oecd.org/dev/migration.

DAYTON-JOHNSON, J., L. KATSELI, G. MANIATIS, R. MUNZ et D. PAPADEMETRIOU (2007), *Faire des migrations un atout : pour un nouveau système de mobilité*, Centre de développement de l'OCDE, Paris.

DAYTON-JOHNSON, J. et T. XENOYIANNI (2007), "Immigration, développement et arbitrages entre politiques", *Revue d'économie du développement*, vol. 21, n° 2-3, pp. 97-138.

FACCHINI G., A.M. MAYDA et P. MISHRA (2007), "Do Interest Groups Affect Immigration?", *Working Paper* 3183, IZA.

FERNÁNDEZ, R. et D. RODRIK (1991), "Resistance to Reform: Status Quo Bias in the Presence of Individual-Specific Uncertainty", *American Economic Review*, vol. 81, n° 5, pp. 1146-55, décembre.

FERNÁNDEZ-HUERTAS MORAGA, J. (2008), "A General Model of Bilateral Migration Agreements", *UFAE and IAE Working Papers* 755.08, Unitat de Fonaments de l'Anàlisi Econòmica (UAB) et Institut d'Anàlisi Econòmica (CSIC), Barcelone.

FINDLAY, A.M. (2006), "Brain Strain and Other Social Challenges Arising from the UK's Policy on Attracting Global Talent", in KUPTSCH, C. et P. FONG (éd.), *Competing for Global Talent*, Institut international d'études sociales de l'Organisation internationale du travail et Wee Kim Wee Centre, Singapore Management University, Genève et Singapour.

FREIJE, S. (2007), "Central American Migration in Mexico", Universidad de las Americas, Puebla, document non publié pour *La cohérence des politiques au service du développement 2007 : migrations et pays en développement*, Centre de développement de l'OCDE, Paris.

HAAS, H. DE (2006), *Engaging diasporas: How governments and development agencies can support diasporas' involvement in development of origin countries*, International Migration Institute, Université d'Oxford.

HAMILTON, B. et J. WHALLEY (1984), "Efficiency and Distributional Implications of Global Restrictions on Labor Mobility", *Journal of Development Economics*, vol. 14, pp. 61-75.

HATTON, T.J. (2007), "Should We Have a WTO for International Migration?", *Economy Policy*, avril, pp. 339-383.

ISKANDER, N. (2005), "Social Learning as a Productive Project: The Tres por Uno (Three for One) Experience at Zacatecas, Mexico", in OCDE (éd.), *Remittances, Migration and Development*, OCDE, Paris, pp. 249-264.

- OCDE (2004), *Migration et emploi : les accords bilatéraux à la croisée des chemins*, OCDE, Paris.
- OCDE (2006), *Perspectives des migrations internationales*, OCDE, Paris, p. 126, tableau II.1.
- OCDE (2007), *La cohérence des politiques au service du développement 2007 : migrations et pays en développement*, Centre de développement de l'OCDE, Paris.
- OLIVIÉ, I. (2009), "Coherence of Development Policies: Ecuador's Economic Ties with Spain and their Development Impact", *Working Paper No 280*, Centre de développement de l'OCDE, Paris.
- OLIVIÉ, I., J. PONCE et M. ONOFA (2009), "Remesas, pobreza y desigualdad. El caso de Ecuador", *Estudios Elcano*, n° 1, juillet, Real Instituto Elcano, Madrid.
- ORTEGA, F. et G. PERI (2009), "The Causes and Effects of International Migrations: Evidence from OECD Countries 1980-2005", *Human Development Research Paper n° 2009/06*, PNUD.
- RICHTER, S.M. et J.E. TAYLOR (2008), "Gender and the Determinants of International Migration from Rural Mexico Over Time", in MORRISON, A.R., M. SCHIFF et M. SJÖBLOM (éd.), *The International Migration of Women*, Palgrave Macmillan et Banque mondiale, New York, NY.
- SEDESOL (2008), *Evaluación externa de consistencia y resultados del programa 3 X 1 para migrantes: Informe final*, évaluation réalisée par une équipe du Centro de Investigación y Docencia Económicas (CIDE) pour le Sedesol, Mexique DF.
- TOVIAS, A. et Y. TOVIAS (2009), *Migration Management and Development in Four Mediterranean Countries*, étude non publiée, préparée pour le Centre de développement de l'OCDE.

TROISIÈME PARTIE

Notes pays

ARGENTINE

BRÉSIL

CHILI

COLOMBIE

COSTA RICA

MEXIQUE

PÉROU

RÉPUBLIQUE DOMINICAINE

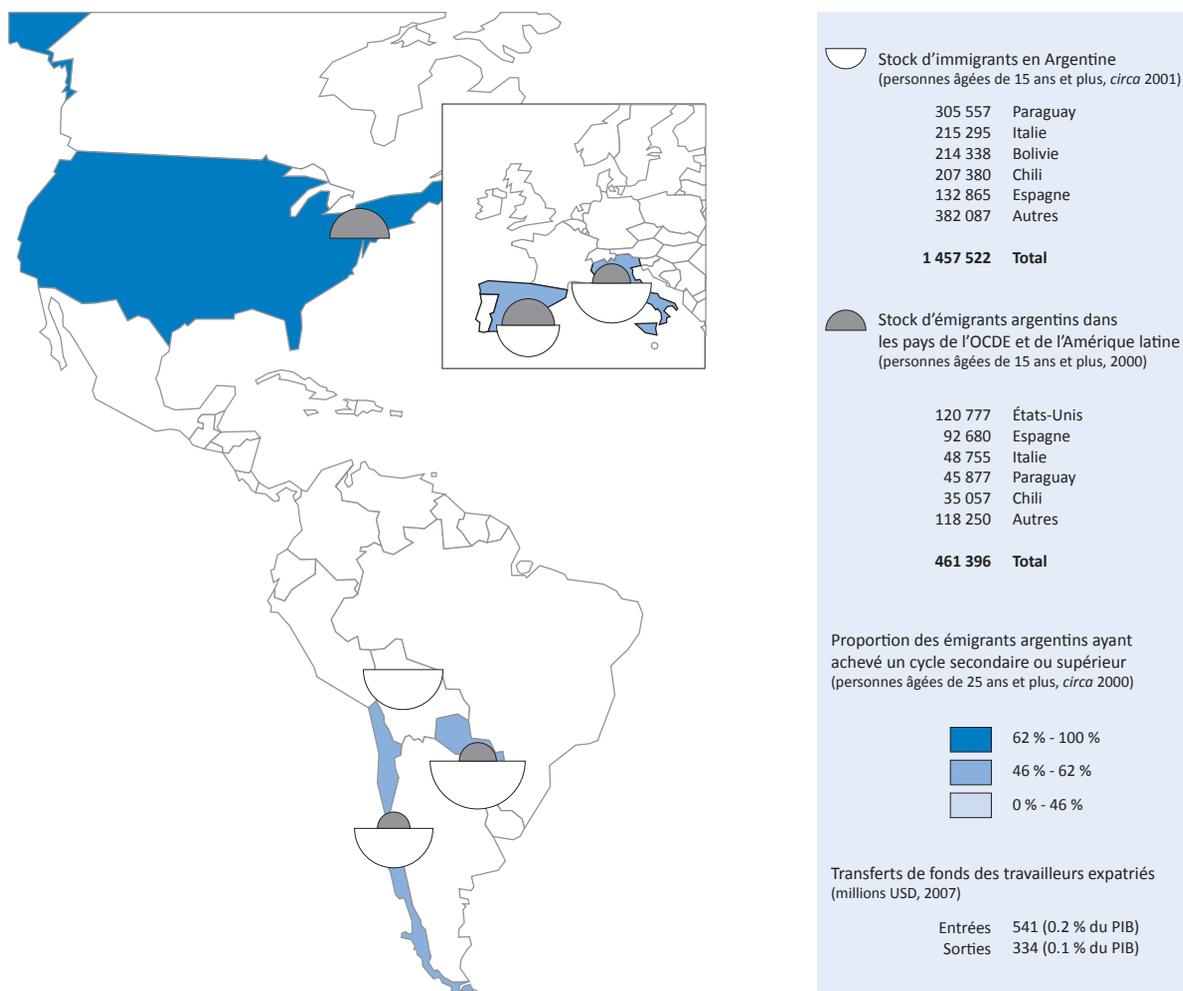
ANNEXE STATISTIQUE

ARGENTINE

Argentine

L'Argentine a un long passé d'immigration mais une dynamique mondiale conjuguée à la récente instabilité économique, politique et sociale en ont progressivement fait un pays d'origine, un pays d'accueil et un pays de transit.

Figure 1. Stock des immigrés en Argentine et des émigrés argentins. Niveau d'éducation des Argentins émigrés dans les pays de l'OCDE et d'Amérique latine



Note : Cette figure indique le stock de migrants enregistrés dans les recensements nationaux ainsi que les transferts privés figurant dans les données de la balance des paiements. Elle ne fait donc pas apparaître les flux formels ou informels non enregistrés, qui peuvent être substantiels.

Source : Pour plus d'information sur les définitions et les sources, consulter l'Annexe statistique.

L'Argentine est un pays d'immigration nette, celui de la région qui attire le plus grand nombre d'immigrants (5.6 % de la population totale). La plupart des immigrés sont originaires des pays voisins et, dans une moindre mesure, d'Italie et d'Espagne.

Depuis la fin des années 1990, les Argentins ont commencé à émigrer relativement massivement, surtout vers les États-Unis et l'Europe. Les émigrants représentent 1.8 % de la population totale.

L'émigration argentine touche en général les personnes ayant un niveau d'éducation intermédiaire ou supérieur. Plus de 62 % des immigrés argentins aux États-Unis sont passés par le secondaire ou le supérieur.

Histoire des migrations et évolution des politiques

Depuis toujours, l'Argentine a été un pôle d'attraction pour les travailleurs étrangers. Elle détient le palmarès régional en nombre d'immigrants sur son territoire (environ 1.5 million). Les immigrants européens, originaires en majorité d'Italie et d'Espagne, sont au cœur de ces flux historiques, sous-tendus par les mesures d'accès et d'intégration définies dans la loi Avellaneda (loi 817 de 1876). L'essentiel des immigrants européens arrivent en Argentine entre 1890 et 1950. Leur part relative dans la population diminue régulièrement depuis.

D'après le recensement de 2001, les immigrants récents sont surtout originaires des pays voisins et, en particulier, du Paraguay, de la Bolivie, du Chili, de l'Uruguay et du Pérou. Ces immigrants sont confrontés à une politique migratoire très différente. Depuis 1960, les critères d'entrée deviennent de plus en plus contraignants. En 1981, la loi Videla (loi 22.439) énumère une longue liste de facteurs disqualifiant les candidats à l'immigration et dénie le droit au travail et à l'éducation à toute personne n'ayant pas un statut officiel de migrant.

Depuis peu, l'Argentine semble revenir à une conception plus souple de l'immigration. L'accord de libre-circulation et de résidence du Mercosur (2002) et la nouvelle loi sur les migrations (loi 25.871 de 2003) incarnent ce changement. La loi intègre deux nouveaux paramètres : le respect des droits de l'homme et l'origine régionale. Le texte reconnaît le droit des personnes à migrer et garantit l'accès à l'éducation, à la santé et à l'assistance sociale pour tous les immigrés (y compris ceux en situation irrégulière). D'un point de vue régional, la loi reconnaît explicitement le rôle des migrations en provenance des pays voisins et elle met en œuvre la libre-circulation des personnes prévue par le Mercosur. En outre, un programme de régularisation des sans-papiers, baptisé Patria Grande, a été introduit en 2004 pour régulariser les immigrés originaires du Mercosur et des États associés, ouvrant la voie à la résidence légale en Argentine.

À la fin des années 1990, de nouveaux flux d'émigrants argentins se forment, à destination avant tout des États-Unis et de l'Espagne. Ces flux sont dominés par les classes moyennes très qualifiées. Ils s'accroissent avec le resserrement du marché du travail argentin et la poussée du chômage qui suivent la crise économique de 2001. La loi de 2003 régit aussi la situation des Argentins résidant à l'étranger, en favorisant le retour volontaire et en s'efforçant de renforcer les liens entre les Argentins de l'étranger et leur pays d'origine. Le programme R@ices (« R@cines ») cherche à doper les capacités scientifiques et technologiques du pays, en instaurant des relations entre les chercheurs locaux et les Argentins vivant à l'étranger, dans l'idée de décourager l'émigration et d'inciter au retour des chercheurs argentins partis à l'étranger.

Marché du travail

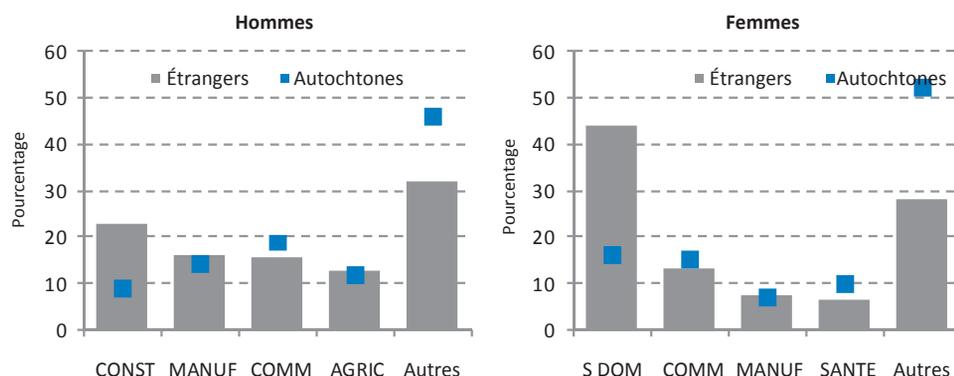
Les taux de participation au marché du travail argentin des immigrés latino-américains tendent à être supérieurs à ceux des autochtones – signe que l'immigration originaires des pays voisins est en général de nature économique.

La figure 2 fait apparaître la répartition professionnelle des immigrés et des autochtones, hommes et femmes, ayant un emploi. Les profils professionnels des deux groupes sont distincts. Cette segmentation révèle que les travailleurs immigrés sont complémentaires aux autochtones en occupant des postes que ces derniers évitent. On constate notamment que les immigrés se concentrent dans le BTP (pour les hommes) et le travail à domicile (pour les femmes).

L'emploi des immigrés reflète aussi les différences de niveau d'éducation entre les deux groupes. À l'exception des Péruviens, les travailleurs immigrés originaires de pays de l'OCDE et d'Amérique latine sont relativement moins nombreux que les Argentins natifs à avoir achevé un cycle d'études secondaires.

Figure 2. Répartition des travailleurs en Argentine, par activité et origine

(travailleurs latino-américains et argentins âgés de 15 ans et plus, 2001)



Note : La nomenclature suivie est celle de la Classification internationale type par industrie (CITI, Rév. 3) et de l'Insee (NAF, Rév 2) ; les abréviations suivantes sont utilisées : AGRIC : agriculture et pêche ; CONST : construction ; SANTE : santé et action sociale ; S DOM : personnel domestique ; MANUF : activités de fabrication ; et COMM : commerce de gros et de détail.

Source : Centre de développement de l'OCDE, d'après le recensement national argentin de 2001 (traité avec le système en ligne de la Cepalc Redatam+SP).

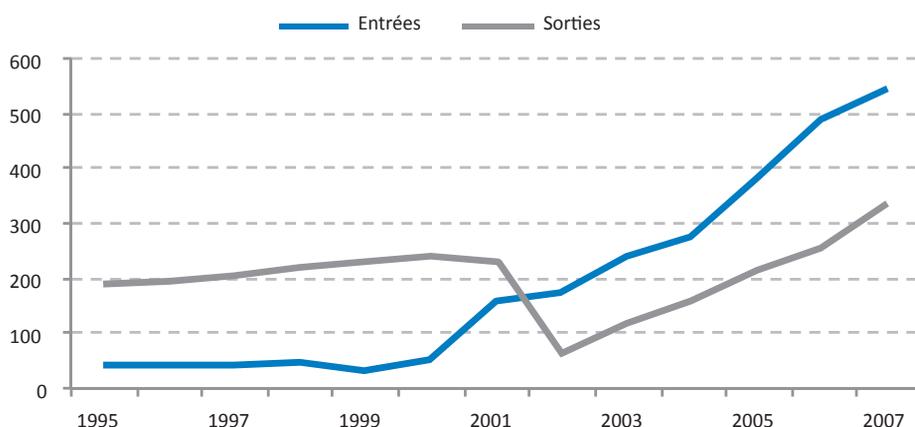
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/737876880621>

Relation avec le pays d'origine et intégration dans le pays d'accueil

Les entrées et les sorties de transferts privés représentent respectivement 0.2 et 0.1 % du PIB argentin en 2007. Ces ordres de grandeur sont faibles par rapport à la moyenne régionale (6.6 % du PIB). La figure 3 montre que les entrées de transferts privés ont été supérieures aux sorties pour la première fois en 2001. Cela traduit deux facteurs, liés à la dégradation des conditions économiques en Argentine ces dix dernières années : tout d'abord, l'augmentation rapide de l'émigration argentine vers les pays de l'OCDE (en particulier l'Espagne et les États-Unis), qui dope les entrées de transferts privés et, ensuite, la poussée généralisée du chômage, avec ses répercussions sur la capacité des travailleurs étrangers résidant en Argentine à envoyer des fonds dans leur pays d'origine.

Les communautés de la diaspora pèsent souvent sur la décision d'émigrer et sur le choix du pays d'accueil. Les émigrants argentins en Espagne et les immigrants latino-américains en Argentine le confirment. Les enquêtes sur les migrations en Argentine et en Espagne montrent que respectivement 67 et 51 % des immigrés résidant dans ces deux pays indiquent avoir été influencés par un compatriote qui y avait déjà émigré.

Figure 3. Transferts privés en Argentine
(millions USD)

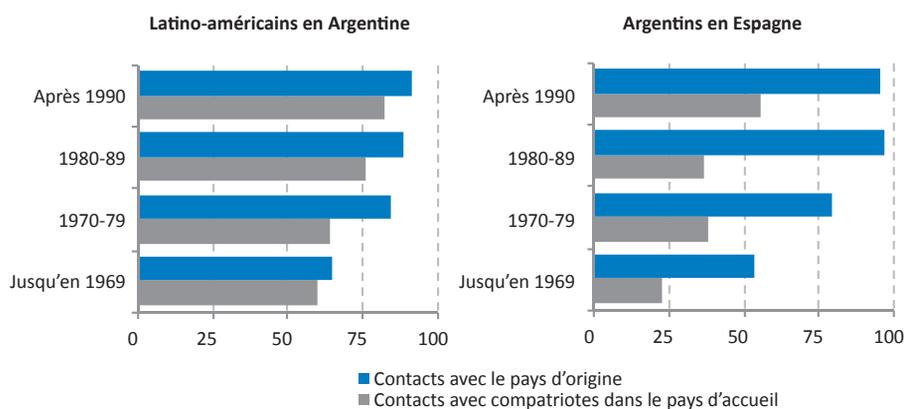


Note : Les transferts privés sont quantifiés à partir des estimations figurant au poste « envois de fonds des travailleurs migrants » dans le compte des transferts courants de la balance des paiements.

Source : FMI, données de la balance des paiements.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/738021740003>

Figure 4. Liens dans le pays d'accueil et avec le pays d'origine par année d'arrivée
(en pourcentage)



Source : Indec Argentine, enquête complémentaire sur les migrations internationales et INE Espagne, enquête nationale sur les immigrants.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/738032084433>

Un autre aspect intéressant de la vie des émigrés a trait à leurs relations avec leur pays d'origine. Les enquêtes révèlent le niveau élevé de contact entretenu par les émigrés avec leurs proches et/ou leurs amis restés au pays. En Argentine et en Espagne, respectivement 80 et 93 % des immigrants maintiennent de tels liens – des pourcentages indirectement liés à la longueur du séjour dans le pays d'accueil.

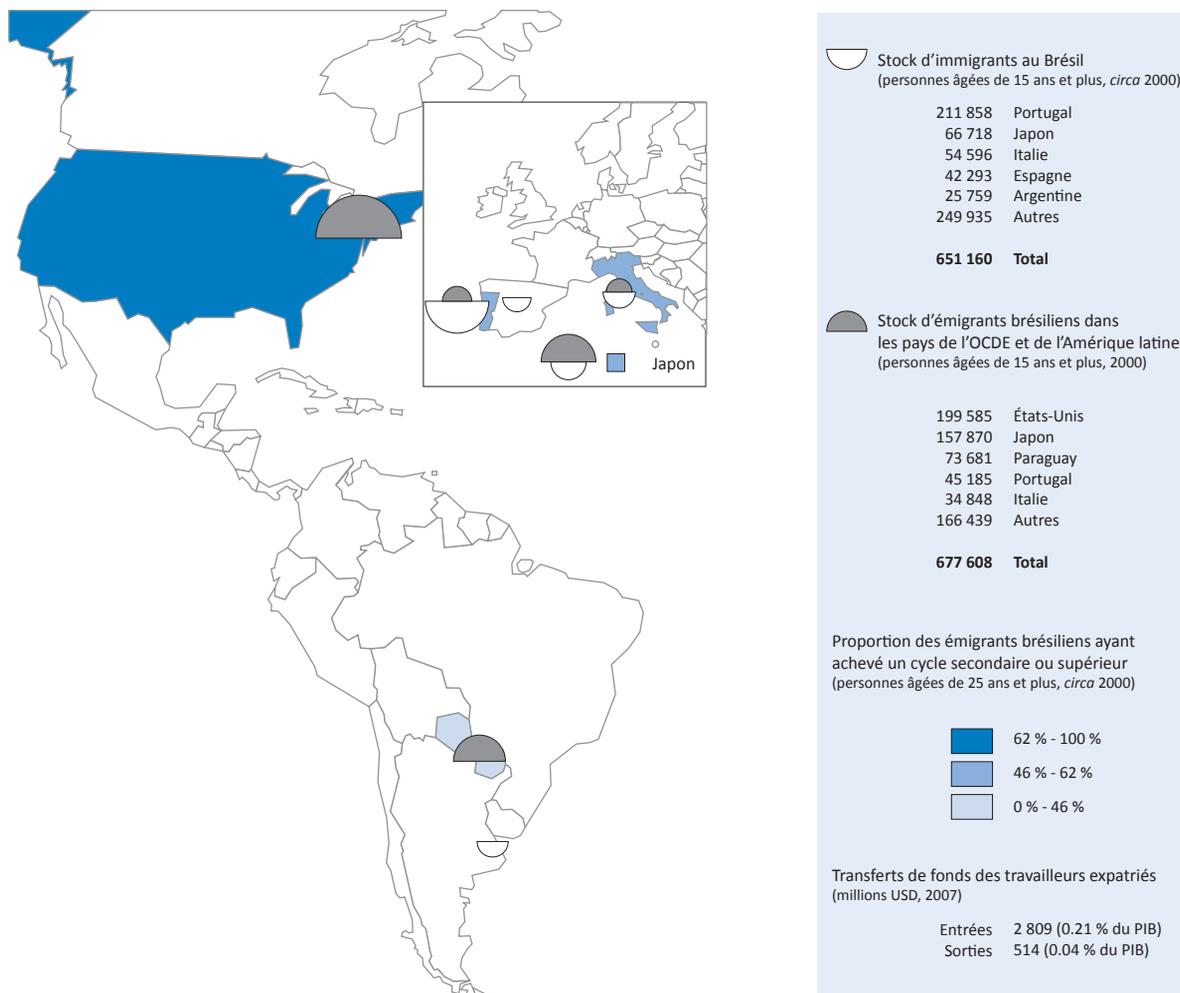
Pour s'appuyer sur les solides réseaux en activité des émigrés argentins, le gouvernement argentin a lancé le programme Provincia 25. Il vise à garantir l'exercice des droits politiques des Argentins de l'étranger, de promouvoir leur intégration et de conforter les liens entre eux et l'État argentin.

BRÉSIL

Brésil

Le Brésil a accueilli à différents moments de son histoire plusieurs vagues d'immigrants. Depuis quelques décennies cependant, des Brésiliens de toute origine se sont mis à émigrer vers d'autres pays, en quête d'opportunités économiques.

Figure 1. Stock des immigrants au Brésil et des émigrés brésiliens. Niveau d'éducation des Brésiliens émigrés dans les pays de l'OCDE et d'Amérique latine



Note : Cette figure indique le stock de migrants enregistrés dans les recensements nationaux ainsi que les transferts privés figurant dans les données de la balance des paiements. Elle ne fait donc pas apparaître les flux formels ou informels non enregistrés, qui peuvent être substantiels.

Source : Pour plus d'information sur les définitions et les sources, consulter l'Annexe statistique.

L'émigration massive des Brésiliens est un phénomène relativement récent. L'émigration vers les États-Unis, le Japon et le Portugal a commencé dans la seconde moitié des années 1980 et elle continue d'augmenter.

La population brésilienne a été influencée par différentes vagues d'immigration, en provenance de pays européens et, notamment, du Portugal, d'Italie et d'Espagne, mais aussi originaires du Japon et de pays voisins en Amérique latine.

Le niveau d'éducation des émigrés brésiliens est extrêmement variable. Aujourd'hui, les Brésiliens émigrés au Paraguay sont peu éduqués, alors que ceux qui partent vers les pays européens et le Japon ont un niveau intermédiaire. Les plus éduqués se dirigent vers les États-Unis.

Histoire des migrations et évolution des politiques

Historiquement, le Brésil est un pays d'accueil dont le parcours est influencé par des vagues successives d'immigration. Certaines initiatives anciennes, comme le décret 80 (1824) et les programmes gouvernementaux subventionnant les frais de transport des immigrants, encouragent le développement de communautés d'immigrés européens. L'abolition de l'esclavage en 1888 entraîne une pénurie de main-d'œuvre dans le pays, particulièrement sensible dans les plantations de café. L'État réagit en promulguant le décret 528 (1890) qui régule l'arrivée des immigrants au Brésil, en favorisant les flux originaires d'Europe. Les principaux pays d'origine à la fin du 19^e siècle sont le Portugal, l'Italie, l'Espagne et l'Allemagne.

Au début du 20^e siècle, l'immigration ne faiblit pas. Cette période marque le début de l'immigration japonaise. Pourtant, la crise économique de 1929 est durement ressentie, surtout dans l'industrie brésilienne du café, et le chômage qui s'ensuit entraîne un durcissement des règles d'immigration. Le décret 19 482 (1930) suspend toute immigration pour un an et la loi sur les quotas, introduite dans la constitution de 1934 puis renforcée en 1937, ramène l'immigration annuelle, quel que soit le pays d'origine, à 2 % du niveau moyen des 50 années précédentes. Entre la fin de la Seconde Guerre mondiale et les années 1970, le Brésil connaît une croissance économique significative. Les politiques d'immigration regagnent en souplesse, tout en privilégiant toujours les flux européens (régulés par le décret 7 967 de 1945). Parallèlement, le gouvernement de Getulio Vargas (1930-45 et 1951-1954) encourage les immigrants à se fondre dans la culture brésilienne avec la volonté de forger une identité brésilienne unique.

Aujourd'hui, le Brésil est une destination de choix pour les Latino-américains, quel que soit leur milieu socio-économique et éducatif, surtout depuis l'entrée en vigueur du Mercosur, en 1991. L'immigration est actuellement régie par la loi 6 815 (1980) et le décret 86 715 (1981) qui instaure le Conseil national de l'immigration. Ce conseil est chargé de mettre en œuvre la politique migratoire du pays, mais aussi de délivrer les visas et les permis de travail. Des mesures plus récentes accordent la priorité à la délivrance de permis pour des personnes pouvant attester au minimum d'un niveau secondaire.

Ces 30 dernières années, le Brésil a changé de statut, devenant un pays de départ et non plus d'accueil. Les crises économiques des années 1980 et 1990 n'y sont pas étrangères. Les dernières données de recensement disponibles montrent que plus de 670 000 Brésiliens résident à l'étranger – alors que les chiffres officiels du ministère des Affaires étrangères évoquent un total supérieur à 2 millions en 2008. Les principales destinations sont les États-Unis, le Japon et le Paraguay et, dans une moindre mesure, les pays de l'UE. Le gouvernement brésilien prend donc certaines mesures pour renforcer ses liens avec ses communautés à l'étranger. Le réseau Brasileiros no Mundo entend ainsi améliorer les conditions de vie des Brésiliens vivant à l'étranger à travers un dialogue avec les autorités brésiennes.

Marché du travail

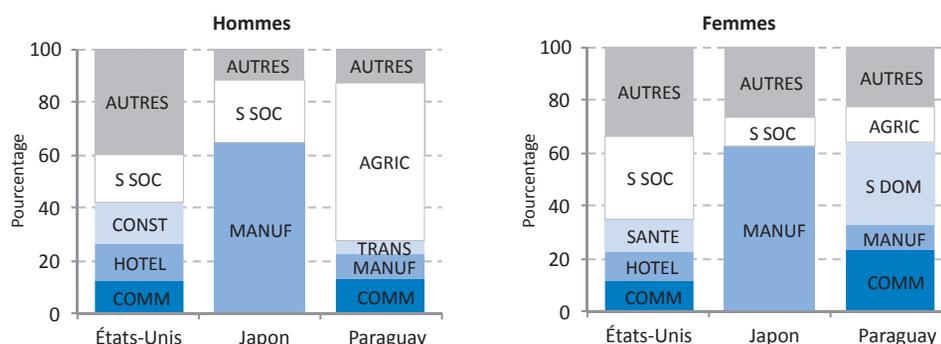
Une analyse éclatée en fonction du pays d'accueil et du contexte socio-historique facilite l'examen des flux d'émigrants au départ du Brésil.

La figure 2 trace le profil professionnel des travailleurs brésiliens dans les trois principaux pays d'accueil : les États-Unis, le Japon et le Paraguay. Les différences entre les trois sont frappantes : alors que les immigrants brésiliens au Japon et au

Paraguay se concentrent dans un petit nombre d'activités, les Brésiliens résidant aux États-Unis couvrent un large éventail de secteurs.

Figure 2. Répartition des émigrants brésiliens par activité dans les trois principaux pays d'accueil

(circa 2000, en pourcentage du total des émigrants brésiliens dans l'emploi)



Note : La nomenclature suivie est celle de la Classification internationale type par industrie (CITI, Rév. 3) et de l'Insee (NAF, Rév. 2) ; les abréviations suivantes sont utilisées : AGRIC : agriculture et pêche ; CONST : construction ; SANTE : santé et action sociale ; HOTEL : hôtels et restaurants ; S DOM : personnel domestique ; MANUF : activités de fabrication ; S SOC : autres activités de services collectifs, sociaux et personnels ; et COMM : commerce de gros et de détail.

Source : Centre de développement de l'OCDE d'après OCDE (2008), données DIOC pour les États-Unis, chiffres de l'Office de statistique du Japon pour ce pays et recensements nationaux des années 2000 en Amérique latine (traités avec le système en ligne de la Cepalc Redatam+SP).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/738047000852>

L'émigration brésilienne vers le Paraguay démarre dans les années 1960. Ces immigrants (les Brasiguayos) sont en général propriétaires terriens dans les régions frontalières avec le Paraguay. Les hommes pratiquent surtout une activité agricole alors que les femmes sont employées de maison ou commerçantes.

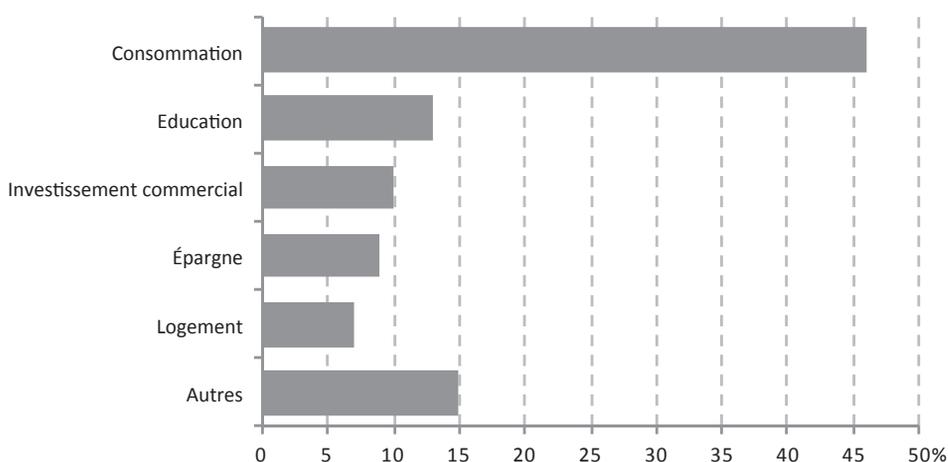
L'émigration des Brésiliens vers le Japon est étroitement liée aux flux précédents en provenance du Japon. Ils concernent surtout les descendants de ces anciens immigrants. Les travailleurs brésiliens au Japon (les Dekasseguis) accèdent légalement à ce pays au travers des agences d'emploi japonaises installées au Brésil ou en faisant jouer leurs réseaux personnels (CGEE, 2008). La majorité d'entre eux travaillent dans le secteur manufacturier : 64 % des deux sexes confondus, dont 88 % sont des ouvriers de production.

À l'inverse, les migrants brésiliens aux États-Unis ont des profils très variés. Ils sont nettement présents dans les services à la personne, la santé, l'hôtellerie et la restauration, le BTP et le commerce. Le niveau éducatif supérieur des Brésiliens résidant aux États-Unis par rapport à celui des émigrés brésiliens vers d'autres pays d'accueil est conforme à leur présence croissante dans les professions libérales (près de 29 % des Brésiliens du pays). Plus de 81 % des émigrants vers les États-Unis ont achevé un cycle secondaire ou supérieur, et 39 % ont suivi des études universitaires ou techniques équivalentes.

Relation avec le pays d'origine et intégration dans le pays d'accueil

Alors que les transferts privés ne représentent que 0.21 % de son PIB, le Brésil bénéficie en termes absolus d'importantes rentrées. En 2007, les transferts privés dépassent les 2.8 milliards USD, contre des sorties inférieures à 0.04 % du PIB.

Figure 3. Principales utilisations des transferts privés au Brésil, 2004



Source : BID/MIF (2004a).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/738057128823>

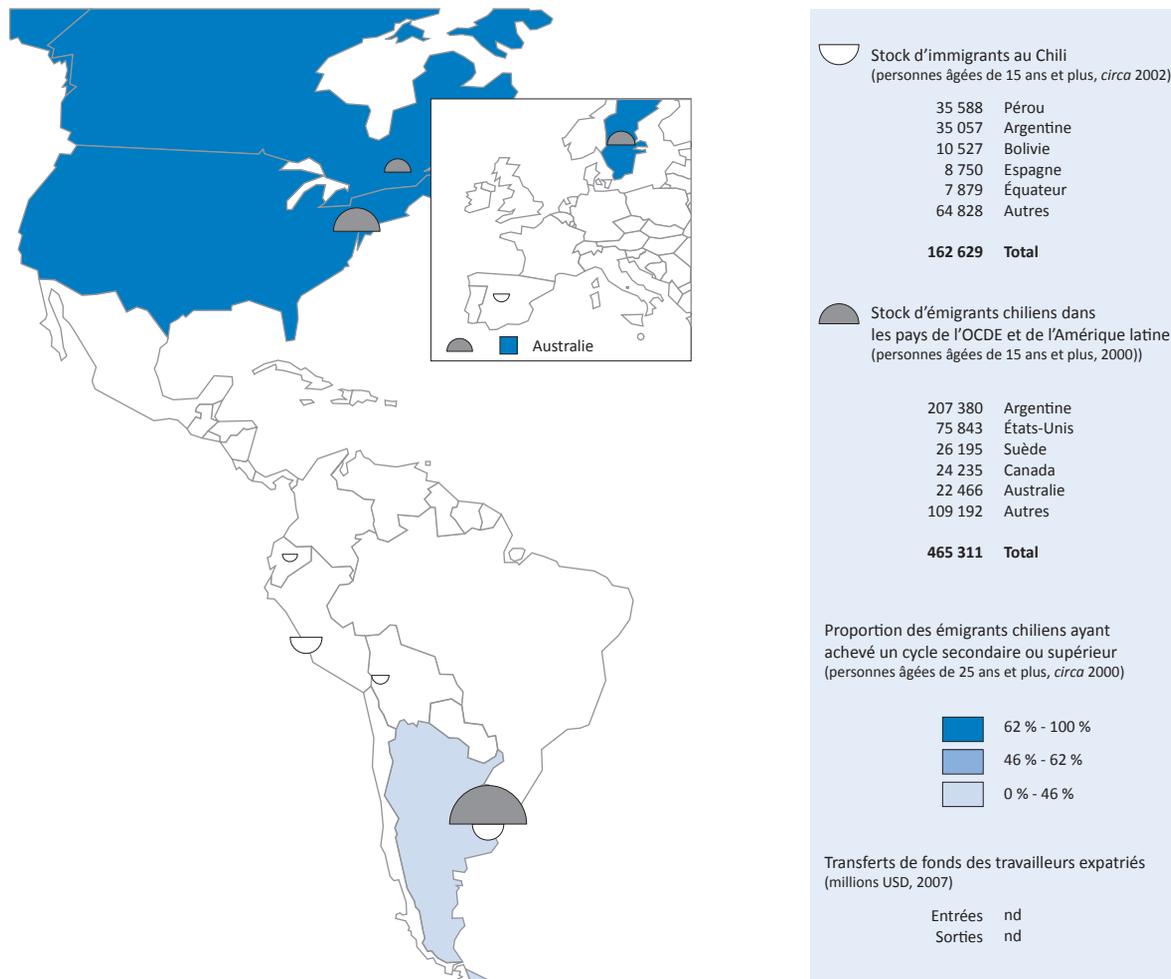
En 2004, la Banque interaméricaine de développement (BID) réalise une enquête sur le profil des bénéficiaires des transferts privés au Brésil (BID/MIF, 2004a). Conclusion, les bénéficiaires sont avant tout les familles appartenant aux groupes à revenu inférieur ou intermédiaire et relativement peu éduqués (35 et 44 % des personnes interrogées ont indiqué avoir respectivement un niveau primaire ou secondaire).

L'enquête indique aussi comment les familles des émigrés brésiliens utilisent les fonds qu'elles reçoivent (figure 3). Pratiquement la moitié (46 %) sert à la consommation courante. Dans une mesure moindre mais significative, les fonds vont à l'éducation (13 %) et à l'investissement commercial (10 %).

Une initiative conjointe du Service de soutien aux micros et petites entreprises du Brésil (SEBRAE), de la BID et de l'Association brésilienne des Dekassegui (ADB) promeut l'investissement des transferts privés dans des activités productives. Le programme des entrepreneurs Dekassegui cherche à développer la capacité entrepreneuriale des Brésiliens au Japon (ou de retour du Japon) en assurant un soutien éducatif et technique pour la création d'entreprises.

La stabilité économique et politique grandissante du Chili, conjuguée à la dégradation de la situation économique et politique dans d'autres pays d'Amérique latine, a fait de ce pays une alternative séduisante pour les émigrants de la région.

Figure 1. Stocks des immigrés au Chili et des émigrés chiliens. Niveau d'éducation des Chiliens émigrés dans les pays de l'OCDE et d'Amérique latine



Note : Cette figure indique le stock de migrants enregistrés dans les recensements nationaux ainsi que les transferts privés figurant dans les données de la balance des paiements. Elle ne fait donc pas apparaître les flux formels ou informels non enregistrés, qui sont peut être substantiels.

Source : Pour plus d'information sur les définitions et les sources, consulter l'Annexe statistique.

Tout au long de l'histoire du Chili, l'immigration est restée relativement faible par rapport à d'autres nations latino-américaines. Pour autant, l'année 2002 a été celle de la plus forte vague d'immigration de toute l'histoire du pays, avec plus de 160 000 entrées dans l'année. L'évolution récente la plus notable est marquée par la présence croissante d'immigrants latino-américains, en provenance surtout du Pérou et d'Argentine.

Bien que le panorama de l'immigration ait évolué depuis la fin des années 1990, le Chili reste un pays d'émigration nette. Le stock des émigrés chiliens représente 4.1 % de la population totale, avec l'Argentine pour principal pays d'accueil.

Le pourcentage des émigrés ayant au mieux un niveau primaire est de 47 %. Ce chiffre subit l'influence du relativement faible niveau d'éducation des émigrants partant pour l'Argentine. À l'opposé, plus des deux tiers des Chiliens résidant aux États-Unis, au Canada et en Suède ont au minimum un niveau secondaire.

Histoire des migrations et évolution des politiques

L'immigration n'est pas un phénomène très marquant au Chili : sur la période de 138 ans comprise entre 1865 et 2002, 2 % seulement de la population en moyenne sont nés à l'étranger (Martínez, 2003). L'immigration a été le fait de groupes originaires d'Europe frappés par la crise à la fin du 19^e siècle ou par les difficultés consécutives aux deux guerres mondiales. L'émigration européenne a été directement encouragée par l'État, afin de peupler les zones méridionales inhabitées et de développer l'économie locale (loi sur l'immigration choisie de 1845).

La montée en puissance de l'économie chilienne lors de ces dernières années, conjuguée à la dégradation de la situation économique et politique dans d'autres pays d'Amérique latine, fait du Chili une alternative attirante pour les migrants de la région. D'après le recensement de 2002, les principaux groupes d'immigrants sont aujourd'hui originaires d'Amérique latine, en priorité du Pérou et d'Argentine. Ces nouveaux flux migratoires sont récents et, de toute évidence, motivés par des raisons économiques. Plus de la moitié de ces immigrants sont arrivés après 1996, et pratiquement 72 % d'entre eux évoquent les difficultés économiques et professionnelles dans leur pays d'origine pour expliquer leur décision d'émigrer (ministère de l'Intérieur du Chili, 2008).

Si l'immigration reste relativement restreinte (le dernier recensement établit que 1.4 % de la population totale est née à l'étranger), sa tendance à l'accroissement suscite de l'intérêt pour les politiques migratoires. Les gouvernements de la Concertación (1990 à nos jours) œuvrent en faveur d'initiatives pour les migrations, réformant la loi cadre sur les étrangers (loi-décret 1 094 de 1975), amnistiant les clandestins, modernisant le ministère de l'Immigration et développant un cadre réglementaire propice à l'intégration des immigrants dans la société d'accueil.

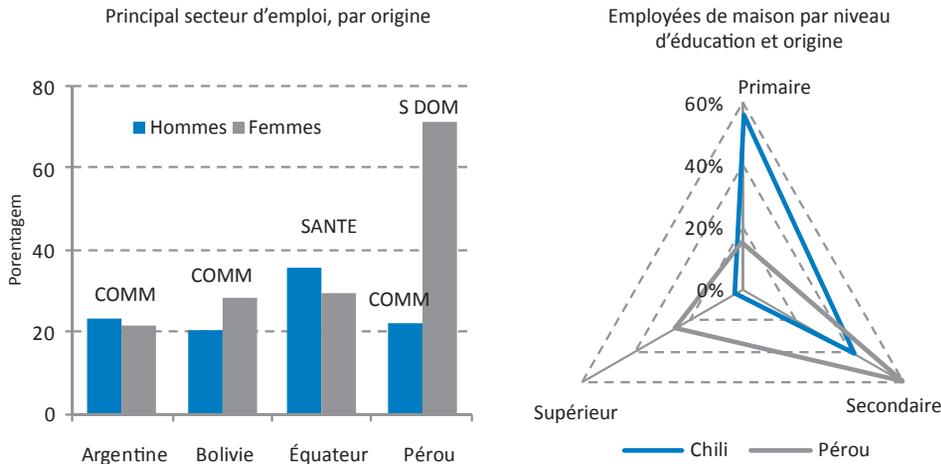
Autre caractéristique de la politique migratoire du Chili, elle maintient des relations avec les 460 000 Chiliens (au moins) résidant à l'étranger (de fait, le gouvernement avance un chiffre proche de 860 000 qui, conformément à la réforme de la constitution de 2005, intègre les enfants de Chiliens nés à l'étranger). Avec le retour de la démocratie, le début des années 1990 est favorable à des politiques de retour pour les Chiliens ayant quitté leur pays pour des raisons politiques. Les émigrants chiliens les plus récents, à l'inverse, évoquent comme raison principale la poursuite de leurs études (la motivation de 52 % d'entre eux, selon le ministère des Affaires étrangères du Chili). En 2005, le ministère des Affaires étrangères a compilé un registre des Chiliens vivant à l'étranger, et les politiques destinées aux Chiliens de l'outremer sont élaborées sur la base de ces données.

Marché du travail

La délivrance de permis de travail progresse de manière exponentielle entre 1996 et 2007 ; ils sont destinés à une écrasante majorité à des ressortissants de pays voisins ayant trouvé du travail au Chili. Ces permis sont accordés pour un emploi précis (avec une durée en fonction du contrat de travail), ou sont ouverts et valables pendant un ou deux ans avec, à terme, la possibilité d'obtenir un permis de résidence permanent.

Figure 2. Grands secteurs d'activité des immigrés et niveau d'éducation par origine

(travailleurs âgés de 15 ans et plus, 2002)



Note : La nomenclature suivie est celle de la Classification internationale type par industrie (CITI, Rév. 3) et de l'Insee (NAF, Rév. 2) ; les abréviations suivantes sont utilisées : SANTE : santé et action sociale ; S DOM : personnel domestique ; et COMM : commerce de gros et de détail.

Source : Centre de développement de l'OCDE, d'après le recensement national chilien de 2002 (traité avec le système en ligne de la Cepalc Redatam+SP).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/738104028616>

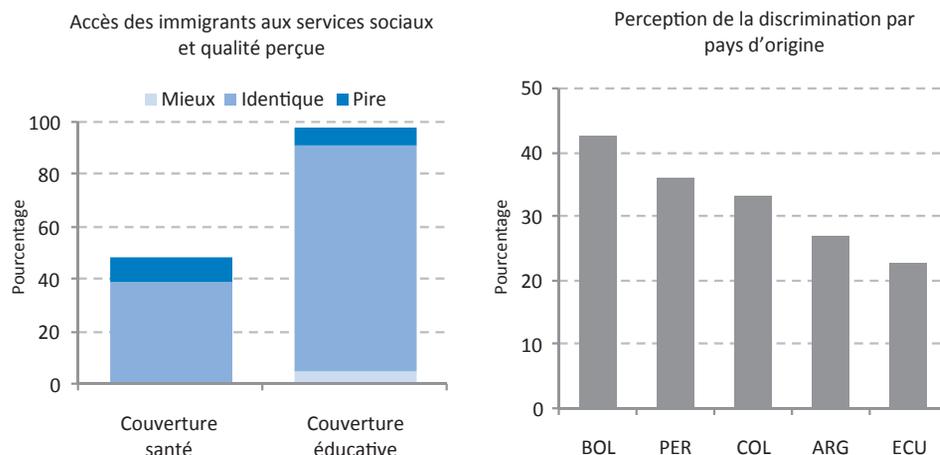
Le graphique de gauche de la figure 2, qui montre les principaux bassins d'emploi des immigrés résidant au Chili par pays d'origine, est sans ambiguïté : les migrants péruviens sont largement concentrés dans le travail à domicile (71.5 % des femmes) et le commerce (22.2 % des hommes) alors que les Équatoriens occupent plutôt des postes dans la santé et les services sociaux (32.6 %). Ce degré de concentration ne se vérifie pas pour les Argentins ni les Boliviens, dont l'activité principale est le commerce (respectivement 22.4 et 23.8 %).

Le graphique de droite compare le niveau d'éducation des employés domestiques péruviens et chiliens. Les premiers sont en général plus qualifiés que leurs homologues du crû, ce qui pourrait expliquer leur attractivité pour les employeurs.

L'intégration des immigrants pourrait bien être l'un des principaux défis politiques du Chili en la matière. Le travail à domicile apparaît, au moins, comme une bonne source d'emploi et d'opportunité. Une étude sur l'immigration, l'égalité des sexes et la sécurité publique menée par le ministère de l'Intérieur constate que les revenus des employés domestiques immigrés suffisent à couvrir leurs besoins essentiels (91 %), à mettre un peu d'argent de côté (52 %) et à envoyer des fonds à leur famille (70 %).

Relation avec le pays d'origine et intégration dans le pays d'accueil

Un élément central de la politique migratoire actuelle du Chili consiste à promouvoir une insertion réussie dans la société chilienne. Le Chili amnistie les clandestins et ouvre la voie à leur intégration dans l'économie formelle et, notamment, dans ses systèmes de retraite et de santé. La législation du travail s'étend aux immigrés, et leurs enfants ont accès à l'éducation, quel que soit le statut de leurs parents.

Figure 3. Intégration des immigrants au Chili, 2008

Source : Ministère de l'Intérieur du Chili (2008).

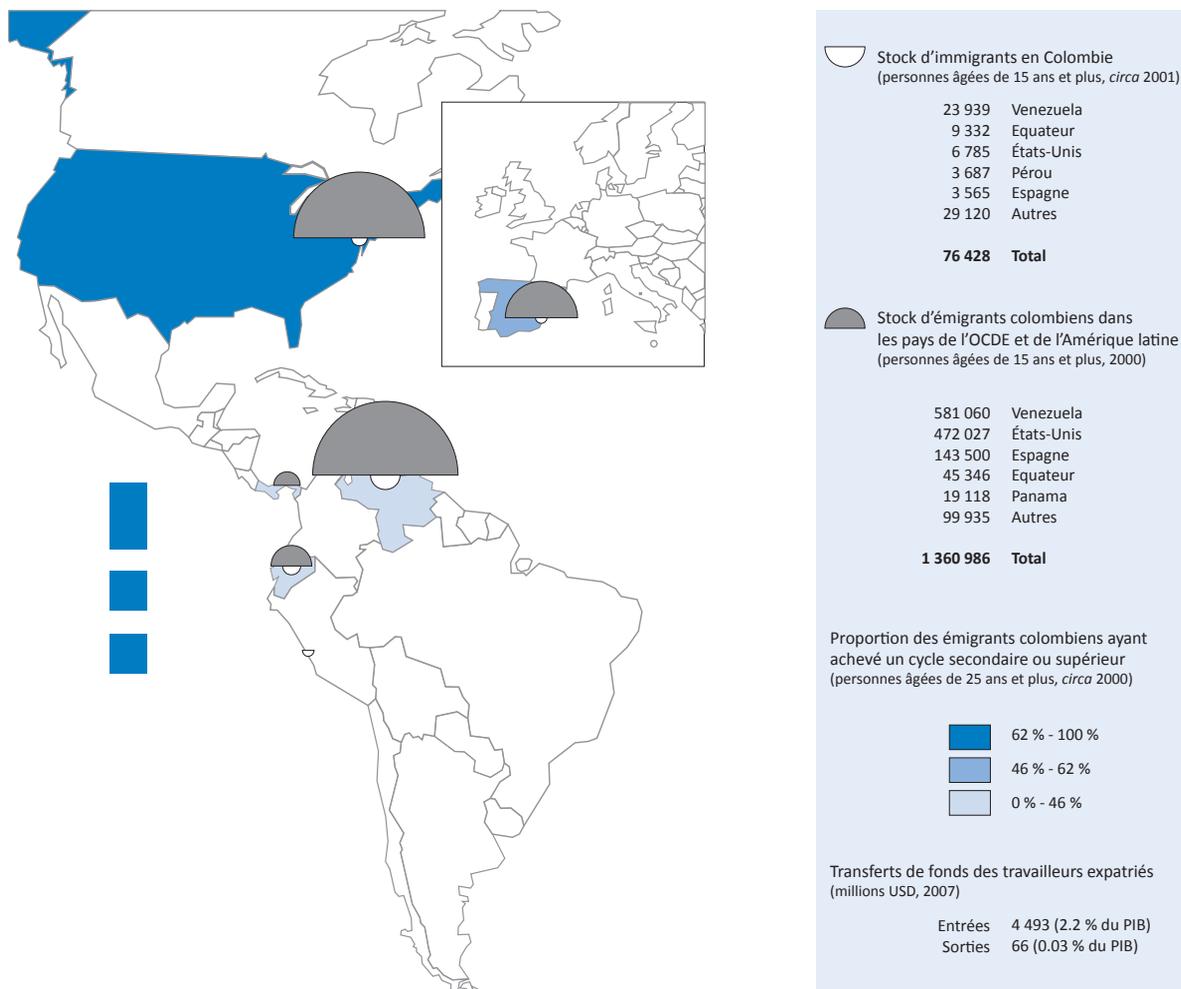
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/738110676772>

L'étude sur l'immigration, l'égalité des sexes et la sécurité publique atteste des bons résultats en matière d'accès à l'éducation et à la santé. Le graphique de gauche de la figure 3 permet de voir que pratiquement toutes les personnes interrogées ayant des enfants dépendants d'âge scolaire déclarent que ceux-ci sont régulièrement scolarisés. En outre, 49 % des migrants indiquent être couverts par une assurance santé. Qui plus est, ils ont une opinion positive de la qualité des services sociaux comparés à ceux de leur pays d'origine.

Des difficultés demeurent cependant au niveau du logement et de la discrimination ressentie. La population immigrée fait part de difficultés à accéder à un logement (61 %), surtout pour les immigrants clandestins. Globalement, un immigrant sur trois au Chili ressent une certaine discrimination pendant son séjour. Les Péruviens et les Boliviens semblent souffrir plus que la moyenne de discriminations.

Les émigrés chiliens conservent des liens étroits avec leur pays d'origine, comme le déclarent 90 % d'entre eux dans une étude réalisée par le ministère des Affaires étrangères. L'enquête souligne aussi la fréquence de leurs séjours au pays (74 % y sont rentrés au moins une fois à titre temporaire). Et 39 % des personnes interrogées déclarent l'intention de rentrer s'établir au Chili dans un avenir prévisible. Une tendance corroborée par le recensement national de 2002: il a enregistré le retour – essentiellement en provenance d'Argentine et d'Europe – de 39 000 Chiliens âgés de 15 ans et plus qui résidaient encore en 1997 à l'étranger.

Figure 1. Stocks des immigrés en Colombie et des émigrés colombiens. Niveau d'éducation des Colombiens émigrés dans les pays de l'OCDE et d'Amérique latine



Note : Cette figure indique les stocks de migrants enregistrés dans les recensements nationaux ainsi que les transferts privés figurant dans les données de la balance des paiements. Elle ne fait donc pas apparaître les flux formels ou informels non enregistrés, qui peuvent être substantiels.

Source : Pour plus d'information sur les définitions et les sources, consulter l'Annexe statistique.

La société colombienne connaît depuis quelques décennies une vague massive d'émigration. Près de 4.7 % des Colombiens vivent désormais à l'étranger. Le Venezuela et les États-Unis sont les principaux pays d'accueil, suivis par l'Espagne, l'Équateur et le Panama.

Les flux historiques et actuels de l'immigration sont relativement faibles par rapport à ceux enregistrés par d'autres pays d'Amérique latine : les immigrés ne représentent que 0.3 % de la population de la Colombie.

Les émigrés colombiens installés aux États-Unis ont un niveau d'éducation supérieur à celui observé dans les autres pays d'accueil. Près de 72 % d'entre eux ont achevé un cycle secondaire ou supérieur, alors que pour leurs compatriotes vivant au Venezuela et en Espagne, la proportion n'est plus que de 22 et 47 % respectivement.

Histoire des migrations et évolution des politiques

Tout au long de son histoire, les flux migratoires au départ de et vers la Colombie sont faibles par rapport çà ceux enregistrés dans les autres pays d'Amérique latine. Facteurs économiques et conflits intérieurs ont toutefois suscité depuis quelques décennies une forte émigration. Selon le dernier recensement, près de 4.7 % des Colombiens vivent à l'étranger (plus de 1.3 million de personnes), pour la plupart au Venezuela et aux États-Unis. Les statistiques officielles font état d'un chiffre supérieur, puisqu'elles estiment que 3 millions de Colombiens résident dans un autre pays.

Ce résultat est en grande partie lié aux vagues d'émigration de ces dernières années. La première vague importante a eu lieu à la fin des années 1960. Les Colombiens sont surtout partis vers le Venezuela et les États-Unis, à la faveur du boum du pétrole chez leur voisin et des opportunités ouvertes par la loi américaine sur l'immigration de 1965. Ensuite, à partir du milieu des années 1980, le ralentissement économique et la montée du chômage en Colombie ont incité de nouveaux Colombiens à tenter leur chance à l'étranger. Pendant cette période, les schémas migratoires reflètent l'adoption de programmes de travail pour les immigrés peu qualifiés au Royaume-Uni et l'octroi de permis permanents par la loi américaine sur la réforme et le contrôle de l'immigration (IRCA) de 1986.

À la fin des années 1990, les difficultés macro-économiques de la Colombie sapent la confiance des habitants dans ses capacités de rebond. En 1999, l'économie se contracte de 4.2 %, sous l'effet de sa première récession en plus de 50 ans. Simultanément, la situation intérieure se détériore avec le renforcement de la guérilla et des groupes paramilitaires. Les civils sont de plus en plus touchés par le conflit, ce qui provoque des exodes massifs des populations rurales vers les villes ou en dehors du pays.

En dépit d'une réelle amélioration des conditions macro-économiques, du recul progressif de la criminalité et de la violence, et le durcissement des politiques d'immigration en Amérique du Nord et en Europe, l'émigration colombienne n'a pas ralenti ces dix dernières années. On estime que près de 46 000 Colombiens ont émigré chaque année entre 1996 et 2006 vers des pays de l'OCDE (OCDE, 2008). Face à cette réalité, les autorités colombiennes s'efforcent de maintenir des liens étroits avec les communautés de la diaspora. C'est le cas avec ColombiaNosUne, une initiative visant à identifier et à aider les émigrés colombiens et à appuyer les réseaux d'entrepreneurs.

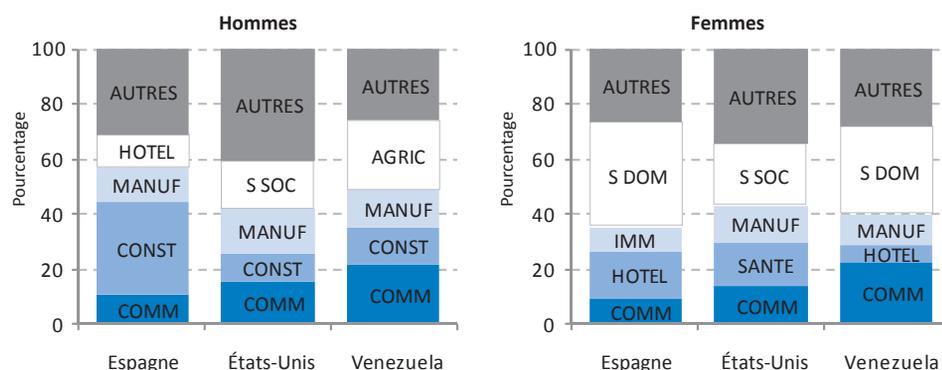
L'immigration est restée faible pendant cette période et n'a jamais été, dans la période contemporaine, un véritable phénomène en Colombie. Depuis le début du 20e siècle, les gouvernements s'efforcent d'inciter des Européens à immigrer, mais ces initiatives restent inopérantes, à cause notamment des conflits intérieurs en Colombie – comme l'épisode de guerre civile qui a sévi entre 1948 et 1960 et qui a été surnommé La Violencia.

Marché du travail

Les taux de participation des Colombiens aux marchés du travail de leurs pays de résidence semblent être supérieurs à ceux des autochtones, une preuve du caractère économique de leur motivation à émigrer.

Figure 2. Répartition des émigrants colombiens par activité dans les trois principaux pays d'accueil

(circa 2000, en pourcentage du total des travailleurs)



Note : La nomenclature suivie est celle de la Classification internationale type par industrie (CITI, Rév. 3) et de l'Insee (NAF, Rév. 2) ; les abréviations suivantes sont utilisées : AGRIC : agriculture et pêche ; IMM : immobilier, locations et activités de services aux entreprises ; CONST : construction ; SANTE : santé et action sociale ; HOTEL : hôtels et restaurants ; S DOM : personnel domestique ; MANUF : activités de fabrication ; S SOC : services collectifs et sociaux ; et COMM : commerce de gros et de détail.

Source : Centre de développement de l'OCDE d'après OCDE (2008), données DIOC et les recensements nationaux des années 2000 en Amérique latine (traités avec le système en ligne de la Cepalc Redatam+SP).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/738147176546>

La figure 2 trace le profil professionnel des travailleurs colombiens dans leurs trois principaux pays d'accueil : Espagne, États-Unis et Venezuela. Si la plupart des immigrants colombiens en Espagne et au Venezuela se concentrent dans quelques activités qualifiées, ceux résidant aux États-Unis travaillent dans une large palette de secteurs.

Pour les hommes, le BTP et l'agriculture arrivent respectivement en tête des activités en Espagne et au Venezuela. Dans ces deux pays, les femmes colombiennes travaillent surtout comme employées de maison. La situation est très différente aux États-Unis, où les immigrants colombiens sont présents dans des secteurs à plus haute qualification, comme les services sociaux, la santé, les activités de fabrication et le commerce.

Ces écarts dans les profils professionnels sont conformes aux niveaux éducatifs des groupes correspondants. L'émigration colombienne vers les États-Unis se distingue à cet égard : plus de 72 % des émigrants vers ce pays ont achevé un cycle secondaire ou supérieur, et 28 % d'entre eux ont suivi des études universitaires ou techniques. À titre de comparaison, les chiffres correspondants en Espagne sont de 47 et 19 %.

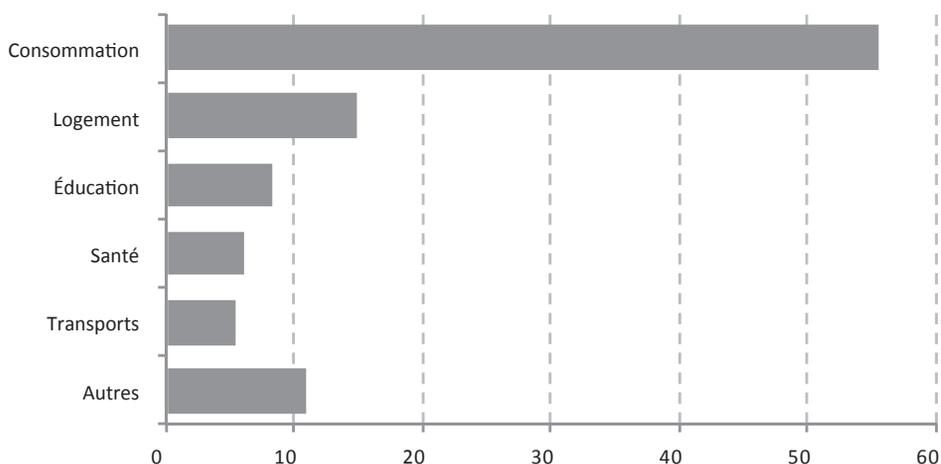
Pour améliorer l'insertion professionnelle des émigrés, les autorités colombiennes proposent des programmes de formation technique à leurs ressortissants installés à l'étranger. C'est le cas par exemple pour les Colombiens résidant en Espagne, qui se voient offrir des cours co-certifiés par le service national colombien de l'apprentissage (SENA) et le système éducatif espagnol. En outre, le SENA a conclu plusieurs accords bilatéraux avec des ONG locales pour aider les immigrants sous contrat de travail temporaire en Espagne.

Relation avec le pays d'origine et intégration dans le pays d'accueil

Les transferts privés prennent de plus en plus d'importance dans l'économie colombienne : en 2007, ils représentaient 2.2 % du PIB national, soit pratiquement trois fois plus qu'en 2000. Les sorties de fonds, reflétant la faiblesse du nombre des immigrés installés en Colombie, représentent moins de 0.1 % du PIB.

Figure 3. Principales utilisations des transferts privés en Colombie, 2004

(en pourcentage des dépenses courantes totales)



Source : DANE, enquête auprès des ménages dans la zone métropolitaine centre-ouest (2004).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/738160478385>

L'enquête 2004 auprès des ménages de la zone métropolitaine centre-ouest (AMCO) révèle que 18 % de ces ménages bénéficient de transferts de fonds internationaux, dont 56 % appartenant aux couches socio-économiques intermédiaires. Les transferts privés constituent une importante source de revenu pour les ménages interrogés : en moyenne mensuelle, ils reçoivent 173 USD, soit 10 % du revenu moyen des foyers colombiens.

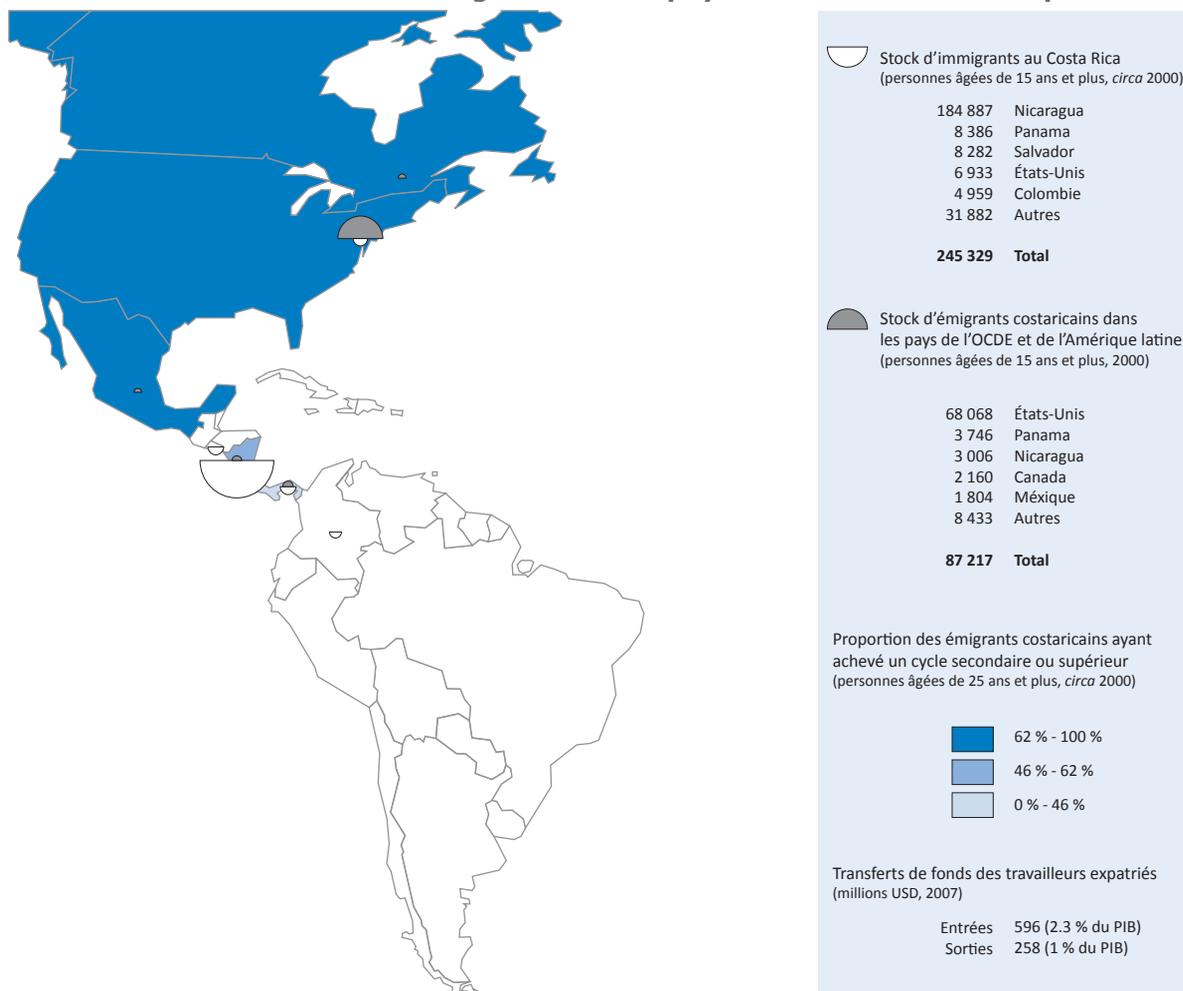
Comme l'indique la figure 3, ces ressources servent avant tout à financer la consommation (55 %), notamment pour les produits alimentaires et les services de base. Les transferts privés sont aussi un moyen essentiel pour acquérir des biens durables. Quelque 10 % des ménages bénéficiaires affectent ces fonds à l'achat d'un bien immobilier et 40 % ont investi dans l'amélioration de leur logement ces cinq dernières années. Mi casa con remesas – une initiative conjointe entre le secteur privé et la BID – explique en grande partie ce phénomène : elle facilite les achats de logement par les familles qui reçoivent régulièrement des transferts internationaux. En outre, le ministère des Affaires étrangères, en liaison avec le secteur du BTP, organise des foires immobilières dans les principaux pays d'accueil pour inciter les Colombiens résidant à l'étranger à acquérir un logement.

COSTA RICA

Costa Rica

La stabilité politique du Costa Rica et son niveau de vie relativement élevé en ont fait une destination de choix en Amérique centrale. Le pays tient la tête du palmarès régional de l'immigration.

Figure 1. Stock des immigrés au Costa Rica et des émigrés costaricains. Niveau d'éducation des Costaricains émigrés dans les pays de l'OCDE et d'Amérique latine



Note : Cette figure indique le stock de migrants enregistrés dans les recensements nationaux ainsi que les transferts privés figurant dans les données de la balance des paiements. Elle ne fait donc pas apparaître les flux formels ou informels non enregistrés, qui sont peut-être substantiels.

Source : Pour plus d'information sur les définitions et les sources, consulter l'Annexe statistique.

Le Costa Rica présente un profil migratoire complexe, avec des flux entrants, sortants et en transit. L'immigration provient principalement du Nicaragua et des pays voisins. Le dernier recensement du Costa Rica (2000) a dénombré plus de 200 000 immigrés, soit 9.5 % de la population totale.

Même s'il reste d'abord un pays d'accueil, le Costa Rica est devenu depuis la fin des années 1990 un pays d'émigration, en particulier vers les États-Unis. À l'époque du recensement, environ 87 000 Costaricains vivaient à l'étranger.

Les immigrés costaricains aux États-Unis sont en général très qualifiés, près de 70 % d'entre eux ayant achevé au minimum le cycle secondaire.

Histoire des migrations et évolution des politiques

L'immigration ne date pas d'hier au Costa Rica. Depuis la fin du 19^e siècle et avec le développement des plantations de bananes, de nombreux étrangers, originaires essentiellement du Nicaragua et de Jamaïque, sont venus y chercher du travail. Entre 1892 et 1973, la part de la population née à l'étranger tourne autour de 2 à 6 % (Flasco, 2002).

Les flux originaires d'Amérique centrale augmentent considérablement entre 1984 et 2000. La stabilité politique du pays et un niveau de vie relativement élevé font du Costa Rica une destination de choix pour les émigrants des autres pays d'Amérique centrale – une région frappée par les catastrophes naturelles, les conflits civils et des déséquilibres économiques structurels. Le dernier recensement national, en 2000, dénombre près de 185 000 Nicaraguayens résidant au Costa Rica, et de fortes communautés originaires du Panama et du Salvador (rejointes ensuite par les Colombiens).

Le Costa Rica a récemment réformé à plusieurs reprises le cadre juridique régissant l'immigration. En 1986, il introduit une loi sur les migrations et les étrangers (Ley N° 7 033 de Migración y Extranjería), qui limite l'immigration légale. Des amnisties interviennent cependant en 1992, 1994 et 1999 (après le cyclone Mitch), décidées par décret, pour régulariser la situation des sans-papiers.

Les enquêtes auprès des ménages conduites depuis 2000 révèlent une certaine stabilisation des flux d'immigration, la proportion des immigrés dans la population étant stable ou en recul (même si le poids relatif des Colombiens augmente). Cette évolution résulte à la fois d'une moindre demande (la situation politique et économique des autres pays d'Amérique latine s'étant améliorée), et d'un durcissement des politiques d'immigration au Costa Rica depuis l'adoption en 1995 d'un nouveau cadre juridique (Ley N° 8.487 de Migración y Extranjería). Ce texte est largement critiqué pour les mesures musclées visant à contrôler l'immigration clandestine (y compris des rejets et des expulsions) et l'introduction de sanctions pénales pour les sans-papiers.

En 2007, l'Exécutif a présenté un projet de réforme de certaines des mesures les plus controversées. Le nouveau texte (projet 16 594), approuvé par le corps législatif en août 2009, propose un modèle migratoire plus ouvert. Il intègre un souci des droits de l'homme, crée de nouvelles voies de régularisation pour les sans-papiers et promeut l'intégration des immigrés par le biais d'un accès aux services sociaux.

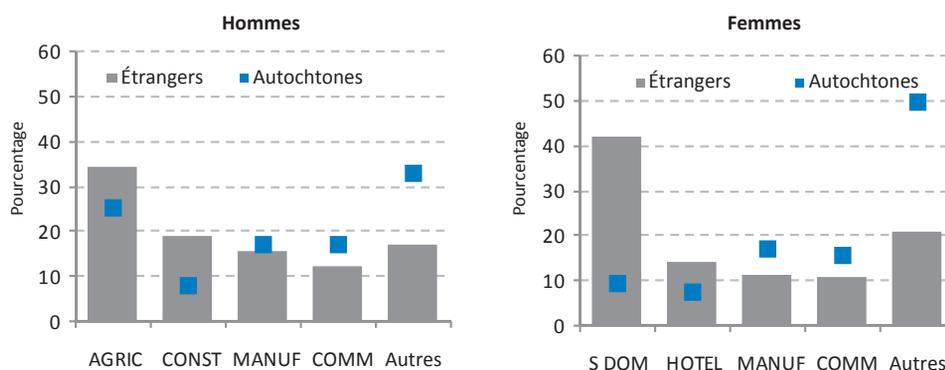
Depuis la fin des années 1990, le Costa Rica connaît une émigration conséquente, en particulier vers les États-Unis. Le recensement de 2000 estime que pratiquement 87 000 Costaricains résident à l'étranger. Sur la période 2000-08, 2 000 Costaricains sont entrés chaque année aux États-Unis. L'essentiel de ces flux est constitué d'une main-d'œuvre très qualifiée qui émigre pour des raisons économiques. D'après une enquête de la banque centrale du Costa Rica (2008), 52 % des migrants costaricains affirment être motivés par la possibilité de trouver un emploi ou déclarent fuir l'instabilité économique de la région.

Marché du travail

De nombreux Nicaraguayens émigrent au Costa Rica en quête d'une vie meilleure. Une enquête de la banque centrale du Costa Rica (2008) révèle que la majorité des immigrés ont été poussés à quitter leur pays d'origine faute de pouvoir y trouver un emploi (39 %) ou à cause de l'instabilité politique et économique (20 %).

Figure 2. Secteur d'activité par origine

(travailleurs nicaraguayens et costaricains âgés de 15 ans et plus, 2000)



Note : La nomenclature suivie est celle de la Classification internationale type par industrie (CITI, Rév. 3) et de l'Insee (NAF Rév. 2) ; les abréviations suivantes sont utilisées : AGRIC : agriculture et pêche ; CONST : construction ; HOTEL : hôtels et restaurants ; S DOM : service domestique ; MANUF : activités de fabrication ; et COMM : commerce de gros et de détail.

Source : Centre de développement de l'OCDE, d'après le recensement national costaricain de 2000 (traité avec le système en ligne de la Cepalc Redatam+SP).

[StatLink !\[\]\(8f3c996ef0a5ba296b8a1e7c97143fc3_img.jpg\) http://dx.doi.org/10.1787/738168840812](http://dx.doi.org/10.1787/738168840812)

La figure 2 passe en revue les principaux secteurs d'emploi pour les travailleurs nicaraguayens et autochtones. La main-d'œuvre nicaraguayenne est concentrée dans les professions non qualifiées, surtout la main-d'œuvre féminine. Deux secteurs (travail domestique et hôtellerie & restauration) attirent environ 56 % de la main-d'œuvre féminine. Chez les hommes, l'agriculture et le BTP attirent plus de 54 % de la main-d'œuvre. Cette composition sectorielle et le niveau éducatif plus faibles des immigrants nicaraguayens par rapport aux autochtones pourraient bien expliquer les écarts de revenu observés par certaines études entre ces deux catégories de main-d'œuvre (Flasco, 2002 ; Gindling, 2009).

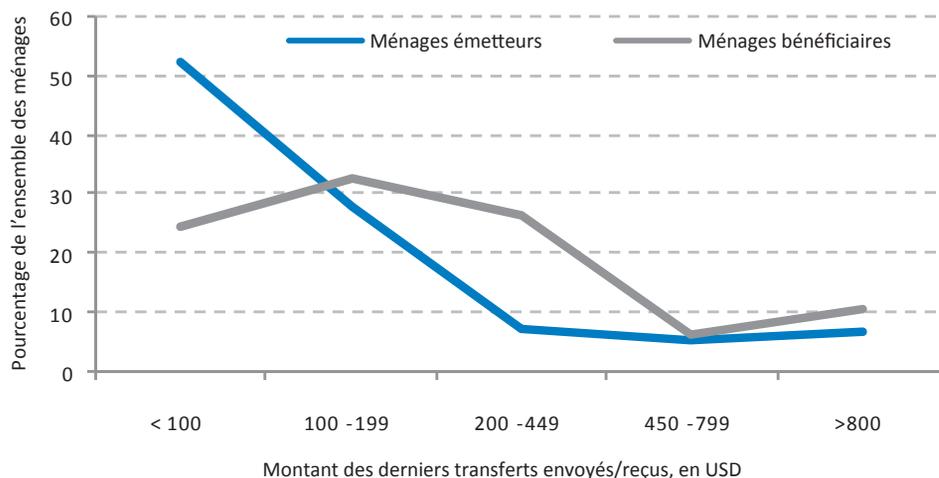
La poursuite de l'intégration de ces immigrants pourrait bien être l'un des principaux défis à relever au Costa Rica. Les gouvernements du Costa Rica et du Nicaragua conjuguent leurs efforts pour mettre en place des mécanismes de protection des travailleurs immigrants. En 1995 et 2002, ils ont signé des accords bilatéraux sur l'immatriculation et les garanties professionnelles pour les travailleurs nicaraguayens embauchés par des entreprises costaricaines.

Relation avec le pays d'origine et intégration dans le pays d'accueil

Les entrées et les sorties de migrants au Costa Rica se reflètent dans les mouvements de transferts privés : en 2007, les fonds envoyés au Costa Rica par les émigrés représentent 2.3 % du PIB, contre 1 % pour les fonds expédiés à l'étranger par les immigrants.

Selon les estimations de l'enquête polyvalente auprès des ménages (EHPM) de 2007, 22 % de tous les ménages d'immigrés au Costa Rica envoient des fonds à leur pays d'origine, alors que 35 % des ménages costaricains ayant un proche à l'étranger reçoivent des transferts internationaux.

Figure 3. Répartition des transferts privés au Costa Rica, par type de ménages
(2007)



Note : Les données de base étant sous forme de tableaux de fréquences, nous avons dû pratiquer une interpolation.

Source : Enquête polyvalente auprès des ménages (2007).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/738181736508>

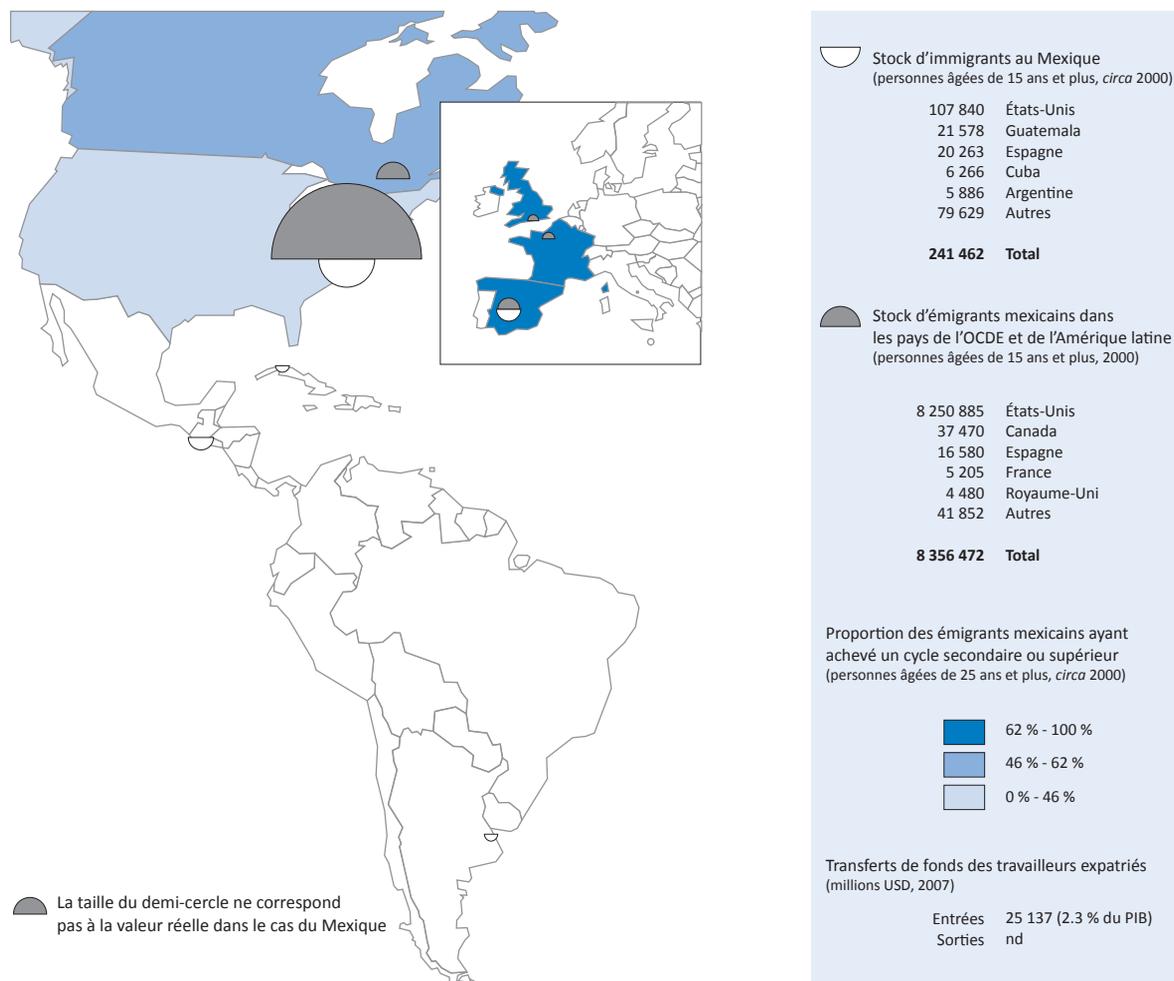
Les données soulignent aussi la situation économique privilégiée des Costaricains vivant à l'étranger par rapport aux immigrants installés au Costa Rica. Alors que les transferts privés envoyés par les ménages immigrants résidant au Costa Rica tournent en moyenne mensuelle autour de 176 USD, les transferts moyens dont bénéficie une famille costaricaine atteignent 311 USD. En outre, comme le montre la figure 3, la distribution des transferts privés pour les ménages qui les envoient est asymétrique pour les transferts les plus modestes : plus de 50 % des ménages émetteurs au Costa Rica envoient moins de 100 USD dans leur pays d'origine, alors que 24 % seulement des ménages costaricains ne reçoivent que 100 USD ou moins de leurs parents émigrés.

MEXIQUE

Mexique

Si le Mexique a de longue date accueilli des gens de toutes origines, des millions de Mexicains ont quitté plus récemment leur foyer pour tenter leur chance ailleurs, en priorité aux États-Unis.

Figure 1. Stock des immigrés vivant au Mexique et des émigrés mexicains. Niveau d'éducation des Mexicains émigrés dans les pays de l'OCDE et d'Amérique latine



Note : Cette figure indique le stock de migrants enregistrés dans les recensements nationaux ainsi que les transferts privés figurant dans les données de la balance des paiements. Elle ne fait donc pas apparaître les flux formels ou informels non enregistrés, qui peuvent être substantiels.

Source : Pour plus d'information sur les définitions et les sources, consulter l'Annexe statistique.

Le Mexique connaît une dynamique migratoire complexe, avec des flux d'émigration, d'immigration et de transit. Pour autant, l'émigration est désormais le courant dominant au Mexique. D'après le dernier recensement, plus de 8.3 millions de Mexicains vivent à l'étranger, dont 99 % sont résidents aux États-Unis.

Alors que les flux d'immigration sont aujourd'hui relativement faibles (les personnes nées à l'étranger ne représentent que 0.4 % de la population du pays), la frontière méridionale avec le Guatemala est devenu le point de passage obligé des émigrés venus d'Amérique centrale, pour la plupart en transit vers les États-Unis.

La population mexicaine résidant aux États-Unis est peu éduquée : 70 % environ des Mexicains vivant dans ce pays ne sont pas allés au terme d'un cycle secondaire.

Histoire des migrations et évolution des politiques

Le Mexique incarne plusieurs facettes du processus migratoire, dans la mesure où il est à la fois un pays d'origine, un pays de transit et un pays d'accueil. Pourtant, ces flux sont désormais dominés par l'émigration des Mexicains vers les États-Unis. Le dernier recensement estime que pratiquement 13 % des Mexicains résident à l'étranger, dont environ 8.3 millions aux États-Unis. Une estimation plus récente (2007) calculée pour une enquête américaine sur les communautés évoque un chiffre supérieur à 11.7 millions.

Les schémas migratoires actuels remontent à la première moitié du 20^e siècle. À cette époque, les travailleurs mexicains émigrent pour combler les pénuries de main-d'œuvre aux États-Unis. Les besoins deviennent particulièrement aigus pendant la Seconde Guerre mondiale, bon nombre de travailleurs autochtones étant appelés sous les drapeaux. En 1942, le programme mexicain pour les travailleurs saisonniers (ou programme Bracero) voit le jour pour officialiser l'emploi temporaire des travailleurs mexicains aux États-Unis, surtout dans le secteur de l'agriculture et de la construction des voies de chemin de fer. En 22 ans, ce programme voit l'entrée de près de 4.5 millions de travailleurs mexicains embauchés à titre temporaire.

La fin officielle du programme Bracero, en 1964, n'arrête pas l'émigration mexicaine vers les États-Unis. Au contraire, on assiste à une augmentation progressive des flux, mais avec deux grands changements : tout d'abord, les émigrants sont de plus en plus des sans-papiers et, par ailleurs, les flux concernent plus de départs pour des séjours permanents. Devant cette nouvelle réalité, la loi américaine IRCA de 1986 s'efforce de restreindre l'immigration clandestine. Elle accorde l'amnistie à certains immigrés installés dans le pays mais impose des sanctions aux employeurs qui embauchent en toute connaissance de cause des travailleurs sans papiers.

Les schémas d'émigration vers les États-Unis répondent à un mélange de facteurs structurels – comme les écarts de salaires et de niveau économique, la nature complémentaire des marchés du travail et de la démographie, et un contexte d'intégration et d'interdépendance économiques grandissantes entre les deux pays. En dépit des politiques migratoires actuelles, plus restrictives, l'immigration reste un grand sujet de préoccupation politique. Le gouvernement mexicain introduit une série de programmes et de réformes institutionnelles pour renforcer la gouvernance et promouvoir l'intégration des Mexicains dans la société d'accueil. Il s'agit notamment de la création du Conseil national des communautés mexicaines à l'étranger (CNCME) et de l'Institut des Mexicains de l'étranger (IME).

Depuis quelques décennies, le Mexique est devenu un important pays de transit pour les migrants : les émigrants d'Amérique centrale en partance pour les États-Unis (essentiellement originaires du Guatemala) arrivent par voie terrestre en traversant le Mexique. Le gouvernement mexicain s'efforce de renforcer les procédures administratives de contrôle de l'immigration, mais aussi de rationaliser et de renforcer ses procédures concernant les immigrés clandestins. Des commissions binationales sont instaurées avec les pays d'Amérique centrale et des accords passés avec le Guatemala, le Honduras et le Salvador pour le retour organisé de leurs émigrants. Parallèlement, le Mexique joue un rôle moteur dans la plupart des initiatives régionales sur les migrations, notamment pour la conférence régionale sur les migrations.

Marché du travail

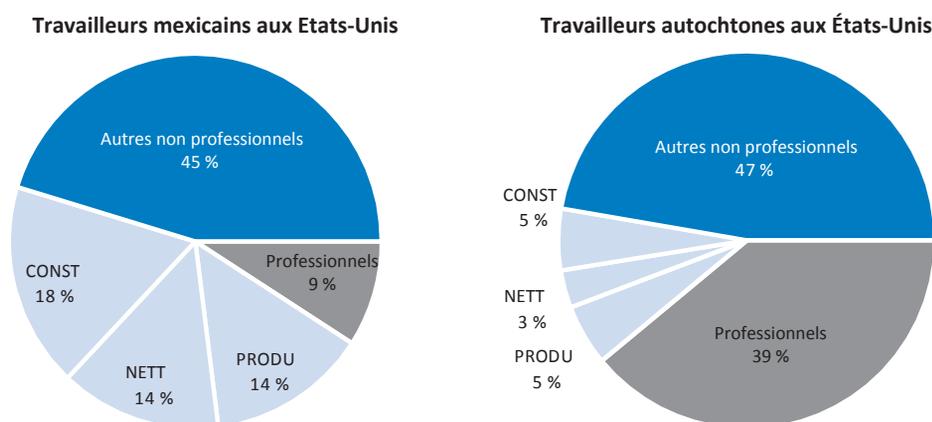
L'enquête américaine sur les communautés de 2008 (American Community Survey) effectué aux États-Unis confirme l'importance de la main-d'œuvre mexicaine présente sur leur sol. D'après ces données, quelque 6.8 millions de Mexicains y travaillent, soit 4.5 % du total de la main-d'œuvre américaine.

La majorité des immigrants mexicains aux États-Unis sont partis pour des raisons économiques. D'après le recensement de la population réalisé au Mexique en 2006, 76 % des émigrants sont avant tout à la recherche d'un meilleur emploi. Cette motivation se traduit par un taux d'activité élevé des Mexicains émigrés, similaire à celui de la population autochtone.

La structure de l'emploi diffère cependant, malgré la diversité accrue des populations mexicaines installées aux États-Unis. Plus de 90 % des immigrants mexicains y tiennent un emploi peu qualifié, contre 61 % des autochtones (figure 2). Les Mexicains affichent notamment une forte concentration dans les secteurs du nettoyage, du bâtiment et de la production. Parmi d'autres facteurs, les différences de niveau éducatif et l'absence de papiers expliquent en grande partie le manque d'accès des migrants mexicains aux postes qualifiés du marché américain.

Ce qui ne veut pas dire que des Mexicains qualifiés n'émigrent pas aux États-Unis. Au contraire, ils sont de plus en plus nombreux à le faire. L'enquête américaine sur les communautés de 2008 estime que pratiquement 470 000 Mexicains ayant une licence ou un diplôme professionnel vivent aux États-Unis.

Figure 2. Répartition des travailleurs, par profession
(en pourcentage, 2009)



Note : La nomenclature professionnelle utilisée couvre les professionnels et les techniciens (postes 001 à 395 du COC). Les autres abréviations utilisées sont NETT : nettoyage et entretien de bâtiments et de terrains ; CONST : bâtiment et extraction ; ALIM : préparation alimentaire et services connexes ; et PRODU : production.

Source : Centre de développement de l'OCDE d'après les données du recensement américain.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/738215856486>

Relation avec le pays d'origine et intégration dans le pays d'accueil

À partir de 1990, le Mexique connaît une augmentation significative des entrées de transferts privés, en provenance pour l'essentiel des États-Unis. Selon

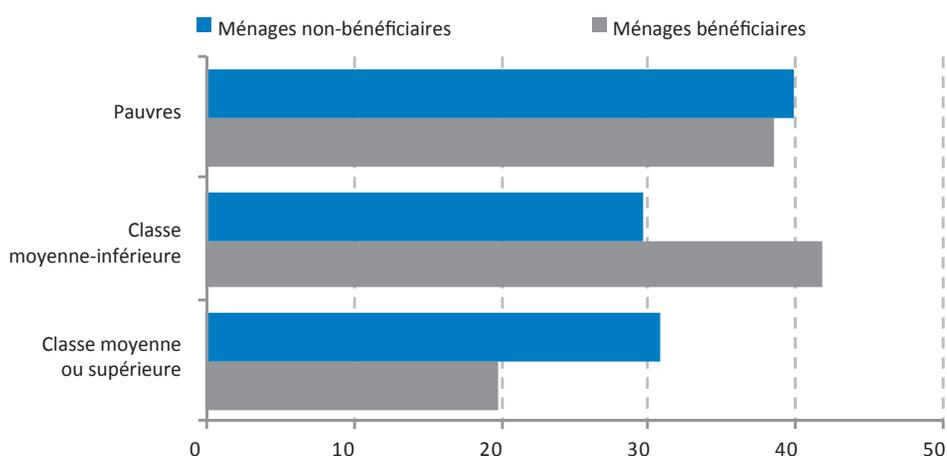
des données de la banque du Mexique, les transferts privés sont passés de 3.7 milliards USD en 1995 à 25.1 milliards USD en 2008 (soit respectivement 1.3 et 2.3 % du PIB mexicain).

Les transferts privés alimentent l'économie mexicaine en devises et occupent l'un des principaux postes de la balance des paiements. En 2008, ces transferts sont supérieurs de 15 % aux IDE. Depuis 2006 pourtant, l'augmentation des flux privés se ralentit progressivement. La crise économique marque leur déclin en 2008 et au premier trimestre 2009.

Les transferts privés jouent un rôle important aussi pour aider les familles qui en bénéficient. L'enquête nationale sur les revenus et les dépenses des ménages (ENIGH) de 2006 constate que le transfert mensuel moyen est de 258 USD, soit 34 % du revenu moyen des ménages. Environ 1.8 million de ménages (7 % du total) ont bénéficié de transferts monétaires internationaux, sous une forme ou sous une autre.

Figure 3. Distribution des ménages par groupe socio-économique et transferts privés reçus

(en pourcentage de la classe des transferts, 2005)



Source : Secretaría General del Consejo Nacional de Población (2008).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/738228011177>

Si les transferts privés améliorent la qualité de vie des ménages qui en bénéficient, ils ne contribuent pas autant qu'ils le pourraient à la réduction des niveaux de pauvreté. Comme l'illustre la figure 3, le groupe bénéficiant le plus des transferts privés est la classe moyenne-inférieure, qui représente 42 % des ménages bénéficiaires mais seulement 30 % des non-bénéficiaires. À l'inverse, la proportion des ménages en deçà du seuil de pauvreté bénéficiant de transferts privés, proche de 40 %, est identique à celle de ménages qui n'en bénéficient pas.

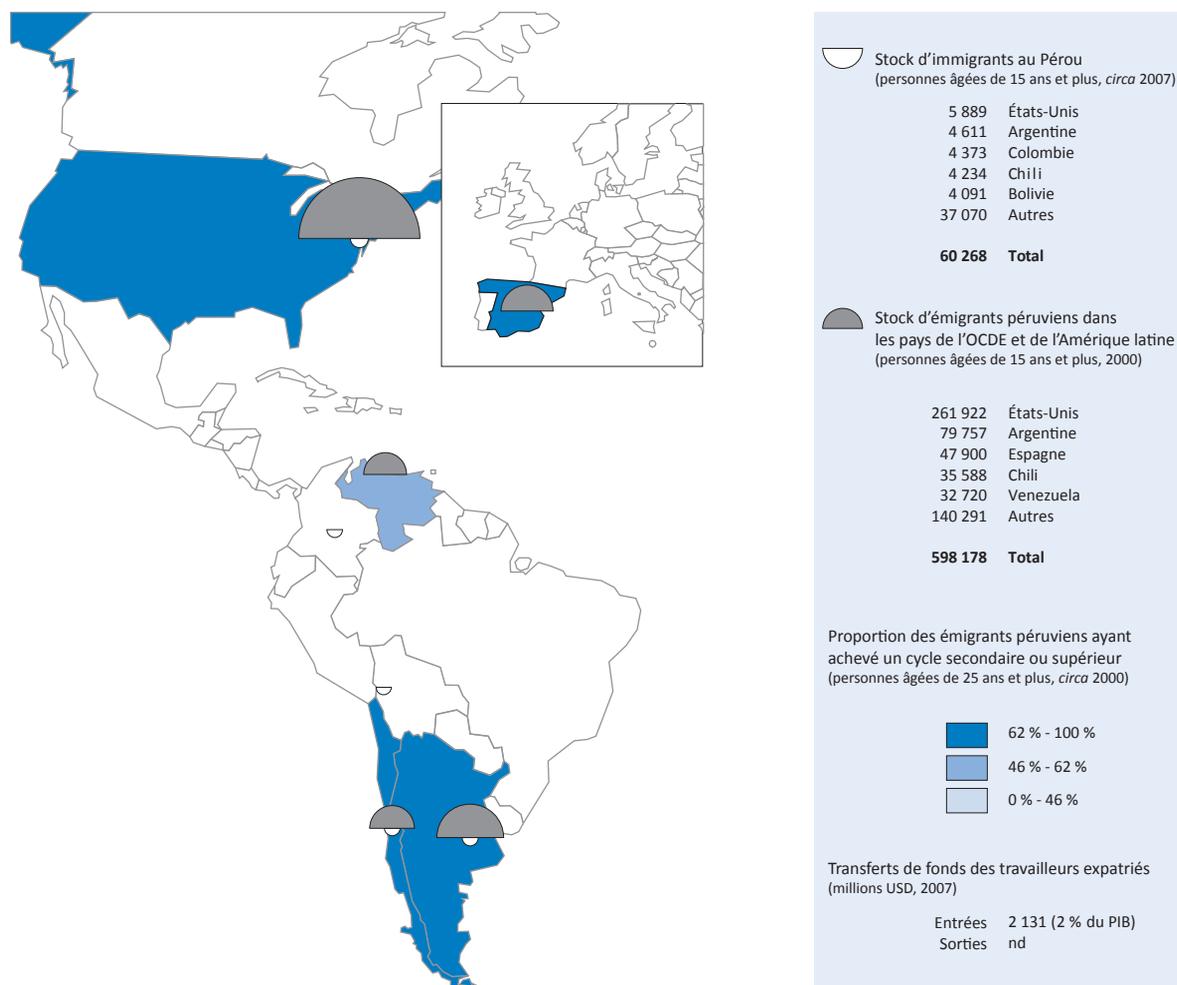
Le programme « trois pour un » mis en œuvre depuis plusieurs années est intéressant à cet égard. Soucieux d'inciter les émetteurs de transferts privés à investir dans des projets productifs et socialement utiles, le gouvernement mexicain a lancé ce programme par lequel les autorités fédérales, étatiques et municipales allouent aux projets sociaux dans les zones vulnérables du Mexique les mêmes montants que ceux investis par les communautés mexicaines à l'étranger. D'autres programmes, comme Quién es quién en el envío de dinero (1998), Directo a México (2004) ou Calculadora de Remesas (2006), contribuent à canaliser les transferts privés à travers le système financier formel et à réduire leurs coûts.

PÉROU

Pérou

La stabilité politique et la croissance économique du Pérou ces dix dernières années induisent une évolution des schémas migratoires, en réduisant le niveau de l'émigration.

Figure 1. Stocks des immigrés au Pérou et des émigrés péruviens. Niveau d'éducation des Péruviens émigrés dans les pays de l'OCDE et d'Amérique latine



Note : Cette figure indique le stock de migrants enregistrés dans les recensements nationaux ainsi que les transferts privés figurant dans les données de la balance des paiements. Elle ne fait donc pas apparaître les flux formels ou informels non enregistrés, qui peuvent être substantiels.

Source : Pour plus d'information sur les définitions et les sources, consulter l'Annexe statistique.

Historiquement, le Pérou est un pays d'accueil. Mais cette situation a évolué depuis quelques décennies. Le pays connaît désormais une émigration nette. La plupart des Péruviens émigrés vivent aux États-Unis, en Argentine ou en Espagne.

Cette émigration est motivée par des raisons économiques, et le redressement national de la situation semble endiguer ces flux depuis quelques années.

L'émigration péruvienne frappe par le niveau élevé de compétences des partants : plus de 80 % des Péruviens installés aux États-Unis (leur pays d'accueil préféré) ont un niveau d'éducation secondaire ou supérieur.

Histoire des migrations et évolution des politiques migratoires

Historiquement, le Pérou est un pays d'accueil, à commencer par l'installation de communautés chinoises, italiennes et japonaises au 19^e et au 20^e siècles. L'abolition de l'esclavage, en 1854, entraîne des pénuries de main-d'œuvre, surtout dans les plantations de canne à sucre et de coton ainsi que dans les mines. Les premières vagues d'immigration chinoise et italienne sont encouragées par le gouvernement péruvien, avec la « Loi chinoise » (1849) et à travers la Société européenne d'immigration (1872-1876). Pendant la première moitié du 20^e siècle, la communauté asiatique est confortée par l'arrivée d'immigrants participant directement à des activités commerciales et de négoce.

Ces 30 dernières années, le Pérou est devenu plus nettement un pays d'origine. L'émigration péruvienne augmente depuis 1980, sous l'effet de l'hyperinflation et de la récession qui grippent l'économie mais aussi à cause d'un conflit armé qui déstabilise le pays. Les recensements des années 2000 constatent que près de 600 000 Péruviens vivent à l'étranger (3.1 % de la population), un chiffre que le ministère des Affaires étrangères du Pérou estime à plus de 1.8 million. Les destinations préférées sont les États-Unis puis l'Espagne et, lorsque les conditions économiques locales y sont bonnes, les pays voisins comme le Venezuela, l'Argentine et, plus tard, le Chili. Malgré le redressement économique du Pérou, l'émigration ne cesse pas d'augmenter sur la période 2000-2006 : on estime que plus de 30 000 Péruviens émigrent chaque année vers des pays de l'OCDE.

Depuis 2001, les autorités péruviennes ont introduit une série de réformes institutionnelles pour renforcer la gouvernance et développer des liens avec la diaspora. C'est le cas notamment du nouveau sous-secrétariat aux Communautés péruviennes de l'étranger, ainsi que de la réforme électorale qui accorde le droit de vote aux Péruviens résidant à l'étranger. En 2004, la loi sur les incitations à l'émigration est adoptée pour inciter les Péruviens ayant vécu à l'étranger pendant plus de cinq ans à rentrer et à prendre part à des activités professionnelles et/ou commerciales au Pérou. Ces initiatives font partie d'une politique migratoire claire reposant sur le renforcement du soutien aux émigrés et de leurs liens avec le pays.

Depuis dix ans, le Pérou connaît une phase de prospérité économique et de stabilité politique. Ce nouvel environnement macro-économique conjugué à la résolution du conflit intérieur contribue à stabiliser les flux d'émigration depuis ces deux dernières années. La réduction de la pauvreté (de 49 à 36 % entre 2004 et 2008) et l'amélioration des conditions de vie et de travail jouent un rôle important pour limiter le départ vers l'étranger des Péruviens, dont la principale motivation déclarée est l'absence de perspectives économiques sur place : près de 54 % des personnes interrogées dans une enquête (OIT, 2006) justifient leur départ par des difficultés économiques.

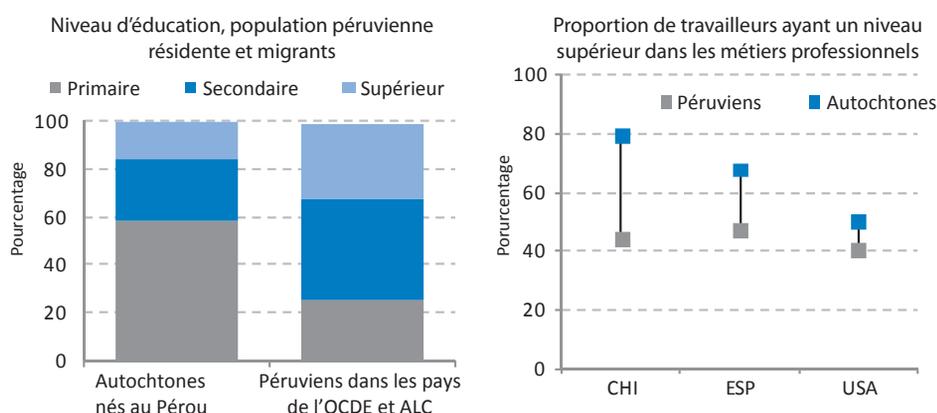
Marché du travail

Les émigrants péruviens sont relativement qualifiés. Comme l'illustre le graphique de gauche de la figure 3, 31 % des émigrants péruviens partis en 2000 avaient suivi un enseignement supérieur – contre 16 % de la population péruvienne générale.

Il est donc intéressant de voir comment ces travailleurs qualifiés s'en sortent dans le pays d'accueil. Globalement, les immigrants péruviens éduqués ont moins de chance d'obtenir un emploi qualifié que les autochtones. Le graphique de droite de la figure 2 compare la proportion des immigrés péruviens ayant un niveau

d'éducation supérieure et occupant un poste qualifié, à la proportion équivalente chez les natifs dans les trois principaux pays d'accueil : États-Unis, Espagne et Chili. D'une manière générale, 44 % seulement des émigrants péruviens ayant un diplôme universitaire ou technique occupent un emploi qualifié, une proportion inférieure dans tous le cas à celle des populations autochtones. Si le niveau absolu est identique dans les trois pays d'accueil, on observe des écarts substantiels dans l'ampleur de ces différences : par rapport aux emplois ouverts aux populations autochtones, la probabilité que les immigrants péruviens obtiennent des emplois qualifiés est moins bonne au Chili qu'en Espagne ou aux États-Unis.

Figure 2. Émigrants péruviens : niveau d'éducation et insertion sur les marchés du travail



Note : La nomenclature professionnelle couvre les professionnels et les techniciens (postes 001 à 395 du COC aux États-Unis et groupes 1 à 3 de la Classification internationale type des professions [CITP-88] au Chili et en Espagne).

Source : Centre de développement de l'OCDE d'après OCDE (2008), données DIOC et les recensements nationaux des années 2000 en Amérique latine (traités avec le système en ligne de la Cepal Redatam+SP).

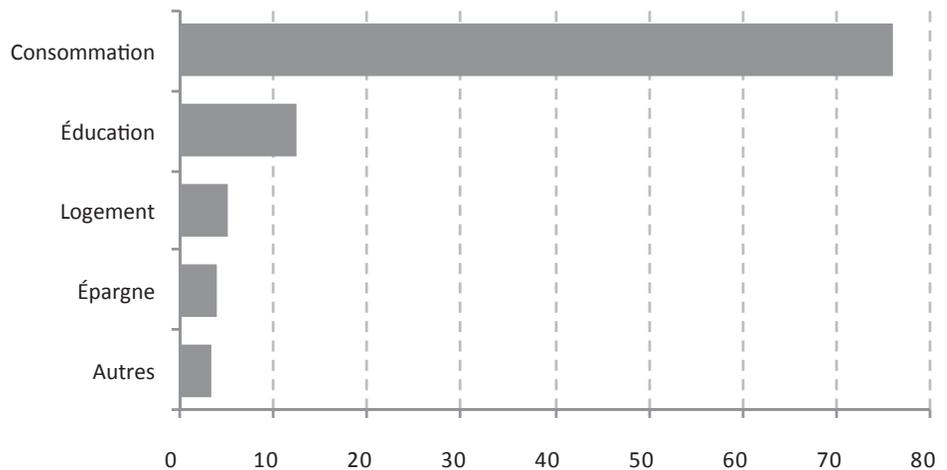
StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/738252807510>

Cette inégalité d'accès plaide pour de nouvelles recherches sur la question. Il est certain que bon nombre d'immigrés péruviens sont clandestins (quelque 54 % en 2004 si l'on en croit des estimations du ministère des Affaires étrangères du Pérou), ce qui restreint leur capacité à trouver des postes formels qualifiés. Il se peut aussi que le pays d'accueil sous-évalue les qualifications obtenues au Pérou.

À cet égard, les accords bilatéraux sont un important pilier de la politique migratoire du Pérou. Non seulement ces accords couvrent l'échange d'informations et la régulation des flux, mais ils cherchent aussi à améliorer les conditions de travail des émigrés (y compris l'accès à des systèmes de sécurité sociale). Le Pérou a signé des accords migratoires avec l'Italie et l'Espagne, ainsi qu'avec l'Argentine, la Bolivie, le Chili et le Mexique.

Relation avec le pays d'origine et intégration dans le pays d'accueil

Les transferts privés à destination du Pérou augmentent sensiblement avec la croissance de l'émigration péruvienne. En 2007, ils représentaient 2 % du PIB péruvien (3.7 milliards USD).

Figure 3. Principales utilisations des transferts privés au Pérou, 2006

Source : ENCO, Enquête nationale permanente (2006).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/738253863646>

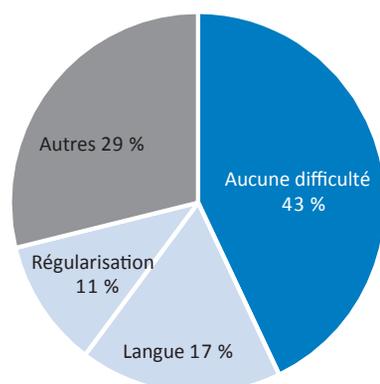
Selon l'enquête nationale permanente (ENCO), 249 700 ménages péruviens (soit 3.8 % du total) reçoivent des transferts monétaires internationaux. Parmi eux, près de 60 % appartiennent à la classe moyenne.

Les ménages reçoivent en moyenne 156 USD par mois, soit 72 % de la rémunération moyenne du travail au Pérou. Ce revenu additionnel des ménages péruviens améliore directement les conditions de vie. Par rapport à la moyenne nationale, les ménages bénéficiaires s'en sortent également mieux en termes d'éducation et d'accès aux services essentiels et au logement (OIT/INEI, 2008).

Comme l'illustre la figure 3, les familles péruviennes utilisent la plupart des fonds reçus (76 %) pour combler leurs besoins essentiels (nourriture, services publics et autres). Des montants relativement faibles sont alloués à l'éducation ou au logement (respectivement 12 et 5 %). Soucieux de stimuler les investissements dans l'immobilier, le gouvernement péruvien lance le fonds MIVIVIENDA. Celui-ci fournit des garanties pour l'achat de biens immobiliers au Pérou. Un accord signé en 2007 entre le ministère des Affaires étrangères et les acteurs financiers cherche aussi à peser sur l'utilisation des transferts privés. Il facilite l'obtention d'un crédit pour le développement de micro-entreprises au Pérou par le biais de garanties des fonds privés.

Après pratiquement trois décennies d'émigration massive, les communautés péruviennes à l'étranger sont assez importantes. La nouvelle politique nationale d'immigration vise à garantir l'intégration réussie de ces émigrants dans leurs pays d'accueil.

Figure 4. Difficultés rencontrées par les Péruviens dans les pays d'accueil, 2006



Source : OIT (2006).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/738260868582>

Une enquête intitulée « Renouer le contact avec les Péruviens de l'étranger » (Revinculación de Peruanos en el Exterior), menée conjointement par l'OIT et le ministère des Affaires étrangères du Pérou (2006), s'intéresse à cette question. Un nombre étonnamment élevé de personnes interrogées (43 %) indique n'avoir rencontré aucun problème d'intégration (figure 4).

Pourtant, il reste encore des difficultés, en particulier la barrière linguistique et le statut (17 et 11 % respectivement). La question du statut est cohérente avec le mode d'émigration choisi par les Péruviens : la même étude constate que 58 % des personnes interrogées sont entrées dans leur pays d'accueil avec un visa de tourisme.

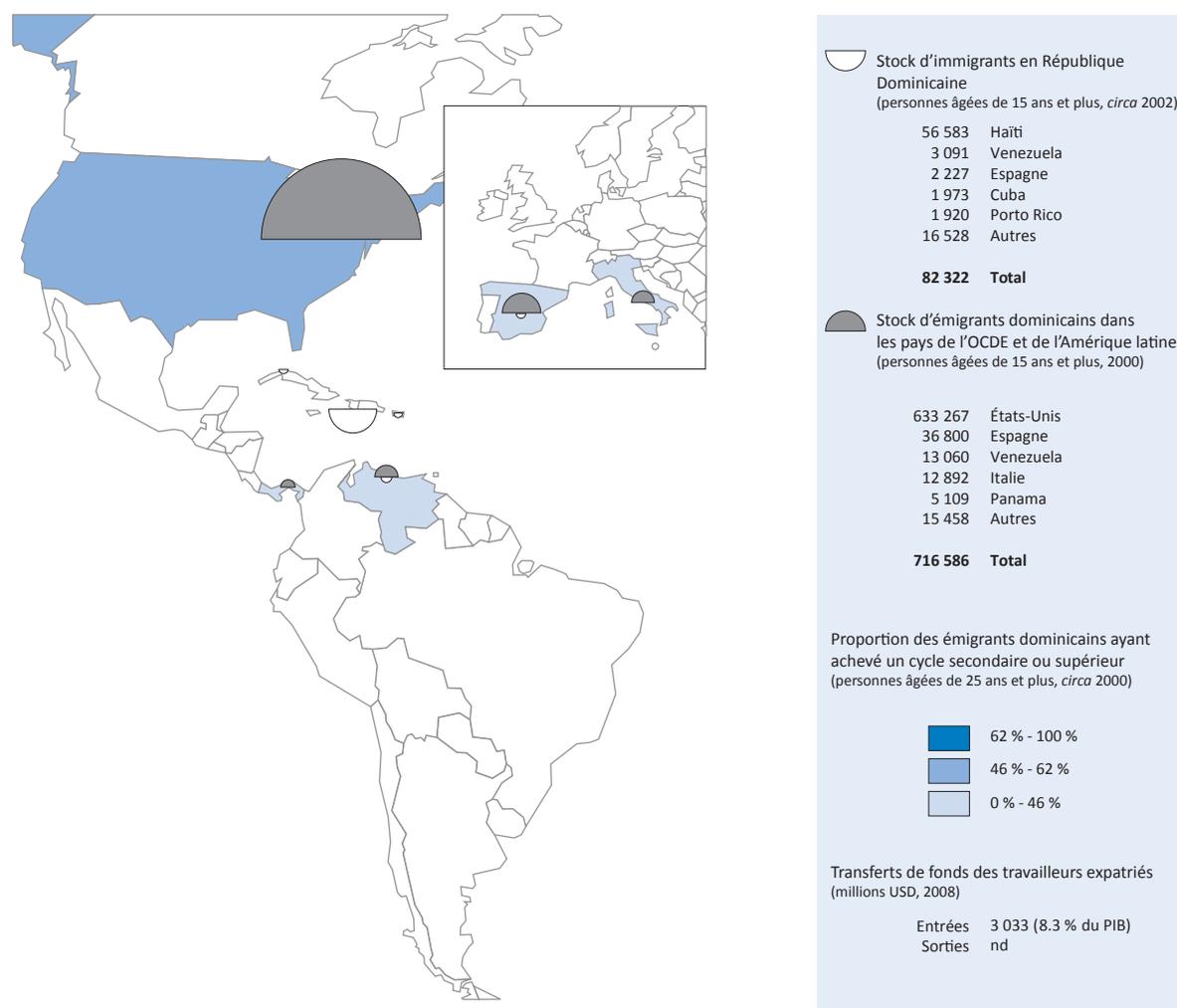
Pour bien des émigrants péruviens, le désir de rentrer au pays est très vivace. Sur l'échantillon de l'étude Revinculación, 47 % des personnes interrogées déclarent avoir l'intention de rentrer au Pérou dans un avenir plus ou moins prévisible. Apparemment, l'amélioration actuelle des conditions économiques et de sécurité conjuguée aux initiatives des autorités explicitement tournées vers l'incitation au retour volontaire portent leurs fruits. Le recensement de 2007 dénombre 43 468 retours d'émigrés, pour l'essentiel en provenance des États-Unis et d'Argentine.

RÉPUBLIQUE DOMINICAINE

République Dominicaine

Historiquement, la République Dominicaine est une destination privilégiée des migrants haïtiens, mais depuis quelques décennies un nombre croissant de Dominicains émigrent à l'étranger, principalement aux États-Unis.

Figure 1. Stock des immigrés en République dominicaine et des émigrés dominicains. Niveau d'éducation des émigrés dominicains vers les pays de l'OCDE et d'Amérique latine



Note : Cette figure indique les stocks de migrants enregistrés dans les recensements nationaux ainsi que les transferts privés figurant dans les données de la balance des paiements. Elle ne fait donc pas apparaître les flux formels ou informels non enregistrés, qui peuvent être substantiels.

Source : Pour plus d'information sur les définitions et les sources, consulter l'Annexe statistique.

La République Dominicaine est un pays d'émigration nette. Près de 13 % des Dominicains vivent désormais à l'étranger. Depuis la fin des années 1980, les Dominicains ont émigré massivement, principalement vers les États-Unis et vers l'Europe dans des pays comme l'Espagne ou l'Italie.

Historiquement, l'immigration en provenance d'Haïti a été la plus importante. Les travailleurs haïtiens ont initialement été attirés par la pénurie de main d'œuvre et des salaires relativement plus élevés dans les plantations de canne à sucre.

La population dominicaine résidant aux États-Unis a un profil d'éducation intermédiaire. Près de 50 % des immigrés dominicains aux États-Unis ont achevé un cycle secondaire ou supérieur.

Histoire des migrations et évolution des politiques

Historiquement, la République Dominicaine a été un pays d'accueil pour les travailleurs étrangers. À partir de la seconde moitié du 19^e siècle, des travailleurs (principalement originaires de Haïti et des pays anglophones des Caraïbes) sont recrutés pour travailler dans les plantations de canne à sucre. L'immigration de travailleurs haïtiens a été activement encouragée durant l'occupation américaine de la République Dominicaine (1916-24), en raison de l'expansion de l'industrie du sucre sous la présence américaine.

Suite à des tensions de plus en plus vives concernant la définition des frontières entre les deux pays (entamée en 1937), les autorités dominicaines ont mis en place une régulation des flux d'immigrants haïtiens. En raison des pénuries de main d'œuvre et de l'intérêt grandissant des autorités pour les plantations de canne à sucre, une série d'accords bilatéraux (*convenios*) furent signés entre Haïti et la République Dominicaine, autorisant l'entrée sur le territoire dominicain de Haïtiens pour des périodes définies. C'est ainsi que les campements permanents de Haïtiens autour des plantations sucrières (connus sous le nom de *bateys*) se sont multipliés.

Durant les années 1960, des bouleversements économiques et politiques ont conduit à une augmentation de l'émigration au départ de la République Dominicaine, à destination principalement des États-Unis. Au cours de cette période, les Dominicains ont émigré à travers différents canaux, bénéficiant de l'assouplissement de l'attribution des visas et des restrictions d'immigration de la loi américaine sur l'immigration de 1965, et de politiques d'asile et de protection des réfugiés favorables. Une forte proportion de cette migration était néanmoins clandestine.

Ces trois dernières décennies ont ainsi vu la République Dominicaine changer radicalement de position migratoire, et devenir un pays de départ. L'émigration dominicaine s'est accélérée depuis 1980 en réponse aux crises économiques. La décennie 1980 a connu par ailleurs une importante réduction de la production de sucre dans l'économie dominicaine, encourageant de nombreux immigrants haïtiens à se reconvertir dans d'autres secteurs comme le bâtiment, le commerce, l'industrie manufacturière et les services domestiques.

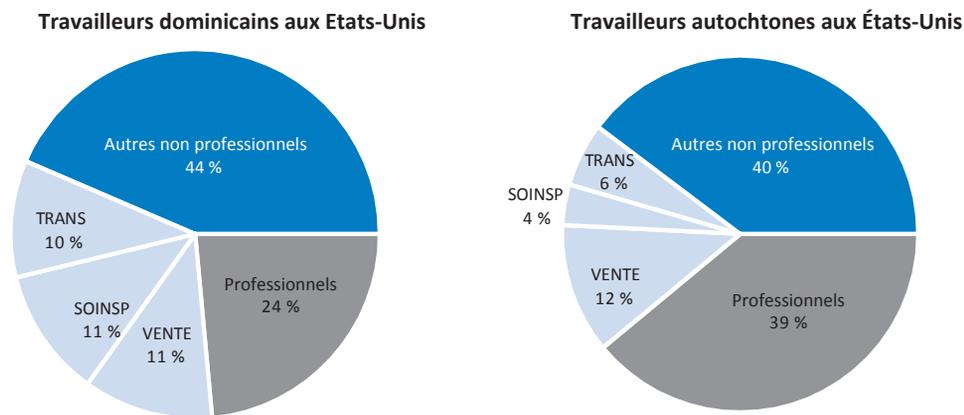
Bien que la République Dominicaine ait connu, au cours de la dernière décennie, une croissance soutenue et une grande stabilité politique, l'émigration n'a pas diminué. Les recensements des années 2000 permettent d'estimer que 716 586 Dominicains vivent à l'étranger (13 % de la population), dont 633 000 aux États-Unis. Une estimation plus récente (2008) de l'Enquête de la Communauté Américaine évoque un chiffre supérieur à 1.3 million (en incluant les Dominicains nés aux États-Unis). D'importantes communautés de Dominicains se sont ainsi établies en Espagne, en Italie et à Porto Rico.

Le gouvernement dominicain a mis en place des initiatives pour renforcer ses liens avec la diaspora. Parmi ces initiatives, on compte l'amendement constitutionnel reconnaissant la double nationalité (1994), l'extension du droit de vote aux Dominicains installés à l'étranger (1997), et le projet de loi constitutionnelle instaurant des sièges de sénateurs et de députés pour représenter les Dominicains expatriés. Sur le territoire national, les conditions précaires subies par les Haïtiens ont suscité une préoccupation croissante de la part des pouvoirs publics, amenant les autorités des deux pays à signer une déclaration contre le recrutement de clandestins et l'immigration illégale en 2000. De plus, la Loi générale sur les migrations de 2004 (Acte n° 285) et le Plan national de régularisation en cours mettent l'accent sur la régulation des immigrés sans papiers présents dans le pays.

Marché du travail

Les émigrants dominicains dans les pays de l'OCDE et les autochtones de ces pays présentent des caractéristiques similaires en termes de taux de participation au marché du travail. À titre d'exemple, 68.1 % des Dominicains résidant aux États-Unis sont employés ou en recherche active d'emploi, un taux très proche des 65.4 % d'Américains dans la même situation.

Figure 2. Répartition des travailleurs par catégorie professionnelle
(en pourcentage, 2009)



Note : La nomenclature professionnelle utilisée couvre les professionnels et les techniciens (postes 001 à 395 du COC). Les autres abréviations utilisées sont SOINSP : Soins à la personne et services, VENTE : Ventes et TRANS : Transport de biens et de personnes.

Source : Centre de développement de l'OCDE d'après les données de l'enquête sur les ménages (Current Population Survey).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/738281528153>

Malgré une intégration effective dans le marché du travail américain, certains objectifs ne sont pas encore atteints. En effet, la concentration des immigrés dominicains dans les emplois peu qualifiés demeure plus élevée que celle de leurs homologues autochtones. La figure 2 fait apparaître la répartition des Dominicains et des autochtones aux États-Unis en fonction de leurs catégories occupationnelles. Plus de 76 % des Dominicains occupent des emplois non qualifiés contre seulement 61 % des travailleurs autochtones. Les immigrés dominicains se concentrent dans les secteurs de la vente, des soins à la personne et des transports.

Cette segmentation du marché du travail et le niveau d'éducation plus faible observé chez les immigrés dominicains en comparaison avec la population native peuvent expliquer les différences de revenus observées entre les travailleurs dominicains et américains par la littérature (Hernández et Rivera-Batiz, 2003).

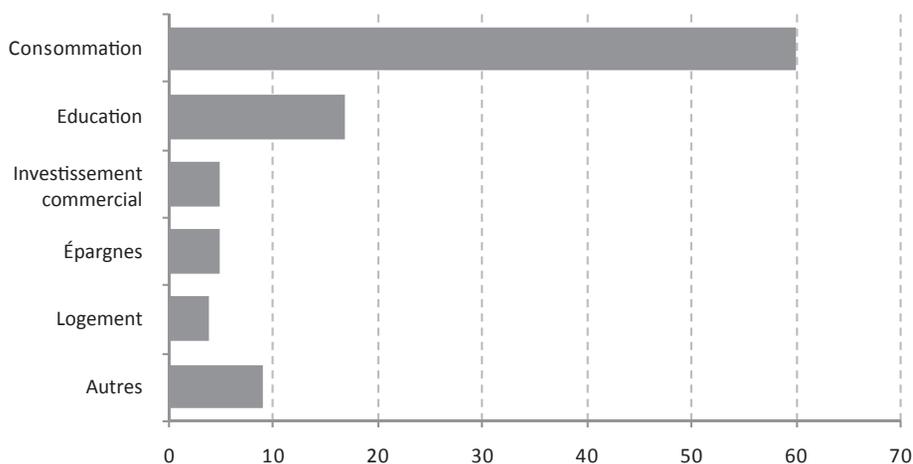
Malgré le fait que la plupart des immigrés dominicains aux États-Unis occupent des postes peu qualifiés, on observe un nombre de plus en plus important de migrants hautement qualifiés. L'enquête de la Communauté Américaine de 2008 révèle que près de 90 000 Dominicains ont le baccalauréat ou un diplôme universitaire ou technique.

Relation avec le pays d'origine et intégration dans le pays d'accueil

À partir des années 1990, la République Dominicaine a connu une croissance significative des entrées de transferts privés, reflétant l'augmentation de

l'émigration dominicaine. Ces transferts privés sont ainsi passés de 0.8 milliard USD en 1995 à 3.1 milliard USD en 2008 (représentant respectivement 5 et 6.8 % du PIB dominicain). Néanmoins, la progression de ces apports de capitaux privés s'est ralentie à partir de 2007, et les transferts sont même en déclin depuis le premier trimestre 2009.

Figure 3. Principales utilisations des transferts privés en République Dominicaine, 2004



Source : BID/MIF (2004b).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/738328076210>

L'étude nationale des ménages de 2007 (ENHOGAR) a révélé que les transferts privés sont une source de revenus importante. Près de 17 % des familles dominicaines bénéficient de transferts monétaires sous une forme ou une autre. Le transfert mensuel moyen s'élevait à 100 USD, soit 16 % du revenu d'un ménage dominicain moyen.

En 2004, la BID a réalisé une enquête sur l'emploi des transferts privés par les familles bénéficiaires en République Dominicaine (BID/MIF, 2004b). Comme l'illustre la figure 3, l'argent des transferts est principalement affecté aux biens de consommation (60 %). Dans une moindre mesure mais qui reste néanmoins importante, les fonds sont alloués à l'éducation (17 %) ou investis dans un commerce (5 %).

La bancarisation des transferts monétaires en République Dominicaine demeure faible. Selon les données de l'enquête ENHOGAR, 92 % des ménages bénéficiaires utilisent des compagnies privées de transferts de fonds pour recevoir l'argent, tandis que seul 1 % le font au travers de banques commerciales. Les transferts privés en République Dominicaine sont réglementés par la loi Monétaire et de Finance n° 183 (2002) qui régle les opérations des compagnies de bureaux de change et de transferts de fonds.

Après trois ans d'émigration à grande échelle vers les États-Unis, les liens transnationaux (transferts privés compris) ont conforté le sentiment d'appartenance communautaire entre les Dominicains. Les dimensions politiques, culturelles et sociales de ces liens se reflètent dans la mise en place de branches américaines par les principaux partis politiques dominicains, dans la participation des Dominicains aux campagnes politiques aux États-Unis, dans l'augmentation de la participation des communautés dominicaines aux élections de leurs pays d'accueil, ainsi que dans l'existence d'associations civiques et sociales à l'étranger.

ANNEXE STATISTIQUE

Les notes pays cherchent à synthétiser les principales caractéristiques des migrations dans un certain nombre de pays d'Amérique latine. Chacune comprend quatre sections :

- une **carte** décrivant le stock des émigrés et des immigrés de chaque pays, par pays d'origine et d'accueil, le niveau d'éducation des émigrés par rapport aux moyennes de l'OCDE et de l'Amérique latine, et les flux entrants et sortants de transferts privés lorsque ces informations sont disponibles ;
- un **rappel sur l'histoire et les politiques migratoires**, qui analyse rapidement les flux migratoires de chaque pays et l'impact des politiques migratoires dans le pays d'origine comme dans le pays d'accueil ;
- le **marché du travail**, qui présente des informations pertinentes sur l'insertion des immigrés dans le marché du travail des pays d'accueil ;
- **les relations avec le pays d'origine et l'intégration dans le pays d'accueil**, qui couvrent des questions telles que les transferts privés, les contacts avec le pays d'origine et l'intégration, selon les données disponibles pour chaque pays.

Note méthodologique

Au moment de préparer ces notes pays, nous avons attaché une attention particulière à la collecte de données sur les stocks de migrants. Il a fallu pour cela traiter les microdonnées des recensements nationaux d'un nombre important de pays d'Amérique latine et des Caraïbes qui ne sont pas membres de l'OCDE. Ce modèle correspond à la base de données DIOC de l'OCDE, une référence incontournable pour les pays Membres de l'OCDE étayée par une méthodologie cohérente. L'élargissement de cette méthodologie aux pays d'Amérique latine et des Caraïbes permettra des comparaisons plus claires des stocks de migrants entre économies d'Amérique latine comme entre économies de l'OCDE et économies d'Amérique latine. Les informations sur les stocks de migrants en Amérique latine et dans les Caraïbes présentées dans ces Perspectives sont tirées de cette nouvelle base de données. Celles concernant les pays de l'OCDE sont tirées de la base DIOC.

Sources et couverture

Les données présentées dans les notes pays sont tirées des éléments suivants :

- les recensements nationaux effectués dans les années 2000 dans les pays d'Amérique latine et des Caraïbes ;
- la base de données DIOC ;
- d'autres sources d'information sur les pays d'accueil latino-américains et de l'OCDE, comme les enquêtes sur les ménages, sur la force de travail et sur l'immigration et, pour les transferts privés, la base de données du FMI sur la balance des paiements.

Les recensements nationaux des années 2000 dans les pays d'Amérique latine ont permis de calculer les stocks de migrants dans les pays ALC ainsi que certaines de leurs caractéristiques (niveau d'éducation, âge, sexe, secteur d'activité et emploi, etc.). Ce projet a converti les microdonnées de recensement en un format cohérent avec les travaux antérieurs de l'OCDE, en faisant appel à trois canaux de traitement différents, en fonction de la disponibilité des données. Certaines données ont été traitées en ligne avec la base de la Cepalc Redatam+SP, d'autres ont été dérivées du site IPUMS-International, et le reste a été traité directement à partir de la source originale. Les pays couverts sont les suivants : Argentine, Bolivie, Brésil, Chili, Colombie, Costa Rica, Équateur, Honduras, Mexique, Nicaragua, Panama, Paraguay, Pérou, République Dominicaine, Salvador et Venezuela. Pour plus d'informations sur les sources, voir le tableau 1 à la fin de cette note. Huit de ces pays figurent dans les notes pays de cette édition imprimée : Argentine, Brésil, Chili, Colombie, Costa Rica, République Dominicaine, Mexique et Pérou. Les notes pays concernant les autres pays seront publiées en ligne.

La base DIOC est le résultat d'un projet remontant à plusieurs années mené à l'OCDE par la direction de l'Emploi, du travail et des affaires sociales (division des économies non membres et des migrations internationales) et effectué en collaboration avec les bureaux nationaux de la statistique des pays Membres de l'OCDE. Elle fournit des informations complètes et comparatives sur un ensemble de caractéristiques démographiques et d'emploi des immigrants résidant dans les pays de l'OCDE. Les données proposées sont présentées sous forme de stock, du fait des principales sources d'information : les recensements et les registres de population, complétés par des enquêtes sur la force de travail.

D'autres sources ont été utilisées pour décrire au mieux la réalité des migrations dans chaque pays : enquêtes sur la force de travail, enquête sur l'immigration et base de données du FMI sur la balance des paiements, complétées au besoin et si possible par d'autres enquêtes nationales.

Classifications et variables

Un intense exercice d'harmonisation a permis de rapprocher les données de recensement des pays d'Amérique latine et des Caraïbes de celles contenues dans la base DIOC. La nouvelle base de données couvre les variables suivantes : pays de naissance, niveau d'éducation, sexe, âge, statut dans l'emploi et (pour les employés), métier ou secteur d'activité. Conformément aux conventions DIOC, ces variables sont définies comme suit :

Migrants : les migrants sont les personnes nées à l'étranger, quelle que soit leur nationalité. Pour des raisons de comparabilité avec la base DIOC, seuls les individus de 15 ans et plus ont été pris en compte.

Éducation : la Classification internationale type de l'éducation (CITE ; voir Unesco, 1997) a servi de référence mais les regroupements sont différents : niveau primaire (CITE 0/1/2), niveau secondaire (CITE 3/4) et niveau supérieur (CITE 5/6).

Secteur : la nomenclature suivie est celle de la Classification internationale type par industrie (CITI, Rév. 3).

Professions : la nomenclature suivie est celle de la Classification internationale type des professions (CITP-88) et, pour la terminologie en français des différentes catégories, la classification de l'Insee inspirée du CITP (NAF, Rév 2).

Entrées et sorties de transferts privés : les transferts privés sont quantifiés à partir des estimations figurant au poste « envois de fonds des travailleurs migrants » dans le compte des transferts courants de la balance des paiements. La source utilisée pour les entrées et les sorties de transferts privés est la base de données de la balance des paiements du FMI.

Tableau 1. Métadonnées sur les stocks de population née à l'étranger dans plusieurs pays d'Amérique latine et des Caraïbes

Pays	Recensement national
Argentine	Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas (2001). Échantillon complet. Traité avec la base de données en ligne de la Cepalc Redatam+SP
Bolivie	Censo Nacional de Población y Vivienda (2001). Échantillon pondéré. 10 % de l'échantillon du recensement de 2001 (compilé en ligne sur le site de Integrated Public Use Microdata Series International - IPUMS)
Brésil	Censo Demográfico (2000). Échantillon pondéré. 5 % de l'échantillon du recensement de 2000 (compilé en ligne sur le site IPUMS)
Chili	XVII Censo Nacional de Población y VI de Vivienda (2002). Échantillon complet. Traité avec la base de données en ligne de la Cepalc Redatam+SP
Colombie	Censo General (2005). Échantillon complet. Traité avec la base de données en ligne de la Cepalc Redatam+SP
Costa Rica	IX Censo de Población y V de Vivienda (2000). Échantillon complet. Traité avec la base de données en ligne de la Cepalc Redatam+SP
Équateur	VI Censo de Población y V de Vivienda (2001). Échantillon complet.
Honduras	XVI Censo de Población y V de Vivienda (2001). Échantillon complet. Traité avec la base de données en ligne de la Cepalc Redatam+SP
Mexique	OCDE (2008).
Nicaragua	VIII Censo de Población y IV de Vivienda (2005). Échantillon complet. Traité avec la base de données en ligne de la Cepalc Redatam+SP
Panama	X Censo Nacional de Población y VI de Vivienda (2000). Échantillon complet. Traité avec la base de données en ligne de la Cepalc Redatam+SP
Paraguay	Censo Nacional de Población y Viviendas (2002). Échantillon complet. Traité avec la base de données en ligne de la Cepalc Redatam+SP
Pérou	XI Censo de Población y VI de Vivienda (2007). Échantillon complet.
République dominicaine	VIII Censo de Población y Vivienda (2002). Échantillon complet. Traité avec la base de données en ligne de la Cepalc Redatam+SP
Salvador	VI Censo Nacional de Población y V de Vivienda (2007). Échantillon complet.
Venezuela	XIII Censo General de Población y Vivienda (2001). Échantillon pondéré. 10 % de l'échantillon du recensement de 2001 (compilé en ligne sur le site IPUMS)

RÉFÉRENCES

BANQUE CENTRALE DU COSTA RICA (2008), *Investigación de campo: Aspectos Socioeconómicos de las remesas familiares en Costa Rica*, San José.

BID/MIF (2004a), *Estudo sobre os Destinatários de Remessas no Brasil*, Fonds multilatéral d'investissement de la Banque interaméricaine de développement, Washington, DC.

BID/MIF (2004b), *Remesas y República Dominicana*, Fonds multilatéral d'investissement de la Banque interaméricaine de développement, Washington, DC.

CGEE (2008), *Populações e políticas sociais no Brasil : os desafios da transição demográfica e das migrações internacionais*, Centro de Gestão e Estudos Estratégicos, Brasília.

FLASCO (2002), *Migración nicaragüense en Costa Rica: población, desempleo y necesidades insatisfechas*, FLACSO, San José.

GINDLING, T. (2009), "South-South Migration: The Impact of Nicaraguan Immigrants on Earnings, Inequality and Poverty in Costa Rica", *World Development Vol. 37*, No. 1.

HERNÁNDEZ, R. et RIVERA-BATIZ, F. (2003), *Dominicans in the United States: A Socioeconomic Profile, 2000*, CUNY Dominican Studies Institute, New York.

MARTÍNEZ, J. (2003), *El encanto de los datos. Sociodemografía de la inmigración en Chile según el censo de 2002*, CEPAL, LC/L.2046-P, Commission économique des Nations unies pour l'Amérique latine et les Caraïbes, Santiago.

MINISTÈRE DE L'INTÉRIEUR DU CHILI (2008), *Estudio inmigración, equidad de género y seguridad pública*, Santiago de Chile.

MINISTÈRE DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES DU CHILI (2005), *Chilenos en el exterior. Donde viven, cuántos son y qué hacen los chilenos en el exterior*, Santiago de Chile.

OCDE (2008), *A Profile of Immigrant Populations in the 21st Century: Data from OECD Countries*, OCDE, Paris.

OIT (2006), *Informe Final del proyecto: Revinculación de Peruanos en el Exterior*, Organisation internationale du travail, Lima.

OIT/INEI (2008), *Perú: Características de los migrantes internacionales, hogares de origen y receptores de remesas*, Organisation internationale du travail et Instituto Nacional de Estadística e Informática, Lima.

SECRETARÍA GENERAL DEL CONSEJO NACIONAL DE POBLACIÓN (2008), *Vivir del Norte. Remesas, desarrollo y pobreza en México*, Mexico DF.

ÉDITIONS OCDE, 2, rue André-Pascal, 75775 PARIS CEDEX 16
IMPRIMÉ EN FRANCE
(41 2009 03 2 P) ISBN 978-92-64-07671-6 - n° 56992 2009

Perspectives économiques de l'Amérique latine 2010

Contrairement aux idées reçues, les pays d'Amérique latine qui ont ouvert leur marché à la concurrence internationale ces dix dernières années ne se sont pas montrés plus vulnérables à la crise économique mondiale. Les *Perspectives économiques de l'Amérique latine 2010* offrent une analyse novatrice des tendances économiques à l'œuvre dans la région et portent une attention particulière au rôle que jouent les migrations internationales et les transferts privés sur l'environnement actuel.

« Cet excellent rapport souligne très justement les aspects les plus méconnus et les moins étudiés du phénomène complexe et hétérogène que constituent les migrations et offre une vision plus large de cette question. » *Francisco Alba, Centre d'études économiques et démographiques, Colegio de Mexico*

« L'une des surprises les plus intéressantes de la crise mondiale est que son impact en Amérique latine est jusqu'à présent resté en deçà des prévisions. Ce rapport de l'OCDE offre une analyse claire des facteurs qui expliquent ce phénomène. » *Moisés Naím, éditeur en chef, Foreign Policy*

« Le Centre de développement de l'OCDE est parvenu à se faire une place privilégiée au sein des études sur le développement économique de l'Amérique latine. Ce nouveau rapport montre de façon éloquente que les migrations ont un effet très positif à la fois sur les pays d'origine et sur les pays d'accueil et souligne l'importance d'assurer une protection sociale aux migrants. » *José Antonio Ocampo, Université de Columbia et ancien Secrétaire général adjoint des Nations Unies aux affaires économiques et sociales*

« On peut conclure, d'après cet excellent rapport, que la récupération en termes d'indicateurs sociaux sera plus lente que la reprise économique. Par conséquent, les migrations continueront, malgré la diminution des transferts privés et les difficultés créées par la crise dans les pays d'accueil. » *Francisco Rojas Aravena, Secrétaire général, Faculté latino-américaine des sciences sociales*

« Cette étude essentielle montre que les pays qui se sont ouverts à l'économie internationale en maintenant des politiques monétaires et budgétaires sérieuses ont été mieux préparés à affronter cette crise. Le rapport explique aussi, à travers une analyse très réaliste, pourquoi les politiques migratoires doivent s'inscrire à l'ordre du jour international. » *Ricardo Lagos, ancien président du Chili*

« Ce rapport est indispensable et offre l'une des plus intéressantes bases de données qu'il m'ait été donné de voir sur les flux migratoires en Amérique latine et leur influence économique sur la région. » *Andrés Oppenheimer, éditorialiste, The Miami Herald*

« Ce rapport éclaire d'une façon novatrice la relation qui lie finance et migrations. Il souligne le rôle clé que jouent les migrations et les transferts privés dans la reprise économique et, à plus long terme, dans la création d'emplois et le développement. » *Dilip Ratha, directeur, Équipe migrations et transferts privés, Banque mondiale*

« Ce rapport suggère que les migrations peuvent contribuer au processus de développement pour peu que certaines mesures soient adoptées tant dans les pays d'origine que dans les pays d'accueil. » *Mauricio Cárdenas, associé et directeur de l'Initiative pour l'Amérique latine, Brookings Institution*

« Les décideurs politiques, les chercheurs et tous ceux qui s'intéressent à l'Amérique latine trouveront dans cette publication un appui sérieux et pertinent pour poursuivre leurs propres travaux. » *Santiago Levy, vice-président pour les secteurs et le savoir, Banque interaméricaine de développement*

« Cette publication offre des repères intéressants sur le rôle des flux migratoires contemporains en Amérique latine : la contribution des transferts privés; l'urgente nécessité de créer des marchés financiers innovants pour les migrants; et le cadre changeant des politiques qui portent sur les flux migratoires. » *Rafael Fernández de Castro Medina, conseiller aux Affaires étrangères du président mexicain Felipe Calderón*

www.oecd.org/dev

Le texte complet de cet ouvrage est disponible en ligne à l'adresse suivante :

www.sourceocde.org/developpement/9789264076716

Les utilisateurs ayant accès à tous les ouvrages en ligne de l'OCDE peuvent également y accéder via :

www.sourceocde.org/9789264076716

SourceOCDE est une bibliothèque en ligne qui a reçu plusieurs récompenses. Elle contient les livres, périodiques et bases de données statistiques de l'OCDE. Pour plus d'informations sur ce service ou pour obtenir un accès temporaire gratuit, veuillez contacter votre bibliothécaire ou SourceOECD@oecd.org.