

Le couloir d'envoi de fonds Canada-Caraïbes

*Favoriser les envois de fonds officiels vers Haïti et la
Jamaïque par le biais d'une réglementation efficace*

*Emiko Todoroki
Matteo Vaccani
Wameek Noor*



BANQUE MONDIALE

DOCUMENT DE TRAVAIL N° 163 DE LA BANQUE MONDIALE

Le couloir d'envoi de fonds Canada-Caraïbes

*Favoriser les envois de fonds officiels vers Haïti et la
Jamaïque par le biais d'une réglementation efficace*

Emiko Todoroki

Matteo Vaccani

Wameek Noor



BANQUE MONDIALE
Washington, D.C.

© 2010

La Banque internationale de reconstruction et de développement / la Banque mondiale
1818 H Street, N.W.

Washington, D.C. 20433, U.S.A.

Tous droits réservés

Fabriqué aux  tats-Unis d'Amérique

Premier tirage : avril 2010



Imprimé sur du papier recyclé

Les documents de travail de la Banque mondiale sont publiés dans le but d'informer le plus rapidement possible la communauté du développement des résultats des travaux de la Banque mondiale. La rédaction de ce document n'a donc pas été préparée conformément aux procédures s'appliquant aux textes officiels imprimés. Il se peut que certaines sources citées dans ce document soient des documents non officiels dont l'accès n'est pas aisé.

Les constatations, interprétations et conclusions exprimées dans ce document sont celles des auteurs et ne doivent en aucun cas être attribuées à la Banque internationale de reconstruction et de développement / la Banque mondiale ou aux organisations associées, aux membres de son Conseil des Directeurs généraux de la Banque mondiale ni des gouvernements qu'ils représentent.

La Banque mondiale ne garantit pas l'exactitude des données reprises dans cette publication. Les frontières, les couleurs, les dénominations et toute autre information figurant sur les cartes du présent rapport n'impliquent de la part de la Banque internationale pour la reconstruction et le développement/Banque mondiale aucun jugement quant au statut juridique d'un territoire quelconque et ne signifient nullement que l'institution reconnaît ou accepte ces frontières.

Le matériel de cette publication est couvert par des droits d'auteur. La reproduction et/ou la transmission en tout ou en partie de cette publication sans autorisation peut contrevenir à la loi en vigueur. La Banque internationale de reconstruction et de développement et la Banque mondiale encouragent la diffusion de leurs travaux et accorderont normalement rapidement l'autorisation d'en reproduire des segments.

Pour obtenir l'autorisation de reproduire des articles individuels de chapitres, veuillez télécopier votre demande avec les informations complètes au numéro 978-750-4470 du Reproduction Department, Copyright Clearance Center.

Pour tous renseignements sur les droits et licences, y compris les droits subsidiaires, s'adresser au Bureau des publications de la Banque mondiale : Office of the Publisher, The World Bank, 1818 H Street NW, Washington, D.C., 20433,  tats-Unis, télécopieur : 2020-522-2422, courriel : pubrights@worldbank.org.

Table des matières

Avant-propos	ix
Remerciements	xi
Abréviations et acronymes	xiii
Description des termes et des principaux modèles de fonctionnement	xv
Sommaire	xvii
Principales statistiques	xxv
Introduction	1
Analyse des couloirs d'envois de fonds bilatéraux	1
À propos du couloir d'envoi de fonds Canada-Caraïbes	3
Méthodologie et aperçu du rapport	4
1. Comportements migratoires et modèles d'envois de fonds dans les Caraïbes ...	5
Migration et Caraïbes	6
<i>Les principaux facteurs économiques à l'origine de la forte émigration</i>	7
<i>Les facteurs incitatifs</i>	8
<i>L'impact sur les économies d'origine</i>	11
Les Caraïbes en tant que région destinataire des envois de fonds	11
<i>Tendances et comparaison avec les autres régions</i>	11
<i>Impact du flux des envois de fonds</i>	17
Points clés	20
2. Le Canada, pays expéditeur	21
Émigrer au Canada	21
<i>Historique des mouvements d'immigration</i>	21
<i>2001–2006 : un aperçu de la population étrangère au Canada</i>	27
<i>Récents enjeux en matière d'assimilation économique des travailleurs migrants</i> ...	28
L'envoi de fonds en provenance du Canada	29
<i>Pratiques d'envoi de fonds des récents immigrants</i>	30
<i>Le marché canadien des services d'envois de fonds : objectif Caraïbes</i>	34
<i>Évaluer les envois de fonds au Canada : un défi</i>	36
Cadre juridique et réglementaire pour les prestataires de services de transferts de fonds au Canada	38
<i>Risque de blanchiment de capitaux et de financement du terrorisme posé aux PSTF</i>	39

iv Table des Matières

<i>Lois et règlements applicables.</i>	41
<i>Application de la loi/règlements et supervision.</i>	47
Principaux points.	50
3. Le couloir d'envoi de fonds entre le Canada et Haïti	51
Les Haïtiens au Canada	51
<i>Tendances de la migration haïtienne au 20^e siècle</i>	51
<i>Migration vers le Canada.</i>	52
<i>Migration temporaire en provenance de Haïti</i>	57
<i>Profil de la communauté haïtienne au Canada</i>	57
Transferts de fonds	64
<i>Estimation des flux impliqués</i>	65
<i>Filières de transfert.</i>	67
<i>Profil des bénéficiaires et recours aux envois de fonds.</i>	72
Cadre juridique et réglementaire applicable aux maisons de transfert en Haïti	73
<i>Risque de blanchiment de capitaux et de financement des activités terroristes posé aux maisons de transfert</i>	73
<i>Lois et règlements applicables.</i>	74
<i>Application de la loi/règlement et supervision.</i>	81
Points principaux.	82
4. Le couloir d'envoi de fonds entre le Canada et la Jamaïque	83
Les Jamaïcains au Canada	84
<i>Tendances migratoires de résidents permanents</i>	84
<i>Classification des résidents permanents.</i>	86
<i>Tendances migratoires et classification des résidents temporaires.</i>	88
<i>Demandes de visa et taux d'approbation des visas de résident temporaire et permanent.</i>	90
Immigration illégale de la Jamaïque vers le Canada	90
Profil de la communauté jamaïcaine au Canada	91
<i>Caractéristiques démographiques de base de la diaspora jamaïcaine au Canada</i>	92
<i>Emplois et revenus de la diaspora jamaïcaine.</i>	94
Envois et transferts de fonds	99
<i>Flux d'envois de fonds vers la Jamaïque</i>	99
<i>Fréquence, type et utilisation des envois de fonds reçus.</i>	102
Caractéristiques du marché des envois de fonds et des transferts	103
<i>Principaux opérateurs de transfert de fonds</i>	106
<i>Banques, sociétés de crédit immobilier et coopératives d'épargne et de crédit en Jamaïque</i>	110
<i>Accord d'exclusivité</i>	111

Cadre juridique et réglementaire applicable aux entreprises de transfert de fonds et leurs agents en Jamaïque	112
<i>Lois et règlements applicables.</i>	112
<i>Application de la loi /règlements et supervision</i>	119
<i>Autres questions</i>	119
Principaux points	123
5. Constats et considérations en matière de politiques	125
Haïti : recommandations stratégiques	126
Jamaïque : recommandations stratégiques	136
Canada : recommandations stratégiques	140
Conclusions	143
Annexes	145
A. Les Caraïbes : principales caractéristiques historiques et destinations des migrants	147
B. Caractéristiques historiques de la migration vers le Canada au début 20 ^e du siècle (1901–1961)	151
C. Groupe de discussion : Haïti	155
D. Groupe de discussion : la diaspora haïtienne	159
E. Groupe de discussion : la Jamaïque	163
Bibliographie.	169

LIST DES TABLEAUX

1. Analyses de la Banque mondiale sur les couloirs d’envois de fonds bilatéraux — 2008	2
2. Pourcentage de ressortissants hautement spécialisés de plus de 15 ans	12
3. Évolution du système de points d’appréciation, 1967–2003	23
4. Canada : immigration en pourcentage de la population, 1967–2006	24
5. Dix premiers pays d’origine d’immigrants récents, 2001–2006	28
6. Envois de fonds et catégories d’immigrants	33
7. Synthèse des DOD reçues par le CANAFE	45
8. Canada : Visites sur site effectuées par le CANAFE auprès des ESM	47
9. Résumé des exigences en matière de LBC/FT et autres pour les PSTF au Canada	48
10. Haïti : Flux de résidents permanents légaux vers les États-Unis	53
11. Canada : Demandes de résidence permanente de candidats haïtiens	55
12. Canada-Haïti : Estimation du flux bilatéral d’envois de fonds	65
13. Montants transférés vers Haïti, volumes officiels publiés par le Canada (2004)	67
14. Canada-Haïti : Grille tarifaire des principaux OTF, mars 2008	69

vi Table des Matières

15. Résumé des exigences LBC/LFT et autres exigences applicables aux maisons de transfert en Haïti.	80
16. Groupes ethniques sélectionnés au Canada, 2006.	91
17. Pourcentage de la population employée, par genre et par âge, 2001.	95
18. Niveau de revenu moyen de la population jamaïcaine et canadienne, par tranche d'âge, 2000.	97
19. Statistiques sur l'éducation, l'emploi et les revenus, Jamaïcains vs. Population canadienne générale, 2001.	98
20. Pourcentage de ménages recevant des envois de fonds par région, 2001–2006. ...	101
21. Ménages recevant des envois de fonds par quintile, 2001–2006 (Pourcentage) ...	101
22. Envois de fonds par habitant par quintile en dollars jamaïcains avec leur équivalent en USD entre parenthèses, 2006.	102
23. Envois de fonds en tant que part des dépenses en équivalent adulte par quintile, 2006.	102
24. Canada-Jamaïque : Grille tarifaire des principaux OTE, juillet 2008.	105
25. Résumé des exigences en matière de LBC/LFT et autres exigences applicables aux entreprises d'envoi de fonds en Jamaïque.	120
B1. Canada : composition de la croissance de la population, 1901–2006.	152
E1. Résumé des résultats de l'enquête : Jamaïcains retournant au pays et destinataires des envois de fonds.	166

LISTE DES FIGURES

1. Comparaison régionale : taux nets de migration, 1970–2010.	6
2. Caraïbes : migration nationale nette, 2005.	7
3. Haïti et Jamaïque : taux de migration net (par 1 000 pop.)	8
4. RNB par habitant (PPA internationale actuelle) et par région, 1980–2006.	9
5. Taux de croissance du PIB par habitant et par région : 1980–2006 [moyenne mobile de 10 ans].	9
6. Taux de migration nette et PIB par habitant, 2000.	10
7. Comparaison régionale : ventilation des entrées mondiales d'envois de fonds, 2007. ...	13
8. Caraïbes : Flux entrant d'envois de fonds, 1991–2005.	14
9. Comparaison régionale : envois de fonds en pourcentage (%) du PIB, 1991–2006. ...	14
10. Caraïbes (économies choisies) : entrées d'envois de fonds, 2006.	15
11. RNB par habitant et envois de fonds (2006).	15
12. Haïti et Jamaïque : aide publique au développement, IDE et envois de fonds.	16
13. Caraïbes : aide publique au développement, IDE et envois de fonds, 1985–2005. ...	17
14. Canada : composition de l'immigration permanente, 1980–2006.	23
15. Canada : Migration permanente par opposition à la croissance du PIB.	24
16. Canada : composition de la population, 1911–2006.	25
17. Région d'origine des derniers immigrants arrivés au Canada, 1971–2006.	25

18. Immigrants d'origine caribéenne au Canada	26
19. Canada : pourcentage d'immigrants récents qui envoient des fonds	30
20. Pourcentage de répondants qui envoient des fonds, par pays natal	31
21. Canada : Montant moyen annuel envoyé par les migrants récents	31
22. Montant annuel moyen envoyé par les répondants expéditeurs, par pays natal	32
23. Canada : distribution des donneurs d'ordre (%) par montant envoyé annuellement	33
24. Estimation des envois de fonds bilatéraux en utilisant les stocks migratoires, les revenus du pays hôte et les revenus des pays d'origine (en millions d'USD)	37
25. Canada — Immigrants permanents admis en provenance de Haïti, 1966–2006	53
26. Haïti: Flux de résidents permanents vers les États-Unis et le Canada, 1960–2005	54
27. Canada — Résidents permanents en provenance de Haïti par catégorie, 1980–2006	55
28. Canada : Flux entrant de résidents permanents originaires d'Haïti 1980–2006 (pourcentage du total)	56
29. Canada : travailleurs temporaires par opposition aux demandes de visa de résident permanent des ressortissants haïtiens, 2000–2006	57
30. Canada : Composition de la communauté haïtienne, 2006	58
31. Distribution de la population haïtienne au Canada par provinces, 2006	59
32. Canada : composition de la diaspora haïtienne par période d'arrivée	60
33. Canada : Composition de la population haïtienne par groupe d'âge, 2006	60
34. Canada : composition de la population haïtienne par profil d'éducation	61
35. Communauté haïtienne : comparaison d'indicateurs économiques sélectionnés	62
36. Canada — Résidents permanents en provenance de Haïti par activité professionnelle	63
37. Haïti : Flux d'envois de fonds absolus et envois de fonds en tant part du PIB	64
38. Haïti : Parts de marché des Maisons de Transfert entre octobre 2006 et novembre 2007	71
39. Résidents permanents admis en provenance de Jamaïque, 1996–2006	85
40. Canada : composition de la diaspora jamaïcaine par période d'entrée	85
41. Canada : Flux de résidents permanents originaires de Jamaïque (pourcentage du total) 1980–2006	86
42. Canada : flux entrant de résidents permanents originaires de Jamaïque par catégorie, 1980–2006	87
43. Visas temporaires délivrés par catégorie, 2000–2007	88
44. Comparaison entre les demandes de visa et le taux d'approbation, Jamaïque	90
45. Canada : Composition de la communauté jamaïcaine, 2006	92
46. Répartition de la population jamaïcaine au Canada par province, 2006	93
47. Canada : Composition de la population jamaïcaine par groupe d'âge, 2006	93
48. Composition de la population jamaïcaine par profil d'éducation, 2006	94

viii Table des Matières

49. Pourcentage de Jamaïcains ayant un emploi au Canada par rapport à la population générale	95
50. Canada — Résidents permanents originaires de Jamaïque par profession déclarée	96
51. Niveaux de revenu par habitant de la population jamaïcaine par rapport à la population canadienne générale	97
52. Jamaïque : répartition des flux d'envois de fonds par pays d'origine, 2007.....	100
53. Jamaïque : distribution des flux entrants d'envois de fonds formels par type de filière, 1994–2007.....	104
54. Jamaïque : distribution des flux entrants d'envois de fonds formels par type de canal, 2007	104
55. Entreprises d'envoi de fonds généralement utilisées par les Jamaïcains	107
56. Nombre d'agences par OTF en Jamaïque, 2007.....	108
57. Proportion d'agences par OTF par commune, 2007	109

LIST DES ENCADRÉS

1. Point de mire : Haïti et la Jamaïque	18
2. L'immigration au Québec	27
3. Menace posée aux PSTF par le blanchiment des capitaux pour les fonds entrant/sortant des Caraïbes	40
4. Réglementation des PSTF à l'échelon provincial.....	42
5. Rôle du taux de change dans les coûts globaux des transferts de fonds.....	70
6. Trafic de stupéfiants en Haïti.....	73
7. Programme canadien des travailleurs agricoles saisonniers (PCTAS).....	89
8. Lutter contre le chômage parmi les Jamaïcains sur le territoire national et à l'étranger : Le HEART Trust/National Training Agency (NTA) de Jamaïque	99
9. Obtenir une licence.....	113
10. Extraits des principes généraux des services de transfert de fonds pour les travailleurs migrants.....	127
11. La mise en place de « groupes de travail » sur l'envoi de fonds et les travailleurs migrants	128
12. Relation entre la transparence et la réduction des frais sur les envois de fonds : le cas du Mexique	135
13. Indonésie : programmes et politiques officiels pour réglementer la migration des travailleurs indonésiens	136
14. Programmes canadiens visant à intégrer les immigrants au marché du travail ...	143
B1. Politique en matière de race et d'immigration.....	152
B2. Tracer la voie à suivre : déclaration de Mackenzie King (1947)	154

Avant-propos

La Banque mondiale est un acteur de premier plan sur la scène internationale en matière de recherche sur les envois de fonds. Après avoir étudié plus de douze couloirs bilatéraux d'envoi de fonds, l'Unité de l'intégrité des marchés financiers a décidé de se concentrer sur les questions d'intégrité du marché des envois de fonds et sur les incitatifs qui déterminent le choix des filières utilisées pour acheminer des fonds au pays d'origine. La présente étude du couloir Canada-Caraïbes, demandée par le ministère canadien des Finances, a mis en évidence un couloir fort différent des autres couloirs bilatéraux d'envois de fonds étudiés jusqu'ici.

Parmi les caractéristiques propres à ce couloir, se trouve à l'une de ses extrémités un pays pour lequel, historiquement, l'immigration constitue une composante sociale et économique fondamentale. À l'autre extrémité se trouve une région caractérisée de longue date par de multiples économies de petite taille, dépendant en grande partie de l'apport d'envois de fonds, et d'un exode marqué de la main-d'œuvre. Ce couloir est centré sur la Jamaïque et Haïti, deux des principaux pays exportateurs de main-d'œuvre qui représentent les plus grandes communautés caribéennes en sol canadien.

Une réglementation efficace mais appropriée est nécessaire compte tenu de l'ampleur des envois de fonds dans la région. Il faut limiter les risques associés aux filières potentiellement vulnérables tout en favorisant les innovations, la concurrence et la transparence sur le marché des envois de fonds. En effet, des cadres réglementaires à l'image des conditions locales et adaptés aux risques potentiels faciliteront la prestation de services de la meilleure qualité qui soit aux travailleurs migrants et aux membres de leur famille.

Il est à espérer que les éléments fournis dans le cadre de la présente étude contribueront à instaurer un dialogue entre toutes les parties concernées et soutiendront les initiatives mises en œuvre par les autorités nationales pour réglementer et encadrer de manière efficace les marchés d'envois de fonds. Ces autorités nationales devraient continuer à promouvoir l'utilisation de transferts officiels et développer des filières d'envois de fonds plus concurrentielles et plus fiables qui répondent aux multiples besoins des travailleurs migrants caribéens et de leur famille, dans un cadre aussi sûr et sécuritaire que possible.

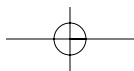
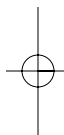
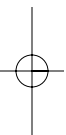
Latifah Merican Cheong

Directrice des programmes

Intégrité des marchés financiers

Développement du secteur financier et privé

Banque mondiale



Remerciements

Ce rapport a été rédigé par Emiko Todoroki (chef de l'équipe spéciale), Matteo Vaccani et Wameek Noor de la Banque mondiale. Les auteurs tiennent à remercier tout spécialement Latifah Merican-Chong, directrice de l'Unité d'intégrité des marchés financiers de la Banque mondiale, pour sa supervision et ses observations dans le cadre de la rédaction du présent document.

Les pairs qui ont évalué cette publication à l'interne sont Mario Guadamillas, Massimo Cirasino, Carlo Corazza et Paloma Monroy de la Banque mondiale. Isaku Endo et Jean Pesne de la Banque mondiale ont également soumis quelques observations.

La présente étude est également le fruit de consultations menées auprès de David Sévigny, Antoine Brunelle-Côté, Malcolm Wakefield et autres représentants du ministère des Finances du Canada. Les suggestions de Terence Francis Windsor, conseiller principal du directeur exécutif canadien de la Banque mondiale, ont aussi été précieuses. Ont également contribué à la présente étude Lily Chu, Marco A. Arena Duffoo, Pablo Fajnzylber, Muhammad Badrul Haque, Mathurin Gbetibouo, Yira J. Mascaro et Raul Hernandez Coss de la Banque mondiale.

Denis J. R. Fortin de la Gendarmerie royale du Canada, Brigett Wilks et Elaine Weir du ministère des Finances et de la Planification de la Jamaïque, Berthony Joseph de la Banque de la République d'Haïti et Alfred Metellus du ministère haïtien de l'Économie et des Finances ont eux-aussi émis des observations. Nous sommes également reconnaissants pour les observations émanant de représentants du secteur privé canadien, dont Western Union et la CIBC.

Nous tenons à remercier tout spécialement Anne Hastings de Fonkoze (Haïti), Josée St-Hilaire de Développement international Desjardins (Québec) et Natacha Kay Mortley de l'Université West Indies (Antilles) pour leur soutien organisationnel dans le cadre des réunions des groupes de discussion réunissant expéditeurs et récipiendaires de fonds. Le travail sur le terrain n'aurait pu se faire sans le soutien logistique de Maryse Calixte et Pollyanna Marie McHargh-Scott. La collaboration de notre rédacteur Peter Maitland a également été fort précieuse.

Enfin, nous tenons à remercier tous ceux et celles qui ont pris le temps de nous parler dans le cadre de nos recherches sur le terrain au Canada, en Haïti et en Jamaïque. Voici la liste des institutions visitées :

Canada : Western Union, la Banque de Nouvelle-Écosse, le Bureau du surintendant des institutions financières (BSIF), l'Association des banquiers canadiens, la Banque Toronto-Dominion, la Banque Canadienne Impériale de Commerce (CIBC), la Banque Royale du Canada (RBC), la Banque de Montréal, Jamaica National Overseas (JNO)/Jamaica National Building Society (JNBS), VMBS/VMMT, Gendarmerie Royale du Canada (GRC), FOCAL, Haut-commissariat de la Jamaïque, Agence des services frontaliers du Canada (ASFC), Finances Canada, Statistiques Canada, Citoyenneté et Immigration Canada (CIC), Agence canadienne de développement international (ACDI), Centre d'analyse des opérations et déclarations financières du Canada (CANAFE), Développement International

xii Remerciements

Desjardins (DID), Consulat haïtien de Montréal, Comité de réglementation inter-institutions sur les ESM (Québec), CAM Transfer, Association jamaïquaine de Montréal, Unitransfer, expéditeurs de fonds haïtiens.

Haïti : Ambassade canadienne en Haïti, Banque de la République d'Haïti (BRH), Ministère de l'Économie et des Finances, Bureau national des statistiques (BNS), Ministère des Ressortissants Haïtiens, Unité de renseignements Financiers (UCREF), Fonkoze, Banque de Nouvelle-Écosse, Sogebank/SogeXpress, CAM Transfer, Rapid Transfé, UNIBANK/Unitransfer, Services financiers d'Accra (SFA), Association nationale des institutions de microfinance d'Haïti (ANIMH), récipiendaires haïtiens d'envois de fonds.

Jamaïque : Banque de Jamaïque, Ministère de la Finance et de la Planification, Organisation du secteur privé de la Jamaïque, Commission des services financiers, Douanes de la Jamaïque, Western Union/Envois de fonds Grace Kennedy, Lasco MoneyGram, JN Money Services, Division des enquêtes financières (FID), Banque de Nouvelle-Écosse, Institut statistique de Jamaïque (STATIN), Université des Antilles, Association for the Resettlement of Returning Residents, Banque commerciale nationale de Jamaïque, First Financial Caribbean Planning Institute of Jamaica, Coopérative de crédit de la ville de Kingston, Haut-Commissariat du Canada en Jamaïque, HEART Trust /Agence nationale de formation, Capital & Credit Remittance, récipiendaires jamaïcains d'envois de fonds.

Abréviations et Acronymes

ACDI	Agence canadienne de développement international
ACEFB	Analyse des couloirs d'envois de fonds bilatéraux
AL	Association locale
ALC	Amérique latine et Caraïbes
ANF	Agence nationale de formation
APD	Aide publique au développement
ASFC	Agence des services frontaliers du Canada
BA	Blanchiment de capitaux
BdP	Balance de paiement
BOJ	Banque de Jamaïque (Banque centrale jamaïcaine)
BRH	Banque de la République d'Haïti (Banque centrale haïtienne)
BSIF	Bureau du surintendant des institutions financières (Canada)
CAD	Dollar canadien
CANAFE	Centre d'analyse des opérations et déclarations financières du Canada (URF canadienne)
CDD	Mesure de vigilance à l'égard de la clientèle
CERLAC	Centre de recherche sur l'Amérique latine et les Caraïbes
CGAP	Groupe consultatif d'assistance aux plus défavorisés
CIC	Citoyenneté et Immigration Canada
CIMB	<i>Commerce International Merchant Bankers</i>
CIN	Carte d'Identité Nationale
DAESNU	Département des affaires économiques et sociales des Nations unies
DEF	Division d'enquête financière (URF jamaïcaine)
DOD	Déclaration d'opérations douteuses
DRF	Division de la réglementation financière (Jamaïque)
É.-U.	États-Unis
EA	Équivalence adulte
EDD	Économie du développement
ESM	Entreprise de services monétaires
FMI	Fonds monétaire international
FT	Financement du terrorisme
GAB	Guichet automatique bancaire
GAF	Groupe d'action financière
GK	Grace Kennedy
GRC	Gendarmerie royale du Canada
HEART	Formation sur l'emploi et les ressources humaines
ID	Identification
IDE	Investissements directs étrangers
IDH	Indice du développement humain
IDM	Indicateurs du développement dans le monde
IMF	Institution de microfinancement

xiv Abréviations et Acronymes

JNBS	<i>Jamaica National Building Society</i>
JNO	<i>Jamaican Nationals Overseas</i>
JSLC	Enquête jamaïcaine sur les conditions de vie
LBC/LFT	Lutte contre le blanchiment de capitaux/Lutte contre le financement du terrorisme
LLBC	Loi sur la lutte contre le blanchiment de capitaux
LRPC	Loi sur le recyclage des produits de la criminalité (Jamaïque)
LRPCFAT	Loi sur le recyclage des produits de la criminalité (blanchiment de capitaux) et le financement des activités terroristes (Canada)
MBP	Manuel de balance des paiements
MEF	Ministère de l'Économie et des Finances
MENA	Moyen-Orient et Afrique du Nord
NIC	Numéro d'inscription du contribuable
OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques
OTF	Opérateur de transfert de fonds
PIB	Produit intérieur brut
PPA	Parité du pouvoir d'achat
PSTFTM	Prestataire de services de TFTM (ou d'envois de fonds)
PTC	Professionnel, technique et connexe
PTSAC	Programme des travailleurs saisonniers agricoles du Canada
RNB	Revenu national brut
RSO	Rapport des seuils d'opérations
RU	Royaume-Uni
SGM	Seconde guerre mondiale
SWIFT	<i>Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication</i>
TI	Technologie de l'information
UCREF	Unité Centrale des Renseignements Financiers (URF haïtienne)
URF	Unité de renseignement financier
USD	Dollar américain
WU	Western Union

Voici les taux de change utilisés pour tous les montants cités dans le présent rapport, en date du 30 juillet 2008 :

- 1 USD (dollar américain) = 1,0232 CAD (dollar canadien)
- 1 USD (dollar américain) = 71,750 JMD (dollar jamaïcain)
- 1 USD (dollar américain) = 36,150 HTG (gourde haïtienne)

Si des équivalents en dollar américain ou canadien sont généralement fournis pour le dollar jamaïcain et la gourde haïtienne, aucune conversion n'a été faite entre le dollar américain et canadien en raison de la quasi-parité des changes.

Description des termes et des principaux modèles de fonctionnement

Le marché des envois des fonds compte sur la participation d'une vaste gamme d'acteurs qui se font concurrence ou collaborent selon différents modèles de fonctionnement. Le présent rapport renvoie régulièrement aux définitions de chacun des intervenants concernés. Lesdites définitions, entre guillemets, sont basées sur les principes généraux des entreprises internationales de transfert monétaire¹ :

■ **Prestataires de services d'envoi de fonds ou prestataires de services de transfert de fonds des travailleurs migrants (PSTFTM) :**

« Entité fournissant, à titre commercial, un service de TFTM à un usager moyennant rémunération, soit directement, soit par l'intermédiaire d'agents. »

Les PSTFTM sont donc des entreprises commerciales qui offrent des services transfrontières ou nationaux de transfert d'argent et/ou valeurs au nom de donneurs d'ordre et de bénéficiaires. Les PSTFTM incluent des banques qui se livrent généralement concurrence sur le marché en offrant des services de virement bancaire ou de transfert de fonds par l'entremise d'un opérateur de transfert de fonds (décrit ci-après). C'est le terme le plus générique applicable aux acteurs du marché des transferts de fonds.

■ **Opérateur de transfert de fonds (OTF) :**

« Prestataire de service de paiement non-collecteur de dépôts que le donneur d'ordre paye par transfert (ou parfois, par groupe ou série de transferts, en espèces ou par virement bancaire, par exemple). Ce système s'oppose à celui où le prestataire de services de paiement débite le compte tenu chez lui par le donneur d'ordre. »

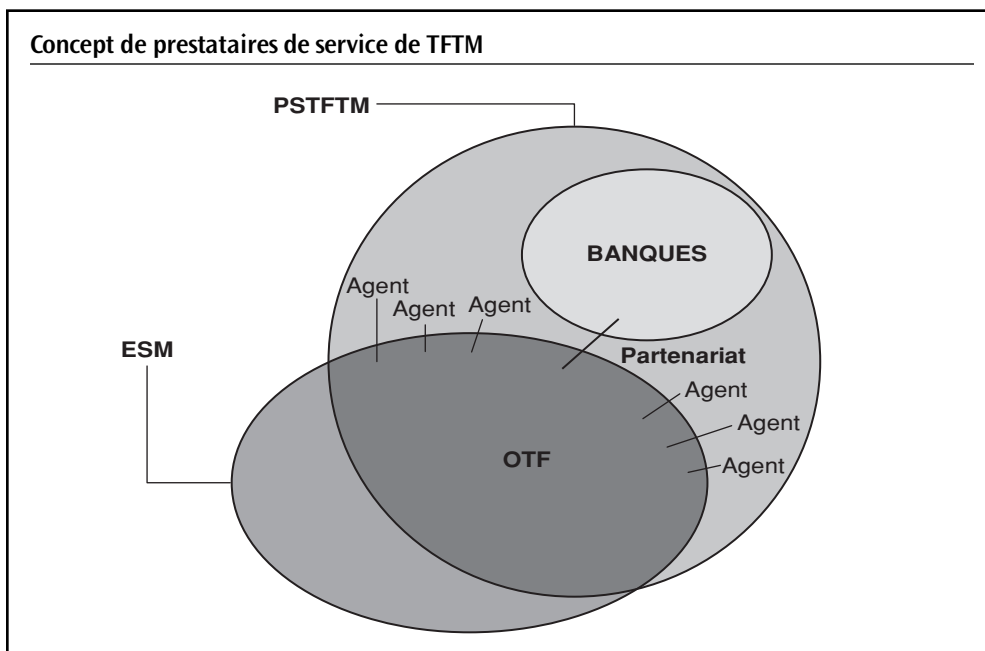
Une entreprise de transfert de fonds ou de services d'envoi de fonds offre donc des services de transfert de fonds et/ou de valeur par l'entremise d'agents. De façon générale, l'on retrouve deux types d'OTF. L'un est un OTF international (ou multinational) exploitant son propre réseau d'agents tant au niveau de l'envoi que de la réception des fonds.

L'autre type est un OTF local établi en tant que prestataire local de services d'envois de fonds. Ce prestataire local offre ses services en collaboration avec des OTF internationaux ou un OTF local, à une seule et même extrémité du couloir. L'OTF local tisse un réseau d'agents sur le marché local.

En Haïti, l'on utilise « maison de transfert » pour décrire un OTF. En Jamaïque, l'on utilise les termes « agence de transfert de fonds » ou « agent principal » pour décrire un OTF. Les autorités jamaïcaines utilisent probablement l'expression « agent principal » pour représenter un OTF local qui agit comme agent d'un OTF international.

1. Les travaux relatifs à l'élaboration de Principes généraux sur les transferts de fonds pour les travailleurs migrants ont été dirigés par la Banque mondiale et le Comité sur les systèmes de paiement et de règlement, sous l'égide de la Banque des règlements internationaux. Des représentants d'établissements financiers internationaux jouant un rôle dans les envois de fonds et de banques centrales de pays originaires et destinataires des flux ont participé à la formulation de ces principes.

xvi Description des Terms et des Principaux Modèles de Fonctionnement



Source : représentation de l'auteur.

■ Agent:

- « Entité collectant ou distribuant les TFTM au nom d'un prestataire de services d'envoi de fonds. « Collecter » signifie recevoir les fonds et les instructions du donneur d'ordre.
- « Payer » signifie remettre les fonds au bénéficiaire. »

Un agent est donc toute entité (financière ou non) ou personne agissant comme point d'envoi ou de distribution d'envoi de fonds au nom d'un OTF. Plusieurs niveaux d'agents peuvent être groupés pour former un réseau de services d'envoi de fonds. Un OTF local peut également collaborer avec un OTF international, devenant ainsi son agent.

Le terme jamaïcain équivalent est « sous-agent ».

- **Entreprise de services monétaires (ESM) :** entreprise de services monétaires est une expression générique qui s'étend au-delà des services de transfert de fonds. Cette expression est utilisée ici principalement pour représenter le secteur canadien des ESM. La définition précise d'une ESM canadienne se trouve sur le site du Centre d'analyse des opérations et déclarations financières du Canada (CANAFE)² selon lequel :

« Une entreprise de services monétaires est une personne ou une entité qui exploite une entreprise et se livre à l'une ou l'autre des opérations suivantes :

- effectue des opérations de change ;
- remet des fonds ou transmet des fonds par tout moyen ou par l'intermédiaire d'une personne, d'une entité ou d'un réseau de téléversements ; ou
- émet ou rachète des mandats-poste, des chèques de voyage ou des titres négociables semblables. Le rachat (c'est-à-dire l'encaissement) de chèques libellés au nom d'une personne ou d'une entité est exclu de ces opérations.

Une entreprise de services monétaires comprend les systèmes parallèles de remise de fonds (tels que les Hawala, Hundi ou Chitti, etc.). »

2. Voir <http://www.canafe-fintrac.gc.ca/re-ed/msb-fra.asp>

Sommaire

Le présent rapport a pour objectif principal d'aider les responsables de l'élaboration des politiques à accroître l'intégrité et la sécurité des marchés canadien et caribéen des envois de fonds. À cet égard, le rapport tient compte des questions d'immigration et autres enjeux qui affectent les envois de fonds. Le présent rapport reconnaît d'autre part l'importance des envois de fonds au niveau du développement économique et du soulagement de la pauvreté dans les Caraïbes. Il s'intéresse tout particulièrement au couloir entre le Canada et Haïti et au couloir entre le Canada et la Jamaïque en raison de la taille substantielle de ces diasporas au Canada et de leur statut de principales économies destinataires d'envois de fonds au sein des Caraïbes.

Le présent rapport traite des questions ci-après :

1. le rôle des flux d'envois de fonds au sein des économies caribéennes ;
2. les caractéristiques du Canada en tant que pays hôte de communautés caribéennes et pays originaire d'envois de fonds ;
3. la structure des marchés d'envois de fonds au Canada, en Jamaïque et en Haïti ; et
4. la cadre réglementaire imposé aux prestataires de services d'envois de fonds au Canada, en Jamaïque et en Haïti.

Les auteurs proposent aux instances gouvernementales des trois pays des avenues stratégiques basées sur les conclusions de la présente étude, dans le but notamment de les aider à mieux comprendre les flux d'envois de fonds et les caractéristiques des marchés de transferts de fonds, pour une plus grande transparence au niveau desdits flux et l'instauration d'un environnement commercial favorable aux envois de fonds par l'entremise d'une réglementation et d'un encadrement efficaces.

Le rôle du flux des envois de fonds vers les économies caribéennes

Trouver des façons d'améliorer la concurrence des marchés des envois de fonds ainsi que la fiabilité et l'intégrité des filières de transfert est un élément indispensable au plein potentiel de développement de ces flux. Cela s'applique tout particulièrement aux Caraïbes, là où l'apport des envois de fonds constitue une source extérieure d'approvisionnement essentielle au financement des économies locales.

La région des Caraïbes, caractérisée par des économies de petite taille, dépend encore aujourd'hui et de façon substantielle des envois de fonds générés par une migration intensive, un élément traditionnellement ancré dans la culture et l'histoire caribéennes. De fait, le taux de migration nette dans les Caraïbes a été le plus élevé au monde au cours de la seconde moitié du 20^e siècle, les ressortissants aboutissant dans un vaste éventail de pays, dont le Canada.

L'Amérique latine et les Caraïbes (ALC) ont reçu au total en 2007 60 milliards de dollars US d'envois de fonds officiels, soit près de 19 pour cent du flux mondial des envois de

xviii Sommaire

fonds qui s'élève à 317 milliards de dollars US (Ratah et Mohapatra 2007). Cette région est donc la principale bénéficiaire d'envois de fonds parmi les pays en développement. Les Caraïbes représentent plus du dixième des envois de fonds destinés à l'Amérique latine et aux Caraïbes.

Le flux combiné des envois de fonds, rémunération des employés et transferts de migrants à destination des Caraïbes a augmenté de 900 pour cent au cours des quinze dernières années, dépassant en 2005 les 6 milliards de dollars US. Ces flux financiers priment sur l'Aide publique au développement (APD) et les investissements directs étrangers (IDE) acheminés aux Caraïbes depuis le début des années 1990.

D'un point de vue individuel, les envois de fonds représentent dans certains pays plus de 20 pour cent du PIB généré par l'économie locale et contribuent de ce fait de façon significative à la réduction des déficits au niveau de la balance des paiements et de l'impact des catastrophes naturelles, la région y étant particulièrement vulnérable. Les envois de fonds à destination de la Jamaïque et d'Haïti représentaient respectivement 19 et 21 pour cent du PIB en 2006. Les envois de fonds se sont révélés tout aussi essentiels au niveau des foyers.

Les caractéristiques du Canada en tant que pays hôte de communautés caribéennes et de pays originaire d'envois de fonds

Le Canada est devenu depuis la fin des années 1960 une destination attrayante pour les immigrants caribéens en raison de sa politique d'immigration relativement ouverte et de sa proximité géographique. L'afflux d'immigrants en sol canadien a contribué à la croissance économique, la population d'origine étrangère répondant à la demande du marché du travail canadien. L'on estimait en 2006 à 580 000 le nombre de personnes d'origine caribéenne vivant au Canada, ces immigrants représentant près de 3 pour cent de l'ensemble des travailleurs étrangers installés au Canada. Les communautés haïtienne et jamaïcaine (évaluées respectivement à 102 000 et 231 110 en 2006) constituent les deux principaux groupes d'immigrants parmi les résidents d'origine caribéenne.

La migration des Caraïbes au Canada a chuté par rapport aux autres arrivages, en raison notamment de l'augmentation rapide de l'établissement d'asiatiques en sol canadien. Les migrants caribéens semblent éprouver certaines difficultés à pleinement s'intégrer au marché local du travail. Le gouvernement canadien a à cet égard introduit plusieurs mesures pour faciliter l'accès des migrants qualifiés au patrimoine économique national.

Comme cela se fait dans bien d'autres économies hôtes, les personnes qui immigreront au Canada envoient régulièrement des fonds dans leur pays d'origine. Il est permis de penser que l'importance croissante des immigrants au sein de la population canadienne entraînera une augmentation des sorties d'envois de fonds. Il existe certaines lacunes au niveau des renseignements concernant le secteur canadien des envois de fonds, particulièrement au regard des estimations officielles.

Selon les récentes estimations, les envois de fonds en provenance du Canada se seraient situés en 2006 entre 12 et 17 milliards de dollars US. Selon ces mêmes estimations, la Jamaïque et Haïti, les deux principaux pays ciblés par le présent rapport, auraient respectivement reçu du Canada en 2006 de 135 à 200 millions et de 70 à 80 millions de dollars US. Si l'ampleur des entrées officielles a pu être mesurée périodiquement dans les deux pays

destinataires, il est possible d'évaluer de façon plus précise l'ampleur des flux parallèles aux deux extrémités de ces couloirs à l'aide d'outils d'enquête.

Il est pratique courante pour les immigrants caribéens d'envoyer des fonds au pays d'origine. Des enquêtes menées auprès de nouveaux immigrants confirment que les travailleurs migrants issus de cette région sont parmi les plus enclins à effectuer des transferts de fonds, sous forme de fréquentes transactions (mensuelles ou bimensuelles) de petits montants (de 150 à 200 \$CAN).

Le couloir Canada-Caraïbes exploite actuellement des filières de transfert de fonds officielles et officieuses. Si les transferts informels par l'entremise de passeurs de fonds, qu'il s'agisse d'amis, de parents ou de contrebandiers « professionnels », sont encore utilisés, ils le sont moins qu'aux Caraïbes ou entre les États-Unis et les Caraïbes. Compte tenu des critères d'enregistrement relativement nouveaux introduits en juin 2008, l'on ne sait pas vraiment aujourd'hui dans quelle mesure l'on a recours en sol canadien aux prestataires de services d'envois de fonds officiels (quoi que le nombre initialement estimé de prestataires de services et le nombre d'entreprises enregistrées par la suite auprès de l'Unité canadienne du renseignement financier soient sensiblement voisins). Pratique courante, l'envoi d'aliments et autres marchandises dans des barils par l'entremise d'entreprises spécialisées commence à décliner. Le développement d'un marché des envois de fonds et une concurrence accrue constituent un incitatif non négligeable à l'abandon des filières officieuses au profit de filières officielles.

La structure du marché des envois de fonds au Canada, en Jamaïque et en Haïti

Le marché canadien des envois de fonds est dominé par les opérateurs de transferts de fonds (OTF) qui disposent de vastes réseaux d'agents pan-canadiens et répondent aux besoins des travailleurs migrants désireux d'envoyer des fonds dans leur pays d'origine. Le fait que les banques perçoivent l'industrie des envois de fonds comme un service non-rentable explique probablement le rôle secondaire des institutions bancaires dans ce secteur. Compte tenu de la nature du client moyen (habituellement un client inattendu) et du type de transaction (traditionnellement transfrontières), ces services sont considérés comme une entreprise à haut risque nécessitant des programmes de surveillance souvent onéreux, non compensés par les profits généralement issus de faibles volumes de transactions. Des partenariats d'étude ont toutefois été conclus récemment entre des banques canadiennes et des OTF internationaux d'envergure. Certaines coopératives de crédit se sont récemment intéressées à ce marché, motivées par son essor.

La majorité des donneurs d'ordre apprécient les OTF non seulement en raison de leur prédominance sur le marché mais aussi de leur capacité d'effectuer des transactions rapides à faible coût. La recherche menée sur le terrain par l'équipe ACBEF et des études antérieures ont démontré que rapidité, fiabilité et sécurité des transactions étaient les principaux facteurs à l'origine du choix de la voie de transfert de fonds et du prestataire de services : les clients consentent à payer une prime si le prestataire offre de telles garanties.

La concurrence croissante au sein des OTF au cours des dernières années a entraîné une baisse des frais de transfert à destination des Caraïbes, les OTF multinationaux en place étant confrontés à l'arrivée sur le marché d'opérateurs ethniques de petite taille mais agressifs. À

xx Sommaire

titre d'exemple, de faibles frais fixes ont été introduits au sein du couloir Canada-Jamaïque pour les transferts de 1 000 à 2 000 dollars CAN. Il existe une forte concentration de prestataires de services dans les grandes agglomérations urbaines canadiennes, surtout au sein des communautés ethniques.

Le marché jamaïcain des services d'envois de fonds est devenu plus concurrentiel au fil des ans. Le coût des transferts de fonds entre le Canada et la Jamaïque s'élevait il y a quelques années de cela à environ 10 à 15 pour cent du montant transféré dans le cas d'un transfert de fonds typique. Aujourd'hui, ce coût n'est que de 2,5 à 5 pour cent du montant transféré. Les banques et sociétés d'épargne immobilières jamaïcaines se sont montrées de plus en plus intéressées au marché des services d'envois de fonds, implantant souvent une succursale spécialisée en la matière. La concurrence sur le marché jamaïcain des envois de fonds pourrait par ailleurs être accentuée en déconseillant l'utilisation d'ententes d'exclusivité.

Le marché haïtien des services d'envois de fonds est lui aussi devenu plus concurrentiel au cours des dernières années avec l'arrivée de nouveaux prestataires de tels services. Les frais n'ont cependant pas diminué de façon aussi spectaculaire qu'en Jamaïque. Le niveau de sécurité sur le territoire haïtien est certainement un des principaux facteurs qui expliquent le coût plus élevé des opérations. À cela il faut ajouter le manque de transparence du marché qui peut protéger les opérateurs d'une concurrence plus féroce au niveau des prix.

Cadre réglementaire des prestataires de services d'envois de fonds au Canada, en Jamaïque et en Haïti

Au Canada, les OTF et leurs agents ne sont régis que par le régime LBC/LFT établi en vertu de la Loi sur le recyclage des produits de la criminalité (blanchiment de capitaux) et le financement des activités terroristes (LRPCFAT). Ils sont cependant tenus de s'enregistrer auprès des instances fédérales depuis juin 2008. Les instances provinciales québécoises étudient actuellement la possibilité d'implanter un régime de délivrance de permis pour entreprises de services monétaires, y compris les OTF.

Quant aux critères LBC/LFT, les OTF et leurs agents sont tenus, en tant que composantes d'ESM, de s'enregistrer auprès du CANAFE (URF canadienne chargée de faire appliquer la LRPCFAT au niveau des ESM). Conscients de leurs obligations fondamentales en matière de conformité, les OTF et leurs agents semblent vouloir coopérer et se conformer aux règlements. Mais certains problèmes demeurent au niveau de l'application (notamment l'acceptation de pièces d'identification spécifiques conformément aux mesures de vigilance à l'égard de la clientèle (CDD), la politique interne de conformité et la formation des employés). La récente réforme en matière de LBC/LFT (responsable de l'introduction du régime d'enregistrement des ESM) a également conféré au CANAFE le pouvoir d'imposer des sanctions en cas de non-conformité.

Il revient aux banques centrales haïtiennes et jamaïcaines de réglementer les OTF. Elles sont également chargées de surveiller et de superviser l'industrie. Les deux pays ont adopté des normes de délivrance de licences pour les opérateurs, y compris les sous-agents en Jamaïque. Les OTF doivent satisfaire à l'ensemble des critères établis en matière de LBC/LFT et signaler aux URF locales toutes les opérations douteuses et les opérations au comptant impliquant des sommes importantes.

La Jamaïque dispose d'un régime de délivrance de licences rigoureux et la Banque de Jamaïque (BOJ) a émis des notes d'orientation pour les OTF décrivant en détails leurs obligations réglementaires. Le marché local des envois de fonds se développe rapidement, confirmant l'absence de barrières réglementaires fondamentales à l'accès de nouveaux acteurs. Une rationalisation plus poussée des procédures d'octroi de licences permettrait cependant de stimuler davantage cette croissance du marché des envois de fonds.

Haïti a fait des progrès marqués au niveau de l'encadrement réglementaire des OTF. La surveillance et la supervision des OTF demeurent cependant problématiques à certains égards. L'industrie doit se doter sans plus attendre de directives claires, la connaissance des exigences réglementaires variant considérablement d'un opérateur à l'autre. L'absence d'un système efficace d'identification est également problématique à la fois pour l'intégrité du système et pour l'accès des usagers aux services financiers. Enfin, l'équipe d'étude a noté lors de sa visite le manque d'harmonisation au niveau de la déclaration à la banque centrale des sommes transigées. La Banque de la République d'Haïti prévoit s'attaquer prochainement à ce problème.

Recommandations de principe

Un ensemble de recommandations de principe, basées sur les conclusions de l'équipe d'étude, a été proposé en fonction des objectifs ci-après :

- Mieux connaître les flux d'envois de fonds et leur ampleur aux fins d'élaboration des politiques ;
- Renforcer le cadre réglementaire régissant les envois de fonds ;
- Assurer une application efficace des exigences réglementaires ;
- Favoriser la concurrence et la transparence sur les marchés des envois de fonds ;
- Promouvoir des politiques saines en matière de migration et d'intégration des migrants.

Recommandations

Haïti	Jamaïque	Canada
<i>Mieux connaître les flux d'envois de fonds et leur ampleur aux fins d'élaboration des politiques</i>		
■ Fournir précisions et directives sur la fréquence et le modèle de déclaration des transactions. ■ Évaluer les transferts parallèles d'envois de fonds par le biais d'une recherche-sondage. ■ Accroître la coopération interinstitutions (BRH, MEF, NSB) au niveau de la collecte des données. ■ Collaborer avec les pays originaires pour harmoniser les données sur les flux d'envois de fonds.	■ Intégrer les données du sondage JSLC pour une meilleure estimation des entrées d'envois de fonds. ■ Évaluer les transferts parallèles en comparant les estimations globales des flux aux chiffres déclarés officiellement. ■ Prendre les décisions stratégiques en fonction du type et de l'ampleur probable des transferts parallèles. ■ Collaborer avec les pays originaires pour harmoniser les données sur les flux d'envois de fonds.	■ Envisager de forcer les OTF à déclarer périodiquement le volume des transactions. ■ S'inspirer des meilleures pratiques internationales pour recueillir de façon efficace et précise les données sur les envois de fonds. ■ Collaborer avec les pays destinataires pour harmoniser les données sur les flux d'envois de fonds.
<i>Renforcer le cadre réglementaire régissant les envois de fonds</i>		
■ Supprimer les dispositions obsolètes du décret MdT de 1989. ■ Envisager de conférer au MEF le pouvoir d'imposer des sanctions aux MdT qui se livrent à des activités non-autorisées ou qui opèrent sans licence. ■ Regrouper la réglementation afférente aux MdT en un seul code opérationnel. ■ Réduire le seuil d'identification de la clientèle dans le cas de transferts de 1 000 dollars US et moins. ■ Introduire des exigences CDD pour les envois de fonds non monétaires. ■ Accélérer le processus d'intégration des IMF au régime réglementaire. ■ Veiller à ce que les IMF actives au niveau des envois de fonds soient soumises aux mêmes exigences, adaptées si besoin est, que les MdT.	■ Identifier la cause des retards au niveau de la gestion des demandes de licences d'OTF. ■ Envisager l'ajout de nouveau personnel ou l'amélioration de l'efficacité dans le cas de la BOJ. ■ Hormis pour la BOJ, étudier les solutions possibles, en collaboration avec le ou les organismes, par ex., convenir d'un délai d'exécution rigoureux. ■ Fixer le délai dans lequel les demandeurs seront avisés des résultats de leur demande. ■ Revoir la grille tarifaire des frais de licence et des frais annuels de renouvellement. ■ Trouver comment maintenir des normes rigoureuses tout en réduisant les droits à payer.	

- Envisager le retrait de l'interdiction des transferts transfrontières physiques de plus de 200 000 gourdes.
- Implanter un système frontalier de divulgation ou de déclaration de devises.

Assurer une application efficace des exigences réglementaires

- | | |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ■ Renseigner les maisons de transfert sur les exigences juridiques et réglementaires. ■ Fournir à la haute direction et aux responsables de la conformité une formation sur les exigences en matière de LBC. ■ Renforcer l'inspection sur place de la conformité en matière de LBC. ■ Envisager l'imposition de sanctions aux maisons de transfert non conformes. ■ Accroître le nombre de superviseurs comme il convient et prévoir un budget adéquat pour la supervision des maisons de transfert. ■ Développer les connaissances et les compétences, en matière de supervision par le biais d'une formation en Haïti et à l'étranger, aussi bien pour les inspections sur place que la surveillance extérieure. ■ Solliciter la rétroaction de l'UCREF sur le dépôt et la qualité des DTS fournies par les maisons de transferts et sur leurs seuils de déclaration. ■ Fournir aux maisons de transfert des directives sur les autres documents d'identification recevables. | <ul style="list-style-type: none"> ■ Fournir une formation aux responsables de la conformité des prestataires de services d'envois de fonds. ■ Élaborer des études typologiques de cas de blanchiment de capitaux/financement du terrorisme impliquant des envois de fonds et des prestataires de services d'envois de fonds. ■ Évaluer lors des inspections sur place les modalités de déclaration des opérations douteuses adoptées par les entreprises. ■ Fournir aux prestataires de services d'envois de fonds la rétroaction des URF concernant la déclaration des opérations douteuses. |
|--|--|

(suite)

Recommandations (suite)

Haïti	Jamaïque	Canada
<i>Favoriser la concurrence et la transparence sur les marchés des envois de fonds</i>		
■ Envisager une exigence réglementaire pour bannir les ententes d'exclusivité et les clauses de non-concurrence. ■ Envisager l'introduction d'exigences en matière de transparence au niveau du barème des droits pour les OTF.	■ Envisager une exigence réglementaire pour bannir les ententes d'exclusivité et les clauses de non-concurrence. ■ Envisager l'élargissement global des services financiers par le biais de services d'envois de fonds par téléphonie mobile et cartes à valeur stockée. ■ Analyser comment les autres pays ont abordé les problèmes susmentionnés. ■ Procéder à une évaluation du risque associé aux services d'envois de fonds par téléphonie mobile et cartes à valeur stockée par rapport au risque de blanchiment de capitaux et de financement du terrorisme.	■ Tenter d'évaluer le véritable risque associé à la prestation de services bancaires aux OTF plutôt que le risque perçu. ■ Proposer aux banques canadiennes des mesures d'atténuation des risques potentiels. ■ Envisager l'introduction d'exigences en matière de transparence au niveau du barème des droits pour les OTF.
<i>Promouvoir des politiques saines en matière de migration et d'intégration des migrants</i>		
■ Fournir aux travailleurs migrants le soutien nécessaire avant leur départ, p. ex. une orientation en matière de travail à l'étranger, et autres programmes d'éducation et de formation. ■ Assurer une migration en toute sécurité et conclure des accords de travail à l'étranger par le biais de négociations avec les pays hôtes.		■ Assurer la mise en œuvre continue des initiatives favorisant l'intégration des immigrants et promouvoir les incitatifs à la mise sur pied de telles initiatives. ■ Procéder à des évaluations périodiques et vigoureuses de ces programmes et identifier des stratégies d'amélioration desdits programmes.

Principales Statistiques

Indicateurs économiques pour Canada, Haïti et la Jamaïque			
Données générales	Canada	Haïti	Jamaïque
Population (millions, 2006)	32,65	9,4	2,67
Croissance démographique (% annuel, 2006)	1	1,6	0,5
PIB (actuel en milliards de dollars US, 2006)	1 272	5	10
GDP (PPP-actuel en dollar international, 2006)	1 199	12	20
Croissance du PIB (% annuel, 2006)	2,8	2,3	2,5
RNB, méthode Atlas (actuel en milliards de dollars US, 2006)	1 196,6	4,0	9,5
RNB (PPP-actuel en milliards de dollars US, 2006)	1 184	10	19
PIB par habitant (PPP-actuel en milliards de dollars internationaux, 2006)	36 713	1 224	7 567
Croissance du PIB par habitant (% annuel, 2006)	1,74	0,68	2,01
Investissement direct étranger, influx nets (millions de dollars US, 2006)	69 068	160	882
Aide publique au développement et aide publique (millions de dollars US)	...	581,4	36,72

Source : base de données sur les indicateurs du développement dans le monde (IDM), 2 août 2008

Données sur la migration		
	Montant	Source
Taille de la population étrangère née au Canada (millions, 2006)	6,19	Statistiques Canada
Total des entrées de résidents permanents au Canada, 2006 (tous les pays d'origine)	251 649	CIC
Total des entrées de travailleurs temporaires au Canada, 2006 (tous les pays d'origine)	112 658	CIC
Migration nette—Haïti, 2005	−140 370	IDM
Migration nette—Jamaïque, 2005	−100 000	IDM
Flux de migrants permanents entre Haïti et le Canada (2006)	1 686	CIC
Flux de migrants permanents entre la Jamaïque et le Canada (2006)	1 651	CIC
Flux de travailleurs temporaires entre Haïti et le Canada (est.) (2006)	97	CIC
Flux de travailleurs temporaires entre la Jamaïque et le Canada (2006)	6 313	CIC
Taille estimée de la population haïtienne au Canada (2006)	102 000	Statistiques Canada
Taille estimée de la population jamaïcaine au Canada (2006)	231 110	Statistiques Canada
Revenu moyen des Haïtiens vivant au Canada (CAD, 2001)	26 412	Statistiques Canada
Revenu moyen des Jamaïcains vivant au Canada (CAD, 2001)	19 782	Statistiques Canada

xxvi Principales Statistiques

Données sur les envois de fonds			
Envois de fonds		Montant	Source
Total des entrées d'envois de fonds en Jamaïque (USD billion)	2006	1,9	IDM
	2006	1,77	BOJ
	2007	1,96	BOJ
Total des entrées d'envois de fonds en Jamaïque (% PIB, 2006)		19,4	IDM
Entrées bilatérales estimées d'envois de fonds du Canada vers la Jamaïque (millions USD)	2007	135,5	BOJ
	2006	217	WB DEC
Total des entrées d'envois de fonds en Haïti (milliards de dollars US, 2006 BdP)		1,1	IDM
Total des entrées d'envois de fonds en Haïti (% PIB, 2006)		21,5	IDM
Entrées bilatérales estimées d'envois de fonds du Canada vers Haïti 2006 (millions USD)		73,6	WB DEC
		65–75*	Orozco (2006)
		82,7**	Estimation de l'auteur
(millions USD)			
(millions CAD)			
% de Jamaïcains qui envoient des fonds du Canada, 2004–2005		62,3	Simmons, Plaza et. al. (2005)
% de foyers jamaïcains qui reçoivent des fonds 2006		45,3	JSLC
% de Haïtiens qui envoient des fonds du Canada, 2004–2005		84,4	Simmons, Plaza et. al. (2005)
Transaction médiane d'envois de fonds du Canada vers la Jamaïque (CAD)		195	Simmons, Plaza et. al. (2005)
Transaction médiane d'envois de fonds du Canada vers Haïti (CAD)		200	Simmons, Plaza et. al. (2005)
Frais de transfert (OTF sélectionnés)			
		Min	Max
Frais pour transférer 50 CAD en Jamaïque, CAD et (quote-part % du montant remis)		5 (10 %)	10 (20 %)
Frais pour transférer 100 CAD en Jamaïque, CAD et (quote-part % du montant remis)		5 (5 %)	10,99 (10,9 %)
Frais pour transférer 200 CAD en Jamaïque, CAD et (quote-part % du montant remis)		5 (2,5 %)	14,99 (7,5 %)
Frais pour transférer 300 CAD en Jamaïque, CAD et (quote-part % du montant remis)		5 (1,7 %)	16,99 (5,7 %)
Frais pour transférer 50 CAD en Haïti, CAD et (quote-part % du montant remis)		4,5 (9 %)	10 (20 %)
Frais pour transférer 50 CAD en Haïti, CAD et (quote-part % du montant remis)		7 (7 %)	15 (15 %)
Frais pour transférer 50 CAD en Haïti, CAD et (quote-part % du montant remis)		12,5 (6,2 %)	20 (10 %)
Frais pour transférer 50 CAD en Haïti, CAD et (quote-part % du montant remis)		15 (5 %)	27 (9 %)

*Estimations basées sur des envois de fonds par 70 % pour cent de la population adulte, 52–60 000 haïtiens adultes, transfert mensuel moyen de 150 USD.

**Estimations basées sur des envois de fonds par 80 % pour cent de la population haïtienne adulte, 73 695 résidents haïtiens adultes, transfert annuel moyen de 1 407 CAD en 2004.

Introduction

Analyse des couloirs d'envois de fonds bilatéraux

L'Analyse des couloirs d'envois de fonds bilatéraux (ACEFB) a débuté après que la Communauté économique Asie-Pacifique (CEAP) eut demandé à la Banque mondiale d'examiner les répercussions globales des envois de fonds et des systèmes alternatifs de transferts de valeurs (qualifiés de systèmes d'envois de fonds alternatifs — SEFA). Ces deux éléments ont gagné en importance en cette nouvelle ère de lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme. L'Unité de l'intégrité des marchés financiers de la Banque mondiale a accepté cette tâche dans le cadre de son mandat international de LBC/LFT. L'étude a alors pris la forme d'une analyse des couloirs d'envois de fonds bilatéraux à l'intérieur de diverses régions et entre celles-ci, cette approche étant jugée la plus apte pour comprendre le flux des envois de fonds, les facteurs qui en déterminent l'ampleur et leurs caractéristiques, ainsi que l'évolution du marché des envois de fonds. De par ses constats, l'étude comporte des renseignements et une analyse qu'apprécieront les pays originaires et destinataires de fonds pour orienter leurs politiques.

L'intégrité, à savoir l'utilisation criminelle potentielle des filières de transfert de fonds aux fins de blanchiment de capitaux et de financement du terrorisme (BA/FT), était au cœur des préoccupations de l'ACEFB. La supervision accrue des filières de transfert de fonds réduit les probabilités de voir ces filières exploitées par les blanchisseurs d'argent et des les financiers du terrorisme compte tenu de l'augmentation des risques et des coûts associés à ces activités illicites. Il n'en reste pas moins que dans la majorité des pays, le manque de données sur les flux illicites et la nature émergente des cadres de LBC/LFT rendent difficile toute évaluation des mesures de LBC/LFT malgré certaines données non scientifiques concluantes. Par conséquent, l'ACEFB a recueilli une quantité importante de données sur les filières de transfert de fonds en plus d'exploiter les données et renseignements issus de rapports d'évaluation

2 Document de Travail de la Banque Mondiale

Tableau 1. Analyses de la Banque mondiale sur les couloirs d'envois de fonds bilatéraux, 2008

Publiées	En rédaction
États-Unis–Mexico	Qatar–Népal
Canada–Vietnam	Royaume-Uni / États-Unis / Afrique du Sud–Ouganda ^d
Allemagne–Serbie	Corée du Sud–Mongolie
Italie–ALBCnie ^a	États-Unis–Honduras
États-Unis–Guatemala	
Pays-Bas–Suriname ^b	
Pays-Bas–Maroc ^b	
Royaume-Uni–Nigeria ^c	
Malaisie–Indonésie	

Remarque : ^aCe rapport cible l'extrémité d'origine du couloir, c.-à-d. l'Italie.

^bEffectuée par le ministère des Finances des Pays-Bas.

^cPartenariat avec le Département du développement international du Royaume-Uni.

^dPartenariat avec la Banque centrale d'Ouganda.

sur la LBC/LFT. Il est cependant essentiel que l'ACEFB porte aussi sur les envois de fonds effectués par l'entremise de filières parallèles, celles-ci étant davantage vulnérables aux activités potentielles de blanchiment de capitaux et de financement du terrorisme.

La circulation accrue de fonds via les filières officielles tend à réduire les risques potentiels de blanchiment de capitaux et de financement du terrorisme tout en augmentant la sécurité et l'intégrité des flux d'envois de fonds. Cette utilisation des filières officielles favorise également la concurrence ce qui se traduit par une réduction du coût des envois de fonds et de ce fait par une augmentation du volume des flux.

Par contre, certains pensent que des mesures rigoureuses de LBC/LFT pourraient entraver l'accès des démunis aux services financiers. L'ACEFB tente donc de déterminer si une réglementation disproportionnée du marché des envois de fonds risque de dissuader les clients plus démunis et moins scolarisés, par exemple les travailleurs migrants, de recourir au secteur financier officiel. L'ACEFB recommande donc un équilibre entre les exigences en matière de LBC/LFT et autres politiques d'accès aux services financiers.

Règle générale, ces études exploratoires avaient pour but d'émettre des recommandations stratégiques tenant compte des problèmes fondamentaux rencontrés par les responsables de l'élaboration des politiques tant dans les pays originaires que destinataires. Ces enjeux consistent à protéger l'intégrité des systèmes d'envoi de fonds, à accroître leur efficacité et à intensifier l'apport des flux d'envois de fonds en matière de développement. Les études récentes ont porté davantage sur la problématique de déplacer les envois de fonds des systèmes de transfert parallèles vers les systèmes officiels dans le but notamment de dissuader les flux financiers illicites et d'accroître l'impact des envois de fonds sur le développement et la réduction de la pauvreté. À cet égard, l'ACEFB s'intéresse également aux incitatifs qui influencent les décisions en matière d'envois de fonds et identifie les lacunes informationnelles et les secteurs qui méritent d'être étudiés plus attentivement. Les études réalisées à ce jour sont énumérées dans le Tableau 1.

À propos du couloir d'envoi de fonds Canada- Caraïbes

La région des Caraïbes se distingue des autres régions par une forte propension à la migration, inégalée face aux autres grandes régions exportatrices de main-d'œuvre. En raison de sa proximité géographique et d'une politique d'immigration relativement ouverte depuis les années soixante, le Canada est depuis longtemps une destination migratoire de choix de la population caribéenne. Ces entrées d'immigrants ont contribué à soutenir les activités économiques, la population étrangère permettant de combler certaines lacunes sur le marché du travail canadien. En 2006, 580 000 personnes vivant au Canada se disaient d'origine caribéenne, 317 000 d'entre elles étant nées à l'étranger, représentant 5,1 pour cent de la population immigrante globale. De ces 580 000 personnes d'origine caribéenne, 102 000 appartenaient à la communauté haïtienne et 231 000 à la communauté jamaïcaine, les deux plus importantes communautés d'immigrants caribéens. C'est pourquoi l'ACEFB s'est intéressée au « dernier mille » du couloir d'envoi de fonds de ces deux pays.

Plusieurs économies des Caraïbes, surtout parmi celles à faible revenu, dépendent de façon significative sur les envois de fonds. De 1991 à 2006, le flux combiné des envois de fonds (incluant les envois de fonds, rémunération des employés et transferts de migrants) à destination des Caraïbes a connu une croissance annuelle moyenne de près de 17 pour cent pour atteindre plus de 6 milliards de dollars US en 2005. Ces flux financiers priment sur l'Aide publique au développement (APD) et les investissements directs étrangers (IDE) acheminés aux Caraïbes depuis le début des années 1990. Cela tranche sur la vision globale des envois de fonds dans les économies en développement où les entrées IDE surpassent les entrées d'envois de fonds. Dans les Caraïbes, l'APD a connu un déclin contrairement à l'IDE qui a connu une croissance plutôt volatile. Les envois de fonds ont depuis l'an 2000 augmenté nettement plus rapidement que l'IDE et l'écart ne fait que s'accroître. Dans certains pays, les envois de fonds représentent plus de 20 pour cent du produit intérieur brut (PIB) et contribuent de ce fait de façon significative à la réduction des déficits au niveau de la balance des paiements et de l'impact des catastrophes naturelles, la région y étant particulièrement vulnérable. Les envois de fonds à destination de la Jamaïque et d'Haïti représentaient respectivement 19 et 21 pour cent du PIB en 2006.

La Jamaïque compte sur un marché des envois de fonds relativement compétitif et la majorité des fonds semblent transiter par les filières officielles. Grâce à la présence de plusieurs prestataires de services, Haïti jouit également d'un marché relativement compétitif. Bien que plus restreints que les flux de fonds officiels, les flux informels semblent cependant importants en Haïti.

Le présent rapport a pour objectif principal d'aider les responsables de l'élaboration des politiques à accroître l'intégrité et la sécurité du marché des envois de fonds. À cet égard, le rapport tient compte des questions d'immigration et autres enjeux qui affectent les envois de fonds. Le présent rapport reconnaît d'autre part l'importance des envois de fonds au niveau du développement économique et du soulagement de la pauvreté dans les Caraïbes. Le rapport propose certaines avenues stratégiques dans le but d'aider à mieux comprendre les flux d'envois de fonds et les caractéristiques des marchés de transferts de fonds, pour une plus grande transparence au niveau desdits flux et l'instauration d'un environnement commercial favorable aux envois de fonds par l'entremise d'une réglementation et d'un encadrement efficaces.

4 Document de Travail de la Banque Mondiale

Méthodologie et aperçu du rapport

Le rapport est issu d'études menées sur le terrain au Canada, en Jamaïque et à Haïti, y compris des entrevues auprès d'informateurs clés des secteurs financiers et gouvernementaux et des groupes de discussion impliquant des travailleurs migrants et membres de leur famille. La collecte de données sur les flux bilatéraux de fonds a été difficile aux deux extrémités du couloir surtout en ce qui concerne l'évaluation de la taille relative des flux parallèles. Les données officielles fournies par les autorités et autres estimations provenant de sources variées, tant sur le terrain que dans la littérature, ont été consolidées.

Le rapport comporte cinq sections. Le chapitre I jette les bases de l'analyse du couloir d'envois de fonds bilatéral et introduit les principales tendances sociales et économiques régionales en matière de croissance, migration et envois de fonds dans les Caraïbes. Le chapitre II se penche sur la composante d'origine de ce couloir et le rôle du Canada en tant qu'importante destination migratoire et de lieu d'origine de flux d'envois de fonds des travailleurs migrants. Ce chapitre traite également du cadre réglementaire du marché local des envois de fonds. Le chapitre III cible le couloir d'envois de fonds Canada-Haïti. L'on y décrit les caractéristiques de la communauté haïtienne du Canada, ses pratiques en matière d'envois de fonds et les caractéristiques du marché des envois de fonds haïtien. Ce chapitre offre également plusieurs évaluations des flux bilatéraux d'envois de fonds. Il propose aussi une analyse du cadre réglementaire haïtien régissant les prestataires de services d'envois de fonds. Le chapitre IV propose une analyse similaire du couloir Canada-Jamaïque. Enfin, le chapitre V fait la synthèse des principaux constats, identifie les principaux défis et émet des recommandations stratégiques.

CHAPITRE 1

Comportements migratoires et modèles d'envois de fonds dans les Caraïbes

Le présent chapitre donne une vue d'ensemble des comportements migratoires et des modèles d'envois de fonds dans la région des Caraïbes. Il propose une analyse des tendances économiques qui constituent des facteurs incitatifs à la migration et aux envois de fonds dans quinze pays : Antigua-et-Barbuda, les Bahamas, la Barbade, Belize, Dominique, la République dominicaine, Grenada, Guyana, Haïti, Jamaïque, Saint-Christophe-et-Nièves, Sainte-Lucie, Saint-Vincent et les Grenadines, Suriname et Trinidad-et-Tobago.³ Onze de ces pays sont considérés comme de petites économies en raison de leur faible population, une situation qui contribue à la grande vulnérabilité de la région aux fluctuations économiques et à sa dépendance marquée sur les sources de financement extérieures. Ces sources incluent les envois de fonds, les investissements directs étrangers (IDE) et l'aide publique au développement (APD).

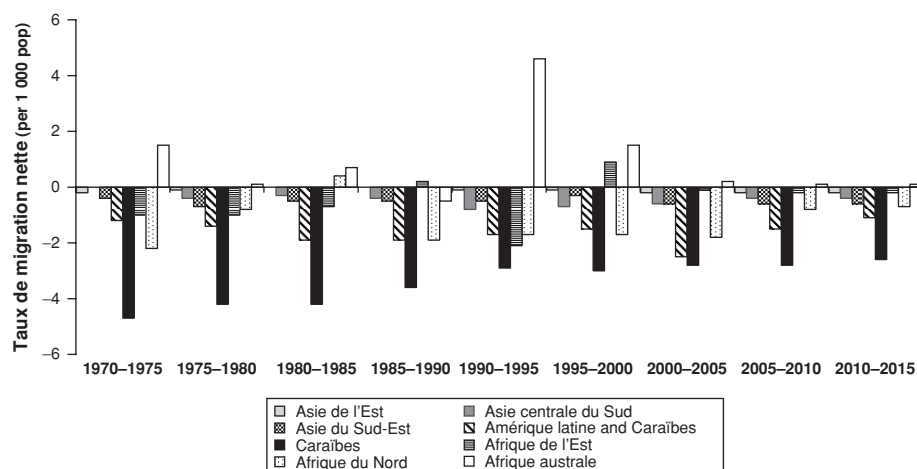
Ce chapitre propose une analyse de trois tendances récentes notées dans les Caraïbes :

- Des comportements migratoires au sein des Caraïbes et en provenance de celles-ci au cours de la seconde moitié du 20^e siècle.
- Les facteurs sous-jacents des flux migratoires élevés recensés dans les Caraïbes, avec une emphase sur les incitatifs économiques.
- Les entrées de fonds dans la région des Caraïbes, y compris le volume des flux concernés et leur impact sur les économies récipiendaires.

3. Dans certains cas, des pays sont exclus de l'analyse en raison du manque de données. Cela sera clairement indiqué.

6 Document de Travail de la Banque Mondiale

Figure 1. Comparaison régionale : taux nets de migration, 1970–2010



Source : représentation de l'auteur à partir des données du DAESONU.

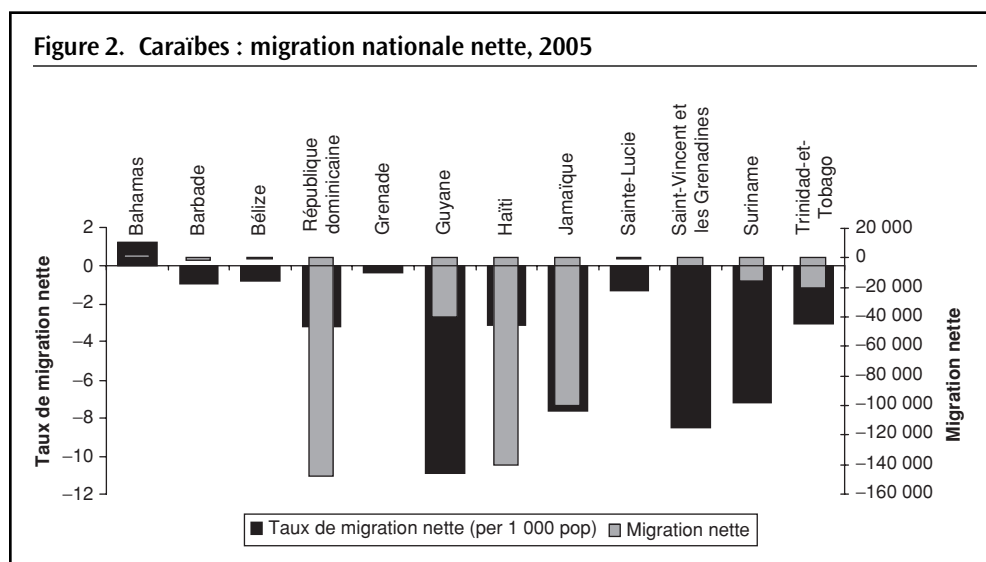
Migration et Caraïbes

La migration fait partie des traditions culturelles et historiques des Caraïbes (Thomas Hope 2002).⁴ Cette région est devenue au cours des cinquante dernières années un important exportateur de main-d'œuvre, à un point tel que la migration annuelle de travailleurs représente dans plusieurs pays jusqu'à douze (12) pour cent de la population (Nurse 2004). La taille estimée de la diaspora migratoire atteint près de 4,3 millions de particuliers au sein des pays concernés par cette section, soit dix-huit (18) pour cent de la population régionale totale en 2006 (la majorité des ces personnes ayant migré aux États-Unis). La diaspora migratoire atteint un pourcentage nettement plus élevé dans les petites économies : 25,5 % à la Barbade, 26,4 % en Jamaïque, 41 % en Guyane, 43 % au Suriname et 69 % à Grenade (aux environs de l'an 2000, voir ECLAC 2006b). Le taux de migration serait encore plus élevé si l'on y incluait les migrant non recensés.

Les pays des Caraïbes qui participent à la migration internationale peuvent être répartis en trois catégories. Des pays pauvres tels que la Jamaïque, la Guyane, le Suriname et Haïti sont les principaux fournisseurs. Les juridictions plus prospères, dont les Bahamas, attirent des travailleurs migrants caribéens. D'autres pays, tels que la Barbade et Belize, ont connu au cours des quinze dernières années aussi bien des entrées que des sorties de travailleurs migrants.

Comparativement à d'autres régions, les taux nets de migration aux Caraïbes ont atteint des sommets au cours de la seconde moitié du 20^e siècle. Le taux annuel moyen net pour la population productive a été d'environ 3,5 pour cent par 1 000 habitants entre 1970 et 2010 (Figure 1).

4. Estimation T1 de la Banque mondiale sur le capital des migrants. Saint-Christophe-et-Nièves, Sainte-Lucie, Saint-Vincent et les Grenadines ne sont pas inclus en raison du manque de données



Source : représentation de l'auteur à partir des données de la Banque mondiale (2007c).

La migration nette absolue aux Caraïbes a quant à elle épousé un modèle davantage cyclique, caractérisé par une croissance rapide entre les années 1950 et 1970, suivie d'un déclin jusque vers le milieu des années 1990 puis d'une résurgence au cours des dix années suivantes. L'on prévoit une baisse de cette migration nette jusqu'aux taux des années 50 (soit près de 100 000 émigrants par an).⁵ Par contre, le taux de migration nette régionale baisse de façon continue par rapport à la taille de la population. Ce déclin devrait être de l'ordre de plus de dix (10) pour cent entre 1990 et 2015.

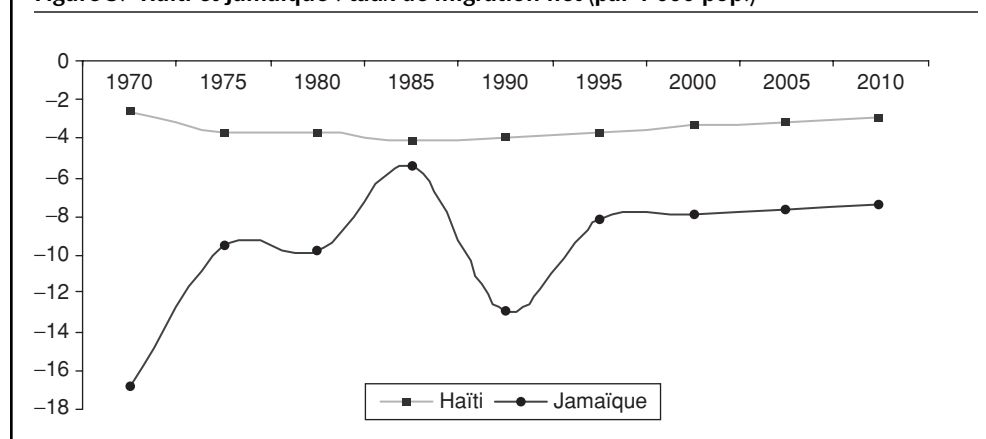
La migration extérieure a atteint un sommet entre 1980 et 1995 à Trinidad-et-Tobago, en République dominicaine, à Grenade, en Guyane, en Jamaïque et à Haïti. La Jamaïque et Haïti sont particulièrement touchés par les flux migratoires extérieurs, ayant respectivement exporté en 2005 100 000 et 140 000 travailleurs (flux nets de travailleurs migrants) (Figure 2). La Jamaïque a connu des taux nets de migration négatifs au début des années 1970 avant d'atteindre un nouveau sommet en 1990. À l'opposé, le taux de migration nette en Haïti a été plutôt stable, variant entre -2,6 et -4,1 pour cent entre 1970 et 2010 (Figure 3).

Les principaux facteurs économiques à l'origine de la forte émigration

Ce sont des pays tels que la Jamaïque, la Guyane, le Suriname et Haïti, pour la plupart des exportateurs de travailleurs migrants, qui sont les moteurs de la forte migration aux Caraïbes. Dans ces pays, la pauvreté et la forte iniquité des revenus, conjuguées à un taux de chômage élevé chez les jeunes, sont des préoccupations fondamentales et constituent des facteurs incitatifs à la migration intérieure ou à l'étranger.

5. DAESONU, projection des populations de l'ONU, 2006.

8 Document de Travail de la Banque Mondiale

Figure 3. Haïti et Jamaïque : taux de migration net (par 1 000 pop.)

Source : représentation de l'auteur à partir des données du DAESONU.

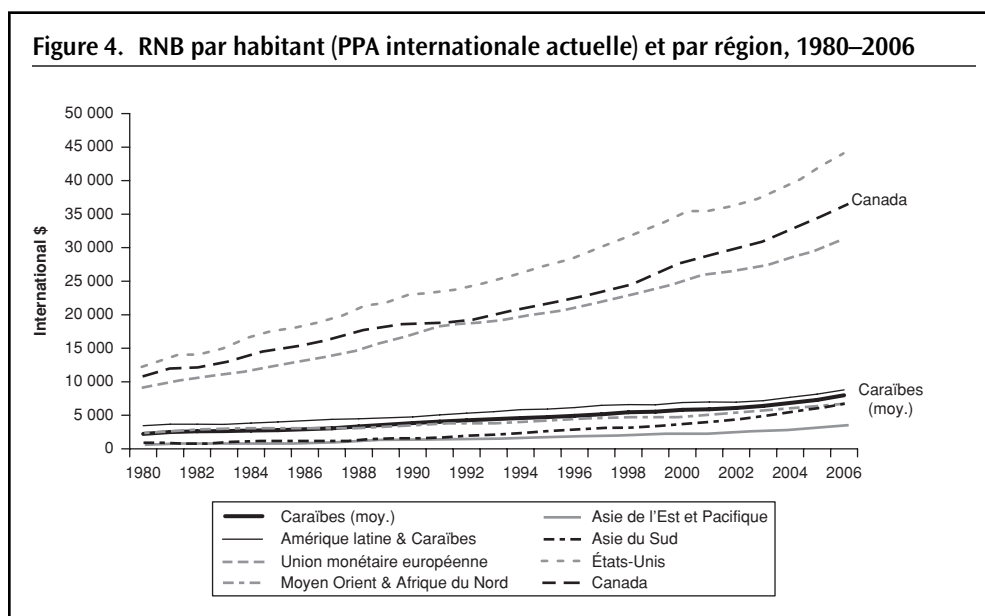
Les facteurs incitatifs

La population moyenne de chaque pays de la région est d'environ 1,7 millions tandis que la région ne représentait que 0,4 pour cent de la population mondiale en 2006. Cette même année, le produit intérieur brut (PIB) de la région⁶ ne représentait que 0,17 pour cent du PIB mondial à prix constants, avec un revenu par habitant de 4 800 \$US comparativement à une moyenne mondiale de 5 800 \$US. À l'instar d'autres grands exportateurs de main-d'œuvre, la région affiche donc une plus petite part de revenus que celle de la population mondiale.

Comparativement à d'autres régions en développement, les Caraïbes affichent un RNB par habitant plus élevé (Figure 4). La croissance du PIB par habitant est par contre nettement moins impressionnante comme en témoigne son ralentissement au cours des derniers 25 ans. Si la croissance a été meilleure et plus stable qu'en Amérique latine et dans la région du MOAN (Figure 5 : Banque mondiale 2007c), elle a été inférieure à celle de l'Asie de l'Est et de l'Asie du Sud de 1980 à 2006. Le RNB par habitant en Asie de l'Est était de 559 \$ en 1980 comparativement à 2 626 \$ pour les Caraïbes. En 2006, le RNB par habitant en Asie de l'Est était passé à 6 821,30 \$ (une augmentation par un facteur de plus de douze) alors que celui des Caraïbes n'atteignait que 7 999,20 \$, soit une augmentation par un facteur de trois. Si l'on compare l'économie moyenne des Caraïbes à celle du Canada, l'écart au niveau du revenu par habitant a considérablement augmenté au cours des derniers 25 ans pour atteindre en 2006 une PPA de 28 000 \$. Cela représente une accentuation de l'écart de l'ordre de 125 pour cent depuis 1980 (Figure 4).

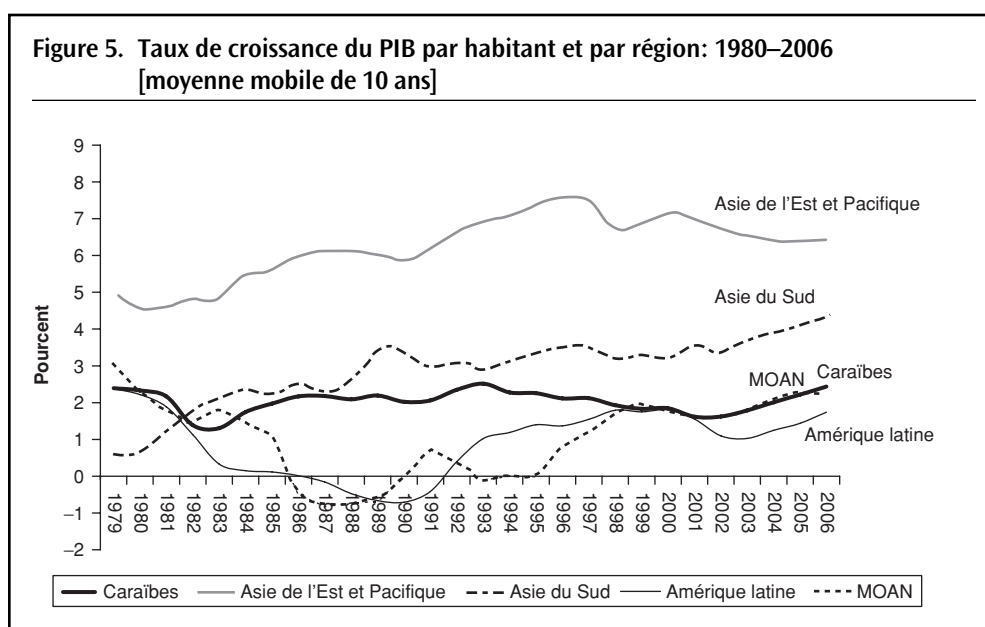
La pauvreté et l'iniquité des revenus ont souvent été citées comme facteurs incitatifs de la migration internationale. Une analyse récente (Banque mondiale 2008c) a démontré que l'Amérique latine et les Caraïbes, de même que l'Afrique subsaharienne, étaient les régions les plus inéquitables au niveau de la répartition des revenus. Les vingt pour cent les mieux nantis représentent 57 pour cent des revenus tandis que le segment le plus démuné doit compter sur moins de 3 pour cent pour assurer sa survie. En ce qui concerne plus

6. Le PIB de la Barbade n'est pas inclus dans le calcul en raison du manque de données.

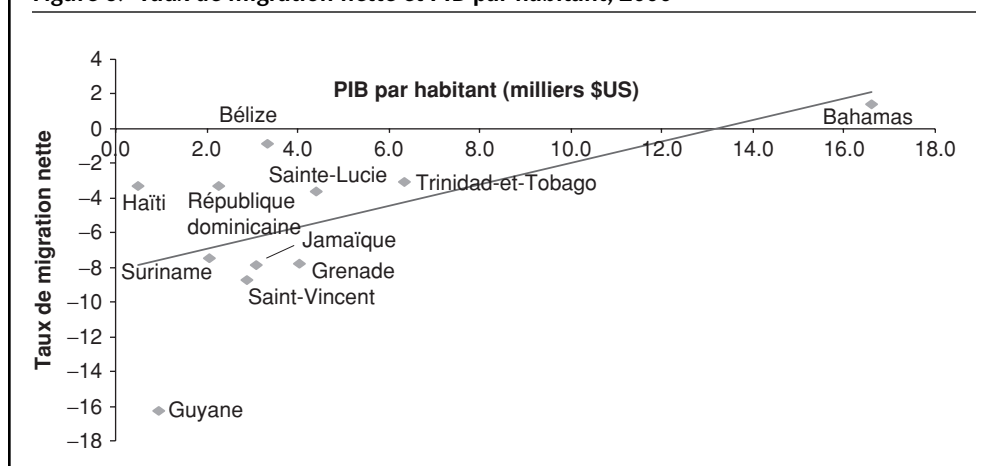


Source : représentation de l'auteur à partir des données de la Banque mondiale (2007c).

spécifiquement les Caraïbes, les indices GINI de certaines économies (Jamaïque, Haïti et République dominicaine) affichent encore des taux élevés d'iniquité. L'indice officiel était de 0,59 en 2001 pour Haïti comparativement à 0,51 pour la République dominicaine et 0,45 pour la Jamaïque. Pour ce qui est de la Jamaïque, l'iniquité des revenus a augmenté comparativement à l'indice de 0,43 en l'an 2000.



Source : représentation de l'auteur à partir des données de la Banque mondiale (2007c).

Figure 6. Taux de migration nette et PIB par habitant, 2000

Source : représentation de l'auteur à partir des données du DAESONU ; Banque mondiale (2007c).

Le taux de pauvreté semble diminuer au sein de plusieurs économies des Caraïbes même si l'absence de données historiques précises et exhaustives ne permet pas d'effectuer une analyse approfondie. Grâce à une augmentation récente de la croissance du PIB, la Jamaïque, la Guyane et la République dominicaine ont pu réduire leur niveau de pauvreté. Comparativement au reste de la région où le taux de pauvreté a varié entre 12 pour cent (Antigua) et 35 pour cent (Guyane), Haïti a connu un taux très élevé de pauvreté, soit 76 pour cent (Banque mondiale 2005 ; en fonction d'un seuil de pauvreté PPA de 2 \$). En dépit de certaines améliorations, le seuil de pauvreté demeure un des principaux facteurs d'incitation à la migration régionale.

Tel qu'indiqué à la figure 6, l'exportation nette de main-d'œuvre est généralement reliée aux économies les plus pauvres de la région, la Guyane étant un cas extrême. Le taux de migration nette en Haïti n'est pas aussi élevé qu'on pourrait le croire compte tenu du niveau des revenus. Cela peut s'expliquer par la taille relativement considérable de la population. Présentant le plus haut PIB moyen par habitant, les Bahamas sont le seul pays à avoir affiché en l'an 2000 un taux de migration nette moyen positif.

Le chômage, un problème grave en Haïti, est un autre facteur d'attraction fondamental. Le taux de chômage en zone métropolitaine était de 48,8 pour cent en 2001 et de 38,9 pour cent chez les chefs de famille (Verner 2008). Malgré la migration, qui en temps normal atténuerait la pression sur le marché du travail en réduisant la demande excessive, le taux de chômage demeure constamment élevé dans la région. Si cela peut s'expliquer par l'absence des compétences nécessaires pour accéder au marché de l'emploi, c'est aussi le résultat de la stagnation économique générale.

Le chômage chez les jeunes⁷ atteint un niveau inégalé dans plusieurs pays des Caraïbes avec des taux de 24 pour cent aux Bahamas (2003), 26 pour cent à la Barbade (2003), 28 pour cent en Jamaïque (2004), 40 pour cent à Sainte-Lucie (2003) et 21,1 pour cent à

7. Population masculine et féminine de 15 à 24 ans.

Trinidad-et-Tobago (2002) (Banque mondiale 2007c). Un tel niveau de chômage chez les jeunes risque fort d'alimenter les flux migratoires vers des économies mieux nanties hors-région, alors que de futurs travailleurs relativement scolarisés choisissent de quitter leur pays d'origine en quête de meilleurs débouchés à l'étranger.

Les facteurs d'attraction

Les travailleurs migrants choisissent leur destination en fonction des « facteurs d'attraction » économiques, sociaux ou géographiques. Du point de vue économique, les écarts de salaire contribuent à exacerber ces facteurs incitatifs au pays d'origine. Dans certains cas, le recrutement dynamique de main-d'œuvre étrangère qualifiée (comme c'est le cas au Canada) devient un facteur d'incitation convaincant (voir chapitre 2).

En ce qui concerne les facteurs sociaux, la présence de communautés bien établies dans les pays d'accueil, comme en témoigne la forte concentration d'émigrants haïtiens et jamaïcains dans certaines zones urbaines canadiennes, exerce un fort pouvoir d'attraction sur d'autres immigrants. La connaissance et la maîtrise de la langue utilisée dans le pays d'accueil sont aussi un incitatif puissant (comme dans le cas des émigrants haïtiens au Québec). Du point de vue géographique, la relative proximité de deux grands pays développés tels que les États-Unis et le Canada influence grandement le choix des travailleurs migrants d'origine caribéenne.

L'impact sur les économies d'origine

Les gouvernements perçoivent souvent la migration de travailleurs qualifiés comme un « exode des cerveaux » qui sape le potentiel humain national. C'est exactement le cas des gouvernements des Caraïbes qui tentent désespérément de mettre en place des politiques de rapatriement de leurs ressortissants et de leurs compétences. La Jamaïque, la Guyane, Haïti et Trinidad-et-Tobago comptent parmi les principaux exportateurs de capital intellectuel vers les économies membres de l'OCDE (tableau 2 ; Greenidge 2007). Les travailleurs professionnels, techniques et autres travailleurs connexes (PTC) et les jeunes étudiants qui tendent à émigrer de façon permanente plutôt que saisonnière ne font qu'exacerber le problème (Pellegrino et Martinez 2001).

Les Caraïbes en tant que région destinataire des envois de fonds

Tendances et comparaison avec les autres régions

L'Amérique latine et les Caraïbes (ALC) ont reçu en 2007 un total de 60 milliards de dollars US en envois de fonds officiels, soit dix-neuf (19) pour cent du total mondial des envois de fonds qui s'élèvent à 317 milliards de dollars US (Ratha et Mohapatra 2007), faisant de la région le plus grand récipiendaire d'envois de fonds de tous les pays en développement (Figure 7). La région des Caraïbes a reçu à elle seule plus du dixième de l'ensemble des envois de fonds de l'ALC, soit plus de deux pour cent du total mondial des envois de fonds. Malgré une croissance de six (6) pour cent des entrées d'envois de fonds en Amérique latine et aux Caraïbes entre 2006 et 2007, cette augmentation était inférieure à celle des années

12 Document de Travail de la Banque Mondiale

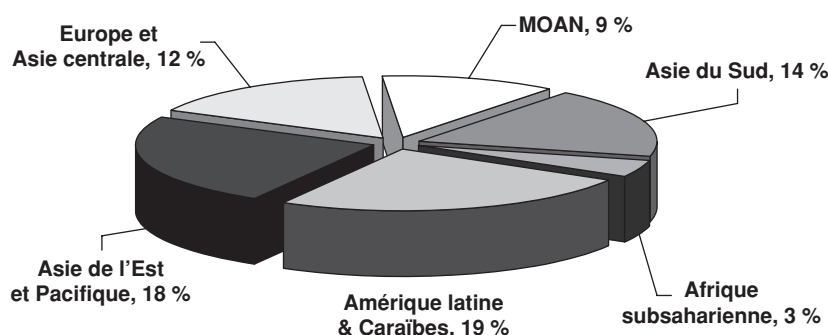
Tableau 2. Pourcentage du total des ressortissants, Très qualifiés et de plus de 15 ans

	Cohen et Soto (2001)	Très qualifiés Plus de 15 ans	Barro et Lee (2000)	Très qualifiés Plus de 15 ans
15 pays non membres de l'OCDE affichant le plus faible pourcentage de ressortissants très qualifiés de 15 ans et plus dans les pays de l'OCDE.	Brésil	1,7	Brésil	1,2
	Myanmar	1,7	Thaïlande	1,4
	Indonésie	1,9	Indonésie	1,5
	Thaïlande	1,9	Paraguay	2,8
	Bangladesh	2,0	Argentine	1,8
	Paraguay	2,0	Chine	2,4
	Népal	2,1	Myanmar	2,4
	Inde	3,1	Pérou	2,7
	Bolivie	3,1	Népal	2,9
	Chine	3,2	Bangladesh	3,0
	Jordanie	3,2	Bolivie	3,1
	Venezuela	3,3	Inde	3,4
	Costa Rica	4,0	Égypte	3,4
	Syrie	4,3	Venezuela	3,5
	Égypte	4,4	Swaziland	3,5
15 pays non membres de l'OCDE affichant le plus haut pourcentage de ressortissants très qualifiés de 15 ans et plus dans les pays de l'OCDE.	Guyane	83,0	Guyane	76,9
	Jamaïque	81,9	Jamaïque	72,6
	Haïti	78,5	Guinée-Bissau	70,3
	Trinidad-et-Tobago	76,0	Haïti	68,0
	Fiji	61,9	Trinidad-et-Tobago	66,1
	Angola	53,7	Mozambique	52,3
	Chypre	53,3	Maurice	50,1
	Maurice	53,2	Barbade	47,1
	Mozambique	47,1	Fiji	42,9
	Ghana	45,1	Gambie	42,3
	Rép.-Unie de Tanzanie	41,7	Congo	33,7
	Ouganda	36,4	Sierra Leone	32,4
	Kenya	35,9	Ghana	31,2
	Burundi	34,3	Kenya	27,8
	Sierra Leone	33,3	Chypre	26,0

Source : Dumont et Lemaître 2004.

précédentes, surtout comparativement à l'augmentation de vingt-quatre (24) pour cent enregistrée entre 2002 et 2003. Cette diminution du taux de croissance s'explique en grande partie par le ralentissement de l'économie aux États-Unis qui, avec le Canada, représentent quatre-vingt (80) pour cent des envois de fonds de la région. Il convient cependant de noter que ce déclin touche surtout le Mexique. À lui seul, le couloir Mexique-États-Unis représentait en 2006 selon les estimations 20 milliards de dollars US d'envois de fonds

Figure 7. Comparaison régionale : ventilation des entrées mondiales d'envois de fonds, 2007



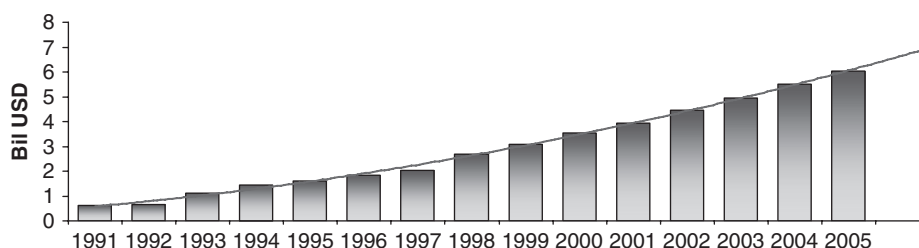
Source : calculs de l'auteur selon Ratha et Shaw (2007).

(Ratha et Shaw 2007). Divers facteurs, dont le débat entourant la politique d'immigration et surtout les immigrants illégaux en sol américain, ont pu avoir un effet dissuasif quant à l'utilisation des filières officielles d'envois de fonds.

Si les entrées d'envois de fonds en Amérique latine sont nettement supérieures à celles des Caraïbes, les Caraïbes se démarquent sur deux fronts : l'augmentation rapide des entrées d'envois de fonds au cours des deux dernières décennies et la taille de ces entrées par rapport aux autres sources de revenus (par ex., exportations, IDE et APD) intégrées au PIB. Si l'on ne connaît pas exactement l'ampleur des flux parallèles d'envois de fonds, tant internes qu'externes, les données officielles démontrent clairement une augmentation rapide des envois de fonds officiels au cours des dernières décennies. De 1991 à 2006, les flux combinés des envois de fonds de travailleurs, des paiements d'employés et des transferts de travailleurs migrants à destination des Caraïbes ont connu en moyenne une augmentation annuelle de près de dix-sept (17) pour cent (Figure 8). Des données plus récentes font état d'une augmentation de cinquante-trois (53) pour cent entre 2001 et 2005 pour un total de six (6) milliards de dollars US (FMI 2007). Le pourcentage du PIB occupé par les entrées d'envois de fonds a également augmenté pour atteindre un niveau nettement supérieur aux autres régions (Figure 9).⁸ De fait, les envois de fonds pour l'ensemble des Caraïbes peuvent représenter plus de 10 à 20 pour cent des économies destinataires et reflètent directement le taux élevé d'émigration.

À l'échelle internationale, quatre économies de la région de l'ALC, dont trois des Caraïbes, figuraient en 2006 parmi les onze plus importants pays destinataires d'envois de fonds (en pourcentage du PIB). Ces économies étaient le Honduras au 5^e rang avec 26 pour cent du PIB, la Guyane au 7^e rang avec 24,3 pour cent, Haïti au 9^e rang avec 21,6 pour cent et la Jamaïque au 11^e rang avec 18 pour cent (Figure 10 ; Banque mondiale 2008b). De toute

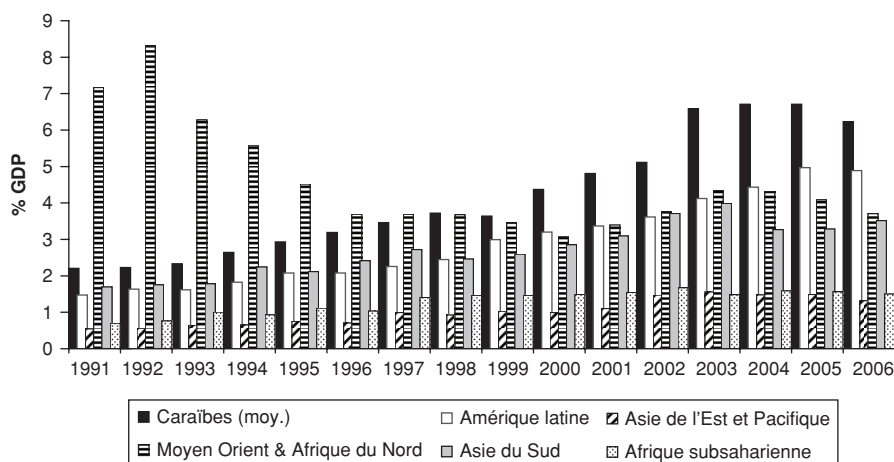
8. Les données relatives aux Bahamas sont inexistantes pour toute la série. Les données relatives au Suriname sont inexistantes pour la période 1994–1997. Les données relatives à la Barbade sont inexistantes pour 23006.

Figure 8. Caraïbes : Flux entrant d'envois de fonds, 1991–2005

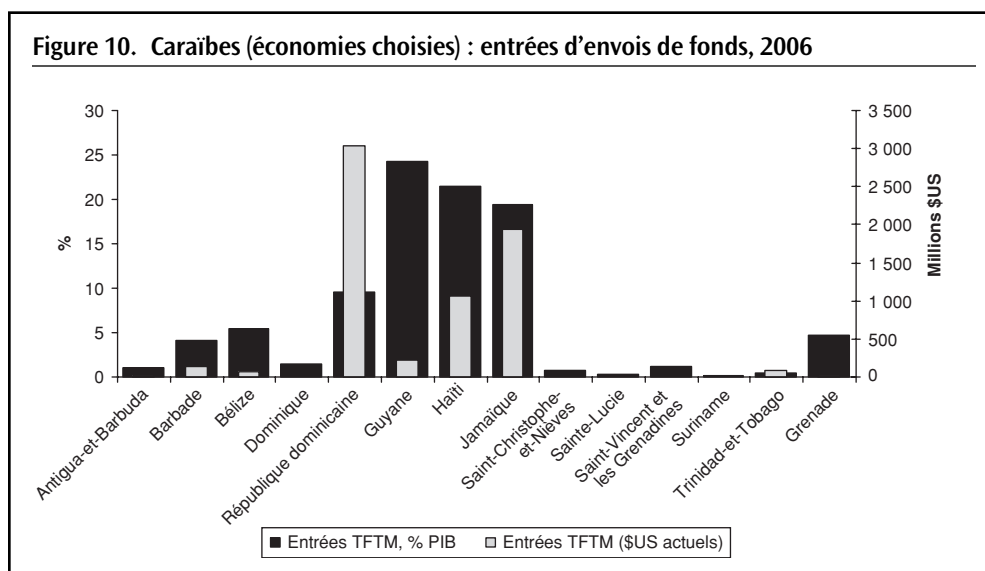
Source : représentation de l'auteur selon les données du FMI (2007).

évidence, les envois de fonds contribuent de façon significative au soutien des économies de ces pays des Caraïbes de plus faibles revenus (voir les pays des Caraïbes à la Figure 11).

La Jamaïque et Haïti ont connu depuis les années 1990 une augmentation rapide des entrées tant en chiffres absolus qu'en pourcentage du PIB. Les deux pays, qui sont parmi les plus pauvres de la région, affichaient en 2006 le plus faible et le deuxième plus faible revenu national brut (RNB) par habitant (respectivement 1 490 \$US et 4 030 \$US), en terme de PPA. Ces deux économies affichaient également jusqu'en 2004 le plus haut rapport envois de fonds/PIB de la région bien qu'au sein de l'ALC la Guyane aie progressivement affiché à son tour de tels rapports pour éventuellement dépasser Haïti et la Jamaïque (Banque mondiale 2007c). Mais Haïti et la Jamaïque dépendent encore aujourd'hui de façon significative sur les envois de fonds comme source de financement extérieur. Mais surtout, le pourcentage du PIB occupé dans ces pays par les envois de fonds a dépassé

Figure 9. Comparaison régionale : envois de fonds en pourcentage (%) du PIB, 1991–2006

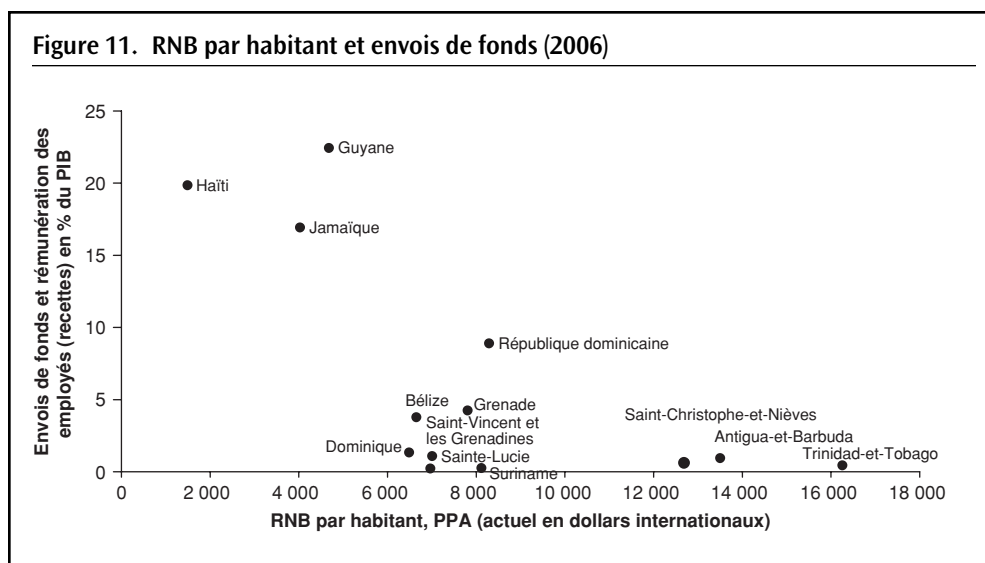
Source : représentation de l'auteur selon les données de la Banque mondiale (2007c).



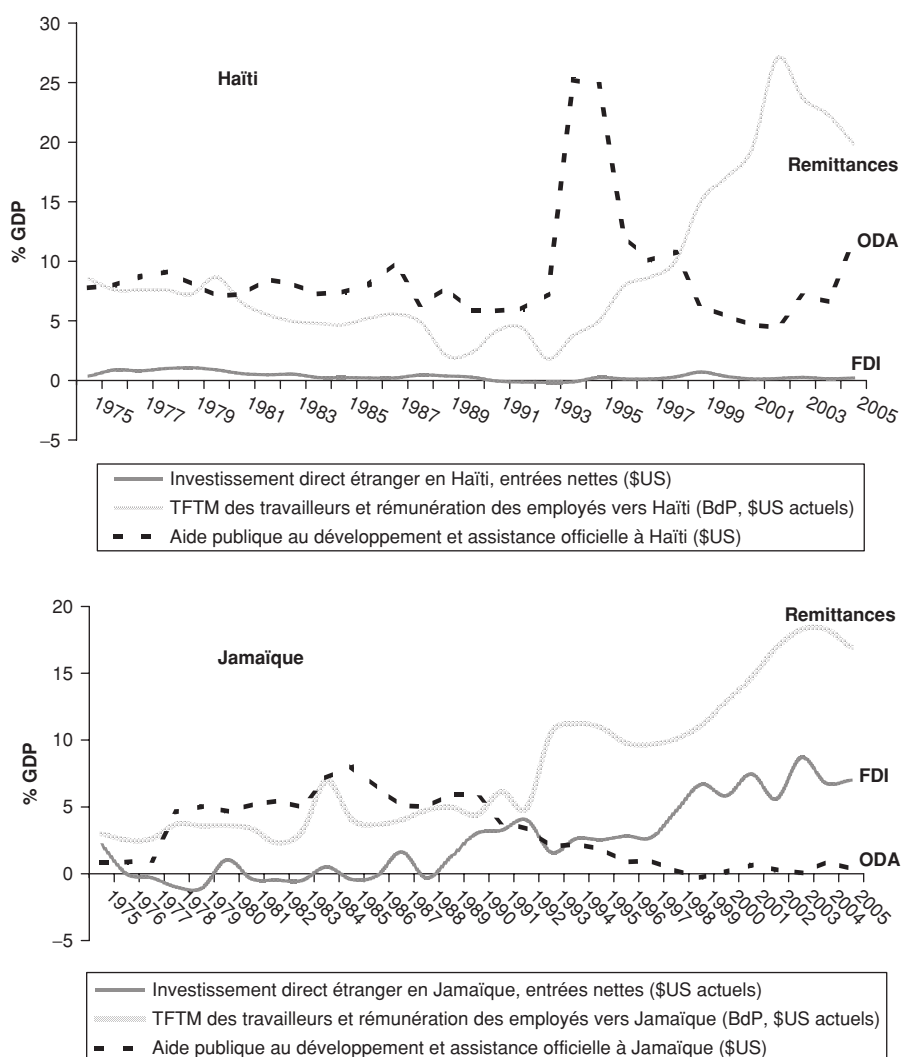
Source : représentation de l'auteur selon les données de la Banque mondiale (2007c).

depuis le milieu des années 1990 (et même avant dans le cas d'Haïti) les autres sources traditionnelles de financement extérieur telles que les IDE et l'APD (Figure 12). Cette tendance semble vouloir s'étendre à l'ensemble de la région (Figure 13).

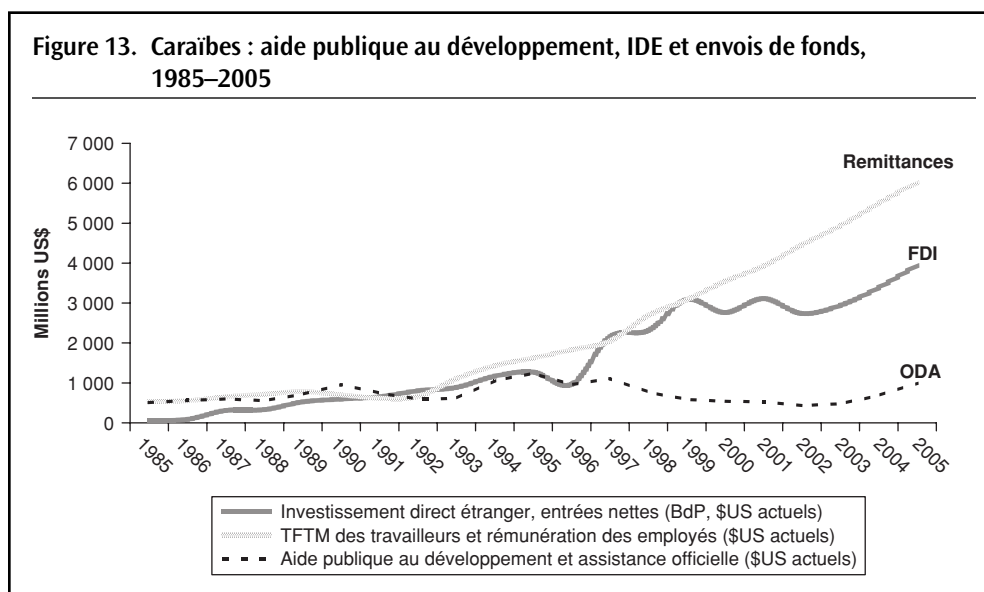
Le flux des IDE a doublé dans la région entre 1995 et 2005 pour atteindre près de 4 milliards de dollars US. Mais ce flux varie considérablement d'un pays à l'autre de la région. Les cinq principaux récipiendaires, à savoir Saint-Christophe-et-Nièves, Antigua-et-Barbuda, la Grenade, Sainte-Lucie et Saint-Vincent et les Grenadines, sont tous des



Source : représentation de l'auteur selon les données de la Banque mondiale (2007c).

Figure 12. Haïti et Jamaïque : aide publique au développement, IDE et envois de fonds (pourcentage du PIB)

pays à revenu élevé ou à revenu intermédiaire élevé. Mais les investissements étrangers en Haïti ont été négligeables pour la période de référence (Banque mondiale 2007c). Le tourisme et l'exploitation des ressources naturelles sont les deux secteurs privilégiés par l'IDE. Ces secteurs ont cependant atteint leur maturité ou sont sur le point d'y parvenir et cela pourrait être moins attrayant pour les investisseurs étrangers (Banque mondiale 2005). Par contre, les entrées substantielles et croissantes d'envois de fonds pourraient jouer un rôle essentiel dans l'amélioration de la balance des paiements de plusieurs pays des Caraïbes.



Source : représentation de l'auteur selon les données de la Banque mondiale (2007c).

Impact du flux des envois de fonds

Ce sont surtout les foyers ruraux d'économies récipiendaires à faible revenu qui ont bénéficié de l'augmentation subite des entrées d'envois de fonds aux Caraïbes dans les années 1990 (FOCAL 2006). Selon les estimations, plus de 45 pour cent des foyers jamaïcains ont bénéficié en 2006 d'un « soutien financier appréciable » par le truchement d'envois de fonds (JSLC 2006). Les envois de fonds peuvent être perçus comme un apport au mouvement circulaire Keynésien des revenus. Ils contribuent à augmenter la somme des dépenses grâce au revenu additionnel perçu par les consommateurs et à améliorer les conditions de vie des récipiendaires en introduisant des habitudes de plus forte consommation, de meilleures possibilités d'instruction et un meilleur environnement physique et social (ECLAC 1998). Les faits démontrent à l'échelle du pays que les envois de fonds peuvent réduire la pauvreté même lorsque l'effet mesuré sur l'iniquité semble restreint (Banque mondiale 2006b). Toutes les réductions du taux de pauvreté par habitant, à savoir onze (11) points de pourcentage en Ouganda, six (6) au Bangladesh et cinq (5) au Ghana, ont été reliées aux envois de fonds (Adams 2005). Les revenus personnels disponibles plus élevés des récipiendaires peuvent favoriser l'épargne et les comportements d'investissement à petite échelle dans des entreprises locales.

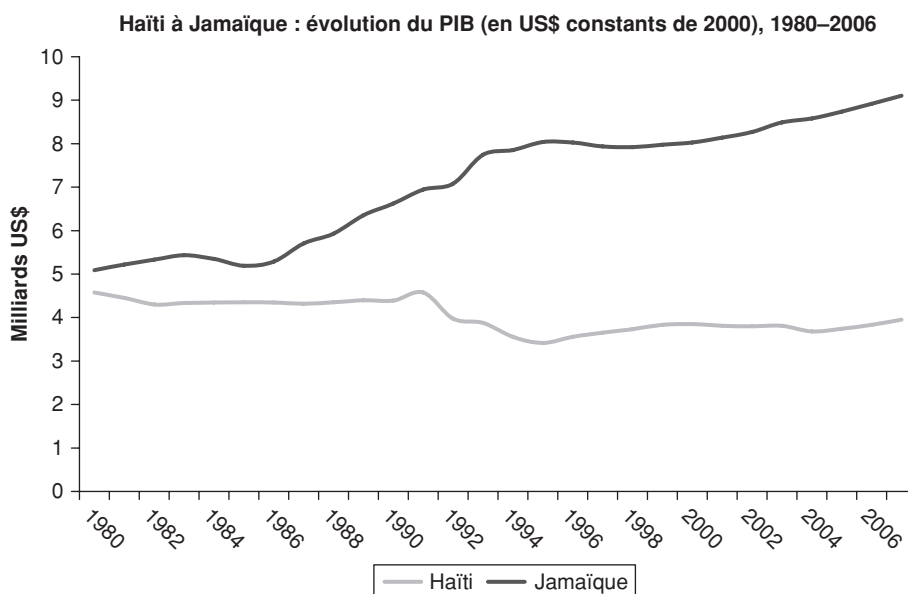
Dans une région comme les Caraïbes, souvent confrontée à des catastrophes naturelles, les envois de fonds peuvent être mis à contribution en quelques heures à peine à pour atténuer l'impact de ces catastrophes et ce, tant sur le plan macroéconomique que des foyers, ce qui confirme l'aspect « assurance » des envois de fonds. À titre d'exemple, des travailleurs migrants ont été en mesure de réagir face aux dommages causés par un ouragan en Jamaïque, chaque dollar additionnel de dommage se traduisant par 0,25 dollar additionnel d'envoi de fonds.

Encadré 1 : Point de mire : Haïti et la Jamaïque

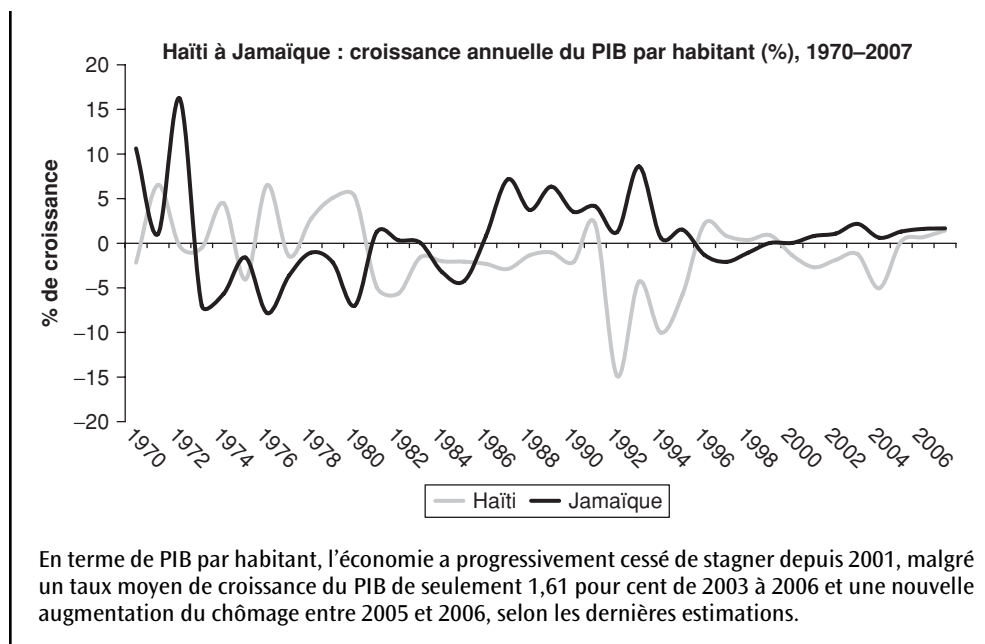
Le parcours d'Haïti et de la Jamaïque — les deux pays ciblés par la présente analyse — n'a pas été facile en matière de développement. L'économie haïtienne a stagné au cours des quarante dernières années. Hormis de brefs épisodes de croissance par habitant positive dans les années 1970 et vers la fin des années 1990, Haïti a vu son PIB réel par habitant chuter en moyenne d'un pour cent par année entre 1961 et l'an 2000, soit un déclin global de 45 pour cent.

Instabilité politique chronique, institutions déficientes, taux élevés de corruption apparente, obstacles économiques causés par l'émigration, catastrophes naturelles et absence d'infrastructures de base comptent parmi les facteurs qui peuvent expliquer le déclin d'Haïti au cours des quatre dernières décennies. Le pays a récemment connu une légère croissance malgré un taux de chômage élevé. Cette croissance découle en partie de la consommation accrue, ce qui met en évidence la contribution des entrées d'envois de fonds qui ont été au cours des dernières années la principale source de croissance intérieure alimentée par la consommation.

Le scénario de croissance de la Jamaïque a lui aussi été ardu. Grâce à une industrie de la bauxite en plein essor, le pays a connu une croissance économique moyenne de 4,5 pour cent au cours des années 1950 et 1960. La crise du pétrole de 1973 a cependant généré une augmentation par quatre des prix du pétrole. L'augmentation subite de 172 pour cent de la facture nationale de pétrole a déclenché une récession pendant sept ans, soit de 1973 à 1980. L'appauvrissement économique jusqu'au milieu des années 1980 et le déclin du tourisme ont incité la main-d'œuvre qualifiée à quitter le pays. Cette période a été synonyme d'une inflation à deux chiffres et de chômage chronique, le taux atteignant en moyenne 25 pour cent de 1975 à 1985.



L'ajustement structurel entrepris par la Jamaïque dans la deuxième moitié des années 1980, les efforts de libéralisation et d'ouverture de l'économie et l'augmentation marquée de l'aide et de l'assistance internationales ont permis d'améliorer la performance économique. Cet essor a cependant été de courte durée. La croissance moyenne du PIB réel est passée de 4,8 pour cent entre 1986 et 1991 à 0,9 pour cent (1992–1996) et 0 pour cent (1997–2001).



Mais les envois de fonds peuvent également avoir des effets néfastes. La dépendance accrue sur un revenu extérieur peut dissuader le travail (FOCAL 2006). D'autre part, dans des pays comme Haïti qui, en raison d'une très faible production intérieure, se démarquent par un déséquilibre commercial particulièrement négatif, les envois de fonds peuvent accentuer le déclin de l'équilibre commercial. Cela s'explique par davantage de biens importés et la pression inflationniste résultante. De fait, de récentes études de la Banque mondiale axées sur les Caraïbes démontrent que l'augmentation de la consommation au cours de la dernière décennie a été le principal moteur de croissance du PIB dans la région, comme en témoigne l'augmentation des importations d'articles consommables ce qui n'est toutefois pas garant d'une saine croissance économique à long terme. En outre, les envois de fonds peuvent favoriser la « culture migratoire » prédominante dans les Caraïbes et qui encourage de nouveaux exodes de capital humain (Banque mondiale 2005). Enfin, certains affirment que pour la plupart des pays des Caraïbes, les pertes globales subies par la migration de travailleurs qualifiés priment sur les bénéfices générés par les envois de fonds (Banque mondiale 2006a).

Une forte dépendance sur les envois de fonds ne sera jamais un remède universel contre la pauvreté. Il faut pour optimiser les bénéfices potentiels des envois de fonds voir ceux-ci dans une perspective globale de développement. En premier lieu, les entrées d'envois de fonds peuvent offrir aux familles de travailleurs migrants de meilleures possibilités d'investissement. Deuxièmement, les entrées d'envois de fonds peuvent servir à promouvoir le rôle des associations locales (AL) et autres organisations semblables, renforçant ainsi le lien entre expéditeurs et projets de développement viables. Troisièmement, l'augmentation des flux d'envois de fonds pourrait inciter les autorités à élaborer un cadre réglementaire efficace susceptible de contribuer à la création d'un marché d'envois de fonds concurrentiel.

20 Document de Travail de la Banque Mondiale

Points clés

Les principaux points soulevés dans ce chapitre et qui doivent être transposés aux chapitres ultérieurs sont les suivants :

- Les Caraïbes ont vu leur croissance économique décliner au cours des trois dernières décennies et la région a encore des obstacles à surmonter si elle veut un jour connaître une croissance rapide.
- Les facteurs d'incitation et d'attraction, économiques et politiques, ont fait de la migration un mouvement traditionnel et culturel dans la région des Caraïbes qui affichent un des taux d'émigration nette les plus élevés du globe.
- Les entrées d'envois de fonds aux Caraïbes ont connu une croissance rapide au cours des deux dernières décennies pour atteindre en 2005 6 milliards de dollars US. Elles représentent près d'un cinquième du PIB de plusieurs économies caribéennes et ont un impact significatif sur les finances ménagères et la balance des paiements.

CHAPITRE 2

Le Canada, pays expéditeur

Le présent chapitre se penche sur le Canada en tant que pays expéditeur de fonds en privilégiant les trois éléments ci-après :

- Le rôle du Canada en temps que terre d'accueil de l'émigration internationale, plus particulièrement en provenance des Caraïbes, en vertu de sa proximité géographique et de sa politique d'immigration relativement ouverte.
- Le rôle du Canada en tant que pays expéditeur d'envois de fonds.
- Le cadre réglementaire canadien pour les prestataires de services d'envois de fonds et son impact sur le marché local des envois de fonds, actuellement dominé par les opérateurs de transfert de fonds (OTF).

Émigrer au Canada

Historique des mouvements d'immigration

C'est au 20^e siècle que le Canada a connu les plus grandes vagues d'immigration. De par son évolution, la politique sur l'immigration a toutefois influencé les tendances migratoires. Les changements marquants apportés sont les suivants :

- Le mouvement canadien d'abandon graduel des objectifs économiques à court terme au profit de plus vastes objectifs de croissance de la population à long terme.
- Le virage vers l'acceptation d'une plus grande diversité des nationalités par opposition à la politique d'avant 1962 axée sur des nationalités et des races « privilégiées » et « non-privilégiées ».
- L'évolution graduelle en faveur de travailleurs migrants plus jeunes et plus scolarisés.

22 Document de Travail de la Banque Mondiale

Le nombre d'émigrants en provenance de pays non-européens commençant à atteindre un niveau significatif vers le milieu des années 1960, les autorités canadiennes décidèrent d'apporter des changements majeurs aux politiques d'immigration canadiennes. En 1962, le Canada a abrogé ses dispositions relatives à la sélection des immigrants, alors jugée discriminatoires et raciales. Bien que maintenue, l'approche sélective remaniée allait favoriser l'expérience et les compétences individuelles.⁹

L'assouplissement par les autorités canadiennes de ces restrictions migratoires entraîna, vers la fin des années 60, une augmentation rapide du flux d'immigrants en provenance de pays non-traditionnels, notamment d'Amérique latine et des Caraïbes. À titre indicatif, les arrivées combinées d'émigrants d'origine jamaïcaine et haïtienne s'élevaient à moins de 1 500 particuliers jusqu'en 1966. Mais ce chiffre passa à plus de 4 400 en 1969 et à plus de 11 500 en 1973.¹⁰

Cette évolution du processus de sélection de « nationalité » à « compétences » exigeait cependant de recourir à un mécanisme spécifique d'évaluation de l'admissibilité des candidats non parrainés en fonction de l'économie et de la société canadiennes. Le gouvernement canadien adopta donc en 1967 un système de points d'appréciation (Green et Green 1995). Ce nouveau système permettait d'évaluer les compétences et caractéristiques de chaque immigrant (Tableau 3) en assignant des points jusqu'à un maximum prédéterminé. Les « indépendants » non parrainés et la parenté de résidents canadiens, non classés dans la catégorie « personne à charge », et donc incluant la parenté immédiate, faisaient l'objet d'une évaluation et ne pouvaient être admis que s'ils obtenaient une note préétablie.

Le concept inhérent au système de pointage était d'éviter toute discrimination abusive au niveau de l'octroi du droit d'établissement. Parallèlement, le système offrait suffisamment de souplesse, grâce à des ajustements des poids et des notes de passage, pour influencer la composition tant au niveau des entrées que des compétences du travailleur migrant moyen. Dans la pratique, les trois décennies suivantes ont permis à multiples reprises de mettre à l'épreuve le nouveau régime et sa souplesse.

Jusqu'à l'adoption de la Loi sur l'immigration de 1978, la politique d'immigration ne prévoyait aucune catégorie spécifique pour les réfugiés et les migrants humanitaires. La nouvelle loi redéfinissait les priorités de la politique nationale d'immigration, accordant la priorité de traitement à la réunification des familles tout en décrétant le nombre de réfugiés admis annuellement. Les travailleurs migrants évalués (demandeurs et dépendants), parenté immédiate parrainée et réfugiés forment encore aujourd'hui les trois catégories de migrants admis au Canada. Ces catégories d'entrée sont actuellement réparties comme suit : économique, familiale et humanitaire (Figure 14).

La récession mondiale au début des années 1970 a incité les autorités canadiennes à restreindre l'immigration. La sélection des immigrants est alors devenue plus stricte (Green et Green 1995). Après 1974, les immigrants devaient obtenir au moins un point dans la catégorie « demande par profession » pour éviter d'être automatiquement rejetés. Une pénalité de 10 points était imposée aux requérants qui faisaient une demande sans emploi réservé (Green et Green 1996). La récession majeure subséquente suscita une

9. Voir l'annexe pour un compte rendu détaillé des politiques et comportements d'immigration canadiens jusqu'en 1962.

10. Registres de Citoyenneté et Immigration (CIC) en date de mars 2008.

Tableau 3. Évolution du système de points d'appréciation, 1967–2003

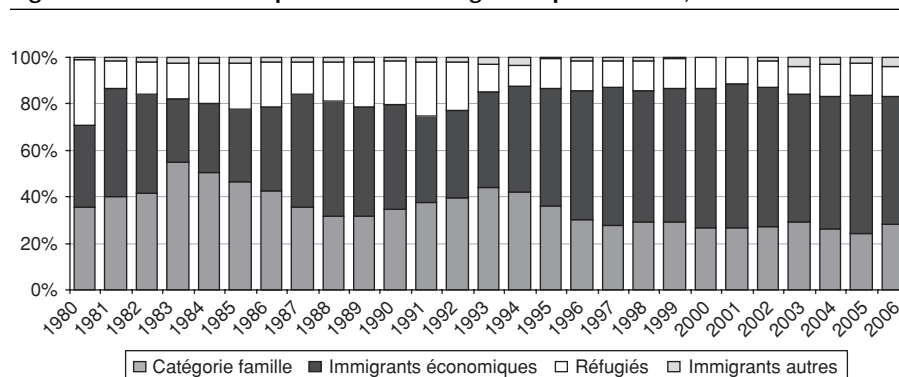
	1967	1974	1978	1986	1993	1997	2003
Éducation	20	20	12	12	16	16	25
Expérience	—	—	8	8	8	8	21
Préparation professionnelle spécifique	10	10	15	15	18	18	—
Demande dans la profession	15	15	15	10	10	10	—
Âge	10	10	10	10	10	10	10
Emploi réservé/occupation désignée	10	10	10	10	10	10	10
Langue	10	10	10	15	15	15	24
Adaptabilité personnelle	15	15	10	10	10	10	10
Ajustement des niveaux	—	—	—	5	8	10	—
Parenté du résident	5	5	5	—	—	—	**
Destination	5	5	5	—	—	—	—
Boni de parenté	—	—	—	10/15	5	5	—
Total	100	100	100	95–105/110	105–110	107–112	100
Note de passage	50	50	50	70	70	70	67

+ Les points octroyés dépendent de la relation avec le répondant.

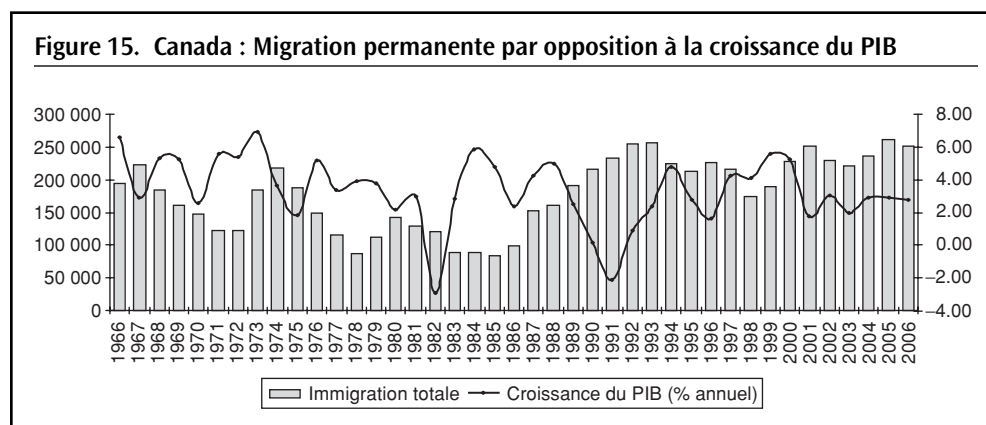
** Inclus dans la note d'adaptabilité

Source : Green et Green 1999, 2006, Site Internet CIC.

réaction similaire. Le taux d'immigration commença à diminuer de façon marquée à partir de 1982, le flux annuel passant de 143 000 à 83 000 entre 1980 et 1985 (Figure 15). Jusqu'en 1986, les immigrants non parrainés devaient avoir un emploi réservé pour être admis au pays, politique qui limitait de façon significative le nombre d'immigrants. L'im-

Figure 14. Canada : composition de l'immigration permanente, 1980–2006

Source : représentation de l'auteur selon les données de CIC (2006).



Source : représentation de l'auteur selon les données de CIC (2206) ; Banque mondiale (2207c).

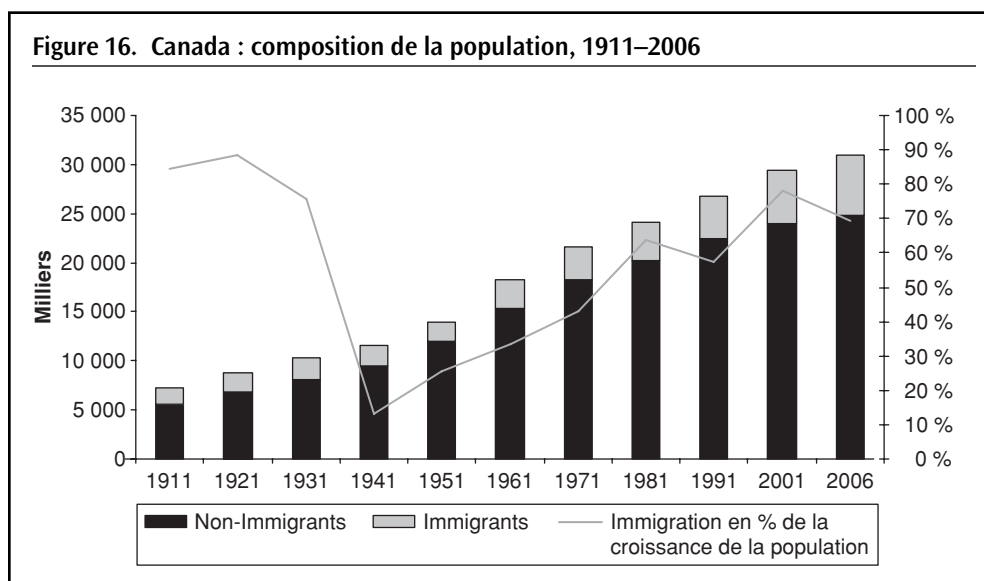
migration augmenta après 1986 et ce jusqu'en 1992 pour ensuite demeurer à un taux relativement élevé. L'immigration présente aujourd'hui un taux équivalent à celui de 1992. Le nombre total d'immigrants est en perte de vitesse par rapport à la croissance du PIB canadien du fait que les politiques d'immigration n'évoluent pas au même rythme que le PIB. Le lien entre croissance du PIB et migration est surtout évident au niveau de l'exportation de main-d'œuvre. L'émigration augmente lorsque la croissance économique diminue (voir les chapitres 3 et 4).

Deux modifications majeures ont été apportées à la politique d'immigration canadienne dans les années 1990. En premier lieu, le gouvernement a privilégié le volet économique au niveau des entrées pour faire face à la pénurie de main-d'œuvre qualifiée du début des années 1990 (Green et Green 1996), tandis que l'importance relative de la catégorie familiale perdait du terrain. Le système de points a graduellement évolué au profit d'un modèle basé sur le « capital humain » favorisant les compétences (Beach, Green et al, 2006). Deuxièmement, la baisse du taux de natalité en sol canadien incita le gouvernement à soutenir la croissance de la population par le biais de l'arrivée continue d'immigrants à chaque année. Les entrées annuelles moyennes d'immigrants ont ainsi atteint plus de 0,7 pour cent de la population de 1997 à 2006, avec un plus faible écart-type des entrées annuelles qu'au cours des trois décennies précédentes (Tableau 4).

Tableau 4. Canada : immigration en pourcentage de la population, 1967–2006

	Entrées moyenne (pourcentage de la population)	Écart-type
1997–2006	0,72	0,07
1987–1996	0,75	0,11
1977–1986	0,43	0,09
1967–1976	0,78	0,17

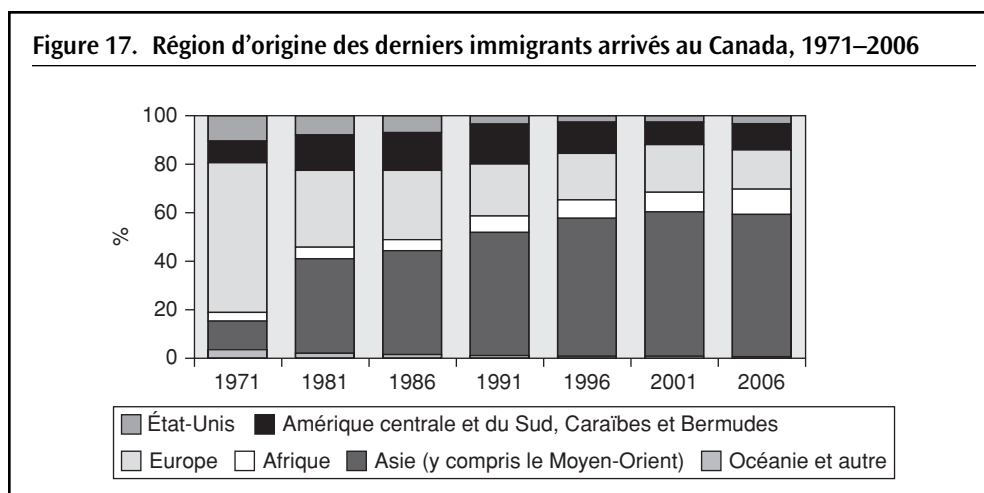
Source : CIC (2006) ; Banque mondiale (2007c).



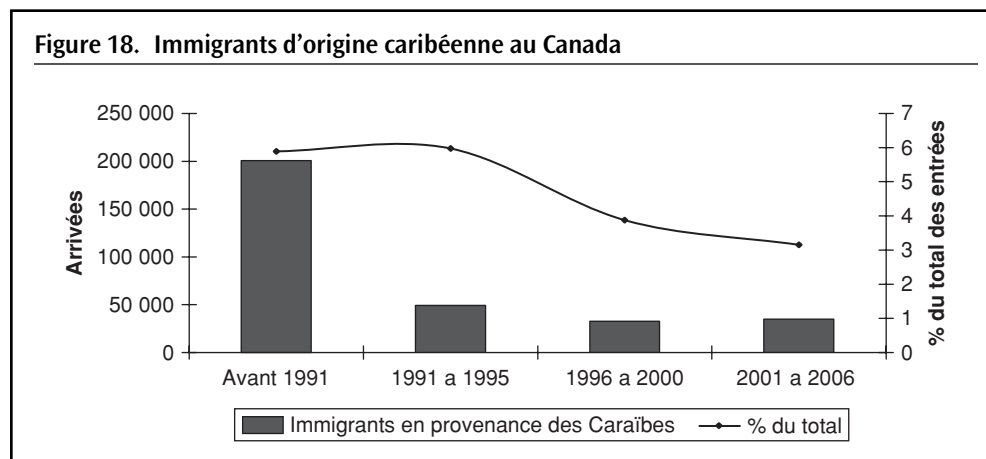
Source : calculs de l'auteur selon les données de Statistiques Canada, 2007.

Du milieu des années 1990 à aujourd'hui, les entrées d'immigrants en tant que pourcentage de la population ont été relativement stables. En bout de ligne, cette situation s'est traduite par l'établissement annuel de près de 242 000 résidents permanents entre 2001 et 2006. Ces arrivées représentent environ 70 pour cent de la croissance globale de la population sur le territoire canadien pendant cette même période (Figure 16).

Depuis le retrait de la politique de « nationalités privilégiées », le Canada a su attirer des immigrants de tous les coins du globe. Plus de cinquante (50) pour cent des travailleurs migrants sont aujourd'hui d'origine asiatique, l'Asie ayant remplacé l'Europe comme principal lieu d'origine en 1971 (Figure 17). La migration en provenance des Caraïbes a d'autre



Source : calculs de l'auteur selon les données de Statistiques Canada, 2007.

Figure 18. Immigrants d'origine caribéenne au Canada

Source : calculs de l'auteur selon les données de Statistiques Canada, 2007.

part diminué au cours des deux dernières décennies. Le nombre d'immigrants est passé de 5,9 pour cent avant 1995 à 3,8 pour cent entre 1996 et 2000 et à 3,1 % au cours des cinq dernières années (Figure 18). Le nombre actuel d'entrées en provenance de la région a cependant légèrement augmenté depuis les cinq dernières années.¹¹

Depuis le début des années 1980 et surtout après le milieu des années 1990,¹² le système de points d'appréciation a généré une amélioration substantielle du niveau de scolarité moyen des nouveaux immigrants. Entre 1980 et l'an 2000, et particulièrement dans les années 1990, le pourcentage d'immigrants détenant un diplôme universitaire de premier cycle ou d'études supérieures a connu une augmentation fulgurante, passant respectivement de 5,8 pour cent et 1,8 pour cent à 25,1 pour cent et 9 pour cent. En contrepartie, le pourcentage d'immigrants ne détenant qu'un diplôme d'études secondaires a chuté de 59 pour cent en 1980 à 35 pour cent en l'an 2000 (Beach 2006).

Le Canada attire également des résidents temporaires. Il s'agit de travailleurs étrangers, d'étudiants et de demandeurs du statut de réfugié en attente d'une décision des autorités canadiennes. S'ils sont parties intégrantes des entrées migratoires annuelles, il est difficile d'évaluer leur comportement en raison du manque de données cohérentes sur les sorties de ces immigrants. Il y aurait eu de 1980 à 2006 (selon les données disponibles) une augmentation substantielle mais pas nécessairement uniforme de l'arrivée de ces immigrants temporaires. L'on dénombrait 268 000 arrivées en 2006, soit une augmentation de 55 pour cent par rapport à 1980 (CIC 2006).

Cette catégorie se distingue généralement de la population des résidents permanents de deux façons importantes, outre la limitation imposée au niveau de la durée de séjour. Tout d'abord, les travailleurs temporaires étrangers doivent pour demander l'entrée au pays présenter une offre d'emploi en sol canadien. Deuxièmement, compte tenu de l'aspect à court terme de leur activité économique, ils se livrent habituellement à des envois de fonds plus intensifs. De tous les pays des Caraïbes, seule la Jamaïque figure parmi les dix

11. Statistiques Canada – Recensement 2006.

12. Beach 2006.

Encadré 2 : L'immigration au Québec

L'immigration fait l'objet d'une curieuse interaction entre le gouvernement fédéral canadien et les différentes provinces. La Loi sur l'immigration de 1976 autorise le gouvernement fédéral à conclure des ententes avec chaque province pour coordonner la planification et l'application de la politique d'immigration (CIC 1977).

Le Québec, province majoritairement francophone qui détient la plus grande autonomie en matière d'immigration, est une destination de choix pour les travailleurs migrants haïtiens, eux-aussi francophones, et est donc devenu leur terre d'accueil traditionnelle. L'Accord Couture-Cullen (1978), ainsi qu'une nouvelle entente signée en 1991, autorisent le Québec à choisir ses immigrants en fonction de son propre système de points, qui a par ailleurs été révisé en 1996. De jeunes immigrants francophones scolarisés sont ainsi admis en fonction des priorités fixées par les autorités provinciales (Boudarbat et Boulet 2007).

Sans doute la réforme de 1996 explique-t-elle l'augmentation soudaine en 1997 du nombre d'immigrants haïtiens de catégorie économique (représentant auparavant une plus petite part de l'immigration haïtienne) (voir le chapitre 3). Comparativement à l'Ontario, le fait de privilégier les compétences linguistiques en français s'est traduit au Québec par une plus faible augmentation du nombre d'immigrants détenteurs d'un diplôme universitaire. Le paysage de l'immigration à l'échelle canadienne ne reflète donc pas nécessairement les tendances observées au Québec.

premiers pays d'origine de travailleurs temporaires étrangers, avec 6 500 arrivées en 2006. Cette tendance est cependant à la baisse comme pour les travailleurs migrants permanents. Au cours des dix dernières années, la Jamaïque est passée du 5^e au 10^e rang des pays d'origine fournisseurs de travailleurs temporaires, représentant en 2006 seulement 3,9 pour cent des arrivées comparativement à 7,9 pour cent en 1980 (CIC 2006). Selon les évaluations de la Banque de Jamaïque (voir chapitre 4), les envois de fonds de travailleurs saisonniers représentent dix (10) pour cent du total des envois de fonds.

2001–2006 : un aperçu de la population étrangère au Canada

La population étrangère du Canada présentait cinq caractéristiques de base en 2006 :

Tout d'abord selon le recensement de 2006, les résidents d'origine étrangère, au nombre de près de 6,2 millions, représentaient 19,8 pour cent de la population canadienne. Non seulement est-ce pour cette année là un des plus hauts taux au monde (seule l'Australie faisant mieux avec 22,2 pour cent), c'est aussi le plus haut taux atteint au Canada depuis 1931. La population canadienne d'origine étrangère a donc augmenté de 16,6 pour cent entre 2001 et 2006 tandis que la population d'origine canadienne n'a augmenté que de 3,3 pour cent pendant cette même période (Chui, Tran et al, 2007).

Deuxièmement, l'Asie est la composante dominante de la population canadienne d'origine étrangère. Les cinq principaux fournisseurs de main-d'œuvre étrangère étaient en 2001 des pays asiatiques comparativement à quatre des cinq premiers en 2006 (Tableau 5). Les immigrants asiatiques (y compris ceux du Moyen-orient) représentaient un peu moins de soixante (60) pour cent de la population d'origine étrangère globale. La contribution européenne continuait à décliner tandis que celle de l'Amérique latine et des Caraïbes s'accroissait quelque peu.

Troisièmement, trois provinces, à savoir l'Ontario, le Québec et la Colombie-Britannique accueillent 85,8 pour cent des nouveaux immigrants depuis 2001. C'est le Québec

Tableau 5. Dix premiers pays d'origine d'immigrants récents, 2001–2006

Rang	Recensement 2006	Recensement 2001
1	République populaire de Chine	République populaire de Chine
2	Inde	Inde
3	Philippines	Philippines
4	Pakistan	Pakistan
5	États-Unis d'Amérique	Hong Kong
6	Corée du Sud	Iran
7	Roumanie	Taiwan
8	Iran	États-Unis d'Amérique
9	Royaume-Uni	Corée du Sud
10	Colombie	Sri Lanka

Source : Statistique Canada.

qui a connu la plus forte croissance de résidents d'origine étrangère (20,5 pour cent comparativement à la moyenne nationale de 13,6 pour cent). Toronto, Montréal et Vancouver, les trois plus grands centres urbains du Canada ont été de 2001 à 2006 les destinations de choix de la majorité des nouveaux arrivants. Près de 96 pour cent d'entre eux, soit 765 000 sur 1 110 000 nouveaux arrivants, s'y sont établis. C'est la ville de Toronto qui a remporté la palme (447 900) suivie de Montréal (165 300) et de Vancouver (151 700). Selon la plus récente Enquête longitudinale auprès des immigrants (Statistiques Canada, 2003b), 75 pour cent des répondants ont cité l'existence dans ces trois villes de réseaux de soutien de la diaspora comme principal facteur de leur choix de destination (Statistiques Canada, 2003b, 2007).

Quatrièmement, les nouveaux immigrants sont sensiblement plus jeunes que la population d'origine canadienne. En 2006, 57,3 pour cent des immigrants admis depuis 2001 avaient entre 25 et 54 ans comparativement à 42,3 pour cent des résidents d'origine canadienne (Statistiques Canada 2007).

Cinquièmement, la majorité des nouveaux immigrants détiennent un diplôme universitaire. Cinquante-un (51) pour cent des immigrants arrivés entre 2001 et 2006 détenaient un diplôme universitaire comparativement à seulement 20 pour cent des résidents d'origine canadienne. Seulement 28 pour cent des immigrants détenaient un diplôme universitaire avant 2001 (Statistiques Canada 2008).

Ces données semblent porteuses d'espoir pour les récents travailleurs migrants. Pourtant, les dernières tendances font état de difficultés croissantes pour les travailleurs étrangers qui souhaitent intégrer la vie économique canadienne.

Récents enjeux en matière d'assimilation économique des travailleurs migrants

La question de l'intégration des nouveaux immigrants est dorénavant une priorité de la politique d'immigration canadienne. La sous-utilisation croissante des compétences des immigrants, qui se traduit pour eux par des revenus moins élevés et un désavantage com-

paratif sur le marché du travail, est un des obstacles en matière d'intégration à l'économie canadienne. Cela peut avoir des répercussions sérieuses sur la capacité des travailleurs migrants à expédier des fonds au pays d'origine.

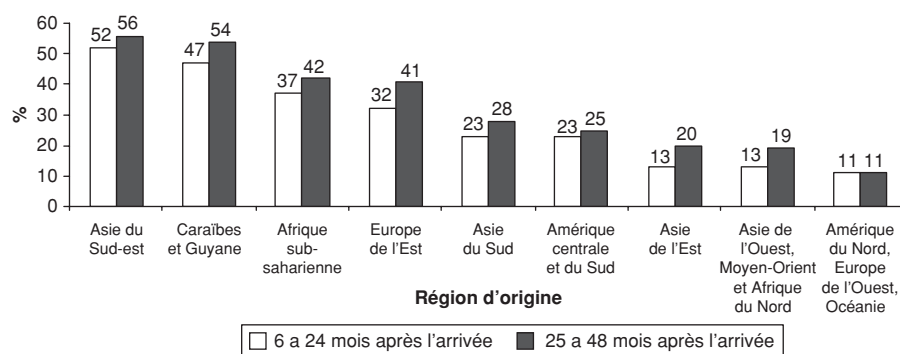
Malgré l'amélioration du niveau d'éducation moyen au cours des quinze dernières années, les anciens immigrants semblent avoir mieux réussi sur le marché du travail canadien que les nouveaux immigrants. Cette tendance est étonnante compte tenu de la grave pénurie de main-d'œuvre qualifiée au Canada et des modifications apportées graduellement par les autorités au système de points d'appréciation dans le but de recruter davantage d'immigrants qualifiés. De fait, près de 51 pour cent des immigrants arrivés entre 2001 et 2006 détenaient un diplôme universitaire, ce qui tranche nettement sur les quelques 20 pour cent de détenteurs de diplômes au sein de la population canadienne en général. D'autre part, ces chiffres témoignent d'une amélioration significative de la scolarisation comparativement aux anciens immigrants, alors que seulement 28 pour cent des immigrants arrivés au Canada avant 2001 détenaient un diplôme universitaire (Statistiques Canada 2006).

Le plus haut niveau de scolarisation chez les nouveaux immigrants canadiens ne semble pas, règle générale, avoir mené à des salaires plus élevés. De fait, le revenu réel des hommes immigrés récemment et employés à temps plein pendant un an, semble avoir diminué en moyenne de 7 pour cent entre 1980 et 2000. Par contre, le revenu réel des hommes d'origine canadienne a augmenté de 7 pour cent pendant cette même période (Statistiques Canada 2006). Pour bien illustrer la situation, l'étude a établi que le salaire réel des travailleurs immigrants admis au Canada entre 1975 et 1979 et qui travaillent à temps plein était en 1980 d'environ 40 600 dollars CAN alors que leurs homologues arrivés entre 1995 et 1999 ne gagnaient en l'an 2000 qu'environ 37 900 dollars CAN. Cela signifie, par rapport à la population générale, que le revenu d'immigrants mâles était en 1980 de 17 pour cent inférieur à celui des hommes d'origine canadienne. Cet écart avait plus que doublé en l'an 2000 pour atteindre 40 pour cent (Statistiques Canada 2003b). Des analyses antérieures ont identifié la récession du début des années 1980 et les compétences moins élevées des immigrants comme facteurs potentiels de l'écart croissant de revenu entre les immigrants et la population canadienne en général. Il existe toutefois d'autres facteurs.

Le fait que le marché du travail canadien ne reconnaisse pas toujours les qualifications professionnelles des immigrants, à moins que ces compétences et références (éducation, formation, etc.) n'aient été acquises au Canada ou dans un autre pays reconnu, peut être un autre facteur. Cela intéresse aussi bien le gouvernement que les immigrants. C'est pourquoi les autorités canadiennes ont d'ores et déjà adopté des mesures pour favoriser et promouvoir la reconnaissance des références et expériences étrangères. Il convient d'intensifier cette démarche. De fait, certains des programmes en cours seront abordés plus en détail dans la dernière section du présent rapport.

L'envoi de fonds en provenance du Canada

Si l'envoi de fonds est une pratique courante parmi les résidents étrangers en sol canadien, le Canada n'a jamais évalué ce phénomène à titre de source distincte de renseignements. De fait, la balance canadienne des paiements comporte à cet égard des espaces en blanc au

Figure 19. Canada : pourcentage d'immigrants récents qui envoient des fonds

Source : représentation de l'auteur selon Houle et Schellenberg (2008).

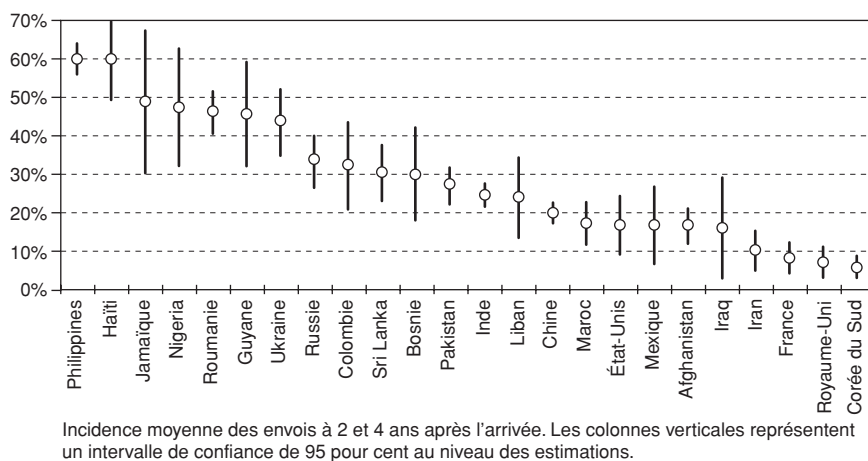
niveau des *Envois de fonds des travailleurs, rémunération des employés et transferts des travailleurs migrants*. La présente section introduit les conclusions des récentes recherches-sondages sur les pratiques d'envoi de fonds des récents immigrants ainsi que plusieurs estimations des flux d'envois de fonds en provenance du Canada.

Pratiques d'envoi de fonds des récents immigrants

La plus récente Enquête longitudinale auprès des immigrants au Canada (ELIC) jette un nouvel éclairage sur les pratiques d'envoi de fonds des travailleurs migrants. Houle et Schellenberg ont extrait et analysé en 2008 des données de l'ELIC, incluant des sondages sur un échantillon d'immigrants : en premier lieu ceux arrivés au Canada entre le 1^{er} octobre 2000 et le 30 septembre 2001 ; deuxièmement ceux âgés de 15 ans et plus au moment de leur arrivée ; et troisièmement, ceux venus à l'étranger après avoir fait une demande d'entrée auprès d'une mission canadienne à l'étranger. Au total, 7 700 immigrants ont été interrogés à trois reprises : après 6 mois, après deux ans et après quatre ans de vie en tant que résidents canadiens. L'on a demandé aux répondants s'ils avaient expédié des fonds depuis leur dernière entrevue et le cas échéant, la somme moyenne envoyée (Houle et Schellenberg 2008).

Règle générale, moins de la moitié des répondants (41 pour cent) ont affirmé avoir envoyé des fonds au cours de leurs quatre premières années de résidence. Une tendance à la hausse des envois de fonds se dégage lorsque l'on scinde l'horizon prévisionnel (0,5 à 2 ans et 2 à 4 ans) (Figure 19). À l'exception marquée des régions les plus développées (Amérique du Nord, Europe de l'Ouest et Océanie), plus d'immigrants ont expédié des fonds au cours de la deuxième période (Houle et Schellenberg 2008).

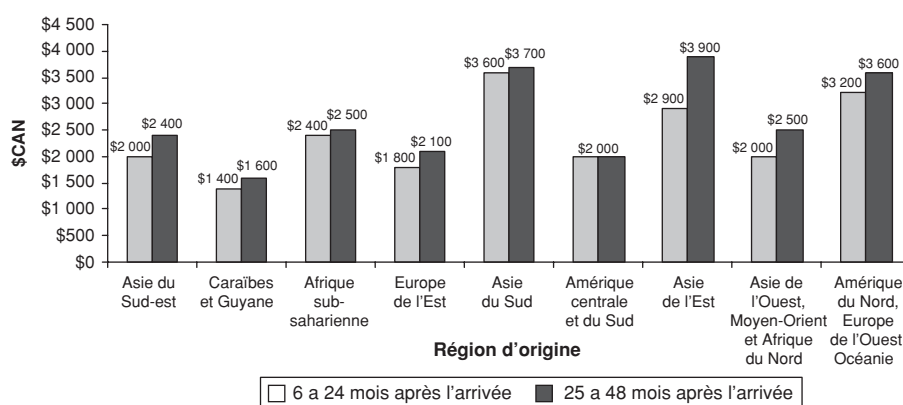
L'Asie du Sud-Est et les Caraïbes semblent être pour ces deux périodes les deux régions qui affichent les plus hauts pourcentages de travailleurs migrants expéditeurs de fonds, soit respectivement 52 et 56 pour cent et 47 et 54 pour cent. Les travailleurs migrants de régions moins bien nanties tendent à compter sur une plus grande communauté d'expéditeurs que ceux des économies mieux nanties (Figure 20). Les données afférentes à Haïti, la Jamaïque

Figure 20. Pourcentage de répondants qui envoient des fonds, par pays natal

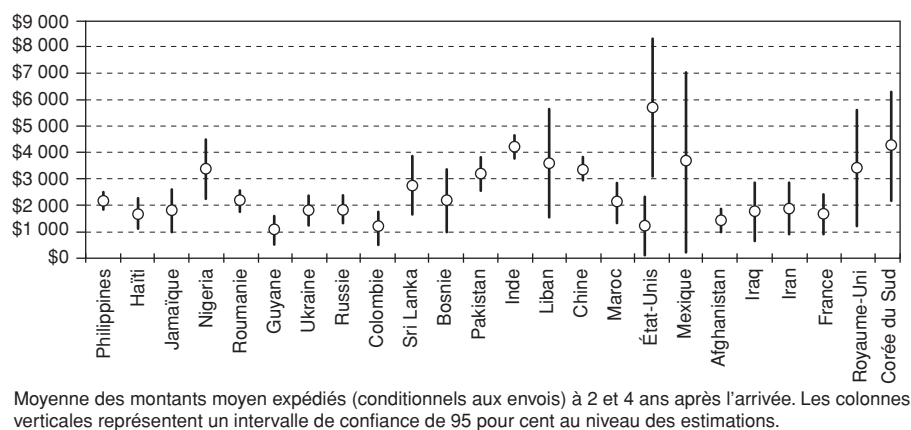
Source : représentation de l'auteur selon Houle et Schellenberg (2008).

et la Guyane indiquent que les travailleurs migrants des Caraïbes sont davantage enclins à envoyer des fonds que d'autres communautés (voir par exemple Haïti qui mène le bas avec les Philippines) (Houle et Schellenberg 2008).

Le classement change cependant de façon significative si l'on prend en compte les montants annuels moyens expédiés (Figure 21). L'Asie du Sud et l'Asie de l'Est émergent alors comme d'importants expéditeurs de fonds avec l'Europe de l'Ouest, les États-Unis et l'Océanie. Les Caraïbes figurent parmi les régions qui affichent les plus faibles montants moyens d'envois de fonds (entre 1 400 et 1 600 dollars CAN par an), chiffres qui correspondent à

Figure 21. Canada : Montant moyen annuel envoyé par les migrants récents

Source : représentation de l'auteur selon Houle et Schellenberg (2008).

Figure 22. Montant annuel moyen envoyé par les répondants expéditeurs, par pays natal

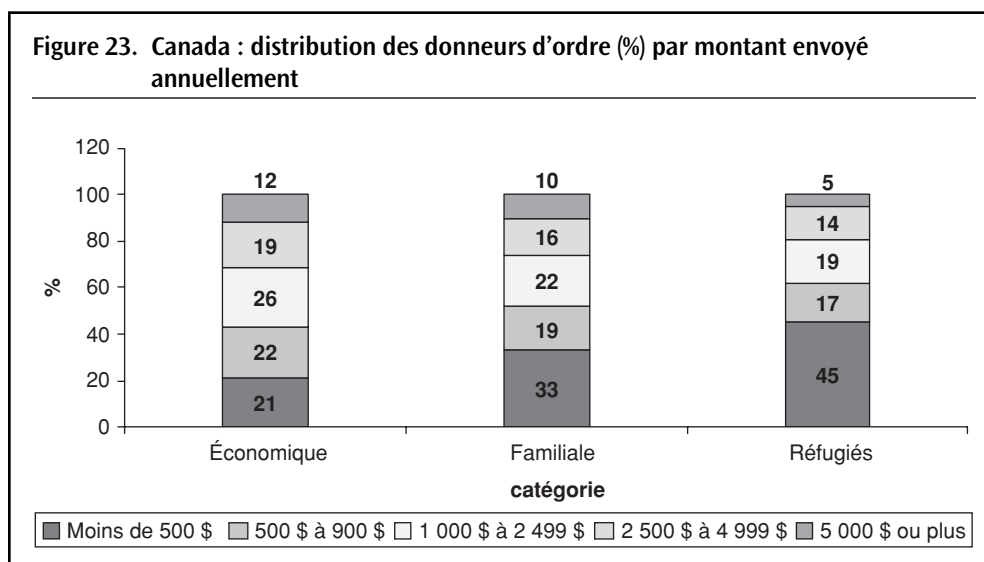
Source : Houle et Schellenberg (2008).

d'autres estimations de sondages ciblés menés auprès de travailleurs migrants d'Haïti et de la Jamaïque (voir les chapitres 3 et 4).

Règle générale, les transactions annuelles moyennes effectuées par les expéditeurs sont faibles pour les pays de forte propension à envoyer des fonds et hautes pour les pays de faible propension à envoyer des fonds (Figure 22). Dans ce dernier cas, il se peut que de plus petits mais plus fréquents transferts de fonds conviennent davantage aux destinataires qui dépendent d'envois de fonds.

Tant le nombre d'expéditeurs que le montant moyen expédié tendent à augmenter au fil du temps. Cela donne à penser que les récents immigrants sont plus enclins à envoyer des fonds au fur et à mesure que s'améliorent leurs conditions d'établissement et qu'ils dénichent une source de revenu stable. L'analyse multidimensionnelle de la régression confirme cette tendance. La probabilité d'envoi de fonds augmente aussi selon la tranche du revenu familial, allant de 10 pour cent chez les familles dont le revenu est inférieur à 10 000 dollars CAN à 36 pour cent chez les familles dont le revenu dépasse 70 000 dollars CAN (Houle et Schellenberg 2008). D'autre part, les travailleurs à temps plein sont plus enclins à expédier des fonds que les travailleurs à temps partiel.

Les données de l'ELIC indiquent que les pratiques des immigrants permanents en matière d'envoi de fonds, plus précisément des immigrants économiques, familiaux et réfugiés, sont réparties également entre les diverses catégories : 29 pour cent des immigrants économiques et familiaux ont expédié des fonds au cours de la deuxième période de référence comparativement à 31 pour cent des réfugiés. Par contre, les transactions annuelles moyennes indiquent que les immigrants économiques, davantage susceptibles d'avoir des revenus plus élevés, expédient des sommes annuelles plus importantes (3 000 dollars CAN) que les autres catégories d'immigrants (respectivement 2 700 et 1 900 dollars CAN) (Figure 23). Près de la moitié des réfugiés expéditeurs ont effectué en moyenne des transactions annuelles de moins 500 dollars CAN comparativement à 33 pour cent des immigrants familiaux et 21 pour cent des immigrants économiques.



Source : calculs de l'auteur selon les données de Statistiques Canada.

Le Tableau 6 démontre que le montant moyen expédié annuellement, en tant que pourcentage du revenu familial, demeure similaire d'une catégorie d'immigrants à l'autre, deux ans ou quatre ans après l'arrivée. Ce pourcentage varie de 3,1 à 3,5 pour cent et de 3 à 2,8 pour cent du revenu selon la période. Les immigrants familiaux affichent une plus forte incidence de transactions moyennes sur le revenu personnel (plus de 10 pour cent)

Tableau 6. Envois de fonds et catégories d'immigrants				
	Total	Économique	Familial	Réfugié
<i>2 ans après l'arrivée de ceux qui ont expédié des envois de fonds</i>				
Revenu personnel total moyen	\$22 200	\$27 200	\$14 100	\$12,
Montant moyen envoyé en pourcentage du revenu personnel total moyen	7,5 %	6,7%	10,4 %	8,1 %
Revenu familial total moyen	\$48 700	\$51 000	\$47 400	\$28 300
Montant moyen envoyé en pourcentage du revenu familial total moyen	3,4 %	3,5%	3,1 %	3,6 %
<i>4 ans après l'arrivée de ceux qui ont expédié des envois de fonds</i>				
Revenu personnel total moyen	\$28 200	\$33 600	\$17 500	\$16 400
Montant moyen envoyé en pourcentage du revenu personnel total moyen	5,9 %	5,4 %	8,4 %	6,1 %
Revenu familial total moyen	\$57 200	\$61 100	\$52 600	\$36 100
Montant moyen envoyé en pourcentage du revenu familial total moyen	2,9 %	3 %	2,8 %	2,8 %

Source : Houle et Schellenberg (2008).

que les réfugiés (8,1 pour cent) et que ceux de la catégorie économique (6,7 pour cent) (Houle et Schellenberg 2008).

Si les données fournissent des scénarii intéressants, elles ont aussi leur limite. Insister sur les agissements personnels peut entraîner une sous-estimation ou une surestimation des pratiques d'envois de fonds familiales. D'autre part, l'horizon prévisionnel maximal de quatre ans après l'arrivée n'offre aucune projection des envois de fonds au-delà de cette période. Les résidents temporaires étaient également exclus de l'échantillon (Houle et Schellenberg 2008). En outre, la réticence tout à fait naturelle des expéditeurs à divulguer la nature et l'ampleur des transactions peut avoir un effet de distorsion. Les conclusions de l'enquête offrent cependant des renseignements utiles sur l'évolution des pratiques d'envois de fonds au fil du temps et selon la région, le pays d'origine et la catégorie de travailleurs migrants.

Le marché canadien des services d'envois de fonds : objectif Caraïbes

Les opérateurs de transferts de fonds (OTF) dominent le marché canadien des envois de fonds de travailleurs migrants. Malgré quelques institutions bancaires actives sur le marché, en partenariat avec des OTF, les banques ne sont guère présentes. Certaines coopératives de crédit, particulièrement dans la province de Québec, proposent d'ores et déjà des services d'envois de fonds sur une base indépendante ou en partenariat avec des OTF.

Au Canada, la majorité des OTF interrogés qui ciblent le marché des Caraïbes sont devenus actifs sur le marché des envois de fonds au cours des années 1990 ou 2000. Rares sont ceux qui ont débuté leurs activités dans les années 1970 ou 1980. Plusieurs se sont lancés en affaires après avoir constaté la croissance du marché des envois de fonds et ses débouchés. L'on retrouve essentiellement deux types d'OTF. En premier lieu, de grandes multinationales telles que Western Union et Moneygram. Le deuxième type regroupe des OTF de plus petite taille qui ciblent habituellement les travailleurs migrants et se limitent à quelques couloirs. Ces plus petits OTF émanent souvent des pays d'origine des travailleurs migrants. Rares sont les OTF dont le siège social est au Canada. Ceux qui s'y trouvent ont généralement été implantés par des immigrants ou des particuliers qui sont en relation étroite avec les communautés ethniques.

Qu'il s'agisse d'institutions financières ou de propriétaires de petites entreprises au sein de communautés d'immigrants, dans les deux cas les OTF cherchent à étendre leurs activités par l'entremise d'agents. En ce qui concerne les couloirs haïtiens, les OTF sont regroupés dans la région de Montréal en raison de son importante population haïtienne. Quant aux couloirs jamaïcains, les OTF sont regroupés dans la région de Toronto en raison de l'importante population jamaïcaine locale.

Selon les OTF, la concurrence s'est intensifiée au cours des dernières années en raison des nouveaux venus sur le marché. L'on retrouve facilement de nos jours, tant en Haïti qu'en Jamaïque, des OTF rattachés à des banques locales ou régionales. Les nouveaux venus sont des opérateurs ethniques appréciés des communautés locales de par leur statut d'entreprise nationale issue du pays d'origine. Leurs prix sont souvent plus compétitifs que ceux des multinationales. Les frais de transferts ont baissé, tant en Haïti qu'en Jamaïque, quoique de façon plus marquée en Jamaïque (voir les chapitres 3 et 4).

Ententes d'exclusivité. Fort heureusement, les ententes d'exclusivité ne peuvent être exécutées compte tenu de la loi canadienne sur l'atteinte à la concurrence. En cas contraire, il arrive souvent que les OTF multinationaux exigent que le client signe une entente d'exclusivité pour l'empêcher de faire affaire avec une entreprise concurrente. Toutefois, au Canada, un agent peut proposer ses services par le biais de plusieurs entreprises, donnant au client la possibilité de comparer sur-le-champ ses services et coûts et de sélectionner l'entreprise de son choix. De toute évidence, le client est mieux desservi par un plus grand nombre d'options. Par contre, les prestataires de services doivent attirer les clients en baissant leurs frais, en offrant des services différents et uniques, ou tout simplement plus de commodité.

Intérêt des banques pour les services d'envois de fonds. Le marché international des envois de fonds a connu un essor rapide au cours des dernières années. Les banques de tous les coins du globe ont vite constaté les bénéfices potentiels. De fait, les virements télégraphiques traditionnels et coûteux pour les institutions bancaires ne sont peut-être pas idéals pour les petites transactions. C'est d'ailleurs ce qui permet aux OTF de faire concurrence aux banques en offrant des services rapides, fiables et accessibles par l'entremise d'un système de messagerie et d'un vaste réseau d'agents. Par contre, les banques peuvent collaborer avec des OTF pour offrir des services d'envois de fonds mutuellement avantageux. Les banques peuvent gagner de nouveaux clients qui autrement n'utiliseraient pas le système bancaire traditionnel et se voient apposer l'étiquette d'établissement « actif » en raison du va-et-vient accru des clients. Quant aux OTF, ils n'ont plus à s'inquiéter des problèmes de liquidité, de règlement ou même de sécurité, les banques ayant leurs propres systèmes de sécurité. Ils n'ont plus d'autre part à former du personnel à partir de zéro, le personnel bancaire étant familier avec ces activités.

Par contre, certaines banques hésitent à joindre le marché croyant que les coûts primeront sur les bénéfices. De fait, le prix de revient des services d'envois de fonds est élevé puisqu'une transaction moyenne ne dépasse habituellement guère cent ou deux cent dollars. Le volume de transactions doit donc être très élevé pour que la banque fasse ses frais. Les banques considèrent d'autre part les services d'envois de fonds comme une entreprise à risque élevé non pas en raison du risque financier mais des risques de blanchiment de capitaux de financement du terrorisme. Pour gérer ce risque, les banques supportent le coût de la mise en place de contre-mesures adéquates et efficaces. Une de ces contre-mesures consiste à créer des profils de clients : à titre d'exemple, les clients qui ont habituellement recours à des services d'envois de fonds tendent à être des clients « inattendus » ce qui rend difficile leur profilage. De nos jours, les banques acceptent rarement de servir un client inattendu qui ne souhaite faire qu'une seule transaction.

Notamment pour les motifs susmentionnés, les banques canadiennes ont tardé à réagir à ce marché croissant des envois de fonds et, tel que mentionné précédemment, rares sont celles qui ont proposé des services en collaboration avec des OTF. Certaines banques refusent tout simplement d'y voir un marché profitable, notamment parce qu'elles jugent déjà élevée la « bancarisation » au Canada en raison de la politique gouvernementale visant à accroître l'accès des populations à faible revenu aux services financiers et que les possibilités d'élargissement de la clientèle sont par conséquent minces.

Envois en nature. La tradition d'expédier des barils et des marchandises est l'une des principales caractéristiques des transferts vers la région des Caraïbes. Si les transferts monétaires ont la côte, barils et marchandises sont encore expédiés aux familles, particulièrement à l'occasion d'événements spéciaux tels que fêtes, anniversaires, mariages, etc. Il est possible de se procurer un grand baril et d'y entasser vêtements, chaussures, jouets ou toute autre nécessité et ou cadeau destiné à la famille. Cela impliquant l'envoi de marchandises, les frais d'expédition d'un baril sont élevés. D'autre part, le destinataire doit ramasser le baril aux douanes et le cas échéant, payer taxes et frais. En ce qui concerne les denrées alimentaires, plusieurs des OTF qui ciblent les Caraïbes offrent un service de distribution. Ils fournissent au client un menu comportant des articles tels que riz, sucre et huile et livrent à la famille les articles choisis.

Évaluer les envois de fonds au Canada : un défi

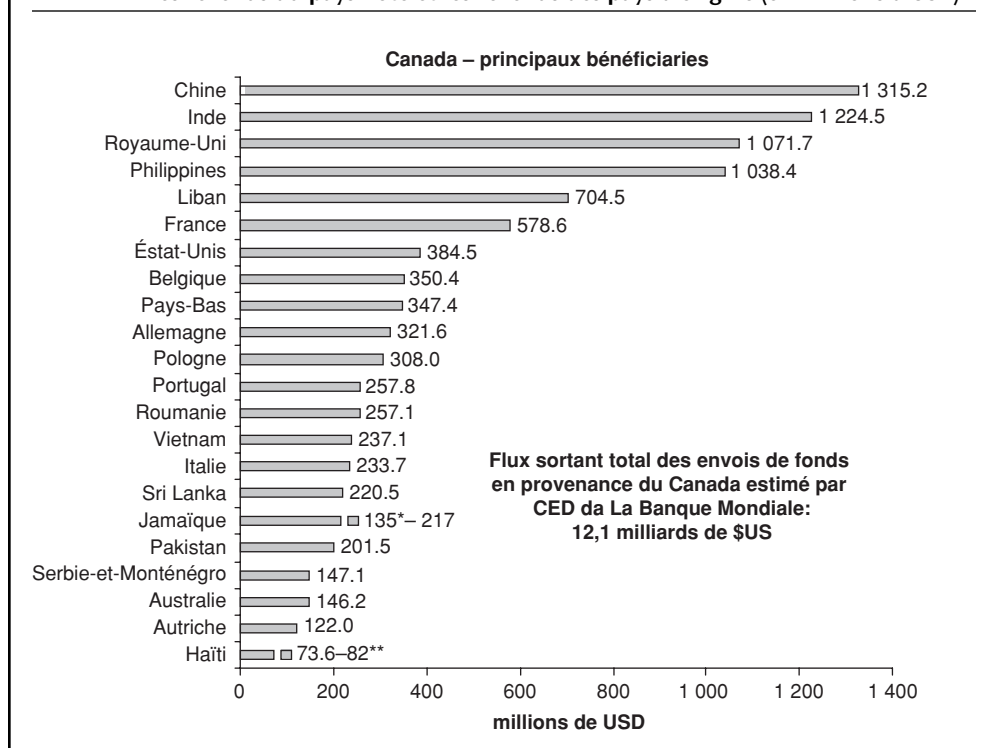
Évaluer l'ampleur exacte des envois de fonds des immigrants n'est pas une tâche facile. Une macro-approche, fondée sur les données officielles des institutions financières et des OTF, ne cerne que les transferts officiels et encore seulement à la condition que les prestataires de services d'envois de fonds soumettent aux autorités, tel qu'exigé, des rapports précis et périodiques. L'on estime pourtant considérables les transferts parallèles à l'échelle internationale. Une micro-approche fondée sur les enquêtes auprès de travailleurs migrants peut nous aider à mieux comprendre les envois de fonds mais ces enquêtes ne sont pas toujours précises car expéditeurs et destinataires hésitent souvent à communiquer des renseignements sur des questions monétaires.

Plusieurs pays intègrent le montant officiel des envois de fonds de travailleurs aux statistiques sur la balance annuelle des paiements (Bdp) dans la catégorie « Envois de fonds des travailleurs » ou « Rémunération des employés ». Au Canada, ces données sont jointes aux « Autres transferts privés » (Ralhan et Caron 2007). Les « Autres transferts privés » regroupent plus que les envois de fonds des travailleurs ce qui rend problématique l'identification du montant officiel précis de ces envois de fonds. L'amélioration du processus de consignation des envois de fonds des travailleurs migrants dans la balance des paiements fait toujours l'objet d'un débat. Pour l'instant, les statistiques relatives à la balance des paiements ne constituent pas un indicateur fiable pour déterminer l'ampleur des envois de fonds en provenance du Canada.

Les données fournies par Citoyenneté et Immigration Canada (CIC) et par l'Enquête sur les dépenses des ménages pourraient faire l'objet d'une analyse plus poussée bien que ces sources privilégient la plupart du temps les entrées de fonds plutôt que les sorties de fonds auxquelles s'intéresse davantage la présente étude. En outre, le taux de réponse à ces enquêtes est souvent très faible.

Statistiques Canada a récemment étudié l'ampleur globale des flux d'envois de fonds en provenance du Canada. Autant que nous sachions, il s'agit là d'une première tentative des autorités canadiennes d'évaluer l'ampleur des fonds expédiés par les travailleurs migrants. Cette estimation était basée sur les entrées de travailleurs migrants au Canada, la durée de leur séjour, leur comportement en matière d'envois de fonds, le revenu moyen gagné au fil du temps et le pourcentage estimé du revenu alloué aux envois de fonds. Le modèle d'étude utilisé était une version modifiée de la méthode de projection des flux

Figure 24. Estimation des envois de fonds bilatéraux en utilisant les stocks migratoires, les revenus du pays hôte et les revenus des pays d'origine (en millions d'USD)



*Pour la Jamaïque, l'extrémité inférieure fait référence aux estimations de la Banque de Jamaïque pour 2007.

** Pour Haïti, l'extrémité supérieure fait référence aux estimations de l'auteur basées sur le Recensement de la population de 2006 de Statistique Canada, enquête CERLAC 2005 sur la population haïtienne au Canada (voir chapitre 3).

Source : Estimations de la Banque mondiale, Banque de Jamaïque.

d'envois de fonds du *US Bureau of Economic Analysis* (BEA). Selon cette méthode, le total estimé des sorties d'envois de fonds du Canada s'élevait à dix-sept (17) milliards de dollars CAN.

Selon les données fournies par le Groupe d'économie du développement de la Banque mondiale, le total des envois de fonds en provenance du Canada s'élevait en 2006 à environ 12 milliards de dollars US, soit environ 0,96 pour cent du PIB canadien. L'écart entre ces deux estimations semble découler des différentes méthodologies utilisées. L'écart n'est toutefois pas extrême au point d'invalider l'une ou l'autre des estimations. L'estimation du Groupe d'économie du développement repose sur les trois principaux facteurs suivants : le capital des immigrants expéditeurs et destinataires, le revenu des travailleurs migrants à l'étranger (le capital des travailleurs migrants multiplié par le revenu par habitant des économies destinataires) et les niveaux de revenus dans les pays expéditeurs (Ratha et Shaw 2007). Le total des envois de fonds en provenance du Canada a ensuite été dérivé en additionnant la taille de chaque couloir impliquant le Canada (Figure 24).

Selon la Banque de Jamaïque (BOJ), les flux d'envois de fonds du Canada vers la Jamaïque s'élevaient en 2007 à 135,5 millions de dollars US, soit sept (7) pour cent de l'ensemble des envois de fonds expédiés en Jamaïque cette même année. L'estimation du Groupe d'économie du développement pour ce couloir est nettement supérieure (217 millions de dollars US). Encore une fois, cette étude tient compte des flux officiels et parallèles tandis que la première étude repose sur les données rapportées par les institutions financières et entreprises d'envois de fonds, c'est-à-dire uniquement les flux officiels. Si les flux parallèles ne justifient pas à eux seuls l'écart entre les deux chiffres, ils sont certainement l'un des facteurs contributifs.

Quant à Haïti, le T4 de la Banque mondiale T4 situe à 73,6 millions de dollars US les entrées d'envois de fonds. Si aucune donnée haïtienne n'est disponible aux fins de comparaison, l'on trouve certaines estimations fondées sur la recherche. À titre d'exemple, Orozco (2006) situe le flux bilatéral des envois de fonds entre Haïti et le Canada entre 65 et 75 millions de dollars US. Ce flux serait cependant de plus de 82 millions de dollars CAN selon le Recensement canadien de 2006 et l'Enquête de 2005 du CERLAC auprès de la population haïtienne (voir chapitre 3). Ces estimations reposent sur des enquêtes et sur le revenu et le capital des travailleurs migrants. Malgré certains écarts, ces estimations sont un point de repère utile pour bien saisir l'ampleur éventuelle des flux parallèles lorsque comparées aux données officielles consignées.

Si ces estimations et ces chiffres donnent une idée de l'ampleur potentielle des flux d'envois de fonds, il faut être prudent le moment venu de les interpréter.

Flux informels. Les flux d'envois de fonds via les PSTF n'étant pas enregistrés, il est tout aussi difficile d'avancer une estimation de l'ampleur des flux informels sortant du Canada. Il en résulte que les estimations des envois de fonds basées sur des enquêtes, qui rendent compte bien souvent aussi bien des flux formels qu'informels, ne peuvent être comparées aux données officielles. En outre, au Canada, les PSTF n'ont été que très récemment soumis à un système d'inscription (juin 2008) et il est par conséquent trop tôt pour évaluer s'il existe encore un nombre important de PSTF non enregistrés en activité. Il s'agit là de toute évidence d'un domaine nécessitant une collecte de données et une recherche plus approfondies.

Cadre juridique et réglementaire pour les prestataires de services de transferts de fonds au Canada

Au Canada, les Opérateurs de transfert de fonds (OTF) et leurs agents sont assujettis à la *Loi sur le recyclage des produits de la criminalité et le financement des activités terroristes (LRPCFAT)*. L'unité du renseignement financier du Canada, à savoir le Centre d'analyse des opérations et déclarations financières (CANAFE), a été créé pour faciliter la détection, la prévention et la dissuasion du blanchiment d'argent et du financement des activités terroristes en fournissant des informations à l'appui des enquêtes ou poursuites judiciaires en cas de délits de blanchiment de capitaux. Le CANAFE est chargé d'administrer et de surveiller la conformité aux exigences de la LRPCFAT pour les entités financières, parmi lesquelles figurent les OTF, définis dans la LRPCFAT comme des Entreprises de transfert de fonds ou de vente de titres négociables ou des Entreprises de services monétaires (ESM).

- L'expression générale « entreprises de services monétaires » désigne les entités qui :
- Font des opérations de change
- Remettent des fonds ou transmettent des fonds par tout moyen ou par l'intermédiaire d'une personne, d'une entité ou d'un réseau de télévirement
- Émettent ou rachètent des mandats-poste, des chèques de voyage ou des titres négociables semblables

Mis à part le CANAFE, ni les OTF ni leurs agents ne sont soumis à une entité réglementaire principale. Les OTF tels que les banques, les sociétés fiduciaires et les organismes de crédit constitués en vertu de la loi fédérale sont supervisés par le Bureau du surintendant des institutions financières (BSIF). Comme nous l'avons dit précédemment, jusqu'il y a peu, les banques ne considéraient pas les services d'envoi de fonds de comme un produit commercial viable en raison du faible volume des transactions. Les services d'envoi de fonds sont principalement proposés par les OTF et leurs agents. Ces derniers sont généralement des petits chefs d'entreprise, qui exercent néanmoins leur activité dans le cadre d'un réseau plus important tel que Western Union ou Moneygram. Les OTF ne sont soumis à aucune interdiction en matière de services de change.

Les normes internationales en matière de LBC/LFT, et plus particulièrement la Recommandation spéciale VI des 40 + 9 Recommandations du Groupe d'action financière (GAFI), préconisent que les pays prennent des mesures afin de s'assurer que les personnes physiques ou morales fournissant des services de transfert de fonds obtiennent une autorisation d'exercer/licence ou s'inscrivent sur un registre et qu'elles appliquent les exigences de surveillance, de déclaration et autres, selon les prescriptions de la méthodologie du GAFI.

Les services d'envoi de fonds traditionnels proposés par les banques canadiennes, notamment les virements électroniques via le système SWIFT, sont considérés comme des services bancaires de base et sont dès lors supervisés par un organisme de contrôle bancaire. Les services de virements électroniques proposés par les banques, cependant, ne constituent pas une méthode populaire de transfert de petites sommes d'argent en raison des frais forfaitaires élevés généralement prélevés par les banques pour les virements électroniques, bien supérieurs aux commissions prélevées par les OTF.

Risque de blanchiment de capitaux et de financement du terrorisme posé aux PSTF

Le Canada, en tant que pays de production, consommation et de transit du trafic mondial de stupéfiants, est potentiellement appelé à voir entrer et sortir de l'argent sale. Le marché de la drogue dans son ensemble atteindrait, selon les estimations, entre 15 et 43 milliards de dollars américains.¹³ Le Lower Mainland en Colombie britannique est particulièrement réputé comme étant une zone de culture de la marijuana, et la vente de cette culture illégale ne fait qu'accroître le risque de manœuvres de blanchiment de capitaux dans les régions voisines et dans l'ensemble du pays.

En 2006 et pour la seule province du Québec, 7 millions de dollars américains de recettes provenant du commerce de la cocaïne attendaient d'être blanchis et d'être renvoyés aux Caraïbes.¹⁴

13. Entretien avec la Gendarmerie royale du Canada (GRC)

14. Entretien avec la Gendarmerie royale du Canada (GRC)

Encadré 3 : Menace posée aux PSTF par le blanchiment des capitaux pour les fonds entrant/sortant des Caraïbes

Les PSTF sont confrontés à un risque élevé de blanchiment de capitaux. La Jamaïque et Haïti sont deux des zones de transit privilégiées pour le trafic de stupéfiants. La Jamaïque est en fait une des principaux pays de transit de la drogue et le plus gros producteur des Caraïbes de marijuana et de produits dérivés (Département d'État américain 2008). Entre 2004 et 2006, le pays arrivait en 6ème position des principaux pays fournisseurs de résine de cannabis, et représentait 7 % des saisies mondiales d'huile de cannabis en 2006 (ONUDC 2008). Le trafic de résine de cannabis entre la Jamaïque et le Canada est également particulièrement intense.

Les deux pays ont apparemment été impliqués dans le trafic de cocaïne également, en tant que zones de transit. La cocaïne, un business brassant plusieurs milliards de dollars, provient d'Amérique centrale et d'Amérique du Sud pour ensuite être envoyée aux États-Unis et au Canada. La cocaïne en provenance de la Colombie via le Venezuela est expédiée soit en Haïti soit en République dominicaine et ensuite en Amérique du Nord. Qu'il s'agisse de la Jamaïque ou de Haïti, la surveillance complexe du littoral par les patrouilles maritimes et la présence de pistes d'atterrissage non surveillées facilitent le trafic de stupéfiants et la contrebande en général (Département d'État américain 2008). De nombreux avions en provenance du Venezuela atterrissent à Haïti chaque jour, chacun d'entre eux transportant entre 500 et 700 kg de stupéfiants (Banque mondiale 2007a). En 2007, les avions suspectés de transporter de la drogue en provenance du Venezuela ont augmenté de 38 % par rapport à l'année précédente et 29 pistes d'atterrissage clandestines ont été identifiées en Haïti (Département d'État américain 2008). Dans ce même pays, les actes récurrents de détournement de fonds, contrebande, contrefaçon, trafic des êtres humains et de fraude fiscale constituent également des sources potentielles de fonds d'origine illicite (Banque mondiale 2007a). Le haut niveau de corruption, qui caractérise malheureusement Haïti à tous les niveaux de l'application de la loi, est un facteur de risque supplémentaire.

Du côté canadien, l'on dénombre quelques incidents impliquant des jeunes Haïtiens vivant au Québec et mêlés à des activités criminelles : ayant été exposés au crime en Haïti, ils se sont vu offrir la possibilité de gagner entre 5 000 et 8 000 dollars canadiens par semaine en baignant dans la prostitution ou le trafic de stupéfiants. Le chômage et les revenus très modestes augmentent bien souvent l'attrait de ces activités illicites. Les transferts fréquents de montants importants (c'est-à-dire plus de 500 dollars canadiens par opération) effectués par les Haïtiens pourraient fort probablement constituer des produits d'activités illicites.

Par ailleurs, la présence d'ESM dans les zones à forte criminalité et bas revenus des grandes villes du Canada n'est pas sans poser de risques. En effet, des opérations sous couverture menées par le passé ont montré que des ESM étaient directement impliquées dans le blanchiment des capitaux.

Malgré ces problèmes, la collaboration entre les unités de renseignement financier jamaïcaine, haïtienne et canadienne et les services de police reste faible.

Source : Entretien avec la Gendarmerie royale du Canada et World Bank Research.

La production et le trafic de stupéfiants ne constituent pas, bien évidemment, les seules sources de produits de la criminalité. Cet « argent sale » est généré par bien d'autres activités criminelles. Au Canada, le blanchiment de capitaux atteindrait entre 43 et 62 milliards de dollars américains,¹⁵ et les PSTF ne sont pas les seuls à être exposés à ce danger. Théoriquement, les PSTF et les banques présentent le même intérêt pour les blanchisseurs de capitaux et des bailleurs de fonds du terrorisme. En pratique, étant donné la pression réglementaire relativement forte exercée sur les banques, les autorités canadiennes s'inquiètent davantage de la vulnérabilité des ESM et notamment des PSTF. En outre, l'un des

15. Entretien avec la Gendarmerie royale du Canada (GRC).

principaux objectifs de l'organisme de régulation est de mettre tous les acteurs du marché sur un même pied.

En revanche, certains instituts de recherche estiment que le blanchisseur de capitaux moyen considère le recours aux PSTF comme trop complexe et éventuellement pas assez rentable, puisqu'il est difficile d'envoyer une grosse somme d'argent en une fois. En réalité, le manque de coordination et d'action conjointe des PSTF et des ESM au Canada n'a pas véritablement contribué à changer la perception selon laquelle ils sont des proies faciles du blanchiment de capitaux.

Bien qu'en termes de financement du terrorisme le Canada soit confronté à un risque général, le risque semble être plutôt limité en ce qui concerne les fonds transférés vers ou en provenance de la région des Caraïbes.

Lois et règlements applicables

À l'échelon fédéral, les OTF et leurs agents sont assujettis à la LRPCFAT. Le ministère des Finances est chargé de la politique réglementaire, ce qui implique de formuler des propositions de lois devant être approuvées par les organes responsables, d'entreprendre des évaluations de risques, de coordonner la mise en œuvre du cadre réglementaire ainsi que d'autres efforts en matière de LBC/LFT. Le CANAFE, tout en étant une agence indépendante, rapporte au Ministre des Finances et est chargé d'assurer la conformité à la LRPCFAT.

Le cadre réglementaire LBC/LFT a été établi en novembre 2001, lorsque des amendements portant sur la lutte contre le financement du terrorisme ont été ajoutés à la législation anti-blanchiment des capitaux existante. C'est ainsi qu'est née la Loi sur le recyclage des produits de la criminalité et le financement des activités terroristes. Il s'agissait là de la première tentative visant à réglementer les ESM. Certaines dispositions ont été immédiatement appliquées, alors que d'autres réclamaient des règlements spécifiques supplémentaires. L'une des faiblesses de cette première loi était que le CANAFE ne disposait pas d'un pouvoir suffisant en termes d'application et de sanctions, et en 2006, la loi a été amendée. Les amendements ont conféré un pouvoir de sanction supplémentaire au CANAFE, et ont soumis les ESM à des obligations supplémentaires conformes aux normes internationales. En outre, les nouveaux règlements ont modifié la définition des ESM en apportant les deux changements suivants : primo, les agents agissant uniquement en tant qu'agents d'une autre ESM sont exemptés de l'obligation d'inscription séparée de l'ESM principale ; et deuzio, les prestataires de services non officiels tels que les Hawaladars sont assujettis aux lois et règlements LBC.

Au Canada, il n'existe pas d'association officielle pour le secteur des ESM. Afin de sensibiliser le public et d'aborder ces questions, le CANAFE a mené une campagne d'information en faveur des ESM au travers de ses bureaux régionaux.

Les amendements aux règlements LRPCFAT portant sur les ESM sont entrés en vigueur en juin 2008. Les principaux éléments des amendements sont expliqués ci-dessous.

Inscription/autorisation (licence). Le Canada a créé un système d'inscription au niveau fédéral, qui est entré en vigueur le 23 juin 2008. Les personnes physiques et morales engagées dans les services d'envoi de fonds doivent maintenant s'inscrire (gratuitement) auprès du CANAFE.

Encadré 4 : Réglementation des PSTF à l'échelon provincial

Actuellement, aucune autorité provinciale ne s'est attelée à réglementer les PSTF, même si la province du Québec envisage actuellement un système d'autorisation pour les ESM incluant les PSTF.

Au Québec, un sous-comité sur les ESM a été créé en 2004 afin de coordonner les activités des diverses autorités à l'échelon provincial. Ces autorités relèvent des domaines de la fiscalité et des revenus, des marchés financiers, de la sécurité publique et de la justice. Deux des principaux objectifs de l'initiative étaient de prévenir à la fois la fraude et l'évasion fiscales ainsi que les activités de blanchiment des capitaux, et de prendre des mesures pour y remédier. Le premier mandat du sous-comité a été de profiler les crimes liés à la loi sur les produits de la criminalité et aux recettes fiscales. Le sous-comité s'est également chargé d'examiner plusieurs systèmes de blanchiment des capitaux/fraude fiscale impliquant un recours aux ESM.

À ce jour, le sous-comité compte trois grandes réalisations à son actif. Il a amendé une partie du cadre réglementaire pour les institutions financières réglementées au niveau provincial. Il a mené des enquêtes à grande échelle et a effectué un travail de recherche sur les ESM. Les enquêtes ont permis d'identifier deux grands systèmes en matière de blanchiment de capitaux : le système des fausses factures au sein du secteur de la construction, dans lequel les ESM étaient utilisées pour transférer des fonds vers les États-Unis ; et les activités de blanchiment des capitaux utilisant les ESM (principalement les bureaux de change). Un tiers des bureaux de change de Montréal était semble-t-il impliqué dans des activités criminelles.

L'utilisation des ESM à des fins criminelles semble être une tendance récurrente. Parfois, des organisations criminelles deviennent propriétaires de ces entités afin de blanchir des capitaux. Les bureaux de change et les guichets automatiques bancaires génériques ou « white label », dont on en dénombre plus de 35.000 à travers le Canada, semblent être les nouveaux vecteurs choisis par les criminels. Le Québec a enquêté sur dix grandes affaires impliquant ces bureaux et guichets. Puisque aucune exigence de confidentialité ne s'applique aux guichets automatiques, il y a un risque que les informations puissent être volées.

Au vu de la situation décrite ci-dessus, le gouvernement du Québec a tout intérêt à prendre les devants et à créer un cadre juridique. Le gouvernement du Québec envisage d'établir son propre système d'autorisation, calqué sur la loi uniforme sur les services monétaires. Actuellement, des efforts sont consentis pour identifier les secteurs cibles, pour déterminer le niveau approprié de surveillance et pour identifier l'organisme réglementaire responsable.

Les conditions d'obtention de l'autorisation devraient inclure vraisemblablement :

- une pièce d'identité du demandeur
- une preuve de l'origine des fonds
- la présentation de relevés d'opérations

Pour la province du Québec, les PSTF ne sont pas au premier rang des priorités car le nombre de cas impliquant des entreprises de transfert de fonds ou des agents est minime comparé à ceux impliquant l'utilisation d'autres ESM. En outre, étant donné la nature internationale des transactions, une réglementation à l'échelon fédéral serait plus efficace. Sur base des éléments actuels, les autorités du Québec n'estiment pas que les OTF courent un risque élevé de BC/FT ou autre risque criminel. Le Québec ne souhaite également pas dupliquer les exigences fédérales à l'échelon provincial, puisque la province entretient déjà une relation de travail étroite avec le CANAFE, avec lequel elle échange régulièrement des informations.

Source : Entretien avec le Comité réglementaire interagences sur les ESM, Québec (Finances Québec, Ministère de la Sécurité publique, Autorité des marchés financiers, Ministère de la Justice).

Le ministère des Finances a décidé d'exiger l'inscription plutôt que l'autorisation car les systèmes d'autorisation et d'octroi de licences sont généralement l'apanage des gouvernements provinciaux. Aucune province n'a encore établi un système d'autorisation pour les ESM, bien que l'idée soit actuellement à l'étude au Québec (Encadré 4).

Le secteur a salué l'entrée en vigueur du système d'inscription car il offre plus de crédibilité aux ESM. Les banques jugeaient les ESM comme étant des entreprises à haut risque en partie parce que le secteur n'était pas soumis à un système d'inscription ou d'autorisation conforme aux normes internationales. Toutefois, les ESM étaient soumises aux exigences en matière de lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme. Toute ESM non inscrite est maintenant passible d'une sanction pénale en vertu de la LRPCFAT.

Les agents agissant uniquement en tant qu'agents d'une autre ESM sont exemptés de la procédure d'inscription. Cela s'explique par le fait que les OTF sont chargés de soumettre une liste complète de leurs agents lorsqu'ils s'inscrivent auprès du CANAFE. Cette disposition place le fardeau et la responsabilité sur les OTF, qui sont censés avoir des contacts étroits avec leurs agents, agents qu'ils auront en outre sélectionnés avec le plus grand soin. Les OTF forment également leurs agents aux exigences de LBC/LFT et, au nom de leurs agents, doivent déclarer les opérations douteuses aux autorités. En rendant les OTF responsables de leurs agents, les autorités ne doivent pas les superviser et les surveiller elles-mêmes. Le CANAFE doit, cependant, visiter les installations des agents individuels pour y effectuer des inspections sur site.

L'inscription de l'OTF est gratuite. Pour s'inscrire, l'OTF doit fournir une liste des agents, et des informations sur les activités des candidats et de leurs entreprises. Si le candidat n'est pas un individu mais un groupe, l'OTF doit fournir des informations spécifiques sur sa participation majoritaire. Lorsque le CANAFE accepte le candidat, l'enregistrement est valable deux ans et doit être renouvelé (gratuitement une fois encore) avant la date d'échéance.

Au travers de ses programmes d'information, le CANAFE a identifié plus de 700 ESM avec 3 000 antennes à travers le pays. Plusieurs opèrent à petite échelle, peut-être avec 1 ou 2 antennes, et la plupart sont basées dans les grandes villes de Toronto, Montréal et Vancouver. Les plus petits opérateurs sont indépendants ou travaillent en tant qu'agents d'une autre entreprise. Après la clôture des inscriptions en juin 2008, 669 ESM, dont 444 sont des prestataires de services de transfert de fonds, se sont inscrites auprès du CANAFE en tant qu'entités juridiques séparées à compter du 9 octobre 2008.¹⁶ Si bon nombre d'entre elles opèrent à petite échelle, certaines entités comptent jusqu'à plusieurs milliers d'agents regroupés sous une même entité juridique, portant le nombre total d'agents à plus de 10.000.¹⁷ Le fait que le nombre réel d'ESM actuellement inscrites soit si proche des estimations du programme d'information du CANAFE prouve le succès de l'initiative.

Mis à part Canada Post qui compte plus de 7.000 succursales au Canada, Western Union est la plus grosse entreprise d'envoi de fonds avec près de 4.500 succursales. Toutefois, le marché des envois de fonds au Canada est très segmenté, avec peu d'acteurs d'envergure et plusieurs petits opérateurs.

Le CANAFE a adopté une approche coopérative à l'égard des ESM. Le CANAFE offre à chaque ESM un paquet de bienvenue, qui explique les obligations découlant de la loi et des règlements, et le CANAFE surveille également leur conformité aux règlements. Il en résulte un niveau de conformité relativement élevé parmi les ESM (voir les statistiques ci-dessous).

16. Voir le site d'information sur l'inscription des ESM du CANAFE à l'adresse: http://www10.fintrac-canafe.gc.ca/msb-esm/s/f.action?request_locale=en_CA

17. Information par CANAFE à compter du 2 septembre 2008.

44 Document de Travail de la Banque Mondiale

Le CANAFE conserve les registres des ESM inscrites. La procédure d'inscription s'est déroulée sur une période d'un an avant l'entrée en vigueur du système en juin 2008. Cela a donné suffisamment de temps au CANAFE pour informer le public, et aux ESM pour se préparer à l'inscription. Le CANAFE a également le pouvoir de refuser les demandes d'inscription et de révoquer l'inscription si l'ESM ne se conforme pas aux exigences légales de l'inscription.

Exigences applicables aux PSTF en matière de mesures LBC/LFT. Les exigences actuelles en matière de LBC auxquelles sont assujetties les ESM sont :¹⁸

- Déclaration
 - Opérations douteuses
 - Biens appartenant à un groupe terroriste
 - Opérations importantes en espèces
 - Télévirements
- Tenue de documents
- Vérification de l'identité des clients¹⁹
- Étrangers politiquement vulnérables
- Détermination quant aux tiers
- Programme de conformité

D'après le Haut Commissariat jamaïcain, alors que la diaspora critique généralement l'importance des commissions prélevées sur les envois de fonds, elle ne se plaint pas des règles applicables aux donneurs d'ordre, notamment l'exigence de présenter une pièce d'identité.

Déclaration. Les PSTF sont tenus de déclarer :

- les opérations douteuses lorsqu'il y a des motifs raisonnables de soupçonner qu'elles sont liées à la perpétration réelle ou tentée d'une infraction de blanchiment d'argent ou d'une infraction de financement d'activités terroristes
- les biens appartenant à un groupe terroriste lorsqu'ils appartiennent à un groupe terroriste (y compris une seule personne) ou sont à sa disposition ou de leurs bailleurs de fonds
- les opérations importantes en espèces impliquant une somme en espèces de 10 000 dollars canadiens ou plus
- les télévirements de 10 000 dollars canadiens ou plus

Depuis 2001, les ESM ont produit plus de DOD que les banques, puisque près du tiers de toutes les DOD reçues par le CANAFE provenaient de ce secteur (Tableau 7). Ces DOD, cependant, provenaient généralement d'un nombre restreint de grandes ESM.

18. Pour plus d'informations concernant ces exigences veuillez consulter le site web du CANAFE à l'adresse <http://www.canafe-fintrac.gc.ca/re-ed/msb-fra.asp>

19. En confirmant l'existence d'une entité, l'ESM est tenue de prendre toutes les mesures raisonnables pour obtenir un registre de propriété en fiducie et de conserver ce registre si elle l'obtient.

Tableau 7. Synthèse des DOD reçues par le CANAFE

	ESM	Total des entités déclarantes	% du total
Nombre d'entités déclarantes	Environ 700	Plus de 300.000	0,2
Déclaration d'opérations douteuses	33.426	102.835	33
Déclaration d'opérations importantes en espèces	214.247	15.800.939	1,4
Déclaration des télévirements	96.790	29.328.058	0,3

Source : Rapport conjoint d'évaluation mutuelle GAFI/APG sur le Canada, GAFI et APG, février 2008.

En règle générale, les sièges des OTF envoient les DOD au CANAFE sur la base des données des opérations. Dans le cas de Western Union, les agents sont tenus de déclarer les opérations douteuses auxquelles ils ont personnellement assisté au point de vente. Ainsi, les rapports rédigés suite à un comportement suspect des clients sont envoyés par les agents au bureau de la conformité LBC de Western Union à Denver. Après examen approfondi par le bureau de la conformité LBC, les déclarations d'opérations/activités douteuses sont envoyées au CANAFE. Pour la Western Union, c'est ainsi que les opérations douteuses survenues en présence des agents et les tentatives d'opérations douteuses sont identifiées et déclarées au CANAFE puisque les agents (qui ne sont pas les sujets inscrits auprès du CANAFE) ne peuvent pas déclarer directement ces opérations.

Tenue de documents. Les PSTF sont tenus de conserver des registres, pendant cinq ans au moins, de toutes les opérations dépassant 1.000 dollars canadiens, ainsi que des copies des opérations douteuses et des informations sur les clients.

Vérification de l'identité des clients. Les PSTF sont tenus d'identifier et de vérifier tout client remettant ou transmettant 1 000 dollars canadiens ou plus (le seuil avant juin 2008 était de 3 000 dollars canadiens). De la même manière, toute ESM passant un contrat de services d'envoi de fonds avec une entité doit conserver un dossier client ainsi que d'autres renseignements sur ceux qui agissent au nom de l'entité.

Avant le 23 juin 2008, cependant, plusieurs PSTF s'étaient déjà auto-imposés le seuil de 1 000 dollars canadiens, voire moins. Souvent, les transactions supérieures à 1 000 dollars canadiens exigeaient la production d'informations supplémentaires par les clients telles que leur profession et l'origine des fonds. Dans le cas d'un PSTF, un programme de contrôle interne a été mis en place exigeant que le siège de l'OTF prenne une décision quant à l'opportunité de l'opération si celle-ci dépasse 7 500 dollars canadiens. Avant de prendre cette décision, un entretien est généralement organisé pour obtenir davantage d'informations sur le donneur d'ordre et sur les fonds en demandant, entre autres, l'origine de ces fonds ou une copie des factures s'il s'agit d'un paiement.

Un autre PSTF affirme que tous leurs nouveaux clients sont tenus de s'inscrire auprès d'eux, quelle que soit l'importance du montant de l'opération. Les informations sont ensuite stockées dans la base de données, et récupérées lorsque nécessaire pendant les

46 Document de Travail de la Banque Mondiale

opérations. Le système ne permet pas l'exécution des opérations dépassant le seuil fixé sans qu'une copie d'une pièce d'identité ne soit stockée dans la base de données.

Plusieurs PSTF utilisent également un système d'information qui détecte les opérations multiples effectuées par un client, que ce soit dans la même ou dans différentes succursales, et qui vérifie que la valeur agrégée de ces opérations ne dépasse pas le seuil exigeant la production d'une pièce d'identité.

Étrangers politiquement vulnérables. La réglementation en vigueur exige que les ESM prennent des mesures raisonnables, dans les 14 jours d'un télévirement de 100 000 dollars canadiens ou plus, pour déterminer si le demandeur ou le bénéficiaire de l'opération est un étranger politiquement vulnérable. Lorsqu'il a été déterminé que l'individu en question est un étranger politiquement vulnérable, l'ESM doit alors :

- prendre des mesures raisonnables pour établir l'origine des fonds ayant servi à la personne lors de l'opération
- dans les 14 jours suivant la date de l'opération, obtenir l'examen de l'opération par un membre de la haute direction

Détermination quant aux tiers. Lorsqu'une ESM est tenue de conserver un relevé des opérations importantes en espèces ainsi qu'un dossier client, elle doit prendre toutes les mesures raisonnables pour déterminer si l'individu agit au nom d'un tiers.

Programme de conformité. Le PSTF doivent développer un programme de contrôle interne incluant :

- la nomination d'un agent de conformité qui sera chargé de la mise en œuvre du programme de conformité ;
- l'élaboration et l'application de politiques et de mesures de conformité consignées par écrit ;
- une évaluation et une documentation des risques en matière de blanchiment d'argent et de financement d'activités terroristes en tenant compte du client et des relations commerciales, des produits et filières de livraison, de l'emplacement géographique des activités de la personne ou de l'entité, et de tout autre facteur pertinent ;
- l'élaboration de politiques et mesures d'atténuation pour les risques élevés ;
- l'élaboration, la mise en œuvre et la documentation du programme de formation continue en matière de conformité ;
- l'examen documenté des politiques et mesures, du programme de formation et de l'évaluation des risques afin d'en vérifier l'efficacité ;

D'après les réponses des ESM au questionnaire de conformité, 75 % des ESM ont déjà désigné des agents de conformité, 91 % ont mis en œuvre des politiques et mesures de conformité et 71 % ont mis en place une formation continue en matière de conformité.²⁰

20. Source: CANAFE

Tableau 8. Canada: Visites sur site effectuées par le CANAFE auprès des ESM

Secteur	2004-05	2005-06	2006-07 (à compter de la fin 09/06)	Total (par secteur)
ESM	164	56	43	263
Toutes les autres institutions financières	12	64	40	116
Total	176	120	83	379

Source : Rapport conjoint d'évaluation mutuelle GAFI/APG sur le Canada, GAFI et APG, février 2008.

Il est bien évident que certains PSTF jugent les exigences pour la formation des agents assez coûteuses. Un des OTF interrogés exige que ses agents signent un accord de consentement à une formation annuelle.

Application de la loi/règlements et supervision

Au cours de ces trois dernières années, le CANAFE a essentiellement concentré ses examens de conformité sur les ESM. Durant les années 2004-2005, le CANAFE a réalisé 164 examens auprès des ESM contre 12 seulement auprès d'autres institutions financières (Tableau 8).

Le CANAFE dispose de trois bureaux régionaux situés respectivement à Vancouver, Toronto et Montréal, et chaque bureau régional comporte une unité dédiée aux ESM. Près de 50 % des ESM opèrent depuis Toronto, 25 % depuis Montréal et 25 % depuis Vancouver. L'approche adoptée lors des examens de conformité est basée sur les risques, et une partie de l'évaluation des risques en elle-même est basée sur le questionnaire de conformité complété par les ESM.

Le CANAFE confirme que, en général, les ESM ont une bonne connaissance des obligations de conformité de base et qu'elles sont désireuses de coopérer et de se conformer à la réglementation. Il reste toutefois quelques petits problèmes quant aux détails de la mise en œuvre. Par exemple :

- les exigences relatives à la production de pièces d'identité ne sont pas toujours appliquées de manière cohérente, et parfois, les ESM acceptent des pièces d'identité non officielles, telles que des cartes de membre délivrée par des clubs de sport. Au départ, il n'était pas facile pour les ESM d'appliquer la règle de la production d'une pièce d'identité avec les clients avec lesquels elles avaient déjà noué une relation. Ce problème a été allégé lorsque le CANAFE a émis un document spécifiant que la nouvelle réglementation exigeait la production d'une pièce d'identité.
- la politique de conformité non consignée par écrit (obligatoire à partir de juin 2008)
- la formation des employés insuffisante
- l'examen périodique de la politique de conformité interne

Tableau 9. Résumé des exigences en matière de LBC/FT et autres pour les PSTF au Canada

Système de licence ou d'inscription	Inscription avec renouvellement tous les 2 ans
Autorité compétente chargée des PSTF	CANAFE (unité de renseignement financier du Canada)
Exigence de capital/garantie	Aucune
Structure juridique requise des OTF	Aucune
Test d'honorabilité et de compétence	Non réalisé
Expérience requise des candidats	Non requis
Casier judiciaire des candidats	Casier vérifié pour certaines condamnations
Exigences LBC	Obligation de vigilance à l'égard de la clientèle; exigences de déclaration (opérations douteuses, biens appartenant à des groupes terroristes, opérations importantes en espèces, téléversements) ; tenue de documents; vérification de l'identité des clients ; étrangers politiquement vulnérables ; détermination quant aux tiers et propriété en fiducie ; programme de conformité
Visites sur site	CANAFE
Seuil pour obligation de vigilance à l'égard de la clientèle	1000 dollars canadiens
Limite de l'opération	Aucune
Déclarations d'opérations douteuses	Les déclarations d'opérations douteuses doivent être faites peu importe le montant en jeu.
Déclarations d'opérations dépassant le seuil	Les opérations importantes en espèces et des téléversements de 10 000 dollars canadiens ou plus.
Exigence de conservation des documents	Cinq ans
Sanctions	Sanctions administratives et pénales en cas de non conformité, sanction pénale pour activités de transfert sans inscription.
Frais d'inscription/redevance annuelle	Aucun

Sanctions. À compter de décembre 2008, le CANAFE sera en mesure d'imposer des sanctions administratives en cas de non-conformité. Ceci est absolument capital. Le CANAFE ne disposait pas de ce pouvoir auparavant, et le personnel était incapable de prendre des mesures supplémentaires lorsqu'il constatait une non-conformité.

Les exigences en matière de LBC/LFT auxquelles sont assujettis les PSTF au Canada sont résumées ci-dessous (Tableau 9).

Autres questions

Sélection des agents. Les OTF doivent être particulièrement vigilants au moment de sélectionner leurs agents car ils sont vitaux au bon déroulement des activités de leur point de vente. Ils doivent trouver le bon équilibre entre la nécessité de s'adjoindre les services d'agents supplémentaires et la nécessité de les sélectionner minutieusement. Il n'est pas rare

que de nombreux candidats soient refusés. Chez l'un des OTF, près de 80 % des candidats ont été refusés parce qu'ils présentaient de toute évidence des risques pour la sécurité.

Pour être accepté en tant qu'agent d'une ESM, les candidats font généralement l'objet d'une enquête vérifiant :

- le casier judiciaire
- les antécédents de crédit
- les performances financières
- la garantie de revenus personnels (pas toujours exigée)
- un historique des activités commerciales remontant à 1 ou 2 ans en arrière

ESM et banques. Les banques canadiennes ont toujours eu tendance à considérer les OTF et leurs agents comme des clients à haut risque, en particulier ces dernières années, et les banques rechignent à prendre un risque quelconque qui pourrait entacher leur réputation.

En pratique, le fardeau croissant de la conformité LBC/LFT pousse déjà les banques à ne faire des affaires qu'avec les OTF ayant déjà fait leurs preuves en tant que clients de la banque, et/ou à prélever des commissions plus importantes pour maintenir les comptes existants. Les banques réagissent ainsi car elles estiment que les normes LBC/LFT auxquelles sont assujettis les OTF ne sont pas compatibles avec les politiques bancaires. Bien que les législateurs canadiens soient conscients des problèmes découlant du refus des banques de traiter avec les OTF, ils sont d'avis de ne pas intervenir, puisque les banques doivent pouvoir juger en toute discrétion de traiter ou non avec un client particulier.²¹

Certains OTF se sont plaints aux autorités du refus de certaines banques à traiter avec eux. Cependant, ces plaintes ont été formulées au cas par cas puisque, comme nous l'avons déjà mentionné, les OTF au Canada ne disposent d'aucune association professionnelle les représentant de manière concertée. S'agissant des États-Unis, les plaintes du secteur des OTF ont débouché sur quelques interventions des autorités réglementaires, qui ont précisé aux banques des États-Unis que même si certains clients pouvaient être à haut risque, cela ne justifiait pas pour autant de mettre fin à toutes les relations commerciales avec ce type de clients. Il est intéressant de signaler qu'au Canada, au vu des défis posés aux OTF canadiens, Credit Unions a, à plusieurs reprises, proposé ses services.

Remise de fonds ou activité de dépôt ? En 2003, le BSIF a décrété que l'opération consistant à prendre un montant en espèces d'un client pour le remettre sur un compte bancaire à l'étranger de ce même client constituait une activité de dépôt. Avant cela, un OTF jamaïcain avait pour habitude d'envoyer des clients à une banque spécifique pour faire des dépôts sur le compte de l'OTF dans cette banque. Ensuite, l'OTF transférait l'argent sur le compte bancaire du bénéficiaire en Jamaïque. Cela revenait moins cher que d'utiliser un transfert bancaire direct car l'OTF était lui-même une succursale d'une banque jamaïcaine, et qu'il envoyait les fonds directement d'une banque canadienne à une banque jamaïcaine. Lorsque l'activité fut qualifiée de dépôt, cependant, il fallut mettre un terme à cette pratique.

21. Entretien avec le Ministère des Finances du Canada et le BSIF.

50 Document de Travail de la Banque Mondiale

Les services de paiement de factures sont très populaires chez les OTF car les clients peuvent payer les factures depuis leur pays de résidence. Techniquement, cependant, l'opération est envoyée directement à une entreprise intermédiaire ou à un autre créancier.

Transferts non officiels (passeurs de fonds). Il est fréquent que les travailleurs migrants ramènent de l'argent en espèces dans les Caraïbes, ainsi que dans d'autres régions. Le transport de fonds (« transferts de poche ») toutefois, est moins courant pour les travailleurs migrants quittant le Canada, du moins s'ils retournent dans la région des Caraïbes. En Haïti, en 2005, seuls 17 % des ménages ont déclaré avoir reçu de l'argent via ces passeurs de fonds (Simmons, Plaza et al. 2005).

L'Agence des services frontaliers du Canada (ASFC) exige la déclaration des sommes d'argent en espèces (dans n'importe quelle devise) ou de toute autre valeur monétaire de 10 000 dollars canadiens ou plus.

Transparence des envois de fonds vers la Jamaïque et Haïti. Les PSTF au Canada sont uniquement assujettis aux règlements émis après la Loi sur le recyclage des produits de la criminalité et le financement des activités terroristes, et ils ne sont soumis à aucune autre exigence réglementaire qui pourrait être en vigueur du côté du bénéficiaire. Les OTF au Canada ne sont nullement tenus de déclarer régulièrement les volumes des opérations à des fins statistiques. Les PSTF ne sont pas tenus d'afficher des informations sur les frais et commissions, ou de fournir aux clients des copies des opérations. En l'absence de telles obligations, les OTF ont tendance à suivre les pratiques en vigueur dans le pays hôte. Les OTF jamaïcains, par exemple, ont tendance à être plus transparents au sujet des frais et commissions parce que cette pratique est requise en Jamaïque. À contrario, les OTF haïtiens sont moins transparents parce que cette exigence n'est pas strictement appliquée en Haïti.

Principaux points

Les principaux points de ce chapitre sont :

- Dès 1962, après l'abandon d'une politique d'immigration basée sur la race, l'émigration des Caraïbes vers le Canada a connu une croissance relativement rapide, pour culminer au milieu des années '70 et décliner ensuite tant en intensité qu'en poids relatif par rapport à d'autres régions, telles que l'Asie et le Pacifique
- L'envoi de fonds au Canada était assez répandu parmi les immigrants originaires d'économies moins favorisées (en particulier des Caraïbes)
- L'estimation de l'ampleur des flux d'envois de fonds en provenance du Canada reste un défi : les dernières estimations avançaient le chiffre de 12 à 17 milliards de dollars canadiens.
- Le marché canadien des envois de fonds est dominé par les OTF (aujourd'hui assujettis à l'inscription et à toutes les exigences en matière de LBC/LFT), les banques considérant toujours le secteur des OTF comme à haut risque et moins rentable en raison des coûts de conformité élevés.

CHAPITRE 3

Le couloir d'envoi de fonds entre le Canada et Haïti

Ce chapitre examine le couloir d'envoi de fonds établi entre le Canada et Haïti, avec un accent particulier sur :

- La diaspora haïtienne au Canada
- Les caractéristiques du marché des envois et transferts de fonds et comment ils affectent à la fois les donneurs d'ordre (au Canada) et les bénéficiaires (en Haïti) ;
- Le cadre juridique et réglementaire pour les envois de fonds en Haïti

Haïti mérite une attention particulière en raison de l'ampleur de la dépendance de l'économie haïtienne à l'égard des envois de fonds. En 2006, par exemple, les envois de fonds représentaient jusqu'à 21 % du PIB de Haïti. Autre élément à prendre en compte, Haïti, en tant que pays francophone, entretient une relation privilégiée avec le Canada, et en particulier avec la province du Québec.

Les Haïtiens au Canada

Tendances de la migration haïtienne au 20^e siècle

Au cours de la première moitié du 20^e siècle, certains facteurs économiques ont joué un rôle capital dans les mouvements migratoires des Haïtiens et ceux-ci se sont principalement tournés vers d'autres pays des Caraïbes ayant besoin de travailleurs agricoles saisonniers ou non saisonniers. La République dominicaine était une destination populaire parce qu'elle est un important producteur de sucre et qu'elle est très proche de Haïti, dont elle est séparée par une frontière terrestre extrêmement poreuse et avec laquelle elle partage

d'île de Hispaniola. Entre les années '20 et '50, Cuba, la République dominicaine et la Guyane française étaient les principales destinations choisies par les migrants haïtiens à la recherche d'un emploi en tant que travailleur saisonnier ou temporaire.

Entre les années '50 et '80, l'attrait économique, la situation politique et les droits de l'homme sont devenus les forces motrices de la migration de Haïti. Au départ, les intellectuels et les personnes très qualifiées composaient la plus grande partie des migrants. Par la suite, toutefois, la population émigrante est devenue plus hétérogène, et incluait des travailleurs moins qualifiés et d'autres individus appartenant à des tranches plus défavorisées de la société haïtienne (Orozco 2006a).

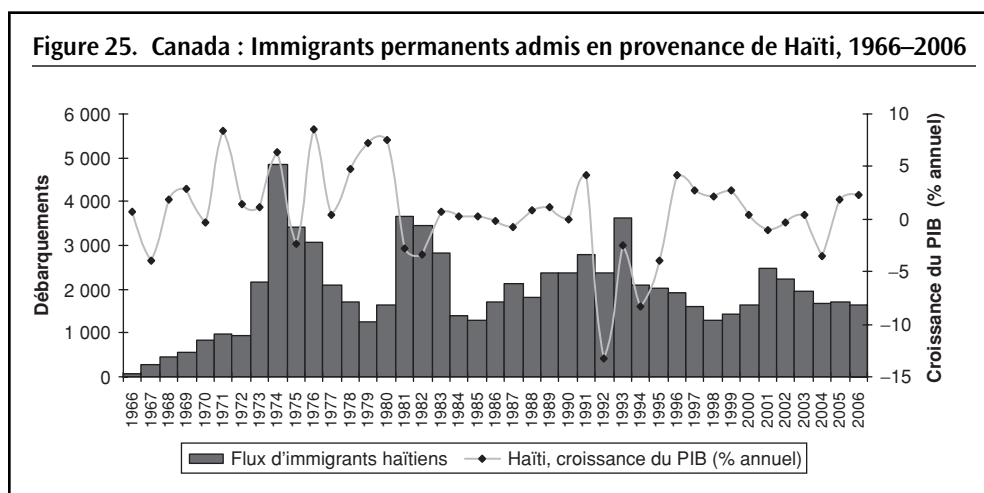
Dans les années '80, lorsque les conditions de vie ont commencé à sérieusement se détériorer en Haïti, de plus en plus d'émigrants ont pris le chemin de la République dominicaine pour s'y installer. La communauté haïtienne s'y est rapidement développée, pour atteindre près de 600 000 personnes en 2005, et devenir un acteur important dans tous les secteurs de l'économie de la République dominicaine (Orozco 2006a).

Migration vers le Canada

C'est au cours de cette même période que le Canada est devenu une des principales destinations de l'émigration haïtienne en dehors des Caraïbes. Toute une série de facteurs ont contribué à ce phénomène. Parmi ceux-ci citons la proximité relative aux Caraïbes, sa politique d'immigration de plus en plus libérale, son bilinguisme, et son besoin de main-d'œuvre étrangère. En conséquence, durant la deuxième moitié du vingtième siècle, les tendances migratoires de Haïti vers le Canada ont été le résultat conjugué de facteurs répulsifs puissants — la détérioration de la situation économique et politique en Haïti — et de facteurs attractifs tout aussi puissants, notamment l'évolution de la position du Canada en matière d'immigration et ses demandes en main-d'œuvre.

En 1965, 2 000 Haïtiens s'étaient déjà installés au Canada, le Québec francophone étant une destination privilégiée car son environnement linguistique se montrait plus favorable à l'intégration. L'élimination de la discrimination raciale dans les politiques canadiennes en matière d'immigration en 1962 a également été décisive dans cet attrait de flux importants de migrants de Haïti (voir Chapitre 2). Au début des années '70, le Canada a accueilli des vagues massives de migrants Haïtiens fuyant un environnement politique déliquescant, et entre 1973 et 1976, 3 400 Haïtiens en moyenne ont été admis au Canada en tant que résidents permanents. Les admissions ont culminé à 4 857 (Figure 25) en 1974 et, en 1986, près de 45 000 Haïtiens avaient élu domicile au Canada.

La Figure 25 montre la corrélation négative entre la croissance économique en Haïti et le nombre d'immigrants permanents vers le Canada. Tant la récession économique importante du début des années '90, qui a affiché une croissance moyenne annuelle du PIB de moins 7 % en Haïti entre 1992 et 1995, et le ralentissement enregistré au début de la décennie précédente, au cours de laquelle la croissance annuelle atteignait en moyenne moins 1,3 % entre 1981 et 1984, correspondaient à des pics importants de l'émigration vers le Canada. Les années '90, plus particulièrement, ont vu un flux renouvelé de travailleurs quittant Haïti pour le Québec, induisant une croissance de 50 % de la population haïtienne au Canada entre 1991 et 1996 (Statistique Canada 2007). Les deux pics migratoires depuis 1980 sont survenus en 1981 et 1993. Au cours de ces années, 3 663 et 3 630 résidents permanents ont été admis, respectivement.



La migration haïtienne vers les États-Unis s'est développée plus rapidement au cours de la même période. À partir des années '60, alors que 2 900 migrants environ entraient chaque année sur le territoire à titre permanent, ce chiffre est passé à 5 500 migrants par an durant les années '70, montant en flèche dans les années '80 et suivantes pour enfin culminer en 2001 à plus de 27 000 débarquements. Après un ralentissement significatif entre 2002 et 2005 (moins 28 %), la migration haïtienne a augmenté, dépassant les 22 000 migrants en 2006 (tableau 10). Cette même année, la population haïtienne aux États-Unis était estimée à 220 000 individus.

Bien que l'ampleur des flux respectifs soit différente — ce qui n'est guère surprenant vu la taille plus importante de l'économie américaine — il est intéressant de noter que les schémas migratoires sont assez similaires dans les deux pays (Figure 26).

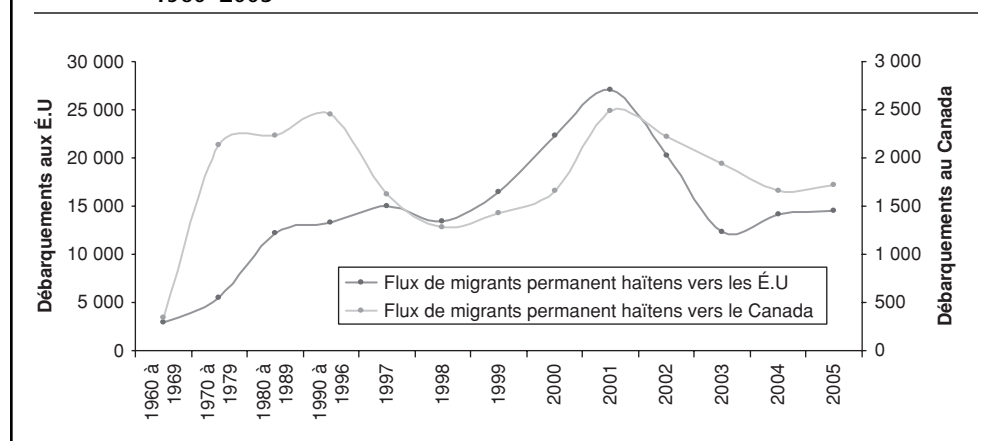
Parmi les différentes catégories d'immigrants haïtiens au Canada — immigrants économiques, regroupement familial et réfugiés — le regroupement familial a été prédominant (Figure 27). Entre 1985 et 2000, les résidents permanents relevant de la catégorie du regroupement familial composaient une moyenne de plus de 81 % du total des résidents permanents haïtiens, ce qui équivaut à une moyenne annuelle de 1 662 immigrants de la

Tableau 10. Haïti : Flux de résidents permanents légaux vers les États-Unis

Flux annuels moyens									
1960 à 1969			1970 à 1979			1980 à 1989		1990 à 1996	
2 899,20			5 516,60			12 140,60		13 244,00	
Flux annuel enregistré									
1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
15 053	13 434	16 514	22 337	27 031	20 213	12 293	14 191	14 529	22 228

Source : Bureau des statistiques de l'immigration du département de la Sécurité intérieure.

Figure 26. Haïti: Flux de résidents permanents vers les États-Unis et le Canada, 1960–2005



Source : Département de la Sécurité intérieure, CIC Faits et chiffres.

catégorie regroupement familial. Ce schéma est apparu lorsque les immigrants arrivés au Canada durant les années '70 ont commencé à inviter leurs familles à les rejoindre.²²

Depuis 2000, le nombre de migrants de la catégorie économique a augmenté rapidement, et ils représentent aujourd'hui près de 50 % des résidents permanents d'origine haïtienne. Cette tendance s'explique à la fois par le changement de la politique générale du Canada, qui favorise les immigrants qualifiés de la catégorie économique, et la réforme du système de points mise en œuvre en 1996 par le Québec (où vivent près de 90 % des résidents haïtiens), qui vise à attirer des immigrants francophones qualifiés vers la province (Parent et Worswick 2004). Un autre élément ayant favorisé cette tendance est sans conteste le taux élevé d'approbation des demandes de visa dans la catégorie économique, qui se situait entre 83 % et 95 % entre 2000 et 2008. Ce taux est plus élevé que celui des demandes de la catégorie économique et des demandes de visa de la catégorie regroupement familial de la Jamaïque (Tableau 11).

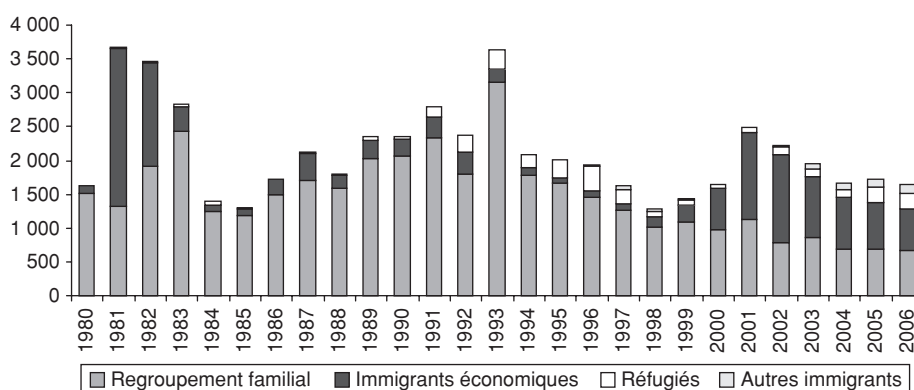
L'augmentation rapide du nombre de migrants de la catégorie économique, cependant, ne se traduit pas automatiquement en emploi dans des secteurs professionnels de haut niveau. Depuis 2002, le parrainage direct des visas de la catégorie économique par les employeurs canadiens n'est plus exigé. Cela signifie que, lorsque les immigrants débarquent au Canada, ils n'ont aucune garantie d'embauche ni d'un emploi correspondant à leurs compétences ou diplômes.²³

Les réfugiés et autres immigrants représentent encore un faible pourcentage de l'immigration totale en provenance de Haïti. Comparé à d'autres pays, cependant, Haïti arrive en neuvième position pour les demandes d'asile au Canada, avec 582 demandeurs en 2006. Bien que le nombre annuel absolu d'individus entrant au Canada en tant que réfugiés ait rarement dépassé les trois cent personnes au cours des 20 dernières années, la proportion d'Haïtiens sur le nombre total est passée de 4 % en 2000 à 14 % en 2006 (CIC 2006). Cette

22. Entretien avec un agent de l'immigration canadien en Haïti.

23. Entretien avec un agent de l'immigration canadien en Haïti.

Figure 27. Canada : Résidents permanents en provenance de Haïti par catégorie, 1980–2006



Source : Représentation de l'auteur basée sur les données de Citoyenneté et immigration Canada (2006)

Tableau 11. Canada: Demandes de résidence permanente de candidats haïtiens

Haïti : Résidents permanents — Demandes finalisées (dossiers)

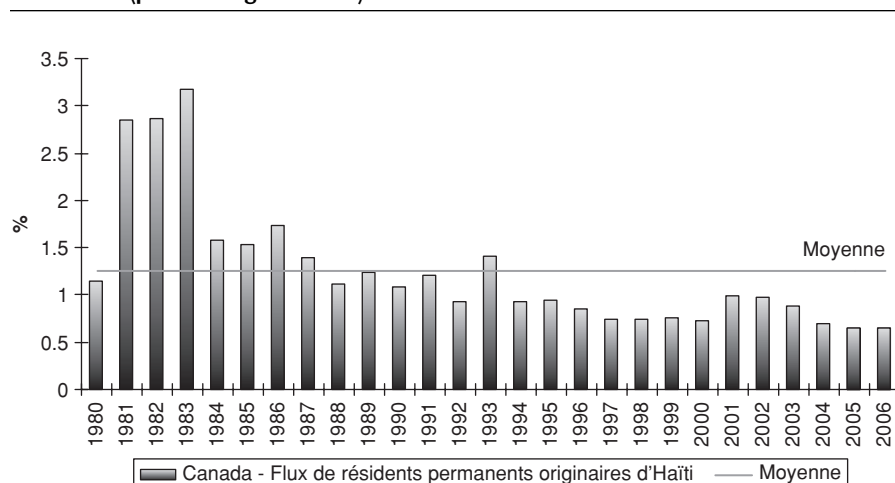
Année	Econo- mique	Taux d'appro- bation	Regroupe- ment familial	Taux d'appro- bation	Réfugiés	Taux d'appro- bation	Toutes catégories	Taux d'appro- bation
2000	365	94%	1 107	79%	34	68%	1 506	82%
2001	567	93%	1 324	74%	20	55%	1 911	80%
2002	528	95%	1 000	71%	13	92%	1 541	79%
2003	393	92%	1 247	65%	35	94%	1 679	72%
2004	338	86%	1 036	70%	24	96%	1 409	74%
2005	363	83%	1 013	70%	51	96%	1 439	74%
2006	264	80%	899	74%	61	84%	1 234	76%
2007	495	94%	964	69%	58	81%	1 543	78%
2008*	313	92%	320	53%	10	50%	648	72%

Source : Citoyenneté et Immigration Canada.

situation peut s'expliquer par la détérioration récente des conditions de vie en Haïti, résultant à la fois des ouragans dévastateurs de l'année 2005 et du regain de violence et d'agitation politique de ces dernières années. En outre, certains Haïtiens semblent traverser la frontière séparant les États-Unis du Canada dans l'espoir que le Canada reconnaisse leur statut de réfugié, puisque le gouvernement canadien a placé Haïti dans la liste des pays bénéficiant d'une suspension temporaire de l'application de l'Entente sur les tiers pays sûrs.²⁴

24. Entretien avec des agents de l'immigration canadiens en Haïti et des agents de l'Agence des services frontaliers du Canada.

Figure 28. Canada : Flux entrant de résidents permanents originaires d'Haïti 1980–2006 (pourcentage du total)



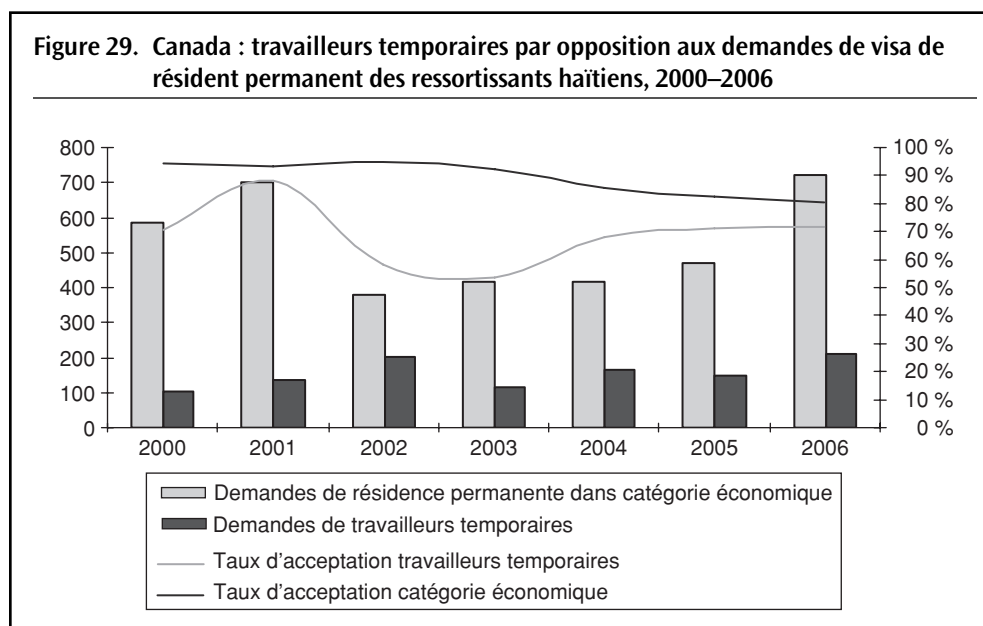
Source : Citoyenneté et immigration Canada – Faits et chiffres 2006.

L'analyse chronologique du nombre de résidents permanents originaires d'Haïti, par rapport au nombre total de résidents permanents au Canada, montre que la proportion d'immigrants haïtiens (et d'immigrants caribéens dans l'ensemble) a diminué au cours des trois dernières décennies comparé aux chiffres croissants de l'immigration enregistrée en provenance d'autres régions. En 1997, les immigrants d'Asie et du Pacifique représentaient 54 % des débarquements totaux, et en 2006, ils représentaient plus de 60 % des entrées totales. Cette proportion est six fois supérieure à celle des immigrants originaires d'Amérique du Sud et centrale, par exemple, dont la part est passée de 17 % en 1980 à 10 % en 2006 (CIC 2006). En général, chaque année depuis 1983, l'Asie est la principale région d'origine des immigrants.

Entre 1980 et 2006, la migration haïtienne représentait en moyenne 1,3 % des débarquements de résidents permanents. Ce ratio a culminé en 1983 à 2 826 entrées, soit 3,16 % de l'ensemble des flux entrants, mais a commencé à décliner très rapidement après le milieu des années '80, pour ne représenter en 2006 que 0,6 % à peine des débarquements totaux (Figure 28). Néanmoins, au cours de ces 10 dernières années, Haïti a toujours figuré parmi les dix principaux pays source d'immigrants permanents vers le Canada en provenance des Caraïbes, de l'Amérique centrale et de l'Amérique du Sud.

Le Canada a également des immigrants haïtiens clandestins. Bien qu'il soit difficile d'avancer un chiffre exact, plusieurs membres du gouvernement suggèrent que le pourcentage d'Haïtiens clandestins au Canada devrait être équivalent à celui des États-Unis, et qu'il serait possible de faire une estimation pour le Canada sur cette base.²⁵

25. D'après les estimations de la population immigrée illégale résidant aux États-Unis: entre 1990 et 2000, les résidents clandestins d'origine haïtienne s'élevaient à 67.000 en 1990 et 76.000 en 2000, représentant respectivement 1,9% et 1,1% de la population immigrée illégale totale aux États-Unis au cours de ces années. Office of Policy and Planning, U.S. Immigration and Naturalization Service, janvier 2003.



Source : Citoyenneté et immigration Canada.

Migration temporaire en provenance de Haïti

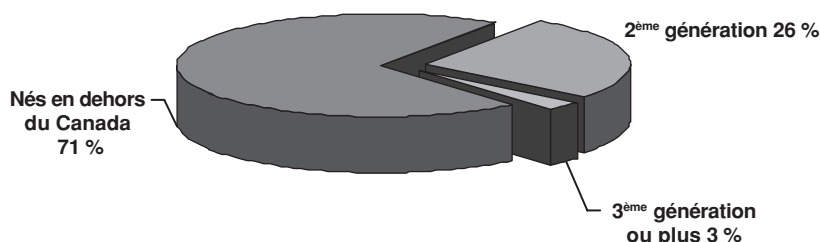
Le nombre de migrants temporaires arrivant de Haïti au Canada est assez faible. Cela s'explique en partie par le fait que Haïti n'a pas signé d'accord bilatéral sur les programmes pour travailleurs saisonniers avec le Canada, contrairement à la Jamaïque, la Barbade, Trinidad et Tobago, et les membres de l'Organisation des États des Caraïbes de l'Est.

Le nombre précis de migrants temporaires admis en provenance de Haïti n'est pas connu pour l'instant, mais l'importance de ce groupe peut être estimée à partir des statistiques recueillies pour les demandes de visa dans cette catégorie. La Figure 29 montre le nombre de demandes de visa, aussi bien pour résidence permanente dans la catégorie économique que pour les travailleurs temporaires,²⁶ et il est clair que le nombre de demandes posées par des travailleurs temporaires est bien plus faible. Il est intéressant de noter que le taux d'approbation des demandes de visa permanent est supérieur à celui des demandes de visa temporaire. La différence par rapport à la situation de la Jamaïque est également frappante (voir Chapitre 4).

Profil de la communauté haïtienne au Canada

Plus de trente années de migration en provenance d'Haïti ont alimenté le développement d'une communauté dans laquelle on dénombrait, en 2006, plus de 102 000 individus et qui représentait 0,3 % de la population totale du Canada (Lindsay 2007). Une majorité de la

26. Les trois catégories de migrants temporaires sont : les résidents temporaires, les étudiants et les travailleurs temporaires, c'est-à-dire la catégorie la plus susceptible d'être impliquée dans des activités d'envoi de fonds.

Figure 30. Canada : Composition de la communauté haïtienne, 2006**Canada: groupes ethniques sélectionnés, 2006**

	Réponses totales	Réponses uniques	Réponses multiples	% de la population totale	Rang
Écossais	4 719 850	568 515	4 151 340	15,1%	3
Irlandais	4 354 155	491 030	3 863 125	13,9%	4
Allemands	3 179 425	670 640	2 508 785	10,2%	5
Italiens	1 445 335	741 045	704 285	4,6%	6
Chinois	1 346 510	1 135 365	211 145	4,3%	7
Ukrainiens	1 209 085	300 590	908 495	3,9%	9
Hollandais	1 035 965	303 400	732 560	3,3%	10
Polonais	984 565	269 375	715 190	3,2%	11
Indiens de l'Est	962 665	780 175	182 495	3,1%	12
Russes	500 600	98 245	402 355	1,6%	13
Haïtiens	102 430	80 920	21 505	0,3%	42

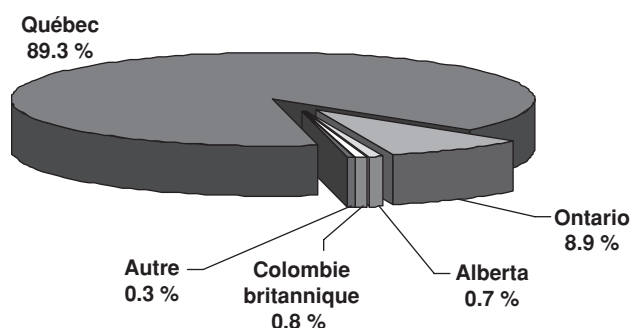
Source : Statistique Canada, 2006 Recensement de la population.

population adulte (quinze ans et plus) est née en Haïti (71 %, soit 52 000 ; voir Figure 30). L'Agence canadienne de développement international (ACDI), cependant, contredit ces chiffres et estime la présence haïtienne dans le pays à près de 150 000 individus, tandis que le Consulat haïtien à Montréal avance le chiffre de 120 000.²⁷

La communauté haïtienne, en tant que groupe, est extrêmement soudée, et s'est généralement concentrée de façon spectaculaire dans la province du Québec. D'après les statistiques officielles, près de 90 % des résidents permanents d'origine haïtienne, soit environ 91 000 individus, vivaient au Québec en 2006 (Figure 31). Après Montréal, les deux principales zones métropolitaines dans lesquelles les migrants haïtiens ont choisi de s'installer sont Toronto et Vancouver.

D'après l'enquête nationale de 2001, 96 % des répondants nés à Haïti sont arrivés au Canada entre 1971 et 2000, tandis que 5 % seulement ont immigré avant 1970. La majorité des répondants étaient répartis de façon plus ou moins égale dans les trois principales vagues d'immigration : 33 % étaient arrivés au Canada durant les années '70, 30 % au cours

27. Entretien avec des représentants diplomatiques haïtiens à Montréal.

Figure 31. Distribution de la population haïtienne au Canada par provinces, 2006**Population haïtienne par province (2006)**

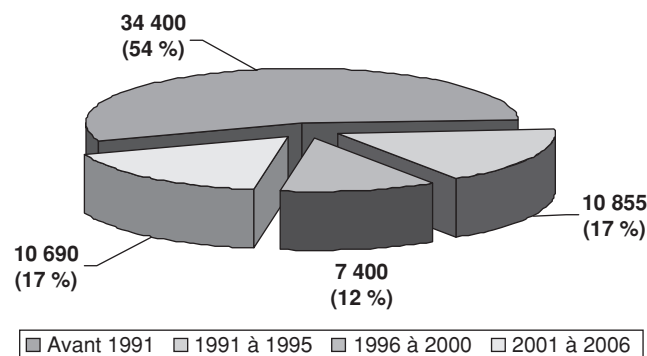
	Total	% de la population haïtienne
Terre-Neuve-et-Labrador	10	0%
Nouvelle-Écosse	40	0%
Nouveau-Brunswick	110	0,1%
Québec	91 430	89,3%
Ontario	9 100	8,9%
Manitoba	120	0,1%
Saskatchewan	45	0%
Alberta	755	0,7%
Colombie britannique	800	0,8%
Territoires du Nord-Ouest	10	0%
Nunavut	10	0%
CANADA	102 430	100

Source : Statistique Canada, 2006 Recensement de la population.

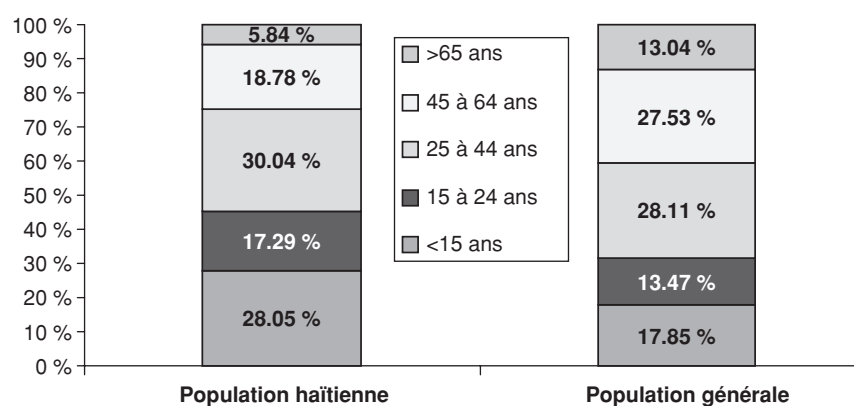
de la décennie suivante et 33 % entre 1990 et 2000 (Lindsay 2007). Le recensement de la population de 2006 offre un aperçu similaire de la composition de la diaspora haïtienne au Canada : près de 35 000 immigrants haïtiens (plus de la moitié des résidents nés en Haïti) sont entrés au Canada avant 1991, alors que 29 000 autres, soit environ 46 %, sont arrivés dans les 15 dernières années. D'autre part, la fin des années '90 a été marquée par le déclin de la contribution de l'immigration à la croissance de la population haïtienne (Figure 32).

La communauté haïtienne se distingue de nombreuses façons de la population canadienne générale. Tout d'abord, la population d'origine haïtienne est plus jeune que la population canadienne générale, avec une moyenne d'âge de 30 ans contre 39 ans pour la population générale. La proportion d'enfants âgés de moins de 15 ans est supérieure à celle de la population canadienne générale (28 % contre 17,9 %), alors que la proportion de Haïtiens de plus de 65 ans est considérablement plus faible (5,8 % contre 13 %) (Figure 33).

Deuxièmement, la communauté haïtienne a, en moyenne, un niveau d'instruction légèrement inférieur à celui de l'ensemble de la population canadienne. Les Haïtiens sont moins

Figure 32. Canada: composition de la diaspora haïtienne par période d'arrivée

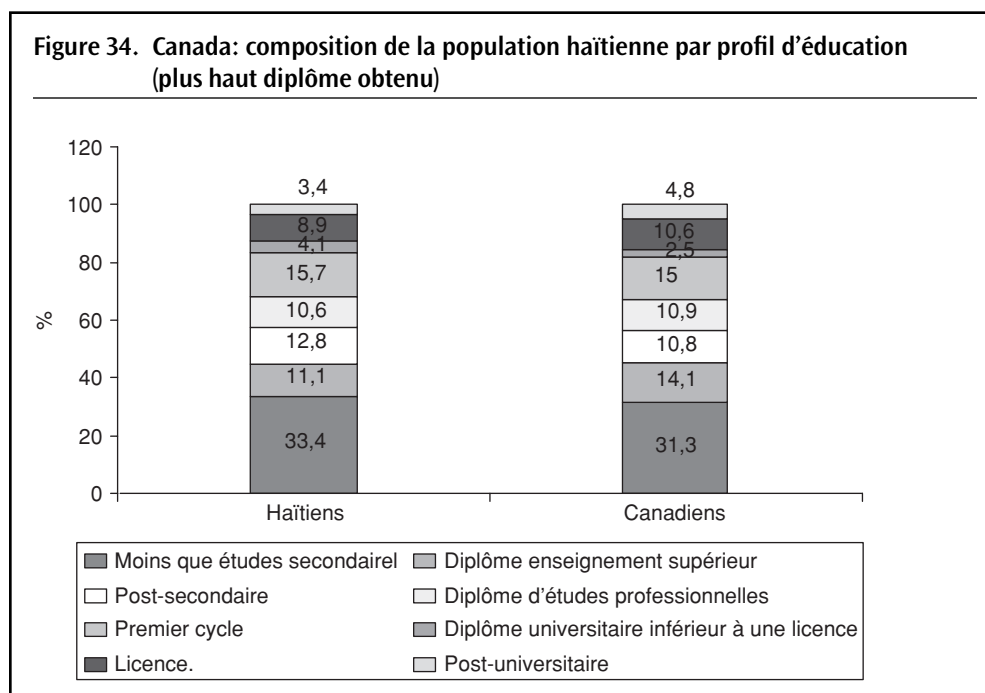
Source : Représentation de l'auteur basée sur Statistique Canada, Recensement de la population 2006.

Figure 33. Canada: Composition de la population haïtienne par groupe d'âge, 2006

Source : Représentation de l'auteur basée sur Statistique Canada, Recensement de la population de 2006

nombreux à détenir un diplôme universitaire ou d'enseignement supérieur (Figure 34), et le nombre d'Haïtiens titulaires d'un diplôme dans un domaine technique (ingénierie, sciences appliquées) est en fait bien plus faible que celui de la population générale. D'autre part, en dehors du collège ou de l'université, une plus grande proportion de Haïtiens semble avoir achevé un enseignement post-secondaire, et plus particulièrement, d'après un recensement de 2001, dans les domaines de la santé et des technologies afférentes, et dans les sciences sociales (Lindsay 2007). La mission de l'ACEFB en Haïti a également confirmé que les études postsecondaires sont souvent choisies par les migrants haïtiens.

Plus de deux tiers des Haïtiens au Canada détiennent au moins un diplôme d'études secondaires, mais ils semblent avoir plus de mal à trouver un emploi que d'autres ayant le même niveau d'instruction, tout comme à gagner un revenu comparable. Ces faits, ainsi que les données disponibles, suggèrent qu'il reste encore beaucoup à faire dans le domaine



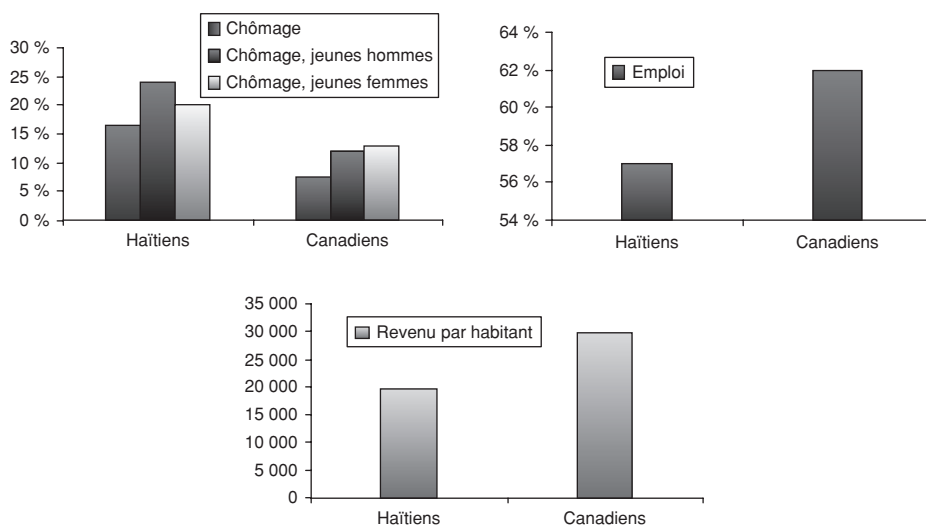
Source : Statistique Canada, Recensement de la population de 2001.

de l'intégration économique des Haïtiens dans le pays au sens large. La volonté de remédier à cette situation est évidente, puisque l'intégration économique des immigrants a été placée au rang des priorités de l'agenda de la politique d'immigration.²⁸

En 2001, le taux de chômage parmi les Canadiens d'origine haïtienne était deux fois plus important que la moyenne nationale (16,4 %, contre 7,4 %). Au cours de la même année, 57 % des membres de la communauté haïtienne âgés de 15 ans ou plus avaient un emploi, contre 62 % de la population canadienne générale dans le même groupe d'âge. L'écart était plus important chez les jeunes hommes âgés de 15 à 24 ans, et était généralement plus marqué chez les hommes que chez les femmes (Figure 35 ; Lindsay 2007).

En 2001 également, le revenu annuel moyen des Canadiens d'origine haïtienne était légèrement inférieur à 20 000 dollars canadiens, soit près d'un tiers inférieur à la moyenne de l'ensemble des Canadiens, ce qui les plaçait clairement dans une catégorie à faible revenu. En effet, les chiffres pour 2000 montrent que 39 % des Canadiens d'origine haïtienne s'inscrivaient dans la catégorie à faible revenu contre 16 % seulement de la population canadienne générale. La situation était particulièrement difficile pour les personnes âgées vivant seules : 81 % des individus isolés de plus de 65 ans vivaient en dessous du seuil de faible revenu et lorsque ces personnes âgées isolées sont des femmes, le chiffre augmente à 99 %. De la même manière, au sein de la communauté haïtienne, près de 50 % des enfants de moins de 15 ans vivaient dans des ménages dont les revenus se situaient en dessous du seuil de faible revenu (Lindsay 2007).

28. Entretien avec des membres du gouvernement fédéral canadien.

Figure 35. Communauté haïtienne : comparaison d'indicateurs économiques sélectionnés

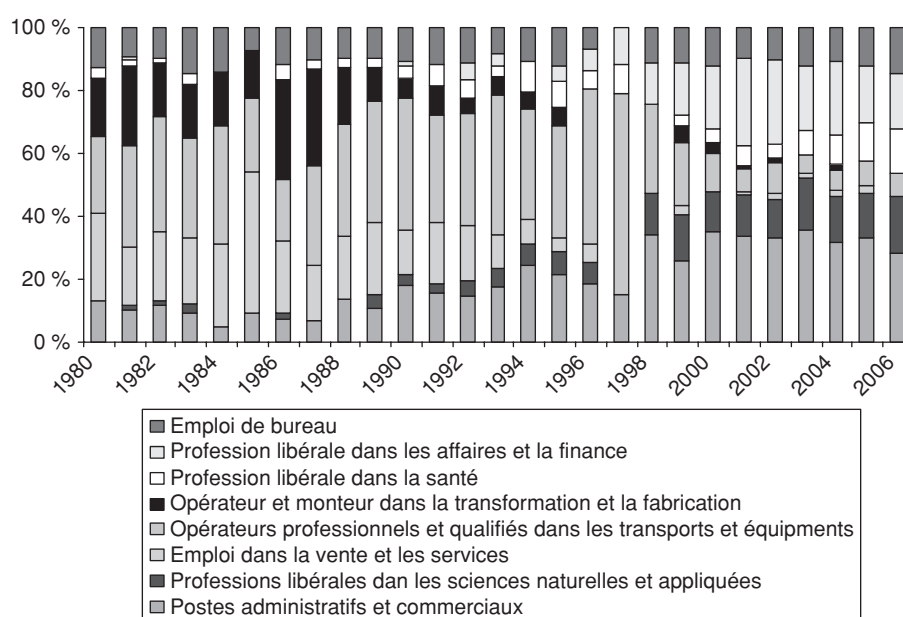
Source : Représentation de l'auteur basée sur Statistique Canada, Recensement de la population de 2001.

Le taux de chômage élevé et le faible revenu par habitant constatés chez les Canadiens d'origine haïtienne peuvent s'expliquer, du moins en partie, par le manque de compétences et qualifications à la hauteur des besoins du marché du travail. Les responsables diplomatiques haïtiens au Québec partagent ce point de vue, et s'il s'avère correct, le problème ne semble pas près d'être résolu. La politique canadienne en matière d'immigration, même si elle requiert que les candidats fassent preuve d'un minimum d'instruction, de compétences professionnelles et d'expérience, n'exige pas que les immigrants permanents de la catégorie économique bénéficient d'un parrainage confirmé d'un employeur lorsqu'ils arrivent au Canada. Ils n'ont donc aucune garantie de trouver un emploi correspondant à leurs compétences.

Proportionnellement, deux fois plus de Canadiens d'origine haïtienne (19 %) étaient employés dans le secteur de la fabrication par rapport à la population générale (7 %). Près de 13 % étaient employés dans le secteur des soins de santé, contre 5 % parmi les Canadiens au sens large. La santé constitue un domaine ayant traditionnellement attiré les immigrants caribéens, en particulier dans les années qui ont suivi la deuxième Guerre mondiale. À contrario, l'activité professionnelle indépendante semblait être bien plus répandue dans la population canadienne générale qu'au sein de la communauté haïtienne (12 % contre 5 %) (Lindsay 2007).

L'évolution du profil professionnel des résidents permanents haïtiens au cours des trois dernières décennies est particulièrement intéressante. Bien que l'analyse n'ait porté que sur un échantillon très restreint (bien souvent moins de 15 % des entrants ont déclaré leur activité professionnelle à Citoyenneté et immigration Canada), les données disponibles offrent déjà un bon aperçu. Sur les quasi 20 années entre le début des années '80 et la fin des années '90, la plupart des répondants étaient employés dans le secteur du « com-

Figure 36. Canada : Résidents permanents en provenance de Haïti par activité professionnelle 1980–2006

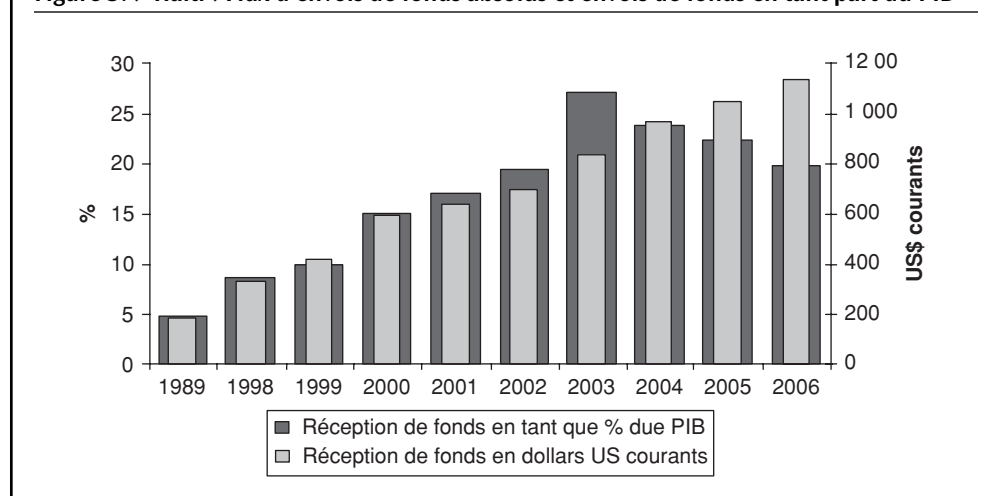


Source : Citoyenneté et immigration Canada.

merce et en tant qu'opérateurs qualifiés d'équipements et de moyens de transports ». Les chiffres dans cette catégorie ont culminé en 1998, cependant, pour ensuite diminuer rapidement à mesure que les Canadiens nés à Haïti ont commencé à se tourner vers d'autres professions. Au cours de ces dix dernières années, quatre secteurs ont attiré une part de plus en plus importante d'immigrants haïtiens : administration et entreprises, sciences naturelles et appliquées, commerce et finance et, dans une bien moindre mesure, le secteur traditionnel des services de santé (Figure 36 ; CIC 2006).

Reste à voir maintenant si ces tendances aideront à combler le fossé en termes de revenus par habitant entre la population canadienne générale et les membres de la communauté haïtienne. Si tel est le cas, cela pourrait bien se traduire par une augmentation des flux d'envois de fonds du Canada vers Haïti.

Les questions entourant l'intégration et les salaires des immigrants sont devenues une priorité. Au Québec, où vivent la plupart des immigrants haïtiens, les salaires ont baissé de manière plus nette (de 15,4 %) que dans d'autres régions telles que la Colombie britannique ou l'Ontario (10 % et 6,8 % respectivement) (Boudarbat et Boulet 2007). Les immigrants haïtiens, au cours des dix-huit premiers mois après leur arrivée, sont fortement désavantagés lorsqu'ils entrent sur le marché du travail, en particulier si on les compare aux immigrants européens ou à des immigrants d'autres régions des Amériques (Renaud, Piché et al. 2001). L'impact de la nationalité sur le succès professionnel diminue considérablement avec le temps, mais les immigrants haïtiens moyens, toutefois, sont confrontés

Figure 37. Haïti : Flux d'envois de fonds absolus et envois de fonds en tant part du PIB

Source : Banque mondiale WDI 2007 (Indicateurs du développement dans le monde).

à de sérieux défis. Il est important de noter, cependant, que mis à part les moyens financiers personnels des migrants, l'ampleur et la fréquence des envois de fonds entre le Canada et Haïti sont étroitement liés au fait que les migrants ont un emploi ou non et à l'importance de leur rémunération.

Transferts de fonds

Estimation des flux impliqués

L'envoi de fonds au pays d'origine est une pratique fort répandue au sein de la diaspora haïtienne au Canada, et des études récentes ainsi que des recherches sur le terrain menées par la mission ACEFB au Canada et Haïti corroborent cette constatation. Les envois de fonds sont non seulement importants pour les individus qui les reçoivent, mais ils ont également un impact crucial sur l'économie haïtienne en général. En 2006, les envois de fonds vers Haïti représentaient plus de 21 % du PIB national (FMI 2007), dépassant largement 1 milliard USD d'après les chiffres de la balance des paiements, et un flux encore plus important de 1,6 milliard USD d'après les estimations d'une étude de la BID (BID 2007a). Les flux d'envois de fonds ont rapidement augmenté dans les années '90 après la levée des sanctions économiques²⁹ et, au cours de la décennie entre 1989 et 1998, le flux combiné des envois de fonds des travailleurs et de la rémunération des employés a augmenté de 75 %, passant de 186 à 327 millions USD. Entre 1998 et 2006, ce montant a presque triplé (Figure 37; Banque mondiale 2007c).

29. Entretien avec les responsables de la Banque de la République d'Haïti (BRH).

Tableau 12. Canada-Haïti : Estimation du flux bilatéral d'envois de fonds

	Flux bilatéral estimé	Méthode
Orozco (2006)	65 520 000 USD	70% de la population adulte envoyant des fonds, 52 000 adultes haïtiens, transfert mensuel moyen de 150 USD.
Orozco (2006)	75 600 000 USD	70% de la population adulte envoyant des fonds, 60 000 adultes haïtiens, transfert mensuel moyen de 150 USD
Estimation Banque mondiale T4 (2006)	74 000 000 USD	Répartition des flux entrants globaux d'envois de fonds vers Haïti basée sur les stocks migratoires, les revenus dans les pays donneurs d'ordre et bénéficiaires.
Basé sur Simmons, Plaza et. al. (2005) et recensement de la population du Canada de 2006	82 780 000 CAD	80% de la population adulte haïtienne envoyant des fonds, 73 695 résidents haïtiens adultes, envois de fonds annuels moyens de 1 407 CAD en 2004

Estimation de l'ampleur du couloir d'envoi de fonds entre le Canada et Haïti

Il n'y a pas d'estimation officielle de part et d'autre du couloir de l'importance des flux formels d'envoi de fonds arrivant en Haïti en provenance du Canada, et les estimations se basent généralement sur les données fournies par les enquêtes de menées auprès des migrants et sur la taille de la communauté haïtienne au Canada. Orozco (2006) offre deux estimations différentes pour les flux bilatéraux (Tableau 12) : 65 520 000 USD, chiffre basé sur une population haïtienne adulte de 52 000 individus, et 75 600 000 USD, basé sur une population adulte haïtienne de 60 000 individus. Les estimations de la Banque mondiale (voir Chapitre 2) sont basées sur les flux d'envois de fonds globaux, les populations migrantes et les revenus aussi bien dans les pays donneurs d'ordre que bénéficiaires, et avancent le même chiffre de 74 000 000 USD. En utilisant les chiffres de la population haïtienne adulte du recensement canadien de 2006 (73 700), et en augmentant la proportion des donneurs d'ordre à 80 % (sur base de l'enquête du CERLAC portant sur 2004), l'estimation s'approche des 82 780 000 CAD, et représente environ 7 % du total des flux entrants formellement enregistrés en 2006. Une étude récente de la Banque interaméricaine de développement (2007b), toutefois, basée sur un échantillon de 1 724 individus en Haïti, a révélé que 14 % des répondants avaient reçu des transferts de fonds du Canada, et a estimé qu'en 2006, le flux total des envois de fonds vers Haïti avoisinait 1,65 milliard USD.

D'après le recensement de la population haïtienne de 2001, plus de 20 % des ménages locaux recevaient de l'argent de l'étranger sous forme d'envois de fonds.³⁰ Vu que, pour des raisons de sécurité et autres, les Haïtiens rechignent généralement à divulguer des informations financières, le chiffre avancé sous-estime probablement le nombre réel de ménages bénéficiaires.

30. Recensement des ménages en Haïti de 2001

Les États-Unis, le Canada, la France et la République dominicaine sont soupçonnés d'être les principales sources d'envois de fonds, étant donné l'importance de leurs communautés haïtiennes. Les estimations pour 2001 avancent le chiffre d'environ 800 000 ressortissants haïtiens aux États-Unis, de 600 000 en République dominicaine, et de 102 000 au Canada. Sur l'ensemble des Haïtiens vivant à l'étranger, l'on estime que près de 6 % sont installés au Canada.³¹ Les volumes des envois de fonds et les moyens de transfert varient bien évidemment d'un pays source à l'autre. Tant le Canada que les États-Unis génèrent des montants de transfert plus élevés que la moyenne, et recourent davantage, proportionnellement, aux filières de transfert officielles. En République dominicaine, les filières non officielles semblent être privilégiées, pour des raisons à la fois géographiques et culturelles.

D'après une enquête de 2005 impliquant 150 ménages haïtiens à Montréal, les envois de fonds restent une pratique courante dans la communauté haïtienne locale, près de 88 % des répondants ayant envoyé des fonds au moins une fois entre 2000 et 2005. Plus de 84 % des répondants avaient envoyé de l'argent en espèces en Haïti au moins une fois entre 2004 et début 2005 (Simmons, Plaza et al. 2005). Tant l'enquête que les informations collectées ultérieurement par l'ACEFB au Canada et en Haïti, estiment les transferts moyens à environ 150–180 CAD. Il convient de noter que ce montant moyen est inférieur aux montants des envois de fonds des migrants vers d'autres pays des Caraïbes, qui sont estimés dans la fourchette 280–300 CAD.³² Occasionnellement, des montants bien plus élevés sont transférés en Haïti, et ceux-ci s'expliquent souvent par la volonté du migrant d'acquiescer une maison avant de rentrer au pays.

La fréquence des paiements varie considérablement d'un ménage à l'autre mais, en moyenne, les Haïtiens ont tendance à faire un transfert par mois, sauf cas d'urgence. Traditionnellement, les transferts s'intensifient lors de fêtes religieuses ou autres congés tels que Noël et la Fêtes des mères, ou à d'autres périodes de l'année où les ménages des pays bénéficiaires encourent des dépenses supplémentaires. Ces périodes peuvent correspondre au début de l'année scolaire, ou au renouvellement d'un bail locatif, qui ont également lieu au début de l'année (Tableau 13).

Trois facteurs principaux semblent avoir un impact sur la fréquence et le volume de envois de fonds vers Haïti :

- *Profil du migrant/résident et temps passé à l'étranger* : le statut de travailleur temporaire/saisonnier ou de résident permanent semble avoir un impact sur les habitudes d'envois de fonds et leur évolution. Les travailleurs saisonniers ont tendance à faire des transferts plus fréquents pendant leur séjour que les résidents permanents. Les résidents permanents finissent pas faire de moins en moins de transferts à mesure que leurs liens avec Haïti s'amenuisent, que leurs bénéficiaires décèdent ou déménagent, et à mesure qu'ils tissent de nouveaux liens familiaux et amicaux dans leur pays hôte.³³
- *Revenus* : il semble y avoir une corrélation positive entre les revenus du ménage donateur d'ordre et le montant/fréquence des envois de fonds jusqu'à un certain niveau de revenus. L'enquête menée en 2005 auprès des ménages a révélé que le montant

31. Recensement des ménages en Haïti de 2001

32. Entretien avec des représentants de Western Union, Toronto.

33. Entretien avec des responsables du Ministère des Haïtiens vivant à l'étranger, Port-au-Prince.

Tableau 13. Montants transférés vers Haïti, volumes officiels publiés par le Canada (2004)

Entreprise	Nombre de transactions par mois	Montant moyen par transaction	Nombre de transactions par mois, haute saison	Montant moyen des transactions par mois, haute saison	Nombre de transactions par an	Montant transféré par an
CAM Transfert	4 000	\$150	8 000	\$300	38 400	\$12 600 000
UNITRANSFER	1 000	\$150	2 000	\$300	20 000	\$10 000 000
Bobby Express	500	\$150	1 000	\$300	7 500	\$1 575 000
SOCA Transfert	250	\$75	400	\$150	3 450	\$348 750
Meli Melo Transfert	300	\$150	500	\$200	4 200	\$705 000
					73 550	\$25 228 750

Note : Par haute saison nous entendons décembre, Pâques et août et les chiffres s'entendent en dollars canadiens.

Source : Monzón (2004).

envoyé annuellement augmente pour les ménages dont les revenus s'élèvent jusqu'à 60 000 CAD, ce qui correspond à la capacité financière du ménage à envoyer davantage de fonds. Toutefois, au-delà de ce niveau de revenus, le montant des envois de fonds chute, ce qui suggère probablement que les ménages haïtiens à revenus plus élevés au Canada sont liés à des membres de la population haïtienne plus favorisés (Simmons, Plaza et al. 2005).

- *Nouvelle/précédente dynamique de la génération migratoire :* L'âge est également un facteur déterminant des flux d'envois de fonds. Les acteurs du secteur des OTF et les membres de la diaspora haïtienne sont d'avis que les jeunes générations ont tendance à moins s'impliquer dans les envois de fonds en tant que donneurs d'ordre. De la même manière, une enquête de 2005 menée auprès des ménages révèle que le montant moyen des transferts récemment effectués augmentait avec l'âge des donneurs d'ordre, culminant à 309 dollars canadiens pour les membres de la catégorie des plus de 50 ans (Simmons, Plaza et al. 2005).

Filières de transfert

La communauté haïtienne utilise trois moyens principaux pour envoyer des fonds vers Haïti: les Opérateurs de transfert de fonds ou, comme on les appelle à Haïti, les *maisons de transfert*^{N.d.T.}, les « transferts de poche », c'est-à-dire le transport physique d'argent en espèces d'une frontière à l'autre, et les transferts en nature (l'envoi de fonds sous la forme de marchandises, en particulier de la nourriture, mais cela devient de moins en moins fréquent). D'après l'enquête menée auprès des ménages en 2005, près de 70 % des répondants ont affirmé avoir eu recours aux maisons de transfert pour leur dernier transfert, tandis

^{N.d.T.} En français dans le texte.

que 17 % ont utilisé les « passeur de fonds » (Simmons, Plaza et al. 2005). S'agissant des transferts de fonds vers Haïti, il semble que les banques commerciales n'aient pas joué un rôle aussi important au Canada en tant que mécanisme de transfert. Néanmoins, les banques commerciales semblent de plus en plus intéressées à fournir des services de transfert de fonds vers Haïti.³⁴

Maisons de transfert

Les Maisons de transfert constituent le moyen privilégié des envois de fonds car elles offrent vitesse, sécurité et accessibilité de part et d'autre du couloir. Les donneurs d'ordre sont souvent prêts à payer les frais supplémentaires prélevés pour la sécurité et l'accessibilité.

Les besoins financiers de la plupart des bénéficiaires de fonds en Haïti exigent souvent que ces paiements soient faits rapidement, et les maisons de transfert peuvent généralement garantir un paiement en quelques heures, voire moins. Il n'est pas rare de voir des donneurs d'ordre haïtiens au Canada effectuant leur transfert tout en étant au téléphone avec le bénéficiaire, attendant l'exécution du transfert en temps réel.

Dans un pays où les zones rurales n'ont pas d'infrastructure financière, et où le transport vers les zones urbaines est parfois compliqué et coûteux, l'accessibilité est particulièrement importante. Les guichets automatiques de la grande ville de Port-au-Prince, par exemple, sont rares, et souvent hors service. Pour les réparer, il faut généralement faire venir des techniciens spécialisés de République dominicaine, à un coût exorbitant.³⁵ La sécurité est également un facteur capital, étant donné le taux de criminalité élevé de Haïti. Les bénéficiaires des envois de fonds quittant les banques ou les maisons de transfert sont des proies faciles pour les voleurs et par conséquent, plusieurs clients préfèrent faire appel aux maisons de transfert fournissant des services de livraison à domicile de paiements en espèces.

Ces facteurs expliquent la différence apparente entre les frais de transfert prélevés dans d'autres pays et ceux prélevés en Haïti, qui vont de 6 % à 10 % pour un transfert de 200 dollars canadiens payé en dollars américains en Haïti (Tableau 14). D'autre part, le couloir Canada-Jamaïque³⁶ a connu une réduction relativement importante des frais, certains OTF offrant des tarifs extrêmement compétitifs (dans deux cas, une commission fixe de 5 à 7 dollars canadiens pour des transferts inférieurs à 1000 dollars canadiens). Les frais de transfert vers Haïti ont baissé entre 2000 et 2005 (Orozco 2006b), mais il n'en demeure pas moins que les maisons de transfert haïtiennes continuent d'encourir des coûts plus élevés qu'ailleurs. Ces coûts élevés sont dus aux frais de transport, à une faible dispersion des points de vente et à une infrastructure financière sous-développée, et ces coûts sont, comme on pouvait s'y attendre, répercutés sur le client.

En outre, le couloir des transferts de fonds Canada-Haïti semble encore pêcher par son manque de transparence. Bien que des commissions minimales soient souvent annoncées dans les publicités, ce n'est pas encore une pratique courante pour les opérateurs, en particulier ceux basés dans les Caraïbes, d'annoncer leur grille tarifaire complète au client moyen. Les demandes de visibilité sur les commissions prélevées pour différents montants

34. D'après la Worldwide Remittance Price Database <<http://remittanceprices.worldbank.org/>>, l'on dénombre cinq banques transférant des fonds du Canada vers Haïti.

35. Entretien avec des cadres de Scotiabank en Haïti, septembre 2007.

36. Voir Chapitre 4.

Tableau 14. Canada-Haïti : Grille tarifaire des principaux OTF, mars 2008					
Origine (Canada)	COMMISSIONS (CAD)				
Montant envoyé (CAD)	50	100	200	300	500
CAM*	8,4	12,5	12,5	20	35
MONEYGRAM	10	10	15	15	20
SOCATRANSFER	7,5	15	20	25	n/a
UNITTRANSFER	8,4	12,5	12,5	20	35
VIGOCAPITAL TRANSFERT	n/a	7	14	n/a	n/a
WU	12	13	20	20	30
Moyenne	9,3	11,7	15,7	20,0	30,0
GRILLE TARIFAIRE (% du transfert payé en commissions)					
CAM*	17	12,5	6,25	6,7	7
MONEYGRAM	20	10	8	5	4
SOCATRANSFER	15	15	10	8,3	n/a
UNITTRANSFER	17	12,5	6,25	6,7	7
VIGOCAPITAL TRANSFERT	n/a	7	7	n/a	n/a
WU	24	13	10	6,7	5
Moyenne	18,4	11,7	7,8	6,7	6,0

Source : Entretiens avec des agents locaux.

*Commission fixe de 4 CAD pour des paiements en gourdes.

de transferts (50 à 500 dollars canadiens) ont, bien souvent, éveillé la suspicion, puisque les opérateurs craignent en réalité de divulguer des informations à la concurrence plutôt qu'à des clients. À Montréal, l'équipe de l'ACEFB a rencontré un agent qui a explicitement reconnu que le secteur des OTF haïtiens considère le manque de transparence comme un avantage concurrentiel. Pour que les clients puissent prendre des décisions informées sur la base de la valeur des transferts, il reste encore beaucoup à faire pour les éduquer et pour améliorer la transparence des opérateurs. Les opérateurs devraient non seulement être tenus de divulguer leur grille tarifaire, mais ils devraient également donner des informations sur les taux de change quotidiens.³⁷ Comme les bénéficiaires des envois de fonds en Haïti doivent encaisser ces envois en devise haïtienne,³⁸ les PSTF peuvent potentiellement engranger des bénéfices sur la conversion des devises. En règle générale, les PSTF prélèvent aux donneurs d'ordre une marge supérieure au taux de change déterminé sur le marché interbancaire. La détermination de l'importance de cette marge reste à l'entière discrétion des PSTF (voir Encadré 5).

37. La base de données Worldwide Remittance Price (Coûts des transferts d'argent dans le monde) < <http://remittanceprices.worldbank.org/> > divulgue ces commissions, y compris les marges de change, pour offrir une évaluation plus complète des commissions de transfert de fonds pratiquées par différentes ETF, notamment celles du couloir Canada-Haïti. Il est également important de noter que la sélection d'institutions peut différer de la liste des fournisseurs de service figurant au Tableau 14.

38. Bien que cette pratique soit requise par le décret sur les Maisons de Transfert (1989), l'enquête réalisée par l'équipe de l'ACEFB suggère qu'elle n'est pas toujours respectée.

Encadré 5 : Rôle du taux de change dans les coûts globaux des transferts de fonds

« Le plus souvent, un transfert TFTM (transfert de fonds des travailleurs migrants) comporte une transaction de change (généralement, la conversion de la monnaie du pays originaire dans celle du pays destinataire). Pour connaître le coût total du transfert, le donneur d'ordre doit savoir quel cours de change sera appliqué, les prestataires pouvant utiliser des cours différents qui, par ailleurs, peuvent évoluer de jour en jour. Dans la pratique, les prestataires facturent, en règle générale, au donneur d'ordre un cours de change supérieur au cours interbancaire ou au cours du marché de gros du moment. La marge ainsi dégagée peut, en partie, s'expliquer par l'incertitude à laquelle le prestataire est confronté. De nombreux prestataires ne traitent que des montants relativement faibles de devises et sont obligés de passer par une banque ou un autre intermédiaire pour se procurer la monnaie. Aussi est-il possible que le prestataire ne connaisse pas le cours de change qui sera applicable lorsqu'il avancera les fonds ; une marge lui fournit donc une certaine protection contre une fluctuation défavorable du change. Cependant, cette protection pourrait prendre la forme d'une commission clairement signalée plutôt que d'une marge. La marge est donc, essentiellement, une sorte de commission — qui n'est pas facile à évaluer pour le donneur d'ordre (lequel ne connaît pas le taux du marché interbancaire en vigueur). »

Source : Services de transfert de fonds pour les travailleurs migrants — Principes généraux, janvier 2007.

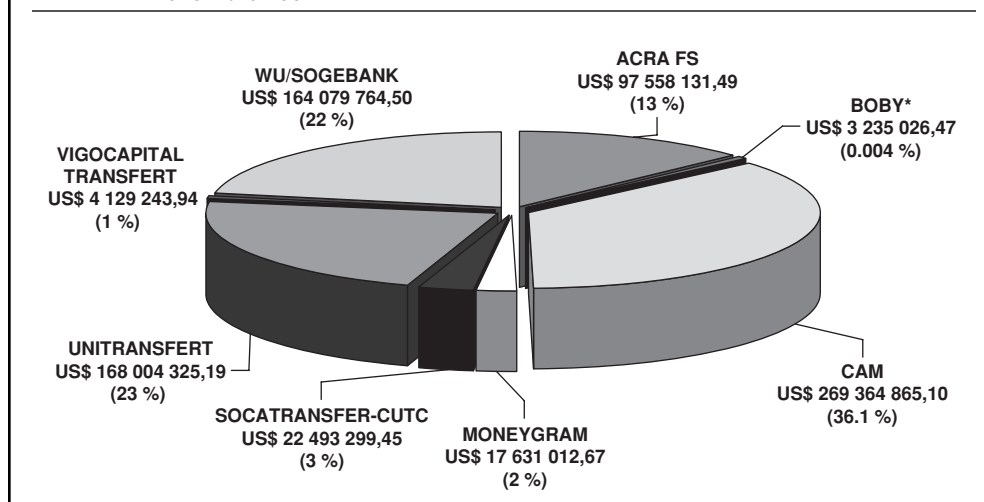
Les informations actuellement disponibles ne révèlent pas précisément quelle proportion du marché haïtien des envois de fonds est détenue par les maisons de transfert. Nous pouvons cependant nous faire une petite idée à partir des transferts effectués par chaque OTF au cours de la période entre octobre 2006 et juillet 2007.³⁹ Les trois principales maisons de transfert, Western Union (en tandem avec Sogebank), Caribbean Air Mail Transfert (CAM) et Unitransfert (Figure 38), traitent ensemble plus de 80 % des opérations enregistrées par des OTF en Haïti. Bien que certains éléments indiquent une intensification de la concurrence, la CAM, le principal OTF local, domine toujours le marché. La CAM, qui a débuté en tant que société internationale de distribution de courrier, est rapidement devenue une des principales filières de transfert de fonds vers l'île, et reste l'agent privilégié pour les opérations impliquant de faibles montants.⁴⁰ Les clauses d'exclusivité et de non-concurrence, qui sont imposées par les entreprises multinationales à leurs partenaires locaux, inhibent également la concurrence.

Les Maisons de transfert actives en Haïti suivent un des deux modèles d'entreprise en vigueur. Le premier groupe comprend les maisons de transfert qui sont des entités indépendantes, et le second comprend les succursales détenues ou contrôlées par des banques locales. Pour ce dernier groupe, certaines banques haïtiennes proposent des services d'envoi de fonds via leurs succursales. Par exemple, SogeExpress est une succursale de Sogebank et Unitransfert est une succursale d'Unibank. Ce dernier modèle, considéré comme étant propre à la région caribéenne, est probablement le plus viable actuellement, puisqu'il permet aux maisons de transfert de profiter du savoir-faire de leurs maisons mères les banques dans des domaines tels que le règlement, la gestion des liquidités, la sécurité, les mesures de LBC ainsi que la formation. En revanche, les banques étrangères actives sur le

39. Cette information est basée sur les volumes des opérations déclarées à la Banque centrale de la République de Haïti (BRH). Seules 8 des 14 maisons de transfert actives ont régulièrement déclaré leurs volumes d'opérations sur la période 2006–2007.

40. Entretiens avec des responsables de la CAM à Port-au-Prince.

Figure 38. Haïti: Parts de marché des Maisons de Transfert entre octobre 2006 et novembre 2007



* N'est plus en activité depuis juillet 2007.

Source : Calculs de l'auteur basés sur les données de la Banque de la République d'Haïti (BRH).

territoire haïtien se sont opposées à pénétrer le marché des envois de fonds. Elles estiment que la faible valeur des opérations d'envoi de fonds et par conséquent les faibles commissions appliquées, sont une bien maigre compensation au regard des coûts élevés de la mise en œuvre de politiques LBC/LFT internes rigoureuses.⁴¹

Divers moyens ont été proposés pour fournir aux clients des options supplémentaires, parfois moins chères, en matière d'envoi de fonds. L'un d'eux consistait à recourir davantage aux instruments basés sur des cartes, mais le piètre état du réseau haïtien de guichets automatiques rend cette option impraticable, du moins pour l'instant. Les institutions de microfinance (IMF), autre possibilité, ont déjà établi un réseau à travers le territoire haïtien, et certaines sont déjà actives dans le marché des envois de fonds. La difficulté réside dans le fait que les IMF ne sont actuellement pas assujetties à un cadre juridique quelconque, et bien que la question soit urgente, les efforts consentis pour introduire la législation adéquate ont rarement dépassé le stade de la discussion.

Autres filières

Les « transferts de poche », qui impliquent tout simplement un transport physique d'argent en espèces du Canada vers Haïti sont, comme nous l'avons déjà mentionné, encore utilisés. Dans la grande tradition haïtienne, les « facteurs » sont des individus collectant des fonds au sein d'une communauté spécifique à l'étranger et qui remettent ensuite en mains propres les sommes collectées aux bénéficiaires désignés. Récemment toutefois, l'expansion rapide des réseaux de maisons de transfert est venue concurrencer les facteurs en fournissant une livraison en mains propres plus sûre, même dans les régions les plus reculées.

41. Entretien avec des cadres de Scotiabank à Port-au-Prince.

Les envois de fonds en nature, alternatives aux envois en espèces, se font généralement sous deux formes. Dans l'une, l'expéditeur achète un ou plusieurs tonneaux vides. Ceux-ci peuvent être achetés dans des magasins de proximité dans des quartiers ethniques (les prix allant de 15 à 50 dollars canadiens en fonction du volume), ou auprès de la société de transport choisie pour l'expédition. L'expéditeur remplit alors le tonneau de marchandises et l'envoie en Haïti pour un coût moyen de 100 dollars canadiens.⁴² Dans l'autre, les maisons de transfert offrent une sélection de produits (de la nourriture jusqu'aux téléphones portables et des crédits d'appel) qui peuvent être achetés pour les bénéficiaires.

Le service proposé par les maisons de transfert transfère l'argent payé par l'expéditeur directement au fournisseur des produits en Haïti (comme c'est le cas chez Unitransfer), ou prélève les produits (comme c'est le cas chez la CAM) dans les stocks des entrepôts locaux. Cette pratique, toutefois, ne représente qu'une petite partie du volume global des opérations de l'entreprise (20 % des transferts de la CAM, par exemple). En effet, avec l'appréciation du dollar canadien à la fin de l'année 2006, il est devenu moins rentable d'acheter des produits au Canada, et l'expédition de tonneaux est devenue plus onéreuse.

Profil des bénéficiaires et recours aux envois de fonds

Grâce au programme canadien de regroupement familial, plusieurs immigrants originaires de Haïti finissent par inviter leurs conjoints et enfants à les rejoindre. Les parents, frères et autres parents proches deviennent alors les principaux bénéficiaires des envois de fonds en Haïti.⁴³ Dans l'enquête menée auprès des ménages en 2005 par le CERLAC, 27,5 % des répondants haïtiens affirmaient envoyer des fonds à des parents, et 18,1 % à divers membres de la famille (Simmons, Plaza et al. 2005).

En Haïti, 50 % des bénéficiaires sont des jeunes femmes de moins de trente ans, et la plupart des bénéficiaires haïtiens ont de faibles revenus ou pas de revenus. Une enquête de 2006 a révélé que 54,8 % des répondants bénéficiaires affirmaient ne pas avoir de revenus, tandis que 27,3 % percevaient un revenu annuel d'à peine 475 USD (Orozco 2006a). Ces chiffres soulignent l'importance des envois de fonds moyens (150 CAD/USD) pour le bénéficiaire haïtien moyen.

Les bénéficiaires du couloir Canada-Haïti utilisent les fonds reçus de la même manière que les bénéficiaires d'autres couloirs. Ils dépensent cet argent en nourriture, habillement, logement, éducation et soins de santé. Près de 75 % des répondants à l'enquête de 2005 ont affirmé que, au cours des cinq années précédentes, ils avaient envoyé des fonds pour acheter de la nourriture, tandis que 62 % affirmaient que les fonds étaient utilisés pour payer les logements et loyers et 59 % pour des soins de santé (Simmons, Plaza et al. 2005). Les groupes cibles de l'ACEFB, tant en Haïti qu'au Canada, corroborent ces affirmations. En outre, une partie de ces envois de fonds est sans doute consacrée à l'épargne, étant donné la forte propension à l'épargne observée parmi les bénéficiaires. Plus précisément, d'après Orozco (2006a), la propension à l'épargne d'Haïti est la plus forte de la région ALC, même si cette caractéristique est souvent négligée dans les discussions sur les modèles d'envois de fonds des Caraïbes.

42. Entretien avec des membres de la diaspora haïtienne locale et surveillance des publicités d'entreprises de transport dans la presse ethnique.

43. Résultats de la mission de l'ACEFB, entre autres

Encadré 6 : Trafic de stupéfiants en Haïti

Haïti est une plateforme de transit pour le trafic de stupéfiants en provenance d'Amérique latine vers l'Amérique du Nord et l'Europe. De petits avions débarquent leurs cargaisons de stupéfiants sur des pistes d'atterrissage clandestines à travers le pays. En 2006, près de quarante avions transportant des stupéfiants en provenance du Venezuela ont été détectés. Des hors-bords amènent également d'autres cargaisons de stupéfiants.

Récemment, les autorités ont démantelé un trafic substantiel entre Haïti et le Canada. L'opération était dirigée directement par des expatriés haïtiens, et les produits étaient blanchis par des investissements immobiliers à Port-au-Prince.

Bien que les autorités ne connaissent pas l'ampleur exacte du trafic de drogue, les estimations avancent le chiffre de plusieurs tonnes de cocaïne par an. Haïti, et éventuellement son économie informelle, sont soupçonnés de jouer un rôle important dans le blanchiment des capitaux associés à ce trafic. Des informations anecdotiques indiquent que des volumes importants d'argent en espèces arrivent à Haïti par avion et par bateau.

Sources : Banque mondiale (2008a) ; Groupe d'action financière Caraïbes (GAFIC), « Profil de risque national pour Haïti », disponible à l'adresse <http://www.cfatf.org/profiles/profiles.asp>; et entretien avec les autorités.

Cadre juridique et réglementaire applicable aux maisons de transfert en Haïti

Les maisons de transfert en Haïti sont assujetties au décret régissant les services d'envoi de fonds non bancaires ainsi qu'à la loi en matière de LBC, et la Banque de la République d'Haïti (BRH) est chargée de les superviser. La BRH a récemment créé une petite unité spéciale chargée d'analyser le marché des envois de fonds des travailleurs migrants. Son objectif consiste à améliorer sa connaissance des rouages du marché, et de renforcer la supervision des maisons de transfert.

Risque de blanchiment de capitaux et de financement des activités terroristes posé aux maisons de transfert

Haïti est considéré comme un point de transbordement majeur de stupéfiants vers l'Amérique du Nord et l'Europe. Bien que le volume exact du trafic ne soit pas connu, on estime qu'il génère des sommes d'argent substantielles, qui doivent ensuite être blanchies. Même si aucune preuve spécifique n'a encore pu être trouvée,⁴⁴ l'on ne peut exclure la possibilité que certains produits du trafic soient utilisés à l'appui du terrorisme.

La corruption, le détournement de fonds, la contrebande, la contrefaçon, l'émigration illégale, la fraude fiscale et le kidnapping (qui est devenu un business particulièrement lucratif), sont également très répandus en Haïti. Toutes ces activités génèrent également des produits requérant un blanchiment.

Dans un tel environnement, il est évident que les maisons de transfert sont extrêmement vulnérables au blanchiment de capitaux, et l'Unité centrale de renseignements financiers (UCREF), l'unité de renseignement financier de Haïti, a analysé certains cas potentiels de blanchiment de capitaux impliquant des entreprises d'envoi de fonds.⁴⁵

44. Haïti doit encore adopter un cadre juridique pour lutter contre le financement du terrorisme.

45. Entretien avec un responsable de l'UCREF.

Lois et règlements applicables

Le décret de juillet 1989 sur les services d'envoi de fonds non bancaires. Le décret de juillet 1989 établit la base juridique des maisons de transfert et a été édicté pour répondre à l'augmentation rapide des services d'envoi de fonds proposés par des prestataires de services autres que les banques. Parmi ses principales dispositions citons :

- a) Les maisons de transfert sont tenues d'obtenir une autorisation d'exercer par le ministère de l'Économie et des Finances (MEF). La BRH vérifie les antécédents des candidats et renvoie sa décision au MEF dans les 30 jours. Les maisons de transfert doivent également s'enregistrer auprès du ministère du Commerce et de l'Industrie.
- b) Les maisons de transfert sont tenues de faire un dépôt de 250 000 gourdes (6 916 USD) à la BRH au moment de leur demande d'autorisation, et présenter les documents requis. Ces documents doivent inclure : le nom et la nationalité du candidat; le nom de l'entreprise, le cas échéant; l'adresse de l'entreprise; les documents juridiques portant sur les opérations à l'étranger, tels que les certificats bancaires, la police d'assurance ; et des informations sur les membres de la direction et les cadres supérieurs.
- c) Le décret autorise la BRH à vérifier les antécédents des candidats afin de s'assurer que les candidats ont la capacité d'exercer et de satisfaire aux besoins des clients.
- d) Les maisons de transfert sont tenues de conserver à tout moment un dépôt minimum de 100 000 gourdes (2 766 USD) ou d'au moins 25 % du volume mensuel des transactions (si le volume mensuel est supérieur à 100 000 gourdes) sur un compte ouvert auprès de la BRH. Le non-respect de cette disposition entraînera la révocation de l'autorisation d'exercer.
- e) Les maisons de transfert sont tenues de soumettre à la BRH un état financier mensuel et un rapport hebdomadaire des opérations dans les 5 jours. Le non-respect de cette disposition est punissable d'une amende de maximum 500 gourdes (13,83 USD) par jour.
- f) Les maisons de transfert doivent afficher leur licence (autorisation d'exercer une activité) à un endroit visible des clients.
- g) La BRH a le pouvoir d'effectuer une inspection à l'improviste d'une maison de transfert lorsqu'elle l'estime nécessaire. Les maisons de transfert doivent fournir toutes les informations requises à l'inspecteur.
- h) Les maisons de transfert ne peuvent s'engager dans d'autres activités sans obtenir des autorisations ou licences séparées pour ce faire. En d'autres termes, l'autorisation d'exploiter une maison de transfert est limitée aux entreprises d'envoi de fonds.
- i) Le MEF a le pouvoir de révoquer une licence sur recommandation de la BRH.
- j) L'exploitation d'une entreprise d'envoi de fonds sans licence est punissable d'une amende de 25 000 gourdes (691,56 USD) ou d'une peine de prison allant de 3 mois à 1 an.
- k) Lorsqu'un défaut de conformité est constaté, les maisons de transfert ont un mois pour corriger ce défaut.

Plusieurs circulaires de la BRH réglementant le fonctionnement des maisons de transfert ont été émises depuis 1989,⁴⁶ interprétant et clarifiant les dispositions spécifiques du décret. Elles visent, entre autres choses, à renforcer l'exigence de soumettre des rapports hebdomadaires ou mensuels en utilisant des formulaires de rapport spécifiques ou d'autres moyens.

L'exigence relative à l'obtention d'une licence/autorisation d'exercer

L'exigence de 1989 relative à l'obtention d'une licence par les maisons de transfert est un des éléments clé des efforts du gouvernement visant à réglementer le secteur. Le processus implique trois agences : le MEF, la BRH et le ministère du Commerce et de l'Industrie. Le MEF peut refuser d'octroyer des licences lorsque les candidats ont un casier judiciaire, ou lorsqu'ils sont impliqués dans des actions en justice au moment de leur candidature, ou lorsque l'octroi de cette licence pourrait créer une situation monopolistique. Le décret ne spécifie aucune exigence portant sur les agents des maisons de transfert : ils ne précisent pas par exemple si les agents doivent également obtenir une licence ou être inscrits auprès de l'autorité.

En septembre 2007, quatorze entreprises d'envoi de fonds ont été autorisées à exercer en Haïti.⁴⁷ Certaines avaient été créées en tant que succursales de leurs maisons mères (des banques) pour proposer des services d'envoi de fonds spécialisés. Certaines sont elles-mêmes des banques ou des entreprises de transfert de fonds, mais travaillent en tant qu'agents principaux d'entreprises internationales de transfert de fonds. Certaines sont des entreprises de transfert de fonds régionales ou haïtiennes.

La BRH tente actuellement de déterminer combien de maisons de transfert sont actuellement en activité dans le pays. Une étude de 1997 réalisée par l'ambassade américaine en Haïti a estimé qu'il y avait alors environ 40 maisons de transfert plus petites en plus des huit principales. La BRH ne réglemente pas Western Union et Moneygram directement, mais elle réglemente les maisons de transfert locales qui exercent en tant que leurs agents principaux.

Paiement en dollars américains ou en gourdes ? Il régnait une certaine confusion parmi les maisons de transfert concernant la possibilité de faire des paiements à la fois en gourdes et en USD, ou uniquement dans l'une ou l'autre devise. Certaines pensaient que les envois de fonds devaient être payés en gourdes, tandis que d'autres pensaient qu'ils ne devaient être payés qu'en USD. Un opérateur a signalé qu'en 1998, une circulaire émise par la BRH prescrivait l'utilisation du dollar américain uniquement, mais que sous le Président Aristide, cela avait été changé.

Toutefois, d'après la circulaire n°37 émise le 2 septembre 1994, ultérieurement confirmée par les responsables de la BRH, les maisons de transfert sont tenues de payer les transferts à leurs clients *uniquement* en gourdes et au taux de change du jour publié par la BRH.

Étant donné la confusion persistante, il semble que les maisons de transfert ne respectent pas scrupuleusement l'exigence de déboursier les fonds en gourdes. Certaines offrent

46. En avril 1991, septembre, 1994, septembre 1994, août 2000, mars 2005 et juin 2007.

47. Entretien avec des responsables de la BRH et une liste des maisons de transfert agréées.

même l'option d'un dépôt direct sur un compte libellé en USD de la banque affiliée. Au cours de ces dernières années, cependant, les bénéficiaires semblent réclamer des paiements en gourdes, dont le taux de change est aujourd'hui plus stable par rapport au dollar américain.

Services de transfert de fonds et change de devises. L'utilisation de devises étrangères, en particulier le dollar américain, est toujours courante en Haïti. De la même manière, les envois de fonds, qu'ils soient reçus ou payés, semblent souvent impliquer des devises étrangères. La licence de bureau de change est distincte de la licence de maison de transfert, et il semble que lorsque la maison de transfert n'a pas de licence de bureau de change, il est courant de voir des agents de bureau de change travaillant dans les mêmes locaux.

À compter d'août 2007, l'on dénombrait 19 bureaux de change agréés en Haïti.⁴⁸ Les autorités sont conscientes qu'une part substantielle des activités de change se produit dans le secteur informel, où elles sont parfois conjuguées à des activités de transfert de fonds. Les autorités pensent également que le secteur informel n'est pas structuré et qu'il n'y a pas d'opérateurs informels à grande échelle.

Exigence de déclaration régulière. Les efforts de la BRH visant à collecter des données sur le volume des opérations des maisons de transfert n'ont pas été payants à 100 %. Tout d'abord, seuls quelques opérateurs soumettent effectivement des données. Ensuite, bien que la BRH ait émis des instructions spécifiques, certaines maisons de transfert manquent d'une discipline suffisante pour les suivre à la lettre, et elles soumettent des données à des mauvais moments et en utilisant différents formats. Des responsables de la BRH envisageaient d'apporter des changements au format du rapport, et également d'exiger éventuellement des informations plus détaillées, sans doute en incluant les pays source et de destination des envois de fonds.

Mise en œuvre du décret. Toutes les maisons de transfert interrogées étaient conscientes qu'elles devaient avoir des licences pour exercer, et toutes les avaient obtenues, bien qu'une maison de transfert n'ait pas sollicité individuellement sa licence comme l'exige le décret mais l'ait achetée auprès d'un ancien opérateur. Il règne cependant une certaine confusion parmi les maisons de transfert quant aux exigences exactes de la réglementation. Comme nous l'avons mentionné précédemment, elles ne sont pas sûres de devoir déboursier les fonds en gourdes uniquement. Elles ne sont également pas sûres des exigences de capital ni des obligations en matière de LBC auxquelles elles sont assujetties. Il est évident que les maisons de transfert n'ignorent pas le décret ; en fait, nombre d'entre elles ont mis en œuvre des mesures basées sur leur compréhension du décret. L'on note cependant de grandes disparités, tant au niveau de l'interprétation que de l'application de certaines de ses dispositions.

Il serait utile que la BRH prodigue des éclaircissements supplémentaires aux maisons de transfert. De plus, étant donné que certaines dispositions ne sont plus en vigueur, le décret gagnerait à être mis à jour.

48. Entretien avec des responsables de la BRH.

Opérateurs non officiels. Si la BRH a fait des progrès appréciables en octroyant des licences aux maisons de transfert, en particulier les grands acteurs, il reste encore des prestataires non officiels exerçant sans autorisation. L'équipe de la mission a été informée de la présence récurrente de maisons de transfert non officielles en Haïti. L'une d'elles, par exemple, exerçait depuis un cybercafé et recevait des ordres de paiement via des courriers électroniques, mais elle n'était pas enregistrée en tant que maison de transfert. Il semble que bon nombre des transferts non officiels proviennent de République dominicaine et de St. Martin.

Bien qu'elles soient encore en exercice, les maisons de transfert non officielles ont vu leurs parts de marché réduire comme peau de chagrin au cours de cette dernière décennie, pour deux raisons au moins. Primo, les maisons de transfert enregistrées garantissent la sécurité des opérations, une sécurité hautement appréciée par les utilisateurs dans un environnement à haut risque tel que Haïti. Secundo, plusieurs opérateurs ou agents non officiels finissent par se joindre au cercle officiel des OTF sous l'effet de l'intensification de la concurrence et donc, de la consolidation du marché. Cela est sans aucun doute en train de contribuer à la formalisation des acteurs informels.

Liens bancaires avec la BRH. La BRH a conclu un accord avec CAM Transfers par lequel la banque centrale octroie à la CAM jusqu'à 500 000 USD chaque jour. L'argent est déposé sur un compte de la BRH pour couvrir ses besoins de liquidité. La BRH fournit également des liquidités à deux bureaux de change. Toutes les autres maisons de transfert agréées, lorsqu'elles ne sont pas affiliées à des banques, utilisent des comptes bancaires pour gérer leurs liquidités.

La loi de 2001 en matière de lutte contre le blanchiment des capitaux. Les maisons de transfert sont assujetties à la Loi en matière de lutte contre le blanchiment des capitaux de 2001. Cette loi définit les mesures de vigilance et les mesures préventives devant être suivies par le secteur financier, dont font partie les maisons de transfert. Bien que cette loi ne soit pas claire quant à l'applicabilité ou non de certaines de ses dispositions aux maisons de transfert, les principales dispositions relatives au secteur sont les suivantes :

Identification et vérification des clients. Bien qu'elle ne soit pas aussi explicite qu'elle ne devrait l'être, la loi LBC exige que les maisons de transfert identifient un client lorsque :

- Le client ouvre un compte
- Lorsque les opérations du client, qu'elles soient uniques ou multiples, et lorsqu'elles se produisent sur une journée ou sur une certaine durée définie par le comité LBC, s'élèvent à 200 000 gourdes ou plus (5 532,50 USD), ou un montant équivalent en devise étrangère
- Lorsque l'origine des fonds n'est pas réputée être légitime.

Les exigences ne sont pas totalement conformes aux normes internationales. Le seuil pour la présentation de pièces d'identité en vue des transferts électroniques est trop élevé, et l'identification ne concerne pas les envois de fonds autres que ceux en espèces (Banque mondiale 2008a). Aucune information ne doit être réclamée sur la propriété en fiducie

pour les opérations occasionnelles, et rien n'est dit sur les mesures de précaution rigoureuses et nécessaires qui doivent être prises en cas d'opérations douteuses.

Néanmoins, les maisons de transfert instituent des pratiques plus rigoureuses que celles requises par la loi. Cela s'explique en partie par les exigences imposées aux entreprises haïtiennes par les entreprises de transfert de fonds internationales avec lesquelles elles s'associent ou pour lesquelles elles agissent en tant qu'agent. Aussi, dans un environnement commercial où la fraude est rampante, les maisons de transfert souhaitent tout particulièrement s'assurer que les paiements parviennent aux bons bénéficiaires.

La loi spécifie que l'identité d'un client doit être vérifiée par un « document officiel original actuellement valide et incluant une photographie », et les directives de la BRH spécifient les documents acceptables, tels qu'un passeport ou un permis de conduire. L'adresse donnée par le client ne peut être une boîte postale et elle doit être confirmée par une facture émise par une entreprise de services fiable telle qu'une compagnie des eaux ou de téléphone.⁴⁹ En pratique, les clients souhaitant retirer et recevoir de l'argent, ou effectuer d'autres opérations, doivent présenter deux pièces d'identité, telles que permis de conduire, carte d'identité nationale (CIN), passeport ou relevé d'identité bancaire.

L'absence de pièce d'identité fiable émise par le gouvernement en Haïti constitue toutefois une difficulté majeure pour les maisons de transfert entreprenant l'identification et la vérification des clients. Tout le monde ne dispose pas d'un certificat de naissance, d'un passeport, d'un permis de conduire, d'un numéro d'identification fiscale ou d'un justificatif de domicile, etc. Les clients sont parfois obligés d'utiliser des numéros d'identification fiscale expirés parce que le Bureau des contributions local a arrêté d'en délivrer de nouveaux. L'usage de documents d'identité frauduleux est très répandu. C'est pourquoi les maisons de transfert jugent utile de réclamer au moins deux pièces d'identité.

Tenue et conservation de documents. La loi exige que tous les documents relatifs à l'identification des clients et aux opérations, ainsi que les rapports soumis aux autorités, soient conservés pendant cinq années minimum.

Exigences de déclaration conformément la loi en matière de LBC. La loi en matière de LBC exige :

- a) La déclaration des opérations douteuses à l'unité de renseignement financier (UCREF)
- b) La déclaration de toutes les transactions de 200 000 gourdes ou plus, ou d'un montant équivalent en devise étrangère, à l'UCREF. Cette obligation a été stipulée en 2000 dans la circulaire n°95 de la BRH.

L'unité de renseignement financier de Haïti, créée en 2003, est l'Unité centrale de renseignements financiers (UCREF). L'UCREF est chargée de recevoir et d'analyser les déclarations auxquelles sont tenues les personnes et organismes financiers en vertu de la loi et de

49. Recommandation 1 des directives [Directives émises par la BRH sur la LBC]. Voir également Banque mondiale (2008a).

communiquer les informations aux autorités chargées de l'application de la loi en vue d'une action. L'UCREF compte environ 42 employés, dont 25 sont des enquêteurs. Toute opération impliquant des fonds semblant provenir d'une activité criminelle, ainsi que celles dépassant 200 000 gourdes (5 532,50 USD), doivent être déclarées à l'UCREF. La non déclaration de ces opérations est passible d'une peine de prison de plus de trois ans et une amende de 20 millions de gourdes (553 250 USD).

Comparé aux dizaines de milliers de rapports d'opérations en devises soumis par toutes les entités déclarantes haïtiennes, moins de dix déclarations d'opérations douteuses (DOD) ont été présentées (Banque mondiale 2008a).

Programme de conformité LBC interne. La loi LBC exige que les maisons de transfert développent des programmes de conformité interne et qu'elles désignent des agents de conformité. Les filiales et succursales en dehors d'Haïti, cependant, ne sont pas visées par ces dispositions.

Le niveau d'engagement des maisons de transfert envers la mise en œuvre des exigences LBC varie considérablement. Les maisons de transfert affiliées à des banques ont tendance à pouvoir recourir aux ressources de leurs maisons mères, qui disposent de départements de la conformité à l'échelle du groupe, et qui appliquent des politiques et procédures internes correspondant généralement aux exigences applicables aux services bancaires. Les maisons de transfert non affiliées à des banques, mais qui sont des agents de maisons de transfert internationales, suivent la politique et les procédures imposées par les maisons de transfert internationales, et ont tendance, une fois encore, à avoir un système plutôt strict. À contrario, les maisons de transfert locales, dépourvues de toute organisation de soutien, semblent présenter des faiblesses en matière de conformité. Dans l'une de ces maisons de transfert, au lieu d'avoir un agent spécialement chargé de la conformité, celle-ci a choisi de déléguer la responsabilité LBC/LFT à un employé du service d'audit interne. Précisons toutefois que cette même maison de transfert possède des agents de conformité LBC/LFT dans ses bureaux situés dans les pays bénéficiaires où cela est requis par la loi.

Interdiction de paiement ou de transfert en espèces ou d'un équivalent en espèces au-dessus d'un certain seuil. La loi LBC interdit le transport transfrontalier de 200 000 gourdes (5 532,50 USD) ou plus en espèces ou équivalent en espèces. Les transferts de fonds supérieurs à 200 000 gourdes doivent être réalisés via le système financier officiel.

Bien que cette interdiction vise à encourager l'usage des virements électroniques via le système financier officiel, elle est appliquée de façon très inégale. Les défis de l'application sont exacerbés par une économie essentiellement basée sur l'argent en espèces, la population manquant à la fois de confiance dans le système bancaire ou ayant des difficultés à ouvrir un compte bancaire.

L'interprétation stricte de la loi rend impossible tout transfert de fonds supérieur à 200 000 gourdes par les maisons de transfert (Banque mondiale 2008a). En pratique, plusieurs maisons de transfert appliquent déjà un seuil maximum pour leurs opérations. Toutefois, il dépasse généralement 200 000 gourdes ou un montant équivalent en devise étrangère. Une maison de transfert, par exemple, limite les opérations journalières à 7 500 USD par personne, et une autre à 10 000 USD.

Tableau 15. Résumé des exigences LBC/LFT et autres exigences applicables aux maisons de transfert en Haïti

	Haïti
Système de licence ou d'inscription	Exigence de licence unique
Autorité compétente chargée des PSTF	BRH – supervision directe MEF – octroie une licence basée sur la recommandation du BRH ministère du Commerce et de l'Industrie – inscription en tant qu'entité commerciale
Exigence de capital/garantie	Dépôt initial : 250.000 gourdes au moment de la requête. Exigence de capital : un minimum de 100.000 gourdes ou 25% au moins du volume mensuel des opérations.
Structure juridique requise des OTF	Entreprise inscrite auprès du ministère du Commerce et de l'Industrie
Test d'honorabilité et de compétence	Réalisé par la BRH
Expérience requise des candidats	Non requise
Casier judiciaire des candidats	Vérifié
Exigences LBC	Obligation de vigilance à l'égard de la clientèle; exigences de déclaration (opérations douteuses, transactions de devises importantes) ; tenue de documents; programme de conformité
Visites sur site	BRH
Seuil pour obligation de vigilance à l'égard de la clientèle	200 000 gourdes ou plus ou montant équivalent en devise étrangère ; ou lorsque l'origine licite des fonds n'est pas connue.
Limite de l'opération	200 000 gourdes
Déclarations d'opérations douteuses	Des déclarations d'opérations douteuses sont censées être présentées peu importe le montant en jeu.
Déclarations d'opérations dépassant le seuil	Opérations importantes de 200 000 gourdes ou plus
Exigence de conservation des documents	Cinq ans
Sanctions	Le non-respect des exigences pertinentes est passible d'une sanction administrative et pénale conformément au décret de 1989 et la loi LBC.
Frais d'inscription/redevance annuelle	Aucun

L'interdiction de transport transfrontalier d'espèces pour un montant supérieur au seuil fixé n'est pas basée sur le système de déclaration ou de divulgation préconisé par les normes internationales (voir Recommandation spéciale IX du GAFI). Si bonnes soient ses intentions, le système actuel ne colle pas aux réalités de l'économie haïtienne. Haïti compte plusieurs travailleurs migrants à l'étranger et, malgré certaines craintes sécuritaires, il est toujours assez fréquent, en particulier pour ceux travaillant dans la région caribéenne, de ramener de l'argent en espèces au pays. Dans les Caraïbes à proprement parler, le réseau

de filières d'envoi de fonds est moins bien établi que dans certains autres pays de destination. Certains travailleurs migrants, surnommés « mules » en Haïti, utilisent les passeurs de fonds pour transporter des montants supérieurs à 200 000 gourdes (5 532,50 USD). Bien que l'origine de ces fonds puisse être tout à fait licite, la partie dépassant la limite peut être confisquée par les autorités. Il y a eu des cas, principalement à l'aéroport de Port-au-Prince, où l'origine licite des fonds saisis par la douane et la police des frontières a été prouvée à posteriori, entraînant la remise des fonds au propriétaire après une procédure judiciaire. Ces cas suggèrent que le remplacement de la disposition actuelle par une disposition basée sur les déclarations et/ou la divulgation pourrait être plus efficace, tout en respectant encore l'intention de la disposition.

Application de la loi/règlement et supervision

Ce n'est qu'en 2007 que l'unité spéciale créée sous l'égide de l'unité de supervision bancaire est devenue véritablement active (Banque mondiale 2008a). La présence de cette unité spéciale, malgré sa petite structure, est un signe encourageant. L'unité s'est d'abord attelée à comprendre le marché des envois de fonds haïtiens, en se basant sur les données reçues des institutions déclarantes, sur les informations existantes et sur les études réalisées par des organisations internationales ou régionales telles que la Banque mondiale et la Banque interaméricaine de développement.

Actuellement, deux superviseurs sont chargés de la supervision des maisons de transfert. Vu le faible nombre de superviseurs expérimentés, et en raison des contraintes budgétaires, ils n'ont réalisé à ce jour qu'un nombre limité d'inspections sur site des maisons de transfert. Ces inspections n'ont que partiellement pris en compte les questions de blanchiment des capitaux. D'après le département de supervision de la BRH, des inspections LBC ont été réalisées en novembre 2006. Le constat général, fort semblable au demeurant à celui de l'équipe de la mission, épinglait une compréhension inégale des obligations LBC, et une meilleure maîtrise de ces obligations par les agents des maisons de transfert internationales que locales. Le BRH reconnaît la nécessité d'élaborer des directives afin que toutes les maisons de transfert, y compris les maisons locales, cernent mieux les obligations LBC.

Outre l'inspection des maisons de transfert agréées, l'unité s'est également attelée à dénicher les maisons de transfert exerçant en dehors du cadre juridique. Il s'agit là d'une zone grise car les services d'envoi de fonds proposés par les institutions de microfinance doivent encore être réglementés par la BRH. Ces institutions fournissent des services utiles aux populations défavorisées des zones rurales dans lesquelles les autres maisons de transfert sont moins présentes, et il est urgent que la BRH leur fournisse un cadre juridique.

À ce jour, la BRH n'a pris aucune mesure pour aborder le non-respect du décret de 1989 par les maisons de transfert. Bien que la BRH soit chargée d'identifier et de surveiller les maisons de transfert contrevenantes, le décret de 1989 confère au ministère des Finances le pouvoir d'imposer des sanctions, sur recommandation de la BRH. Ces sanctions peuvent impliquer la révocation de la licence de la maison de transfert. En résumé, la BRH n'est pas habilitée à fermer une maison de transfert contrevenante sans en référer aux autorités fiscales locales. En cas de non-conformité à la loi LBC, la loi confère toute une série de pouvoirs de sanction aux autorités haïtiennes.

82 Document de Travail de la Banque Mondiale

Malgré les faiblesses évidentes de la supervision et de l'application de la loi et des règlements par la BRH, les maisons de transfert font preuve d'une connaissance et d'un engagement raisonnables aux exigences réglementaires, en particulier en matière de mesures LBC. Ceci, toutefois, ne se traduit pas toujours en réponses adéquates. La plupart des grands acteurs du marché ont désigné des agents de conformité, dans une large mesure en réponse à la pression exercée en vue de la mise en place de programmes de conformité LBC. Cette pression est exercée par les maisons de transfert multinationales, les banques étrangères et les succursales à l'étranger. En revanche, les maisons de transfert locales ou régionales présentent des lacunes en termes de connaissance et d'engagement envers les exigences réglementaires. Les maisons de transfert associées à des maisons de transfert multinationales ou affiliées à des banques locales sont plus familiarisées avec leurs politiques internes, puisqu'elles sont généralement rédigées par leur siège à l'étranger ou par leur maison mère (telles que les banques). Les maisons de transfert ne maîtrisent pas encore totalement leurs obligations prévues dans la loi LBC de 2001 ou dans les lois et règlements nationaux en vigueur, en particulier le décret sur les maisons de transfert de 1989 et les circulaires BRH afférentes.

Les exigences en matière de LBC/LFT et autres exigences auxquelles sont assujetties les maisons de transfert en Haïti sont résumées ci-dessous.

Points principaux

Les points principaux de ce chapitre sont les suivants :

- Les Haïtiens représentent la deuxième communauté caribéenne la plus importante du Canada, mais les migrants haïtiens ont du mal à s'intégrer dans l'économie canadienne.
- L'envoi de fonds est une pratique courante parmi les Haïtiens au Canada, qui envoient en moyenne 100 à 200 dollars canadiens par mois en Haïti (fonds consacrés à des besoins essentiels tels que la nourriture, les soins de santé et l'éducation), généralement via les maisons de transfert, privilégiées pour leurs commissions moins élevées, la vitesse des transferts et une meilleure accessibilité sur l'île.
- Pour les mêmes raisons, les transferts non officiels (passeurs de fonds) et les envois de fonds en nature sont toujours utilisés, mais dans une moindre mesure.
- Bien que l'intensification de la concurrence ait réduit les commissions de transfert entre le Canada et Haïti, son infrastructure financière sous-développée et les problèmes de sécurité, ainsi que la transparence limitée parmi les opérateurs, rendent encore les coûts supérieurs aux autres couloirs caribéens.
- Le marché des envois de fonds en Haïti est confronté à des défis réglementaires dus à une supervision et une application des règlements déficientes, auxquelles viennent s'ajouter un système de document d'identité bancal ne facilitant pas les mesures de vigilance à l'égard de la clientèle.

CHAPITRE 4

Le couloir d'envoi de fonds entre le Canada et la Jamaïque

Ce chapitre examine le couloir d'envoi de fonds entre le Canada et la Jamaïque, et se penche plus précisément sur :

- La diaspora jamaïcaine au Canada
- Les caractéristiques du marché des envois de fonds et des transferts de fonds de travailleurs migrants tant du côté du donneur d'ordre (Canada) que du bénéficiaire (Jamaïque)
- Le cadre juridique et réglementaire pour les envois de fonds des travailleurs migrants en vigueur en Jamaïque.

Trois raisons expliquent l'intérêt accordé à la Jamaïque dans le contexte plus large du couloir des envois de fonds entre le Canada et les Caraïbes. La première est que, par habitant, le pays bénéficie d'un des flux d'envoi de fonds les plus élevés de la région d'Amérique latine et des Caraïbes (PIOJ/STATIN 2006 ; Banque mondiale 2006b). La deuxième est que la Jamaïque figurait parmi les principaux pays d'émigration du monde (en pourcentage de sa population) en 2005 (Banque mondiale 2008b). Et enfin troisième raison, le pays envoie plus d'émigrants/travailleurs étrangers vers le Canada que n'importe quel autre pays caribéen. En fait, sur l'ensemble de la région d'Amérique latine et des Caraïbes, la Jamaïque est, après le Mexique, le pays envoyant le plus grand nombre de travailleurs étrangers au Canada.⁵⁰

50. Statistiques de l'immigration, Citoyenneté et immigration Canada.

Les Jamaïcains au Canada

Tendances migratoires de résidents permanents

Dans la région des Caraïbes et, en réalité, dans toutes les régions du monde, la migration vers le Canada en vue d'une résidence permanente a été le résultat de toute une série de facteurs « de répulsion » et de facteurs « d'attraction ». En Jamaïque, les facteurs répulsifs étaient essentiellement les conditions économiques et sociales. Au Canada, les facteurs « d'attraction » avaient largement trait aux changements apportés à sa politique d'immigration et à sa proximité géographique relative. L'évolution des possibilités d'emploi, la langue commune et les liens tissés avec les nombreux Jamaïcains vivant déjà au Canada ont également joué un rôle non négligeable.

Le travail sur le terrain mené par l'ACEFB en Jamaïque suggère que les Jamaïcains ont le plus souvent été attirés par les bonnes opportunités d'emploi au Canada. Les Jamaïcains sont arrivés au début du dix-huitième siècle pour aider à construire la Citadelle d'Halifax. Les femmes jamaïcaines sont arrivées au début du vingtième siècle pour travailler en tant que domestiques et les hommes en tant que chefs de train et forgerons. En 1967, le nouveau système de points de l'immigration canadienne a élargi le périmètre d'admission d'étrangers, en fonction de leurs compétences professionnelles et de leur formation, permettant ainsi à plus de Jamaïcains de venir au Canada avec les membres de leur famille proche (Simmons, Plaza et al. 2005). Au cours de la décennie après 1995, avec le lancement d'un programme d'emploi de travailleurs domestiques au Canada, près de 1000 Jamaïcaines sont entrées dans le pays pour y travailler comme domestiques.

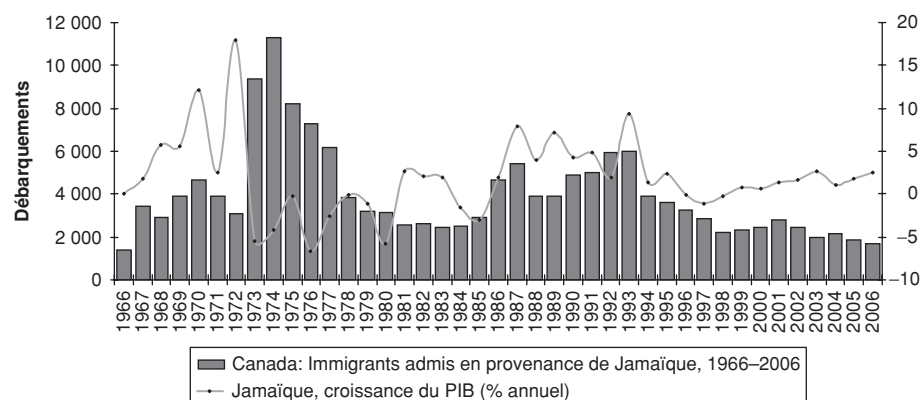
Le Chapitre 2 explique pourquoi l'immigration jamaïcaine en vue d'une résidence permanente au Canada était extrêmement faible avant le milieu des années '60, en partie en raison des politiques d'immigration restrictives du Canada qui favorisaient les immigrants d'origine européenne. Lorsque ces restrictions ont été levées, toutefois, l'immigration jamaïcaine vers le Canada a rapidement augmenté, pour atteindre son niveau le plus haut en 1974. Après un déclin relatif dans les années '80, l'immigration vers le Canada a connu une reprise partielle dans les années '90.

Au cours de ces 10 dernières années, la migration en provenance de Jamaïque a été relativement faible. La Figure 39 montre une tendance généralement à la baisse pour le nombre total de visas de résidents permanents délivrés aux Jamaïcains. En fait, environ 68 % de la diaspora jamaïcaine est arrivée avant 1991 (Figure 39 et 40).

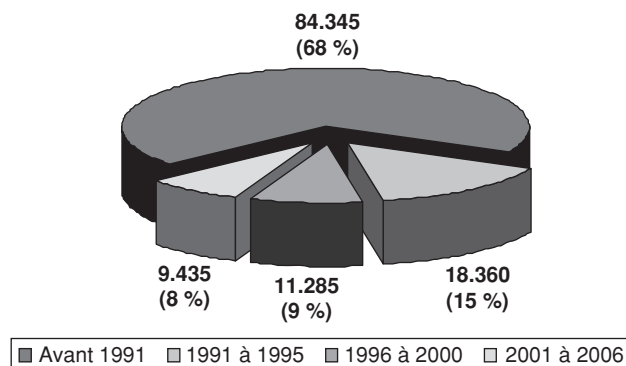
La Figure 39 montre également une corrélation négative entre l'immigration jamaïcaine en vue d'une résidence permanente au Canada et la croissance du PIB jamaïcain. La plupart des années durant lesquelles le PIB jamaïcain était comparativement élevé, la migration jamaïcaine vers le Canada était généralement faible, et cela pourrait être le signe d'opportunités d'emploi plus nombreuses dans une économie jamaïcaine en pleine croissance. Les incitants poussant les Jamaïcains à migrer à l'étranger étaient ainsi réduits. D'autres facteurs économiques, sociaux et politiques, tant au Canada qu'en Jamaïque, ont contribué au nombre de migrants jamaïcains au Canada.

Outre les fluctuations négligeables dues à des problèmes de traitement,⁵¹ le déclin du nombre de visas permanents délivrés aux Jamaïcains s'explique probablement par l'aug-

51. Le Haut Commissariat canadien s'attend à de légères fluctuations dues à des problèmes de traitement, et ces fluctuations sont négligeables aussi longtemps que la fourchette cible générale pour la

Figure 39. Résidents permanents admis en provenance de Jamaïque, 1966–2006

Source : Représentation de l'auteur basée sur les données CIC (2006) ; Banque mondiale (2007c).

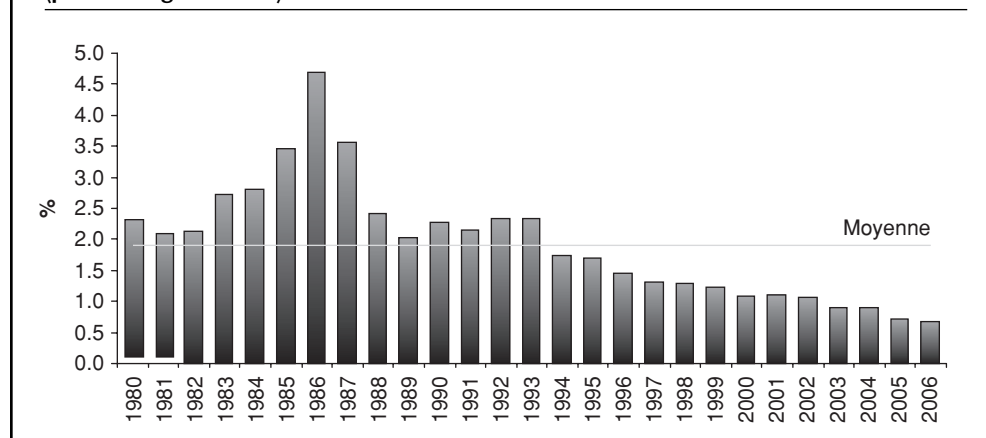
Figure 40. Canada: composition de la diaspora jamaïcaine par période d'entrée

Source : Représentation de l'auteur basée sur les données de Statistique Canada — Recensement de la population de 2006

mentation du nombre de visas délivrés à des citoyens venus d'ailleurs. La proportion de Jamaïcains dans le flux d'immigrants vers le Canada a, en fait, considérablement baissé au cours des années (Figure 41), tout comme celle des Haïtiens. Les Jamaïcains au Canada représentaient à peine 0,7 % de la population immigrante totale en 2006 alors que, en moyenne, sur la période 1980–2006, ils représentaient 1,9 % de la population immigrante. Une fois encore, à l'instar des Haïtiens, cette situation n'est pas entièrement imputable à

délivrance des visas est atteinte pour la Jamaïque. De légères fluctuations sont possibles, en fonction de la concurrence exercée par d'autres pays caribéens et le monde pour les visas canadiens, des défis logistiques requis pour traiter et évaluer les candidatures, et des informations fournies par secteur privé canadien concernant sa capacité à engager des travailleurs et le type de travailleur désiré.

Figure 41. Canada : Flux de résidents permanents originaires de Jamaïque (pourcentage du total) 1980–2006



Source : CIC — Faits et chiffres 2006

la réduction en termes absolus des immigrants Jamaïcains admis (comme le montre la Figure 39), mais plutôt à une augmentation significative au cours des trois dernières décennies des immigrants autres que les Jamaïcains. L'Asie, en particulier, est maintenant le premier exportateur de main-d'œuvre au Canada, et la Chine et l'Inde sont les deux principaux pays asiatiques source de résidents permanents (CIC 2006).

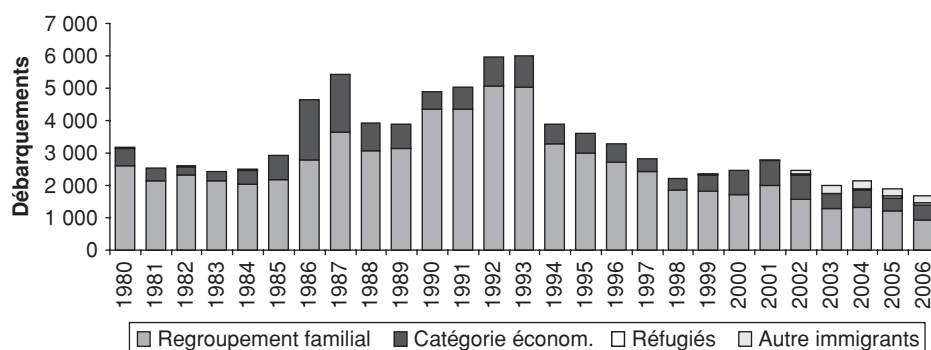
La politique canadienne en matière d'immigration continue d'être moins restrictive pour tous les groupes d'immigrants permanents. Les changements proposés, s'ils sont mis en œuvre, permettraient à tous les immigrants de parrainer l'entrée de parents plus âgés et dépendants plus facilement (Simmons, Plaza et al. 2005). Les objectifs politiques sont essentiellement humanitaires, et ils répondent directement aux préoccupations des immigrants jamaïcains s'inquiétant pour le bien-être de leurs parents. Les données de la Figure 39 suggèrent toutefois que des politiques d'immigration moins restrictives ne mènent pas nécessairement à une augmentation significative du nombre de résidents permanents jamaïcains admis.

Classification des résidents permanents

Les autorités canadiennes classent les résidents permanents dans trois grandes catégories d'immigrants : les migrants arrivant pour des raisons économiques/professions indépendantes (catégorie économique), les migrants arrivant pour regroupement familial (catégorie regroupement familial) et les réfugiés.

La majorité des visas délivrés en faveur des Jamaïcains (Figure 42) dans la catégorie de résidents permanents sont motivés par le regroupement familial. Ceux délivrés pour des raisons économiques arrivent en deuxième position et les plus rares sont ceux délivrés aux immigrants ayant un statut de réfugié. En fait, en moyenne, la catégorie du regroupement familial comprenait environ 77 % de la population immigrée jamaïcaine totale au cours de la période 1980–2006. La catégorie économique regroupait environ 20 % des immigrants.

Figure 42. Canada: flux entrant de résidents permanents originaires de Jamaïque par catégorie, 1980–2006



Source : Représentation de l'auteur basée sur les données de Statistique Canada, Haut Commissariat jamaïcain.

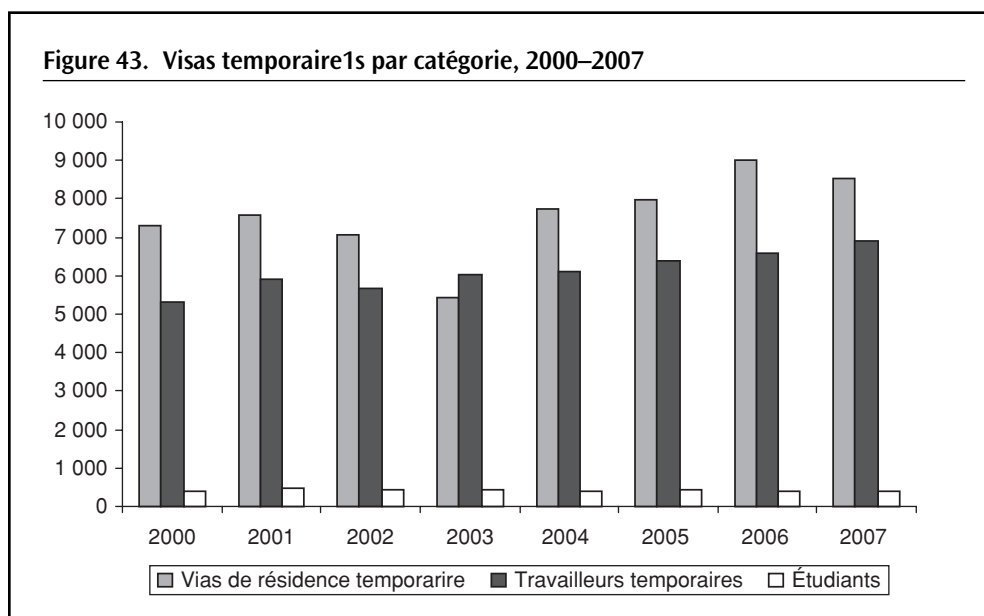
Les entretiens avec les bénéficiaires des envois de fonds en Jamaïque semblent corroborer ces statistiques. La majorité des personnes interrogées ont expliqué que le donneur d'ordre des envois de fonds avait migré au Canada grâce à un lien de parenté avec quelqu'un vivant déjà au Canada.

Il n'est donc guère surprenant que la majorité des immigrants arrivent dans le cadre du regroupement familial. En 2001, les Jamaïcains étaient le quatrième groupe ethnique non européen au Canada et représentaient près de 1 pour cent de la population totale. Le recensement de 2006 estime que plus de 231 000 personnes d'origine jamaïcaine vivent au Canada, et que cette communauté se développe bien plus rapidement que la population canadienne générale. Le nombre de personnes ayant déclaré être d'origine jamaïcaine a augmenté de 12 % entre 1996 et 2001 tandis que la population canadienne générale n'a augmenté que de 4 % (Lindsay 2001).

Le nombre de visas permanents délivrés à des Jamaïcains dans la catégorie réfugiés a été, en règle générale, minime. Cela est sans doute dû au fait que, comparée à d'autres régions des Caraïbes telles que Haïti, l'atmosphère politique du pays est relativement stable.⁵²

La délivrance de visas de la catégorie économique a diminué au cours de ces dernières années. Les raisons de cette tendance ne sont pas évidentes, mais il y a quelques explications possibles. Tout d'abord, le système de points de l'immigration canadienne a progressivement exigé que les candidats immigrants satisfassent à des critères de formation et professionnels plus stricts, et il est possible que moins de Jamaïcains soient en mesure d'y satisfaire. En outre, les Jamaïcains sollicitant des visas font face à une concurrence plus intense de la part d'immigrants d'autres régions du monde, telles que l'Asie du Sud et de l'Est (dont les immigrants se voient accorder aujourd'hui la plus grande partie des visas permanents par les autorités canadiennes).

52. Statistiques Haut Commissariat canadien.



Source : Représentation de l'auteur basée sur les données de Statistique Canada, Haut Commissariat jamaïcain.

Une autre explication pourrait tout simplement être que les immigrants jamaïcains sont peu enclins à solliciter des visas permanents. La demande de visa permanent prend deux à trois ans pour être traitée, une situation qui rend les prévisions difficiles sur le marché de l'emploi canadien. Étant donné ce délai, plusieurs jamaïcains qualifiés, à l'instar d'autres groupes d'immigrants, deviennent chômeurs dès leur arrivée au Canada. Les règles actuelles de l'immigration n'exigent pas la garantie d'un emploi, mais l'émigrant doit tout de même disposer de revenus suffisants pour vivre raisonnablement pendant un an.⁵³ Cette dernière raison peut expliquer la réduction significative du nombre de demandes de visa reçues de la part de Jamaïcains (de 905 demandeurs économiques en 2001 à à peine 276 en 2004). Les demandes de visas permanents pour des raisons économiques/professionnelles, toutefois, ont à nouveau explosé en 2005.⁵⁴

Tendances migratoires et classification des résidents temporaires

Les statistiques du Haut Commissariat canadien en Jamaïque montrent une tendance générale à la hausse des visas pour résident temporaire et travailleur temporaire délivrés entre 2000 et 2007, alors que la délivrance de visas étudiants en faveur des Jamaïcains est restée relativement constante (voir Figure 43). Les Jamaïcains se rendant au Canada pendant un certain temps, pour rendre visite à la famille ou à des proches par exemple, se voient délivrer des visas de résidents temporaires.

Les visas de travail temporaire, en revanche, sont essentiellement délivrés aux travailleurs engagés dans le Programme canadien des travailleurs agricoles saisonniers

53. Responsables du Haut Commissariat canadien.

54. Statistiques du Haut Commissariat canadien.

Encadré 7 : Programme canadien des travailleurs agricoles saisonniers (PCTAS)

Le PCTAS a été établi en 1966 et dans le cadre de ce programme, 264 travailleurs agricoles migrants jamaïcains ont été employés dans le secteur horticole du sud de l'Ontario. En 1967, le programme a été étendu pour inclure la Barbade et Trinidad et Tobago, ainsi que huit îles supplémentaires des Caraïbes. Ce programme employait près de 7 919 ressortissants caribéens en 2001 et 7 580 en 2002. D'après le ministère du Travail jamaïcain, 6 132 Jamaïcains ont été recrutés pour travailler dans les exploitations agricoles canadiennes en 2006/07, contre 5 995 l'année précédente.

Les principaux objectifs du programme sont d'améliorer la viabilité économique et commerciale du secteur horticole du Canada au travers d'une plantation et d'une récolte en temps opportun, d'accroître l'efficacité du marché du travail du Canada par le biais d'une meilleure réaffectation de la main-d'œuvre locale, et d'améliorer le bien-être économique des travailleurs agricoles migrants en donnant accès à des emplois saisonniers mieux payés dans le secteur agricole canadien.

Les travailleurs migrants sont majoritairement des hommes âgés de 25 à 40 ans ayant achevé uniquement le cycle d'enseignement primaire. Ils perçoivent un salaire horaire moyen d'environ 7,25 CAD bruts (à compter de juin 2002) et ils travaillent entre 9 et 14 heures par jour, y compris les dimanches bien souvent.

La majorité des migrants de l'Organisation des États des Caraïbes de l'Est (OECE) envoyaient des fonds au pays, essentiellement à leurs mères ou épouses, et généralement via Western Union. Ces envois de fonds étaient utilisés principalement pour rembourser des dettes, pour construire ou réparer leurs maisons dans les Caraïbes et pour payer la scolarité de leurs enfants.

Source : *Programme canadien des travailleurs agricoles saisonniers (PCTAS)*, The North-South Institute, Ottawa Canada, juin 2002, et *Rapport annuel du ministère du Travail jamaïcain 2006–2007*.

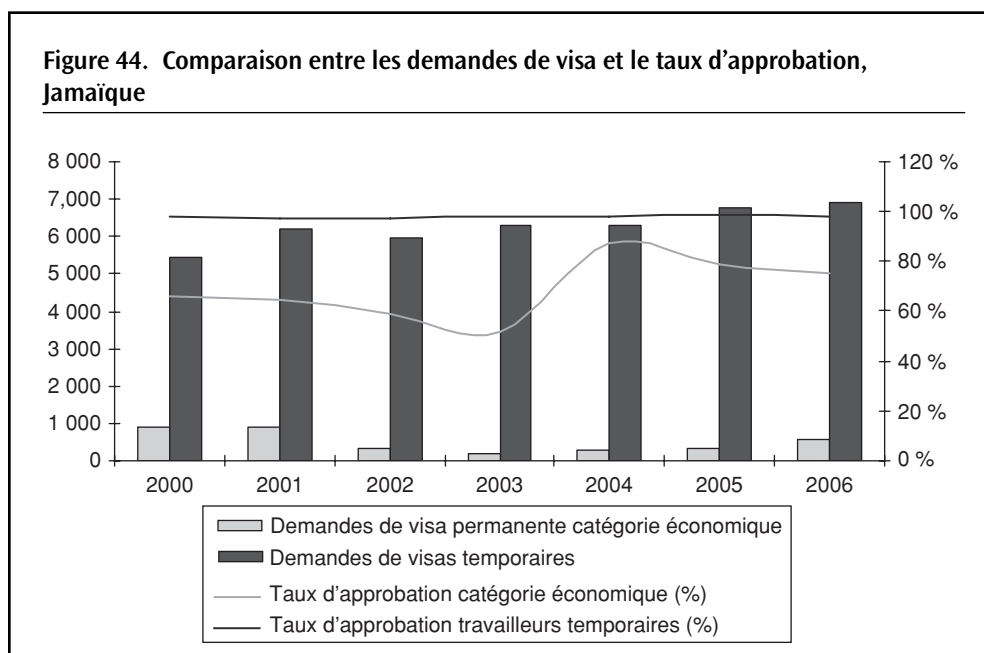
(PCTAS), qui propose généralement des emplois saisonniers peu qualifiés. Les visas de travail temporaire peuvent également être délivrés en vertu d'un nouveau système canadien introduit en 2007 pour pourvoir aux besoins des entreprises canadiennes. Dans ce système, les autorités canadiennes viennent en Jamaïque s'entretenir avec les demandeurs, et accordent des permis de travail pour des emplois spécifiques, tels que employés d'hôtel, personnel d'entretien, etc. Le principal objectif de ce système est de pourvoir aux besoins des entreprises canadiennes lors d'une période durant laquelle l'économie canadienne crée plus d'emplois que ceux pouvant être pourvus par la main-d'œuvre existante.⁵⁵

Dans le cadre du PCTAS, les travailleurs migrants jamaïcains viennent généralement au Canada pour une durée de deux ans. Ils travaillent dans les zones agricoles canadiennes, notamment dans les exploitations de tabac, de légumes et de fruits, et leurs principales responsabilités consistent à s'occuper de la récolte. Traditionnellement, ces travailleurs migrants temporaires envoient une partie importante de leurs revenus en Jamaïque. Le ministère du Travail jamaïcain estime que, en 2006–2007, ces travailleurs agricoles ont renvoyé 10 755 053 CAD, soit une hausse par rapport aux 9 774 603 CAD de 2005/06.⁵⁶ Avec 6 132 travailleurs migrants temporaires en 2006–2007, chacun d'entre eux a donc envoyé une moyenne de 1 754 CAD au pays. En 2007, le flux total d'envois de fonds vers la Jamaïque était de 135,5 millions USD.⁵⁷

55. Entretiens avec le Haut Commissariat canadien, Jamaïque.

56. Rapport annuel 2006–2007 du Ministère du Travail jamaïcain.

57. Statistiques de la Banque de Jamaïque.



Source: représentation de l'auteur selon les données de CIC Canada.

Demandes de visa et taux d'approbation des visas de résident temporaire et permanent

Il est intéressant de noter que, en règle générale, le nombre de visas de résident permanent délivrés par le Canada est plus de deux fois supérieur au nombre de visas délivrés aux travailleurs temporaires. Pour les Jamaïcains, cependant, les demandes de visas temporaires dépassent de loin les demandes de visas permanents (Figure 44). Le recrutement massif en Jamaïque pour le PCTAS n'est sans doute pas étranger à ce phénomène. Ajoutons également que certains demandeurs de visas permanents dans la catégorie économique ne sont pas en mesure de satisfaire aux exigences de qualification, comme mentionné précédemment. Depuis 2000, le nombre de demandes de visas de travail temporaire a augmenté de façon constante tandis que les demandes de visas permanents ont été variables pour la Jamaïque. La situation est l'inverse de celle de Haïti, où le taux d'approbation des demandes de visas permanents dépasse de loin celui des demandes de visas temporaires.

Immigration illégale de la Jamaïque vers le Canada

D'après le Haut Commissariat canadien en Jamaïque, l'immigration illégale jamaïcaine a baissé au cours de ces cinq dernières années, d'une part grâce à la formation du personnel aérien qui se montre aujourd'hui plus vigilant dans les contrôles de pré-embarquement, et d'autre part parce que les autorités de l'immigration au Canada sont maintenant plus à même de détecter les immigrants illégaux.⁵⁸ Les autorités canadiennes travaillent également

58. Entretiens auprès du Haut Commissariat canadien en Jamaïque.

Tableau 16. Groupes ethniques sélectionnés au Canada, 2006

	Réponses totales	Réponses uniques	Réponses multiples	% de la population totale	Rang
Écossais	4 719 850	568 515	4 151 340	15,1 %	9
Irlandais	4 354 155	491 030	3 863 125	13,9 %	10
Allemand	3 179 425	670 640	2 508 785	10,2 %	11
Italien	1 445 335	741 045	704 285	4,6 %	12
Chinois	1 346 510	1 135 365	211 145	4,3 %	13
Ukrainien	1 209 085	300 590	908 495	3,9 %	15
Hollandais	1 035 965	303 400	732 560	3,3 %	16
Polonais	984 565	269 375	715 190	3,2 %	17
Indien de l'Est	962 665	780 175	182 495	3,1 %	18
Russe	500 600	98 245	402 355	1,6 %	19
Jamaïcain	231 110	134 320	96 785	0,7 %	26

Note : Ce tableau ne suggère pas que les Jamaïcains figurent dans le top 26 des groupes ethniques présents au Canada ; ce tableau constitue plutôt un échantillonnage aléatoire de divers groupes ethniques présents au Canada.

Source : Recensement de la population de 2006, Statistique Canada.

avec les agences jamaïcaines d'application de la loi pour aborder le problème des faux passeports délivrés par la Jamaïque.

En outre, les autorités canadiennes ont signé une Entente sur les tiers pays sûrs avec les États-Unis, qui aide à faire fléchir l'immigration illégale. En vertu de cette disposition, les immigrants illégaux aux États-Unis ne peuvent solliciter le statut de réfugié au Canada s'ils migrent au Canada via le territoire américain. Cette disposition ne s'applique pas si l'immigrant a de la famille au Canada, mais aucune famille aux États-Unis.⁵⁹

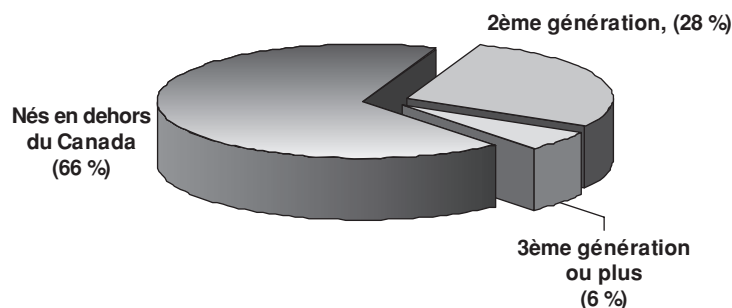
Malgré ces efforts, il est fréquent que des travailleurs migrants temporaires originaires de Jamaïque quittent le PCTAS et restent au Canada. Le taux de déportation des Jamaïcains est relativement élevé, bien que la raison des déportations aille du simple dépassement de la durée du séjour à la perpétration d'infractions criminelles sérieuses. D'après les entretiens menés auprès du Haut Commissariat canadien en Jamaïque, certaines estimations avancent que, dans la région de Toronto, 60 à 70 % des Jamaïcains sont impliqués dans des activités criminelles soit en tant qu'auteur du crime soit en tant que victime (il s'agit là d'un aspect pour lequel les minorités au Canada ont toujours été plus vulnérables).⁶⁰

Profil de la communauté jamaïcaine au Canada

Un peu plus de 231 000 personnes d'origine jamaïcaine vivent au Canada, représentant ainsi près d'un pour cent de la population totale (Tableau 16) (Lindsay 2001). Sur ce total, le nombre d'immigrants nés en Jamaïque est estimé à 122 000 (Simmons, Plaza et al.). Les

59. Ibid.

60. Entretiens auprès du Haut Commissariat canadien en Jamaïque

Figure 45. Canada: Composition de la communauté jamaïcaine, 2006

Source : Calculs de l'auteur basés sur les données de Statistique Canada, Recensement de la population de 2006.

Jamaïcains forment le plus grand groupe ethnique de la région des Caraïbes et le vingt-sixième plus grand groupe ethnique au Canada.

La communauté jamaïcaine au Canada s'est développée bien plus rapidement (taux de croissance de 12 %) que la population canadienne générale (taux de croissance de 4 %) entre 1996 et 2001 (données du recensement canadien), et ce chiffre devrait continuer à augmenter.

La majeure partie des membres de la diaspora jamaïcaine vivant actuellement au Canada sont des immigrants de première génération (Figure 45). Soixante-six pour cent des Canadiens d'origine jamaïcaine sont nés en dehors du Canada, contre 18 % dans l'ensemble de la population. Quarante-vingt-quatorze pour cent des Canadiens d'origine jamaïcaine nés en dehors du Canada sont nés dans les Caraïbes (Lindsay 2001).

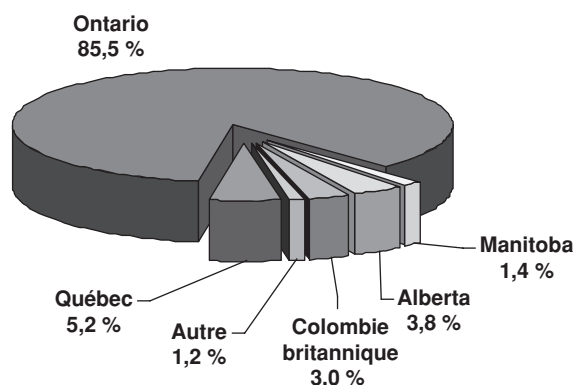
La plupart des Jamaïcains (environ 75 %) vivent à Toronto, Ontario, et constituent près de 3 % de la population métropolitaine totale (Lindsay 2001). Les chiffres du recensement de 2006 montrent qu'environ 85 % de la population du pays ayant des racines jamaïcaines vivent dans la province d'Ontario (Figure 46).

Caractéristiques démographiques de base de la diaspora jamaïcaine au Canada

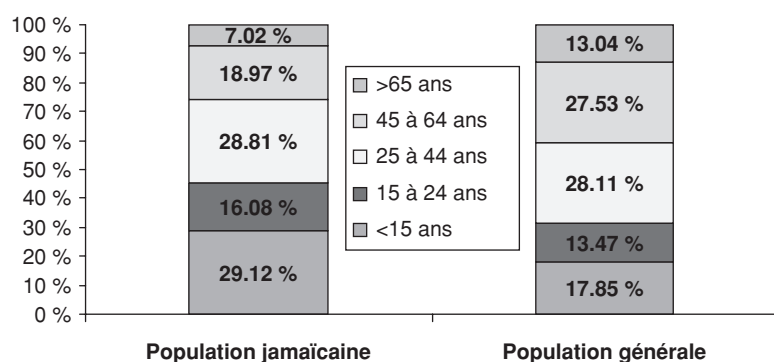
Comparée à la population totale, la population jamaïcaine au Canada est relativement jeune. Près de 29 % de la communauté jamaïcaine est composée d'enfants de moins de 15 ans, contre à peine 17,85 % dans l'ensemble de la population. Environ 16 % de la population jamaïcaine est âgée de 15 à 24 ans, contre 13 % dans l'ensemble de la population. Les seniors (âgés de 65 ans et plus) ne représentent que 7,02 % de la communauté jamaïcaine, contre 13,04 % pour l'ensemble des Canadiens (Lindsay 2001 ; voir Figure 47).

De plus, en 2001, 54,3 % de la communauté jamaïcaine étaient du sexe féminin contre 50,9 % dans l'ensemble de la population canadienne (Lindsay 2001).

Les Canadiens d'origine jamaïcaine mariés sont moins nombreux que les autres Canadiens, ce qui n'est guère surprenant puisque la majorité des Jamaïcains sont dans une tranche d'âge plus jeune. Seuls 34 % des individus d'origine jamaïcaine âgés de 15 ans et

Figure 46. Répartition de la population jamaïcaine au Canada par province, 2006

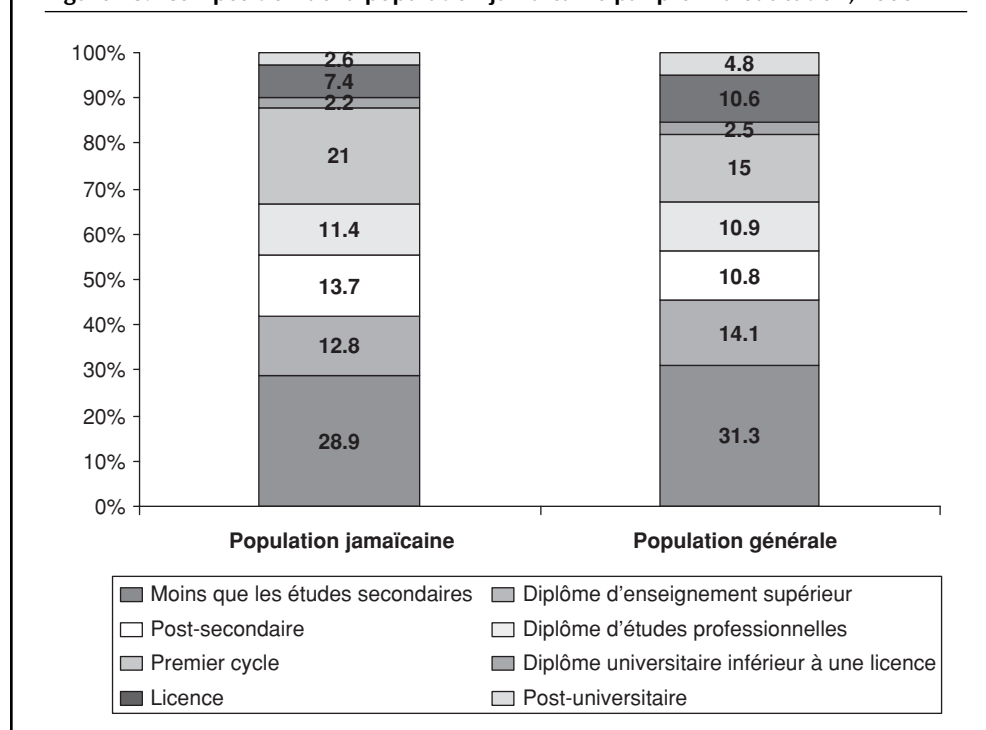
Source : Calculs de l'auteur basés sur les données de Statistique Canada, Recensement de la population de 2006.

Figure 47. Canada: Composition de la population jamaïcaine par groupe d'âge, 2006

Source : Calculs de l'auteur basés sur les données de Statistique Canada, Recensement de la population de 2006.

plus sont mariés, contre près de 50 % pour la population générale dans le même groupe d'âge. Les Canadiens d'origine jamaïcaine sont également plus susceptibles d'être parents célibataires (recensement canadien de 2001). Seize pour cent de la population jamaïcaine sont des parents célibataires, contre 6 % dans la population générale. Sur le chiffre total de parents célibataires jamaïcains, les femmes représentent une proportion renversante de 89 % (Lindsay 2001).

Enfin, en termes d'éducation, les Canadiens d'origine jamaïcaine sont moins enclins que le reste de la population canadienne à être titulaires de diplômes universitaires (Figure 48). Le recensement de 2006 révèle que 7,4 % des Canadiens d'origine jamaïcaine âgés de

Figure 48. Composition de la population jamaïcaine par profil d'éducation, 2006

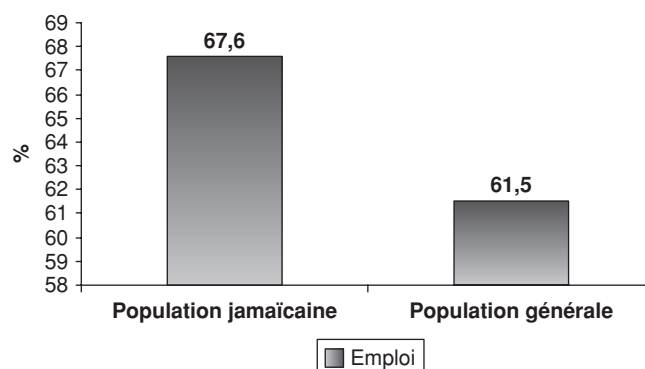
Source : Calculs de l'auteur basés sur les données de Statistique Canada, 2001.

15 ans et plus avaient soit un baccalauréat ou un diplôme d'études supérieures contre 10,6 % pour la population adulte générale. Néanmoins, les Canadiens d'origine jamaïcaine sont plus susceptibles que le reste de la population de suivre un programme d'études dans un collège communautaire. En 2001, 21 % des personnes d'origine jamaïcaine âgées de 15 ans et plus étaient diplômées de collèges communautaires contre 15 % dans la population générale (Lindsay 2001).

Les femmes d'origine jamaïcaine ont tendance à être plus instruites que leurs compatriotes masculins, 10,6 % d'entre elles ayant un diplôme universitaire en 2006, contre 9,2 % chez les hommes. En outre, les jeunes femmes sont plus susceptibles de s'engager dans un programme d'études à temps plein. Le recensement de 2001 révèle que 61 % des jeunes femmes d'origine jamaïcaine entre 15 et 24 ans fréquentaient l'école à temps plein contre 58 % des hommes (Lindsay 2001).

Emplois et revenus de la diaspora jamaïcaine

Les Canadiens d'origine jamaïcaine sont plus susceptibles d'avoir un emploi que les autres Canadiens (Figure 49 et Tableau 17). Sur le total de Canadiens d'origine jamaïcaine âgés de 15 ans et plus, 67,6 % avaient un emploi, contre 61,5 % des adultes dans la population générale. Sur le total de la population jamaïcaine ayant un emploi, 69,8 % des hommes jamaïcains âgés de 15 ans et plus faisaient partie de la population active rémunérée, contre

Figure 49. Pourcentage de Jamaïcains ayant un emploi au Canada par rapport à la population générale

Source : Statistique Canada, Recensement de la population de 2001.

65,9 % des femmes d'origine jamaïcaine. Toutefois, il y a plus de femmes Jamaïcaines dans la population active canadienne par rapport à la population générale, puisque 65,9 % des femmes jamaïcaines âgées de 15 ans et plus ont un emploi, contre 56,1 % sur l'ensemble des femmes adultes au Canada. Les hommes d'origine jamaïcaine sont également davantage susceptibles de faire partie de la population active que la population générale, et l'écart entre les taux de participation des hommes à la population active n'est pas aussi élevé que celui des femmes ; 69,8 % des hommes jamaïcains font partie de la population active canadienne contre 67,2 % des hommes de la population canadienne générale (Lindsay 2001).

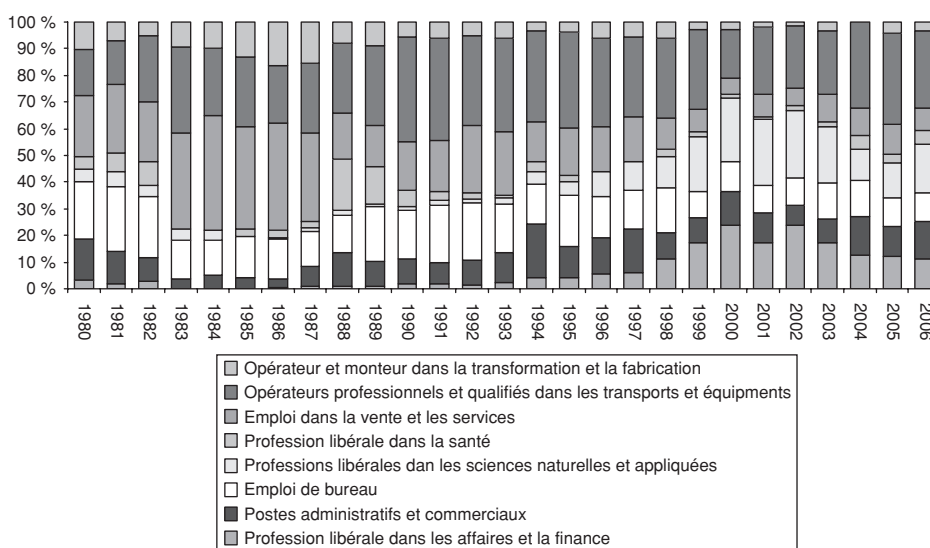
Potentiellement, toutefois, les membres de la population active d'origine jamaïcaine sont légèrement plus enclins à être chômeurs que les Canadiens de la population générale. Cela est dû au fait que, en moyenne, il y a un plus faible pourcentage de Jamaïcains dans les écoles. Lors du recensement de 2001, 8,6 % de la population active jamaïcaine était au chômage, contre 7,4 % dans la population générale, mais ce chiffre était dû à la caractéris-

Tableau 17. Pourcentage de la population employée, par genre et par âge, 2001

	Communauté jamaïcaine			Population canadienne totale		
	Hommes	Femmes	Total	Hommes	Femmes	Total
Groupe d'âge	Pourcentage					
15-24	47,2	51,6	49,4	56,1	55,6	55,9
25-44	85,5	78,9	81,8	85,6	75,2	80,3
45-64	81,2	75	77,5	74,8	60,8	67,7
65 et plus	15,2	7,4	10,4	13	4,8	8,4
Total	69,8	65,9	67,6	67,2	56,1	61,5

Source : Statistique Canada, Recensement de la population de 2001.

Figure 50. Canada — Résidents permanents originaires de Jamaïque par profession déclarée



Source : Calculs de l'auteur basés sur les données de Citoyenneté et immigration Canada.

tique démographique plus jeune des Jamaïcains. Tant les jeunes hommes que les jeunes femmes étaient plus enclins à être au chômage que les Jamaïcains plus âgés, tout comme ils étaient plus enclins à être au chômage que tous les jeunes hommes et jeunes femmes canadiens de cette catégorie d'âge (Lindsay 2001).

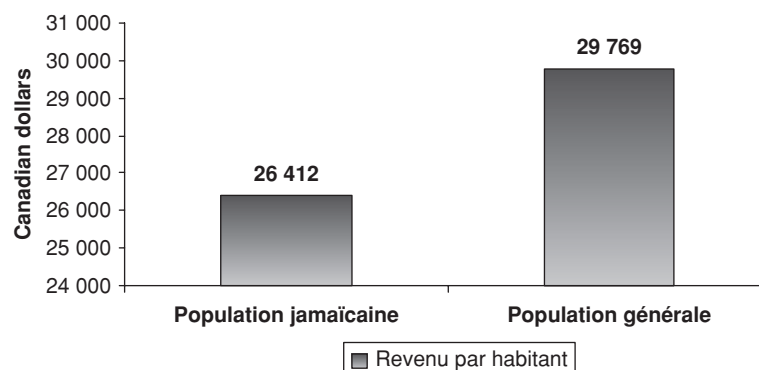
Le plus gros pourcentage de Canadiens d'origine jamaïcaine semble être employé dans les soins de santé et dans l'industrie manufacturière. En 2001, près de 9 % des travailleurs d'origine jamaïcaine étaient employés dans les soins de santé et 9 % supplémentaires dans l'industrie manufacturière, contre 5 % et 7 %, respectivement, dans la population générale. La National Training Agency de Jamaïque (The Heart Trust/National Training Agency) semble corroborer ces résultats, notant que les Jamaïcains partant vers le Canada disposaient généralement d'une certification dans le domaine du bâtiment et de la construction, des soins de santé et du tourisme.⁶¹ Depuis 1994, toutefois, une augmentation considérable du nombre de résidents permanents nés en Jamaïque engagés à des postes dans le domaine des sciences naturelles et appliquées, ainsi que dans les entreprises et la finance (Figure 50) a été observée.⁶²

Malgré ce paysage professionnel changeant, une proportion relativement faible de ressortissants d'origine jamaïcaine est employée à des postes de cadre/direction. Ils sont également moins enclins à embrasser une carrière d'indépendant que les individus de la population canadienne générale (Lindsay 2001).

61. Responsables du HEART trust/NTA, Kingston, Jamaïque

62. Les résultats de la Figure 12 doivent être traités avec précaution car bien souvent, moins de 15 % des entrants ont déclaré leur profession à Citoyenneté et immigration Canada.

Figure 51. Niveaux de revenu par habitant de la population jamaïcaine par rapport à la population canadienne générale



Source : Représentation de l'auteur basée sur les données de Statistique Canada, Recensement de la population de 2001.

Les Jamaïcains résidant au Canada ont des revenus inférieurs aux Canadiens en général, sans doute en raison des catégories professionnelles dans lesquelles ils sont principalement employés. En fait, en 2000, les Canadiens d'origine jamaïcaine gagnaient près de 3 500 CAD de moins. La moyenne nationale pour les 15 ans et plus était de 26 412 CAD pour les Canadiens d'origine jamaïcaine et de 29 769 CAD pour la population générale (Figure 51). Aussi, les femmes d'origine jamaïcaine ont tendance à gagner des revenus inférieurs d'environ 6 500 CAD par rapport à leurs compatriotes masculins, dont le revenu moyen s'élève à 23 575 CAD. Les seniors d'origine jamaïcaine, aussi bien hommes que femmes, ont également des revenus moyens inférieurs (avec un peu plus de 21 000 CAD) à la population générale (qui gagne 3 000 CAD de plus) (Tableau 18) (Lindsay 2001).

Il est également important de noter que les Canadiens d'origine jamaïcaine sont plus enclins que d'autres Canadiens à avoir des revenus inférieurs au seuil de faible revenu de

Tableau 18. Niveau de revenu moyen de la population jamaïcaine et canadienne, par tranche d'âge, 2000

Groupe d'âge	Communauté jamaïcaine			Population canadienne totale		
	Hommes	Femmes	Moyenne	Hommes	Femmes	Moyenne
Dollars						
15-24	9 279	9 366	9 325	11 273	9 046	10 182
25-44	34 311	27 180	30 353	40 453	26 306	33 308
45-64	39 277	28 033	32 672	46 955	26 767	37 026
65 et plus	25 640	18 230	21 129	30 775	19 461	24 437
Total	30 087	23 575	26 412	36 865	22 885	29 769

Source : Statistique Canada, Recensement de la population de 2001.

Tableau 19. Statistiques sur l'éducation, l'emploi et les revenus, Jamaïcains vs. Population canadienne générale, 2001

	Communauté jamaïcaine			Population canadienne totale		
	Hommes	Femmes	Moyenne	Hommes	Femmes	Moyenne
Éducation, emploi et revenus						
Pourcentage ayant un diplôme universitaire	9,2	10,6	10	16	14,9	15,4
Pourcentage ayant un emploi	69,8	65,9	67,6	67,2	56,1	61,5
Taux de chômage	8,7	8,5	8,6	7,6	7,2	7,4
Pourcentage ayant un faible revenu	23,9	28,1	26,2	14,7	17,7	16,2

Source : Statistique Canada, Recensement de la population de 2001.

Statistique Canada. Plus spécifiquement, 26 % des Canadiens d'origine jamaïcaine vivaient dans des ménages gagnant un revenu inférieur au seuil de faible revenu, contre 16 % de la population canadienne totale. Par rapport à la population au sens large et à d'autres Canadiens d'origine jamaïcaine, les enfants, les adultes non mariés et les seniors vivant seuls d'origine jamaïcaine sont plus enclins à vivre en dessous du seuil de faible revenu (Lindsay 2001).

Les Jamaïcains au Canada, comme l'indique le Tableau 19, semblent avoir, en moyenne, un niveau d'instruction inférieur, des revenus inférieurs et un taux de chômage supérieur à la population canadienne générale. Il existe également des problèmes d'immigration illégale impliquant des ressortissants jamaïcains et, dans la région de Toronto, l'on rapporte des incidents violents impliquant des jamaïcains, soit en tant qu'auteurs soit en tant que victimes d'un crime. Il n'est donc guère surprenant que plus de la moitié des Canadiens d'origine jamaïcaine aient déclaré avoir été victimes, au cours des cinq années précédentes ou depuis leur arrivée au Canada, de discrimination ou de traitement injuste basé sur leur race, confession religieuse, langue ou accent. La plupart des Jamaïcains ayant déclaré avoir été victimes de discrimination (69 %) affirment en avoir souffert sur le lieu de travail ou lorsqu'ils postulaient pour un emploi (Lindsay 2001).

Des efforts concertés sont nécessaires pour aider la diaspora jamaïcaine à obtenir des niveaux d'instruction et de revenus supérieurs, ainsi que pour faire baisser le taux de chômage, afin que ces immigrants s'intègrent mieux à l'économie et à la société canadiennes. Les femmes jamaïcaines doivent faire l'objet d'une attention particulière, car tant leur taux de participation à la population active que leurs revenus sont inférieurs à leurs compatriotes masculins. Des efforts doivent également être consentis pour améliorer la tolérance et la compréhension culturelle entre la population générale et les communautés jamaïcaines. Il est également primordial de réduire le nombre disproportionné d'actes de violence impliquant des Jamaïcains dans la région de Toronto. Les agences basées en Jamaïque telles que le HEART Trust (voir Encadré 8) pourraient être d'un grand secours dans ce domaine. Outre le fait d'améliorer leur situation au Canada, l'amélioration du potentiel professionnel et donc pécuniaire de la diaspora jamaïcaine pourrait augmenter le nombre et la valeur des envois de fonds vers la Jamaïque.

Encadré 8 : Lutter contre le chômage parmi les Jamaïcains sur le territoire national et à l'étranger : Le HEART Trust/ National Training Agency (NTA) de Jamaïque

Le HEART (acronyme: Human Employment and Resource Training) Trust/National Training Agency (NTA) de Jamaïque a été créé en 1982 pour lutter contre le taux de chômage élevé chez les jeunes jamaïcains. Il s'agit maintenant de l'entité de formation officielle pour la population active jamaïcaine, et elle travaille sous l'égide du ministère de l'Éducation, de la Jeunesse et de la Culture de la Jamaïque. Son principal objectif est d'augmenter la génération d'emplois parmi les Jamaïcains en donnant accès à des formations, à des évaluations des compétences et à des certifications, à toutes les tranches d'âge de la population active jamaïcaine, et en proposant des services d'évolution de carrière et de facilitation professionnelle à travers l'île. HEART est financé par une retenue sur salaire obligatoire de 3 % dans des entreprises qualifiées du secteur privé, complétée par une aide de divers bailleurs de fonds internationaux ; le financement permet à ces entreprises jamaïcaines de bénéficier d'une main-d'œuvre formée et certifiée via l'organisation.

Le HEART Trust/NTA a conclu un accord avec l'ambassade canadienne permettant à la qualification HEART (plus particulièrement connue sous le nom de qualification NVQJ ou National Vocational Qualification of Jamaica) d'être acceptée au Canada pour certifier le niveau de compétences des migrants jamaïcains. En fait, le NVQJ est souvent une condition préalable pour se voir décerner le Certificat de qualification (sceau rouge) par la Industrial Training Authority du Canada. Plusieurs employeurs canadiens, ainsi que des syndicats canadiens, ont tendance à exiger que les immigrants, y compris les Jamaïcains, aient ce certificat de qualification. À défaut de ce certificat, les migrants sont généralement payés comme des apprentis au Canada, mais lorsqu'ils le possèdent, ils sont payés comme tout ouvrier qualifié à un taux similaire à celui des Canadiens non immigrants.

Étant donné l'importance du sceau rouge pour la population active, la Industrial Training Authority du Canada envisage de certifier les Jamaïcains avec le sceau rouge avant qu'ils immigreront. Cela permettrait de réduire le délai de traitement pour l'obtention d'un emploi au Canada à 5 jours à peine contre les 26 semaines actuellement requises, et cela induirait potentiellement une augmentation du nombre de migrants jamaïcains capables d'envoyer des fonds au pays.

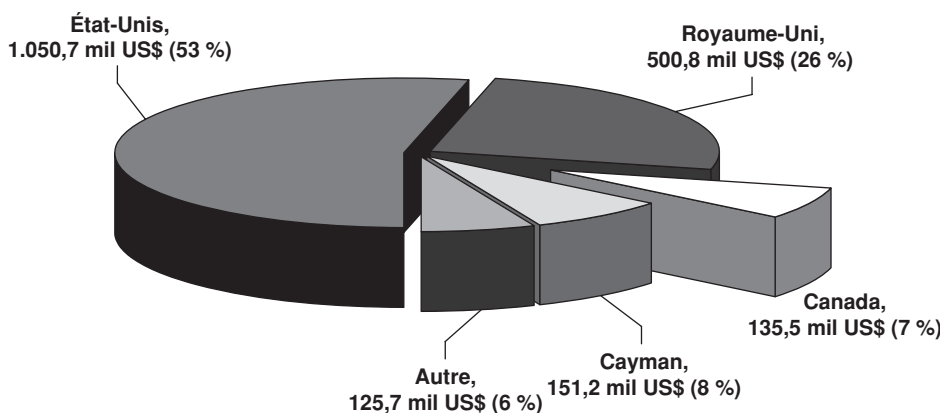
Source : Site web HEART Trust/NTA, entretiens avec des responsables de Heart Trust/NTA.

Envois et transferts de fonds

Flux d'envois de fonds vers la Jamaïque

Estimation des flux bilatéraux entre le Canada et la Jamaïque. En 2007, la Bank de Jamaïque (BOJ) a enregistré des flux formels d'envois de fonds vers la Jamaïque de 1,96 milliard USD, soit une hausse de 11 % par rapport à l'année précédente et une augmentation de plus de 200 % par rapports aux chiffres enregistrés en 1997. À l'instar d'autres pays, la répartition mensuelle des transactions montre un pic des envois en décembre, à l'occasion des festivités de fin d'année.

Les données de la BOJ pour 2007 montrent que les envois de fonds en provenance des États-Unis représentaient la plus grosse part (53 % des flux totaux) avec 1,05 milliard de dollars (Figure 52). Les flux d'envois de fonds du Royaume-Uni, le deuxième pays ciblé par l'émigration jamaïcaine, enregistrent un demi milliard de dollars US. Le Canada arrive en quatrième position, avec 135,5 millions USD en 2007, soit près de 7 % des flux d'envois de fonds entrant en Jamaïque. Il est intéressant de constater que la part du Canada a augmenté entre 2006 et 2007, passant de 6,3 % à 6,9 %, ce qui représente une augmentation de 21 % en termes de flux bilatéraux absolus (passant de 111 millions USD à 135 millions USD).

Figure 52. Jamaïque: répartition des flux d'envois de fonds par pays d'origine, 2007

Source : Banque de Jamaïque.

Distribution des envois de fonds par genre, lieu et niveaux de revenus

En 2006, l'enquête jamaïcaine sur les conditions de vie (JSLC)⁶³ incluait un module spécial sur les envois de fonds, qui montrait qu'environ 45,3 % des ménages en Jamaïque avaient reçu des envois de fonds au cours des 12 mois précédant la période de l'interview (mai-août 2006). Ceci représentait une augmentation de 6,6 % par rapport à 2005 et 9,5 % par rapport à 2001 (Tableau 20). Il est intéressant de noter que le pourcentage de croissance des envois de fonds a été plus rapide dans la région métropolitaine de Kingston, passant de 28,7 % des ménages en 2001, à 50,4 % en 2006. Les zones rurales, cependant, affichaient le plus haut pourcentage de ménages recevant des envois de fonds en 2001 (41,6 %), contre 34,2 % dans les villes autres que Kingston. Cette tendance s'est renversée en 2006, et le pourcentage dans les zones rurales n'atteignait que 45,3 % contre 50,4 % dans la région métropolitaine de Kingston et 45 % dans d'autres villes. Ces tendances suggèrent que de plus en plus de ménages urbains en Jamaïque reçoivent des envois de fonds.

La majorité des bénéficiaires de ces envois de fonds sont les parents, les frères et sœurs et d'autres membres de la famille (Simmons, Plaza et al. 2005), plutôt que les membres de la famille directe tels que les conjoints ou enfants. Ceci n'est guère étonnant vu que la grande majorité des visas délivrés par l'ambassade canadienne sont repris dans la catégorie « regroupement familial », qui permet aux donneurs d'ordre de faire venir les membres de leur famille proche au Canada. En outre, tous donneurs d'ordre confondus, l'on constate une plus forte proportion de ménages dirigés par des femmes que par des hommes parmi les bénéficiaires des envois de fonds (PIOJ/STATIN 2006).

63. L'enquête jamaïcaine sur les conditions de vie (*Jamaica Survey of Living Conditions-JSLC*) est un effort conjoint du Planning Institute of Jamaica (PIOJ) et du Statistical Institute of Jamaica (STATIN). Il s'agit d'une enquête annuelle ciblant 1 % des ménages, organisée au travers d'entrevues face-à-face. L'enquête JSCL 2006 a été organisée entre mai et août 2006.

Tableau 20. Pourcentage de ménages recevant des envois de fonds par région, 2001–2006

Région	2001	2002	2003	2004	2005	2006
KMA	28,7	22,2	27,9	30,2	38,4	50,4
Autres villes	34,2	27,9	32,7	38,9	43,3	45
Zones rurales	41,6	28,9	33	32,1	36,9	42,3
Jamaïque	35,8	26,6	31,5	32,9	38,7	45,3

Source : The Jamaica Survey of Living Conditions (PIOJ/STATIN 2006).

Lorsqu'on divise la fourchette de revenus moyens de la population jamaïcaine en quintiles, le JLSC constate que tous les quintiles ont affiché une augmentation dans les flux totaux d'envois de fonds entre 2005 et 2006. La plus forte augmentation a été constatée dans les tranches de revenus les plus faibles, avec une hausse de 9,2 % (Tableau 21). Les tranches les plus prospères de la population jamaïcaine, cependant, semblent recevoir un pourcentage proportionnellement plus important du total des envois de fonds que les tranches les plus pauvres de la population.

Les envois de fonds moyens par habitant semblent suivre cette tendance également, une plus forte proportion des envois de fonds moyens par habitant allant aux tranches les plus prospères de la population jamaïcaine (Tableau 22).

Quel que soit le groupe de revenus, le supplément apporté par les envois de fonds ne permet de couvrir qu'un pourcentage relativement faible des dépenses totales du bénéficiaire. Pour le quintile des revenus les plus faibles, il est d'environ 10 % (Tableau 23). Les tranches de revenus plus élevés ont tendance à recevoir un petit peu plus, et les envois de fonds contribuent à environ 12,9 % des dépenses totales du quintile des revenus les plus élevés. Si ces résultats semblent suggérer que les bénéficiaires d'envois de fonds sont moins dépendants des envois de fonds que ce que l'on pouvait penser, ce point reste encore obscur et mérite une analyse plus approfondie.

Tableau 21. Ménages recevant des envois de fonds par quintile, 2001–2006 (Pourcentage)

Quintile	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Revenus les plus faibles	26	19,8	20,6	22,5	21,2	30,4
2	35,3	25,9	28,1	29,6	38,8	40,3
3	44	28,4	35,7	34,7	38,9	41,5
4	35,8	29,9	37	35,2	42,1	47,4
5	35	26,4	32,1	35,7	43,4	54,9
Jamaïque	35,8	26,6	31,6	32,9	38,7	45,3

Source : The Jamaica Survey of Living Conditions (PIOJ/STATIN 2006).

Tableau 22. Envois de fonds par habitant par quintile en dollars jamaïcains avec leur équivalent en USD entre parenthèses, 2006

Quintile	N	Argent uniquement	Biens uniquement
Le plus pauvre	111	J\$15 221 (US\$ 212)	J\$8 518 (US\$ 119)
2	161	J\$18 943 (US\$ 264)	J\$9 978 (US\$ 139)
3	195	J\$28 205 (US\$ 393)	J\$13 529 (US\$ 189)
4	268	J\$27 123 (US\$ 378)	J\$13 759 (US\$ 192)
5	474	J\$75 124 (US\$ 1047)	J\$22 967 (US\$ 320)
Tous les quintiles (moyenne)	1 209	J\$42 663 (US\$ 595)	J\$16 580 (US\$ 231)

Source : The Jamaica Survey of Living Conditions (PIOJ/STATIN 2006).

Tableau 23. Envois de fonds en tant que part des dépenses en équivalent adulte par quintile, 2006

Quintile	N	Envois de fonds en tant que part des dépenses en équivalent adulte
Revenus les plus faibles	1 247	10
2	1 257	9,8
3	1 257	11,1
4	1 256	13,6
5	1 283	12,9
Jamaïque	6 300	12

Source : The Jamaica Survey of Living Conditions (PIOJ/STATIN 2006).

Fréquence, type et utilisation des envois de fonds reçus

Les données de l'enquête menée par l'ACEFB et la recherche passée suggèrent que les bénéficiaires d'envois de fonds reçoivent de l'argent chaque mois,⁶⁴ et également lors d'occasions spéciales telles que mariages, anniversaires et urgences. Les marchandises, cependant, sont le plus souvent envoyées annuellement, les petits cadeaux, vêtements et livres pouvant faire partie de ces colis. Certains ont reçu des marchandises toutes les semaines ou tous les mois, mais ces marchandises étaient alors vouées à répondre à des besoins quotidiens tels que du riz, des haricots, de l'huile et du sucre.

Les bénéficiaires recevant des tonneaux doivent généralement aller les chercher au port de Kingston. Ceci est moins pratique et plus coûteux pour eux puisque cela implique généralement des frais. L'encaissement des fonds envoyés par les OTF n'implique quant à lui aucun frais pour les bénéficiaires. Voilà pourquoi les envois de fonds monétaires sont pré-

64. Simmons; Dade; JSLC 2006; entretiens menés par l'équipe de l'étude auprès des bénéficiaires d'envoi de fonds.

férables aux envois de fonds en nature,⁶⁵ et c'est ce qui explique probablement pourquoi les envois de fonds sous forme de marchandises sont maintenant bien moins fréquents, et touchent bien moins de bénéficiaires.

Le montant des envois de fonds monétaires reçus varie grandement en fonction des bénéficiaires jamaïcains et de la saison. La recherche passée suggère que le montant médian par transaction est d'environ 200 CAD, le montant moyen étant un peu plus élevé à 395 CAD (Simmons, Plaza et al. 2005). Une enquête de la FOCAL en 2005 révèle que les bénéficiaires ne reçoivent généralement pas plus de 250 USD à chaque fois, et la plupart reçoivent entre 100 USD et 161 USD.

L'enquête menée par l'équipe de l'étude et les résultats de recherches antérieures suggèrent que les bénéficiaires, toutes tranches de revenus confondues, utilisent les envois de fonds pour l'éducation, les soins de santé, le logement, l'achat de matériel agricole et de terrains. Toutefois, ils sont plus enclins à utiliser ces envois de fonds pour couvrir des dépenses du ménage ou des dépenses quotidiennes normales telles que la nourriture, l'habillement et autres biens essentiels quotidiens, et ensuite pour couvrir les dépenses d'éducation. Puisque ces postes consomment la majeure partie des envois de fonds reçus, seule une faible proportion est consacrée aux investissements dans les terrains, logements ou instruments financiers (PIOJ/STATIN 2006). Une enquête de la FOCAL de 2005 a également révélé que seuls 15 % des répondants avaient consacré une partie de ces fonds à l'épargne.

La raison pour laquelle les envois de fonds ne sont pas spécifiquement réservés à l'épargne est due peut-être au fait que cet argent est considéré par les bénéficiaires comme un complément de revenu uniquement.⁶⁶ Comme le montre le Tableau 23, les envois de fonds ne contribuent qu'à concurrence de 10 % des dépenses moyennes du quintile des revenus les plus faibles des Jamaïcains. Dès lors, pour comprendre la culture de l'épargne des Jamaïcains et développer des politiques appropriées sur cette base, il est nécessaire de se pencher sur les tendances générales de l'épargne des Jamaïcains et d'inclure l'ensemble des revenus perçus, pas seulement via les envois de fonds, mais de toutes les sources potentielles.

Caractéristiques du marché des envois de fonds et des transferts

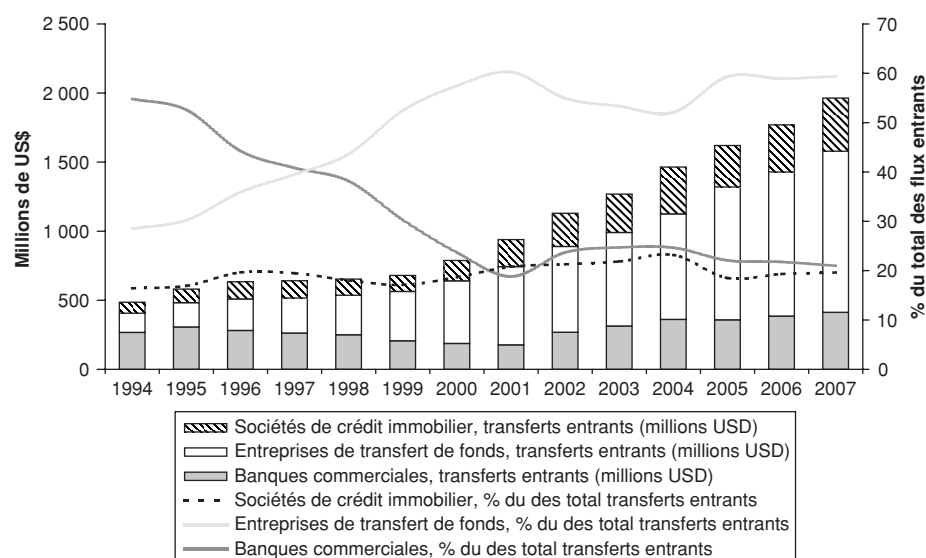
Le marché jamaïcain des envois de fonds est devenu de plus en plus compétitif sur ces dernières années, et cela a engendré une réduction importante des frais de transferts moyens ainsi qu'une amélioration de la qualité de service, telle qu'une plus grande rapidité et fiabilité des transferts, et l'utilisation de la technologie.

Comme le démontrent les données enregistrées par la BOJ, les OTF, au cours de ces dix dernières années, ont remplacé les banques commerciales en tant que canal privilégié pour les envois de fonds jamaïcains. En 1994, 54 % des flux entrants d'envois de fonds enregistrés sont parvenus en Jamaïque au travers des banques commerciales, soit quasiment deux fois plus que les OTF avec 28 % (voir Figure 53). En 1999, toutefois, 43 % des flux sont entrés au pays via les OTF, contre 38 % des flux via les banques commerciales. En 2007, les OTF géraient près de 60 % du total des flux entrants d'envois de fonds, pour une valeur proche de 1,2 milliard USD (Figure 54), soit trois fois le montant acheminé par les banques commerciales.

65. Entretiens de l'ACEFB avec les bénéficiaires d'envois de fonds.

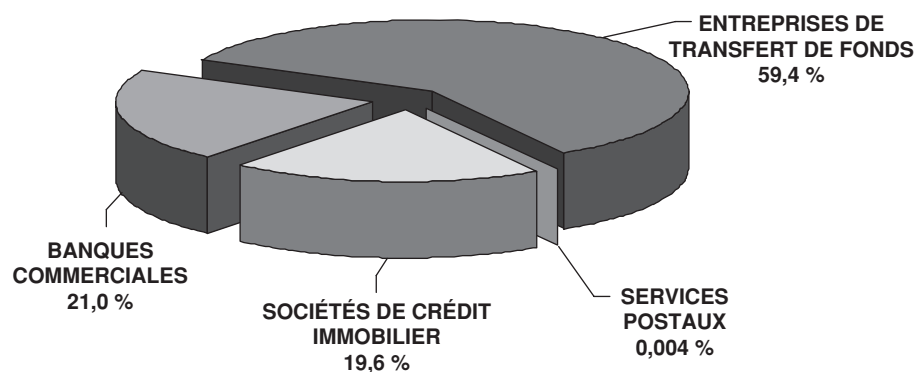
66. Entretiens de l'ACEFB avec les bénéficiaires d'envois de fonds.

Figure 53. Jamaïque: distribution des flux entrants d'envois de fonds formels par type de filière, 1994–2007



Source : Calculs de l'auteur basés sur les données de la Bank of Jamaica.

Figure 54. Jamaïque: distribution des flux entrants d'envois de fonds formels par type de canal, 2007



Source : Banque de Jamaïque.

Entre 1994 et 2007, le total des flux d'envois de fonds formels a quadruplé, la valeur des envois transitant par les OTF augmentant de 740 % et celle des banques commerciales d'à peine 54 %. Au cours de la même période, les sociétés de crédit immobilier géraient entre 16 % et 19 % des flux entrants, tandis que les options de transfert proposées par les

Tableau 24. Canada-Jamaïque: Grille tarifaire des principaux OTF, juillet 2008					
Origine (Canada)	FRAIS DE TRANSFERT (CAD)				
Montant envoyé (Can\$)	50	100	200	300	500
Western Union	9,99	10,99	14,99	16,99	26,99
MoneyGram	10	10	15	15	20
JN Money Transfer	5	5	9	9	10
Rapid Remittance	5	5	10	10	10
Senvia	5	5	5	5	5
VM Money Transfer	7	7	7	7	7
Moyenne	7,0	7,2	10,2	10,5	13,2
Grille tarifaire (% du transfert payé en commissions)					
Western Union	19,98	10,99	7,5	5,7	5,4
MoneyGram	20	10	7,5	5	4
J Money Transfer	10	5	4,5	3	2
Rapid Remittance	10	5	5	3,3	2
Senvia	10	5	2,5	1,7	1
VM Money Transfer	14	7	3,5	2,3	1,4
Moyenne	14,0	7,2	5,1	3,5	2,6

Source : Entretiens auprès des opérateurs des OTF, Canada, pages web des OTF.

Services postaux, qui attiraient généralement une petite clientèle, ont décliné en passant de 0,2 % des flux en 1994 à 0,004 % dix ans plus tard.

Les experts suggèrent que le marché jamaïcain des OTF est particulièrement vigoureux et compétitif comparé à d'autres pays des Caraïbes. Il y a quelques années à peine, il fallait déboursier entre 10 et 15 % du montant de l'envoi de fonds pour effectuer le transfert vers la Jamaïque (100–200 CAD), mais l'augmentation de la concurrence a fait baisser ces frais à seulement 2,5 % à 5 % du montant du transfert (Tableau 24). Plusieurs entreprises de transferts de fonds jamaïcaines affirment que ce sont les volumes élevés de transactions, et non les frais élevés appliqués, qui sont générateurs de bénéfices.⁶⁷

Malgré la baisse générale des frais de transfert au fil des ans, les PSTF jamaïcains pouvaient encore appliquer des frais supplémentaires aux donneurs d'ordre et engranger des bénéfices supplémentaires avec les opérations de change (comme nous l'avons mentionné à l'encadré 5 au chapitre précédent). La raison à cela est que les bénéficiaires des envois de fonds en Jamaïque encaissent généralement ces envois en devise jamaïcaine (bien que cette pratique ne soit pas requise par la BOJ).

En règle générale, les bénéficiaires des envois de fonds sont satisfaits des entreprises de transferts de fonds opérant en Jamaïque. Lors d'une enquête menée en 2005, près de 50 %

67. La Worldwide Remittance Price Database < <http://remittanceprices.worldbank.org/> > publie ces frais et commissions, y compris les marges de taux de change, pour fournir une évaluation plus complète des coûts généraux des envois de fonds par les différents OTF sur le couloir d'envois de fonds Canada-Jamaïque. Il est également important de noter que la sélection d'institutions dans la base de données Worldwide Remittance Price peut différer de la liste des prestataires de services au Tableau 24.

des répondants⁶⁸ ont déclaré être satisfaits, et 37,2 % très satisfaits, de leurs entreprises de transfert habituelles. Près de 12,7 % étaient plus ou moins satisfaits et à peine 1 % n'était pas satisfaits.

En raison de la compétitivité croissante sur le marché officiel des envois de fonds, tant au Canada qu'en Jamaïque, et grâce à l'amélioration au niveau de la collecte des données, la BOJ estime que, par rapport aux transferts officiels, et par rapport à la situation dans d'autres régions des Caraïbes, le nombre de transferts non officiels originaires du Canada est en baisse. Ce point de vue ne se fonde pas sur le nombre et l'importance des transferts non officiels, mais bien sur la présence généralisée des OTF en Jamaïque et les taux relativement élevés de bancarisation (70 %)⁶⁹ de la population.

La BOJ attribue le déclin des transferts non officiels au fait que les OTF sont maintenant réglementés, et qu'ils sont de plus en plus couramment utilisés pour les envois de fonds. Des enquêtes récentes ont révélé que les OTF sont le moyen le plus fréquemment utilisé pour envoyer des fonds. Une enquête du CERLAC (2005) a révélé que plus de 80 % des répondants utilisaient une agence de transferts de fonds, et qu'environ deux tiers des répondants avaient utilisé une telle agence pour leurs transferts de fonds les plus récents. Une enquête de la FOCAL (également en 2005) a révélé que pas plus de 4 % des répondants recouraient à des mécanismes non officiels, tels que des amis ou des membres de la famille, pour se faire remettre des fonds, et qu'à peine 16% recouraient à une banque ou institution financière similaire, tandis que 77% encaissaient les fonds envoyés auprès d'un OTF.

Principaux opérateurs de transfert de fonds

L'enquête de 2005 de la FOCAL a également révélé que 68 % des répondants recouraient à Western Union, 15 % à Jamaican National Building Society (JNBS) et 7 % à MoneyGram pour encaisser les envois de fonds. La même enquête a noté que 37,2 % des clients de Western Union étaient très satisfaits de ses services (Figure 55).⁷⁰

Les OTF sont incapables d'estimer avec exactitude la part de marché des autres et ne peuvent, par conséquent, avancer un chiffre précis pour eux-mêmes. Vu l'intensification de la concurrence au cours de ces dernières années, Western Union estime détenir encore environ 45 % de parts de marché⁷¹, bien que de l'avis de ses concurrents, cette proportion soit bien plus importante. JN Money Services (la succursale de JNBS, spécialisée en services d'envoi de fonds) estime que sa part de marché, en dollars, est de 23 à 24 %.

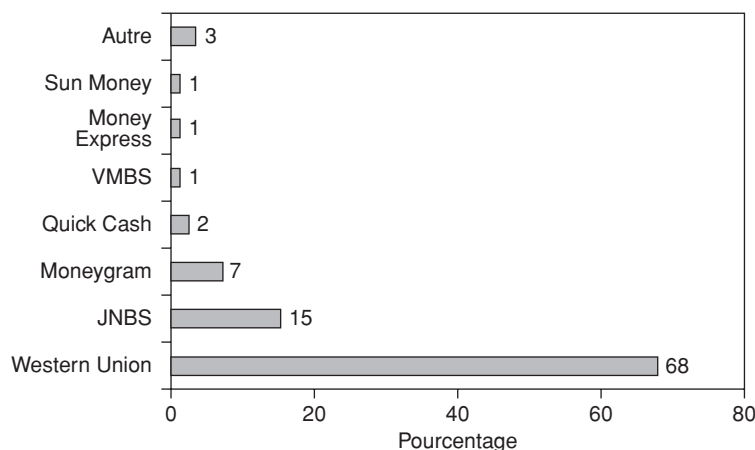
La BOJ, en revanche, dispose d'informations précises sur les parts de marché de chaque entreprise d'envoi de fonds, mais n'est pas autorisée à rendre ces informations publiques. L'équipe de l'enquête n'a par conséquent pas été en mesure de classer les OTF actifs en Jamaïque sur base de leur part de marché, bénéfices et croissance de revenus. L'hypothèse selon laquelle Western Union domine le marché est basée sur les enquêtes précédentes, ainsi que sur l'enquête actuelle menée auprès des bénéficiaires d'envois de fonds et les entretiens avec les hauts responsables des entreprises d'envoi de fonds et les agences gouvernementales. Il est clair, cependant, que la société Western Union fait face à une concurrence féroce et qu'elle pourrait, en conséquence, être en train de perdre du terrain.

68. Enquête FOCAL, août 2006.

69. Entretiens menés auprès de hauts responsables de la BOJ.

70. Carlo Dade, enquête FOCAL.

71. Entretiens menés auprès de Grace Kennedy Remittance (agent exclusive de Western Union en Jamaïque).

Figure 55. Entreprises d'envoi de fonds généralement utilisées par les Jamaïcains

Source : Enquête, Fondation canadienne pour les Amériques (FOCAL).

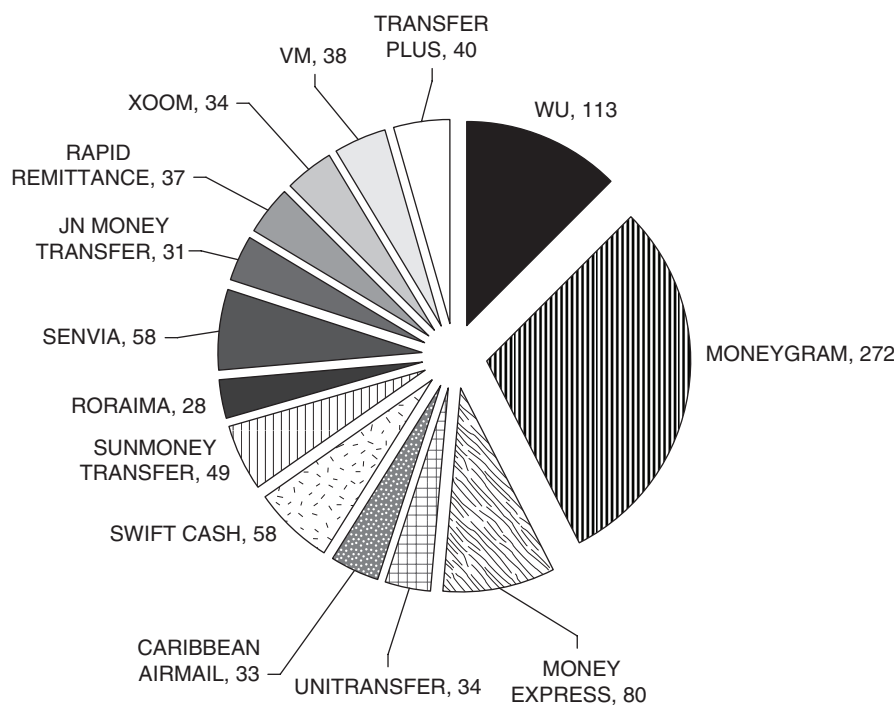
Western Union est la société ayant le plus d'expérience et la plus longue tradition en matière d'envois de fonds en Jamaïque. D'autres OTF, en particulier les OTF locaux, sont relativement nouveaux. Certains sont actifs depuis une dizaine d'années (en tant que succursales d'une banque jamaïcaine ou d'une société de crédit immobilier), tandis que d'autres n'ont démarré leur activité que très récemment. Les nouveaux acteurs ont réussi à s'imposer grâce à leur identité nationale et à une grille tarifaire plus avantageuse.

Western Union a également réussi à imposer son image parmi la population jamaïcaine grâce à un réseau d'agences bien étoffé. La société arrive en deuxième position en termes de nombre d'agences (après MoneyGram) distribuées à travers l'île. L'autre avantage de Western Union est que bon nombre de ses agences sont ouvertes le week-end, y compris le dimanche, et qu'elles attachent une attention particulière au service à la clientèle. Western Union est fortement axé sur la responsabilité sociale d'entreprise, et représente le plus grand fonds d'investissement communautaire du pays, organisant 9 activités principales dans 14 communes différentes.⁷² En partenariat avec Hilo Supermarket, Western Union propose également une carte de fidélité, grâce à laquelle les clients thésaurisent des points en fonction de leur fréquentation. Les points gagnés leur permettent d'obtenir diverses réductions dans les supermarchés et sur des cartes de téléphone.

Une fois encore, en se fondant sur des enquêtes précédentes et sur le travail de terrain de l'ACEFB, MoneyGram semble être le plus proche concurrent de Western Union.⁷³ En

72. Entretiens menés auprès de Grace Kennedy Remittance, Jamaïque.

73. Une fois encore, puisque les données sur les parts de marché ne peuvent être rendues publiques par la BOJ, il n'est pas possible de déterminer précisément qui est l'autre grand concurrent sur le marché. Notre travail d'enquête et les entretiens menés auprès des opérateurs suggèrent que MoneyGram est le plus grand concurrent de Western Union, bien qu'une enquête, à savoir l'enquête de la FOCAL de 2005 menée auprès des bénéficiaires d'envois de fonds, ait révélé que Western Union était le fournisseur de services de transferts de fonds le plus couramment utilisé, suivi par JN MoneyServices (15 % des bénéficiaires sondés) et ensuite MoneyGram (7 % des bénéficiaires sondés).

Figure 56. Nombre d'agences par OTF en Jamaïque, 2007

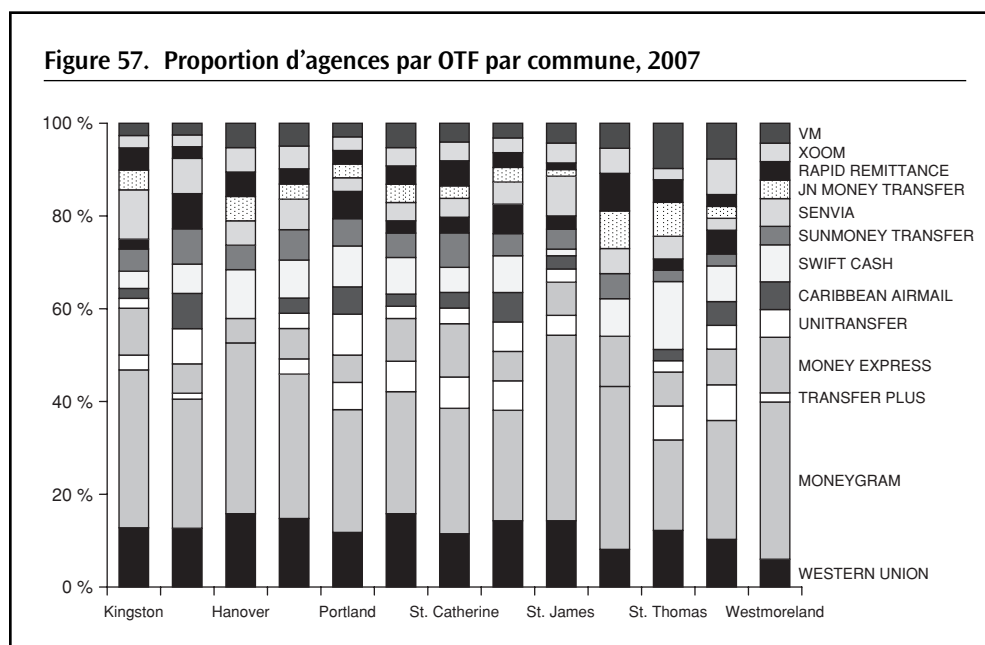
Source : Calculs de l'auteur basés sur les données de la Bank of Jamaica.

Jamaïque, Western Union est représenté par un agent, Grace Kennedy Remittance. MoneyGram compte cinq agents: Lasco Remittances, Supreme Ventures, Jamaica National Building Society, National Commercial Bank of Jamaica (SENVIA), et Alliance Investments.

Même ainsi, malgré un grand nombre d'agents, (Figure 56 et 57), la part de marché de MoneyGram est estimée être bien plus faible. Bien que, en nombre d'opérations, elle affiche une croissance de 30 à 35 % par an⁷⁴, MoneyGram ne peut faire concurrence au volume des opérations de Western Union. Toutefois, étant donné que les commissions prélevées par MoneyGram sont généralement plus faibles, MoneyGram est sans doute plus attractif aux yeux des clients à plus faible revenu transférant des fonds de moindre valeur.

Avec ses cinq agents différents, MoneyGram n'a probablement pas connu la croissance qu'il escomptait ou espérait obtenir en Jamaïque. L'équipe de la mission a appris lors d'entretiens avec des agents de Moneygram que ceux-ci ont tendance à se faire concurrence plutôt qu'à travailler ensemble pour faire concurrence aux rivaux de MoneyGram. En fait, plusieurs éléments viennent décourager cette coopération. Les agents individuels sont généralement peu enclins à dépenser de l'argent dans des activités de marketing car tous les agents profiteraient des résultats de ces activités, pourtant financées par un seul d'entre

74. Basé sur les entretiens menés auprès de responsables de Lasco Remittances en Jamaïque ; le chiffre est également basé sur les estimations grossières de ces responsables.



Source : Calculs de l'auteur basés sur les données de la Bank of Jamaica.

eux. Par ailleurs, malgré la concurrence entre les agents de MoneyGram, ils ne sont pas autorisés à déterminer leurs propres tarifs applicables aux opérations (pour vendre moins cher que leurs collègues) et baisser ainsi les commissions de transfert appliquées à leurs clients. MoneyGram exige l'uniformité des commissions à travers ses agences jamaïcaines. Résultat de cette politique, la stratégie marketing générale de MoneyGram est moins agressive, et l'entreprise est moins engagée dans les activités de la communauté et envers la responsabilité sociale d'entreprise que Western Union.⁷⁵

Parallèlement à cela, certains des agents de MoneyGram en Jamaïque disposent de leurs propres services d'envoi de fonds. JNBS, un agent de MoneyGram, propose également JN Money Services qui concurrence, et dans une certaine mesure collabore, avec MoneyGram. Les clients de la Jamaica National Building Society peuvent, par exemple, choisir JN Money Services pour les marchés britannique et canadien car ils sont plus présents dans ces pays, mais peuvent choisir MoneyGram pour des envois de fonds vers d'autres marchés internationaux. JNBS est un agent des deux entreprises d'envoi de fonds, et propose ses services sur la base des deux grilles tarifaires respectives.

Depuis sa création en 2004, JN MoneyServices s'est imposé comme un autre acteur majeur des envois de fonds, et jouit d'une position relativement forte dans les envois de fonds entre la Jamaïque et le Royaume-Uni et les États-Unis. Sur les 200 agents répartis à travers le monde, plus de 50 % d'entre eux sont actifs sur le marché britannique. Récemment, JN Money Services a davantage concentré ses activités sur le Canada étant donné l'augmentation des flux de travailleurs migrants temporaires vers ce pays. Ces travailleurs

75. Entretiens menés auprès de responsables de LascoRemittance, l'un des principaux agents de MoneyGram en Jamaïque.

migrants, traditionnellement issus des tranches de revenus les plus faibles de la population jamaïcaine,⁷⁶ figurent parmi les principaux donneurs d'ordre des envois de fonds vers la Jamaïque.

JN Money Services, contrairement à d'autres OTF en Jamaïque, a introduit une carte de débit JN en 2002, permettant aux bénéficiaires d'encaisser les envois de fonds quel que soit le montant et dans n'importe quel distributeur automatique du pays. Les transferts sur cette carte de débit représentent maintenant 30 % du total des opérations d'envoi de fonds de la Jamaïque. Les envois sont d'abord déposés sur un compte JNBS du donneur d'ordre, et le bénéficiaire peut ensuite signer un accord (qui peut être amendé par la suite) pour encaisser immédiatement l'envoi sans être lui-même titulaire d'un compte auprès de la JNBS, ou faire un dépôt direct. Une carte de débit JN ne doit pas être approuvée par le donneur d'ordre et les bénéficiaires sont généralement notifiés de l'arrivée des fonds par sms sur leurs téléphones portables.⁷⁷

Aujourd'hui, plusieurs entreprises de transfert de fonds proposent des services de paiement des factures, sous réserve de frais supplémentaires, permettant aux clients de payer des factures spécifiques du ménage (telles que l'électricité et l'eau) par leur intermédiaire. CAMBIO, un bureau de change, est souvent présent dans les locaux des agents d'envois de fonds.

Banques, sociétés de crédit immobilier et coopératives d'épargne et de crédit en Jamaïque

Les banques, comme nous l'avons déjà mentionné, ne sont pas le moyen le plus courant par lequel les Jamaïcains reçoivent leurs envois de fonds étrangers. Les données de la BOJ estiment que les banques gèrent moins de 21 % du volume total (Figure 52) et, d'après l'échantillonnage de la FOCAL, moins de 10 % des bénéficiaires. Parmi les banques les plus fréquemment utilisées à des fins d'envois de fonds figurent : la National Commercial Bank of Jamaica, Scotiabank, Capital and Credit Merchant Bank et la Royal Bank of Trinidad and Tobago.⁷⁸ Scotiabank a signé un accord pour collaborer avec Western Union dans un projet pilote en Extrême-Orient, et n'a aucune idée de la manière dont cela affectera ses opérations jamaïcaines. Elle examine la faisabilité de se mettre en partenariat avec Western Union en Jamaïque, mais Western Union a déjà un accord d'exclusivité avec Grace Kennedy Remittance en place (voir la section suivante de ce chapitre). FirstCaribbean International Bank a également été approchée par deux ou trois OTF dont l'identité est tenue secrète pour discuter d'un éventuel partenariat viable en matière d'envoi de fonds.⁷⁹ Puisque les Jamaïcains interrogés ont généralement un sentiment positif à l'égard des banques,⁸⁰ ces dernières pourraient potentiellement étendre leurs activités d'envoi de fonds en Jamaïque en signant des partenariats avec des OTF.

76. Entretiens menés auprès de responsables de JN Money Services.

77. Ibid.

78. Enquête FOCAL.

79. Entretiens menés auprès de responsables de First Financial Caribbean.

80. À l'instar de l'enquête de l'équipe, l'enquête de la FOCAL de 2005 (Dade) révèle que 69,3 % des personnes interrogées avaient un sentiment positif à l'égard des banques, et que 2,6 % d'entre elles seulement voyaient les banques d'un mauvais œil. Toujours d'après la même enquête, les frais bancaires, qui sont jugés trop élevés, sont la raison la plus courante justifiant un sentiment négatif ou une certaine indifférence parmi les clients des services d'envoi de fonds, bien que ceci ne concerne que 6,3 % des personnes interrogées.

Les sociétés de crédit immobilier bien établies sont déjà engagées dans les services d'envoi de fonds au travers de succursales d'envoi de fonds. JN Money Services, par exemple, est une succursale d'envoi de fonds de la Jamaican National Building Society, et Victoria Mutual Money Transfer est une succursale d'envoi de fonds de Victoria Mutual Building Society. Ces entreprises d'envoi de fonds ont tendance à avoir des départements de conformité bien dotés en ressources grâce à leur collaboration avec la société mère.⁸¹

Les coopératives d'épargne et de crédit jamaïcaines déploient également des activités d'envoi de fonds, même si elles sont bien moins présentes dans les opérations internationales d'envoi de fonds. Les services d'envoi de fonds n'ont jamais été leur activité principale ni leur spécialité, qui sont plutôt l'épargne et les crédits. La branche des envois de fonds est donc plutôt le fruit d'une demande de la clientèle existante qu'une initiative stratégique proactive destinée à accroître les revenus des coopératives d'épargne et de crédit.⁸²

Néanmoins, la plus grande coopérative d'épargne et de crédit de la Jamaïque, la City of Kingston Cooperative Credit Union, examine actuellement les moyens d'étendre sa branche des envois de fonds, et étudie la possibilité de nouer des alliances avec des coopératives d'épargne et de crédit canadiennes. La décision, toutefois, dépend de la croissance du marché des migrants jamaïcains (et donc des envois de fonds) au Canada et de la durabilité et rentabilité de leurs activités. Lors des entretiens, aucune décision n'avait encore été prise.

À l'instar des OTF bien établis tels que Western Union, toutes les coopératives d'épargne et de crédit jamaïcaines consentent un effort collectif pour commercialiser et promouvoir leurs services d'envoi de fonds. Bien que cela puisse être un excellent moyen pour les coopératives de faire concurrence aux acteurs dominants,⁸³ ces efforts n'ont, pour l'heure, pas encore été entièrement mobilisés.

Accord d'exclusivité

En Jamaïque, Western Union a signé un contrat d'exclusivité avec Grace Kennedy Remittance Services qui interdit à Grace Kennedy d'exercer des activités d'envoi de fonds par l'intermédiaire d'une autre entreprise d'envoi de fonds. Les OTF multinationaux imposent souvent ces contrats aux OTF locaux. Toutefois, dans le cas de Grace Kennedy, la clause d'exclusivité est mutuelle, et interdit par la même occasion à Western Union de s'unir à d'autres OTF locaux pour offrir ces services. Ce type de clause d'exclusivité *mutuelle* est extrêmement rare, voire unique.

Grace Kennedy Remittances est une société de droit jamaïcain établie il y a plus de 80 ans, et n'est qu'une des 53 autres succursales du groupe GK. GK a été choisie par WU en raison de sa présence et de sa réputation. Les envois de fonds au titre de leur contrat ont commencé en 1990.

Western Union paie une commission par opération effectuée à Grace Kennedy, et la société a également acquis récemment 25 % des parts de Grace Kennedy.⁸⁴ Grace Kennedy a également ouvert sa première banque, la FirstGlobal Bank.

81. Entretiens menés par l'équipe auprès des banques et de la BOJ.

82. Entretiens menés auprès des responsables de la City of Kingston Cooperative Credit Union.

83. Ibid.

84. Entretiens menés auprès de responsables de Grace Kennedy Remittances, Kingston, Jamaïque.

Le contrat d'exclusivité semble avoir créé des conditions oligopolistiques pour les quelques OTF internationaux présents et a étouffé l'intensification de la concurrence sur le marché.⁸⁵ Le travail sur le terrain effectué par les auteurs en Jamaïque suggère également que le contrat a contribué à décourager d'autres OTF internationaux à pénétrer le marché jamaïcain des envois de fonds.

Cadre juridique et réglementaire applicable aux entreprises de transfert de fonds et leurs agents en Jamaïque

Les entreprises d'envoi de fonds en Jamaïque sont régies par la Loi de la Bank of Jamaica, sont extrêmement surveillées et sont également soumises aux exigences en matière de lutte contre le blanchiment des capitaux et lutte contre le financement du terrorisme (LBC/LFT). Cette surveillance est d'ailleurs conseillée car les entreprises d'envoi de fonds en Jamaïque exercent généralement leurs activités dans un environnement caractérisé par un taux de criminalité relativement élevé.

Compte tenu de la participation présumée de membres de la diaspora jamaïcaine dans des activités criminelles au Canada et du taux de criminalité relativement élevé en Jamaïque, les PSTF actifs sur le couloir Canada-Jamaïque courent un risque élevé de blanchiment des capitaux. En revanche, aucun élément ne semble indiquer que la Jamaïque soit confrontée au problème de financement du terrorisme.

Risque de blanchiment des capitaux et de financement du terrorisme posé aux PSTF

Les principales activités criminelles générant des produits de la criminalité sont le trafic de stupéfiants et le trafic d'armes.⁸⁶ La Jamaïque est une route du trafic de drogue tant vers l'Amérique du Nord que vers l'Europe (en particulier le Royaume-Uni). Les autorités jamaïcaines ont constaté, par exemple, que les trafiquants de drogue tentaient de légitimer leurs produits en créant des entreprises commerciales, et en essayant de blanchir des fonds au travers du secteur financier officiel.⁸⁷ L'unité de renseignement financier (FIU) de la Jamaïque a également eu connaissance d'un cas où des services de courrier tels que Fedex étaient utilisés.

Lois et règlements applicables

Les PSTF en Jamaïque sont régis par la loi « Bank of Jamaica Act » (tel qu'amendée en 2004) et la loi « Proceeds of Crime Act » (2005), entrées en vigueur le 30 mai 2007. La loi POCA qualifie tous les crimes graves d'infractions principales de blanchiment de capitaux et désigne la Division d'enquête financière (DEF) du ministère des Finances en tant qu'autorité responsable. L'Unité de renseignement financier (FIU) reçoit les déclarations d'opérations douteuses (DOD) et les déclarations d'opérations dépassant le seuil (DODS) et est une des sept unités du DEF.

85. Basé sur les recherches et le travail sur le terrain de l'auteur.

86. Rapport d'évaluation mutuelle de la Jamaïque, CFATF, octobre 2005.

87. Ibid.

Encadré 9 : Obtenir une licence

En Jamaïque, l'agent principal doit obtenir une licence pour fournir des services d'envoi de fonds et le sous-agent doit être approuvé dans chaque agence.

Exigences pour l'obtention d'une licence d'exercer applicables à l'agent principal

Les agents principaux doivent soumettre les documents suivants à la BOJ:

1. Formulaire de candidature
2. Un questionnaire dûment complété d'évaluation d'honorabilité et de compétence (fourni par la BOJ) pour chaque directeur, actionnaire important (participation de 10 % ou plus) et manager(s) de l'agence
3. Copie du Certificat de constitution (la licence sera uniquement délivrée aux entreprises dûment enregistrées en Jamaïque)
4. Copie du Certificat d'enregistrement du nom de la société (lorsque applicable)
5. Mémoire et Statuts de l'entreprise
6. États financiers audités de la société pour les deux (2) années précédentes. Si l'entreprise est en activité depuis moins de deux ans, les états financiers des principaux actionnaires doivent être présentés.
7. Copie d'un document émis par le Percepteur des impôts attestant le dépôt de la déclaration des revenus pour les deux (2) années précédentes.
8. Preuve de l'accord commercial conclu avec l'Entreprise de transfert de fonds internationale que la société représente — copie de l'accord d'agence entre l'entreprise étrangère principale et le candidat en tant qu'agent local.
9. Preuve fournie par l'entreprise d'envoi de fonds internationale que cette dernière entité :
 - a) est autorisée /détient une licence délivrée par un organisme de surveillance/réglementaire dans ce pays étranger ;
 - b) exerce une activité à l'étranger dans le domaine des envois de fonds depuis minimum trois (3) ans.
10. L'entreprise doit disposer d'une valeur nette de 10 000 USD minimum ou son équivalent en dollars jamaïcains.
11. Les candidats doivent avoir la capacité de faire des rapports électroniques à la BOJ

Exigences pour l'autorisation d'exercer applicables au sous-agent

Un formulaire séparé doit être complété pour chaque agence de services d'envoi de fonds.

Les agents principaux doivent soumettre les documents suivants au BOJ au nom du sous-agent:

1. Formulaire de candidature
2. Un questionnaire dûment complété d'évaluation d'honorabilité et de compétence (fourni par la BOJ) pour chaque directeur, actionnaire important (participation de 10 % ou plus) et manager(s) de l'agence
3. Copie du Certificat de constitution (la licence sera uniquement délivrée aux entreprises dûment enregistrées en Jamaïque)
4. Copie du Certificat d'enregistrement du nom de la société (lorsque applicable)
5. Mémoire et Statuts de l'entreprise
6. États financiers audités de la société pour les deux (2) années précédentes. Si l'entreprise est en activité depuis moins de deux ans, les états financiers des principaux actionnaires doivent être présentés.
7. Copie d'un document émis par le Percepteur des impôts attestant le dépôt de la déclaration des revenus pour les deux (2) années précédentes

8. Une copie de l'accord d'agence entre le candidat et un quelconque sous-agent qui propose des services d'envoi/transfert de fonds en son nom (lorsqu'il sollicite une licence pour une sous-agence)

Test d'honorabilité et de compétence

La BOJ fait passer un test d'honorabilité et de compétence, et entreprend une vérification des antécédents des candidats et des directeurs pour vérifier s'ils ont un casier judiciaire. La BOJ contacte la DEF pour les registres des crimes financiers et la police pour les casiers judiciaires consignants les autres infractions. L'unité de contrôle diligent de la DEF au sein de l'Unité de renseignement financier effectue une partie du test d'honorabilité et de compétence pour la BOJ. Chaque candidat est consciencieusement examiné pour établir par exemple, s'il a été impliqué dans une évasion fiscale ou dans d'autres crimes financiers, et si nécessaire, les agents sont interrogés sur le terrain. Actuellement, l'unité est confrontée à un sérieux défi car elle accuse un retard important dans le traitement des candidatures. Le contrôle diligent peut actuellement prendre un mois voire plus, mais l'unité envisage d'engager du personnel.

Candidature et frais annuels relatifs à la licence

Les frais actuels sont :

- Frais d'inscription (par entreprise) : 5 000 USD
- Frais d'agence (applicable à chaque agence) : 200 USD

Les licences doivent être renouvelées chaque année et coûtent :

- Frais de renouvellement (par entreprise) : 4 500 USD
- Frais d'agence (applicable à chaque agence) : 200 USD

Les frais sont payables en dollars américains ou l'équivalent en dollars jamaïcains.

Cette grille tarifaire est relativement élevée si on la compare à celle d'autres pays. Plusieurs pays ont décidé de ne pas prélever des frais aux entreprises d'envoi de fonds, en particulier lorsqu'il s'agit d'un système d'enregistrement ou d'inscription. Lorsqu'ils le font, ils prélèvent des frais de traitement nominaux. Le système de licences est plus coûteux et lorsque les régulateurs prélèvent des frais, ils ne dépassent guère 1 000 USD. Certains pays ont choisi de ne pas prélever des frais même lorsqu'ils ont un système de licences.

D'après la BOJ, cependant, les frais de licence ne couvrent pas les coûts de la sélection rigoureuse et les dépenses afférentes telles que les déplacements dans toutes les régions de l'île.

La BOJ estime, néanmoins, que les entreprises d'envoi de fonds préfèrent le système actuel qu'être tenues d'entreprendre elles-mêmes une sélection encore plus rigoureuse des sous-agents. En outre, étant donné que la BOJ a un meilleur accès aux informations relatives aux sous-agents, il est plus facile pour elle de les sélectionner que les entreprises d'envoi de fonds.

La Division de la réglementation financière (DRF) du ministère des Finances & Planification est chargée de développer une politique de lutte contre le blanchiment des capitaux. Après avoir passé en revue les meilleures pratiques et avoir mené une recherche approfondie, la DRF formule des recommandations au Ministre, et agit également en tant que coordinateur des initiatives LBC conjointes entre les superviseurs financiers et les agences d'application de la loi. Les agences de supervision sont chargées de la supervision et de la surveillance des institutions concernées.

La BOJ est l'autorité désignée réglementant et supervisant les entreprises d'envoi de fonds. En février 2004, la loi « BOJ Act » a été amendée pour établir un cadre réglementaire pour les envois de fonds ainsi que pour les agents et entreprises d'envoi de fonds.

Le ministère des Finances a énormément confiance en la BOJ. Il estime également que, actuellement, les agents sont surveillés de manière adéquate et qu'une réglementation supplémentaire n'est pas nécessaire dans l'immédiat.

Enregistrement/licence. Les autorités ont décidé qu'un système de licences était le plus adapté à l'environnement jamaïcain, et en 2004, les entreprises d'envoi de fonds ont été soumises à un système de licences pour pouvoir exercer une activité d'envoi et de transfert de fonds, qui est entré en vigueur en juillet 2005. La Bank of Jamaica s'est vu octroyer un pouvoir d'approbation, agissant au nom du ministère des Finances et de la Planification, et est chargée de réglementer toute ces entreprises.

Avant que les amendements à la loi BOJ Act n'entrent en vigueur, il existait 12 entreprises d'envoi de fonds avec un total de plus 400 agences.⁸⁸ D'après la liste des entreprises d'envoi de fonds alimentée par la BOJ, il existait, à la fin janvier 2005, seize agences principales proposant des services d'envoi de fonds via 557 sous-agents. En juillet 2008, 12 entreprises d'envoi de fonds avaient obtenu une licence et 479 sous-agents avaient été approuvés.⁸⁹ La BOJ n'a révoqué aucune licence accordée aux entreprises d'envoi de fonds.

Les entreprises d'envoi de fonds, en tant qu'agents principaux, sont tenues d'obtenir des licences auprès de la BOJ pour pouvoir exercer leur activité, mais leurs sous-agents, eux, ne sont pas tenus de le faire. Les sous-agents doivent, toutefois, être approuvés par la BOJ, qui leur fait passer des tests appropriés avant de leur octroyer cette autorisation d'exercer. Comme l'autorisation des sous-agents est spécifique à l'agence dans laquelle ils exercent, les agents doivent solliciter une nouvelle autorisation à chaque fois qu'ils changent d'agence. Parmi les raisons justifiant la conditionnalité de l'autorisation à l'agence citons : éviter que les sous-agents ne changent d'agence et omettent de déclarer les opérations ; veiller à ce que les sous-agents ne soient concentrés en un endroit, et veiller à ce que les sous-agents n'exercent pas dans des zones de forte criminalité. Dans la petite économie ouverte de la Jamaïque, la BOJ estime que des vérifications plus strictes sont essentielles pour atténuer les risques. Elle estime également que le public se sent plus confiant lorsqu'une licence approuvée par la BOJ est affichée dans les agences.

Le système de licences de la BOJ est rigoureux et vise à assurer que les criminels n'utilisent pas les entreprises d'envoi de fonds pour commettre des actes illégaux. Par ailleurs, il entend également assurer que les entreprises d'envoi de fonds fournissent de bons services à la population jamaïcaine, les envois de fonds étant précieux pour un grand nombre de jamaïcains.

Les entreprises d'envoi de fonds sont conscientes de l'importance de ce système de licences et reconnaissent que la BOJ entreprend cette sélection des sous-agents pour filtrer les agents « à risque » et pour éviter des complications juridiques si l'un de leurs sous-agents venait à être impliqué dans une activité illégale. Parallèlement à cela, les agents principaux mènent leur propre enquête et effectuent des visites sur site chez les sous-agents pour vérifier qu'ils se conforment aux exigences et qu'ils ont les compétences requises.

Ce système peut désavantager les plus petits acteurs du secteur, puisqu'il peut s'avérer difficile pour eux d'amortir les coûts de la conformité aux exigences réglementaires.

88. Entretiens menés auprès de responsables de la BOJ.

89. La liste actuelle des entreprises d'envoi de fonds agréées et des agents approuvés est disponible sur le site web de la BOJ : http://www.boj.org.jm/supervised_remittance.php.

La grande préoccupation du secteur était le délai de délivrance des licences ou d'approbation des sous-agents. Actuellement, les deux procédures peuvent prendre de six semaines à six mois.

Une institution financière locale estimait que la BOJ devait accorder davantage d'attention à la promotion de la croissance des entreprises d'envoi de fonds locales.

Exigences applicables aux PSTF concernant les mesures LBC/LFT. Les agents et agences d'envoi et de transfert de fonds sont considérés comme des institutions financières en Jamaïque et sont de ce fait soumis à l'ensemble du système LBC/LFT. La BOJ a publié des Notes d'orientation LBC/LFT⁹⁰ pour fournir des directives aux institutions financières soumises aux exigences LBC. Ces Notes d'orientation ont été mises à jour pour la dernière fois en mars 2008, et contiennent une section spécifique pour les entreprises d'envoi de fonds.

Le non respect de ces notes d'orientation expose les institutions financières à des poursuites ainsi qu'à des mesures réglementaires de la part de la BOJ, qui peuvent inclure la suspension ou la révocation de la licence.

Mesure de vigilance à l'égard de la clientèle. Alors que la Loi sur les produits de la criminalité (POCA) prévoit l'exemption au devoir de vigilance à l'égard de la clientèle (CDD) pour les opérations jusqu'à 250 dollars américains ou l'équivalent dans toute autre devise, cette exemption ne s'applique pas aux opérations d'envoi de fonds. Cette exclusion est due au fait que les entreprises d'envoi de fonds et leurs sous-agents ne traitent généralement que des petites opérations et que ces entreprises sont considérées comme étant à haut risque.

La section IV.B. des Notes d'orientation de la BOJ fournit des directives supplémentaires sur les procédures d'identification que les entreprises d'envoi de fonds et les bureaux de change doivent exécuter avant d'effectuer les opérations ou d'établir des relations commerciales. La BOJ reconnaît que les profils de la clientèle de ces entreprises sont différents des autres institutions financières, car ces profils se caractérisent par des opérations uniques, par des clients qui sont des visiteurs étrangers ou des travailleurs étrangers, et par certains clients récurrents qui ont recours à elles plus d'une fois sur une période de trois mois. La définition de clients récurrents dans les Notes d'orientation de la BOJ concerne uniquement les opérations d'envoi de fonds vers l'étranger.

Les entreprises d'envoi de fonds sont tenues de vérifier l'identité du client et plus particulièrement :

- Nom véritable et noms utilisés
- Adresse permanente correcte y compris le code postal s'il est différent de l'adresse permanente
- Date et lieu de naissance.

Les Notes d'orientation de la BOJ mentionnent que la vérification de l'identité doit être faite sur la base d'un passeport, d'un permis de conduire ou d'une carte d'identité

90. Notes d'orientation 2004 (révisées en 2008) pour la prévention et la détection du blanchiment des capitaux et du financement du terrorisme.

valide. Consciente cependant que tous les clients faisant appel à ces entreprises d'envoi de fonds ou bureaux de change ne disposent pas de ces documents, la BOJ rajoute dans ses Notes d'orientation:

« Si un candidat n'a aucun document d'identité en sa possession, le bureau de change ou l'entreprise d'envoi de fonds peut, en plus du TRN⁹¹ du client, et à l'exception du (c), accepter :

(a) une carte d'employé du client (avec une photo) délivrée par un employeur connu ; ou un certificat de naissance accompagné d'une Déclaration d'identification et d'une photographie, tous deux (à savoir, la Déclaration et la photographie) devant être signés par un Juge de Paix (JP), un Ministre du culte ou un avocat confirmant l'identité du client ; ou

(b) une carte de client (lorsque la carte de client a été délivrée à ce client par ce même bureau de change ou entreprise d'envoi de fonds). Dans les cas, cependant, où les cartes de client constituent la seule preuve d'identité possible, les registres du bureau de change ou de l'entreprise d'envoi de fonds doivent inclure une photocopie des papiers d'identité officiels du client ainsi que la confirmation de l'adresse du client et l'origine des fonds et ces registres devront être mis à jour régulièrement (voir paragraphe 46 ci-dessus).

(c) dans le cas des entreprises d'envoi de fonds, lors d'opérations au niveau national uniquement, une carte d'étudiant valide délivrée par l'institution d'enseignement secondaire ou supérieur dans laquelle l'étudiant est inscrit pourra être acceptée lorsque l'étudiant identifié comme bénéficiaire est soutenu financièrement par le biais d'envoi de fonds de parents ou tuteurs résidant à l'étranger. La carte d'étudiant doit comporter les éléments suivants :

- Une photographie de l'étudiant
- La signature du titulaire de la carte d'étudiant (l'étudiant)
- Le numéro de la carte d'étudiant
- La date d'expiration de la carte d'étudiant
- Nom de l'institution académique (école secondaire ou institut supérieur)
- La signature du proviseur/de l'économe/du proviseur-adjoint de l'institution académique concernée.

Ce qui précède n'est applicable qu'aux personnes de moins de 18 ans, puisque les personnes âgées de plus de 18 ans ont l'âge de la majorité et ont donc la possibilité d'obtenir d'autres types de documents d'identité, à savoir un permis de conduire, une carte d'électeur, etc. En outre, il faut souligner que ce paragraphe a été rédigé pour faciliter les circonstances spécifiques d'envois de fonds de personnes (parents/tuteurs) vivant à l'étranger à leurs enfants/pupilles (âgés de 10 à 17 ans) résidant en Jamaïque, et ce pour les frais de scolarité et de subsistance. »

De la même façon, les Notes d'orientation de la BOJ reconnaissent l'éventuelle incapacité des entreprises d'envoi de fonds et des bureaux de change à appliquer le même processus de vérification que les autres institutions financières, et suggèrent par conséquent des processus de vérification alternatifs mieux adaptés à leurs opérations, notamment :

- Vérifier la signature du demandeur
- S'assurer que les pièces d'identité présentées sont d'actualité et ne semblent pas contrefaites
- Vérifier que l'apparence du client est similaire à celle de la photographie figurant sur la pièce d'identité
- Poser des questions au client pour confirmer certains éléments

91. TRN se rapporte au numéro d'identification fiscale.

Lorsque le client est une entreprise, et/ou lorsque l'opération implique un montant supérieur à 1 000 dollars américains ou équivalent en devise étrangère, les entreprises d'envoi de fonds sont tenues d'appliquer des mesures de vigilance supplémentaires.

La vérification de l'identité du client est un processus important, pas uniquement pour satisfaire aux exigences internationales mais également parce que les envois de fonds constituent un soutien financier important pour certaines familles en Jamaïque. Il est arrivé, parfois avec la complicité d'employés d'entreprises d'envoi de fonds ou leurs sous-agents, que des fausses cartes d'identités soient utilisées pour obtenir les fonds d'autres personnes.

Déclarations. Le seuil de déclaration des opérations par les institutions financières a été fixé par la loi POCA à 15 000 dollars américains ou un montant équivalent dans une autre devise, à l'exception des bureaux de change dont le seuil est ramené à 8 000 dollars américains ou équivalent, et des entreprises d'envoi de fonds qui sont tenues de déclarer les opérations d'un montant de 5 000 dollars américains ou équivalent.

Les entreprises d'envoi de fonds ont commencé à remplir des DOD en 2004. D'après l'Unité de renseignement financier, 95 % des DOD proviennent actuellement des entreprises d'envoi de fonds, pour la plupart des grandes entreprises. La fréquence, la valeur et le lieu d'encaissement des envois de fonds sont des indices permettant de déterminer si une opération est douteuse. La DEF estime que ce taux élevé de DOD provenant des entreprises d'envoi de fonds est lié à leur difficulté à déterminer l'origine des fonds. Ceci s'explique par le fait que l'origine des fonds pour les PSTF se trouve du côté du donneur d'ordre, ce qui rend la tâche plus ardue aux PSTF jamaïcains d'évaluer le risque des opérations d'envoi de fonds.

Si la DEF soupçonne un client particulier, elle a le droit de demander aux entreprises d'envoi de fonds d'exécuter l'opération ou de la rejeter. La DEF dispose de sept jours pour délibérer sur ce genre de cas, un délai légal que l'Association des banquiers jamaïcains estime insuffisant.

Conservation des registres. Les entreprises d'envoi de fonds sont tenues de conserver les registres contenant l'identité des clients et leurs opérations pour une période de cinq ans.

Programme de conformité. La loi POCA exige qu'un agent de conformité soit nommé au niveau de la direction et celui-ci aura la responsabilité explicite et ultime du programme de conformité LBC/LFT.

Les Notes d'orientation de la BOJ stipulent que le programme de conformité interne doit comprendre au minimum :

- La mise en place d'une unité dotée des ressources suffisantes chargée des considérations et du contrôle de la conformité au jour le jour
- L'élaboration d'un plan de conformité robuste approuvé par le Conseil d'administration de l'institution et prévoyant une révision et une évaluation indépendantes et régulières de la conformité du personnel aux exigences LBC et LFT
- Un suivi proactif des exceptions pour assurer que des mesures correctives sont prises en temps opportun

- Le rapport régulier des niveaux de conformité, y compris le rapport des exceptions à la direction. La direction devra également être informée de toute mesure corrective mise en place
- Des consultations régulières avec l'autorité désignée afin d'assurer que l'institution remplit ses obligations selon les termes de la loi

En outre, la loi POCA stipule que les institutions financières doivent faire l'objet d'audits indépendants de leurs programmes LBC/LFT, et suggère que des révisions exhaustives du programme LBC/LFT soient réalisées régulièrement, tant par des auditeurs internes qu'externes.

Toutes les institutions financières interrogées, y compris les entreprises d'envoi de fonds, se disaient engagées à satisfaire aux exigences LBC/LFT. Les entreprises d'envoi de fonds affiliées à des banques présentaient généralement une unité de conformité à l'échelle du groupe, et un accès à des ressources que les banques sont en mesure de se permettre. D'autres entreprises d'envoi de fonds, qui sont des agents principaux d'entreprises d'envoi de fonds internationales, suivaient les politiques et procédures de l'entreprise.

Les entreprises d'envoi de fonds effectuent des visites sur site auprès de leurs sous-agents et organisent des formations à leur intention.

Coûts de la conformité. Les prestataires de services de transfert de fonds de moindre envergure ou non affiliés à des banques sont affectés par les coûts de conformité élevés, et ont tendance à penser que les exigences très strictes applicables même aux sous-agents compliquent la survie dans un marché des envois de fonds très compétitif.

Négociation avec les autorités. Pour l'heure, les entreprises d'envoi de fonds jamaïcaines ne disposent pas d'une association professionnelle. Il est probable, cependant, qu'une association soit constituée pour représenter les intérêts communs. Environ quatorze entreprises sont favorables à sa création.

Application de la loi / règlements et supervision

En tant qu'agence chargée de la supervision des entreprises d'envoi de fonds, la BOJ jouit des pleins pouvoirs d'application et de sanction, notamment le pouvoir de délivrer, suspendre ou révoquer les licences. Si la BOJ a déjà refusé d'approuver certains sous-agents, elle n'a encore révoqué aucune licence. La DEF apporte son soutien dans certains cas spécifiques de LBC/LFT, mais toutes les activités de surveillance et de supervision sont effectuées par la BOJ, qui organise des inspections sur site semestrielles et qui compte six inspecteurs voués aux entreprises d'envoi de fonds.

La DEF a prodigué des formations aux entreprises d'envoi de fonds qui, pour l'heure, affichent un taux de conformité d'environ 75 %.

Le Tableau 25 résume les exigences LBC/LFT, ainsi que d'autres exigences applicables aux entreprises d'envoi de fonds et leurs agents.

Autres questions

Relation entre les entreprises d'envoi de fonds et les banques. Quelques banques jamaïcaines considèrent les entreprises d'envoi de fonds comme étant des clients à haut risque, et ont

Tableau 25. Résumé des exigences en matière de LBC/LFT et autres exigences applicables aux entreprises d'envoi de fonds en Jamaïque

Jamaïque	
Système de licence ou d'inscription	Exigence d'obtention d'une licence avec renouvellement annuel
Autorité compétente chargée des PSTF	Bank of Jamaica
Exigence de capital/garantie	L'entreprise doit disposer d'une valeur nette de 10 000 USD minimum ou son équivalent en dollars jamaïcains.
Structure juridique requise des OTF	Société enregistrée (certificat de constitution)
Test d'honorabilité et de compétence	Réalisé par la BOJ avec la DEF
Expérience requise des candidats	Non obligatoire
Casier judiciaire des candidats	Vérifié
Exigences LBC	Obligation de vigilance à l'égard de la clientèle; exigences de déclaration (opérations douteuses, déclaration des opérations dépassant le seuil); tenue de documents ; programme de conformité
Visites sur site	Bank of Jamaica
Seuil pour obligation de vigilance à l'égard de la clientèle	Aucun
Limite de l'opération	Aucune
Déclarations d'opérations douteuses	Les déclarations d'opérations douteuses doivent être faites peu importe le montant en jeu.
Déclarations d'opérations dépassant le seuil	Seuil de 5 000 USD ou équivalent en devise étrangère
Exigence de conservation des documents	Cinq ans
Sanctions	Le non respect des exigences pertinentes est passible de poursuites en vertu de la loi POCA, des règlements POCA (prévention du blanchiment des capitaux), 2007 ou à des poursuites en vertu de la Loi sur la prévention du terrorisme ainsi qu'à des mesures réglementaires de la part de la Bank of Jamaica.
Frais d'inscription/redevance annuelle	Première inscription ■ Frais d'inscription (par entreprise) : 5 000 USD ■ Frais d'agence (applicable à chaque agence) : 200 USD Renouvellement de la licence ■ Frais de renouvellement (par entreprise) : 4 500 USD ■ Frais d'agence (applicable à chaque agence): 200 USD

déclaré qu'elles ne s'associeraient à elles que si les risques pouvaient être gérés efficacement. En revanche, plusieurs entreprises d'envoi de fonds sont déjà affiliées à des sociétés de crédit immobilier ou à des banques. Par conséquent, les entreprises d'envoi de fonds en Jamaïque ne semblent pas avoir de gros problèmes avec le système bancaire.

Transfert de fonds et échange de devises. L'autorisation d'exercer des activités d'envoi de fonds ne s'applique pas à l'achat et à la vente de devises étrangères, pour lesquels il est nécessaire d'obtenir une autorisation séparée. Des exemptions⁹² ont été accordées par la BOJ lorsque les entreprises d'envoi de fonds sont engagées dans les activités suivantes :

- Le déboursement de dollars jamaïcains au bénéficiaire d'un envoi de fonds national pour lequel une devise étrangère a été reçue de la part du donneur d'ordre étranger
- L'acceptation et l'utilisation de dollars jamaïcains pour acheter des devises étrangères, ou des titres en devises étrangères, pour faire un envoi de fonds international.

Les envois de fonds sortants ne doivent pas se faire exclusivement en dollars jamaïcains et les entreprises d'envoi de fonds décident elles-mêmes d'accepter ou non les dollars jamaïcains ou une devise étrangère. Les déboursements d'envois de fonds en Jamaïque, toutefois, doivent se faire en devise locale.

Opérations interdites. La BOJ interdit aux entreprises d'envoi de fonds d'exécuter les transferts :⁹³

- Effectués par des cartes (en ce qui concerne les déboursements d'envois de fonds nationaux)
- Effectués par des cartes à valeur stockée ou porte-monnaie électronique pour les déboursements d'envoi de fonds nationaux, c'est-à-dire lorsque le donneur d'ordre achète un montant qui est stocké sur une carte, qui peut ensuite être utilisée pour des retraits dans des distributeurs automatiques ou pour des paiements sur des terminaux dans des points de vente
- Effectués en espèces par une société de courrier locale ou internationale
- Effectués par des télévirements de compte à compte.

Cartes à valeur stockée (Porte-monnaie électronique). Comme nous l'avons mentionné précédemment, l'autorisation d'exercer des activités d'envoi de fonds ne s'applique pas à la vente ou l'émission d'instruments de type cartes à valeur stockée. La BOJ autorise plutôt un dépôt direct sur un compte bancaire. Ces deux méthodes ont tendance à avoir le même effet lorsque les entreprises d'envoi de fonds sont affiliées à une banque car les entreprises d'envoi de fonds peuvent demander aux clients d'ouvrir un compte bancaire auprès de la banque à laquelle elles sont affiliées. Bien que cette pratique bancaire soit courante en Jamaïque,⁹⁴ certains répondants ont indiqué que le processus d'ouverture d'un compte bancaire est compliqué parce qu'il exige deux références et une preuve de l'adresse, etc. Certaines entreprises d'envoi de fonds estiment que si la carte à valeur stockée comportait une limite quant au montant qu'elle peut stocker, le risque de blanchiment des capitaux et de financement du terrorisme serait atténué.

92. Voir http://www.boj.org.jm/pdf/remittance_guidelines.pdf.

93. Voir http://www.boj.org.jm/pdf/remittance_guidelines.pdf.

94. Par exemple, une étude de la Focal a souligné que 86 % de la population disposent d'un compte bancaire. Cependant, il convient de noter que cette enquête a été réalisée dans les communes de Manchester et St. Catherine, qui sont des communes à revenus plus élevés.

La BOJ, toutefois, ne prévoit pas d'apporter un quelconque changement à sa réglementation qui distinguerait les entreprises d'envoi de fonds des institutions de dépôt de fonds. La banque estime que ces cartes à valeur stockée pourraient être utilisées à des fins de blanchiment des capitaux car l'émetteur de la carte à valeur stockée ne serait pas aussi bien équipé que les banques pour développer un programme LBC/LFT. La BOJ, pour l'heure, n'autorise que le dépôt direct auprès des banques et l'utilisation de cartes bancaires.

Les entreprises d'envoi de fonds sont, toutefois, autorisées à exécuter des envois de fonds à l'étranger effectués par le donneur d'ordre au moyen de cartes de débit ou de crédit. Elles peuvent également déboursier des envois de fonds nationaux en espèces, notamment un déboursement par l'Opérateur au compte bancaire de la personne indiqué sur les instructions de l'opération. L'Opérateur doit avoir l'autorisation écrite du bénéficiaire pour déposer les fonds sur le compte bancaire du bénéficiaire, et doit s'assurer que le compte bancaire indiqué sur les instructions appartient bien au bénéficiaire.

Nouvelles technologies : Services d'envois de fonds par téléphonie mobile. La BOJ interdit les services d'envoi de fonds par téléphonie mobile, et ne considère pas que cette interdiction soit un point litigieux à ce stade. Pourtant, les services d'envois de fonds par téléphonie mobile se développent à une vitesse vertigineuse de par le monde. Il est clair, cependant, que certaines entreprises d'envoi de fonds et institutions financières jamaïcaines envisagent de pénétrer ce marché, ou ont été approchées par des opérateurs de téléphonie mobile dans l'espoir de s'associer à elles pour lancer ces services.

Transferts informels. La BOJ estime que, en raison de l'ampleur et de l'importance du marché des envois de fonds en Jamaïque, la proportion des transferts via des filières non officielles n'est pas significative. Le marché des envois de fonds est devenu plus compétitif et s'étend tant du côté des donneurs d'ordre que des bénéficiaires et, tout récemment encore, l'augmentation du montant moyen des envois de fonds correspondait à la croissance économique dans les pays des donneurs d'ordre. Bien que la BOJ ne dispose d'aucune preuve concrète venant étayer cette hypothèse, la hausse du nombre de sous-agents d'envoi de fonds en Jamaïque et le taux de bancarisation de 70 % de sa population lui font penser que les flux informels ont forcément baissé.

Vu la supervision rigoureuse du secteur par la BOJ, et le vaste réseau d'entreprises d'envoi de fonds, les opérations d'envoi et de transfert de fonds non autorisées sont estimées être minimales. Les travailleurs migrants peuvent, bien sûr, apporter de l'argent lorsqu'ils reviennent au pays ou demander à des amis de le faire pour eux (passeurs de fonds effectuant des « transferts de poche »). Certaines entreprises d'envoi de fonds pensent qu'il y a encore de nombreux transferts de poche, et il est probable que ces transferts soient plus nombreux lorsque les pays source ne disposent pas de marchés d'envoi de fonds solides, comme c'est le cas d'autres pays des Caraïbes où les Jamaïcains travaillent.

En 2004, le gouvernement a imposé une mesure obligatoire exigeant que le mouvement d'instruments monétaires supérieurs ou égaux à 10 000 USD ou l'équivalent en devise étrangère soit déclaré à la frontière. Certaines saisies ont été effectuées lorsque les passagers n'étaient pas en mesure de prouver l'origine des fonds. Les cas les plus discutables impliquaient le transfert de sommes d'argent dépassant le seuil de 10 000 USD à des amis et membres de la famille. À ce jour, l'on dénombre 4 actions en justice impliquant des fonds dont l'origine est inexplicée. Les autorités douanières jamaïcaines préféreraient l'appli-

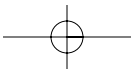
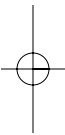
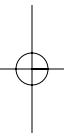
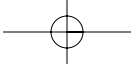
cation de procédures douanières plus strictes à l'embarquement à l'étranger, et que les individus déclarent leurs avoirs avant d'embarquer.

Transparence des envois de fonds. La BOJ estime que l'obligation de transparence a aidé le marché jamaïcain des envois de fonds à devenir plus compétitif. La licence est maintenant affichée dans toutes les agences, ainsi qu'une liste des commissions et frais applicables, permettant aux clients de faire des choix en les comparant à d'autres entreprises. Lorsqu'ils reçoivent une copie du transfert, celle-ci contient des informations sur les commissions et autres frais. Cette exigence a certainement aidé les OTF à revoir leur grille tarifaire par rapport à celle des concurrents. Il est intéressant de noter que les marchés jamaïcains ont tendance à voir dans une grille tarifaire similaire commune à quelques OTF un signe de concurrence ouverte.

Principaux points

Les principaux points de ce chapitre sont :

- Au Canada, les Jamaïcains représentent la plus grande communauté des Caraïbes, mais les immigrants jamaïcains qualifiés ont encore du mal à s'intégrer dans l'économie locale ;
- Grâce à un accord bilatéral entre la Jamaïque et le Canada, la Jamaïque envoie trois à quatre fois plus de travailleurs temporaires que de résidents permanents ;
- Un nombre croissant de ménages en Jamaïque reçoit des envois de fonds (entre 100 et 200 CAD en moyenne), en particulier dans les zones urbaines et au sein de la tranche des revenus les plus modestes ;
- Grâce à un marché des envois de fonds vigoureux et transparent, les OTF dominent le couloir des envois de fonds, les commissions baissant en réponse à la concurrence croissante.
- Une réglementation rigoureuse des PSTF est appliquée en Jamaïque en raison des risques de blanchiment de capitaux liés au trafic de drogue et de la criminalité urbaine assez élevée. Il semble cependant que l'exigence d'obtenir une licence soit coûteuse pour les plus petits acteurs du secteur.
- À l'avenir, les restrictions sur les cartes à valeur stockée et les services d'envois de fonds par téléphonie mobile pourraient entraver l'accès aux services financiers ainsi que l'intensification de la concurrence sur le marché local des envois de fonds.



CHAPITRE 5

Constats et considérations en matière de politiques

Les autorités haïtiennes, jamaïcaines et canadiennes ont toutes pris d'importantes mesures visant à encourager à la fois de bonnes politiques en matière de migration, et des marchés d'envois de fonds concurrentiels, transparents, et hautement intègres. Par exemple, les frais des marchés d'envois de fonds en Haïti et en Jamaïque — marchés qui sont parvenus à maturité — ont récemment suivi une tendance à la baisse pour atteindre des niveaux similaires à d'autres marchés compétitifs à travers le monde. Les nouveaux venus sur le marché ont intensifié la concurrence, et les deux pays disposent d'un large réseau d'agents chargés de l'envoi de fonds jusque dans les zones rurales. Dans les capitales, la concentration de prestataires de services est si grande que dans les rues très fréquentées, on peut trouver des agents à chaque coin. Sur le marché jamaïcain, la concurrence est encore plus rude en raison du niveau élevé de transparence obligatoire dans les opérations. Les entreprises d'envoi de fonds en Haïti et en Jamaïque sont souvent des succursales d'institutions financières officielles comme des banques ou des sociétés de crédit immobilier, ce qui permet aux entreprises d'envoi de fonds de tirer profit de leur maison mère. Grâce à leur accès à des organisations de plus grande envergure, les entreprises d'envoi de fonds sont en mesure d'améliorer leurs connaissances sur des thèmes tels que les règlements, la gestion des liquidités, la sécurité, ou encore les mesures de lutte contre le blanchiment de capitaux, et aussi de bénéficier d'une formation accessible aux employés du groupe tout entier.

Le nombre de transferts informels recourant à des entreprises d'envoi de fonds n'ayant pas de licence est considéré comme faible en Jamaïque. En outre, on estime que le nombre de transferts informels à partir du Canada, et livrés par des « passeurs de fonds », est faible pour les travailleurs migrants haïtiens et jamaïcains, comparé aux transferts d'autres pays des Caraïbes.

Dans les trois pays, les prestataires de services de TFTM sont soumis aux mesures de lutte contre le blanchiment des capitaux. En Haïti et en Jamaïque, ces prestataires de

services sont soumis à des obligations en matière de capitaux, et doivent régulièrement déclarer les volumes des envois de fonds à leur banque centrale. Les deux pays exigent en outre l'obtention d'une licence pour les prestataires de services de TFTM, et en Jamaïque, cette obligation s'applique également aux sous-agents. La Banque de Jamaïque fournit aussi une note d'orientation exhaustive pour les prestataires de services de TFTM afin de les aider à comprendre leurs obligations réglementaires. Au Canada, ce type de prestataire doit obligatoirement s'inscrire auprès du CANAFE, l'Unité de renseignement financier canadienne.

Malgré d'importantes avancées, le groupe d'étude fait remarquer que l'on peut encore progresser, et à cette fin, celui-ci a soumis des recommandations en matière de politique adaptées à chacune des autorités nationales (Haïti, Jamaïque et Canada). L'orientation des aspects pertinents de ces recommandations est fondée sur les principes généraux des services de transfert de fonds pour les travailleurs migrants, mis au point par la Banque mondiale et la Banque des règlements internationaux,⁹⁴ et notamment dans le domaine de la transparence et de la protection des consommateurs, du cadre juridique et réglementaire, de la concurrence et de la structure de marché (voir Encadré 10 ci-dessous).

Pour que ces recommandations stratégiques soient le plus efficace possible, le groupe d'étude préconise un effort coopératif et bien coordonné parmi les autorités des trois pays dans le but de renforcer l'efficacité, la sécurité et la solidité du processus d'envois de fonds (voir Encadré 11). Une approche coopérative peut également traverser les frontières pour aborder la question des intérêts communs. Par exemple, une approche bien coordonnée permettrait d'empêcher tout arbitrage réglementaire entre pays.

Dans ce rapport, les recommandations stratégiques ont été regroupées autour des objectifs suivants :

- Améliorer les connaissances sur les flux d'envois de fonds et leur volume afin de concevoir une stratégie
- Renforcer le cadre réglementaire qui régit les envois de fonds
- Assurer une mise en œuvre efficace des obligations réglementaires
- Encourager la concurrence et la transparence sur le marché des envois de fonds
- Promouvoir des politiques solides pour la migration et l'intégration des travailleurs migrants

Haïti : recommandations stratégiques

1. Améliorer les connaissances sur les flux d'envois de fonds et leur volume afin de concevoir une stratégie

Collecte des données sur les envois de fonds et la qualité de ces données

Constat. Haïti est actuellement en train de recueillir les données relatives aux envois de fonds qui ont été soumises par des maisons de transfert agréées. Mais à cause des nombreuses révisions aux modèles pour l'établissement des rapports, les organismes déclarants

95. Les principes généraux des services de transfert de fonds pour les travailleurs migrants portent sur les objectifs de politiques publiques visant à obtenir des services à la fois sûrs et efficaces en matière de transfert de fonds pour les travailleurs migrants.

Encadré 10 : Extraits des principes généraux des services de transfert de fonds pour les travailleurs migrants

Principe général 1. Le marché des services de transfert de fonds pour les travailleurs migrants devrait être transparent et permettre une protection adéquate des consommateurs.

« . . . La transparence en termes de prix et de caractéristiques du service est déterminante pour permettre aux consommateurs d'opérer des choix éclairés et pour créer un marché concurrentiel. Il conviendrait donc d'inciter les prestataires à fournir ces informations sous une forme facilement accessible et aisée à comprendre. Dans la mesure du possible, ces informations devraient inclure le prix total (commissions facturées au donneur d'ordre et au bénéficiaire, cours de change y compris la marge, ainsi que tous autres frais encourus par l'utilisateur), la durée d'acheminement jusqu'au bénéficiaire et la localisation des points d'accès des prestataires, à la fois dans le pays originaire et dans le pays destinataire. Il faudrait également que le donneur d'ordre sache si le prix ou d'autres aspects du service varient en fonction, par exemple, de la façon dont le bénéficiaire est payé (en espèces ou par crédit d'un compte) ou de la capacité du donneur d'ordre à fournir des renseignements sur le bénéficiaire (notamment son numéro de compte et l'identifiant de sa banque) . . . ».

Principe général 3. Les services de transfert de fonds pour les travailleurs migrants devraient bénéficier, dans les juridictions concernées, d'un cadre juridique et réglementaire stable, prévisible, non discriminatoire et proportionné à son objet

« . . . Pour être solide, le cadre juridique et réglementaire doit être stable, prévisible, non discriminatoire et proportionné à son objet. Un cadre stable et qui est bien compris contribue minimiser les risques encourus par les prestataires comme par leurs clients. La prévisibilité signifie que les lois et réglementations applicables sont clairement précisées, qu'elles ne sont pas modifiées trop fréquemment et que les autorités, notamment les tribunaux, veillent à leur application systématique. C'est un élément clé pour instaurer un climat propice à l'investissement du secteur privé, essentiel pour accroître la concurrence entre services de TFTM et améliorer leur qualité . . . ».

Principe général 4. La concurrence devrait être favorisée dans le secteur des transferts de fonds pour les travailleurs migrants, notamment au niveau de l'accès aux infrastructures de paiement nationales

« . . . L'efficacité des services de TFTM est subordonnée à l'existence d'un environnement de concurrence. Des marchés compétitifs peuvent contribuer à limiter les pratiques monopolistiques et faire baisser les prix tout en améliorant la qualité du service. Dans certains pays ou certains corridors bilatéraux, la demande de services de TFTM peut être insuffisante pour permettre l'existence de plusieurs prestataires ; même dans ces cas, pourtant, les bienfaits de la concurrence devraient être sensibles, du moment que les obstacles à la pénétration du marché sont peu importants. Il est possible de favoriser la concurrence en décourageant le recours aux conditions d'exclusivité qu'un prestataire peut imposer aux agents. Cela vaut dans les pays originaires comme dans les pays destinataires, mais c'est tout particulièrement important dans ces derniers car si un marché local (ex. : un petit village) n'a qu'un agent potentiel (ex. : le magasin local), en cas de condition d'exclusivité, un seul service de TFTM sera disponible . . . ».

Source : « Principes généraux des services de transfert de fonds pour les travailleurs migrants », Banque des règlements internationaux et Banque mondiale, janvier 2007.

ne les utilisent pas. Par conséquent, bien que la BRH soit en mesure de montrer le volume cumulé de l'ensemble des transactions mensuelles pour les envois de fonds, elle ne peut pas systématiquement saisir d'autres informations présentant un intérêt, comme par exemple le total des envois de fonds pour différents pays de destination des travailleurs migrants. Par ailleurs, les rapports sont soumis à différents intervalles de temps, ce qui risque de porter préjudice à la cohérence de la collecte de données, et peut-être même d'engendrer un surplus de travail en matière d'organisation des données pour la BRH. De plus, pour pouvoir recueillir les données sur les envois de fonds au niveau des ménages, le bureau national de la statistique a effectué en 2000 une enquête sur la consommation des ménages, qui

Encadré 11 : La mise en place de « groupes de travail » sur l'envoi de fonds et les travailleurs migrants

Pour que le processus TFTM soit efficace, il faut des efforts coordonnés et bien équilibrés au sein de tous les organismes concernés, de manière à ce que l'on puisse facilement partager et accéder aux connaissances. Une bonne compréhension des transferts de fonds pour les travailleurs migrants est également primordiale pour élaborer un cadre réglementaire bien conçu répondant aux normes et recommandations internationales, mais qui reflète également les conditions locales. C'est pourquoi le groupe d'étude suggère la mise en place d'un « groupe de travail » ou comité composé des organismes concernés dans chaque pays respectif. Le groupe de travail pourrait se réunir régulièrement chaque année pour examiner les questions de politiques, les obstacles dans la mise en œuvre du mandat et des programmes de travail de chaque organisme, et de partager les toutes dernières idées et informations avec d'autres institutions du groupe de travail.

Les organisations participant au groupe de travail haïtien pourraient notamment inclure :

1. Le ministère de l'Économie et des Finances (MEF)
2. La Banque de la République d'Haïti (BRH)
3. L'Unité centrale de renseignements financiers (UCREF)
4. Le ministère des Haïtiens vivant à l'étranger
5. L'institut haïtien de statistique et d'informatique (IHSI)
6. L'Administration générale des douanes (AGD)
7. La Police Nationale d'Haïti (HNP)

Les organisations participant au groupe de travail jamaïcain pourraient notamment inclure :

1. Le ministère des Finances et de la Planification
2. La Banque de Jamaïque
3. Le service des enquêtes financières (cellule de renseignements financiers)
4. Les douanes jamaïcaines
5. L'institut de statistique de la Jamaïque (STATIN)
6. L'institut de planification de la Jamaïque
7. Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce extérieur (service des Jamaïcains vivant à l'étranger)
8. HEART/organisme de formation national

Les organisations participant au groupe de travail canadien pourraient notamment inclure :

1. Le ministère des Finances Canada
2. Citoyenneté et Immigration Canada
3. Ressources humaines et Développement social Canada
4. Le CANAFE
5. La Gendarmerie royale du Canada
6. L'Agence des services frontaliers du Canada (ASFC)
7. Statistique Canada
8. L'Agence canadienne de développement international (ACDI)

Outre ces organismes gouvernementaux, le groupe de travail pourrait également inclure des représentants d'autres parties prenantes, comme par exemple des représentants des prestataires de services de TFTM (les entreprises d'envois de fonds ainsi que les banques), ou encore des représentants des instituts de recherche.

Source : recherches et travaux sur le terrain entrepris par l'auteur.

comprenait notamment des questions sur les envois de fonds. Cependant, en raison de contraintes budgétaires, ils n'ont pas été en mesure d'entreprendre une nouvelle enquête.

Recommandations

- Clarifier les modèles de rapports pour les transactions, et aider les entités déclarantes à les utiliser, permettant ainsi la collecte de données cohérentes.
- Veiller à ce que les organismes déclarants sachent à quelle fréquence il convient de soumettre les rapports.
- Entreprendre une nouvelle enquête auprès des ménages, et se servir du résultat pour estimer le volume des transferts non officiels.
- Collaborer avec la BRH, le bureau national de la statistique, ainsi qu'avec le ministère de l'Économie et des Finances (MEF) pour améliorer l'initiative de collecte des données.
- Collaborer avec les autorités des pays d'où sont originaires les envois de fonds pour comparer les volumes de transactions déclarés dans ces pays avec ceux reçus en Haïti.

Justification. Les envois de fonds jouent un rôle primordial dans l'économie haïtienne. En 2006, la BRH a ainsi noté que les maisons de transfert agréées ont déclaré un afflux officiel de 812 millions USD provenant des envois de fonds. Étant donné que l'on estime à 40 pour cent le volume des flux informels, la BRH a ajouté ce pourcentage au chiffre officiel. Toutefois, comme cette estimation de 40 pour cent provient d'une étude vieille de dix ans, il serait viable et utile que la BRH — en collaboration avec le bureau national de la statistique et le MEF — entreprenne une nouvelle enquête auprès des ménages, dont le résultat pourra être utilisé pour estimer de manière plus précise le volume actuel des transferts informels.

2. Renforcer le cadre réglementaire régissant les envois de fonds

Obligations juridiques et réglementaires des maisons de transfert

Constat. Le décret de 1989 sur les maisons de transfert est la loi qui régit les services de transfert d'argent en Haïti. S'il est vrai que les articles 9 et 10 ne sont plus d'application, la loi n'a pas été modifiée depuis lors. Avec une recommandation de la BRH, le MEF peut révoquer une licence, mais ni la BRH ni le MEF ne peuvent directement imposer des sanctions sur les maisons de transfert non officielles exerçant sans licence. L'administration fiscale doit introduire une plainte auprès du commissaire gouvernemental, qui déposera un dossier auprès du tribunal. Les mêmes procédures s'appliquent aux maisons de transfert agréées qui se livrent également à d'autres activités commerciales.

Recommandations.

- Supprimer les dispositions caduques du décret de 1989 relatif aux maisons de transfert, en l'occurrence les articles 9 et 10.
- Envisager de donner pouvoir au MEF ou à la BRH tel que recommandé, à savoir sanctionner les maisons de transfert qui opèrent sans licence, ainsi que les maisons de transfert qui opèrent avec une licence mais qui se livrent à des activités commerciales autres que les services d'envois de fonds.

130 Document de Travail de la Banque Mondiale

- Publier un seul document global regroupant et expliquant l'ensemble des obligations réglementaires des prestataires de services de TFTM. Ces lignes directrices devraient clairement mentionner l'ensemble des lois et réglementations applicables, comme par exemple les obligations pour l'obtention d'une licence et l'établissement de rapports, pour la LBC/LFT et pour la monnaie de décaissement.

Justification. Étant donné que le MEF, sur recommandation de la BRH, est l'autorité qui délivre les licences aux maisons de transfert, et puisque c'est la BRH qui supervise et signale les maisons de transfert qui opèrent sans licence, le processus pourrait être plus efficace et davantage simplifié. On pourrait donner pouvoir au MEF ou à la BRH de sanctionner directement les maisons de transfert qui opèrent sans licence, ainsi que celles qui opèrent avec une licence mais qui entreprennent des activités commerciales autres que des services d'envois de fonds.

La BRH a émis six circulaires aux maisons de transfert. La plupart de ces circulaires ont pour but de modifier ou de clarifier le décret existant, et/ou de renforcer l'obligation de soumettre des rapports mensuels ou hebdomadaires au moyen de formulaires de rapport spécifiques. Il serait utile de compiler toutes ces informations en un seul document qui servirait de ligne directrice globale aux maisons de transfert.

La clarification des lois et règlements est importante pour assurer une mise en œuvre efficace de ceux-ci, et permet par ailleurs une concurrence plus équitable sur le marché des envois de fonds.

Seuil des opérations pour le CDD (mesures de vigilance à l'égard de la clientèle) et obligation de CDD pour les envois de fonds non monétaires

Constat. Actuellement, la loi en matière de LBC exige l'identification des clients lorsque des opérations, qu'elles soient simples ou multiples ou exécutées dans la même journée ou au cours d'un acte de temps défini par le comité de LBC, atteint 200 000 gourdes (ce qui équivaut à 5532,50 USD) ou bien la même valeur en devise étrangère, et aussi lorsque la source des fonds n'est pas connue. Pour respecter ces obligations internationales, ce seuil peut être ramené à un montant équivalent à 1 000 USD. La loi en matière de LBC ne précise pas explicitement si les envois de fonds non monétaires (à savoir des marchandises) sont soumis à la même obligation.

Recommandations.

- Abaisser à 1 000 USD le seuil des virements à partir duquel il faut identifier les clients
- Introduire une obligation de CDD pour les envois de fonds sous forme non monétaire.

Justification. Abaisser le seuil de transactions à 1 000 USD pour les obligations en matière de CDD est conforme aux exigences internationales (recommandation spéciale n° VII du GAFI). Étant donné que le montant moyen des transactions des travailleurs migrants se situe entre 100 et 200 dollars (canadiens ou américains), l'abaissement de ce seuil ne devrait pas gêner le flux des envois de fonds. En outre, de nombreuses maisons de transfert prennent déjà les mesures de vigilance nécessaires pour des transactions inférieures à 1 000 USD, que les envois de fonds soient monétaires ou qu'il s'agisse de marchandises.

Institutions de microfinancement

Constat. S'il est vrai que certaines institutions de microfinancement (IMF) offrent des services d'envoi de fonds dans les zones rurales, ces institutions ne sont pas actuellement réglementées par les autorités compétentes, et ne sont autogouvernées que par le biais de deux associations haïtiennes de microfinancement. Les IMF et la BRH sont en train d'examiner l'introduction de réglementations, mais le processus, déjà en cours depuis plusieurs années, n'est pas encore achevé.

Recommandations.

- Accélérer les travaux pour soumettre les IMF au cadre réglementaire.
- Une fois que les IMF seront soumis au régime réglementaire, veiller à ce que les obligations en matière de services d'envoi de fonds s'appliquant aux maisons de transfert soient les mêmes que celles applicables aux IMF. Si les mêmes obligations que celles applicables aux maisons de transfert ne sont pas réalisables ou ne sont pas pertinentes, adapter les obligations aux IMF de manière à ne pas limiter l'accès aux finances

Justification. L'industrie elle-même reconnaît qu'il est important de soumettre les IMF à un cadre réglementaire aussi rapidement que possible. Ceci permettrait en effet de réduire au minimum les occasions pour les criminels d'exploiter les lacunes réglementaires, et permettrait également aux IMF d'offrir tout un éventail de services avec prudence et en toute sécurité.

Transport physique d'espèces à travers les frontières

Constat. Actuellement, la loi en matière de LBC interdit de transporter au-delà des frontières des espèces (ou l'équivalent en espèces) d'un montant de 200 000 gourdes ou plus (équivalant à 5 532,50 USD) ou son équivalent en devises étrangères.

Recommandations.

- Envisager de supprimer l'interdiction de transporter physiquement au-delà des frontières des espèces d'un montant supérieur à 200 000 gourdes.
- À la place, introduire un système de déclaration ou de divulgation de devises à la frontière.

Justification. S'il est louable que les autorités veuillent instaurer un mécanisme permettant de détecter les flux illégaux de fonds à travers les frontières, ce mécanisme devrait prendre la forme d'un système de déclaration ou de divulgation. À cause d'un système bancaire coûteux ou limité, le transport d'espèces transfrontière est une pratique fréquente pour de nombreux Haïtiens souhaitant transférer des fonds en Haïti et vers l'extérieur du pays. Les diasporas haïtiennes à l'étranger envoient souvent de l'argent chez eux par le biais d'amis ou de membres de la famille retournant en Haïti. Ceci étant, le passage à un système de déclaration ou de divulgation ne pénaliserait pas les citoyens haïtiens, ni les autres voyageurs transportant des fonds légitimes. Un examen en profondeur du système actuel permettrait de décider de l'orientation future.

3. Assurer une mise en œuvre efficace des obligations réglementaires

Sensibiliser les maisons de transfert

Constat. Les maisons de transfert ont une compréhension inégale de l'ensemble des lois et règlements applicables. Là où certains pensent simplement prendre des décisions commerciales, il s'agit en réalité d'une obligation légale ou réglementaire, tandis que d'autres pensent que certaines pratiques commerciales sont obligatoires alors qu'elles ne le sont pas (comme par exemple effectuer des versements en dollars américains). En outre, la connaissance et la compréhension des obligations semblent varier d'une entreprise à l'autre.

Recommandation.

- Sensibiliser les maisons de transfert à toutes les obligations légales et réglementaires en organisant des réunions avec le personnel de direction et les agents chargés de la conformité, et en organisant des séminaires et des séances de formation.

Justification. Clarifier les obligations légales et réglementaires et les communiquer aux maisons de transfert. Il faudrait par la suite organiser des initiatives éducatives.

Mise en œuvre par les maisons de transfert des mesures en matière de LBC/LFT

Constat. Les maisons de transfert ont pour obligation d'élaborer et de mettre en œuvre des politiques et des procédures internes en matière de LBC. S'il est vrai que la plupart des maisons de transfert ont mis au point de telles politiques et procédures, le niveau d'efforts consacrés à les mettre en œuvre semble varier de manière importante parmi les différentes maisons.

Recommandations.

- Prodiguer une formation au personnel de direction et aux agents chargés de la conformité sur les obligations en matière de LBC, et sur la manière de renforcer la mise en œuvre de ces obligations.
- Renforcer le contrôle sur site de la conformité aux mesures de LBC.
- Envisager de sanctionner les maisons de transfert non conformes.

Justification. Il est primordial que les maisons de transfert fassent en sorte que leurs mesures de LBC/LFT soient conformes aux normes du GAFI, sans quoi elles auront des difficultés à opérer ou à trouver des partenaires dans les pays donneurs d'ordre.

Supervision des maisons de transfert

Constat. Certes, l'initiative récente de la BRH de créer une nouvelle unité de supervision pour les maisons de transfert est un premier pas vers l'amélioration, mais il faut poursuivre, voire redoubler d'efforts. À ce jour, à cause de contraintes en matière de ressources et d'un nombre limité de personnel qualifié, seul un petit nombre de maisons de transfert ont fait l'objet d'inspections sur site, qui se sont déroulées en novembre 2006. Le principal

constat de ces inspections est que les obligations en matière de LBC étaient comprises de manière inégale, et que les agents des entreprises internationales d'envois de fonds ont une meilleure compréhension de ces obligations que les maisons de transfert locales. Les observations de l'équipe de la mission d'ACEFB concordent avec celles de la BRH.

Recommandations.

- Accroître le nombre de superviseurs selon les besoins.
- Garantir un budget adéquat pour la supervision des maisons de transferts.
- Améliorer les connaissances et les compétences de contrôle par le biais d'une formation en Haïti et à l'étranger, à la fois pour les inspections sur site et le suivi hors site.
- Demander auprès de l'UCREF des informations sur la soumission et la qualité des DOD des maisons de transferts, et sur leurs exigences en matière de seuil de déclaration.

Justification. Pour évaluer la conformité des maisons de transfert aux lois et règlements applicables, celles-ci devraient faire l'objet d'inspections régulières sur site, et la BRH ne devrait pas hésiter à sanctionner celles qui ne respecteraient pas ces lois et règlements. En outre, comme nous l'avons dit précédemment, la BRH devrait avoir la possibilité de sanctionner les maisons de transfert opérant sans licence.

Mise en œuvre de la CDD avec une pièce d'identité

Constat. Les maisons de transfert ont pour obligation d'identifier et de contrôler les clients au moyen d'un document original, officiel et en cours de validité et muni d'une photo. Cependant, présenter une pièce d'identité nationale à la fois fiable et valable est un problème pour de nombreux Haïtiens, qui bien souvent ne disposent pas de certificat de naissance, de passeport, de permis de conduire, de numéro d'identification fiscale, ou même de justificatif de domicile. Pour compliquer encore un peu plus les choses, les pièces d'identité haïtiennes, lorsqu'elles existent, sont parfois des faux.

Recommandation.

Donner aux maisons de transfert des conseils concernant les pièces d'identité acceptables lorsque le client n'est pas en mesure de fournir les documents d'identification prescrits.

Justification. S'il est vrai que les maisons de transfert procèdent effectivement à l'identification et au contrôle des clients et qu'ils demandent souvent aux moins deux types de pièces d'identité, les Haïtiens ne disposent pas tous de pièces d'identité nationales à la fois fiables et valables. Par conséquent, il serait pratique que les maisons de transfert autorisent d'autres formes d'identification ou d'autres méthodes de vigilance à l'égard de la clientèle à titre de solution temporaire. Certains clients présentent des pièces telles que des cartes d'électeurs, des cartes d'identité d'étudiant, ou encore des cartes de débit expirées. Cette situation compromet l'efficacité du mécanisme d'identification des clients.

4. Encourager la concurrence et la transparence sur le marché des envois de fonds

Supprimer les barrières à l'accès au marché des envois de fonds

Constat. Il est fréquent en Haïti, ainsi que dans d'autres pays, de voir les OTF internationaux imposer des clauses d'exclusivité et de non-concurrence à l'égard de leurs partenaires dans les entreprises locales de transfert de fonds. Les accords d'exclusivité interdisent à ces entreprises locales d'envoi de fonds d'agir à titre d'agent principal pour d'autres entreprises de transfert de fonds. Les clauses de non-concurrence empêchent, du moins pendant les premières années de la signature de l'accord, les entreprises locales d'envoi de fonds d'offrir leurs propres services d'envoi de fonds.

Recommandation.

Envisager une obligation réglementaire visant à interdire les accords d'exclusivité et les clauses de non-concurrence.

Justification. Les accords d'exclusivité ont tendance à créer des conditions monopolistiques / oligarchiques pour un nombre limité d'OTF, et à étouffer la concurrence sur le marché. En outre, cela empêche de nouveaux OTF, qu'ils soient internationaux ou locaux, de pénétrer sur le marché des envois de fonds.

Transparence des envois de fonds

Constat. Les maisons de transfert en Haïti n'ont pas de pratique uniforme lorsqu'il s'agit de divulguer les frais s'appliquant aux transferts de fonds qu'ils facturent à leurs clients. Dans certaines maisons, ces informations sont volontairement affichées, mais chez d'autres, ce n'est pas le cas.

Recommandation.

Envisager d'exiger que toutes les maisons de transfert divulguent les informations sur les frais et commissions applicables aux clients, et leur fournir une copie de ces informations.

Justification. Une meilleure divulgation des informations permettra d'améliorer la transparence des activités d'envois de fonds et de créer un meilleur environnement pour les clients. Bien souvent, de telles pratiques ont donné lieu à des réductions des frais d'ensemble sur les transferts de fonds (voir Encadré 12).

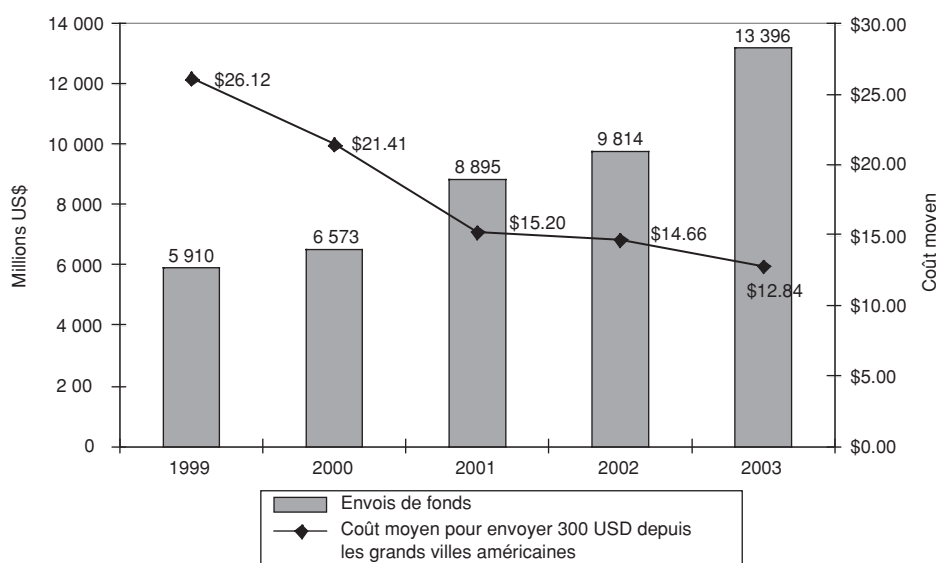
5. Promouvoir des politiques solides pour la migration et l'intégration des travailleurs migrants

Programmes efficaces pour les travailleurs migrants haïtiens avant leur départ

Constat. Le ministère des Haïtiens vivant à l'étranger fut créé en 1995 pour répondre aux problèmes croissants de migration, y compris le rapatriement des travailleurs haïtiens qualifiés. À l'heure actuelle, le ministère n'est en train ni de favoriser le processus de migration des travailleurs haïtiens, ni de leur offrir le soutien nécessaire avant le départ. Il est pos-

Encadré 12 : Relation entre la transparence et la réduction des frais sur les envois de fonds : le cas du Mexique

Procuraduría Federal del Consumidor (PROFECO), un organisme gouvernemental mexicain, a travaillé avec les consulats mexicains aux États-Unis et a utilisé son site Internet pour faire circuler des informations sur les frais d'envois de fonds. Ces informations sont tirées de valeurs moyennes qui ont été volontairement envoyées par quelques-unes des plus importantes entreprises d'envoi de fonds. Certes, cette façon d'organiser et de présenter les informations constitue un progrès sur le terrain, mais ces renseignements doivent encore être confirmés et le tarif moyen n'est pas un indicateur fiable des frais pour l'expéditeur, puisque le prix réel fluctue selon le nombre de concurrents dans chaque région. Néanmoins, la politique de PROFECO pour la transparence des grilles tarifaires a grandement profité aux consommateurs mexicains et a permis de stimuler la concurrence dans le secteur des envois de fonds. Il est possible que le renforcement de la concurrence sur le marché des envois de fonds ait contribué à des réductions moyennes des commissions sur les envois de fonds portant sur des transferts d'argent vers le Mexique à partir des États-Unis entre 1996 et 2003.



Source : PROFECO, BANXICO.

sible d'améliorer le programme sur la migration et les travailleurs migrants pour renforcer la probabilité que les Haïtiens trouvent un emploi à l'étranger dès que possible après leur arrivée.

Recommandations.

- Offrir le soutien nécessaire aux travailleurs migrants avant leur départ, comme par exemple les sensibiliser au travail à l'étranger et leur proposer d'autres programmes éducatifs et de formation
- Garantir une migration en toute sécurité ou des dispositions de travail temporaires à l'étranger par le biais de négociations avec les pays d'accueil.

Justification. Les programmes de migration dont la réalisation a été favorisée par le gouvernement offrent généralement une aide aux travailleurs migrants vulnérables dans

Encadré 13 : Indonésie : programmes et politiques officiels pour réglementer la migration des travailleurs indonésiens

Le gouvernement indonésien est en train d'instaurer un cadre institutionnel et politique pour l'orientation et la protection des travailleurs migrants. Un groupe de travail national dirigé par l'organisme national pour la planification et le développement (*BAPPENAS*) et le ministère de coordination pour l'Economie et l'Investissement (*MenKoEkuin*) élabore la politique, tandis que l'organisme national pour l'orientation et la protection des travailleurs migrants s'occupe de mettre en œuvre la politique et d'assurer le suivi de la migration. Le ministère de la Main-d'œuvre et de la Transmigration gère des programmes de formation ciblant le pays de destination, et se concentre sur le renforcement des compétences des travailleurs migrants. Parmi les mesures prises par le gouvernement indonésien pour réglementer la migration, on peut citer les éléments suivants :

- Accords bilatéraux, notamment sur les procédures et les conditions de recrutement, ainsi que des contrats de main-d'œuvre avec certains pays de destination tels que la République de Corée et la Malaisie (en collaboration avec les ministères du Travail), Taipei (le bureau pour l'économie et le commerce), l'État du Koweït, le Royaume hachémite de Jordanie, et le Japon
- Instauration de programmes de formation et de sensibilisation à propos des conditions et des mesures du processus de migration
- Mise en place d'un mécanisme de coopération et de coordination inter-organismes en Indonésie afin d'examiner et de résoudre les problèmes auxquels les travailleurs indonésiens sont confrontés à l'étranger, et de surveiller les problèmes liés à la santé
- Promulgation d'une loi régissant le placement et la protection des travailleurs indonésiens à l'étranger
- Création, par le biais du décret présidentiel n° 81/2006, de l'organisme national pour le placement et la protection des travailleurs indonésiens à l'étranger, qui se compose de différents organismes gouvernementaux.

Source : Hernandez-Coss et al. (2008).

les pays de destination (voir exemple indonésien dans l'Encadré 13). Autre exemple : l'organisme de formation jamaïcain HEART/NTA, qui sensibilise et forme les travailleurs (voir Encadré 8).

Jamaïque : recommandations stratégiques

1. Améliorer les connaissances sur les flux d'envois de fonds et leur volume afin de concevoir une stratégie

Collecte des données sur l'envoi de fonds et qualité de ces données

Constat. La BOJ enregistre les flux formels d'envois de fonds d'après les données soumises mensuellement sur les envois de fonds par les entreprises agréées. En 2007, la BOJ a ainsi enregistré 1,96 milliard USD de rentrées de fonds, et estime que la prédominance des flux formels via les entreprises d'envoi de fonds résulte de la présence généralisée de ce genre de service, et du taux relativement élevé de bancarisation (70 pour cent). La BOJ n'a pas tenté d'estimer la taille du marché des transferts informels en Jamaïque, parce que selon elle, ce marché est de petite taille. Cependant, certaines entreprises d'envoi de fonds estiment que beaucoup de personnes effectuent des transferts de poche d'un pays à l'autre, notamment depuis des pays originaires où l'on compte peu d'entreprises d'envoi de fonds. S'il est vrai que l'enquête jamaïcaine sur les conditions de vie (JSLC) de 2006 intégrait un

module spécial sur les envois de fonds, et que l'analyse de ces données apporte un certain éclairage sur les envois de fonds au niveau des ménages, on n'a pas encore jusqu'à présent tenté d'estimer le volume total des rentrées d'argent en Jamaïque provenant des envois de fonds.

Recommandations.

- Au moyen des données disponibles, et surtout les données de l'étude JSLC, procéder à une analyse plus approfondie pour estimer le volume global des rentrées d'argent issues des envois de fonds.
- Estimer le volume global des transferts non officiels en comparant les estimations globales de flux et le chiffre officiel déclaré.
- Prendre les décisions stratégiques nécessaires d'après la taille et le type probable de transferts non officiels. Par exemple, l'argent arrive-t-il par des personnes qui le transportent physiquement d'un pays à l'autre, ou par le biais de prestataires de services TFTM inconnus ou n'ayant pas de licence ?
- Collaborer avec les autorités pour comparer les volumes de transactions déclarés dans le pays originaire avec ceux de Jamaïque.

Justification. Les envois de fonds jouent un rôle primordial dans l'économie jamaïcaine, et la compréhension de ce phénomène est d'une importance cruciale pour pouvoir élaborer des politiques solides et efficaces. Si elles sont correctement conçues et mises en œuvre, ces politiques permettront d'améliorer à la fois l'efficacité et l'intégrité du marché des envois de fonds, ainsi que le cadre réglementaire.

2. Renforcer le cadre réglementaire qui régit les envois de fonds

Demande de licence, temps de traitement et coût

Constat. Le système de la BOJ en matière d'octroi de licences est strict, et celle-ci procède à une évaluation rigoureuse des demandeurs. Le système jamaïcain d'octroi des licences concerne également chaque sous-agent. Les entreprises d'envoi de fonds comprennent qu'il est nécessaire de délivrer une licence aux sous-agents, et comprennent aussi la nécessité des tests rigoureux auxquels eux-mêmes et leurs sous-agents sont soumis. Toutefois, le secteur, à une écrasante majorité, s'inquiète du temps nécessaire pour traiter et approuver les licences, processus qui peut prendre de six semaines à six mois. En outre, le programme rigoureux d'évaluation, bien que louable, a donné lieu à des droits de licence relativement élevés. Par exemple, si une entreprise jamaïcaine d'envoi de fonds compte 200 sous-agents dans le pays, la licence d'exploitation pour l'entreprise et ses sous-agents revient à 45 000 USD la première année, et 44 500 USD les années suivantes, pour autant que le nombre de sous-agents reste le même.

Recommandations.

- Déterminer la source des retards, que ce soit au sein de la BOJ ou d'autres organismes gouvernementaux.
- Si le problème se trouve au niveau de la BOJ, envisager d'accroître le personnel, ou de passer le processus en revue afin d'améliorer les délais.

138 Document de Travail de la Banque Mondiale

- Si le problème est externe à la BOJ, examiner les solutions éventuelles avec l'organisme ou les organismes en question, comme par exemple se mettre d'accord sur un délai d'exécution strict.
- Fixer un délai par rapport auquel les demandeurs devraient être informés du résultat de leur demande.
- Réexaminer la structure de coûts pour les droits de licence et les droits annuels de renouvellement.
- Évaluer comment simultanément maintenir les normes rigoureuses et diminuer les frais de licence.

Justification. Le long délai de traitement des demandes a un effet néfaste sur les entreprises d'envoi de fonds parce que cela risque de compromettre les perspectives commerciales. Le coût d'obtention et de renouvellement d'une licence est élevé comparé à d'autres pays, et cela pose un problème tout particulier pour les nouveaux arrivants, surtout les petites entreprises, dont bon nombre estiment qu'il est difficile d'entrer sur le marché à cause de la difficulté à amortir les coûts. Si l'on en croit la BOJ, le secteur a été consulté avant la détermination des frais de licence.

3. Assurer une mise en œuvre efficace des obligations réglementaires

DOD soumises par les entreprises d'envoi de fonds

Constat. Selon l'URF, 95 pour cent des DOD à l'heure actuelle proviennent d'entreprises d'envoi de fonds, et la plupart de celles-ci proviennent d'un ou de deux grands acteurs affiliés à des entreprises internationales d'envoi de fonds. Ce chiffre laisse entendre qu'il est possible que les entreprises locales d'envoi de fonds ne comprennent pas parfaitement en quoi consiste une DOD, et quand il convient d'en soumettre une. Bien entendu, on ne s'attend pas à ce que les entreprises locales d'envoi de fonds soumettent un nombre aussi important de DOD, mais elles devraient en soumettre une lorsqu'il convient de le faire. Par ailleurs, s'il y a une sur-déclaration de DOD, cela peut aussi poser un problème pour l'URF, parce que cela pourrait vouloir dire que les entreprises d'envoi de fonds sont tout simplement en train de pratiquer ce que l'on appelle une soumission « de protection ». Cette soumission de protection se produit lorsqu'une entité déclarante soumet une DOD fondée sur un signal d'alerte mineur pour se défendre contre d'éventuelles mesures réglementaires concernant une DOD qui n'aurait pas été soumise au cas où l'on aurait affaire à un véritable cas criminel.

Recommandations :

- Prodiguier une formation aux responsables des entreprises d'envoi de fonds qui sont chargés d'assurer la conformité.
- Mettre au point des études de typologie sur des cas de blanchiment de capitaux / de financement du terrorisme qui font appel à des transferts de fonds et à des entreprises d'envoi de fonds.
- Évaluer la manière dont les entreprises d'envoi de fonds déclarent les DOD pendant les inspections sur site.

- Faire part des commentaires de l'URF aux entreprises d'envoi de fonds concernant la déclaration des DOD.

Justification. Il est essentiel d'améliorer la qualité et la quantité des DOD si l'on veut créer un système solide en matière de LBC/LFT. Le secteur peut aussi démontrer sa coopération avec les autorités, ainsi que son engagement à l'égard d'initiatives de LBC/LFT. L'URF et la BOJ devraient continuer à assurer une formation au secteur, tandis que l'URF devrait se préparer à analyser un plus grand nombre de DOD et à fournir ses commentaires aux entités déclarantes.

4. Encourager la concurrence et la transparence sur le marché des envois de fonds

Barrières à l'accès au marché des envois de fonds

Constat. En Jamaïque, on compte deux types d'obstacles pour les nouveaux venus sur le marché des envois de fonds. Le premier est l'existence d'accords d'exclusivité entre les entreprises internationales et locales d'envoi de fonds, et le second, qui a déjà été abordé dans une recommandation précédente, concerne le coût élevé des demandes de licence et les frais annuels de renouvellement, tout aussi élevés.

Recommandation.

- Envisager une obligation réglementaire visant à interdire les accords d'exclusivité.

Justification. Les accords d'exclusivité ont tendance à créer des conditions monopolistiques ou oligarchiques pour un nombre limité d'entreprises d'envoi de fonds, ce qui étouffe la concurrence sur le marché existant et empêche de nouvelles entreprises internationales ou locales d'envoi de fonds de pénétrer le marché.

Élargissement de l'offre de services financiers relatifs aux envois de fonds

Constat. S'il est vrai que les services d'envois de fonds par téléphonie mobile sont rapidement en train de prendre de l'ampleur à travers le monde, la BOJ a jusqu'à présent interdit ce genre de service par crainte d'éventuels abus. La BOJ interdit également les transferts de fonds envoyés vers des cartes à valeur stockée, encore une fois par crainte que ce produit ne soit sujet à des abus financiers, en particulier parce que l'émetteur de la carte à valeur stockée n'est pas aussi bien équipé qu'une banque pour mettre au point un programme de LBC/LFT. D'un autre côté, la BOJ autorise le dépôt direct de versements sur un compte bancaire.

Recommandations.

- Envisager d'élargir l'offre de services financiers au moyen de services d'envois de fonds par téléphonie mobile, ainsi que l'utilisation de cartes à valeur stockée.
- Examiner comment d'autres pays se sont attaqués au problème susmentionné.
- Procéder à une étude de l'évaluation du risque des services d'envois de fonds par téléphonie mobile et par carte à valeur stockée par rapport au risque de blanchiment de capitaux et de financement du terrorisme.

140 Document de Travail de la Banque Mondiale

Si l'on décide d'autoriser ces services :

- Appliquer un seuil maximum sur les opérations ou sur la valeur pouvant être stockée.
- Exiger des prestataires de services qu'ils inscrivent les clients en prenant des mesures complètes de vigilance à leur égard, et ne permettre qu'aux clients inscrits d'avoir accès à ces services.

Justification. Les services d'envois de fonds par téléphonie mobile ont un potentiel énorme pour offrir ce genre de service à bas prix et rapidement, tout en étant très sûr et fiable. Ce sont les mêmes raisons pour lesquelles les travailleurs migrants préfèrent avoir recours à des PSTFTM plutôt qu'à des banques. Cependant, les services d'envoi de fonds par téléphonie mobile posent tout de même un risque, comme c'est le cas pour d'autres filières d'envoi de fonds. La récente étude de la Banque mondiale portant sur l'intégrité des services financiers par téléphonie mobile (*Integrity in Mobile Phone Financial Services*) reconnaît cet état de fait, et propose des mesures d'atténuation pour contrer les risques perçus et réels (Chatain et al. 2008).

L'utilisation des cartes à valeur stockée pour les services d'envoi de fonds permet aux versements d'être conservés sur une carte à valeur stockée plutôt que sous forme d'argent liquide, ce qui est tout particulièrement utile lorsque le bénéficiaire ne dispose pas d'un compte en banque ; cela encourage en outre l'habitude de conserver l'argent sous forme électronique.

Canada : recommandations stratégiques

1. Améliorer les connaissances sur les flux d'envois de fonds et leur volume afin de concevoir une stratégie

Collecte des données sur l'envoi de fonds et qualité de ces données

Constat. L'envoi de fonds est fréquent parmi les résidents étrangers au Canada. Étant donné la taille de la population étrangère née au Canada, les sommes sont suffisamment importantes pour justifier davantage d'attention. Certes, l'Enquête longitudinale auprès des immigrants du Canada (ELIC) décrit les habitudes des immigrants en matière d'envois de fonds, mais les données sur ces envois au niveau macro-économique n'ont pas été distinctement caractérisées. En effet, les autorités n'exigent pas des OTF (qui sont largement utilisés par les immigrants pour envoyer de l'argent) que ceux-ci mentionnent leurs volumes de transactions. Cependant, Statistique Canada a récemment effectué une étude préliminaire et a estimé que les sorties d'argent issues de l'envoi de fonds s'élèvent à quelque 17 milliards de dollars canadiens.

Recommandations.

- Envisager d'obliger les OTF à signaler aux autorités canadiennes les volumes de transactions relatives aux envois de fonds.
- S'inspirer des meilleures pratiques au niveau mondial pour estimer le volume d'ensemble des envois de fonds (à la fois officiels et non officiels).
- Collaborer avec les autorités du pays destinataire pour comparer les volumes des opérations dans les deux pays.

Justification. Si l'on veut mettre au point des politiques appropriées, il est important de comprendre l'ampleur des envois de fonds. En effet, cela permet de renforcer la connaissance des marchés, des prestataires de services et de leurs utilisateurs, et cela permet aussi de mieux savoir quel pourrait être le volume du marché des transferts informels. À toutes ces informations vient s'ajouter la reconnaissance que de nombreux travailleurs sans papiers ont tendance à recourir aux transferts informels à cause des obligations strictes que les OTF autorisés doivent imposer à leurs clients.

2. Encourager la concurrence et la transparence sur les marchés d'envoi de fonds

Services bancaires aux OTF

Constat. Les banques canadiennes considèrent généralement les OTF ainsi que leurs agents comme des clients à haut risque, et dans certains cas ces banques ferment les comptes de ces clients. Elles justifient ces mesures en disant que les normes en matière de LBC/LFT des OTF ne sont pas compatibles avec les politiques bancaires. Les coopératives d'épargne et de crédit interviennent aujourd'hui pour combler cette lacune en offrant des services de comptes bancaires aux OTF. Toutefois, les OTF sont maintenant réglementés par le CANAFE, et donc soumis à des contrôles ainsi qu'à des inspections sur site.

Recommandations.

- Tenter d'évaluer le risque réel provenant d'une offre de services bancaires aux OTF aujourd'hui réglementés, plutôt que le risque présumé.
- Proposer aux banques canadiennes des mesures potentielles d'atténuation des risques.

Justification. Bien que la décision d'accepter ou non des clients OTF ne soit pas du ressort de la banque, les banques canadiennes pourraient très bien découvrir que le risque réel d'offrir, à eux et à leurs agents, des services bancaires, est bien moindre que ce qu'ils ont pu penser au départ.

Services de transferts de fonds offerts par les banques

Constat. Les banques canadiennes hésitent à entrer sur le marché des envois de fonds. Par exemple, elles n'élaborent aucun produit sur mesure en matière d'envoi de fonds, et ne nouent aucun partenariat avec les OTF parce qu'il semblerait que le coût l'emporte sur les bénéfices. En effet, le coût associé à l'offre de services d'envoi de fonds est considéré comme relativement élevé parce que le montant moyen d'une opération est faible (généralement de 100 à 200 dollars), et il faudrait donc que les banques traitent un volume important d'opérations pour en tirer un bénéfice. Les banques considèrent par ailleurs que le fait de se lancer dans un partenariat commercial avec un OTF pour un service d'envoi de fonds est une entreprise risquée, notamment par rapport au blanchiment de capitaux et au financement du terrorisme. Les banques sont obligées de respecter des normes de conformité pour contrer ces risques, et elles doivent instaurer des mesures qui sont certes considérées comme adéquates et correctement mises en œuvre, mais qui sont coûteuses. Les banques estiment que les mesures nécessaires au marché des envois de fonds sont plus

142 Document de Travail de la Banque Mondiale

rigoureuses, relativement parlant, parce que de nombreux clients utilisant les services d'envoi de fonds ont tendance, par exemple, à être des clients spontanés, pour lesquels il est difficile de créer un profil clientèle adéquat.

Recommandation.

- Veiller à ce que les banques canadiennes comprennent le risque réel par rapport au risque présumé en ce qui concerne l'entrée sur ce marché, par exemple en assurant des services d'envois de fonds personnalisés ou en nouant des partenariats avec les OTF dans le secteur des envois de fonds.

Justification. Les organismes de réglementation sont en mesure d'expliquer et de transformer les préoccupations autour des risques liés à l'intégrité provenant des partenariats sectoriels noués avec les OTF dans le domaine des envois de fonds, ainsi que le coût de plus en plus élevé pour pouvoir se conformer aux obligations en matière de LBC/LFT liées à ces partenariats. Comprendre les risques réels qui proviennent effectivement de ces partenariats pourrait amener certaines banques à réexaminer leurs décisions commerciales. À terme, le but est d'offrir plus de facilité aux clients, et de renforcer la concurrence sur le marché.

Transparence des transferts TFTM

Constat. Étant donné que les OTF au Canada ne sont réglementés qu'en vertu des obligations en matière de LBC/LTF, ils ne sont pas soumis aux autres obligations réglementaires existant du côté du destinataire, comme par exemple la divulgation aux clients des informations sur les frais et commissions. À l'heure actuelle, lorsque de telles informations sont révélées par les OTF au Canada, cette divulgation est mue uniquement par les intérêts du marché et reflète souvent les pratiques des pays destinataires. Les OTF jamaïcains ont tendance à être plus transparents sur les frais et les commissions, parce qu'il s'agit d'une obligation en Jamaïque. D'un autre côté, les OTF haïtiens le sont moins parce qu'en Haïti, cette pratique n'est pas strictement appliquée.

Recommandation.

Envisager d'obliger tous les OTF situés au Canada à divulguer aux clients les informations sur les frais et commissions applicables, et fournir à ceux-ci une copie de ces informations.

Justification. Une meilleure divulgation des informations permettra d'améliorer la transparence des opérations d'envoi de fonds et de créer un meilleur environnement pour les clients. Mais l'inexistence d'un organisme principal de réglementation pour les OTF au Canada pourrait signifier que la mise en œuvre de cette recommandation nécessitera de plus amples débats.

3. Promouvoir des politiques solides pour la migration et l'intégration des travailleurs migrants

Intégrer les migrants sur le marché du travail

Constat. Le Canada a lancé et maintenu de nombreuses initiatives importantes pour aider les immigrants à s'intégrer plus facilement sur le marché de l'emploi (Encadré 14).

Encadré 14 : Programmes canadiens visant à intégrer les immigrants au marché du travail

Les immigrants représentent un cinquième de la population du Canada et la moitié de la population totale de Toronto. En d'autres termes, le pays dépend fortement de la main-d'œuvre des travailleurs immigrants, et a lancé, au cours des dernières années, plusieurs initiatives portant sur l'intégration des immigrants sur le marché de l'emploi. Ressources humaines et Développement des compétences Canada ainsi que Citoyenneté et Immigration Canada ont lancé en mai 2007 le Programme de reconnaissance des titres de compétences étrangers (PRTCE), qui est l'une des principales composantes du programme gouvernemental intitulé Initiative des travailleurs formés à l'étranger (ITFE). La reconnaissance des titres de compétences étrangers est un processus permettant de vérifier que la formation et l'expérience professionnelle acquises dans un autre pays sont comparables aux normes canadiennes. Le but de cette initiative est de supprimer les barrières à l'emploi que rencontrent de nombreux travailleurs formés à l'étranger.

Autre initiative : le Toronto Regional Immigration Employment Council (TRIEC), lancé en 2003, vise à améliorer l'accès des immigrants qualifiés au marché du travail. Ce conseil se compose de représentants gouvernementaux, d'associations professionnelles, d'institutions pédagogiques, et d'organisations communautaires. Le TRIEC gère plusieurs programmes différents mettant en relation les employeurs et les immigrants par le biais de stages payés et de programmes d'encadrement. Le TRIEC décerne également les prix Immigrant Success à certains employeurs en reconnaissance de leur réussite à embaucher et à intégrer des immigrants qualifiés, contribuant ainsi à l'intégration réussie de ceux-ci à la population active du Canada.

Source : les recherches et travaux de l'auteur sur le terrain.

L'opinion des migrants eux-mêmes renforce l'importance de telles initiatives. Par ailleurs, leur avis renforce en outre l'importance non seulement de poursuivre le programme, mais aussi de voir si d'autres initiatives sont nécessaires pour améliorer l'efficacité du programme.

Recommandations.

- Veiller à ce que les organismes concernés continuent de mettre en œuvre et de surveiller concrètement les initiatives en cours, et de créer des motivations visant à instaurer d'autres programmes pertinents.
- Évaluer ces programmes de manière régulière et énergique afin de déterminer les stratégies permettant de les améliorer.

Justification. Cette étude souligne les difficultés auxquelles les travailleurs migrants sont confrontés pour intégrer le marché du travail canadien. Même si le niveau de compétences des migrants économiques en provenance de Jamaïque et d'Haïti suit une tendance à la hausse, ces migrants sont davantage exposés que d'autres au chômage, à l'exclusion sociale et à des salaires plus faibles. Ce problème ne touche pas uniquement le Canada, et certaines études laissent entendre qu'en réalité, le Canada s'en sort plutôt mieux que d'autres pays lorsqu'il s'agit d'intégrer les migrants au marché du travail.

Conclusions

Par le biais de l'analyse détaillée effectuée par la Banque mondiale sur les marchés des envois de fonds du Canada, de la Jamaïque et d'Haïti, une conclusion sous-jacente s'impose : là où il existe un environnement réglementaire efficace, on constate la prospérité

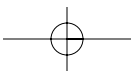
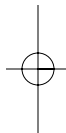
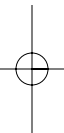
144 Document de Travail de la Banque Mondiale

d'un marché des envois de fonds à la fois dynamique, compétitif et sûr. Les autorités ont un double mandat : protéger les marchés des envois de fonds contre les abus de criminels, et offrir des motivations pour la poursuite de la croissance et de la compétitivité du secteur des envois de fonds. Ces deux facteurs devraient se renforcer et s'équilibrer l'un l'autre, et non se faire concurrence.

Pour contribuer à atteindre cet équilibre, les autorités des trois pays ont mis en œuvre des politiques efficaces sur le plan de la réglementation, de la migration et de l'économie. Néanmoins, comme le laissent entendre les recommandations stratégiques, il est possible de poursuivre l'amélioration du système dans chaque pays. Tout changement potentiel devrait être soigneusement conçu et surveillé de manière à ne pas restreindre l'innovation et l'accélération de la concurrence que l'on constate aujourd'hui sur ces marchés d'envois de fonds.

Les modifications réglementaires ne devraient pas être pesantes au point de décourager le nombre croissant d'immigrants canadiens d'envoyer des fonds à leur famille restée au pays par le biais des filières officielles. Si l'environnement du marché des envois de fonds venait à être étouffé par des réglementations inutilement lourdes, des millions de familles à faibles revenus vivant ou originaires des pays des Caraïbes se tourneraient vers des filières d'envoi informelles. Si cela se produisait, l'intégrité des flux financiers risquerait d'être compromise, et cela pourrait même avoir un effet préjudiciable sur le versement en toute sécurité de fonds absolument indispensables.

Annexes



ANNEXE A

Les Caraïbes : principales caractéristiques historiques et destinations des migrants

Au cours du siècle dernier, les Caraïbes ont connu des tendances migratoires à la fois intra-régionales et extra-régionales, mais au fil du temps, la migration extra-régionale, c'est-à-dire vers des pays en dehors des Caraïbes, est devenue de plus en plus courante, tandis que les pays de destination se sont davantage diversifiés (ECLAC 2006b). Au début du 20^e siècle, les mouvements intra-régionaux se produisaient principalement des îles anglophones des Caraïbes vers les Caraïbes hispaniques et les Antilles néerlandaises. Au cours des cinquante années suivantes, les flux se sont diversifiés, les îles anglophones devenant à la fois des pays d'origine et de destination, avec d'importants déplacements depuis Haïti vers les Bahamas et la République dominicaine. Ces flux étaient généralement associés à des projets de développement spécifiques ou à l'apogée d'une croissance économique liée à un secteur précis ayant besoin de main-d'œuvre qualifiée (pétrole et gaz, tourisme, cycles agricoles). Comme on pouvait s'y attendre, les déplacements avaient tendance à suivre le mouvement des investissements directs étrangers, à mesure que les entreprises européennes développaient leurs activités dans la région (Thomas-Hope 2002).

On note deux grands flux d'émigration extra-régionale des Caraïbes au cours des 50 dernières années :

- 1) Les premiers flux se sont produits durant la période d'après-guerre (les années '50 et '60), la reconstruction et l'essor économique qui s'ensuivit dans les économies occidentales agissant comme un puissant facteur d'attraction pour l'émigration en provenance des Caraïbes (FOCAL 2004). Avec les motivations économiques qui semblaient primer pendant cette période, on faisait entrer des travailleurs qualifiés et spécialisés pour répondre à la demande croissante de main-d'œuvre dans l'industrie lourde, les soins de santé et les transports. Dans les années 1960, plusieurs

modifications réglementaires ont eu lieu de part et d'autre de l'Atlantique : celles-ci ont amené un changement décisif qui a fait des États-Unis et du Canada la première et la seconde destination de choix des travailleurs migrants qualifiés en provenance des Caraïbes, choix qui se confirmera au cours des décennies suivantes. Par exemple, le nombre total de personnes arrivées des Caraïbes (y compris Cuba) aux États-Unis a plus que triplé en une dizaine d'années (entre les années '50 et '60), période au cours de laquelle on a recensé un total de 427 000 immigrants légaux en provenance de cette région (Office of Immigration Statistics 2007).

- 2) Les deuxièmes flux sont apparus à la fin des années '70 et se sont poursuivis tout au long des années '90, une époque caractérisée par un large éventail de facteurs de motivation pour les migrants. Les facteurs économiques restaient au premier plan, puisque les pays des Caraïbes connaissaient un déclin économique, et parallèlement, on notait le développement d'une forte demande pour des travailleurs du secteur tertiaire dans les pays de l'Atlantique Nord (FOCAL 2004). Les troubles politiques dans plusieurs pays des Caraïbes, et notamment Haïti et la Jamaïque, ont joué un rôle important en tant que « facteur d'attraction » pendant cette période. Les États-Unis et le Canada ont constitué d'importantes destinations pour les travailleurs migrants ayant un niveau d'instruction plus avancé, et qui remplissaient les critères d'admission de ces deux pays. Parallèlement, davantage de personnes à charge et de membres de la famille ont été autorisés à immigrer dans le cadre du regroupement familial. Dans ces différents cas, le profil des travailleurs migrants a tendance à montrer une plus grande variété de niveaux de compétences et de formation. Il est intéressant de noter que l'on constate également une tendance inverse : les immigrants des Caraïbes ont tendance à retourner dans leur pays d'origine après la retraite, malgré le fait qu'ils ont passé la plus grande partie de leur vie dans un autre pays en tant que résidents étrangers, et qu'ils ont même dans de nombreux cas acquis une nouvelle citoyenneté.

Les flux migratoires en provenance des Caraïbes ne passent pas toujours par les filières officielles. À vrai dire, les migrations illégales sont en augmentation, puisque de nombreuses personnes non admissibles en vertu de la politique d'immigration du pays de destination tentent de contourner le système.

La migration illégale dans la région se déroule généralement sous trois formes différentes : la traversée illégale des frontières à pied (par exemple entre Haïti et la République dominicaine), la traite des êtres humains par la mer, et les formes de déplacement plus traditionnelles, comme par exemple l'avion vers les États-Unis, le Canada ou l'Europe. Dans ce dernier cas de figure, les immigrants entrent légalement dans le pays de destination et prolongent ensuite leur séjour sans autorisation. Étant donné sa nature clandestine, il est difficile d'évaluer avec précision l'échelle de l'immigration illégale. En général, les flux illégaux ont tendance à se dissimuler derrière les déplacements légaux : c'est ainsi que les pays ayant les taux les plus élevés d'émigration officielle sont également ceux qui ont tendance à être les principales sources de flux illégaux.

Jusqu'en 1990, les Haïtiens constituaient la plus importante population de résidents en provenance des Caraïbes non autorisés aux États-Unis, avec quelque 67 000 personnes. Au cours de la décennie suivante, ce furent les immigrants illégaux en provenance de la

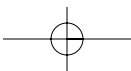
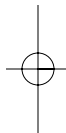
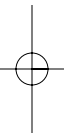
République dominicaine qui constituaient la population la plus élevée, si bien qu'en 2000 on comptait 91 000 Dominicains (contre 76.000 Haïtiens) résidant de manière illégale aux États-Unis (INS 2001). On estime que la population totale en situation irrégulière en provenance de ces deux pays plus la Dominique, la Barbade, Trinité-et-Tobago ainsi que le Belize a augmenté de 36% au cours de la même période, atteignant près de 260 000 personnes en 2000. Selon l'Organisation internationale pour les migrations, on prévoit qu'au cours de la prochaine décennie, ce seront Haïti et la République Dominicaine, ainsi que la Jamaïque et la Guyane, qui seront les principales sources de mouvements illégaux d'êtres humains en provenance des Caraïbes (IMP 2001).

Il ne faudrait pas minimiser l'importance du rapport entre la migration illégale et les objectifs de cette étude, et ce, pour plusieurs raisons. En premier lieu, la migration illégale recouvre souvent des coûts supplémentaires élevés sur le plan financier et émotionnel à la fois pour les travailleurs migrants et pour ceux qui les soutiennent et les aident. Les immigrants illégaux s'efforcent souvent de rembourser l'argent qui leur a été prêté par ceux (que ce soient des membres de la famille ou autres) qui les ont aidés à émigrer.

Deuxièmement, dans le cas de la traite des êtres humains, la migration illégale alimente directement les organisations criminelles internationales, tandis que de manière indirecte, elle entrave les initiatives de développement dans les pays d'origine. En outre, selon l'Organisation internationale du travail, ce sont les travailleurs migrants illégaux qui courent le plus grand risque d'être victimes de l'esclavage moderne et du trafic de main-d'œuvre (Plant 2007).

Et troisièmement, l'impossibilité de pouvoir estimer précisément les flux d'immigration illégale constitue un obstacle de taille à l'évaluation correcte des tendances humaines et économiques sur lesquelles est fondée la conception des politiques. L'incapacité à évaluer toute l'étendue de phénomènes tels que la migration et les flux d'envois de fonds risque d'amener les gouvernements à mettre en place des politiques mal conçues et mal ciblées.

Étant donné que les étrangers en situation illégale préféreront systématiquement utiliser des intermédiaires non officiels pour leurs transferts financiers (même si cela comporte des risques et des coûts plus élevés), la migration illégale pourrait déjouer les initiatives visant à promouvoir une plus grande transparence sur le marché des envois de fonds, ce à quoi on pourrait arriver en persuadant les gens de préférer des filières officielles pour les envois de fonds.



ANNEXE B

Caractéristiques historiques de la migration vers le Canada au début du 20^e siècle (1901–1961)

La première moitié du 20^e siècle fut marquée par une politique d'immigration au Canada en constante évolution, avec comme double objectif d'accroître la population du pays et de favoriser son développement économique. À vrai dire, ces deux objectifs reflètent des préoccupations qui ont occupé une place importante tout au long de l'histoire du Canada.

Ce rapport examine ce qui s'est produit après les importants changements dans la politique d'immigration du Canada en 1962, et plus concrètement, la manière dont ces changements ont influencé les tendances en matière d'envois de fonds depuis le Canada vers les Caraïbes. Cependant, un examen des tendances en matière d'immigration ainsi que l'évolution de la politique d'immigration au Canada au cours des six décennies précédentes permettent d'apporter un précieux éclairage sur les facteurs qui ont façonné les tendances actuelles.

L'histoire de l'immigration canadienne pendant tout le début du 20^e siècle peut se classer grosso modo en quatre grandes périodes.

1) Entre le début du 20^e siècle et 1920, le Canada a encouragé un afflux régulier d'immigrants dans l'espoir de peupler un pays encore largement inoccupé et, en particulier, dans l'espoir de dynamiser la croissance économique de l'Ouest canadien. En effet, pour les décideurs canadiens, la solution à un développement rapide à la suite de la dépression économique de 1873–1896 consistait à soutenir de manière active un afflux de travailleurs agricoles et d'entrepreneurs dans la région des Prairies (CIC 1977), ainsi que d'une main-d'œuvre pour aider à construire l'infrastructure industrielle et de transport du pays.

L'économie, en rapide expansion, fut revigorée par une forte demande extérieure pour des denrées alimentaires canadiennes. En outre, l'accélération de la croissance de la popu-

Tableau B1. Canada : composition de la croissance de la population, 1901–2006

	Population (fin de la période)	Croissance de la pop.	Naissances	Décès	Immigration	Émigration	Imm./ croiss. pop.
En milliers							
1901–1911	7 207	1 836	1 925	900	1 550	740	84,4%
1911–1921	8 788	1 581	2 340	1 070	1 400	1 089	88,6%
1921–1931	10 377	1 589	2 415	1 055	1 200	970	75,5%
1931–1941	11 507	1 130	2 294	1 072	149	241	13,2%
1941–1951	13 648	2 141	3 186	1 214	548	379	25,6%
1951–1961	18 238	4 590	4 468	1 320	1 543	463	33,6%
1961–1971	21 568	3 330	4 105	1 497	1 429	707	42,9%
1971–1981	24 820	2 859	3 580	1 667	1 824	636	63,8%
1981–1991	28 031	3 211	3 805	1 831	1 842	491	57,4%
1991–2001	31 021	2 990	3 641	2 113	2 335	714	78,1%
2001–2006		1 600			1 110		69,4%

Source : Statistique Canada, Recensement de la population, 1901–2006.

lation en Europe, conjuguée à une disponibilité de plus en plus faible de terres aux États-Unis, a donné naissance à la première grande vague d'immigration vers le Canada. Entre 1900 et 1914, près de 3 millions d'immigrants ont débarqué au Canada. Le record fut atteint en 1913 avec l'arrivée de quelque 400 000 personnes, record toujours inégalé à ce jour. Résultat : entre 1901 et 1911, la population a grimpé de 43%. Avec l'arrivée de 1,55 million d'immigrants au Canada, le pourcentage de la population née à l'étranger et vivant au pays dépasse les 22 pour cent (CIC 1977).

Du point de vue de la politique, la caractéristique de l'immigration avant 1962 était la sélection d'immigrants en fonction de la race. Étant donné que l'objectif fixé était de satisfaire « aux nécessités et au climat du Canada » (encadré B1), la recherche d'agriculteurs et de travailleurs agricoles se concentra sur la Grande-Bretagne, les États-Unis (qui ont fourni plus de 750 000 travailleurs au Canada entre 1901 et 1914) et l'Europe du Nord (suivi plus tard, dans une moindre mesure, par l'Europe de l'Est et l'Europe centrale) (Green et Green

Encadré B1 : Politique en matière de race et d'immigration

Extrait de la Loi sur l'immigration au Canada de 1910, définissant le pouvoir du Cabinet à limiter l'entrée de migrants « de race jugée impropre »¹ :

« Le Gouverneur en conseil peut interdire, pendant une période de temps déterminée ou d'une manière permanente, le débarquement en Canada, ou le débarquement à certain port d'entrée désigné, au Canada, d'immigrants de toute race jugée impropre au climat ou aux nécessités du Canada, ou d'immigrants d'une catégorie, d'une occupation ou d'un caractère particuliers. »

Loi concernant l'immigration, mai 1910

1999 ; Bouchard 2006). Le début de la Première Guerre mondiale et le retour en force qui s'ensuivit de sentiments nationalistes canadiens ont provoqué une importante volatilité dans les flux d'immigration, qui ont chuté à 36 665 en 1915, grimpé à 72 910 en 1917, chuté à nouveau à 41 845 l'année suivante, pour ensuite remonter l'année d'après à quelque 108 000 en 1918 (CIC 1977).

2) Il n'y eut pas de grands changements pendant les 10 ans séparant 1920 de 1930 en ce qui concerne la direction générale et les objectifs de l'immigration canadienne, mais on a tout de même vu une importante officialisation des fondements de la politique en matière d'immigration. En 1919, la nouvelle Loi sur l'immigration appelait officiellement le gouvernement à limiter le nombre d'immigrants admis au cours d'une période donnée, et ajouta la nationalité à la race en tant que facteur de sélection des migrants. En outre, les pays d'origine potentiels furent officiellement subdivisés en pays « préférentiels » (la Grande-Bretagne, les États-Unis, Terre-Neuve, l'État libre d'Irlande, la Nouvelle-Zélande, l'Afrique du Sud) et « non préférentiels » (Green et Green 1996). Les migrants en provenance du nord et de l'ouest de l'Europe étaient traités d'une manière plus ou moins comparable à celle des ressortissants nationaux préférentiels, tandis que les autres migrants faisaient l'objet de réglementations beaucoup plus strictes (comme en témoigne l'existence d'une disposition qui exigeait que l'on soit parrainé par un parent proche habitant déjà légalement au Canada). Comme on pouvait s'y attendre, étant donné ces dispositions restrictives, la migration des Caraïbes vers le Canada fut quasiment inexistante au cours de cette période.

Au cours de la même période est apparue la définition officielle du concept de « capacité d'absorption », qui définit l'essentiel des ajustements à la politique d'immigration canadienne à court terme jusqu'au milieu des années '90 (Bouchard 2006). En vertu de ce principe, l'afflux idéal d'immigrants devait permettre de préserver la capacité de l'économie d'accueil à fournir aux nouveaux arrivants un emploi en leur payant le salaire nominal habituel (Green et Green 1996). Ceci se traduisit par une limitation des afflux de migrants en période de récession et de montée du chômage, et par l'assouplissement des restrictions en période de développement économique.

3) L'occasion de mettre en œuvre cette nouvelle stratégie s'est présentée avec la récession mondiale des années '30, ayant comme résultat une chute soudaine des flux migratoires vers le Canada à leur niveau historique le plus faible, une tendance qui ne s'est inversée qu'après la fin de la Seconde Guerre mondiale. Le désastre économique et la montée en flèche du chômage (se situant à 11 pour cent en 1931 ; Green et Green 1996) ont fini par amener les autorités canadiennes à promulguer une législation ad hoc pour limiter les flux migratoires : c'est ainsi que les flux d'immigration annuels moyens se sont effondrés, passant de 120 000 au cours des années '20 à 14 900 dans les années '30, ce qui veut dire qu'au cours de cette décennie on a assisté à une émigration nette de facto.

4) Les quinze années qui suivirent la Seconde Guerre mondiale (1947–1961) ont vu une importante augmentation des afflux migratoires vers le Canada grâce à un développement économique rapide, encouragé tout d'abord par d'énormes dépenses de guerre et ensuite par une explosion de la demande pour les biens de consommation (CIC 1977). Jusqu'au début des années '60, le point de mire de la politique en matière d'immigration canadienne était défini par le premier ministre Mackenzie King dans sa fameuse déclaration de 1947 (encadré B2).

Encadré B2 : Tracer la voie à suivre : la déclaration de Mackenzie King (1947)

Après une longue stagnation dans l'afflux de migrants, le Canada est sorti de la Seconde Guerre mondiale avec une économie à croissance rapide, prête à modifier ses principales activités (passant d'une production agricole à une production industrielle) et avec le besoin pressant de renouer avec la croissance de population. Répondant à plusieurs voix appelant à libéraliser la politique en matière d'immigration, le premier ministre Mackenzie King définit la marche à suivre par rapport à la gestion de l'immigration pendant les 15 années qui suivirent, et ce, par le biais d'une déclaration souvent citée :

« La politique du gouvernement est de favoriser la croissance de la population du Canada en encourageant l'immigration. Le gouvernement verra par voie législative, réglementaire et par une administration rigoureuse à assurer la sélection judicieuse et l'établissement permanent de ces immigrants et cela, aussi avantageusement que possible pour notre économie nationale (. . .) Le Canada est parfaitement dans ses droits de sélectionner les personnes à qui il souhaite accorder le statut de citoyens.

Aucun étranger n'a un « droit humain fondamental » d'entrer au Canada.

Il s'agit d'un privilège. Il s'agit d'une question de politique nationale. »

Selon les plans du gouvernement, l'objectif de la politique d'immigration était de combiner la croissance de la population avec le développement économique. Parallèlement, il lui fallait continuer à respecter le principe de la capacité d'absorption et à préserver les caractéristiques culturelles de la population canadienne (Green et Green 1996). En d'autres termes, on allait continuer à soigneusement sélectionner les migrants potentiels en fonction de la race, de la nationalité et des différences culturelles, même si on allait progressivement réduire les obstacles à la migration européenne pour pouvoir satisfaire au besoin urgent de travailleurs. Mais encore une fois, on avait écarté les Caraïbes du groupe des pays d'origine « préférentiels ». Néanmoins, la nouvelle recherche pour des travailleurs étrangers en provenance des pays préférentiels a permis d'accroître l'afflux annuel moyen et d'atteindre près de 55 000 personnes au cours des années '40, et de dépasser les 154 000 tout au long des années '50 (période de cours de laquelle l'immigration représenta plus de 40 pour cent de la croissance de la population).

Autre élément tout aussi important : la nature de plus en plus hétérogène des afflux de population. Largement dominée à une époque par les migrants britanniques et américains, la majorité des nouveaux arrivants provenait d'Europe continentale, et principalement d'Allemagne, d'Italie et des Pays-Bas (CIC 1977). Toutefois, l'expansion du groupe de pays d'origine et le développement en parallèle des droits de parrainage ont commencé à encourager l'afflux d'une quantité excessive de main-d'œuvre non qualifiée à la fin des années '50 (Green et Green 1996) ; c'était là l'un des facteurs ayant entraîné des innovations en matière de politique dans le courant des années '60.

L'abandon de la sélection des immigrants en fonction de la race et la recherche en parallèle de main-d'œuvre qualifiée ont effectivement débouché sur une nouvelle politique d'immigration fondée sur les compétences, et ouverte à tous les pays, y compris bien sûr les Caraïbes. En outre, pour permettre la sélection objective de migrants, on a introduit un « système de points » en fonction des compétences, qui allait constituer le principal socle pour l'immigration des travailleurs permanents en provenance des Caraïbes.

ANNEXE C

Groupe de discussion : Haïti

Port-au-Prince, septembre 2007

La réunion à Port-au-Prince, qui s'est déroulée dans les locaux de Fonkoze (une institution locale de microfinancement proposant des services d'envoi de fonds en collaboration avec Moneygram), a vu la participation de trois destinataires d'envois de fonds, dont les caractéristiques sont les suivantes :

Sujet	Sexe	Âge	Profession	Origine
A	Homme	25–30	Sans profession	En dehors de Port-au-Prince
B	Femme	30–35	Sans profession	Port-au-Prince
C	Homme	14–15	Étudiant	Port-au-Prince

Relation avec les donneurs d'ordre :

Sujet A. On retrouve parmi les donneurs d'ordre plusieurs membres de la famille vivant aux États-Unis, au Canada et à Saint-Martin, et notamment un frère, une sœur et plusieurs cousins. Certains d'entre eux ont un visa en cours de validité et viennent à Haïti de temps à autre. Le sujet ne les a pas rejoints parce qu'il lui faut un visa, et aussi à cause des frais de voyage que cela occasionnerait.

Sujet B. Le donneur d'ordre est le mari, qui vit aux États-Unis (en Floride) depuis 10 ans grâce à un permis de travail. Il a vécu autrefois au Canada mais s'est ensuite rendu aux États-Unis à titre de citoyen naturalisé canadien à la recherche d'un emploi. Le sujet pré-

156 Document de Travail de la Banque Mondiale

voit de rejoindre ultérieurement son mari lorsque les documents administratifs pour le regroupement familial seront prêts.

Sujet C. Le donneur d'ordre est le père qui vit au Canada (à Montréal) depuis trois ans, après avoir travaillé à un poste gouvernemental à Haïti. Le sujet prévoit d'aller habiter au Canada après ses études secondaires pour y poursuivre ses études.

Méthodes d'envoi / de réception de fonds

Les trois destinataires d'envois de fonds avaient eu recours au moins une fois à Fonkoze/Moneygram comme filière pour les transferts.

Sujet A. Avait d'abord utilisé Western Union — c'était le choix des donneurs d'ordre — mais a ensuite demandé à ceux-ci d'utiliser Moneygram, et ce, pour plusieurs raisons :

- 1) Sécurité (on l'a volé une fois de 1 500 dollars, le coup était probablement monté de l'intérieur)
- 2) Accessibilité (simplicité)
- 3) Rapidité du service
- 4) Service à la clientèle (bien traité par Fonkoze)

Il convient de noter que pour les transferts de fonds en provenance de l'île de Saint-Martin, les donneurs d'ordre ont généralement recours à un système non officiel (à savoir un *facteur* jouant le rôle de « passeur de fonds »).

Sujet B. Avait eu recours à d'autres maisons de transfert (MDT) par le passé.

- Le service à la clientèle d'Unitransfer n'était pas satisfaisant (souvent dans l'incapacité d'effectuer les paiements pour des raisons techniques).
- Le service de livraison à domicile de la CAM fut utilisé, mais étant donné que le destinataire n'était pas chez lui au moment de livraison, cela obligeait ce dernier à venir réclamer l'argent ultérieurement par le biais d'un processus peu pratique.
- Unibank fut utilisé à l'occasion pour recevoir des virements sur un compte personnel.

Moneygram / Fonkoze a la préférence du donneur d'ordre pour les raisons suivantes (par ordre d'importance) :

- 1) Rapidité
- 2) Sécurité / Fiabilité
- 3) Accessibilité (étant donné la présence de Fonkoze dans les zones rurales)
- 4) Coût (moins cher pour le donneur d'ordre)

Sujet C. A rarement recours à Fonkoze / Moneygram, utilise généralement une autre succursale de Moneygram. Raisons pour avoir choisi Moneygram:

- 1) Coût
- 2) Accessibilité (plus près de chez lui)

Importance / Fréquence des envois de fonds

Sujet A. La fréquence des transferts est très irrégulière et ceux-ci se situent généralement autour de 200 à 300 dollars américains. Un gros transfert (1 500 dollars) a une fois été effectué pour financer la construction d'une maison.

Sujet B. Les transferts sont généralement effectués toutes les semaines ou toutes les deux semaines, et la moyenne des montants se situe autour de 250 à 300 USD.

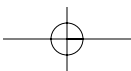
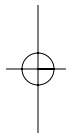
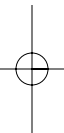
Sujet C. Les transferts sont généralement effectués toutes les deux à trois semaines, et la moyenne des montants se situe autour de 300 à 500 USD.

Conditions nécessaires pour envoyer/recevoir les fonds

Les trois participants doivent montrer une pièce d'identité pour pouvoir accéder à leurs fonds. Le sujet C a pu utiliser sa carte d'étudiant à cette fin.

Utilisation des fonds

Les trois participants ont indiqué que les fonds envoyés étaient principalement utilisés pour couvrir les frais de subsistance au quotidien. L'éducation fut citée en deuxième lieu dans deux cas. Le sujet A a une fois reçu un important montant pour financer la construction d'une maison.



ANNEXE D

Groupe de discussion : la diaspora haïtienne

Montréal (Laval), Canada, 17 novembre 2007

La réunion de Montréal s'est déroulée dans les locaux de la Caisse Populaire Desjardins (une caisse canadienne locale associée à des projets de développement à Haïti) et a vu la participation de sept (7) donneurs d'ordre, dont les caractéristiques sont les suivantes :

Sujet	Sexe	Âge	Niveau d'études
A	Homme	40–45	néant
B	Homme	50–60	Supérieur
C	Homme	40–45	Secondaire
D	Femme	30–35	Secondaire
E	Femme	30–35	Secondaire
F	Femme	60–70	néant
G	Homme	40–50	néant

Relation avec les destinataires

- L'un des participants avait une éducation de niveau supérieur (postsecondaire mais pré-universitaire), tandis que la plupart des autres participants n'avaient pas fait d'études au-delà du secondaire.
- Quatre participants vivaient au Canada depuis plus de 20 ans, trois y vivaient depuis plus de 10 ans et l'un d'entre eux y habitait depuis moins d'un an.
- La plupart des participants avaient des membres de la famille proche à Haïti, notamment des parents ainsi que des frères et sœurs. Toutefois, ceux qui n'avaient

pas de parents proches à Haïti ont indiqué qu'ils envoyaient quand même de l'argent chez eux de façon relativement régulière. L'un des participants a indiqué qu'au fur et à mesure que les parents proches décèdent, les sommes d'argent envoyé à Haïti diminuent de façon importante.

- En général, les transferts étaient effectués à l'intention des frères et sœurs ou des cousins, moins souvent aux parents. Il y avait un consensus parmi les participants plus âgés selon lequel la jeune génération d'immigrants haïtiens au Canada semblait moins engagée dans l'envoi de fonds.

Méthodes d'envoi / de réception des fonds

- La plupart des participants ont affirmé utiliser les maisons de transfert haïtiennes comme filière pour les envois de fonds, et ont indiqué que jusqu'à présent ce service s'était avéré satisfaisant. Un élément déterminant du choix de l'opérateur semble être la capacité de l'agence à transmettre l'argent rapidement et dans des zones situées en dehors des grandes villes, éventuellement jusqu'à la maison du destinataire, afin de minimiser les problèmes de sécurité. La sécurité et la fiabilité sont les deux éléments les plus souvent cités comme facteurs intervenant dans le choix de la méthode d'envoi. Le coût arrive en deuxième position ; l'une des personnes interrogées a mentionné l'accessibilité, tandis qu'une autre a mentionné d'autres avantages. Dans la plupart des cas, c'est le donneur d'ordre qui choisissait la méthode de l'envoi.
- L'un des participants aurait préféré que la maison de transfert ait une sorte d'engagement socialement responsable à l'égard de la communauté des destinataires.
- La plupart des participants ont déclaré être favorables à un système de transfert qui utiliserait le réseau des caisses populaires haïtiennes, de manière à ce que les destinataires aient la possibilité d'y déposer une partie des fonds, même si l'opérateur n'était pas en mesure d'offrir des services de livraison à domicile.
- Toutefois, deux des participants ont exprimé une préférence pour un système qui permettrait d'offrir une livraison à domicile dans des zones ne présentant pas autant de risques que Port-au-Prince. Un autre aurait préféré être en mesure de choisir un lieu de retrait sans être obligé de recourir à une caisse populaire.
- L'un des participants a indiqué qu'une des principales faiblesses de Western Union, contrairement à d'autres maisons de transfert locales, est que cette entreprise impose le taux de change ainsi que la monnaie utilisée pour payer les destinataires (généralement en monnaie locale et non en dollars américains). D'autres participants étaient d'accord avec cette remarque. Un autre point soulevé était que Moneygram procédait souvent au paiement en émettant un chèque, service pour lequel il compte des frais.
- Tous les participants étaient d'accord sur le fait que les maisons de transfert haïtiennes (CAM, Unitransfer, Meli Melo) représentaient la solution la moins chère pour envoyer de l'argent chez eux.
- L'un des membres du groupe a indiqué avoir utilisé à l'occasion des tonneaux pour envoyer des provisions à Haïti. Le prix d'un tonneau vide se situe autour de 15 à 20 dollars canadiens, tandis que les frais d'envoi varient entre 100 et 250 dollars canadiens.

- Trois des participants ont indiqué avoir utilisé des passeurs de fonds au moins une fois, l'un d'entre eux a joué ce rôle personnellement, un autre a eu recours à quelqu'un en qui il avait confiance, tandis que le troisième a indiqué que l'ami à qui il avait confié le transfert aurait été dévalisé après son arrivée à Haïti.

Importance / Fréquence des envois de fonds

- L'un des participants a indiqué avoir effectué quelques 15 envois en un an. Dans la plupart des cas, le donneur d'ordre avait procédé à des transferts mensuels. Toutefois, deux des personnes interrogées ont précisé qu'ils envoyaient de l'argent à Haïti en cas de besoin ou lorsqu'il s'agissait d'une urgence, plutôt que d'en envoyer systématiquement.
- Aucun des participants n'a révélé le montant moyen de l'argent qu'ils envoyaient chez eux.
- Pour la question portant sur les envois de fonds collectifs, tous les participants ont indiqué avoir participé à l'occasion à une levée de fonds collective pour des projets de développement à Haïti. Les personnes associées à des opérations plus élevées (généralement pour la construction d'une maison sur l'île) ont reconnu procéder à des envois de fonds en dessous de la barre des 10 000 dollars pour éviter toute complication et les longues procédures.

Conditions nécessaires pour envoyer / recevoir les fonds

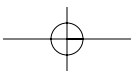
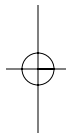
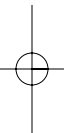
- Tous les participants étaient conscients qu'à Haïti les destinataires devaient présenter une pièce d'identité et connaître le code de l'opération afin de recevoir leur argent.
- Seuls deux participants ont signalé avoir été contraints de montrer une pièce d'identité pour effectuer un transfert.

Connaissance du marché

L'un des participants estimait qu'il n'était pas très au fait du marché, et deux autres ont indiqué en avoir une bonne connaissance.

Utilisation des fonds

- Dans la plupart des cas, les fonds étaient envoyés pour aider à couvrir les dépenses quotidiennes, ainsi que pour l'éducation et les soins de santé. Dans un cas, la plupart des fonds avaient été envoyés au pays pour financer l'achat / la construction d'une nouvelle maison. L'un des participants a parlé d'achats exceptionnels et un autre a évoqué des événements particuliers pour expliquer la finalité des envois.
- Les participants plus âgés ont indiqué qu'économiser de l'argent pour construire une maison à Haïti, ou bien y retourner pour les vacances ou pour y passer sa retraite, devenait une priorité à mesure que le temps passait.
- Selon l'un des participants, les Haïtiens ont tendance à se montrer conservateurs en matière de gestion des revenus. Ils ont en effet une forte propension à économiser, et les envois de fonds pourraient y contribuer.



ANNEXE E

Groupe de discussion : la Jamaïque

Jamaïque, Kingston, mars 2008

Deux réunions en face à face ont été organisées à Kingston en Jamaïque avec des destinataires d'envois de fonds en provenance du Canada. Un plus grand groupe composé d'anciens travailleurs migrants jamaïcains et de destinataires de fonds ont également été interrogés par le biais d'un petit questionnaire, dont les résultats sont résumés dans le tableau E1 à la fin de cette annexe (Résumé des résultats de l'enquête).

Sujet	Sexe	Âge	Profession	Lieu de résidence du destinataire
A	Femme	30–40	Secrétaire	Kingston
B	Femme	60–70	Sans profession / Retraitée	Kingston
C	Femme	50	Enseignante	Kingston
D	Femme	néant	Indépendante	Kingston
E	Femme	néant	Barmaid	Kingston
F	Homme	60	Retraité	Kingston

Relation avec les expéditeurs

Sujet A. Les donneurs d'ordre étaient une tante vivant au Canada depuis les années 1990 ainsi que des cousins qui l'avaient rejointe suite à la réunification de la famille.

164 Document de Travail de la Banque Mondiale

Sujet B. Le donneur d'ordre est un fils qui travaille au Canada en tant que travailleur saisonnier.

Sujet C. Le donneur d'ordre est un fils à Toronto qui vit au Canada depuis le début des années '90 après avoir rejoint le mari du sujet.

Sujet D. Les donneurs d'ordre sont plusieurs parents proches vivant au Canada.

Sujet E. Le donneur d'ordre est un frère ou une sœur vivant à Toronto.

Sujet F. Le donneur d'ordre est un frère ou une sœur vivant au Canada.

Méthodes d'envoi / de réception des fonds

Sujet A. A reçu les deux envois monétaires ainsi que des envois en nature (via l'expédition de tonneaux). Dans le premier cas, l'expéditeur avait choisi Victoria Mutual plutôt que Western Union pour les raisons suivantes :

- 1) Aspect pratique (les frais sont moins élevés)
- 2) Fiabilité et accessibilité (le déboursement s'effectue dans les locaux de la succursale bancaire, ce qui est perçu comme plus sécurisé).

Les envois en nature sont expédiés par une compagnie de transport maritime qui livre des tonneaux en provenance du Canada.

Sujet B. Un seul transfert, dont le montant et la méthode n'ont pas été révélés.

Sujet C. Les fonds ont généralement été reçus via Western Union ; à l'occasion, le donneur d'ordre a choisi d'autres OTF. Le choix était celui du donneur d'ordre, étant donné que le destinataire n'avait aucune préférence par rapport à l'opérateur.

Sujet D. Moneygram fut choisi plutôt que Western Union en raison de son côté pratique et de l'accessibilité pour le destinataire.

Sujet E. Western Union est l'opérateur de choix habituel. Une fois, le montant envoyé a été collecté par quelqu'un d'autre par des moyens frauduleux, mais l'entreprise a réussi à résoudre le problème.

Sujet F. Moneygram était l'opérateur de choix habituel, mais le sujet s'est tourné vers Western Union après que le montant envoyé a été collecté par quelqu'un d'autre par des moyens frauduleux.

Importance / Fréquence des envois

Sujet A. Les transferts étaient effectués tous les deux mois et le montant annuel reçu était d'environ 1 000 dollars canadiens (soit une moyenne de 166 dollars canadiens par transfert). Les envois en nature se composent notamment d'aliments, de vêtements et d'articles de toilette.

Sujet B. Aucun renseignement

Sujet C. Reçoit entre 200 et 300 dollars canadiens par mois.

Sujet D. Bénéficie de transferts de fonds mensuellement, montant non révélé.

Sujet E. Transferts intermittents regroupés généralement autour des périodes de vacances ; montants non révélés.

Sujet F. Aucun renseignement

Frais

Sujet A. Pour les envois en nature l'entreprise de transport maritime compte une petite somme modique à la livraison (10 dollars jamaïcains pour un envoi d'une valeur de 20 000 dollars jamaïcains).

Sujet B. Aucun renseignement

Sujet C. Aucun renseignement

Sujet D. Aucun renseignement

Sujet E. Aucun renseignement

Sujet F. Aucun renseignement

Utilisation des fonds

Sujet A. Les fonds sont principalement utilisés (à 95 pour cent) pour la consommation quotidienne et les soins de santé.

Sujet B. Dépenses essentielles ; les envois de fonds constituent le seul revenu disponible.

Sujet C. Achats / Dépenses non indispensables.

Sujet D. Aucun renseignement

Sujet E. Aucun renseignement

Sujet F. Aucun renseignement

Tableau E1 : Résumé des résultats de l'enquête : Jamaïcains retournant au pays et destinataires des envois de fonds

Question 6 : quelles sont les trois raisons les plus importantes pour le choix de la méthode d'envoi ?										
Question 1 : dans quelles conditions le donneur d'ordre a-t-il émigré ?	Question 2 : combien ont-ils payé pour migré ?	Question 3 : recevez-vous de l'argent de l'étranger ?	Question 4 : méthode d'envoi	Question 5 : qui décide de la méthode à utiliser ?	Question 6 : Rapidité Pièce d'identité obligatoire Contact personnel	Question 7 : fréquence des envois	Question 8 : somme moyenne envoyée	Question 9 : pièce d'identité exigée	Question 10 : satisfaction du service	Question 11 : utilisation des fonds
Sujet 1	Néant	Néant	Oui	Moneygram	Destinataire	Mensuelle	100–150 dollars américains	Oui (passeport)	Oui	[Besoins quotidiens / Éducation
Sujet 2	Visa de travail	Néant	Oui	IMF / Passeur de fonds	Rapidité / Sécurité	En cas d'urgence (réparations à la maison)	500 dollars américains	Oui (permis de conduire)	Non	Rénovation de la maison
Sujet 3	Visa de touriste		Oui	OTF / Passeur de fonds	Rapidité Coût Assurance des associés	Hebdomadaire	9 000–13 000 dollars jamaïcains	Oui (permis de conduire)	Oui	Consommation quotidienne (50%) Éducation (20%) Soins de santé (20%)
Sujet 4	Temporairement	Néant	Oui	Programme jamaïcain pour la jeunesse	Bon service de paiement des factures à distance		5 000 dollars jamaïcains			
Sujet 5	Visa de travail	85 livres sterling	Oui	Banque OTF Passeur de fonds Bureau de poste Mandat postal	Rapidité / Sécurité / Accessibilité	Mensuelle				Oui

Sujet 6	Statut de réfugié	Oui	Western Union Mandat postal Bureau de poste	Destinataire	Rapidité	Hebdomadaire	400 dollars américains	Oui (permis de conduire)	Oui	Consommation Habitation Soins de santé Investissement
Sujet 7	Titulaire d'un passeport britannique	Néant	Oui	Chèque par courrier	Rapidité / Sécurité / pièce d'identité obligatoire	Mensuelle	20 livres sterling	Oui	Oui	Éducation
Sujet 8	Néant	Néant	Oui	Passeur de fonds (ami) Mandat postal Bureau de poste	Donneur d'ordre	Mensuelle	100–200 dollars américains	Oui (permis de conduire)	Oui	Besoins quotidiens Éducation Soins de santé Occasions exceptionnelles
Sujet 9	Néant	Néant	Oui	JNBS (banque) Western Union Bureau de poste	Donneur d'ordre	Bimensuelle	Néant	Oui (passeport)	Oui	Besoins quotidiens Éducation Occasions exceptionnelles
Sujet 10	Visa permanent	Néant	Non							
Sujet 11	Néant	Néant	Oui	Banque Passeur de fonds Chèque par courrier	Donneur d'ordre	Mensuelle	400 dollars américains	Oui	Néant	Besoins personnels Occasions exceptionnelles
Sujet 12	Visa permanent	Néant	Oui	Banque	Donneur d'ordre	Mensuelle	800 dollars américains	Oui (permis de conduire)	Oui	Besoins quotidiens Éducation

(suite)

Tableau E1 : Résumé des résultats de l'enquête : Jamaïcains retournant au pays et destinataires des envois de fonds (suite)

Question 6 : quelles sont les trois raisons les plus importantes pour le choix de la méthode d'envoi ?										
Question 1 : dans quelles conditions le donneur d'ordre a-t-il émigré ?	Question 2 : combien ont-ils payé pour migrer ?	Question 3 : recevez-vous de l'argent de l'étranger ?	Question 4 : méthode d'envoi	Question 5 : qui décide de la méthode à utiliser ?	Côté pratique (choix limité)	Question 7 : fréquence des envois	Question 8 : somme moyenne envoyée	Question 9 : pièce d'identité exigée	Question 10 : satisfaction du service	Question 11 : utilisation des fonds
Sujet 13	Visa permanent	Oui	Western Union	Donneur d'ordre	En cas de besoin	100 dollars américains	Non	Oui	Besoins quotidiens (50%) Éducation (25%) Soins de santé (25%)	
Sujet 14	Néant	Oui	Victoria Mutual (banque)	Donneur d'ordre	Sécurité	Mensuelle	Néant	Oui	Néant	
Sujet 15	Visa de travail		Passer de fonds (ami) Mandat postal Bureau de poste	Donneur d'ordre	Contact personnel	Mensuelle / Bimensuelle	Néant	Oui (passeport)	Besoins quotidiens Habitation	
Sujet 16	Néant		Victoria Mutual (banque)	Donneur d'ordre	Sécurité	Mensuelle	Oui	Oui	Néant	
Sujet 17	Visa de travail	Oui	JNBS (banque)	Donneur d'ordre	Mensuelle	Mensuelle	30 livres sterling	Oui (passeport)	Besoins quotidiens	

Bibliographie

- Adams, R., et J. Page. 2005. "Do International Migration and Remittances Reduce Poverty in Developing Countries?" *World Development* 33(10) : p. 1645–1669.
- Alboim, Finnie, et al. 2005. "The Discounting of Immigrants' Skills in Canada –Evidence and Policy Recommendations." *IRPP Choices* 11(2).
- Alboim and McIsaac. 2007. "Making the Connections: Ottawa's Role in Immigrant Employment." *IRPP Choices* 13(3). Montréal, Québec.
- Banque centrale de Trinité-et-Tobago. 2007. "Issues in Caribbean Economic Development." Discours prononcé au Sir Arthur Lewis Institute of Social and Economic Studies Conferences (SALISES), 27 mars.
- Banque de Jamaïque. 2004. *Bank of Jamaica Act*. Kingston, Jamaïque.
- . 2008. 2004 (révisé en 2008) Guidance Notes for the Prevention and Detection of Money Laundering and Terrorist Financing Activities. Kingston, Jamaïque.
- Banque de la République d'Haïti (BRH). Circulaires d'avril 1991 ; circulaire n° 37 de septembre 1994 ; circulaire n° 40 de septembre 1994 ; circulaire n° 95 d'août 2000 ; circulaire n° 24 de mars 2005 ; circulaire n° 02 de juin 2007.
- Banque des règlements internationaux (BRI) et la Banque mondiale. 2007. "The General Principles for International Remittance Services."
- Banque mondiale. 2004. *Jamaica: The Road to Sustained Growth*. A World Bank Country Study. Washington, D.C.
- . 2005. *A time to choose: Caribbean development in the 21st century*, Washington, D.C.
- . 2006a. "Haiti: Options and Opportunities for Inclusive Growth." Country Economic Memorandum. Washington, D.C.
- . 2006b. *Global Economic Prospects: Economic Implications of Remittances and Migration*. Washington, D.C.
- . 2007a. "AML/CFT Detailed Assessment Report: Haiti." Confidentiel.
- . 2007b. *Integrating Disaster Risk Reduction into the Fight against Poverty*. Global Facility for Disaster Reduction and Recovery, rapport annuel 2007.
- . 2007c. *World Development Indicators 2007*. Washington, D.C.
- . 2008a. *Detailed Assessment Report of Anti-Money Laundering and Combating the Financing of Terrorism in Haiti*. Washington, D.C.
- . 2008b. *Migration and Remittances Factbook 2008*. Washington, D.C.
- . 2008c. *Latin America and the Caribbean: Regional Fact Sheet from the World Development Indicators 2008*.
- Beach. 2006. *Statement before the U.S. Senate Committee on Health, Education, Labor, and Pensions at its September 14, 2006 Hearing on "Employment-Based Permanent Immigration: Examining the Value of a Skills Based Point System."* Washington, D.C.
- Beach, Green, et al. 2006. "Impacts of the Point System and Immigration Policy Levers on Skill Characteristics of Canadian Immigrants." *Working Paper No 1115*. Université Queen's, Canada.

- Bloom, Grenier, et al. 1995. "The Changing Labour Market Position of Canadian Immigrants," *Canadian Journal of Economics* 28(4b) : p. 987–1005.
- Bouchard. 2006. "The Canadian Immigration System: An Overview." Presentation at the Workshop on German and European Migration and Immigration Policy from a Transatlantic Perspective: Challenge for the 21st Century.
- Boudarbat et Boulet. 2007. "Détérioration des salaires des nouveaux immigrants au Québec par rapport à l'Ontario et à la Colombie-Britannique." *Choix* 3(7). Montréal, Québec: IRPP.
- Canas, Coronado, et al. 2007. "Explaining the Increase in Remittances in Mexico." *Southwest Economy* Issue 4 (juillet / août), Federal Reserve Bank of Dallas.
- Caribbean Financial Action Task Force (CFATF). "Country Risk Profile for Haiti." Disponible à l'adresse <http://www.cfatf.org/profiles/profiles.asp>
- Centre d'analyse des opérations et déclarations financières du Canada (CANAFE). "Information for Money services businesses." Disponible à l'adresse <http://www.fintrac-canafe.gc.ca/re-ed/msb-eng.asp>
- Chatain, P.-L., R. Hernandez-Coss, K. Borowik, et A. Zerzan. 2008. *Integrity in Mobile Phone Financial Services*. Document de travail n° 146 de la Banque mondiale. Washington, D.C. : La Banque mondiale.
- Cheikhrouhou, H., R. Jarque, R. Hernandez Coss, et R. El-Swaify. 2006. *The U.S.- Guatemala Remittance Corridor: Understanding Better the Drivers of Remittances Intermediation*. Document de travail n° 86 de la Banque mondiale. Washington, D.C. : La Banque mondiale.
- Chica et Charest. 2008. "L'intégration des immigrants sur le marché du travail à Montréal." *IRPP Choix* 14(2). Montréal, Québec: IRPP.
- Chui, Tran, et al. 2007. *Immigration in Canada: A Portrait of the Foreign-born Population*. Recensement 2006. Ottawa, Canada : Statistique Canada.
- Citoyenneté et Immigration Canada. 1977. *Forging our Legacy—Canadian Citizenship and Immigration, 1900–1977*. Site Internet de la CIC. www.cic.gc.ca
- . 2006. *CIC Faits et chiffres 2006*. Ottawa, Canada.
- . 2007. *Annual Report to Parliament on Immigration, 2007*. Ottawa, Canada.
- Commission économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes (CEPALC). 1998 *Contribution of remittances to social and economic development in the Caribbean*. Rapport CDCC.
- . 2005. *Migration in the Caribbean: What do we know? An overview of data, policies and programmes at the international and regional levels to address critical issue*. Port of Spain, Trinité-et-Tobago.
- . 2006a. *Economic Survey of Latin America and Caribbean: 2005–2006*.
- . 2006b. *International Migration, Human Rights and Development in Latin America and the Caribbean*. Trente et unième séance de la CEPALC, Montevideo, Uruguay, 20–24 mars.
- Createc+. 2006. *General Survey on Consumers' Financial Awareness, Attitudes and Behaviour*. Étude préparée pour l'Agence de la consommation en matière financière du Canada. Montréal.
- Département d'État des États-Unis. 2008. *2008 International Narcotics Control Strategy Report*.
- Downes, A. et C. Odle-Worrell. Non daté. "Canadian Migrant Agricultural Workers' Research Project—The Caribbean Component." Institute of Social and Economic Studies, Université des Antilles.

- Dumont, J., et G. Lemaître. 2004. *Counting Immigrants and Expatriates in OECD Countries: A New Perspective*. Documents de travail de l'OCDE sur les affaires sociales, l'emploi et les migrations. Paris : OCDE.
- Dzvimbo, K. 2003. "The International Migration of Skilled Human Capital from Developing Countries." Étude de cas préparée dans le cadre d'une conférence de formation régionale sur l'amélioration de l'enseignement supérieur en Afrique sub-saharienne : *Things That Work!*, Accra, 23-25 septembre.
- Erikson et Lawrence. 2008. "Beyond Tourism: The Future of the Services Industry in the Caribbean." *Caribbean Paper* #3. CIGI.
- Fajnzlber, P., et L. Humberto. 2008. "Remittances and Development: Lessons from Latin America." La Banque mondiale.
- Fonds monétaire international (FMI). 2005. "The Bahamas: Article VI Consultation." *IMF Country Report* No. 05/223. Juillet.
- . 2007. *World Economic Outlook 2007*. Washington, D.C.
- Green et Green. 1995. "Canadian Immigration Policy: The Effectiveness of the Point System and Other Instruments." *Canadian Journal of Economics* 28(4b) : p. 1006–1041.
- . 1996. "The Economic Goals of Canada's Immigration Policy, Past and Present." *Canadian Public Policy* 25(4) : p. 425–451.
- Green et Worswick. 2004. *Entry Earnings of Immigrant Men in Canada: The Roles of Labour Market Entry Effects and Returns to Foreign Experience*. Université de la Colombie-Britannique.
- Greenidge, C. 2007. "ICTs, Caribbean Diaspora and Knowledge Mobility Management: Networking the Caribbean Economy." Document présenté lors de la conférence sur les Caraïbes : *A 20/20 Vision*, Washington, D.C. 19–21 juin.
- Groupe d'action financière (GAFI) et le Groupe Asie Pacifique sur le blanchiment d'argent (GAP). 2008. *Joint FATF/APG Mutual Evaluation Report on Canada*. Paris.
- Hernandez-Coss, R. 2005. *The Canada-Vietnam Remittance Corridor*. Document de travail n° 48 de la Banque mondiale. Washington, D.C. : La Banque mondiale.
- . 2005. *The U.S.-Mexico Remittance Corridor: Lessons on Shifting from Informal to Formal Transfer Systems*. Document de travail n° 47 de la Banque mondiale. Washington, D.C. : La Banque mondiale.
- Hernandez-Coss, R., et C. Egwuagu Bun. 2007. *The UK-Nigeria Remittance Corridor: Challenges of Embracing Formal Transfer Systems in a Dual Financial Environment*. Document de travail n° 92 de la Banque mondiale. Washington, D.C. : La Banque mondiale.
- Hernandez-Coss, R., G. Brown, C. Buchori, I. Endo, E. Todoroki, T. Naovalitha, W. Noor, et C. Mar. 2008. *The Malaysia-Indonesia Remittance Corridor: Making Formal Transfers the Best Option for Women and Undocumented Migrants*. Document de travail n° 149 de la Banque mondiale. Washington, D.C. : La Banque mondiale.
- Houle et Schellenberg. 2008. *Remittance behaviours among recent immigrants in Canada*. Ottawa, Canada : Statistique Canada.
- Hum et Simpson. 2000. "Closing the Wage Gap: Economic Assimilation of Canadian Immigrants." Document présenté dans le cadre de la conférence CERF/IRPP sur le thème "Creating Canada's Advantage in an Information Age," Ottawa, 4–6 mai.
- IADB. 2007a. *Inter-American Development Bank Haiti Remittance Survey*.
- . 2007b. "Making the Most of Family Remittances." *Second Report of the IADB Task Force on Remittances*.

- International Migration Policy Programme (IMP). 2001. "Irregular Migration and the Protection of Refugees and Other Persons in Need of Protection-Summary." *Document d'information, Module 5*, présenté dans le cadre du séminaire sur les politiques des migrations internationales pour la région des Caraïbes. Genève, Suisse.
- Jamaica House of Parliament. 2005. *The Proceeds of Crime Act*. Kingston, Jamaica.
- Lapointe, M. 2004. *Diasporas in Caribbean Development*. Rapport du rapporteur du Dialogue interaméricain et la Banque mondiale, août.
- Lindsay, C. 2001. *The Jamaican Community in Canada*. Ottawa, Canada: Statistique Canada.
- . 2007. *The Haitian Community in Canada*. Ottawa, Canada: Statistique Canada.
- Meditz et Hanratty. 1987. *Caribbean Islands: A Country Study*. Washington, D.C. : GPO pour la Bibliothèque du Congrès américain.
- Ministère de la Justice, Canada. 2001. *The Proceeds of Crime (Money Laundering) and Terrorist Financing Act (PCMLTFA)*. Ottawa, Canada.
- Monzón, Tudakovic. 2004. "Remittances: A Preliminary Research." *FOCAL POINT Spotlight on the Americas*. Fondation canadienne pour les Amériques (FOCAL).
- Nurse, K. 2004. "Diaspora, Migration and Development in the Caribbean." *FOCAL Document d'analyse politique FOCAL 04-6*. Fondation canadienne pour les Amériques (FOCAL).
- OCDE. 2006. "From Immigration to Integration: Local Approaches." *Synthèses OCDE*. Paris. novembre.
- Office of Immigration Statistics. 2007. *2006 Immigration Statistics Yearbook*. U.S. Department of Homeland Security.
- ONUDD. 2008. Rapport mondial sur les drogues, 2008.
- Orozco, M. 2006a. "Understanding the remittance economy in Haiti." Document commandité par la Banque mondiale, Washington, Dialogue interaméricain.
- . 2006b. "International Flows of Remittances: Cost, competition and financial access in Latin America and the Caribbean—toward an industry scorecard." Rapport présenté dans le cadre de la réunion sur les "Remittances and Transnational Families", soutenue par le fonds multilatéral de la Banque interaméricaine de développement et par la fondation Annie E. Casey, Washington, D.C., 12 mai.
- Organisation mondiale du tourisme. 2001. *Tourism 2020 Vision, Global Forecast and Profiles of Market Segments*. Madrid, Espagne.
- . 2007. *Tourism Market Trends: Americas*. Madrid, Espagne.
- Parent et Worswick. 2004. "Qualifications et immigration : réforme de la grille d'admission du Québec et composition de la population d'immigrants s'établissant au Québec." Rapport de projet, CIRANO, Montréal, Québec.
- Pellegrino, A., et J. Martinez. 2001. "Una aproximación al diseño de políticas sobre la migración internacional calificada en América Latina." *Población y desarrollo series*, No. 23, Santiago, Chili, Commission économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes (CEPALC).
- Peter, Stever, et al. 2007. "Highlights of international banking and financial market activity." *BIS Quarterly Review* (septembre).
- Picot, Garnett, et al. *Chronic Low Income and Low Income Dynamics Among Recent Immigrants*. Statistique Canada.
- Planning Institute of Jamaica (PIOJ) et le Statistical Institute of Jamaica (STATIN). 2006. *Jamaica Survey of Living Conditions*.

- Plant, R. 2007. "The Impact of 21st century slavery and human trafficking on development." Présentation à la Banque mondiale, 10 décembre.
- Ralhan, M., et D. Caron. 2007. Measuring migrants' remittances: issues and challenges. Statistique Canada.
- Ratha, D., et S. Mohapatra, et al. 2007. "Remittance Trends 2007." Migration and Development Brief 3, World Bank Development Prospect Group, Washington D.C.
- Ratha, D., et W. Shaw. 2007. *South-South Migration and Remittances*. Document de travail n° 102 de la Banque mondiale. Washington, D.C. : La Banque mondiale.
- Renaud, Piché, et al. 2001. "L'origine nationale et l'insertion économique des immigrants au cours de leurs dix premières années au Québec." *Sociologie et Société* 35(1).
- Reitz. 2005. "Tapping Immigrants' Skills: New Directions for Canadian Immigration Policy in the Knowledge Economy." *IRPP Choices* 11(1). Montréal, Québec.
- République d'Haïti. 2001a. *Décret du 10 juillet 1989 sur les Maisons de Transfert*. Port-au-Prince, Haïti.
- République d'Haïti. 2001b. *Loi sur le Blanchiment des Avoirs Provenant du Trafic Illicite de la Drogue et d'Autres Infractions Graves*. Port-au-Prince, Haïti.
- Scotiabank. 2007. *Cricket and Economics*. Rapport spécial 0420, Toronto, Ontario, Canada.
- Simmons, A., D. Plaza, et al. 2005. *The Remittance Sending Practices of Haitians and Jamaicans in Canada*. North York : Centre de recherche sur l'Amérique latine et les Caraïbes (CERLAC), Université York.
- Statistique Canada. 2003a. *Earnings of Immigrant Workers and Canadian-Born Workers*. Ottawa, Canada.
- . 2003b. *Longitudinal Survey of Immigrants to Canada: Process, progress and prospects*. Ottawa, Canada.
- . 2007. *Study: Canada's Immigrant Labor Market*. Ottawa, Canada.
- . 2008. *Educational Portrait of Canada, 2006 Census*. Statistique Canada. Ottawa, Canada.
- Teodoro, Nino. 2005. "Research on International Remittances: Jamaica Case Study." Centrale des caisses de crédit du Canada.
- Thomas-Hope, E. 2002. "Trends and Patterns of Migration to and from Caribbean Countries." Document préparé pour le *Simposio sobre migración internacional en las Américas*, soutenu par les Nations unies, CEPAL et CEPALC, San José, Costa Rica.
- . 2003. "Irregular Migration and Asylum Seekers in the Caribbean." *WIDER Discussion Paper* (48).
- Service d'immigration et de naturalisation (INS) des États-Unis. 2001. *Estimates of the Unauthorized Immigrant Population, 1990 to 2000*. Washington, D.C.
- Verner. 2008. "Labor Markets in rural and urban Haiti." *Policy Research Working Paper* 4574, La Banque mondiale, Washington, D.C.
- Von peter, Goetz, et al. 2007. "Highlights of International Banking and Financial Market Activity." *BIM Quarterly Review* (juin).
- Zimmermann, K. 1996. "Wage and Mobility Effects of Trade and Migration." *CEPR Discussion Papers* 1318.

Audit environnemental

Déclaration sur les avantages pour l'environnement

La Banque mondiale s'engage à préserver les forêts et les ressources naturelles menacées. Les documents de travail et les études nationales la Banque mondiale sont imprimés sur du papier recyclé à 100 pour cent après consommation, et traité sans chlore. La Banque mondiale a officiellement accepté de suivre les normes recommandées en matière d'usage de papier telles que définies par la Green Press Initiative, un programme à but non lucratif visant à encourager les éditeurs à utiliser de la fibre ne provenant pas d'une forêt menacée. Pour de plus amples renseignements, rendez-vous sur le site www.greenpressinitiative.org.

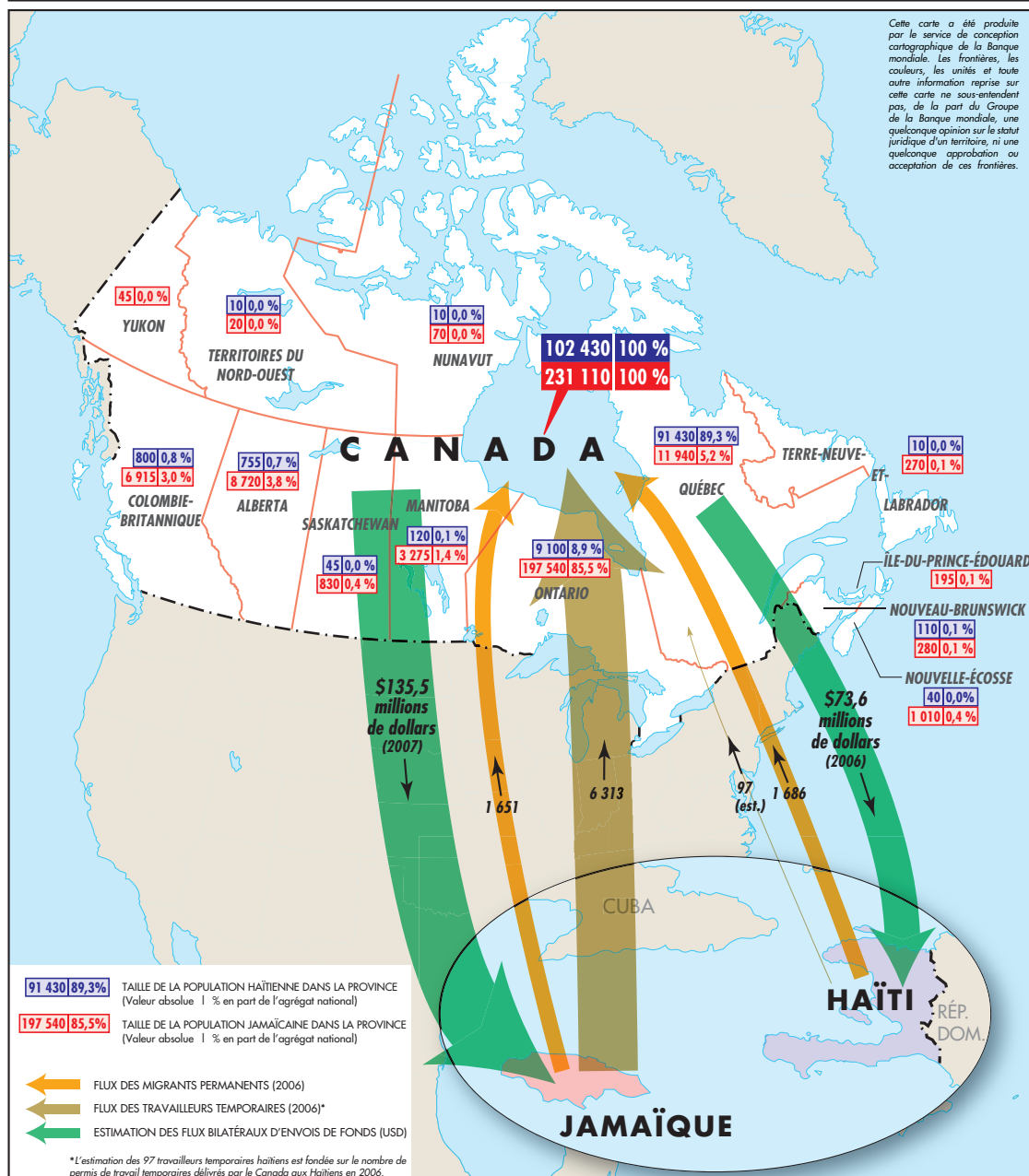
En 2008, l'impression de ces ouvrages sur du papier recyclé a permis d'économiser les quantités suivantes :

Arbres*	Déchets solides	Eau	Valeur nette de gaz à effet de serre	Énergie totale
355	7.574	490.400	14.207	72.388
*12 mètres de hauteur et de 15 à 20 cm de diamètre	kilos	litres	Kilos d'équivalent CO ₂	kWh



CANADA / CARAÏBES
FLUX MIGRATOIRES HAÏTIENS ET JAMAÏCAINS VERS LE CANADA
ET FLUX D'ENVOIS DE FONDS (2006 / 2007)
DONNÉES DES POPULATIONS HAÏTIENNES ET JAMAÏCAINES DÉSAGRÉGÉES
SELON LES PROVINCES CANADIENNES (2006)

Cette carte a été produite par le service de conception cartographique de la Banque mondiale. Les frontières, les couleurs, les unités et toute autre information reprise sur cette carte ne sous-entendent pas, de la part du Groupe de la Banque mondiale, une quelconque opinion sur le statut juridique d'un territoire, ni une quelconque approbation ou acceptation de ces frontières.



Le *Couloir d'envois de fonds Canada-Caraïbes* fait partie de la série des Documents de travail de la Banque mondiale. Ces documents sont publiés dans le but de communiquer les résultats des recherches permanentes de la Banque et de stimuler le débat public.

Plusieurs économies de la région des Caraïbes, et surtout celles du groupe des revenus plus faibles, comptent énormément sur les envois de fonds. Entre 1991 et 2006, le total des flux d'envois de fonds en direction des Caraïbes a atteint une croissance annuelle de près de 17 pour cent, avec une somme dépassant les 6 milliards de dollars américains en 2005, et dépassant même l'ensemble des flux en matière d'aide publique au développement et d'investissements directs étrangers. En outre, les envois de fonds représentent plus de 20 pour cent du produit intérieur brut (PIB) de certains pays des Caraïbes, et jouent un rôle crucial à la fois pour atténuer les déficits de la balance des paiements ainsi que les répercussions des catastrophes naturelles auxquelles la région est particulièrement vulnérable.

Cette étude procède à l'analyse des différentes forces sous-jacentes du couloir d'envois de fonds Canada-Caraïbes, comme par exemple les enjeux de la migration des Caraïbes et la dynamique de la diaspora, le paysage des marchés d'envois de fonds, ou encore les cadres réglementaires. Le but de cette étude est d'aider les autorités nationales du Canada et des Caraïbes à maintenir une croissance continue et la compétitivité de leurs industries d'envois de fonds, tout en les protégeant contre les abus de criminels.

Cette étude met tout particulièrement l'accent sur les améliorations permanentes en matière de politiques dans le cadre réglementaire de chaque pays en tant que principal mécanisme permettant de contribuer au développement du secteur financier et de renforcer la réduction de la pauvreté.

