

GUIDES  
PRATIQUES  
POUR LES  
DÉCIDEURS  
POLITIQUES



# loger les **pauvres** dans les **villes** africaines

ONU  HABITAT  
POUR UN MEILLEUR AVENIR URBAIN

**L' Alliance des Villes**  
Cities Without Slums

# 5

**LE FINANCEMENT DU LOGEMENT:  
LES MOYENS D'AIDER LES PAUVRES A  
FINANCER LEUR LOGEMENT**

## Guide pratique n° 5: Le financement du logement

Copyright 2010 © Programme des Nations Unies pour les établissements humains (ONU-Habitat), 2010

Tous droits réservés

Programme des Nations Unies pour les établissements humains  
(ONU-Habitat)

P.O. Box 30030, Nairobi (Kenya)

Téléphone : +254 20 7621 234

Télécopie : +254 20 7624 266

[www.unhabitat.org](http://www.unhabitat.org)

### AVERTISSEMENT

Les appellations employées dans la présente publication et la présentation des éléments qui y figurent n'impliquent de la part du Secrétariat de l'Organisation des Nations Unies aucune prise de position quant au statut juridique des pays, territoires, villes ou zones ou de leurs autorités, ni quant au tracé de leurs frontières ou limites, ni quant à leur système économique ou leur degré de développement. Les analyses, conclusions et recommandations figurant dans le présent rapport ne reflètent pas nécessairement les vues du Programme des Nations Unies pour les établissements humains, de son Conseil d'administration ou de ses États membres.

Numéro : HS/050/11F

Numéro ISBN (Series): 978-92-1-131926-2

Numéro ISBN (Volume): 978-92-1-132349-8

Photo de couverture par A. Grimard

La publication de la série « Loger les pauvres dans les villes africaines » a été rendue possible grâce au soutien financier de l'Alliance des villes.

Publié par

Programme des Nations Unies pour les établissements humains  
(ONU-Habitat)

Service de la formation et du renforcement des capacités

Courriel : [tcbb@unhabitat.org](mailto:tcbb@unhabitat.org)

GUIDES PRATIQUES POUR LES DÉCIDEURS POLITIQUES

# loger les **pauvres** dans les villes africaines

**5** LE FINANCEMENT DU LOGEMENT:  
LES MOYENS D'AIDER LES PAUVRES A  
FINANCER LEUR LOGEMENT

ONU  HABITAT

L'Alliance des Villes  
Cities Without Slums

## REMERCIEMENTS

Cette série de guides pratiques a été préparée en s'inspirant d'une série similaire sur le logement des pauvres dans les villes d'Asie et qui a été publiée conjointement par ONU-Habitat et la CESAP (Commission économique des Nations Unies pour l'Asie et le Pacifique) en 2009. Cette série est une adaptation de la version pour l'Asie aux réalités et aux contextes des pays d'Afrique sub-saharienne et elle sera disponible en anglais, français et portugais. Ceci a été rendu possible grâce aux contributions financières de l'Alliance des villes et d'ONU-Habitat.

Les guides ont été rédigés par l'équipe d'experts du Centre africain pour les villes (ACC) dirigé par Edgar Pieterse, avec des contributions importantes de Karen Press, Kecia Rust et Warren Smit. Les experts de l'équipe qui ont contribué aux rapports de base précieux pour les guides sont Sarah Charlton, Firoz Khan, Caroline Kihato, Michael Kihato, Melinda Silverman et Tanya Zack. Bruce Frayne a apporté son concours à la gestion du projet et Tau Tavengwa en a magistralement assuré la conception. Un certain nombre de collègues du Service de la formation et du renforcement des capacités, du Service du logement et du Bureau régional pour l'Afrique et les pays arabes d'ONU-Habitat ont contribué à la conception, au développement et à l'étude des guides. Ce sont notamment Gulelat Kebede, Cynthia Radert, Claudio Acioly, Jean D'Aragon, Rasmus Precht, Christophe Lalande, Remy Sietchiping et Alain Grimard. Les guides ont aussi bénéficié des contributions de plusieurs experts ayant participé à la Réunion du Groupe d'experts qui s'est tenue en novembre 2009 à Nairobi (Kenya) : Benjamin Bradlow, Malick Gaye, Serge Allou, Barbra Kohlo, Ardelline Masinde, Esther Kodhek, Jack Makau, Allain Cain, Sylvia Noagbesenu, Kecia Rust, Babar Mumtaz, Alain Durand Lasserre, Alan Gilbert et Tarek El-Sheik.

Toutes ces contributions ont orienté cette série de guides pratiques. Nous espérons qu'ils faciliteront le travail quotidien des décideurs politiques dans la région de l'Afrique sub-saharienne dans leur quête de moyens susceptibles d'améliorer le logement et l'accès au foncier pour les citoyens pauvres.

# TABLE DES MATIÈRES

<b>LE CONTEXTE</b>	
LE COÛT D'UN LOGEMENT DECENT ET LA NÉCESSITÉ D'UN FINANCEMENT IMMOBILIER	5
COMMENT LES GENS FINANCENT-ILS LEURS LOGEMENTS EN AFRIQUE AUJOURD'HUI?	6
<b>CONCEPTS ET MÉTHODES</b>	
LE SYSTÈME DE FINANCEMENT DU LOGEMENT : L'OFFRE ET LA DEMANDE	9
OÙ LES ÉTABLISSEMENTS FINANCIERS TROUVENT-ILS LES RESSOURCES NÉCESSAIRES AUX CRÉDITS IMMOBILIERS?	16
COMMENT LES BANQUES ÉVALUENT-ELLES LA CAPACITÉ FINANCIÈRE DES EMPRUNTEURS?	22
QUE FAIRE LORSQU'UN CRÉDIT HYPOTHÉCAIRE N'EST PAS ENVISAGEABLE?	23
L'ACCÈS AUX SERVICES FINANCIERS EN AFRIQUE	30
QU'ENTEND-ON PAR PRÊTS IMMOBILIERS GARANTIS PAR LES PENSIONS DE RETRAITE?	32
LE MICROFINANCEMENT DU LOGEMENT : DES CRÉDITS IMMOBILIERS DE FAIBLE MONTANT	34
COMMENT PEUT-ON FINANCER UNE MAISON AVEC UN PRÊT DE 1000 DOLLARS? UNE DÉMARCHE PROGRESSIVE	38
APPUYER LES EFFORTS FAITS PAR LES PAUVRES POUR SE LOGER	40
RÉDUIRE LES DISPARITÉS : QUEL RÔLE L'ÉTAT DOIT-IL JOUER?	44
<b>OUTILS ET LIGNES DIRECTRICES</b>	
LES LIMITES DE L'ACCÈS AU FINANCEMENT DU LOGEMENT	46
SIX MOYENS DE RÉDUIRE LES COÛTS DU LOGEMENT	48
CINQ POSSIBILITÉS OFFERTES AUX POUVOIRS PUBLICS D'AMÉLIORER LE CRÉDIT SUR LE SEGMENT INFÉRIEUR DU MARCHÉ	51
<b>RESSOURCES</b>	
RÉFÉRENCES	55
AUTRES LECTURES SUGGÉRÉES	57



*Les deux situations extrêmes caractérisant aujourd'hui les systèmes de logement sont, d'une part, des logements abordables mais pas convenables et, de l'autre, des logements convenables mais hors de prix .*

## FINANCER LE LOGEMENT URBAIN EN AFRIQUE

### GUIDE PRATIQUE POUR LES DÉCIDEURS POLITIQUES N° 5

Les deux situations extrêmes caractérisant aujourd'hui les systèmes de logement sont, d'une part, des logements abordables mais pas convenables et, de l'autre, des logements convenables mais hors de prix.

Le crédit immobilier est l'outil qui est utilisé pour financer un logement. Une habitation étant un produit relativement cher, son prix représentant plusieurs fois le revenu familial annuel, le mode le plus efficace de financement est un emprunt important auprès d'une banque, que la famille rembourse sur plusieurs années. En Afrique, cependant, moins de 15 % des ménages urbains peuvent accéder à un crédit hypothécaire ou ont les moyens de le financer. Les autres ménages financent leur logement de différentes manières, notamment par des prêts de petits montants auprès de prêteurs informels et formels, l'épargne, voire des aides de l'employeur ou de l'État. Dans le financement du logement entrent également les ressources financières que les promoteurs utilisent pour construire des habitations, qu'ils vendent ensuite. Faute d'un système exhaustif de financement du logement à même de faire face aux situations diverses des emprunteurs, l'aptitude d'un pays à répondre aux besoins en logement de sa population sera gravement compromise.

Bien entendu, le système de financement du logement est inextricablement lié au système de fourniture de logements. La manière dont le logement est financé dépend de la façon dont il a été construit – par exemple, en une seule fois, ou étape par étape – et inversement. L'ensemble des forces macroéconomiques à l'œuvre dans le pays jouent également un rôle. Les investisseurs, dont les ressources permettent aux bailleurs de fonds de monter leurs opérations, ne réaliseront leurs placements que s'ils estiment que le secteur du financement du logement est plus rentable que les autres secteurs vers lesquels ils peuvent se tourner. Faute d'accès aux ressources investies, les bailleurs de fonds n'ont qu'une capacité limitée d'offrir des prêts immobiliers. La politique macroéconomique a donc une incidence importante sur les ressources financières auxquelles pourra accéder la population en matière de financement du logement.

L'objectif de ce Guide pratique est de présenter quelques-uns des concepts clés du financement du logement et de fournir un aperçu rapide de la manière dont un système de financement du logement fonctionne, en passant en revue les modalités selon lesquelles les prêteurs obtiennent les ressources dont ils ont besoin pour prêter, les prêts que les promoteurs immobiliers utilisent pour construire des habitations et, enfin, les crédits ou l'épargne auxquels ont recours les familles qui essaient de répondre à leurs besoins de logement. Le présent Guide fournit des informations sur les systèmes formels et informels de financement du logement et suggère des moyens de mieux intégrer ces deux systèmes. Il expose les différents types de financement immobilier et illustre les pratiques suivies actuellement par les ménages africains pour financer leur logement. Enfin, il donne des conseils aux décideurs pour améliorer l'accès à des financements du logement abordables, notamment pour les citoyens pauvres.

Dans tous les pays, les décideurs sont aujourd'hui aux prises avec les deux résultats extrêmes des systèmes actuels de logement : en Afrique, en Asie, en Europe, en Amérique ou en Australie, le logement devient de moins en moins abordable pour une proportion importante de la population et, de plus en plus souvent, les logements qui sont abordables ne sont pas convenables. Des systèmes de financement du logement bien conçus peuvent aider les décideurs à relever ce défi afin que tous les ménages aient accès à des logements décents et abordables, partout dans le monde.

Le présent Guide n'est pas un ouvrage destiné aux spécialistes; il vise plutôt à contribuer au renforcement des capacités des autorités locales et nationales et des décideurs politiques qui ont besoin d'améliorer rapidement leur compréhension des questions liées au logement pour les faibles revenus.

## LE COÛT D'UN LOGEMENT DECENT ET LA NÉCESSITÉ D'UN FINANCEMENT IMMOBILIER

Chacun a besoin d'un endroit pour vivre et le choix du lieu de vie est souvent fonction des ressources disponibles pour financer les logements disponibles sur le marché. Si une famille n'a pas assez de ressources pour couvrir le coût d'un logement formel proposé à la vente ou à la location, elle devra trouver un autre endroit pour s'installer. Diverses options sont possibles, qui sont toutes observables dans les villes africaines aujourd'hui. Les familles pauvres s'entassent souvent dans les maisons d'amis ou de membres de la famille, ou vivent dans des pièces louées dans des logements existants; elles peuvent aussi s'installer loin des lieux de travail, dans des zones périphériques de la ville qui sont sans doute moins chères, mais où les coûts de transport seront plus élevés. Certaines familles construisent leur propre habitation, souvent un logement temporaire sous la forme d'une cabane ou d'un refuge qui offre une certaine intimité et une protection élémentaire contre les intempéries et les catastrophes naturelles, dans un établissement informel ou un bidonville, avec ou sans accès à l'eau, à l'assainissement et aux autres services; elles peuvent aussi louer le logement informel de quelqu'un d'autre. Certaines personnes dorment à la dure, sous les ponts ou dans des ruelles, parce qu'elles n'ont pas d'autre choix. Dans toutes les villes africaines, on estime que plus de 50 % des ménages vivent dans des logements inadéquats, souvent dans des taudis ou bidonvilles ou des établissements informels (*Voir Guide pratique no 2 : Logements pour les faibles revenus*).

Aussi surprenant que cela puisse paraître, un logement non convenable est coûteux. La surpopulation peut mettre à très rude épreuve les familles concernées et peut avoir un impact sur leur santé. Les frais de transport sont beaucoup plus élevés pour ceux qui vivent en périphérie des villes et le temps qu'ils passent pour se rendre aux endroits où ils peuvent trouver des opportunités de revenus pourrait être utilisé de façon plus productive s'ils habitaient plus près. Vivre et dormir dans la rue ou dans des logements surpeuplés et inadéquats dans des établissements informels et des bidonvilles non seulement a

des conséquences pour la santé, mais implique aussi des frais et des charges : un habitant de bidonvilles peut avoir à louer le terrain sur lequel il construit; il paie le vendeur d'eau 'informel' pour avoir accès à l'eau; il paie les fournisseurs de matériaux de construction pour les matériaux dont il a besoin; et il en a souvent besoin pour continuer à réparer sa maison. Même si les ménages sont contraints à cette situation, parce qu'ils ne peuvent pas se permettre autre chose, il ne s'agit pas d'une option bon marché. Les établissements informels sont plus abordables, et en raison de la progressivité de la construction, les coûts y afférents sont répartis en petits montants sur une longue période. Au fil du temps, ils s'ajoutent souvent pour constituer un total non négligeable, mais, à court terme, les montants sont suffisamment faibles pour qu'une personne pauvre puisse se permettre de payer.

Le rôle du financement du logement est de rendre les logements convenables aussi abordables que les logements informels : en répartissant le coût relativement élevé de l'habitation sur une longue période, de façon à ce que le ménage puisse faire face à chaque mensualité avec les ressources dont il dispose.

Le financement du logement peut également servir à autre chose qu'à l'achat ou à la construction d'un logement. Ce dernier a une valeur qui, dans certains cas, peut être donnée en garantie pour obtenir un prêt, qui peut ensuite être utilisé pour créer une entreprise. Améliorer l'accès au financement du logement est donc une importante stratégie de réduction de la pauvreté.

Pour répondre à un large éventail de besoins en matière de logement et à l'accroissement de sa population au fil du temps, une ville doit fournir un flux régulier de nouveaux logements et développer le parc existant en offrant des possibilités suffisantes aux différents segments de la société. Si elle échoue dans cette tâche, ses habitants finiront par vivre dans des habitations moins formelles, souvent en très mauvais état, ou à partager un logement avec leur famille et leurs amis, ou à vivre dans des pièces louées, comme à Accra, Bissau et d'autres villes africaines.

## COMMENT LES GENS FINANCENT LEURS LOGEMENTS AUJOURD'HUI EN AFRIQUE?



Dans son étude des ouvrages consacrés à cette question, Tomlinson (2007) résume les tendances du financement du logement en Afrique :

- Des quantités très minimes de financement (petits prêts hypothécaires, à court terme) sont octroyées à de très riches clients par quelques banques.
- Les hauts revenus achètent en général un logement formel avec des liquidités.
- Les classes moyennes financent la construction de leur propre logement, généralement aussi avec des liquidités. Ce processus est généralement progressif et intervient au fil du temps, souvent dans des zones non aménagées.
- Les faibles revenus financent leur logement progressivement, avec de l'épargne, des prêts de la famille et des amis, ou des microprêts, généralement sur une base informelle et dans des zones non aménagées.

Le défi auquel sont confrontés les professionnels du financement du logement et les promoteurs immobiliers, ainsi que leurs organismes de soutien et les gouvernements, est de savoir comment améliorer l'accès à un financement du logement *approprié* pour que l'offre de logements abordables soit suffisamment stimulée pour tous les groupes de revenu.



## LE SYNDROME DU FINANCEMENT DU LOGEMENT AU NIVEAU MONDIAL

La petite quantité de financements hypothécaires disponibles va à l'achat de nouvelles unités construites à des conditions commerciales à l'intention de ménages à haut revenu et de certains ménages à revenu intermédiaire. La plupart des ménages n'ont pas les moyens de faire face aux mensualités des prêts requis pour ne serait-ce que la plus petite unité construite à des conditions commerciales. Parfois, l'administration centrale tente de combler cet écart en mettant en place un grand dispositif d'aides destinées à faciliter l'accès aux crédits hypothécaires du segment inférieur du marché. Mais ces aides finissent par bénéficier de façon disproportionnée aux ménages à haut revenu et à revenu intermédiaire.

Le reste de la population doit construire et financer progressivement ses propres unités d'habitation. Sans soutien et orientation, ce processus génère d'énormes coûts publics. En particulier, la réorganisation et l'extension des infrastructures de base (eau, assainissement, voirie, drainage, équipements collectifs) en direction des établissements informels coûtent généralement trois fois plus que le raccordement des infrastructures à un établissement du secteur formel. Ainsi, les pouvoirs publics n'arrivent généralement pas à répondre à la demande de logements en zones urbaines et essaient de rattraper leur retard en engageant des dépenses publiques considérables. Ils n'ont notamment pas les moyens de fournir des aides suffisantes pour combler les disparités dans la capacité de financement d'un logement des nouveaux ménages, qui doivent donc répondre à leurs besoins de logement de façon autonome avec les ressources dont ils disposent : en se tournant vers un mode informel d'établissement (occupation de terrains et subdivisions informelles) et vers la construction progressive et sans aide d'une habitation, dont la régularisation coûteuse réduira encore les ressources publiques – aggravant le cercle vicieux.

Le processus progressif d'accès au logement des groupes majoritairement à bas revenu et à revenu modéré (les trois-quarts de la population), le logement locatif ou les travaux d'aménagement (terrains/infrastructures) ou de construction de logements dans le secteur formel ne bénéficient d'aucun financement important. Pour ces raisons et d'autres, le logement ne remplit plus sa fonction économique – notamment celle de contribuer aux actifs et au patrimoine des ménages – ni sa fonction sociale, car des unités trop peu nombreuses et de trop mauvaise qualité sont construites pour abriter une population en expansion.<sup>3</sup>

## Pourquoi le financement du logement est-il si important?

### 1. Le logement est un besoin et un droit fondamental de l'être humain.

Le logement sert à la fois d'abri et d'espace pour réaliser les différentes activités de la vie courante. Il constitue également un point de rattachement à partir duquel les individus peuvent avoir accès aux services de base comme l'approvisionnement en eau, l'électricité et l'assainissement, être rattachés à une adresse et être identifiés en tant que citoyens. Disposer d'un logement décent est un droit fondamental de la personne humaine, alors que l'accès au logement et les conditions dans lesquelles un logement est occupé jouent un rôle important dans le statut social du ménage et constituent un aspect essentiel du bien-être de ses membres.

### 2. Le logement est cher et il est logique d'emprunter pour payer l'habitation où l'on vit.

Dans certains pays, une habitation décente peut coûter jusqu'à dix fois le revenu annuel d'un ménage. Même dans les conditions les plus favorables, un logement formel représentera au moins deux fois le revenu annuel d'un ménage. Le coût du logement étant si élevé par rapport aux revenus, il serait trop long d'épargner suffisamment pour procéder à une acquisition avec des liquidités. Le financement hypothécaire permet au ménage d'obtenir un prêt et de vivre dans le logement pendant la durée de remboursement. Il contribue à l'efficacité du processus d'accès à un logement décent.

### 3. Le financement du logement améliore la performance de l'actif immobilier.

Bien que l'abri qu'offre une habitation soit un aspect fondamental de sa valeur, d'autres aspects sont également valorisants. L'habitation peut donner à un membre de la famille une base à partir de laquelle il peut gagner un revenu. Par exemple, le ménage peut contracter un prêt au logement pour construire une pièce supplémentaire sur la propriété et la donner en location. Ou encore, un membre de la famille pourra exploiter un petit commerce ou offrir un service à partir de son domicile. Quand une habitation est utilisée de cette façon, le revenu gagné peut être utilisé pour rembourser le prêt. Un autre moyen par lequel le financement du logement améliore la performance de l'actif immobilier est une opération de vente. Si le ménage a besoin de vendre son habitation, le prix qu'il peut en demander augmente si l'acheteur a accès à un crédit. S'il n'y a pas de financement du logement disponible, le vendeur doit se contenter des liquidités que l'acheteur a pu accumuler.

### 4. Aucun État ne peut satisfaire tous les besoins en logement de sa population.

La plupart des gouvernements souhaiteraient donner à tous leurs électeurs des logements gratuits, mais aucun pays ne peut se permettre une telle largesse. Même dans un pays comme l'Afrique du Sud, où le gouvernement a mis en place un système d'aides au logement assez étendu, le crédit immobilier reste important pour ceux qui ne répondent pas aux conditions requises pour bénéficier de ces

aides. Afin de s'assurer que tous ses administrés aient accès à un logement décent, un gouvernement doit veiller à ce que des prêts au logement soient disponibles pour tous.

### 5. Le financement du logement stimule le développement économique.

Le rôle du financement du logement dans la performance macroéconomique est très bien compris par les gouvernements des pays développés. En Afrique, le financement du logement n'a pas fait l'objet de beaucoup d'attention, car le pourcentage de la population qui pourrait y accéder a toujours été faible. Or, lorsque l'accès au financement du logement s'améliore, celui-ci voit son rôle s'accroître dans le développement économique au sens large. La relation est assez simple : la disponibilité de crédits immobiliers favorise la demande de logements et incite les promoteurs immobiliers à construire plus. L'économie locale en particulier est relancée, car la construction de logements nécessite généralement des matériaux produits localement et de la main-d'œuvre locale. L'existence de davantage de logements encourage les individus à les acheter. Une fois que ces logements ont été achetés, il faut les meubler, et beaucoup des marchandises peuvent également être produites localement. Face à une demande de biens en augmentation, il y a une réaction de l'offre, qui se traduit par la création d'emplois et donc une amélioration de la capacité de financer le crédit, la production et la consommation. Ce cercle vertueux devient possible en partie grâce au financement du logement.

## LE SYSTÈME DE FINANCEMENT DU LOGEMENT: L'OFFRE ET LA DEMANDE

Un système de financement du logement implique une interaction entre :

1. la demande et l'offre d'unités de logement formelles;
2. la demande et l'offre de financements formels pour acquérir ces unités;
3. les actions des pouvoirs publics pour faire avancer le processus; et
4. les processus informels d'offre et de demande pour ceux qui ne peuvent pas accéder aux produits et aux services formels ou à une aide de l'État.

Ces quatre éléments du système sont décrits ci-dessous. **Il importe de se rappeler que ces quatre éléments interagissent pour ne former qu'un seul système**, chacun dépendant des capacités et des déficiences des autres.

### La demande et l'offre de logements formels

Le premier élément du système concerne la demande et l'offre de logements formels. En théorie, cet élément fonctionne de la manière suivante : à partir du moment où il est acquis qu'il existe un besoin de logements (la demande), un constructeur ou un promoteur décide de construire des unités d'habitation (soit des maisons individuelles, soit des appartements, soit des habitations en banlieue, etc.) qu'il mettra en vente (offre). Une fois qu'il trouve le terrain, il doit s'assurer de l'existence des infrastructures (eau, assainissement, électricité, routes), puis il pourra y installer la structure, l'unité d'habitation réelle. Il va à la banque pour demander un prêt. La banque accorde au promoteur un crédit de construction ou d'aménagement, en tenant compte de ses antécédents (a-t-il emprunté avant et remboursé dans les délais?), de son analyse de la demande (les acheteurs qu'il anticipe ont-ils les moyens de financer les logements qu'il prévoit de construire et pourront-ils obtenir un

financement?) et de la faisabilité générale de son approche (a-t-il la capacité de faire ce qu'il prévoit?). Le promoteur fait largement appel à la municipalité locale pour faciliter le processus – celle-ci doit, en temps opportun, approuver les plans de construction, assurer la disponibilité de l'infrastructure et surveiller les travaux de construction. Le promoteur compte aussi sur les financeurs qui doivent octroyer des prêts aux acheteurs potentiels. Dans la plupart des cas, il ne commencera pas les travaux tant qu'il n'est pas tout à fait certain que ses acheteurs ont reçu l'approbation de la banque en vue d'un prêt et ont signé des contrats d'achat fermes.

Ce système repose sur un certain nombre de conditions, notamment les suivantes :

- Le terrain doit être disponible pour un achat formel, c'est-à-dire qu'il doit déjà être officiellement reconnu et inscrit sur le Registre foncier. Par ailleurs, le promoteur doit avoir conclu un accord juridiquement contraignant avec la personne ayant un droit de regard sur le terrain, prévoyant qu'il peut y ériger une construction puis formellement vendre les biens à des acheteurs.
- Les grandes infrastructures (eau, assainissement, électricité et routes à l'extérieur du lotissement), auxquelles les services internes seront raccordés, doivent être en place. Habituellement, ces infrastructures sont prises en charge par la municipalité, qui les finance avec un prêt à long terme (généralement d'une durée de 100 ans) qu'elle se fait ensuite rembourser au moyen des recettes tirées de la fiscalité locale et des redevances d'utilisation. Le financement des infrastructures devrait s'inscrire sur un cycle long, mais cela n'est pas possible dans de nombreuses villes et le coût correspondant est inclus dans le prix des habitations mises en vente.
- Les financeurs doivent offrir des prêts à la construction à des taux assez raisonnables

pour que le prix du logement reste suffisamment bas pour être accessible à ceux qui veulent s'en porter acquéreurs.

- Les acheteurs doivent être en mesure d'accéder à des crédits immobiliers pour financer le logement. C'est ce qu'on appelle l'existence d'une « demande effective ». Il ne suffit pas pour un promoteur de savoir qu'il existe des acheteurs potentiels – il faut aussi qu'il sache que ceux-ci sont en mesure de financer leur achat.

Si l'une quelconque de ces conditions n'est pas réunie, le promoteur peut décider de remédier lui-même au problème ou de différer son projet. Par exemple, dans beaucoup de pays africains, il n'est pas possible de trouver un crédit de longue durée pour financer l'achat des maisons déjà construites (crédits

hypothécaires). De ce fait, les promoteurs ne peuvent construire que pour les personnes qui peuvent se permettre de payer au comptant. Cela limite le nombre d'habitations qu'il prévoira de construire. En conséquence, dans la plupart des pays du continent, il est encore fréquent que les logements soient construits un par un et financés par le futur propriétaire, et non dans le cadre de développements à grande échelle. Chaque habitation revient donc plus chère car il n'est pas possible de bénéficier des économies d'échelle réalisées avec un grand chantier.

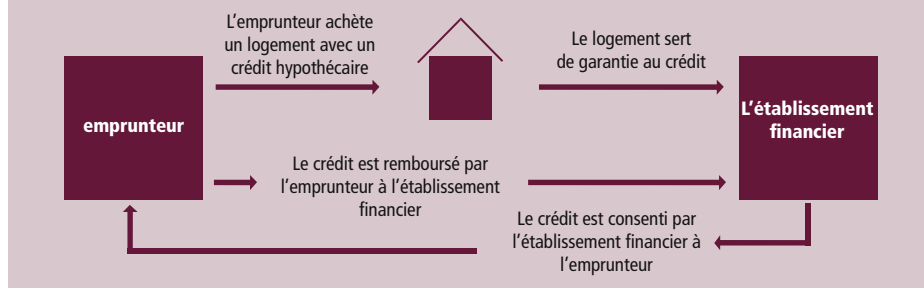
Dans la plupart des villes africaines, il est rare que toutes les conditions soient réunies. Les promoteurs deviennent plus créatifs, prenant en charge l'ensemble du projet et se substituant aux autres parties prenantes soit parce qu'elles font défaut, soit parce qu'elles n'ont pas les moyens de participer.

#### EXPLORER DE NOUVELLES OPTIONS : LE PROJET LILAYI EN ZAMBIE

Robin Miller possédait environ 2 000 hectares de terrains en Zambie juste à la périphérie de la capitale, Lusaka. Une partie de ces terrains ne pouvant être mis en culture, M. Miller a décidé en 2001 d'y construire une zone résidentielle de 5 000 unités d'habitation. Avant de pouvoir donner le premier coup de pioche, il a fallu l'extraordinaire engagement des intéressés pendant près de 10 ans, 50 accords juridiques différents, un mécanisme de financement complexe et le soutien d'un éventail d'acteurs internationaux, dont la FMO, société néerlandaise de financement du développement, l'USAID, l'OPIC et d'autres.

Le projet Lilayi a exigé une solution d'aménagement intégrée, en vertu de laquelle le promoteur s'est occupé de tous les aspects du chantier en l'absence d'autres parties prenantes. Le projet a été structuré dès le départ en tant que quartier autonome, la plupart des services et équipements nécessaires étant mis en place spécialement. En outre, il a inauguré une nouvelle procédure décentralisée pour le transfert des titres, qui s'appuyait sur les bureaux locaux et non sur le Ministère des affaires foncières. Compte tenu de l'absence de bailleurs de fonds sur le marché du logement, une autre approche a été adoptée pour permettre à ceux qui souhaitaient acheter une habitation de la financer. Le projet Lilayi a levé ses propres fonds pour le financement par les utilisateurs finals – devenant ainsi une institution spéciale de crédit hypothécaire. Stanbic administre les crédits hypothécaires au nom de Lilayi.<sup>4</sup>

GRAPHIQUE 1 : FINANCEMENT DE L'ACHAT D'UN LOGEMENT AU MOYEN D'UN CRÉDIT HYPOTHÉCAIRE



## Financement des chantiers de construction

La deuxième partie du système a trait au financement. Les promoteurs doivent avoir accès à des financements pour pouvoir entreprendre la construction et la disponibilité de ceux-ci dépend de l'existence d'acheteurs qui ont soit les liquidités soit les autres moyens de financement nécessaires pour acheter ce que construira le promoteur. Malheureusement, les activités de crédit étant encore très peu développées dans de nombreuses villes africaines, il s'agit là d'une étape difficile à franchir. Les promoteurs se heurtent à un obstacle : ils ne peuvent pas obtenir de financements pour construire tant que leurs acheteurs n'ont pas accès à des prêts, lesquels ne sont pas consentis par les banques, car il n'y a pas d'habitations dont les emprunteurs peuvent se porter acquéreurs.

Le promoteur du lotissement de Lilayi en Zambie a ainsi décrit la situation : « Le problème n'est pas de construire. Nous savons tous comment construire des habitations. Ce n'est pas non plus la demande. Nombreux sont ceux qui veulent des habitations. Le problème est de donner à ceux qui veulent acheter les moyens financiers de le faire. »<sup>5</sup>

La forme la plus courante et, en principe, la plus efficace de financement immobilier est le **crédit hypothécaire** (voir graphique 1). Il

s'agit d'un prêt d'un montant élevé et assorti d'une longue échéance, qui est garanti par le bien qu'il contribue à acheter. Le principe est le suivant : un particulier veut acquérir un logement, mais il n'en a pas les moyens car son coût représente plusieurs fois son salaire annuel. Il se rend dans une banque avec les justificatifs de ses revenus et des informations détaillées sur le logement en question (où il se trouve, sa valeur estimée, etc.). La banque consent à lui octroyer un crédit si 1) elle dispose de suffisamment de ressources; 2) l'emprunteur peut se permettre le remboursement mensuel du prêt; 3) on peut raisonnablement s'attendre à ce que l'emprunteur conserve son emploi pendant la durée du prêt; 4) l'emprunteur sera en mesure d'obtenir le titre de propriété sur le bien et celui-ci à une valeur couvrant le prêt demandé à la banque; et 5) la banque a l'assurance qu'elle pourra récupérer le bien si l'emprunteur fait défaut sur le remboursement du crédit. La banque voudra s'assurer que les lois relatives aux saisies et expulsions sont simples, respectées par l'État et rendues exécutoires. Si elle est certaine que toutes ces conditions sont réunies, que les textes législatifs existent et sont appliqués, elle accorde habituellement le crédit. Si des incertitudes existent, elle peut néanmoins consentir le crédit, mais appliquer un taux d'intérêt plus élevé pour couvrir le risque de défaillance. Si elle a la certitude que ces conditions ne sont pas réunies, elle refusera probablement l'opération.

Chacune de ces cinq conditions implique une multitude d'autres facteurs :

1. **La banque dispose de suffisamment de ressources** : La banque doit être certaine d'avoir assez de ressources pour accorder un crédit à l'emprunteur et pouvoir se passer de ces fonds aussi longtemps qu'il faudra à l'emprunteur pour rembourser. Cette deuxième condition est la plus difficile à respecter et c'est pour résoudre ce problème que différents types de systèmes de financement du logement ont vu le jour. (Voir la section de ce guide intitulée « *Où les établissements financiers trouvent-ils les ressources nécessaires aux crédits immobiliers?* »)
2. **L'emprunteur a les moyens de faire face aux mensualités du crédit**: Cela dépend de son revenu et de ses dépenses, et de combien il lui reste pour financer son logement (voir la section de ce guide intitulée « *Comment les banques évaluent-elles la capacité financière de l'emprunteur?*»). Dans de nombreux cas, les banques n'accorderont un prêt que si elles peuvent s'arranger pour que les remboursements soient effectués directement par l'employeur, avant versement du salaire à l'emprunteur. C'est ce qu'on appelle un crédit prélevé à la source. Cette formule permet de s'assurer que l'emprunteur ne dépense pas son argent à autre chose avant de payer ses mensualités. Le remboursement mensuel est fonction du montant du prêt (qui dépend lui-même du coût du logement et de l'apport de l'emprunteur), du taux d'intérêt et de la durée du crédit. Ces facteurs sont sensiblement influencés par la politique macroéconomique.
3. **On peut raisonnablement s'attendre à ce que l'emprunteur conserve son emploi pendant la durée du prêt**: Les banques s'intéressent de près à la sécurité de l'emploi de l'emprunteur, parce que c'est ce qui va déterminer l'aptitude de ce dernier à faire face aux échéances pendant toute la durée du prêt. Elles vont donc devoir déterminer si l'employeur de l'emprunteur risque de faire faillite et, dans ce cas, si l'emprunteur a de bonnes chances de retrouver un travail. C'est pour cette raison que les banques de nombreux pays africains en particulier préfèrent prêter à des fonctionnaires, car les administrations publiques ne font jamais faillite! Les banques ne seront guère prêtes non plus à prêter à des individus proches de la retraite. Elles voudront s'assurer que le prêt est remboursé avant que l'emprunteur ne cesse de travailler et en général seront réticentes à octroyer des crédits hypothécaires sur 20 ans à des individus de plus de 40 ans. Si elles acceptent de consentir un prêt, elles réduisent sa durée afin qu'il arrive à échéance avant que l'intéressé ne prenne sa retraite.
4. **L'emprunteur sera en mesure d'obtenir le titre de propriété sur l'habitation et celle-ci à une valeur correspondante au prêt demandé**: La principale caractéristique d'un crédit hypothécaire est qu'il est garanti par le bien qu'il sert à acquérir. Ainsi lorsque l'emprunteur contracte un prêt, il accorde à la banque une hypothèque ou un privilège de prêteur de deniers, qui permet à l'établissement de crédit, en cas d'arrêt du paiement des mensualités, par exemple à la suite d'une perte d'emploi, de prendre possession de l'habitation et de la vendre pour récupérer les montants dus sur le prêt. Le contrat de prêt ne peut donc exister que si l'emprunteur a un titre légal de propriété et peut le donner en garantie à la banque. Si l'emprunteur n'est pas juridiquement propriétaire du terrain, il ne peut pas s'en servir comme nantissement. Bien sûr, il s'agit là d'un contrat très précautionneux, mais c'est seulement si elle a cette assurance que la banque sera disposée à consentir un prêt important et sur une longue échéance. C'est pourquoi, il importe aussi que la valeur du logement soit au moins égale au montant du prêt, car si la banque doit le vendre, elle doit être sûre de récupérer au moins ce qui lui est dû.
5. **La récupération du bien est simple et facilitée par des lois sur les saisies et**

**expulsions rendues exécutoires par le système judiciaire:** La banque voudra aussi s'assurer qu'elle pourra reprendre possession du bien et que, le cas échéant, elle pourra faire appel au système judiciaire pour faire respecter la loi et expulser l'emprunteur défaillant. Dans certains pays, la procédure d'expulsion est soumise à des contraintes politiques, la justice est lente ou ne souhaite pas faire appliquer la législation et/ou les pouvoirs publics sont réticents à appliquer des lois qui entraîneront des troubles sociaux dans les cas où des emprunteurs doivent être légalement expulsés de leur logement pour se retrouver sans-abri. Dans un tel contexte, la banque aura du mal à croire que son contrat de crédit hypothécaire sera honoré. Lorsqu'elle estime qu'en cas de défaillance de l'emprunteur, elle aura du mal à reprendre possession du bien, elle pourrait décider de ne pas prêter du tout. D'après une étude de 2007, plus de 50 % des établissements financiers en Angola, en République démocratique du Congo, en Guinée et au Swaziland ne faisaient pas confiance au système judiciaire pour faire respecter les droits de propriété. Plus de 30 % de ces établissements au Botswana, au Burundi, au Rwanda, au Cameroun, en Mauritanie, en Ouganda et en Tanzanie n'avaient pas non plus confiance dans la justice pour faire valoir les droits de pro-

priété, ce qui fait gravement obstacle à l'activité de prêt. Si les pouvoirs publics se préoccupent généralement des sans-abri, les banques et les établissements financiers sont plus intéressés par l'application des droits de propriété et de la législation de forclusion qui leur permettront de récupérer l'argent qu'ils ont prêté. Compte tenu de ces risques, les banques seront amenées à facturer des taux d'intérêt ridiculement élevés ou à ne pas octroyer du tout de crédits immobiliers.

Seule une petite proportion de la population urbaine en Afrique peut répondre à toutes ces conditions. Même si le prêt hypothécaire permet d'étaler le coût élevé d'un logement sur une longue période, les mensualités restent trop importantes pour plus de 85 % de la population. Les banques ne peuvent pas accorder non plus de crédits hypothécaires à des personnes qui sont employées de façon informelle. Enfin, une des plus grandes contraintes pesant sur les marchés immobiliers est la médiocrité des régimes d'administration et d'enregistrement des terres, qui vont de pair, dans de nombreux pays africains, avec les systèmes coutumiers de détention des avoirs fonciers. Par exemple, au Rwanda, sur 7,7 millions de parcelles, seulement 80 000 sont assorties d'un titre officiel de propriété. Cela limite beaucoup le nombre de biens que les banques sont prêtes à prendre en garantie d'un crédit hypothécaire.

## LE FINANCEMENT DU LOGEMENT EN OUGANDA

Le secteur du financement du logement en Ouganda a connu une forte expansion, passant d'une seule institution fédérale à cinq banques commerciales (Housing Finance Bank, DFCU Bank, Stanbic Bank, Barclays, Standard Chartered) et à un établissement de dépôt offrant des microfinancements (Uganda Microfinance Limited). Le secteur est cependant peu développé par rapport aux besoins en logement du pays et a principalement desservi les revenus moyens à élevés. Le montant moyen des crédits hypothécaires consentis par les banques commerciales se situe entre 60 millions de shilling ougandais (34 000 dollars) et 80 millions de shilling ougandais (46 000 dollars), un montant trop élevé pour les bas salaires.

L'absence d'un financement adéquat du logement durant les 30 dernières années et la fragilité des conditions mises en place par les gouvernements successifs pour favoriser l'industrie de la construction du pays ont beaucoup handicapé le secteur privé formel, à tel point que sa contribution à la fourniture de logements a été relativement insignifiante.

Le microfinancement non bancaire est une nouveauté, soutenue en partie par la Fondation Stromme (un établissement de crédit aux entreprises) et Habitat for Humanity Uganda (travaillant en collaboration avec UGAFODE, l'agence ougandaise de développement)<sup>6</sup>

## L'aide de l'État au système de financement du logement

La troisième partie du système de financement du logement concerne les aides de l'État. Partout dans le monde, l'État fournit des aides pour que les systèmes de financement du logement bénéficient à une plus grande partie de leur population. Aux États-Unis, les subventions au logement pour la location et l'accès à la propriété constituent un élément fondamental du système financier. En Scandinavie, aux Pays-Bas et en Angleterre, le niveau élevé des aides de l'État a permis aux dynamiques secteurs du logement social et du logement coopératif de voir le jour et de perdurer. En principe, l'État peut jouer un rôle important de soudure, améliorant la capacité de financement des ménages à faible revenu de façon à leur permettre, avec un financement, d'accéder à un logement convenable fourni par le secteur privé.

Actuellement, l'Afrique du Sud a le système de subventions au logement le plus étendu du continent, dans lequel l'État joue un rôle prépondérant. La richesse relative de l'économie sud-africaine, alimentée chaque année par des recettes fiscales de plus en plus importantes, a permis une situation unique en son genre, à savoir que le gouvernement a pu fournir des logements gratuits et totalement subventionnés aux pauvres et aux bas salaires, qui représentent la majorité de la population sud-africaine. Le retour du pays à la démocratie a créé une situation politique dans laquelle l'État s'est vu dans l'obligation de restituer dans leurs droits ceux précédemment exclus de l'accession à la propriété par le régime de l'apartheid. Cependant, il s'agissait d'une situation unique. Aucun autre pays africain ne dispose actuellement des ressources fiscales disponibles en Afrique du Sud.

Le défi auquel les gouvernements sont confrontés, en Afrique et ailleurs, lorsqu'ils veulent apporter un soutien, est d'éviter que leurs efforts n'évincent le secteur privé. L'aide de l'État doit en fait permettre au secteur privé de donner plus facilement accès à un financement du logement abordable – elle ne doit pas inciter le secteur privé à s'abstenir de partici-

per. En fait, l'État a besoin de l'implication des banques et des autres acteurs du secteur financier, car il n'a pas assez de ressources pour répondre seul à tous les besoins. Les interventions de l'État peuvent faire une différence directement, par l'octroi de subventions, par différents types d'incitations (par exemple, au niveau de la fiscalité, de la production, du revenu, etc.), ou encore par l'imposition de règlements; ou indirectement, au travers de la politique macroéconomique au sens large.

## Les ménages se tournant vers le financement informel du logement

La dernière partie du système de financement du logement concerne les ménages qui répondent à leurs besoins de logement de manière informelle car ils n'ont accès ni à un logement formel construit par un promoteur immobilier, ni à un financement hypothécaire, l'aide de l'État n'étant pas suffisante. Bien que considérée comme « informelle », il s'agit de la partie essentielle du système de logement dans la plupart des pays africains. Moins de 15 % de la population étant en mesure d'obtenir un crédit hypothécaire, le reste trouve à se loger en dehors du système formel, par ses propres moyens et au cas par cas.

Les logements construits par leur propriétaire sont la forme la plus courante de production de logements en Afrique, et les habitants des villes africaines ont été eux-mêmes les principales sources de financement pour la production de logements. La situation constatée au Malawi est typique de celle rencontrée partout sur le continent.

En l'absence de toute réponse efficace et de grande portée aux pénuries de logements par l'État ou le secteur privé, et face à l'urgence de la situation, les ménages des villes africaines trouvent eux-mêmes les logements dont ils ont besoin. Les groupes à faible revenu, qui ont le moins de ressources, construisent leur logement dans des établissements informels. Plus de la moitié de la population de nom-



## LA SEGMENTATION DU MARCHÉ AU MALAWI

- On distingue clairement trois groupes de population ayant chacun des exigences très différentes en matière de logement et des besoins de financement du logement très divers :
- Le groupe des revenus moyens à élevés, qui achètent un terrain et construisent eux-mêmes ou achètent des maisons toutes construites dans des lotissements urbains viabilisés et régularisés. Ce groupe répond en général aux conditions requises pour obtenir des prêts hypothécaires ou alors économisera et construira progressivement jusqu'à avoir une structure pouvant servir de garantie à un prêt.
- Le groupe des revenus moyens inférieurs et faibles vivant dans les zones urbaines, qui louent un logement dans des établissements non planifiés et densément peuplés ou qui se procurent une parcelle de terrain (souvent non régularisée) et construisent progressivement sur une certaine période de temps. Ce groupe a besoin de crédits au logement non assortis de garanties, car leur mode d'occupation foncière n'a guère de chances d'être régularisé, ou bien d'un accès à des prêts de petits montants (pour la rénovation résidentielle) afin de pouvoir construire sur la durée.
- Le groupe des faibles revenus ou des agriculteurs de subsistance occupant des terrains coutumiers, qui construisent aussi progressivement, en fonction de leurs entrées de revenu saisonnières. Ce groupe doit avoir accès à des prêts pour l'achat de matériaux, car ses besoins en logement sont plus basiques et il devra construire par étapes, car ses revenus ne sont pas réguliers.<sup>7</sup>

breuses villes d'Afrique vit aujourd'hui dans des établissements informels. L'énorme stock de logements abordables existant dans ces établissements sont sans doute précaires, mal construits, de mauvaise qualité et mal desservis, mais, en abritant leur population active, ils ont permis aux villes de se développer et

de prospérer. Il est urgent d'améliorer ces établissements informels et de les transformer en quartiers mieux desservis et régularisés juridiquement, en les intégrant pleinement dans les villes où ils sont situés.

De nombreux enseignements peuvent être tirés de ce système d'autofourniture de logements. Celui-ci permet notamment de mieux comprendre les besoins en logement des citoyens pauvres et de mieux appréhender les moyens de contribuer à un fonctionnement plus efficace et plus équitable de leurs modes informels d'accès au logement. (*Voir Guide pratique no 2: Logements pour les faibles revenus*). Ces pratiques révèlent la vitalité de la mobilisation des ressources et de la collecte des intrants de base nécessaires à la construction par étapes d'un logement répondant aux besoins et à la capacité de financement de larges segments de la population. Il s'agit d'une démarche progressive, qui est tributaire des ressources et du temps disponibles ainsi que de l'offre de terrains, de matériaux de construction et de ressources financières. Le développement du financement immobilier non hypothécaire peut donc beaucoup contribuer à faire en sorte que cette offre soit suffisante et à appuyer les efforts faits par les intéressés eux-mêmes pour se procurer un logement. Ce sont là des aspects auxquels les pouvoirs publics doivent réfléchir lorsqu'ils étudient le développement du secteur financier, et notamment celui du financement du logement, dans leur pays. (*Voir la section de ce guide intitulée «Que faire lorsqu'un prêt hypothécaire n'est pas envisageable?»*)

L'objectif d'un système exhaustif de financement du logement est de diminuer le nombre de personnes qui n'ont d'autre choix que de répondre à leurs besoins de manière informelle, entièrement en dehors des systèmes officiels, en proposant un large éventail d'options concurrentielles. L'aide de l'État est indispensable à cet égard. Un bon système de financement du logement doit être plus efficace – c'est-à-dire plus simple, de meilleure qualité et plus rapide – que le système informel.

## OÙ LES ÉTABLISSEMENT FINANCIERS TROUVENT-ILS LES RESSOURCES NÉCESSAIRES AUX CRÉDITS IMMOBILIERS?

Pour les établissements financiers, les crédits immobiliers sont particulièrement difficiles à offrir parce qu'ils sont plus importants que la plupart des autres prêts et nécessitent une période de remboursement plus longue. Prêter de l'argent sur une longue période est beaucoup plus risqué pour le prêteur parce que les risques d'un défaut de remboursement par l'emprunteur sont plus grands, que la valeur du bien peut baisser dans une telle mesure qu'elle ne correspond plus à l'encours du prêt ou que l'inflation peut amputer le prêt de sa valeur. Les prêts à long terme bloquent également des quantités relativement importantes de capitaux sur de longues périodes, ce qui signifie que le prêteur n'est pas en mesure de prêter cet argent à d'autres personnes. Un des plus grands défis auxquels est confronté tout prêteur immobilier est de rassembler assez de ressources, ne serait-ce que pour être en mesure de consentir des prêts.

Les établissements financiers se définissent en fonction des modalités selon lesquelles ils se procurent les ressources nécessaires aux crédits immobiliers. En règle générale, on distingue quatre approches différentes :

- En tant qu'établissements de dépôt, les **banques** prêtent les fonds qui leur sont confiés par d'autres personnes.
- Les **établissements qui proposent des contrats d'épargne** sont des établissements de dépôt qui se spécialisent dans les prêts immobiliers, comme les sociétés d'épargne et de crédit immobilier.
- Les **banques de crédit hypothécaire** financent leurs portefeuilles de prêts en transférant aux investisseurs des titres émis sur le marché des capitaux.

- Moins fréquente en Afrique, la titrisation est un instrument important permettant aux prêteurs de recueillir des fonds et de transférer le risque. Elle est très couramment utilisée dans les pays disposant d'un secteur financier mature et bien développé, tels que les États-Unis, le Royaume-Uni et les pays de l'Union européenne.

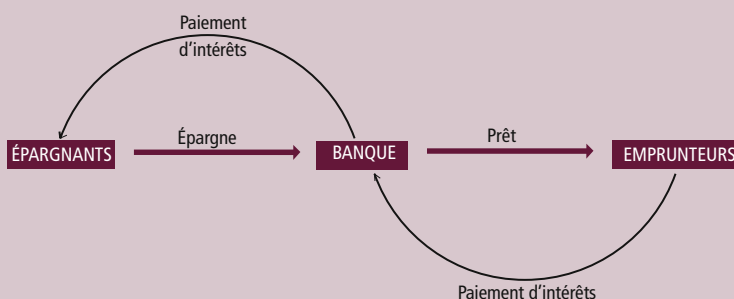
Ces différentes approches sont précisées ci-après.

### Les banques prêtent les fonds qui leur sont confiés par d'autres personnes

Un système financier repose sur le fait que, dans une économie, certains individus (les épargnants) disposent de plus de liquidités qu'ils n'en ont besoin, tandis que d'autres (les emprunteurs) ont moins de liquidités qu'il ne leur en faut. Le système achemine les fonds des épargnants vers les emprunteurs (voir graphique 2).

Lorsqu'un épargnant dépose ses fonds dans une banque, celle-ci lui verse une commission, dénommée **intérêts**. De même, lorsqu'un emprunteur obtient un prêt de la banque le remboursement est constitué par le capital, divisé en petites mensualités, et par les intérêts. Les intérêts sont les commissions facturées pour l'utilisation de ces fonds pendant la période considérée. La banque facture aux emprunteurs un taux d'intérêt supérieur à celui auquel elle rémunère les épargnants, de façon à couvrir ses coûts et à faire un bénéfice. La banque doit s'assurer que les emprunteurs remboursent leurs prêts afin que les épargnants puissent disposer de leurs fonds quand ils en

## GRAPHIQUE 2 : LES BANQUES ACHÈMENT LES FONDS DES ÉPARGNANTS VERS LES EMPRUNTEURS



ont besoin. Si un épargnant n'était pas sûr que son argent soit en sécurité à la banque, il ne l'y aurait pas déposé. Et si les épargnants n'avaient pas déposé leurs économies à la banque, la banque n'aurait pas de ressources pour consentir des prêts. La banque prêtant les fonds qui lui sont confiés par d'autres per-

sonnes, elle doit s'assurer de pouvoir récupérer les sommes en question.

Le financement du logement donne une toute autre dimension à ce processus, car le logement coûte cher. L'achat d'un logement achevé peut représenter entre deux et dix

## LES DIFFÉRENTS ÉLÉMENTS D'UN PRÊT

**Montant du capital:** c'est la somme que l'emprunteur emprunte au prêteur.

**Intérêts:** Il s'agit de la commission payée pour le service constitué par l'emprunt de l'argent. Il est calculé sur la base d'un pourcentage du montant du prêt en cours et payable sur une base mensuelle, avec une partie du montant du capital. Dans les pays où l'inflation est forte, les taux d'intérêt seront plus élevés afin que le remboursement n'ait pas une valeur moindre que celle qu'il avait au moment de l'emprunt.

**Nantissement ou garantie:** C'est ce que l'emprunteur donne au prêteur à titre de sûreté pour le cas où il ne serait pas en mesure de rembourser le prêt. Dans certains cas, la sûreté ou la garantie est l'habitation qui est financée. Dans d'autres, il peut s'agir de meubles, d'une automobile ou de tout autre bien de valeur et durable. La caractéristique majeure de la sécurité est qu'elle doit être convertible en cas de défaut de remboursement du prêt. Ainsi, si quelqu'un se trouve en défaut sur un prêt immobilier de 10 000 dollars, la valeur de la garantie doit être au moins équivalente au solde impayé du prêt, de façon à couvrir les pertes du prêteur.

**Acompte:** C'est la somme que l'emprunteur verse grâce à son épargne pour couvrir une partie du coût de l'emprunt. Elle prouve au prêteur que l'emprunteur dispose d'une certaine capacité financière, et qu'il est déterminé à effectuer l'investissement pour lequel il emprunte.

**Risque:** C'est l'incertitude ou la possibilité que les résultats attendus d'un investissement soient inférieurs à ce qui était prévu. Lorsque le risque est élevé, les prêteurs relèvent le taux d'intérêt associé à un prêt. Toutefois, le fait que le risque soit compensé par une sûreté peut faire baisser à son tour le taux d'intérêt.

fois le revenu annuel d'un ménage – ce qui est bien au-delà de la capacité d'épargne de la plupart d'entre eux. C'est pourquoi, la plupart des logements achevés sont financés au moyen d'un prêt (habituellement un crédit hypothécaire) que les emprunteurs remboursent en mensualités raisonnables au fil du temps. Là encore, la banque doit s'assurer que l'emprunteur rembourse son prêt afin que les dépôts des épargnants soient protégés. Si un ménage n'est même pas en mesure de payer les faibles montants à rembourser définis par le prêteur, il doit reconsidérer son achat. Il peut soit acquérir un logement plus petit et moins cher, soit louer, soit décider de construire lui-même sa propre habitation par étape, aussi rapidement ou aussi lentement qu'il pourra se le permettre. Diverses formes de financement immobilier sont conçues pour faciliter chacun de ces différents processus.

## Les institutions d'épargne contractuelle spécialisées dans l'épargne et le crédit immobilier

Les sociétés d'épargne et de crédit immobilier ont été créées en Angleterre au XVIII<sup>e</sup> siècle pour mobiliser l'épargne des ménages à revenu faible et moyen en vue expressément de la construction de logements. Dans ce premier modèle, une communauté était constituée pour former un club d'épargne – comme le *stokvel* ou *ROSCA* ou *tontine* que l'on retrouve dans les communautés africaines – dans lequel tous les membres déposaient une épargne pour le logement. Une fois par cycle, l'un des membres avait le droit de recevoir l'épargne du groupe et de l'utiliser pour son logement. Au fil du temps, le modèle a évolué et s'est institutionnalisé, et certaines sociétés d'épargne et de crédit se sont développées jusqu'à devenir des banques à part entière s'occupant de nombreux produits et pas seulement du logement. Les sociétés d'épargne et de crédit immobilier ont été très populaires dans la période qui a suivi l'indépendance dans de nombreux pays d'Afrique, mais la

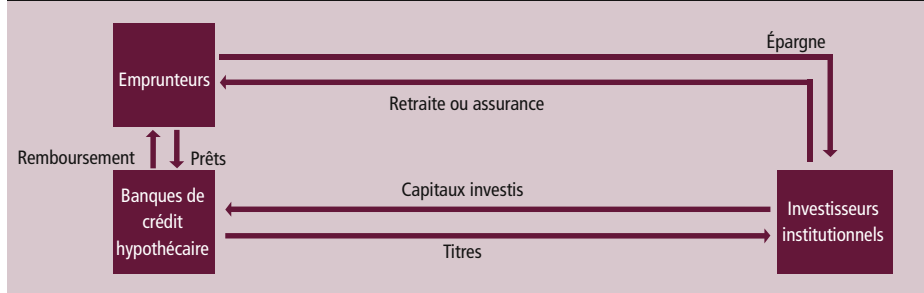
plupart d'entre elles n'ont pas survécu. La Botswana Building Society (BBS) est un exemple d'un établissement de ce type florissant qui ne s'est pas transformé en banque. En 2010, la BBS comptait un total de 4 912 détenteurs de prêts hypothécaires et de 104 785 titulaires de comptes d'épargne.

Le modèle actuel d'institutions d'épargne contractuelle a rencontré un large écho en Autriche, en France et en Allemagne, ainsi que dans certaines régions d'Afrique et d'Amérique latine. Dans ce cadre, les épargnants s'engagent par contrat auprès de l'institution à constituer une épargne pendant une période déterminée ou jusqu'à un montant déterminé, généralement à un taux d'intérêt fixe inférieur au taux du marché. Lorsque l'épargnant a rempli ses obligations contractuelles, il ou elle a droit à un prêt à taux fixe inférieur au taux du marché. Dans de nombreux cas, l'État soutient les opérations de ces institutions en accordant des primes à l'épargne et un traitement fiscal favorable. Le modèle de société d'épargne et de crédit immobilier existe toujours dans quelques pays – la Botswana Building Society en est un exemple.

Singapour a mis en place un modèle intéressant, dans le cadre duquel les affiliés au Central Provident Fund (Caisse centrale de prévoyance) sont autorisés à utiliser leur épargne obligatoire pour les acomptes et mensualités de remboursement (mais pas pour le paiement de loyers). Lorsque le montant qu'ils ont le droit d'emprunter est insuffisant pour le logement qu'ils envisagent, les emprunteurs obtiennent parfois un deuxième prêt hypothécaire d'une banque commerciale.

Bien sûr, la difficulté avec ce genre de régime est que le groupe d'épargnants est le même que le groupe d'emprunteurs, ce qui signifie que tout le monde ne peut pas emprunter en même temps. En outre, le choix des épargnants est limité – si leur situation change et qu'ils ont besoin des fonds qu'ils ont épargnés pour autre chose, il leur est très difficile de les sortir du système.

**GRAPHIQUE 2 : LES BANQUES DE CRÉDIT HYPOTHÉCAIRE ACHÈMENT LES FONDS DES INVESTISSEURS AUX EMPRUNTEURS**



## Les banques de crédit hypothécaire financent leurs portefeuilles de prêts en cédant des titres à des investisseurs

Les banques de crédit hypothécaire sont des établissements établis expressément pour consentir des prêts hypothécaires. Elles n'acceptent pas de dépôts, mais lèvent des capitaux en vendant des titres à des investisseurs (voir graphique 3), qui sont généralement eux-mêmes des établissements financiers de long terme, comme les caisses de retraite ou les compagnies d'assurance. Elles reçoivent les fonds économisés par tout un chacun, qui servent à acheter des produits d'assurance ou de retraite. Étant donné que ces produits ne deviennent matures qu'après une longue période, la compagnie d'assurance ou la caisse de retraite sait qu'elle peut investir dans un établissement ayant également des obligations à long terme. En général, les banques de crédit hypothécaire offrent des prêts hypothécaires à long terme à taux fixes.

Bien que les caisses de retraite soient une source d'épargne intérieure importante (parfois la seule de ce type) et idéale pour les besoins de financement à long terme des banques de crédit hypothécaire – notamment dans de nombreux pays de l'Union européenne – elles sont généralement réticentes dans toute l'Afrique à investir dans le financement

du logement. Les administrateurs qui gèrent les actifs de ces caisses et décident des investissements à réaliser estiment que le logement social constitue une activité à risque élevé et dont le taux de rentabilité est trop faible compte tenu de leurs plans d'investissement. Considérant que les investissements pour le financement du logement sont du ressort de l'État, ils ne manifestent guère d'intérêt pour leur rentabilité éventuelle.

Un des problèmes qui expliquent le manque d'intérêt des administrateurs pour les investissements dans le logement est le taux d'intérêt offert par les bons du Trésor. Lorsque l'État fixe le taux d'intérêt payable sur les bons du Trésor à un niveau trop élevé, les caisses de retraite investissent dans ces titres plutôt que de réaliser d'autres placements. Certains pays ont essayé de remédier directement à ce problème en réduisant les taux des bons du Trésor, souhaitant réorienter ainsi l'investissement vers des secteurs plus productifs, comme le logement. D'autres ont également adopté une législation qui oriente activement les investissements vers des secteurs stimulant l'économie locale. En Namibie, les pouvoirs publics ont récemment modifié la réglementation obligeant les caisses de retraite à placer au moins 5 % de leurs avoirs dans des actifs locaux non cotés. Le Régime national de retraite de la Zambie est en train de négocier avec les banques commerciales un accord aux termes duquel il déposera une partie importante des fonds auprès des banques à condition que celles-ci développent une gamme de produits

### UN EXEMPLE D'UN PORTEFEUILLE DE PRÊTS TITRISÉS

<p>La banque ABC conclut des accords de prêt avec 50 familles de la province. Chaque prêt est de 20 000 dollars et prévoit un remboursement mensuel de 2 000 dollars.</p>	<p>La banque ABC regroupe les 50 prêts en un même portefeuille qu'elle cède à un véhicule ad hoc. À partir de moment-là, la banque ABC n'a plus de droits sur le flux de remboursements liés à aucun des prêts, mais dispose des fonds reçus en contrepartie de la cession pour pouvoir consentir de nouveaux prêts.</p>	<p>Le véhicule ad hoc invite les investisseurs à acquérir une fraction du portefeuille d'actifs titrisés. Chaque titre donne à l'investisseur un droit à une partie des flux financiers générés par le portefeuille.</p>	<p>Pour encourager les investisseurs à faire des investissements et faciliter ce processus, certains gouvernements garantissent aux investisseurs la rentabilité de leurs placements.</p>

financiers adaptés pour les affiliés des caisses de retraite.

Les banques de crédit hypothécaire peuvent également lever des capitaux sur les marchés financiers, mais c'est une pratique moins courante en Afrique car les marchés boursiers africains sont de petite taille selon les normes internationales.

## La titrisation est une autre façon pour les prêteurs de lever des capitaux

La titrisation élargit la portée du modèle de financement des banques de crédit hypothécaire, en constituant des portefeuilles de crédits hypothécaires et en vendant les titres représentatifs de ces portefeuilles à des investisseurs institutionnels. Le système est devenu populaire aux États-Unis et au Royaume-Uni et est le principal mécanisme de financement des prêts au logement dans ces pays. Il fonctionne comme suit : une banque regroupe au sein d'un même portefeuille une série de prêts qu'elle a consentis et cède ensuite ce portefeuille (y compris les obligations de remboursement correspondantes de tous les emprunteurs) à une institution intermédiaire – un véhicule ad hoc – qui en finance le prix d'achat en plaçant des titres auprès d'investisseurs. Sur ce « marché hypothécaire secondaire », les in-

vestisseurs reçoivent des « titres adossés à des créances hypothécaires » et sont rémunérés par une partie des flux financiers générés par le portefeuille.

L'intérêt de cette opération est que les prêteurs peuvent accorder des prêts sans se préoccuper de l'échéance : ils revendent juste ces prêts regroupés en un portefeuille à un véhicule ad hoc. Cela règle le problème de liquidité auquel les banques sont souvent confrontées avec les crédits hypothécaires à long terme, en assurant aux prêteurs un flux de trésorerie stable permettant de générer davantage de prêts, alors que le véhicule ad hoc récupère tous les droits aux remboursements sur les prêts contenus dans le portefeuille. Bien sûr, le risque pour l'investisseur est que l'emprunteur ne rembourse pas son prêt à l'avenir. C'est pourquoi, il cherchera activement à obtenir des informations sur la qualité des prêts contenus dans le portefeuille avant d'accepter de l'acheter. Aux États-Unis, l'État a mis en place un régime de garanties afin de protéger le capital des investisseurs et de veiller à ce que ceux-ci continuent d'injecter des fonds dans le système.

En principe, la titrisation est un mécanisme parfait lorsqu'il fonctionne, car elle règle les deux plus gros problèmes que toute banque peut avoir : la liquidité (c'est-à-dire avoir suffisamment de fonds pour être en mesure de continuer à prêter) et les risques (la possibilité

## LA TITRISATION ET LA CRISE DES SUBPRIMES

Si la titrisation a été un outil important et utile pour faire face aux problèmes de liquidité et de risque, elle a également été le ferment de la crise des subprimes qui a déclenché la crise économique mondiale de 2009 et 2010.

L'aspect le plus important du processus de prêt, celui qui permet à un établissement financier de consentir un crédit, est la confiance dans la capacité de remboursement de l'emprunteur. Pour acquérir cette confiance, le prêteur discute avec l'emprunteur, examine les documents attestant de ses revenus et de ses dépenses (et de sa capacité à faire face aux remboursements mensuels) et parfois aussi évalue le logement à l'achat duquel le prêt est destiné afin de s'assurer qu'il est d'une valeur égale ou supérieure au montant prêté. C'est seulement sur la base de l'ensemble de ces informations qu'un prêteur peut être convaincu que l'emprunteur sera en mesure d'honorer ses obligations de remboursement.

Cependant, d'aucuns sont d'avis que la capacité d'un emprunteur à rembourser n'est pas toujours discernable sur le papier. Un emprunteur peut avoir des membres de sa famille qui lui envoient régulièrement de l'argent (transferts de fonds) ou peut exercer une activité informelle ou rémunérée en liquide. Il peut donc avoir les moyens de rembourser le prêt avec ce revenu informel mais, sans preuve écrite, sa demande peut être refusée. Pour remédier à ce problème, des mesures ont été adoptées aux États-Unis qui permettaient aux prêteurs d'accorder des crédits sans que tous les renseignements normalement requis soient fournis, en appliquant un taux d'intérêt plus élevé sur ces prêts.

Normalement, étant donné que l'octroi de prêts dépend du remboursement, les prêteurs n'auraient pas accepté un tel risque – aucun taux d'intérêt ne pouvant être suffisamment élevé pour couvrir le risque découlant du fait qu'un individu mente sur ses revenus et ne soit pas en mesure de rembourser un prêt qui lui a été accordé. Cependant, comme ils avaient la possibilité de titriser leurs portefeuilles de prêts, ils ont pu cacher les prêts les plus risqués dans l'ensemble plus large et plus sain des prêts ayant un meilleur profil de risque. Au fil du temps, ils sont devenus de moins en moins prudents quant à la capacité de remboursement des emprunteurs puisqu'ils n'étaient plus responsables du recouvrement des créances. Les risques associés aux portefeuilles d'actifs titrisés se sont ainsi accrus sans que les prêteurs s'en rendent compte. Lorsque les investisseurs qui avaient acheté des titres adossés à des créances hypothécaires ont pris conscience de la gravité de la situation, il était trop tard : les prêts avaient déjà été accordés et les emprunteurs étaient devenus défaillants.

Le risque de la titrisation est qu'elle rend le prêteur moins soucieux de la capacité de remboursement à long terme de l'emprunteur puisqu'il cède le risque de non-paiement à l'investisseur.

d'un défaut de paiement). Dans l'accord de titrisation, le prêteur devient un 'originateur', cédant des créances au véhicule ad hoc et à l'investisseur. Le véhicule ad hoc assume les risques du portefeuille de crédits hypothécaires et les investisseurs peuvent ainsi proposer des financements. Bien sûr, pour titriser des créances, le prêteur doit en avoir créé assez pour pouvoir constituer un portefeuille suffisamment sain et diversifié pour attirer un investisseur. Seuls les prêteurs disposant de bons antécédents peuvent donc passer à l'étape de la titrisation. Celle-ci ne constitue pas une

source de financement de nouveaux prêts. Les fonds générés par la titrisation doivent servir à financer la croissance, une fois qu'un portefeuille de prêts a été constitué.

Le système n'est pas sans risques. Entre 2007 et 2010, les difficultés du secteur américain et britannique de la titrisation ont menacé de détruire l'économie du monde entier et ont plongé de très nombreux pays dans une récession extrêmement grave.

Le principal facteur pris en compte par une banque pour déterminer si elle accorde ou non

## COMMENT LES BANQUES ÉVALUENT-ELLES LA CAPACITÉ FINANCIÈRE DES EMPRUNTEURS?

un prêt est l'existence d'un revenu suffisant et régulier du ménage. Lorsque la plupart des apporteurs de revenu dans un ménage occupent des emplois réguliers dans le secteur formel, il est plus facile de déterminer les revenus actuels et même les revenus futurs. Mais, dans la plupart des pays africains, les revenus informels et irréguliers des ménages urbains pauvres peuvent être assez difficiles à évaluer. Dans nombre de ménages pauvres, il y a plus d'un apporteur de revenus et plus d'une source de revenus. Certains de ces revenus peuvent provenir d'emplois dans le secteur informel et dans de petites entreprises et il peut n'y avoir aucune preuve documentaire de ces revenus (comme un bulletin de salaire). En outre, il est de la nature des emplois du secteur informel (et de la pauvreté en général) que les revenus fluctuent et que des crises surviennent, ce qui peut rendre très instable le montant des ressources disponibles. Dans ces conditions, les établissements financiers formels auront du mal à déterminer le revenu d'un ménage.

Les prêteurs appliquent généralement trois critères pour déterminer combien un ménage est en mesure de rembourser :

- Le critère du pourcentage du revenu mensuel. La règle empirique pour un ménage à faible revenu est d'estimer qu'entre 20 % et 30 % du revenu mensuel peuvent être consacrés au remboursement du prêt immobilier. Plus le revenu du ménage est faible, plus le pourcentage qu'il peut consacrer au logement se réduit, puisque tout ménage, quelle que soit sa situation, a des charges fixes (nourriture, eau, vêtements, frais de scolarité) qu'il ne peut pas éviter.
- Le critère des dépenses effectives (notamment les dépenses courantes de location ou de logement) qui sont à déduire du revenu mensuel. Il est plus précis, car il tient compte du revenu et des dépenses d'un ménage et reflète donc mieux ses réalités économiques particulières. Toutefois, il n'est pas simple à appliquer. Les dépenses peuvent varier d'un mois à l'autre et il y a souvent des coûts inattendus qui ne peuvent pas être pris en compte.
- Le critère de la capacité financière, qui est testée au moyen d'une période probatoire d'épargne avant de consentir le prêt. Certains prêteurs ont pris conscience du fait que les revenus et les dépenses des ménages ne sont ni réguliers ni transparents et que certains d'entre eux trouvent souvent des moyens créatifs de rembourser les prêts. Pour déterminer la capacité financière, le prêteur convient avec le ménage d'un plan d'épargne auquel celui-ci doit se tenir pendant au moins six mois. Pendant cette période, le prêteur suit la performance du ménage sur le plan des paiements : Sont-ils effectués en temps voulu tous les mois? Sont-ils acquittés intégralement chaque mois? Comment le ménage fait-il face à cette obligation de paiement régulière? À la fin de la période, si le ménage a bien géré la situation, la banque peut consentir le prêt, avec la garantie supplémentaire de la cagnotte confortable constituée par le ménage.

Le problème avec le système du crédit hypothécaire est qu'il ne fonctionne que pour



## QUE FAIRE QUAND UN CRÉDIT HYPOTHÉCAIRE N'EST PAS ENVISAGEABLE?

une petite minorité de la population. Une étude établie à la demande du FinMark Trust dans 12 pays d'Afrique a révélé que moins de 10 % des populations locales sont admissibles à un financement hypothécaire, et ce avant même de savoir si le logement est abordable. Les obstacles qui entravent l'accès au crédit hypothécaire partout en Afrique sont notamment les suivants :

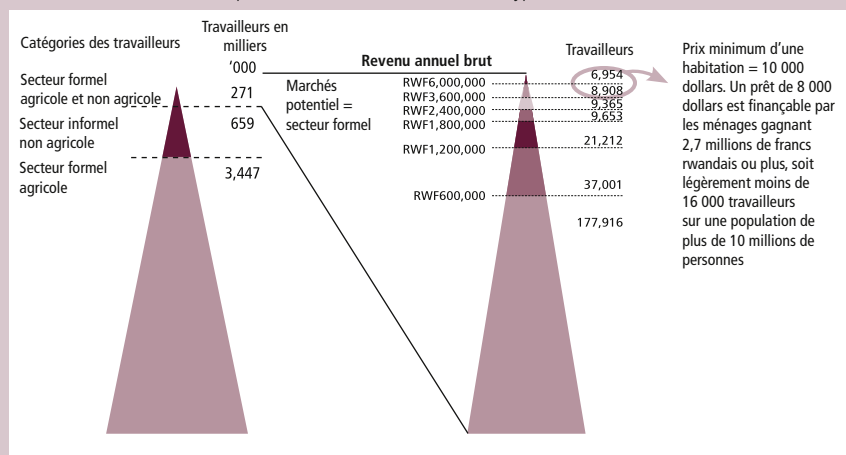
- Les emprunteurs doivent avoir un emploi stable et officiel. Dans l'ensemble des villes d'Afrique sub-saharienne, seulement 64,5 % de la population de plus de 15 ans exercent un emploi.
- Ceux qui ont un emploi formel doivent gagner assez pour rembourser le prêt du montant requis pour l'achat d'un logement. Plus de 50 % des ménages sur le continent africain gagnent moins de 1 dollar par jour. Seulement 3 % environ de la population totale en Afrique dispose d'un revenu suffisant pour lui permettre de financer un crédit hypothécaire.
- Pour qu'un prêt hypothécaire fonctionne, le bien doit légalement pouvoir servir de garantie. Dans la plupart des villes africaines, le système de gestion foncière est seulement en train d'être mis en place et de nombreuses habitations sont construites sur des terrains pour lesquels il n'existe pas de titres de propriété et qui ne sont même pas recensés dans un registre officiel. Au Rwanda, par exemple, sur les 7,7 millions de parcelles, seules 80 000 sont assorties d'un titre de propriété formel. Lorsque le titre de propriété existe, les systèmes de transfert existants sont si complexes et demandent tellement de temps que le transfert formel devient très onéreux et hors de portée de la majorité. La Zambie, par exemple, dispose d'un registre foncier unique basé à Lusaka. Tous les documents de transfert doivent être signés par le conservateur à Lusaka, quelle que soit la partie du pays qu'ils concernent. Une étude réalisée par la Banque mondiale a montré que l'Afrique sub-saharienne détient le record mondial du temps et du coût nécessaires pour enregistrer une hypothèque et transférer un titre de propriété : dans les pays de la région, il faut en moyenne 95,6 jours pour enregistrer légalement un terrain pour un coût d'un peu plus de 8 % de la valeur du bien. En Angola, l'enregistrement légal d'un terrain prend 334 jours et a un coût représentant 11,6 % de la valeur totale du bien. Dans la province de Lagos au Nigéria, les frais de transfert (y compris l'impôt sur les plus-values et les droits d'enregistrement) sont fixés à 19 % de la valeur du bien, en baisse par rapport au pourcentage antérieur qui était de 30 %. En Égypte, à l'inverse, les coûts d'enregistrement d'une hypothèque et de transfert d'un bien sont fixés à 0,7 % de sa valeur, et les frais d'inscription hypothécaire sont plafonnés à environ 360 dollars.
- Les emprunteurs doivent avoir un compte bancaire. Bien qu'il s'améliore, l'accès aux services financiers dans toute l'Afrique est encore limité. Dans les pays d'Afrique australe à revenu intermédiaire (Afrique du Sud, Botswana, Namibie), environ 50 % des adultes ont un compte bancaire, alors que dans les pays d'Afrique de l'Est à faible revenu (Kenya, Tanzanie, Ouganda, Zambie), le pourcentage des titulaires de comptes bancaires est inférieur à 20 %. Pour l'utilisation des produits bancaires, ces pourcentages sont beaucoup plus faibles.
- Les banques doivent offrir des crédits hypothécaires. En raison des enjeux représentés par ces crédits (les banques doivent être en mesure de prêter des sommes importantes qui seront remboursées sur une longue période), il n'y a que peu

## L'ACCÈS AUX SERVICES FINANCIERS EN AFRIQUE

Zambie : « Peu de travailleurs indépendants gagnent suffisamment pour avoir droit à un prêt immobilier. Les 16 % de l'ensemble des Zambiens ayant un emploi formel (2,2 millions) constituent donc le marché potentiel ... Parmi eux, 40 % n'ont pas actuellement de compte bancaire. »<sup>8</sup>

Kenya : « ... moins de 10 % de la population réunissent traditionnellement les conditions requises pour bénéficier de crédits hypothécaires des organismes de financement du logement, la majorité des Kenyans étant exclus du fait de leurs faibles revenus. Les emprunteurs sont généralement des particuliers ayant un patrimoine net important ... »<sup>9</sup>

Rwanda : « ... sur les 270 000 personnes ayant un emploi formel, seules environ 50 000 gagnent plus de 1,2 million de francs rwandais (2 000 dollars) par mois. ... le revenu de la majorité des Rwandais se situe au-dessous du niveau où ils peuvent obtenir un financement hypothécaire sur le marché formel. »<sup>10</sup>



Mozambique : « ... un ménage doit avoir un revenu net mensuel de 48 000 meticais mozambicains (1 900 dollars) pour emprunter 40 000 dollars sur une période de 20 ans afin d'acheter un petit appartement dans les quartiers les moins attractifs de la ville cimetière de Maputo. ... C'est plus que les revenus de base nets d'un couple de médecins expérimentés travaillant pour le système national de santé. »<sup>11</sup>

Tanzanie : « ... près de 70 % de la population ont un revenu mensuel inférieur à 200 000 shilling tanzaniens (150 dollars) et n'ont donc pas les moyens de contracter des crédits hypothécaires immobiliers classiques; et il est peu probable que les 47 % disposant d'un revenu mensuel inférieur à 50 000 shilling tanzaniens (38 dollars) puissent financer un prêt immobilier de quelque type que ce soit, si seul le revenu courant est pris en compte. Pas moins de 28 % de la population adulte ne déclarent pas ou ne peuvent pas déclarer de façon fiable leur revenu personnel. »<sup>12</sup>

Éthiopie : « ... pour les trois groupes de revenu les plus bas (tous ceux se situant au-dessous de 700 birrs éthiopiens par mois, qui représentent au moins 60 % de la population, il n'est pas possible de financer le coût de la construction d'une très petite maison construite de façon simple, même avec un prêt à 5 % sur 20 ans sans versement de départ. Seul le tiers supérieur de la population est à même de supporter le coût réel d'une maison modeste ou de meilleure qualité. Cependant, un ménage à faible revenu peut être en mesure de construire lui-même une petite maison sur une parcelle viabilisée. Pour la plupart des ménages à faible revenu la location est vraiment la seule option, et même celle-ci ne sera possible qu'avec une subvention importante du coût effectif du logement. »<sup>13</sup>

d'investisseurs disposés à proposer ce type de financement en Afrique. Bien que leur nombre soit aussi en progression, ils sont surtout concentrés dans les capitales et ne sont pas systématiquement présents à l'intérieur de tous les pays. C'est en Afrique du Sud et en Namibie que se trouvent les marchés hypothécaires les plus importants d'Afrique, avec une dette hypothécaire représentant un peu plus de 40 % du PIB pour le premier pays et environ 20 % pour le deuxième. La dette hypothécaire en pourcentage du PIB est de 15 % au Maroc et d'environ 12 % en Tunisie. Dans tous les autres pays, toutefois, la part du marché hypothécaire est encore négligeable – moins de 5 % – et, si les premiers signes d'un développement sont perceptibles, l'activité reste encore limitée.

Les études établies à la demande du FinMark Trust ont conclu qu'en Angola le secteur bancaire formel était réticent à se lancer sur le marché du financement du logement, et une étude nationale publiée en 2005 a montré que moins de 2 % des investissements des ménages dans le logement étaient financés par des banques. En Éthiopie, les crédits immobiliers ne représentent qu'un faible pourcentage des prêts : seulement 4 % du portefeuille national de prêts à l'heure actuelle. Les crédits hypothécaires sont extrêmement limités au Ghana : seulement 85 nouveaux prêts de ce type ont été consentis en 2004. En Ouganda, moins de 1 % de la population a accès à des crédits hypothécaires de banques commerciales. Au Rwanda, 3 000 à 4 000 personnes bénéficient actuellement de crédits hypothécaires, alors que les estimations indiquent que près de 25 000 à 30 000 personnes auraient la capacité financière requise par les banques pour emprunter.

Avec une grande majorité des populations africaines incapable d'accéder à des financements hypothécaires pour une raison ou une autre, d'autres formes de financement du logement doit être fournies (voir tableau 1). Trop souvent, les gouvernements font l'erreur de penser que lorsque le financement hypothécaire sera disponible dans leur pays leurs problèmes de financement du logement se-

« Dans la plupart des pays émergents, moins de 30 % des ménages peuvent accéder à un crédit hypothécaire pour acheter la moins chère des unités construites par un promoteur immobilier, et ce pour les raisons suivantes :

- les prix de l'immobilier sont élevés;
- des taux d'intérêt réels de 10% et plus, avec un amortissement sur quelques années, aboutissent à de fortes mensualités que les personnes à faible revenu ne peuvent souvent pas se permettre;
- l'absence de financements de longue durée crée un risque de taux d'intérêt et limite l'offre de crédits hypothécaires;
- les systèmes formels coûteux concernant les droits de propriété, le développement de l'utilisation des terres et les taxes sur le transfert de propriété font basculer des familles dans le secteur informel et contribuent à limiter la demande de crédits hypothécaires;
- l'instabilité du revenu des ménages rend la dette à long terme risquée pour les prêteurs et peu attrayante pour nombre de familles; et
- dans ces conditions, la plupart des ménages construisent étape par étape, pièce par pièce. »<sup>14</sup>

ront résolus. Le financement hypothécaire est important, mais il ne sera utile que pour une fraction de la population dans tous les pays.

Les prêts non hypothécaires sont généralement d'un montant moins important que les crédits hypothécaires et sont remboursables sur une plus courte période. Comme ils ne sont pas garantis par des biens, ils sont aussi généralement assortis d'un taux d'intérêt plus élevé. Compte tenu de la conjugaison de taux d'intérêt plus élevés et de périodes de remboursement plus courtes, les prêts non hypothécaires peuvent paraître plus chers que les crédits hypothécaires, mais le plus faible montant du prêt rééquilibre les choses.

On distingue généralement deux types de prêts formels au logement sans hypothèque : les prêts adossés aux pensions de retraite et les microcrédits immobiliers.

TABLEAU 1: COMPARAISON DES DIFFÉRENTS TYPES DE PRÊTS IMMOBILIERS

	CRÉDIT HYPOTHÉCAIRE	PRÊT GARANTI PAR UNE PENSION DE RETRAITE	MICROCRÉDIT IMMOBILIER	FINANCEMENT INFORMEL
PRINCIPALES CARACTÉRISTIQUES	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Grand emprunt garanti par le bien qu'il sert à acheter</li> <li>- Long délai de remboursement – jusqu'à 30 ans</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Prêt de taille moyenne garanti par l'épargne accumulée par l'emprunteur dans sa caisse de retraite</li> <li>- Délai de remboursement moyen – 20 ans maximum</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Petits prêts, généralement non garantis</li> <li>- Délai de remboursement court – 5 ans maximum</li> <li>- Taux d'intérêt élevé parce que le prêt n'est pas garanti</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Épargne ou prêts de très faibles montants, généralement non garantis</li> <li>- Délai de remboursement indéterminé</li> <li>- Taux d'intérêt très élevé, ou sans taux d'intérêt selon le prêteur</li> </ul>
MARCHÉ CIBLE/ CONDITIONS EXIGÉES DES CLIENTS	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Adultes de plus de 18 ans ayant de bons antécédents de crédit</li> <li>- Preuve du revenu: 6 mois de relevés bancaires</li> <li>- Emploi stable : le prêt doit être remboursé avant la retraite</li> <li>- Revenu minimum applicable</li> <li>- L'emprunteur doit être en mesure d'obtenir le titre légal de propriété</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Adultes de plus de 18 ans ayant de bons antécédents de crédit</li> <li>- Membres d'une caisse de retraite ayant une épargne suffisante, 60-80 % de celle-ci devant suffire à garantir le prêt souhaité</li> <li>- Preuve du revenu</li> <li>- Un emploi stable – le prêt doit être remboursé avant la retraite</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Adultes de plus de 18 ans, pas d'âge maximum</li> <li>- Preuve du revenu : salaires, retraite, ou autre</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Relation avec le prêteur</li> </ul>
AVANTAGES	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Un grand emprunt remboursable sur une longue période devient abordable sur une base mensuelle.</li> <li>- La propriété en tant que garantie réduit le taux d'intérêt facturé.</li> <li>- L'emprunteur dispose dès le départ d'une habitation totalement achevée.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Accessible dans des situations où le bien n'est pas légalement enregistré.</li> <li>- La retraite en tant que garantie réduit le taux d'intérêt facturé.</li> <li>- En cas de défaillance, l'emprunteur garde son habitation.</li> <li>- Habitation construite en plusieurs étapes.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Très souple et adapté aux besoins de l'emprunteur et à ses capacités.</li> <li>- Le processus de logement peut se faire par étapes, en fonction de la capacité financière de l'emprunteur.</li> <li>- Moins cher qu'un petit crédit hypothécaire si l'emprunteur peut gérer le processus de construction par étape.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Très souple et adapté aux besoins de l'emprunteur et à ses capacités.</li> </ul>
INCONVÉNIENTS	<ul style="list-style-type: none"> <li>- La part des intérêts dans l'amortissement du prêt devient significative lorsque le délai de remboursement est long.</li> <li>- La demande d'un acompte important peut rendre le prêt inabordable.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Le montant du prêt dépend de l'épargne retraite de l'affilié : les affiliés plus âgés sont donc favorisés.</li> <li>- En cas de défaillance, l'emprunteur perd ce qu'il a épargné pour la retraite.</li> <li>- Le processus de logement doit se faire par étapes.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Les crédits non garantis sont assortis de taux d'intérêt relativement élevés.</li> <li>- Le processus de logement doit se faire par étapes.</li> <li>- L'absence de conseils en matière de construction pourrait nuire à la qualité des travaux.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Les prêteurs non réglementés peuvent exploiter les emprunteurs avec des taux d'intérêt élevés, des pratiques de recouvrement douteuses, etc.</li> <li>- Le processus de logement doit se faire par étapes.</li> </ul>
DISPONIBILITÉ EN AFRIQUE	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Limitée à moins de 10 % de la population urbaine au total</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Limitée à quelques pays</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Généralisée, soit en tant que tels, soit sous la forme de microcrédits généraux</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Généralisée</li> </ul>

**Les prêts adossés aux pensions de retraite** sont des prêts garantis par la pension constituée par l'emprunteur dans sa caisse de retraite. Seuls les emprunteurs qui versent depuis un certain temps des cotisations à cette caisse sont admissibles à ce type de prêt et la valeur de celui-ci dépend du montant déjà épargné. Ce système fonctionne bien dans les zones où l'acquisition d'un titre formel de propriété est limitée : un prêt adossé à la pension de retraite peut être utilisé pour un bien qui n'est pas légalement enregistré car ce bien ne sert pas de garantie. Toutefois, seuls les emprunteurs officiellement salariés et membres d'une caisse de retraite y ont accès, ce qui réduit sensiblement le nombre de bénéficiaires.

Malheureusement, les prêts garantis par les pensions de retraite ne sont pas un produit courant en Afrique. Assez répandus en Afrique du Sud et proposés également en Namibie, ils ne sont pas proposés dans beaucoup d'autres pays.

**Les microcrédits immobiliers** sont des prêts non garantis émis par des microprêteurs ou d'autres établissements financiers et utilisés à des fins de logement. Très développé en Amérique latine et en Asie du Sud, le secteur du microcrédit immobilier formel ne fait qu'émerger en Afrique. Ces crédits servent à financer des travaux d'amélioration étape par étape de l'habitation d'un ménage. Ils peuvent être d'un montant aussi faible que les capacités de paiement de l'emprunteur l'exigent, mais ils ne peuvent dépasser une certaine taille (étant donné qu'il n'y a pas de garantie, le prêteur ne peut pas risquer de prêter trop) et il n'y a généralement pas de limite au nombre de microcrédits qui peuvent être souscrits, à condition que le précédent ait été remboursé. Les microcrédits immobiliers sont donc appropriés pour un très large segment de la population et les prêteurs intervenant dans ce secteur ont aussi généralement une bonne idée de la façon dont les personnes employées de façon informelle gagnent leurs revenus, ayant développé des systèmes et des processus leur permettant de rester en contact avec ces groupes de travailleurs. Enfin, les microcrédits immobiliers étant généralement non assortis d'une garantie, ils ne nécessitent pas que le ménage

ait un titre légal de propriété du bien dans lequel il investit, ce qui résout le problème d'enregistrement des titres rencontrés dans la plupart des villes africaines.

Le crédit hypothécaire étant un produit si difficile à développer et à proposer, de nombreux prêteurs à travers l'Afrique se lancent sur le marché des microcrédits immobiliers. Même les microprêteurs bien établis dans le secteur des prêts aux entreprises petites et moyennes et des micro-entreprises cherchent à renforcer leur activité de microfinancement immobilier, en tant que nouvelle ligne de produits.

**Le financement informel** répond à un projet formé par les ménages. Lorsque le financement formel est soit indisponible soit inaccessible, les ménages n'en doivent pas moins trouver un moyen de financer leurs besoins en logement. L'approche du financement progressif est très semblable à celle du microcrédit immobilier, sauf que le financement obtenu, que ce soit grâce à l'épargne ou à des emprunts à la famille ou à des amis, est généralement encore plus faible que celui correspondant en général à un microcrédit immobilier formel. Dans certains cas, les ménages épargnent des matériaux plutôt que du liquide. Quand ils ont un peu d'argent, ils peuvent acheter quelques briques, un sac de ciment, un cadre de fenêtre ou un robinet et les mettre en réserve. Au fil du temps, ils seront en mesure de rassembler assez de matériaux pour commencer la construction de la maison. Bien sûr, il s'agit d'une façon de procéder plus risquée : le ménage doit mettre en sécurité les matériaux de construction accumulés afin de s'assurer qu'ils ne sont pas volés ou, plus important encore, les protéger contre les intempéries.

## Qu'entend-on par taux d'intérêt?

Prêter de l'argent représente un service. Pour que les établissements de crédit soient en mesure de proposer ce service ils doivent percevoir une commission. Cette somme couvre les coûts que le prêteur encourt pour obtenir les fonds qu'il prête, ses coûts administratifs de gestion et un montant estimatif destiné à faire

face au risque de défaillance de l'emprunteur. Il s'agit des **intérêts**.

Les intérêts sont exprimés en taux – calculés sous la forme d'un pourcentage du montant total du capital emprunté – et payables sur une base mensuelle. Les intérêts dont est assorti un prêt sont un élément important pour déterminer la capacité de remboursement des emprunteurs potentiels.

Les pouvoirs publics tentent parfois de contraindre les établissements de financement du logement à proposer de faibles taux d'intérêt de façon que les personnes à revenu modeste puissent emprunter. Cette politique devient problématique lorsque les taux d'intérêt sont maintenus à un si bas niveau que les banques ne sont plus en mesure de couvrir leurs coûts et de faire des profits suffisants pour être incitées à continuer de fournir ce service. Dans ce cas, elles pourraient décider d'opérer dans un segment différent du marché qu'elles jugent plus rentable.

Pour susciter une baisse des taux d'intérêt, les autorités peuvent aussi essayer de réduire le coût pour les banques de l'accès aux fonds qu'elles prêtent. Lorsque les banques collectent de l'épargne ou des dépôts, la loi exige qu'elles en détiennent une partie en réserve. Cette obligation vise à assurer qu'elles aient toujours assez de ressources pour permettre aux épargnants de récupérer leur argent s'ils en ont besoin. Les banques doivent donc, dans ces conditions, contracter des emprunts auprès de la Banque centrale lorsqu'elles veulent octroyer des prêts. La Banque centrale, qui est une institution publique, applique également des intérêts sur ses prêts – c'est ce qu'on appelle « le taux directeur ». Lorsque les autori-

tés réduisent le taux directeur, le coût d'accès par le prêteur aux fonds nécessaires pour octroyer des prêts s'en trouve diminué et le taux d'intérêt que les banques appliquent alors sur ces prêts peut également être moindre.

Les taux d'intérêt varient souvent au cours de la période d'amortissement d'un prêt. En règle générale, ce sont la politique macroéconomique et les décisions de la Banque centrale qui entraînent ces variations et la plupart des banques surveillent attentivement les activités du « Comité de politique monétaire ».

La probabilité qu'un taux d'intérêt soit modifié est, bien sûr, plus grande pour un prêt hypothécaire de longue durée que pour un microcrédit à court terme. Quand les taux d'intérêt baissent les obligations mensuelles des emprunteurs diminuent, ce qui est une bonne chose. Mais, lorsqu'une hausse des taux d'intérêt intervient, elle peut engendrer de graves problèmes pour l'emprunteur, qui doit rapidement trouver plus d'argent pour répondre à ses obligations de paiement mensuelles. Pour éviter qu'une telle situation ne se produise, les banques peuvent proposer des prêts assortis de taux d'intérêt fixes. Au début de l'emprunt, elles conviennent avec l'emprunteur que le taux d'intérêt restera fixe pendant une période de temps déterminée – quoi qu'il puisse arriver dans l'économie. De cette façon, c'est le prêteur et non l'emprunteur qui assume les risques (et tire les avantages) inhérents à des fluctuations des taux d'intérêt. En principe, il s'agit d'une bonne solution, car le prêteur est généralement mieux armé que l'emprunteur pour faire face à des chocs financiers.

## LES ASPECTS ÉCONOMIQUES DU MICROFINANCEMENT DU LOGEMENT

Mme Khumalo est enseignante à Kimberley, en Afrique du Sud. Son salaire net est 1 316 rands sud-africains par mois (188 dollars). En 1992, souhaitant construire une maison, elle a souscrit auprès d'une grande banque un prêt hypothécaire d'un montant de 25 000 rands (3 571 dollars) sur une durée de 20 ans à un taux de 15 % par an en moyenne; la mensualité prévue était de 330 rands (47 dollars). Elle a décidé de rembourser 380 rands (54 dollars) par mois (29% de son salaire net) pour amortir le prêt plus rapidement et économiser sur les coûts des intérêts. Sept ans plus tard, en 1999, elle avait remboursé 40 % du montant du capital et devait encore 15 048 rands (2 150 dollars). Elle avait aussi payé 21 968 rands (3 183 dollars) en charges d'intérêt.

Mme Maseko est également enseignante à Kimberley et a le même salaire mensuel net de 1 316 rands (188 dollars). Plutôt que de souscrire un crédit hypothécaire, Mme Maseko a choisi de contracter cinq microcrédits successifs de 5 000 rands (714 dollars) chacun. Ces prêts étaient remboursables sur 18 mois à un taux d'intérêt de 40 %. Elle a également choisi de verser 380 rands (54 dollars) par mois (29% de son salaire net) pour rembourser ces prêts. En 1999, elle avait remboursé tous les cinq microcrédits et ne devait rien de plus. Elle avait payé 6 920 rands (988 dollars) de charges d'intérêt (soit 31,5% des intérêts acquittés par Mme Khumalo sur le crédit hypothécaire de 25 000 rands, et seulement 27,7% au total du capital de 25 000 rands qu'elle avait elle-même emprunté).

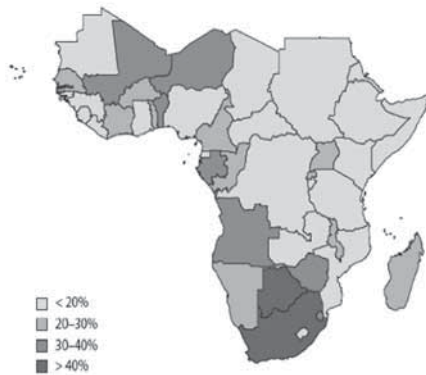
	CRÉDIT HYPOTHÉCAIRE	MICROCRÉDIT (NON GARANTI)
Montant du prêt en 1992	25 000 rands	5 x 5 000 rands – successivement
Durée	20 ans	18 mois par prêt = 7,5 ans
Intérêt moyen	15%	40%
Mensualité	330 rands	
Montant versé chaque mois	380 rands	380 rands
En 1999		
Montant du capital remboursé	9 951 rands	25 000 rands
Montant du capital encore dû	15 048 rands (60 %)	0
Total des charges d'intérêt	21 968 rands	6 920 rands

Aujourd'hui, la maison de Mme Maseko est entièrement payée et elle continue de l'améliorer chaque année, en empruntant de petites sommes. Elle l'a construite avec l'aide de son fils et a dépensé le capital emprunté pour l'achat des matériaux et de services spécialisés (électricien et plombier). Sa maison est aujourd'hui 20 % plus grande que celle de Mme Khumalo construite pour 25 000 rands en 2002 par un entrepreneur.<sup>15</sup>

# L'ACCÈS AUX SERVICES FINANCIERS EN AFRIQUE

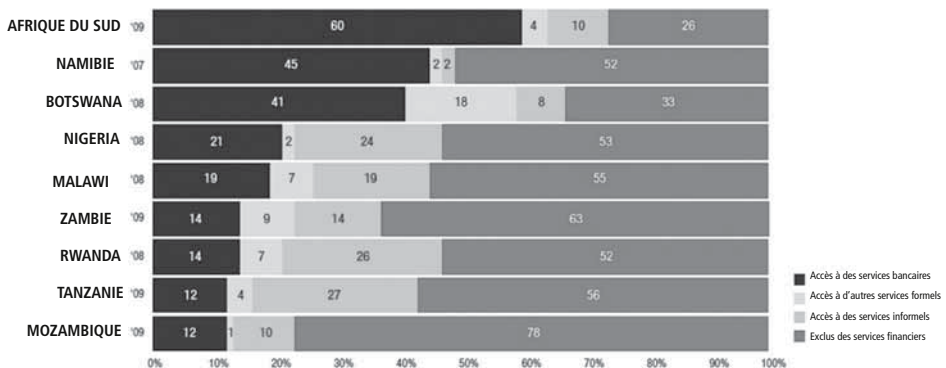
L'accès aux services financiers est un enjeu majeur pour les investisseurs et la croissance des entreprises. Un ouvrage récent publié par la Banque mondiale montre que moins de 40 % de la population a accès à des services financiers dans tous les pays d'Afrique, à l'exception de deux d'entre eux : l'Afrique du Sud et le Botswana (voir graphique 4)

GRAPHIQUE 4 : L'ACCÈS DES MÉNAGES AUX SERVICES FINANCIERS EN AFRIQUE



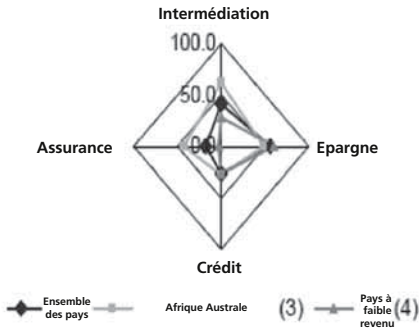
On a constaté que les niveaux d'exclusion financière étaient supérieurs à 40 %, même lorsque l'accès à des services financiers informels est pris en compte. Dans le graphique 5, sont inclus dans la rubrique « Accès à des services bancaires » toutes les personnes utilisant au moins l'un des services d'un établissement de dépôt réglementé (par exemple, une banque ou une société d'épargne et de crédit immobilier); dans la rubrique « Accès à d'autres services formels » toutes les personnes n'ayant pas accès aux services bancaires mais utilisant au moins l'un des services financiers fournis par un établissement formellement enregistré, même si cet établissement n'est pas réglementé en tant que prestataire de services financiers (par exemple, les assureurs, les gros détaillants, les employeurs); dans la rubrique « Accès à des services informels », toutes les personnes qui n'ont accès ni à des services bancaires ni aux autres services financiers formels, mais qui ont recours à au moins un service financier fourni par une entité non formelle et non enregistrée dans le cadre d'une relation financière délibérée (par exemple, épargne et crédit collectifs et informels; prêts de bailleurs de fonds non recensés); et

GRAPHIQUE 5 : ACCÈS AUX SERVICES FINANCIERS – COMPARAISON ENTRE LES PAYS





GRAPHIQUE 6 : CONFIGURATION DE L'ACCÈS <sup>19</sup>

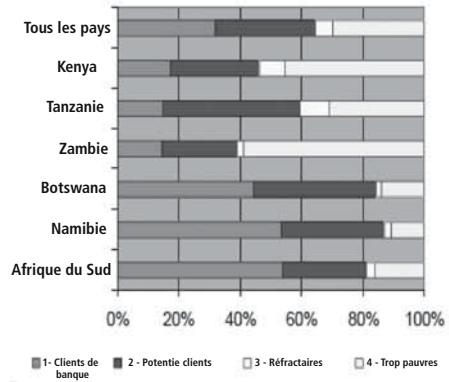


dans la rubrique « Non accès à des services financiers » toutes les personnes qui ne figurent pas dans les catégories ci-dessus, qui peuvent gérer leurs finances elles-mêmes, c'est-à-dire en gardant l'argent au sein de la famille ou dans une cagnotte, ou en empruntant à des amis.

La « configuration de l'accès » illustrée au graphique 6 montre que les services d'intermédiation sont plus utilisés par le public que les services d'épargne et d'assurance pour les trois pays d'Afrique australe (Afrique du Sud, Namibie et Botswana) ainsi que pour les quatre pays à faible revenu étudiés (Kenya, Ouganda, Tanzanie, Zambie). L'accès aux services de crédit est limité à environ 25 % de manière générale.

Une analyse plus poussée considère l'ampleur du marché *potentiel* de services financiers qui ne sont actuellement pas assurés par le

GRAPHIQUE 7 : LE MARCHÉ POTENTIEL DE SERVICES FINANCIERS <sup>20</sup>



secteur bancaire (voir graphique 7). Alors que certaines personnes ne font pas appel aux services financiers par choix, et que d'autres sont trop pauvres pour y accéder, il semble qu'un important marché non exploité existe dans ce domaine.

Dans le même temps, les investisseurs et les financiers s'intéressant aux données concernant le taux d'urbanisation dans les pays africains, les besoins en services de base, comme l'eau et l'assainissement, et les besoins en logement, finissent par trouver très attrayante la possibilité d'un produit financier axé sur le logement qui réponde également aux objectifs de développement à plus long terme. Le défi qu'ils doivent relever est la création de produits adaptés qui soient à la fois abordables et pertinents pour ce grand marché potentiel.

## QU'ENTEND-ON PAR PRÊTS IMMOBILIERS GARANTIS PAR LES PENSIONS DE RETRAITE?

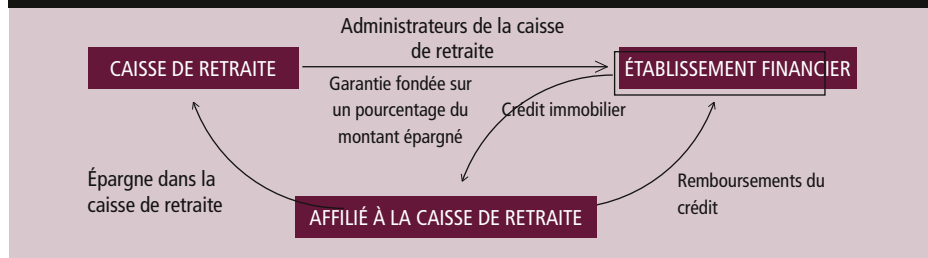
Un prêt adossé aux pensions de retraite est un prêt garanti par les prestations auxquelles aura droit un affilié à une caisse de retraite. Le dispositif fonctionne de la manière suivante : un affilié à une caisse de retraite accumule un certain montant dans la caisse dont il pourra bénéficier lorsqu'il cessera de travailler. Jusqu'à cette date, les fonds restent dans la caisse et sont rémunérés à un taux d'intérêt donné. L'affilié décide d'acquérir une maison et prend contact avec un organisme de prêt. Ce dernier a un arrangement préexistant avec la caisse de retraite (ou son administrateur) en vertu duquel l'épargne de l'affilié peut être utilisée pour garantir un prêt immobilier. L'administrateur de la caisse de retraite se porte garant auprès de l'établissement financier, qui octroie ensuite celui-ci à l'assuré (voir graphique 8).

Si le membre fait défaut sur un prêt au logement, l'établissement financier peut accéder à la garantie de la caisse de retraite et l'épargne accumulée par l'affilié dans cette caisse est amputée du montant correspondant. Mais l'habitation n'est pas touchée. L'emprunteur peut perdre sa retraite, mais il ne perd pas son logement. L'administrateur de la caisse de retraite étant chargé de protéger l'intégrité de la caisse, il/elle est assez strict sur l'utilisation de l'épargne des affiliés à des fins de garantie. Lorsque les prêts adossés à des pensions

de retraite sont proposés, leur utilisation est généralement limitée à l'éducation ou au logement. Le taux d'intérêt est généralement négocié et fixé par le régime de telle sorte que tous les affiliés soient admissibles. Étant donné qu'il s'agit d'une formule de prêt sécurisée, le taux d'intérêt est généralement fixé à un niveau préférentiel, ou juste au-dessous. Cela rend les prêts de ce type particulièrement abordables et beaucoup plus attrayants que le microcrédit au logement pour ceux qui peuvent en bénéficier.

Les prêts garantis par les pensions de retraite sont courants en Afrique du Sud, en Namibie et à Maurice. Au Botswana, la loi permet aux caisses de retraite de fournir des garanties à un tiers, mais le libellé de cette loi serait source de confusion dans la mesure où il implique que les fonds requis pour le prêt doivent venir de la caisse (cela voudrait dire que les prêts de ce type ne peuvent être consentis que par la caisse elle-même, c'est-à-dire que celle-ci doit faire office de prêteur). En Zambie, la loi ni ne permet ni n'interdit les prêts garantis par les pensions de retraite, mais il semblerait que les banques ne consentent des prêts aux particuliers qu'à la condition qu'ils soient affiliés à une caisse de retraite. En vertu de nouveaux règlements récemment publiés au Kenya, les régimes de retraite peuvent garantir les prêts consentis par des prêteurs agréés (y

GRAPHIQUE 8 : PRÊTS IMMOBILIERS GARANTIS PAR LES PENSIONS DE RETRAITE



compris les institutions de microfinancement) à hauteur de 60 % des droits accumulés par l'affilié. En Tanzanie, le Public Service Pension Fund peut maintenant prendre des dispositions pour que ses affiliés puissent souscrire des prêts garantis auprès de l'Azania Bank, dans lesquelles le Fonds détient des actions. Ces pays mis à part, ce mode de financement semble assez peu répandu.

## LE MICROFINANCEMENT DU LOGEMENT: DES CRÉDITS IMMOBILIERS DE FAIBLE MONTANT

Le microfinancement du logement est un crédit immobilier de faible montant. Parfois considéré comme un prêt à l'amélioration de l'habitat, le microfinancement peut être utilisé par l'emprunteur pour tous travaux améliorant les conditions de son habitation.

*Les microcrédits immobiliers peuvent être utilisés pour :*

- *construire des pièces supplémentaires pour le stockage, la vente ou de production dans le cas d'entreprises à domicile;*
- *construire des pièces à louer, pour compléter le revenu ou de membres de la famille;*
- *améliorer la sécurité de l'habitation, par exemple en installant des barrières de sécurité et des portes, ou en construisant des murs extérieurs ou des clôtures;*
- *réparer le toit et d'autres zones de l'habitation, ou réaliser d'autres travaux de routine ou d'entretien ponctuels;*
- *améliorer les parties annexes, comme dans la salle de bains ou la cuisine, ou installer des fenêtres;*
- *financer l'achat de services municipaux, tels que l'assainissement, l'eau et l'électricité;*
- *compenser l'absence de services municipaux par l'achat de citernes pour la collecte de l'eau, de latrines préfabriquées à fosse ventilée, de panneaux solaires et de toilettes à compost.*

Le microfinancement est un outil qui permet aux clients pauvres et à faible revenu de financer leurs besoins en logement grâce à des méthodes particulières. En gros, on peut distinguer les caractéristiques suivantes :

- Les périodes de remboursement sont relativement courtes (entre 2 et 5 ans) par rapport à des prêts hypothécaires, mais plus longues que pour les microcrédits en général.
  - La tarification des prêts vise à couvrir les coûts réels à long terme de l'opération.
  - Les prêts sont généralement non garantis, ou, au mieux, des substituts de garantie et parfois des co-signataires sont utilisés – l'important est que la propriété elle-même n'est pas nécessaire pour garantir le prêt.
  - Les prêts financent les besoins en logement de façon progressive, grâce à leur taille, leur échéance et leurs faibles mensualités.
  - Souvent, le microfinancement du logement se développe à partir des microcrédits traditionnels, qui sont souvent utilisés pour retracer les antécédents en matière d'emprunt du bénéficiaire du prêt.
- Le montant des prêts varie beaucoup. Au niveau international, les chiffres vont de 100 à 5 000 dollars. En Afrique, le microfinancement concerne généralement de petits montants utilisés pour l'amélioration progressive de leur habitation par des personnes à faible revenu. Toutefois, de nouveaux acteurs commencent à offrir des produits d'un montant supérieur au seuil traditionnel de 5 000 dollars et à plus longue échéance. Il s'agit toujours de microprêts au logement parce qu'ils sont d'un montant moins important que les crédits hypothécaires et ils ne sont pas garantis par le bien. Les méthodes classiques du microcrédit sont utilisées pour la levée des fonds nécessaires et la rémunération du service.
- Parmi les retombées positives du microfinancement du logement figurent notamment des habitations de meilleure qualité, rénovées, plus fonctionnelles et, parfois, génératrices de revenus. Il est possible également que

ces habitations améliorées finissent par pouvoir être hypothéquées dans le processus d'investissement, offrant un actif financier au ménage. En outre, des antécédents de crédit sont ainsi générés pour l'emprunteur, ce qui est important pour son intégration dans le système financier et son accès ultérieur aux services financiers.

Globalement, il existe deux types de prêteurs sur ce créneau : ceux spécialisés dans le crédit au logement et les microprêteurs offrant des crédits à des fins plus générales. Les premiers fournissent un microfinancement de façon autonome, indépendamment d'autres services ou produits de financement du logement. Ils s'attendent expressément à ce que le prêt soit utilisé à des fins de logement. Généralement, ils ne se fondent pas sur les antécédents de l'emprunteur pour évaluer sa capacité financière. Ce sont des critères d'admissibilité qui sont pris en compte, comme le profil financier et les besoins de logement, et, dans certains cas également, la capacité d'épargne. Les deuxièmes offrent un microfinancement dans le cadre d'une large gamme de produits, qui ne sont pas tous liés au logement. L'admissibilité de l'emprunteur est alors souvent une récompense pour de bons antécédents de crédit. Ces antécédents servent aussi à évaluer les risques au niveau de l'amortissement du prêt<sup>21</sup>.

Il est intéressant de noter que bon nombre des institutions de microcrédit offrant des prêts au logement aujourd'hui ont conçu ces produits simplement après avoir vu leurs emprunteurs « échafauder des plans » pour améliorer leurs conditions de logement. Habitat for Humanity estime qu'entre 20 % et 30 % de tous les microfinancements génériques sont actuellement utilisés à des fins de logement. En Angola, KixiCredito a constaté que 30 % de ses prêts servaient à améliorer le logement, ce qui l'a encouragé à mettre au point un produit spécifique, connu sous le nom de KixiCasa.

Partout en Afrique, les institutions de microfinance, les banques, les ONG, les fonds communautaires, les coopératives d'épargne et de crédit, et même les nouveaux organismes de prêt se consacrant au logement, contribuent ensemble à la création d'un secteur en pleine croissance. Ils opèrent de façon différente. Les microprêteurs non réglementés interviennent sur le marché en grande partie informel au niveau communautaire. Parmi les prêteurs réglementés en tant qu'entités non bancaires figurent les coopératives et les sociétés de crédit mutuel, ainsi que les microprêteurs non bancaires. En outre, les banques commencent aussi à consentir des microcrédits expressément pour le logement. On trouvera dans le tableau 2 la description de ces diverses formes de prêt, illustrés par des exemples africains.

### LES COOPÉRATIVES D'ÉPARGNE ET DE CRÉDIT AU KENYA

La National Cooperative Housing Union of Kenya (NACHU) a été constituée en 1979 pour faciliter le développement de coopératives d'habitation. La NACHU compte actuellement en tant que membres actifs environ 120 sociétés primaires d'habitat coopératif. Les habitants d'établissements informels représentent plus de 60 % de ses membres. Ils sont principalement intéressés par les produits de microfinancement offerts par la coopérative, notamment les prêts pour l'amélioration de l'habitat.

La NACHU finance le logement grâce aux méthodes de la microfinance, en faisant appel à des sous-groupes de solidarité de cinq personnes pour exercer des pressions sur d'autres membres devant effectuer des remboursements, les sociétés coopératives primaires prenant en charge la gestion. Depuis 2003, elle a facilité la construction de plusieurs centaines d'unités de logement et l'acquisition de près de 1 000 parcelles pour ses membres. Pour pouvoir bénéficier d'un prêt, les ménages affiliés doivent avoir déposé des économies auprès de la NACHU depuis au moins six mois. Toutefois, la NACHU fait face à un nombre de demandes plus élevé que celui qu'elle peut satisfaire grâce aux ressources disponibles. Jusqu'ici, elle a eu recours aux capitaux provenant des aides des donateurs et de quelques petits prêts et a constitué un fonds de crédit renouvelable qui s'élevait en 2007 à 37,7 millions de shillings kenyans (563 000 dollars), contre 25,2 millions (348 000 dollars en 2005)<sup>22</sup>.

## LE MICROFINANCEMENT DU LOGEMENT EN ANGOLA

Development Workshop est une ONG qui travaille en Angola depuis 1981, recherchant des solutions aux problèmes du logement caractérisant la période post-conflit. Suite à la longue guerre civile qui a déchiré l'Angola, 60 % de la population, selon les estimations, vivent aujourd'hui en zones urbaines, pour les trois quarts dans des établissements informels. Les personnes concernées n'ont pas de titre de propriété clair sur les terrains qu'elles occupent, et manquent des ressources nécessaires pour améliorer leurs conditions de logement.

En 1999, Development Workshop, au travers du Programme sur la pauvreté urbaine à Luanda, a lancé le Programme sur les moyens d'existence durables, le premier grand programme de microfinance de l'Angola. Ce programme adaptait les méthodes de prêt au sein de groupes de solidarité de la Grameen Bank à la réalité de l'Angola. Il s'est attaché au départ à soutenir les micro-entreprises des milliers de pauvres gens gagnant péniblement leur vie dans les établissements informels et les marchés de Luanda. Il s'est également rendu compte que jusqu'à 30 % des microprêts qu'il fournissait étaient investis dans le logement – achat de terrains, construction d'abris de départ, ajout de pièces ou rénovations. En 2005, il a décidé d'expérimenter l'octroi de prêts au logement à certains de ses clients micro-entrepreneurs afin de tester le marché pour ce type de produits. Un crédit au logement, « KixiCasa », a été consenti à 50 de ses meilleurs clients à Huambo – les intéressés étaient arrivés au terme de quatre ou cinq cycles de prêts de montants progressivement en augmentation, sans retards ni défauts de paiement. À la fin de la première année, l'expérience KixiCasa a été évaluée et des enseignements en ont été tirés. Sur les 50 clients impliqués dans la phase pilote, 41 (80 %) étaient des femmes. Un taux de remboursement de 97 % a été maintenu et, compte tenu du succès de l'essai pilote, il a été décidé d'ouvrir le programme KixiCasa à 250 autres clients. Le programme est également lié à l'action de sensibilisation engagée par Development Network en faveur de la sécurité d'occupation des terrains et des droits au logement<sup>23</sup>.

## AIDE A LA CONSTRUCTION DE LOGEMENT ASSOCIÉ AU MICROFINANCEMENT

Select Africa offre des microcrédits immobiliers au Kenya, au Lesotho et au Swaziland et prévoit d'ouvrir des bureaux au Malawi et au Botswana. Lorsque les emprunteurs contractent un microcrédit, ils reçoivent aussi, sans avoir rien à payer, un ensemble de plans de construction par étapes. Ces plans ont été expressément conçus par un architecte afin de permettre l'amélioration et l'expansion progressives d'une habitation, en passant d'une pièce initiale à une maison de quatre pièces, grâce à l'octroi et l'utilisation de plusieurs prêts. Les plans minimisent intelligemment les perturbations provoquées dans l'habitation existante lorsque de nouvelles pièces sont ajoutées en fonction des financements dont dispose le ménage. Au fil du temps, les clients de Select Africa sont en mesure de bâtir une maison répondant à leurs besoins d'une manière qui est aussi abordable<sup>24</sup>.

**Tableau 2 : Les formes de microfinancement du logement en Afrique**

CATÉGORIE	DESCRIPTION	EXEMPLES EN AFRIQUE (LISTE NON EXHAUSTIVE)
<b>Troisième niveau (généralement non réglementé)</b>		
Unités informelles établies localement (susu, umpato)	Prêts fondés sur l'épargne, besoins déterminés localement. Approche et utilisation des fonds décidées par le groupe : prêts individuels ou collectifs.	Tous les pays
Fonds communautaires pour le logement	Prêts presque toujours collectifs généralement soutenus par des donateurs (par exemple Shack/Slum Dwellers International), destinés aux plus pauvres.	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Fonds d'affectation spéciale de la Housing People of Zimbabwe</li> <li>* Mata Masu Dubara du Niger</li> <li>* WAT Human Settlement Trust de la Tanzanie</li> <li>* Autres exemples en Angola, en Namibie, au Kenya</li> </ul>
<b>Deuxième niveau (prêteurs réglementés comme non bancaires)</b>		
Coopératives et sociétés de crédit mutuel	Prêts individuels utilisés pour le logement de façon coïncidente; ou prêts consentis expressément pour le logement.	<ul style="list-style-type: none"> <li>* NACHU au Kenya</li> <li>* WAT SACCOs en Tanzanie</li> <li>* Autres exemples en Namibie, en Zambie</li> </ul>
Microprêteurs non bancaires (crédit uniquement)	<p>Prêts ayant pour origine la fourniture de logements/d'abris locaux par des ONG voyant dans le microfinancement une prochaine phase de leur action.</p> <p>Prêts ayant pour origine des micro-crédits aux PME; les prêts au logement étant envisagés comme la prochaine étape. Prêts individuels en cas de sécurité d'occupation.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Kuyasa Fund in South Africa</li> <li>* Kuyasa Fund en Afrique du Sud</li> <li>* Low Cost Housing Development Fund de la Zambie</li> <li>* Uganda Microfinance Limited en Ouganda</li> <li>* Jamii Bora au Kenya</li> <li>* PRIDE en Tanzanie</li> <li>* Blue dans divers pays</li> <li>* Rural Finance Company au Malawi</li> <li>* FAULU au Kenya</li> <li>* Autres exemples en Angola, au Ghana, en Namibie, en Tanzanie, en Zambie</li> </ul>
<b>Premier niveau (établissements réglementés en tant que banques)</b>		
Banques de microfinance (acceptation des dépôts de membres et parfois de non-membres et octroi de prêts)	Généralement, les microprêteurs se transforment en banques pour accéder au capital – ce n'est que plus tard qu'ils s'intéressent aux prêts au logement.	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Kenya: Equity Bank, République du Kenya</li> <li>* National Building Society de la Zambie</li> <li>* Pulse Holdings en Zambie</li> <li>* Afrique du Sud : Teba Bank, Capitec Bank, African Bank</li> </ul>
Banques d'État proposant des microprêts	La tendance à l'octroi de prêts de ce type se ralentit aujourd'hui en raison des pertes enregistrées par beaucoup d'établissements.	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Exemples au Ghana, en Tanzanie, en Guinée, en Ouganda</li> </ul>
Banques commerciales proposant des microprêts	Les banques sud-africaines ont proposé des prêts non garantis pendant quelque temps. L'Organisme national de régulation du crédit en Afrique du Sud, estime, que 10 à 30 % de ces prêts sont utilisés pour le logement.	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Afrique du Sud : ABSA, Standard Bank, First National Bank, Nedbank</li> <li>* Zambie : Indo-Zambia Bank</li> <li>* Angola : Banko Novo</li> </ul>

Peut-être le plus grand obstacle à l'expansion des microprêts au logement est le contexte dans lequel les logements sont fournis. Cette forme de financement devenant plus ouvertement disponible, une contrainte majeure à l'utilisation croissante de ce produit financier tient aux limites imposées par les systèmes eux-mêmes pour faciliter le processus progressif de construction d'un logement qu'il est censé financer. La sécurité d'occupation – c'est-à-dire disposer d'une parcelle de terrain sur laquelle un emprunteur peut construire en toute sécurité, sans crainte d'expulsion – est une condition essentielle. Toutefois, même lorsque cette condition est assurée, le processus de construction reste compliqué. Il varie d'un endroit à l'autre, met en cause de nombreuses parties et des prestataires de services et exige des décisions complexes et des connaissances relativement précises de la part de l'emprunteur. Les ménages ne sont généralement guère soutenus dans les travaux de construction qu'ils mènent de façon indépendante.

## COMMENT PEUT-ON FINANCER UNE MAISON AVEC UN PRÊT DE 1000 DOLLARS? UNE DÉMARCHE PROGRESSIVE

Les décideurs tendent à penser que la façon normale d'accéder à un logement est de l'acheter tout fait. Bien que ce soit peut-être ce que la plupart des individus aimeraient faire, très peu peuvent se le permettre. En fait, la majorité des habitants des villes africaines, et particulièrement les pauvres, construisent leur logement au fil du temps, étape par étape, dans un processus que les chercheurs ont qualifié de progressif.

Le processus de construction progressive d'un logement n'est pas si différent du processus plus traditionnel de fourniture d'un logement complet – sauf qu'il est divisé en étapes financées séparément. Chaque étape ajoute de la valeur au logement final. Le ménage à la fois fait appel à l'épargne, à des emprunts auprès d'amis et de la famille, à des systèmes d'épargne collectifs et à des prêteurs informels,

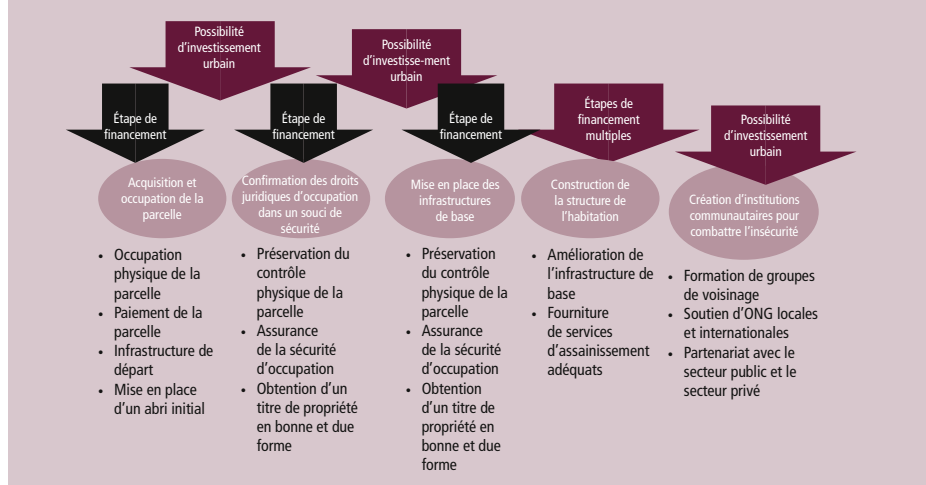
### UN EXEMPLE DE CONSTRUCTION PROGRESSIVE GRÂCE À UN MICROFINANCEMENT : SELECT AFRICA, SWAZILAND

M. Esau Maxwell Kunene est salarié d'une administration publique du Swaziland. Il est âgé de 52 ans et est le seul apporteur de revenus dans la famille. Il est employé comme enseignant dans un des établissements ruraux de la région de l'Ouest Hhohho. Auparavant, il vivait dans un logement fourni par l'État mais nourrissait le rêve de posséder sa propre maison. En 2005, il s'est mis à la recherche d'un petit lopin de terre sur lequel construire. Rapidement, il a été confronté à la difficulté d'obtenir un financement pour ce projet car les prêts conventionnels étaient trop coûteux pour lui, compte tenu de son salaire mensuel de 3 510 lilangenis (environ 530 dollars). Il a alors contacté Select, une institution de microfinance du logement au Swaziland, qui a accepté de lui consentir un prêt de 20 000 lilangenis (environ 3 000 dollars), qu'il a choisi de rembourser sur une période de 24 mois. Il a utilisé ce premier prêt pour construire les fondations et acheter certains matériaux de construction comme du ciment. Le prêt n'était pas suffisant pour terminer sa maison et lorsqu'il eut fini de le rembourser en août 2005, il en a contracté un autre, et a répété cette opération à plusieurs reprises (dix fois), la somme d'argent empruntée au total étant de 57 000 lilangenis (environ 8 500 dollars). Avec cet argent, il a terminé la construction des murs et de la toiture ainsi que l'installation électrique dans les cinq pièces de la maison, qui a été reliée au réseau. Un prêt supplémentaire de 9 590 lilangenis (environ 1 400 dollars) accordé en juillet 2008 a été utilisé pour acheter des matériaux de clôture, construire un portail et planter des arbres autour de l'habitation. M. Kunene est très heureux de son logement et a l'intention d'emprunter plus pour terminer le carrelage et également construire une pièce supplémentaire pour la location.<sup>25</sup>

et utilisent les revenus de ses activités, pour financer ces différentes étapes. Le microfinance du logement peut améliorer l'efficacité du processus – en permettant au ménage de construire un logement adéquat qui réponde à ses besoins, de façon plus rapide et souvent à un prix plus abordable.



GRAPHIQUE 9 : LES GRANDES ÉTAPES DU PROCESSUS D'ACCÈS À UN LOGEMENT<sup>26</sup>



Les différentes étapes du processus de construction d'un logement, illustrées dans le graphique 9, peuvent se dérouler dans presque n'importe quel ordre. Contrairement au processus formel, le processus de construction par étapes implique généralement que l'intéressé occupe un terrain avant d'avoir juridiquement le droit d'être là. Par la suite, dans le cadre de la sécurisation de son logis temporaire, il tente de régulariser ses droits. Au fil du temps, il peut améliorer la structure du logement, chercher à faire reconnaître légalement ses droits de propriété et se connecter à des services. Cela fonctionne mieux dans certaines villes que d'autres (voir le *Guide pratique n° 3: Le foncier*). L'étude montre que lorsque la municipalité confirme le droit du ménage à occuper le bien (et pour ce faire, il lui suffit de raccorder la zone aux services de base), le ménage concerné devient plus confiant et commence à investir dans des améliorations. Face au développement tentaculaire des établisse-

ments informels et à la nécessité de transformer ces établissements en quartiers durables, les administrations municipales ne doivent pas sombrer dans le désespoir. Si toutes les autres conditions en matière de planification et d'environnement sont réunies et s'il n'y a pas de différends en matière de droits fonciers, il leur suffit de fournir les infrastructures de base et de garantir la sécurité d'occupation. Ensuite, lentement, étape par étape, les habitants vont commencer à construire leurs habitations et à améliorer leurs conditions de vie de façon indépendante. Lorsque les ménages et les administrations municipales travaillent en collaboration, chacun investissant localement dans le quartier d'une manière qui lui semble rationnelle, le développement durable des établissements humains est assuré.

## APPUYER LES EFFORTS FAITS PAR LES PAUVRES POUR SE LOGER

Malgré tous les avantages qu'il présente en termes de flexibilité et de choix, le processus de construction progressive d'un logement n'est pas facile. Personne n'est un constructeur par nature, et construire exige de l'expérience. Cependant, les autoconstructeurs ne bâtissent habituellement que leur propre habitation. Leur inexpérience peut conduire à des erreurs coûteuses qui pourraient être évitées s'ils bénéficiaient d'un peu de soutien.

La fourniture de services de soutien sur ce segment de la construction par étapes peut constituer un nouveau domaine de recherche et donner lieu au développement d'un marché, un peu à l'image du rôle joué par le secteur de la construction de logements sur les marchés à hauts revenus. Quelques prestataires commencent d'étudier les moyens d'optimiser l'octroi de prêts en fournissant des services qui facilitent le processus de construction de logements par les emprunteurs.

Différents types de soutien sont pertinents à chaque étape de la chaîne de valeur de l'offre de logements.

- **Acquisition d'un terrain dont la sécurité d'occupation est assurée et qui est raccordé aux services de base** : Dans de nombreuses villes africaines, l'acquisition de terrains dont la sécurité d'occupation est assurée et qui sont raccordés aux services de base est une étape essentielle, qui implique souvent l'aptitude à exercer des pressions et à entrer en contact avec les politiciens et les administrations locales. Un élément coût entre en jeu, car le terrain peut devoir être acheté et des fonds rassemblés pour viabiliser les différentes parcelles. Les services professionnels d'arpenteurs, d'ingénieurs, d'urbanistes et d'avocats sont souvent nécessaires pour que le bien puisse s'intégrer dans le cadre officiel de planification.

### LE PROJET DES 20 000 PARCELLES

Le projet des 20 000 parcelles a été initié en 2002 par le gouvernement tanzanien à Dar es-Salaam (et est aujourd'hui étendu à Mwanza et Mbeya). Il faisait suite à la prise de conscience du fait qu'au moins 70 % de la population vivaient dans des établissements informels, sans droit d'occupation formel et sans nombre des services de base. L'objectif était de réduire le squattage et la corruption dans l'attribution des terrains et de lutter contre la pauvreté. La population de la métropole s'accroît rapidement et devrait atteindre 5,12 millions d'ici à 2020. Par rapport à beaucoup d'autres villes d'Afrique, de nombreuses parties de Dar es-Salaam sont pratiquement rurales.

Le Ministère chargé des questions foncières a identifié des terrains (situés dans différents sites) où la densité d'occupation était faible et relevait principalement du régime coutumier. Il a négocié avec les 'propriétaires' afin de subdiviser les terrains en parcelles de tailles diverses (600 à 2 000 m<sup>2</sup>). Les résidents se sont vu attribuer la parcelle qu'ils occupaient déjà, la réinstallation n'étant envisagée qu'en dernier ressort. Une indemnisation a été versée pour les bâtiments et les actifs productifs (par exemple, arbres, cultures plantés ou hérités par le propriétaire) existant sur le terrain, mais pas pour le terrain lui-même. Cette opération a été financée par le Trésor.

Les parcelles ont été attribuées à ceux qui en faisaient la demande, le processus étant géré par chacune des municipalités composant Dar es-Salaam, et la demande a été forte. Les nouveaux arrivants devaient payer un droit pour recevoir une parcelle et 4 milliards de shillings tanzaniens (3 millions de dollars) avaient été récupérés de cette manière en 2007.

Mises à part la délimitation et l'attribution des parcelles, aucun service d'infrastructure n'a été fourni, en dehors des routes principales. Il a été suggéré que l'absence des services d'infrastructure a retardé la construction d'habitations sur les terrains par les ménages.<sup>27</sup>

- **Constructions et bâtiments** : Pour assurer la qualité du logement, un large éventail de services d'aide à la construction doit être fourni. Il faut notamment que des conseils soient donnés sur la conception, la construction et la rénovation de l'habitation, les coûts, le recours éventuel à des technologies et des matériaux appropriés et peu onéreux, l'approvisionnement en matériaux, la sélection des entrepreneurs locaux, la surveillance des travaux et beaucoup d'autres aspects du processus.
- **Formation financière et juridique** : Les bénéficiaires potentiels de prêts doivent être conscients des droits et des obligations qui sont les leurs en matière de prêts au logement. Ils doivent aussi comprendre les implications financières de l'endettement et ses conséquences pour les dépenses et la trésorerie du ménage.
- **Aide postérieure à la construction** : Aucune maison n'est jamais complètement finie! Des modifications peuvent toujours

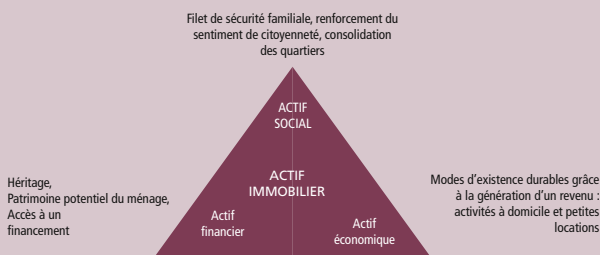
lui être apportées : une pièce supplémentaire peut être ajoutée pour l'exercice d'une activité, des agencements et des équipements peuvent être installés pour assurer l'efficacité énergétique, la cuisine ou la salle de bains peut être améliorée, etc. Des conseils sur la façon d'améliorer sans cesse leur habitation aideraient les ménages à optimiser les investissements qu'ils ont déjà faits et à mieux tirer parti de leur lieu de vie. (*Voir ci-dessous « Qu'entend-on par actif immobilier? »*).

Il est intéressant de noter que le processus de construction de logements par étapes donne aussi aux municipalités des possibilités d'investir dans les établissements humains relevant de leur juridiction. À mesure que leurs administrés améliorent progressivement leurs habitations et augmentent la valeur générale des établissements, elles peuvent investir dans les infrastructures de base et les infrastructures de connexion nécessaires à ces ménages ainsi que dans les équipements collectifs qui transforment ces établissements en quartiers.

### QU'ENTEND-ON PAR ACTIF IMMOBILIER?

Une habitation est un bien précieux. L'actif immobilier comporte, toutefois, plusieurs dimensions. Le Centre pour le financement de logements abordables en Afrique explique que cet actif peut être envisagé de trois manières : en tant qu'actif social, en tant qu'actif financier et en tant qu'actif économique ou productif (graphique 10).

#### GRAPHIQUE 10: LES TROIS DIMENSIONS DE L'ACTIF IMMOBILIER



Le logement est un actif social, en ce sens qu'il fournit un filet de sécurité sociale aux membres de la famille, contribue au renforcement du sentiment de citoyenneté en offrant une adresse aux ménages résidents et en les reliant au système local de gouvernance et favorise, autour des logements, la consolidation des quartiers, donnant accès à toutes sortes d'autres avantages sociaux, y compris des réseaux, un soutien communautaire, etc.

Hernando de Soto a popularisé la notion de logement en tant qu'actif financier, le logement étant un bien qui peut être échangé, ou contre lequel un financement hypothécaire peut être obtenu. Lorsqu'il est échangé, la valeur de la transaction contribue à la richesse réelle du ménage et peut ensuite être réinvestie dans un loge-

## QU'ENTEND-ON PAR ACTIF IMMOBILIER?

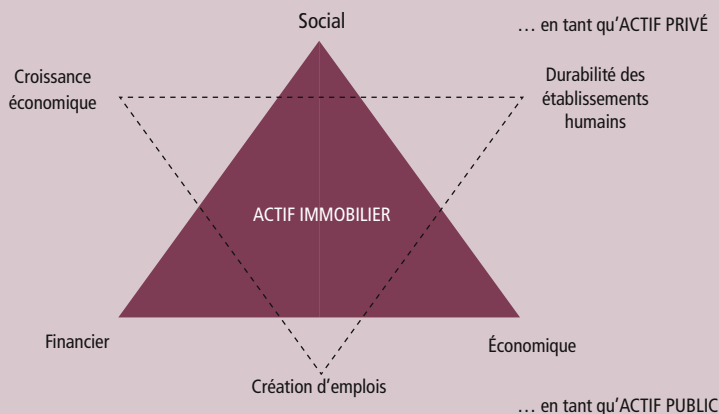
ment de meilleure qualité ou plus adapté à la situation familiale. De Soto a souligné le potentiel de l'utilisation du logement en tant que garantie d'un emprunt commercial et a estimé qu'il s'agissait là d'un moyen important pour les ménages à faible revenu d'améliorer leur patrimoine global.

L'actif financier n'est pas réalisable, cependant, sauf s'il est vendu ou donné en garantie pour accéder à un financement. Lorsque le marché est mince, ou lorsque les ménages sont réticents à contracter un crédit hypothécaire et risquent de perdre leur logement, l'actif financier devient un peu plus qu'un simple concept virtuel. Le logement peut avoir une valeur monétaire, mais le ménage ne se rendra jamais compte de cette valeur sauf s'il le vend ou le donne en garantie pour obtenir un prêt.

Comment, dans ces conditions, un ménage à faible revenu peut-il maximiser la valeur de son actif immobilier? Comment le logement contribue-t-il à la lutte contre la pauvreté si l'actif financier n'est pas réalisable? C'est dans ce contexte que le troisième sommet du triangle revêt un rôle si important. Le logement peut être un actif économique et productif lorsqu'il est utilisé pour générer des revenus. Il est couramment utilisé comme base pour l'exercice d'une activité économique. Les recherches menées par le FinMark Trust en 2006 ont montré que les petits propriétaires terriens en Afrique du Sud offraient des logements locatifs bien situés et abordables à plus de 1,8 million de personnes ayant un revenu moyen de 1 800 rands (250 dollars) par mois et, selon les estimations, gagnaient ainsi au total 420 millions de rands (58,3 millions de dollars) par mois, soit un peu plus de 5 milliards de rands (694 millions de dollars) par an. Les entrepreneurs à domicile généraient, selon les estimations, des revenus de 476 millions de rands (66 millions de dollars) par mois, opérant dans les zones résidentielles et améliorant l'accès des ménages résidents à faible revenu à des services et des produits.

Ces trois sommets du triangle représentant l'actif immobilier montrent comment le logement peut être à la fois un actif privé et un actif public (voir graphique 11). En effet, l'actif immobilier peut avoir aussi une incidence plus large en contribuant à l'économie nationale et à la durabilité des établissements humains. Le logement en tant qu'actif public comporte aussi trois éléments.

GRAPHIQUE 11: LE TRIANGLE DE L'ACTIF IMMOBILIER



Le logement joue un rôle important dans la croissance économique. Il se trouve au centre d'une chaîne d'interactions en amont et en aval avec les autres parties de l'économie – en amont pour les matières premières (bois, ciment, fer), les terrains, les infrastructures et les services financiers; en aval pour ce qu'on appelle les « produits blancs » (réfrigérateurs, téléviseurs, fours), les meubles, les matériaux de construction pour la rénovation, etc. Dans un ouvrage récent sur le financement du logement, Chiquier et Lea notent que « l'investissement résidentiel est une composante importante, représentant généralement 4 à 8 % du PIB et 20 à 30 % du total des investissements. En Afrique du Sud, le secteur de la construction représente 3,5 % du PIB, tandis que la finance, l'immobilier et les services aux entreprises représentent jusqu'à 20,6 % du PIB.

## QU'ENTEND-ON PAR ACTIF IMMOBILIER?

La construction, la vente et l'entretien continu des logements résidentiels sont des éléments essentiels de la performance économique nationale.

Bien entendu, la création d'emplois est un produit fondamental d'un secteur du logement en bonne santé – à tous les niveaux de qualification. La construction est un exercice à forte intensité de main-d'œuvre et une augmentation de la fourniture de logements peut conduire à des créations importantes d'emplois, qualifiés et non qualifiés. Les possibilités de développement offertes aux petites, moyennes et micro-entreprises (PMME) dans le secteur de la rénovation immobilière sont aussi considérables. Cela contribue en outre à la croissance économique, car les personnes qui travaillent deviennent des consommateurs avec des revenus supplémentaires, générant une plus forte demande de biens et services, et ainsi de suite.

Enfin, on a compris depuis longtemps que le logement contribue de façon essentielle à l'entretien et à la durabilité des établissements humains. Lorsqu'il est bien intégré dans les services et le fonctionnement des municipalités, le logement permet à la fois de faciliter la participation des individus à la communauté (inclusion sociale) et d'assurer un point de contact avec les structures de gouvernance (citoyenneté). Les résidents des quartiers durables paient des impôts et des taxes et renforcent ainsi la capacité de la municipalité de leur offrir plus de services.

Bien entendu, ces différentes optiques de l'actif immobilier s'appliquent différemment selon les périodes, et leur importance varie d'un ménage à l'autre et d'une administration à l'autre : les ménages peuvent au départ estimer que leur logement sert leurs objectifs sociaux et économiques, avant d'attendre qu'il devienne au fil du temps un actif financier également. Une administration peut souhaiter dans un premier temps soutenir le développement durable des établissements humains, estimant dans un deuxième temps que leur politique du logement doit jouer un rôle dans la création d'emplois ou la croissance économique. Lorsque les décideurs comprennent que l'actif immobilier exerce une fonction multidimensionnelle, à la fois comme actif privé et comme actif public, ils peuvent mieux concevoir leurs interventions pour remédier aux déficits spécifiques existant dans le système. L'impuissance à reconnaître toutes les facettes de l'actif immobilier peut conduire à gaspiller, ou, pire encore, à compromettre le potentiel qu'il offre.<sup>28</sup>

## RÉDUIRE LES DISPARITÉS: QUEL RÔLE L'ÉTAT DOIT-IL JOUER?

Le débat mondial sur le rôle de l'État dans le logement et le financement du logement a évolué considérablement au cours des dernières décennies, et les politiques du logement observées partout en Afrique témoignent de cette évolution. La stratégie de facilitation, incorporée dans la Stratégie mondiale du logement jusqu'à l'an 2000, adoptée par l'Assemblée générale des Nations Unies en 1988, reste d'actualité dans de nombreuses régions du monde, y compris en Afrique. La plupart des pays ont cessé, ou cessent peu à peu, de mettre l'accent sur la fourniture par l'État de logements, pour se tourner vers des mesures destinées à faciliter la construction et le financement du logement par des acteurs non étatiques, comme le secteur privé, les groupes communautaires et les coopératives. Même dans les pays africains ayant un secteur économique bien développé comme l'Afrique du Sud, les systèmes de logement comptent sur la participation du secteur privé pour répondre aux besoins. Dans les nombreux pays où existent des sociétés ou des institutions d'État chargées du logement, la question est posée de savoir comment améliorer leur productivité dans le contexte local.

Deux des raisons qui ont motivé cette désaffection pour l'intervention directe de l'État dans la fourniture de logements sont les **problèmes de ciblage**, qui se posent souvent, et la **viabilité de l'intervention**. En Ouganda, par exemple, la politique du logement de 1992 a eu pour effet inattendu d'avantager les groupes à revenu intermédiaire et élevé, alors que les plus pauvres ont été abandonnés dans des logements insalubres, sans aucun soutien. Une nouvelle politique est en cours de préparation dans ce pays, qui devrait améliorer les conditions de l'action des promoteurs et des investisseurs du secteur privé, l'État renonçant à assurer directement la fourniture de logements. La politique du logement mise en œuvre en 1999 au Botswana a également modifié le rôle de l'État, qui de

fournisseur est devenu un facilitateur – même si l'engagement qu'il a pris de garantir les prêts bancaires ne profite qu'à ceux qui ont accès à ce mode de financement.

Un autre problème rencontré par le passé a trait à l'**adéquation**. Par exemple, la National Housing Corporation (NHC) a été établie au Kenya pour servir de principal bailleur de fonds pour le logement formel destiné aux groupes à revenu moyen et moyen inférieur. Entre 1965 et 2004, la NHC a financé un peu moins de 6 000 unités destinées à l'achat par les locataires, 4 000 unités destinées à la location, environ 8 250 parcelles pour des sites et services, un peu moins de 2 000 unités à financer par des crédits hypothécaires et un peu moins de 1 000 autres unités – le tout représentant un total d'un peu plus de 30 000 unités sur une période de 39 ans. La Self-Help Housing Association du Botswana n'a pas non plus rencontré le succès imaginé par ses créateurs, alors qu'en Zambie, il n'y a eu aucun nouveau programme de logement ciblé sur les pauvres depuis plus de 10 ans.

Une autre question à laquelle devront répondre les décideurs lorsqu'ils examineront les différentes approches est le **coût du logement**, qui augmente plus vite que l'inflation dans la plupart des pays. Le coût du logement est le résultat aussi bien de la disponibilité des terrains (et des problèmes liés aux titres de propriété) que du coût et de la disponibilité des matériaux de construction. C'est l'impossibilité de supporter ces coûts qui conduit à se tourner vers des solutions de logement informelles : bidonvilles, extensions sauvages, location de meublés, surpeuplement des logements formels, etc. La nécessité de mettre en place des systèmes d'aide semble admise, mais la façon de structurer ces systèmes, de les financer, de les cibler (sur les terrains et les services seulement, ou également sur le logement) et de les mettre en œuvre donne encore lieu à un large débat.

Enfin, compte tenu de l'intérêt grandissant porté par le secteur privé à cette question et des capacités limitées dont dispose le secteur public, les autorités ont du mal à définir **les rôles et responsabilités respectifs des différents acteurs** pour faire face aux besoins spécifiques de logement des pauvres. Au Botswana et au Kenya, la question de la mauvaise coordination entre les programmes a été soulevée, car elle conduit généralement à l'impuissance du système à répondre aux besoins des plus pauvres. En Zambie, un promoteur immobilier a récemment mis à l'essai une nouvelle approche pour répondre aux besoins de logement, prévoyant la privatisation de tous les services publics locaux, comme le cadastre, les investissements dans l'infrastructure et la gestion des services.

Dans le même temps, des aides ciblées de l'État pour encourager les prêteurs à s'intéresser au segment inférieur du marché et inciter les constructeurs à mettre au point des produits appropriés pour ce marché peuvent être efficaces. Les autorités devraient coopérer avec les prêteurs afin de déterminer précisément les contraintes d'accès, et de concevoir ensuite les types de soutien qui les aideraient à élargir leurs activités de prêt.

En conclusion, il appartient à l'État de :

1. **stimuler et créer les conditions institutionnelles, juridiques et politiques** qui inciteront les acteurs non étatiques à jouer

un rôle actif dans le financement et l'offre de logements;

2. **encourager un large éventail de solutions de logement abordables** en termes de qualité, de taille, de prix et d'emplacement pour tous les différents groupes de revenu, et veiller à ce que le secteur privé propose pour ces diverses options des produits adaptés de financement du logement;
3. **permettre le développement de différentes approches en matière de logement**, qu'elles soient conçues par des acteurs publics, privés ou communautaires, par exemple la viabilisation de terrains, les programmes progressifs de développement foncier, les microprêts au logement;
4. **établir un dialogue** avec les prêteurs, les constructeurs, les promoteurs et les concepteurs de logement au niveau communautaire, afin de bien prendre en compte les différents types de contraintes auxquelles ils sont confrontés lors de l'élaboration des interventions publiques;
5. **faire de la promotion de l'épargne pour le logement** une priorité nationale.

## LES LIMITES DE L'ACCÈS AU FINANCEMENT DU LOGEMENT

La méthodologie des limites à l'accès élaborée par Porteous (2005) est un outil analytique utile pour évaluer les niveaux d'accès à un produit ou un service particulier. Melzer (2006) l'a développée pour le FinMark Trust afin de l'appliquer expressément au financement du logement et de permettre aux responsables d'analyser les obstacles effectifs à l'accès dans leurs juridictions.

Cette méthode permet essentiellement aux responsables de comprendre pourquoi le financement du logement n'est pas accessible à tous. Pour ce faire, elle passe en revue de manière systématique les différentes caractéristiques et critères propres aux divers instruments de financement du logement, et les compare au profil de la population. Par exemple, les prêts ne sont accessibles qu'aux emprunteurs qui peuvent se rendre dans une banque et en faire la demande. Les emprunteurs qui vivent à plus de 20 ou 50 km d'un établissement bancaire ne peuvent donc bénéficier de ce service. Une carte du marché est ainsi générée, où sont représentées différentes zones correspondant aux divers niveaux d'accès :

- **Marché effectif:** Cette zone correspond aux groupes de population qui utilisent actuellement un prêt au logement (et qui, par définition, ont accès à ce type de financement).
- **La zone de redistribution du marché:** Elle correspond aux groupes de population qui ne peuvent pas accéder à un prêt au logement parce qu'ils sont trop pauvres. Les ménages de cette zone auront donc besoin d'interventions hors marché, comme des subventions, pour pouvoir satisfaire leurs besoins en logement.
- **La zone d'activation du marché:** Les groupes qui sont à la portée du marché, mais qui ne bénéficient pas pour le moment d'un prêt au logement se trouvent

dans la zone dite d'activation du marché. D'autres sous-divisions peuvent être créées dans cette zone pour représenter ceux qui choisissent délibérément de ne pas emprunter et se trouvent donc au-delà des limites naturelles du marché, et ceux qui n'ont pas encore eu accès à un prêt, mais souhaitent en faire la demande. Parmi les raisons pour lesquelles ils n'ont pas encore contracté un prêt au logement peuvent figurer notamment l'inertie ou un manque de connaissance des possibilités offertes, ou tout simplement l'absence d'habitations disponibles à l'achat.

- **La zone de développement du marché:** Cette zone correspond aux groupes qui ne peuvent pas accéder à un prêt au logement, compte tenu de leur emplacement ou de leur profil de revenus et de la structure actuelle de tarification des produits, mais qui pourraient éventuellement bénéficier de ce type de financement à court terme, eu égard aux innovations probables au niveau des produits ou à la dynamique du marché.

En définissant ces différents espaces, les responsables sont à même de déterminer précisément où les marchés peuvent fonctionner dès à présent, où ils seront bientôt vraisemblablement en mesure de fonctionner et où des interventions hors marché sont nécessaires.

Le problème posé par l'utilisation de cette méthode pour comprendre l'accès au financement du logement est que les emprunteurs ne demanderont jamais un prêt s'il n'y a pas d'habitation à acheter. En conséquence, même si l'on parvient à accroître le nombre de produits hypothécaires ciblant les ménages à faible revenu, l'accès effectif au financement hypothécaire ne progressera pas en l'absence de logements abordables proposés à l'achat. Un autre obstacle à l'accès est l'absence de titres formels de propriété. Les banques peu-



vent offrir des financements hypothécaires, mais si les biens situés dans la ville ne sont pas dûment enregistrés, la constitution d'une hypothèque devient impossible. Toutes ces questions figurent sur la liste des problèmes à résoudre par les responsables pour que l'accès au financement devienne effectif également pour les groupes situés dans la « zone d'activation du marché ».

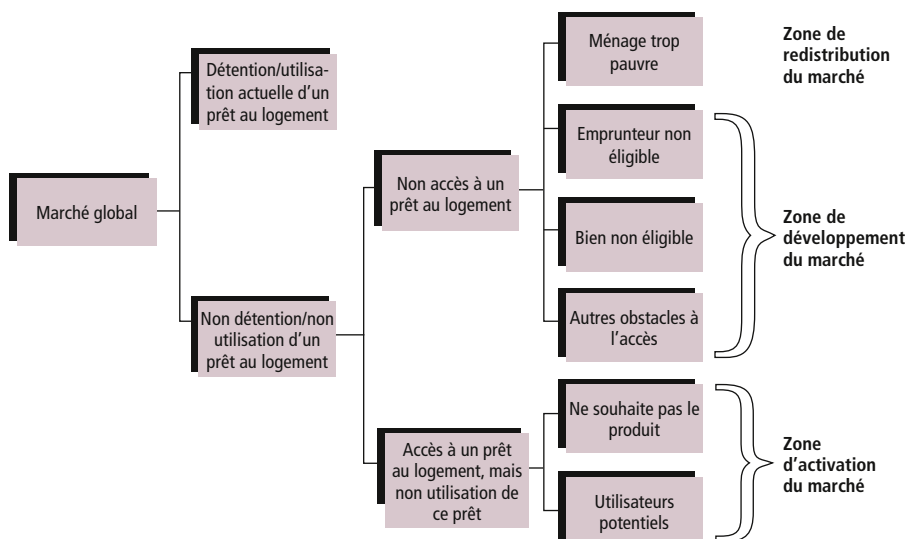
1. **Obtenir les données:** La première étape dans l'utilisation de cet outil est d'obtenir les données voulues sur l'offre et la demande. Du côté de l'offre, il est nécessaire de rassembler toutes les informations pertinentes sur les modalités de fonctionnement des différents instruments de financement : critères d'admissibilité, écart entre les régions, taux d'intérêt et autres frais, échéance, etc. Des données sur les prix actuels des logements proposés sur le marché – neufs et anciens – doivent également être rassemblées. Du côté de la demande, il y a lieu de recueillir des données démographiques sur la population : revenu, emploi, répartition géographique,

conditions de logement, etc. Dans certains pays, les données intéressant la demande seront difficiles à obtenir. Pour tenter de résoudre ce problème, le FinMark Trust a conçu une enquête qui a été réalisée dans 14 pays d'Afrique. FinScope (consultable sur [www.finscope.co.za](http://www.finscope.co.za)) est une étude nationale représentative des avis des consommateurs sur les services et problèmes financiers, qui permet de se faire une idée de la façon dont les consommateurs obtiennent leurs revenus et gèrent leurs finances.

2. **Concevoir la segmentation du marché:** Une fois les données recueillies, l'étape suivante consiste à segmenter le marché en identifiant pas à pas ceux qui peuvent accéder au produit, ceux qui ne le peuvent pas, et surtout, pourquoi. La segmentation suit le schéma présenté dans le graphique <sup>12</sup>

Le vrai travail consiste à définir le pourcentage de la population qui « n'a pas accès à un prêt au logement » et à déterminer les raisons de cette situation. Dans un premier temps, des in-

GRAPHIQUE 12: SEGMENTATION DU MARCHÉ



formations doivent être collectées sur tous les instruments de prêt au logement disponibles. Les prêteurs dressent généralement la liste des critères d'éligibilité dans les brochures qui décrivent leurs produits. Cette liste peut être utilisée pour exclure les groupes de population qui ne répondent pas aux conditions requises – par exemple, ceux qui sont employés de façon informelle, ceux qui n'ont pas de compte bancaire, ceux qui ont plus de 60 ans. Des textes de loi peuvent aussi constituer des obstacles à l'accès – par exemple, dans certains pays, l'État plafonne le pourcentage du revenu qui peut être consacré au remboursement de dettes. Les individus dont l'endettement dépasse ce plafond doivent également être exclus. Les banques appliquent souvent des normes spécifiques aux logements qu'elles financent. Les logements hors du secteur formel ne peuvent donc pas être pris en compte pour le marché potentiel des prêts hypothécaires soumis à cette condition.

3. **Définir les moyens de surmonter les obstacles à l'accès** : La troisième étape consiste à réfléchir soigneusement et logiquement à chaque zone, et aux mesures qui pourraient être prises pour remédier aux problèmes qui font que la population de ladite zone n'a pas accès actuellement au marché. Il faut d'abord se concentrer sur la zone d'activation du marché : c'est-à-

dire les groupes qui ont accès au produit mais qui ne l'utilisent pas. Pourquoi ne l'utilisent-ils pas? Se pourrait-il qu'il n'y ait pas assez de logements à acheter? Cette analyse pourrait amener les responsables à se focaliser sur l'offre de logements – et à travailler avec les prêteurs pour fournir les crédits de construction nécessaires. La zone de développement du marché est celle à laquelle il faut s'intéresser ensuite : Comment les différents obstacles peuvent-ils être surmontés? Si l'emploi informel ou l'âge ont été identifiés comme des obstacles, il faudra peut-être concevoir de nouveaux instruments de prêt au logement. La dernière zone à considérer est celle de la redistribution du marché.

Grâce à cet outil, les responsables peuvent analyser le marché de manière ciblée, en comprenant mieux les raisons précises pour lesquelles les différents segments de leur population peuvent ou ne peuvent pas accéder aux instruments de financement du logement. L'objectif global est d'identifier puis de supprimer les obstacles à l'accès, de sorte qu'au fil du temps, une partie de plus en plus importante de la population se trouve sur le marché effectif et dans la zone d'activation du marché, et que les groupes se situant dans les zones de développement et de redistribution du marché diminuent.

## SIX MOYENS DE RÉDUIRE LES COÛTS DU LOGEMENT

La majorité des habitants des villes africaines n'ont pas les moyens d'acheter un logement actuellement construit dans le secteur formel. La réduction du coût de production des logements est donc l'un des moyens d'améliorer l'accès à un logement décent. Les principales composantes du coût du logement sont le terrain, la construction elle-même et les services d'infrastructure. Ces différentes composantes peuvent être fournies de plusieurs manières et différentes possibilités existent de réduire leurs coûts – globalement ou séparément. (*voir le Guide pratique no 3 : Le foncier*).

### 1. Réduire les coûts du logement au niveau de la conception

L'un des meilleurs moyens de réduire le coût du logement est d'utiliser diverses stratégies de conception et de construction, qui réduisent les coûts unitaires de construction et utilisent les terrains de façon plus efficace. Par exemple :

- Concevoir des programmes de logements concentrés afin que le plus grand nombre possible de ménages puissent être logés sur un terrain d'une superficie limitée. Cette façon de procéder permet aussi de

réduire les coûts de raccordement des infrastructures vu que les distances à parcourir pour se connecter (mètres de tuyaux, routes, fils, etc.) sont moindres.

- Concevoir des unités de logement de plus petite taille, ou des unités qui peuvent être étendues progressivement.
- Faire appel à de la main-d'œuvre au sein de la communauté et du ménage pour les travaux de construction, afin de réduire les coûts du travail.
- Utiliser des matériaux alternatifs, recyclés ou peu coûteux pour faire baisser les coûts d'approvisionnement (comme des blocs de béton ou des éléments de construction fabriqués par la communauté, des portes et des fenêtres recyclées).
- Faire des achats groupés de matériaux, afin d'obtenir des rabais sur les briques, les blocs de béton, les tôles de toiture et le sable.
- Construire des logements collectivement afin de tirer parti des « économies d'échelle » pour faire baisser les coûts unitaires.

## 2. La production à grande échelle d'unités de logement

Dans toute activité de construction de logements, il y a de nombreuses variables et les économies qui pourront être réalisées grâce à la construction à grande échelle d'unités de logement dépendront de la disponibilité et des coûts des terrains, de la main-d'œuvre, des matériaux et des équipements. En outre, le temps passé par un promoteur pour concrétiser son projet et obtenir les autorisations nécessaires peut avoir un impact tout à fait significatif sur le coût. La plupart des logements construits à grande échelle par des promoteurs entrent dans deux catégories :

- Immeubles d'appartements de taille moyenne ou élevée, pour lesquels les coûts fonciers sont réduits en construisant d'avantage d'unités sur une petite parcelle, en normalisant les unités d'habitation et en réalisant des économies d'échelle. Cependant, les économies pouvant être

réalisées au niveau du foncier risquent d'être annulées par les coûts de construction plus élevés qui caractérisent les bâtiments de plusieurs étages.

- Maisons individuelles ou semi-individuelles, pour lesquelles la reproduction de multiples fois de la même unité normalisée réduit les coûts en permettant aussi de tirer parti d'économies d'échelle.

Les projets de logement de grande échelle ne peuvent voir le jour qu'avec la participation du conseil municipal ou de la municipalité. Pour promouvoir ce type de projets, les municipalités pourraient mettre en place des procédures d'approbation rapide et offrir aux promoteurs un soutien particulier, en s'assurant que leurs constructions respectent toutes les réglementations nécessaires.

## 3. Réduire les coûts du logement grâce à la subvention des coûts internes

Une autre stratégie que les pouvoirs publics, les promoteurs et les communautés ont utilisée pour proposer des logements sociaux abordables sur le marché cible est de construire au sein du même projet des logements sociaux et des unités de logement au prix du marché afin de subventionner les premiers au moyen des bénéfices réalisés sur la vente de ces dernières. Ce n'est pas ainsi que l'on pourra remédier à la pénurie de logements en zones urbaines, car les recettes tirées de la vente des unités au prix du marché ne seront jamais suffisantes pour subventionner assez de logements sociaux. Mais cette approche, qui a été testée avec succès en Afrique du Sud et en Zambie, peut favoriser l'intégration et la diversité socio-économique dans les nouveaux établissements.

## 4. L'autoconstruction

Aider les ménages à construire leur propre logement est l'un des meilleurs moyens de réduire les coûts et de rendre les logements abordables aux familles à faible revenu, créant un parc de logements dynamique dans la ville. L'autoconstruction permet aux ménages de bâtir leur habitation de manière souple et progressive, selon leurs besoins et les fonds dont ils disposent. C'est aussi la seule possibilité

qu'ont les ménages pauvres de construire au moindre coût.

Il ne faut pas interpréter de façon trop littérale le terme « autoconstruction ». De nombreux ménages urbains pauvres sont trop occupés à gagner leur vie pour se consacrer à des travaux de construction, ou ils n'ont pas les compétences nécessaires pour le faire dans de bonnes conditions. C'est pourquoi il existe dans chaque ville un marché florissant de petits entrepreneurs informels – maçons, charpentiers, plombiers, électriciens et fournisseurs de matériaux – qui sont tout disposés à travailler pour ce segment du marché.

Même s'ils ne font pas les travaux de construction eux-mêmes, les propriétaires doivent gérer le processus et garder le contrôle sur tous les aspects de la production de leur logement. Ces travaux ne sont pas faciles et même les ménages qui font appel à des prestataires de services contractuels peuvent avoir du mal à en assurer une gestion efficace. Par exemple, ils peuvent faire des erreurs dans la quantité de matériaux requis pour terminer une partie spécifique du processus de construction, ou ne pas avoir prévu de fonds suffisants. Ces erreurs peuvent conduire à des déficiences au niveau de la construction et, finalement, porter atteinte à la sécurité (et à la valeur) de toute la structure. Dans certains cas, les ménages sont obligés de recommencer les travaux, gaspillant ainsi leurs précieuses ressources pour résoudre des problèmes dont ils n'avaient même pas soupçonné l'existence.

Certains gouvernements ont soutenu les autoconstructeurs en fournissant les structures de base, voire en adoptant des approches dites sites et services dans le cadre desquelles seules les parcelles sont fournies et les ménages peuvent construire et améliorer leur logement progressivement, à leur propre rythme et par leurs propres moyens. (*Voir Guide pratique no 2: Logements pour les faibles revenus*). La fourniture de suffisamment de terrains viabilisés permet d'élargir l'accès à la terre et aux infrastructures et de favoriser ainsi l'autoconstruction et des solutions de logement décentralisées.

Les administrations municipales ont aussi d'autres possibilités d'aider les autocon-

structeurs. Elles peuvent fournir des conseils et un soutien gratuits en matière de construction, en mettant à la disposition des ménages un bureau spécialisé auquel ceux-ci peuvent s'adresser pour demander des conseils lorsqu'ils rencontrent des problèmes de construction, ou lorsqu'ils veulent éviter que des problèmes n'apparaissent. Elles peuvent aussi fournir des plans de construction modèles agréés de façon que les autoconstructeurs n'aient pas à faire appel à un architecte pour obtenir un plan formel de leur construction.

### 5. Introduire des normes de construction plus pratiques, plus réalistes et plus flexibles

Nombreux sont ceux qui affirment que l'une des raisons pour lesquelles les logements dans les villes africaines ne sont pas abordables pour beaucoup de résidents est l'existence de normes de construction et de logement trop strictes : routes trop larges, parcelles trop grandes, distances de retrait trop importantes et prenant trop d'espace, normes techniques trop conservatrices et exigences de viabilisation trop lourdes. Si toutes ces règles, sûrement bien intentionnées, étaient respectées, les logements seraient d'une très grande qualité mais rares sont les citoyens qui auraient les moyens de les acquérir.

Bon nombre des normes de construction appliquées dans les villes africaines sont fondées sur celles des pays développés et datent de l'époque coloniale. Une des plaisanteries que l'on entend parfois est que la pente des toits exigée pour les bâtiments construits en Afrique est la même que celle requise dans les villes européennes où il neige la moitié de l'année! S'il est raisonnable d'appliquer des règles qui garantissent la santé et la sécurité des personnes utilisant le bâtiment, l'application de règles trop strictes devient trop onéreuse et conduit tout simplement à exclure davantage de personnes de l'accès à un logement convenable.

Bien entendu, comme cela arrive souvent, lorsque les règles ne sont pas appropriées, les gens ne les respectent pas. Dans des villes comme Lagos, Abidjan, Nairobi ou Luanda, les établissements sont construits étapes par

étapes sans que beaucoup d'attention soit accordée aux règles de construction officielles. Les habitations ne sont ainsi pas conçues pour résister aux inondations, incendies ou autres catastrophes. Certaines autorités utilisent d'ailleurs comme prétexte le non-respect des normes de construction pour procéder à des expulsions et détruire les logements. Les terrains sont ensuite réaffectés à ceux qui ont les moyens d'édifier de nouvelles habitations respectant des normes de construction plus strictes, ce qui n'est pas fait pour améliorer la situation des citadins pauvres.

Pour réduire les coûts du logement, les autorités pourraient introduire des normes de construction plus appropriées et plus souples, répondant mieux aux besoins et aux réalités des ménages pauvres ainsi qu'à la topographie et aux conditions climatiques des lieux où ils vivent. Les administrations municipales et nationales devraient réfléchir plus soigneusement aux normes minimales d'hygiène et de sécurité qu'exigent le climat, la topographie et les autres conditions caractérisant le pays. Elles devraient ensuite consulter les communautés locales pour déterminer comment elles règlent les problèmes d'hygiène et de sécurité dans leurs bâtiments et voir si des solutions locales sont à même de se substituer aux normes anciennes. Il leur faudra aussi rencontrer les représentants du secteur bancaire pour s'assurer que les normes de construction

exigées pour l'octroi de crédits hypothécaires sont également adaptées au contexte local.

Une autre solution consisterait à remplacer le système classique de mécanismes d'inspection et de contrôle des bâtiments par un système de facilitation et de soutien. Il importe de rappeler que le but des normes de construction n'est pas de sanctionner, mais plutôt d'inciter les ménages à améliorer leur logement et à le rendre plus sûr et plus écologiquement rationnel.

#### **6. Utilisation de matériaux de construction normalisés et de technologies appropriées**

Une autre façon de réduire les coûts de construction est d'introduire et de contribuer à populariser la production et l'utilisation d'éléments normalisés, tels que les poutres, les colonnes, les tuiles, les panneaux de plafond, les cadres de portes et les fosses septiques préfabriqués, qu'un ménage peut se procurer dans le commerce et assembler ensuite sur le site. Ces éléments sont produits en masse et bénéficient aussi d'économies d'échelle importantes. La production d'éléments préfabriqués simples peut également être réalisée sur une plus petite échelle, au sein des communautés pauvres elles-mêmes, par des entrepreneurs locaux, avec un peu d'entraînement et d'assistance technique.

## **CINQ POSSIBILITÉS OFFERTES AUX POUVOIRS PUBLICS D'AMÉLIORER LE CRÉDIT SUR LE SEGMENT INFÉRIEUR DU MARCHÉ**

Faire en sorte que le secteur du financement du logement desserve l'ensemble de la population doit être un objectif essentiel de l'État. Les autorités qui y parviennent ont beaucoup plus de chances d'arriver à assurer l'accès du plus grand nombre à un logement décent. Cependant, le secteur du financement du

logement ne fonctionne pas de façon isolée. Il s'inscrit dans un cadre macroéconomique beaucoup plus large, qui est assujéti aux forces du marché. Les responsables ont tout intérêt à bien comprendre les facteurs à l'œuvre afin de pouvoir les influencer comme il se doit pour favoriser le développement du secteur.

### 1. Assurer un environnement macroéconomique approprié

Dans l'ensemble de l'Afrique, le développement et les perspectives d'évolution du secteur du financement du logement sont étroitement liés au développement économique des différents pays concernés. Les facteurs macroéconomiques sont des déterminants fondamentaux de la structure et de la santé de ce secteur – les choix faits par les responsables macroéconomiques d'un pays influent sur les choix offerts aux prêteurs, aux investisseurs et aux spécialistes du financement du logement.

L'une des mesures les plus importantes qu'un État peut prendre est de réduire le taux d'intérêt qu'il verse sur les bons du Trésor. Lorsque les taux des bons du Trésor sont élevés, les investisseurs placent leurs capitaux dans ces bons afin de bénéficier de leur rentabilité élevée. Lorsque les taux d'intérêt sur les obligations d'État sont faibles, les investisseurs cherchent d'autres moyens d'obtenir une rentabilité élevée et ont une plus forte probabilité d'envisager des placements dans le financement immobilier.

### 2. Avoir une bonne idée de l'offre de logements

Un deuxième facteur critique pour le développement du secteur du financement du logement est la structure et l'ampleur de l'offre de logements : le financement immobilier n'est utile que s'il y a des biens à acheter. Si l'offre n'est pas suffisante, ou si des biens abordables et décents ne sont pas proposés à la population, la demande de crédits immobiliers sera moindre et moins de personnes auront accès à un logement décent. La relation entre l'offre de logements et l'offre de financements est à l'évidence une question complexe, chaque élément dépendant étroitement de l'autre. La disponibilité de financements immobiliers pourrait bien stimuler l'offre de produits appropriés sur le marché du logement. En Ouganda, la demande de logements a été limitée par l'insuffisance des ressources financières disponibles à la fois pour les promoteurs immobiliers et pour les emprunteurs souhaitant acheter des produits finis. En comprenant que financer le logement c'est à la fois fournir au

promoteur les ressources nécessaires pour construire et à l'utilisateur final le prêt requis pour l'achat, et en faisant en sorte que les conditions soient propices dans les deux cas, les autorités ne peuvent que favoriser le développement du secteur.

### 3. Encourager les établissements financiers existants à consentir des prêts hypothécaires au segment inférieur du marché

Bien que la distribution des revenus dans les villes africaines puisse amener à penser que les options non-bancaires et non-hypothécaires sont les plus adaptées, il est aussi indispensable de prêter une plus grande attention à un meilleur ciblage de la structure du marché hypothécaire. À l'heure actuelle, dans la plupart des cas, les citadins à revenu élevé ou moyen doivent encore financer leur logement avec des liquidités. Les marchés immobiliers ne fonctionnent donc pas comme ils le devraient. Seuls les clients très riches sont en mesure d'accéder à des financements hypothécaires. Élargir l'accès à ces financements à un éventail plus large de salariés, même si ceux-ci représentent encore la minorité de la population totale, non seulement améliorera l'efficacité des efforts de logement individuels, mais stimulera aussi l'économie et encouragera le désenclavement du marché du logement, un plus grand nombre d'unités d'habitation devenant ainsi progressivement disponibles pour les bas revenus. Les autorités peuvent encourager les prêteurs à s'intéresser davantage au segment inférieur du marché en subventionnant les éléments qui nuisent normalement à la participation, comme les coûts élevés d'administration qu'impliquent les relations de travail avec des clients à faible revenu.

### 4. Encourager d'autres formes de financement du logement

Toutefois, la grande majorité de la population urbaine africaine n'est pas, et ne sera jamais, en mesure d'accéder à des financements hypothécaires. Pour cette population, d'autres formes de financement du logement doivent être développées afin qu'elle aussi soit en mesure d'accéder à un logement convenable. Il existe différentes stratégies pour ce faire :

## FONDS POUR LES CITADINS PAUVRES DE SHACK/SLUM DWELLERS INTERNATIONAL

Une fois que les fédérations de citoyens pauvres ont engagé des négociations avec les administrations locales sur la sécurité d'occupation et les services de base, la prochaine étape consiste toujours à trouver des financements pour la mise en œuvre et l'exécution effectives. Très souvent, le manque d'accès aux ressources financières nécessaires retarde les projets et se traduit par une perte de confiance des communautés concernées.

Ces contraintes ont conduit de nombreuses sociétés affiliées à la SDI à mettre en place de nouvelles entités, les Fonds pour les citoyens pauvres, qui tirent parti du capital social et politique des groupes d'épargne pour lever des ressources supplémentaires auprès des institutions bancaires officielles, l'État et les organismes donateurs internationaux. En conjuguant les économies réalisées par les pauvres avec des contributions extérieures, les Fonds pour les citoyens pauvres mobilisent des capitaux pour des travaux de construction de grande échelle et le développement des infrastructures.

Les Fonds pour les citoyens pauvres mis en place par la SDI visent à renforcer la coopération entre les fédérations et des acteurs plus puissants du secteur du développement. Grâce à un processus participatif de conception et de mise en œuvre, les communautés apprennent à mettre en place des systèmes de financement transparents et responsables, à créer des mécanismes d'allocation réactifs et à faire face à des augmentations d'échelle et de volume.

Lorsque les partenaires extérieurs constatent que ces entités financières parviennent, sous la houlette des fédérations, à doter en ressources des groupes cibles (inaccessibles jusque-là par les autres mécanismes) et à recouvrer les coûts, la confiance mutuelle s'installe et des relations continues sont établies pour les investissements futurs. Les Fonds des citoyens pauvres comblent donc un déficit monétaire critique pour les communautés de la Fédération et, plus important encore, commencent à établir des relations plus égales entre les partenaires extérieurs et les pauvres.

Certains de ces Fonds ont été créés de la base, par les communautés : uShani (Afrique du Sud), Twahangana (Namibie), Guungano (Zimbabwe), Akiba Mashinani (Kenya) et Phnom Penh Urban Poor Fund (Cambodge), et d'autres du sommet par l'État : le CODI (Thaïlande) en est un exemple. Tous, cependant, ont donné aux communautés la possibilité de faire entendre leur voix dans le débat politique sur le développement de leurs villes. Comme le dit la Fédération sud-africaine des citoyens pauvres : « Il n'y a pas de pouvoir sans argent et savoir. »<sup>33</sup>

- **Autofinancement communautaire.** Avec l'aide des ONG et de certains organismes gouvernementaux, de nombreuses communautés pauvres mettent en place et gèrent de plus en plus souvent leurs propres mécanismes collectifs de financement au moyen d'activités d'épargne et de crédit communautaires. En plus d'économiser pour assurer les moyens de subsistance, faire face aux imprévus et financer le logement, ces groupes d'épargne ont également renforcé les communautés dans lesquelles ils opèrent en offrant un mécanisme simple et régulier pour l'amélioration des compétences de gestion collectives, la coopération et l'assistance mutuelle. Ce renforcement découle de leur contribution à la constitution d'une base de ressources propres pour la communauté et à un accès plus large de ses membres à un logement convenable. Certaines de ces initiatives ont désormais intégré un réseau mondial d'ONG, connu sous le nom de Slum/Shack Dwellers International (SDI). La SDI est une confédération des organisations ou fédérations nationales des citoyens pauvres, constituées dans 28 pays de l'hémisphère sud. Cette confédération a été créée en 1996 et a été formellement enregistrée en 1999. En tant que réseau mondial, la SDI se fait l'avocat des groupes locaux d'épargne au niveau international. Elle aide aussi les fédérations à établir des Fonds pour les citoyens pauvres.

- **Microfinancement du logement et autres produits non hypothécaires.** Le potentiel offert par les produits non hypothécaires est important étant donné l'ampleur de la demande dans les villes africaines. Cependant, les prêteurs doivent utiliser des méthodes différentes, adaptées à chaque contexte particulier. Par exemple, dans une situation où une partie importante de la population travaille de façon informelle, les formalités administratives doivent être réduites au minimum et les exigences de remboursement doivent rester souples. Les instruments de crédit qui tiennent compte de cette réalité peuvent toucher un marché non desservi autrement. L'un des principaux défis auxquels les prêteurs hypothécaires sont confrontés, cependant, est l'accès au capital. Les autorités peuvent contribuer à consolider ce marché en élaborant des lois appropriées et habilitantes (comme cela a été fait au Maroc), en fournissant des financements de gros directement au travers d'un fonds renouvelable (comme cela a été fait en Afrique du Sud) ou en soutenant la participation des investisseurs sur ce marché (par exemple, au moyen de l'octroi de garanties)

## 5. Des données, des données, des données

Une mesure relativement simple, mais d'une importance cruciale, que les pouvoirs publics peuvent prendre est de rassembler, analyser et diffuser des données sur les besoins en logement et les paramètres définissant la capacité de remboursement dans leur pays. Tous les acteurs du secteur privé s'appuient sur des données pour prendre des décisions quant au lieu où ils vont investir leur argent et vont parier sur le développement du marché. Plus ils opèrent sur un marché particulier et plus ils disposent de données, ce qui leur permet plus facilement de modifier leurs produits pour répondre à la demande et de les tarifer de façon appropriée. Mais les prêteurs manquent de données sur les nouveaux marchés, ce qui accroît le risque. Le risque se traduit par un coût, ou un accès limité. Si un prêteur ne dispose pas de données sur un marché particu-

lier, soit il évite l'ensemble du marché, soit il fixe les tarifs de ses produits sur ce marché à un niveau plus élevé afin de se garantir contre des pertes éventuelles.

Parmi les types de données dont les prêteurs ont besoin figurent notamment celles concernant les revenus et les dépenses des ménages, l'emploi et les salaires (classés par région et par ville), les niveaux d'endettement, les recettes tirées de l'impôt sur le revenu, voire les prix des services et les paiements réalisés à ce titre dans les banlieues. Des données sur la situation actuelle du logement et des informations sur la planification macroéconomique des zones de croissance et de développement sont également nécessaires.

Les pouvoirs publics peuvent encourager les prêteurs à s'intéresser au segment inférieur du marché s'ils leur fournissent des données sur les opportunités et les risques de ce segment particulier. Ils considèrent trop souvent que les données doivent être stockées et protégées. En partageant les données dont ils disposent, ils peuvent contribuer au développement du marché.

Pour favoriser la disponibilité de données, les pouvoirs publics peuvent aussi offrir une aide à d'autres entités pour qu'elles les rassemblent et les communiquent. Dans de nombreux pays, les ONG et les organisations communautaires recueillent déjà des données. La fourniture d'une aide à leurs activités de compilation, d'analyse et de diffusion pourrait être un moyen de contribuer au développement du marché.

Le but ultime de l'État est la création d'un système de financement du logement à même de gérer les enjeux et de maximiser les possibilités aussi efficacement que possible. Dans toute l'Afrique, les systèmes de ce type ne sont encore pas très développés et dépendent de l'instrument traditionnel de financement du logement, le crédit hypothécaire, auquel la majorité de la population n'a pas accès en raison d'une capacité financière limitée. Cela va changer au fil du temps, à mesure que les pouvoirs publics et les spécialistes du financement du logement développent de nouvelles approches novatrices à même de répondre aux besoins divers et urgents du continent.



## RÉFÉRENCES

1. ONU-Habitat (2005) *Le financement du logement et du développement urbain*, Rapport mondial sur les établissements humains 2005. Nairobi : ONU-Habitat.
2. Tomlinson M (2007) *A Literature Review on Housing Finance Development in Sub-Saharan Africa*. Report commissioned by the FinMark Trust. Consulté le 9 septembre 2010, <http://www.tinyurl.com/32b5q3x>
3. Ferguson B (2004) The Key Importance of *Housing Microfinance*. Dans F Daphnis et B Ferguson (eds) *Housing Microfinance: A Guide to Practice*. Bloomfield CT: Kumarian Press, pp. 17–18
4. *Wall Street Journal*, 17 juillet 2007.
5. *Wall Street Journal*, 17 juillet 2007, citant Robin Miller.
6. Kalema W et Kayiira D (2008) *Access to Housing Finance in Africa: Exploring the Issues (No. 4) Uganda*. Rapport établi à la demande de FinMark Trust avec le soutien de Habitat for Humanity. Consulté le 25 août 2010, <http://www.tinyurl.com/3xbccft>
7. Thompson L et Agar J (2009) *Access to Housing Finance in Africa: Exploring the Issues (No. 8) Malawi*. Rapport établi à la demande du FinMark Trust avec l'appui de Habitat for Humanity. Consulté le 8 avril 2010, <http://www.tinyurl.com/yeogmax>
8. Gardner D (2007) *Access to Housing Finance in Africa: Exploring the Issue (No. 1) Zambia*. Rapport établi à la demande du FinMark Trust. Consulté le 29 juillet 2010, <http://www.tinyurl.com/32zora2>
9. Mutero JG (2007) *Access to Housing Finance in Africa: Exploring the Issues (No. 3) Kenya*. Rapport établi à la demande du FinMark Trust avec le soutien de Habitat for Humanity. Consulté le 25 août 2010, <http://www.tinyurl.com/yeq9y22>
10. Oyier T, Ketley R, et Davis B (2008). *Access to Housing Finance in Africa: Exploring the Issues (No. 6) Rwanda*. Rapport établi à la demande du FinMark Trust avec le soutien de Habitat for Humanity. Consulté le 30 juin 2010, <http://www.tinyurl.com/yat6xkl>
11. Allen C et Johnsen V (2008) *Access to Housing Finance in Africa: Exploring the Issues (No. 7) Mozambique*. Rapport établi pour FinMark Trust par Massala Consult avec le soutien de la Banque mondiale. Consulté le 4 octobre 2010, <http://www.tinyurl.com/yevj3b8>
12. Mutero J (2010) *Access to Housing Finance in Africa: Exploring the Issues (No. 10) Tanzania*. Rapport établi à la demande du FinMark Trust. Consulté le 25 août 2010, <http://www.tinyurl.com/3xbccft>
13. Ayenew (2009). Source of diagram: Oyier T, Ketley R, & Davis B (2008). *Access to Housing Finance in Africa: Exploring the Issues (No. 6) Rwanda*. Rapport établi à la demande du FinMark Trust avec le soutien de Habitat for Humanity. Consulté le 30 juin 2010, <http://www.tinyurl.com/yat6xkl>
14. Ferguson B (2004) An Update on Housing Microfinance and its Importance to Home Lenders. Présentation au 25<sup>ème</sup> Congrès mondial de l'Union internationale pour le financement du logement, 23-25 juin 2004, Bruxelles (Belgique)
15. Porteous D avec E Hazelhurst (2004) *Banking on Change. Democratizing Finance in South Africa, 1994–2004 and Beyond*. Cape Town: Double Storey Books, citant De Ridder (2004)
16. Honohan P et T Beck (2007) *Making Finance Work in Africa*. Washington : Banque internationale de la reconstruction et du développement/Banque mondiale.
17. Honohan P et T Beck (2007) *Making Finance Work in Africa*. Washington : Banque internationale pour la reconstruction et le développement/Banque mondiale, p. 60

18. Finscope (2009) *FinScope Zambia 2009 Brochure*. Consulté le 4 octobre 2010, <http://www.tinyurl.com/35mwpxf>
19. Bankable Frontiers Associates (2007) *Financial Service Access and Usage in Southern and East Africa: What Do Finscope™ Surveys Tell Us?* Rapport établi à la demande du FinMark Trust. Consulté le 9 février 2009, <http://www.finscope.co.za/documents/2007/CrossCountryreport.pdf>
20. Bankable Frontiers Associates (2007) *Financial Service Access and Usage in Southern and East Africa: What Do Finscope™ Surveys Tell Us?* Rapport établi à la demande du FinMark Trust. Consulté le 9 février 2009, <http://www.finscope.co.za/documents/2007/CrossCountryreport.pdf>
21. Daphnis F (2004) *Housing microfinance: Toward a definition*. Dans F Daphnis & B Ferguson (eds) *Housing Microfinance: A Guide to Practice*. Bloomfield CT: Kumarian Press
22. Mutero JG (2007) *Access to Housing Finance in Africa: Exploring the Issues (No. 3) Kenya*. Rapport établi à la demande du FinMark Trust avec le soutien de Habitat for Humanity. Consulté le 25 août 2010, <http://www.tinyurl.com/yeq9y22>
23. Cain A (2007) Housing microfinance in post-conflict Angola: Overcoming socioeconomic exclusion through land tenure and access to credit. *Environment & Urbanization* 19(2): 361–390
24. Houston A (2010) Housing support services for housing microfinance lending in East and Southern Africa. Document établi pour le FinMark Trust, Rooftops Canada, Abri International et Habitat for Humanity.
25. Schwartz T (2010) Select. Exposé présenté à la Conférence annuelle de l'Union africaine sur le financement du logement, 21–23 septembre 2010, Gaborone (Botswana). Consulté le 4 octobre 2010, [http://www.auhf.co.za/Training\\_Programs.htm](http://www.auhf.co.za/Training_Programs.htm)
26. Ferguson B (2008) A value chain framework for affordable housing in emerging countries. *Global Urban Development* 4(2). Consulté le 4 octobre 2010, <http://www.globalurban.org/GUDMag08Vol4Iss2/FergusonValueChain.htm>
27. Mutero J (2010) *Access to Housing Finance in Africa: Exploring the Issues (No. 10) Tanzania*. Rapport établi à la demande du FinMark Trust. Consulté le 25 août 2010, <http://www.tinyurl.com/3xbccft>
28. Rust K (2008) Access Housing No. 10, juin 2008
29. Porteous D (2005) *The Access Frontier as an Approach and Tool in Making Markets Work for the Poor*. Rapport établi pour le FinMark Trust. Consulté le 4 octobre 2010, <http://www.tinyurl.com/35vsfj>
30. Le FinMark Trust est un fonds fiduciaire indépendant bénévole, financé essentiellement par le Department for International Development (DFID) du Royaume-Uni. Il a été établi en mars 2002 et a pour objectif de 'Faire en sorte que les marchés servent les pauvres, en encourageant l'inclusion financière et l'intégration financière régionale'. Pour ce faire, il mène des recherches pour identifier les contraintes systémiques qui empêchent les marchés financiers de desservir ces consommateurs et prône le changement sur la base des résultats des recherches. Le FinMark Trust joue donc un rôle de catalyseur, motivé par son objectif d'impulser des processus de changement finissant par conduire au développement de systèmes financiers inclusifs à même de bénéficier à tous les consommateurs. Voir [www.finmark.org.za](http://www.finmark.org.za) pour plus de précisions.
31. Melzer I (2006) *How Low Can You Go? Charting the Housing Finance Access Frontier: A Review of Recent Demand and Supply Data*. Rapport établi pour le FinMark Trust. Consulté le 30 juin 2009, [www.finmark.org.za/documents/AccessHNL\\_April06.pdf](http://www.finmark.org.za/documents/AccessHNL_April06.pdf)
32. Melzer I (2006) *How Low Can You Go? Charting the Housing Finance Access Frontier: A Review of Recent Demand and Supply Data*. Rapport établi pour le FinMark Trust. Consulté le 30 juin 2009, [www.finmark.org.za/documents/AccessHNL\\_April06.pdf](http://www.finmark.org.za/documents/AccessHNL_April06.pdf). D'après Porteous D (2005) *The Access Frontier as an Approach and Tool in Making Markets Work for the Poor*. Document établi pour le FinMark Trust. Consulté le 4 octobre 2010, <http://www.tinyurl.com/35vsfj>
33. [www.sdinet.org/ritual/urban-poor-fund/](http://www.sdinet.org/ritual/urban-poor-fund/)

## AUTRES LECTURES SUGGÉRÉES

34. Outre les ouvrages mentionnés dans la section Références du présent Guide, on trouvera dans les publications suivantes des informations et des analyses utiles sur les questions de financement du logement :
35. Akuffo S (2007) *Housing Conditions – Borrowing and Lending in Informal Settlements in Accra*. Rapport établi pour l'Union africaine pour le financement du logement, l'Alliance des villes et l'USAID
36. Allison F (2008) Community reinvestment legislation and access to housing finance in post apartheid South Africa. *Housing Studies* 23(5): 697–716
37. Ayenew M (2009) *Overview of the Housing Finance Sector in Ethiopia*. Rapport établi à la demande de FinMark Trust avec le soutien d'Habitat for Humanity. Consulté le 30 juin 2009, <http://www.finmark.org.za>
38. Banque internationale pour la reconstruction et le développement/Banque mondiale (2008) *Financing Homes: Comparing Regulation in 42 Countries*. Washington : Banque mondiale et Société financière internationale. Consulté le 30 septembre 2010, [http://www.ifc.org/ifcext/sme.nsf/AttachmentsByTitle/financinghomes/\\$FILE/FinancingHomes.pdf](http://www.ifc.org/ifcext/sme.nsf/AttachmentsByTitle/financinghomes/$FILE/FinancingHomes.pdf)
39. Brown W, Tilock K, Mule N & Anyango E (2002) *The Enabling Environment for Housing Finance for the Poor in Kenya*. Partie de la série Shelter Finance for the Poor de l'Alliance des villes. Consulté le 30 juin 2009, <http://www.microfinancegateway.org/content/article/detail/3739>
40. Centre for Urban Development Studies de l'Université d'Harvard (2000) *Housing Microfinance Initiatives – Synthesis and Regional Summary Asia Latin America and Sub Saharan Africa*. Consulté le 4 octobre 2010, [www.gsd.harvard.edu/research/research\\_centers/cuds/microf/cuds\\_microf.pdf](http://www.gsd.harvard.edu/research/research_centers/cuds/microf/cuds_microf.pdf)
41. CGAP (2006) *Microfinance in Algeria: Opportunities and Challenges*. Consulté le 30 juin 2009, [http://www.cgap.org/gm/document/1.9.2958/MF\\_in\\_Algeria.pdf](http://www.cgap.org/gm/document/1.9.2958/MF_in_Algeria.pdf)
42. CGAP (2008) *Linking Financial Service Providers to Commercial Capital: How Do Guarantees Add Value?* Consulté le 30 juin 2009, [http://www.cgap.org/gm/document/1.9.3923/Brief\\_LinkingFinProviders.pdf](http://www.cgap.org/gm/document/1.9.3923/Brief_LinkingFinProviders.pdf)
43. CHF International (2004) *Strategic Assessment of the Affordable Housing Sector in Ghana*. CHF International, Silver Spring, États-Unis. Consulté le 30 juin 2009, [http://www.chfinternational.org/files/1428\\_file\\_Ghana\\_Housing\\_Report\\_PDF\\_.pdf](http://www.chfinternational.org/files/1428_file_Ghana_Housing_Report_PDF_.pdf)
44. Christensen J, Guide A et Patillo C (2006) Bankable assets: Africa faces many obstacles in developing financial systems. *Finance & développement* 4(4): 18–21
45. Datta K (1999) A gendered perspective on formal and informal housing finance in Botswana. Dans G Jones et K Datta (eds) *Housing and Finance in Developing Countries*. Londres : Routledge
46. Datta K et Jones G (2001) Housing and finance in developing countries: Invisible issues on research and policy agendas. *Habitat International* 25(3): 333–357
47. Développement international Desjardins (DID) (2007) *Practical challenges of lending to the informal sector*. Union africaine pour le financement du logement, Conférence et réunion générales annuelles, 17 septembre 2007, Accra (Ghana). Consulté le 30 juin 2009, [http://www.auhf.co.za/unionnews/PIERRE%20GIGUERE\\_Practical%20Challengesof%20Lending%20to%20the%20Informal%20Sector\\_DID.pdf](http://www.auhf.co.za/unionnews/PIERRE%20GIGUERE_Practical%20Challengesof%20Lending%20to%20the%20Informal%20Sector_DID.pdf)
48. Egbu A, Antwi A et Olomolaiye P (2006) *An Economic Assessment of the Institution of Land Use Planning in the Cities of Sub Saharan Africa*. RICS Research Paper Series 6(9)
49. FinMark Trust, Rooftops Canada & Habitat for Humanity (2008) *Growing Sustainable Housing Microfinance: Options in Sub-Saharan Africa: Enhancing the relevance and scale of housing finance*

- for the poor. Rapport d'un atelier sur le microfinancement du logement co-parrainé par FinMark Trust, Rooftops Canada et Habitat for Humanity, 19–23 mai 2008, Dar es-Salaam (Tanzanie)
50. Ferguson B (2008a) Housing microfinance: is the glass half empty or half full? *Global Urban Development* 4(2): 1–19. Consulté le 4 octobre 2010, <http://www.globalurban.org/GUDMag08Vol4Iss2/MagHome.htm>
51. Harms H (1992) Self help housing in the developed and third world countries. Dans K Mathey (ed.) *Beyond Self-Help Housing*. Munich: Mansell Publishers



Les pressions exercées par la rapidité de l'urbanisation et de la croissance économique en Afrique ont conduit à un nombre grandissant d'expulsions de citadins pauvres de leurs quartiers. Dans la plupart des cas, les intéressés ont été réinstallés dans des zones périphériques, loin des centres d'emploi et des possibilités d'activité économique. En outre, plus de 500 millions de personnes vivent aujourd'hui dans des bidonvilles en Afrique et ce chiffre est en augmentation.

Les autorités locales doivent pouvoir disposer d'instruments pour assurer la protection des droits au logement des citadins pauvres, ce qui constituerait une première étape critique vers la réalisation de l'Objectif du Millénaire pour le développement concernant l'amélioration sensible, d'ici à 2020, de la vie des habitants de taudis. L'objectif de ces Guides pratiques est de permettre aux décideurs politiques aux niveaux national et local de mieux comprendre les différents aspects du développement urbain et d'une politique du logement favorable aux pauvres dans l'optique de la réduction de la pauvreté urbaine.

Les Guides pratiques sont présentés sous un format facile à lire et sont structurés de façon à donner une vue d'ensemble d'un large éventail de tendances, conditions, concepts, politiques, instruments et recommandations, indispensable à tous ceux qui souhaitent s'attaquer aux problèmes du logement visés ci-après :

1) **L'Afrique urbaine**: Construire en tirant parti du potentiel inexploité; 2) **Le logement pour les faibles revenus**: Les moyens d'aider les pauvres à trouver un logement décent dans les villes africaines; 3) **Le foncier** : un rôle crucial dans l'accès des citadins pauvres à un logement; 4) **Les expulsions** : Les options possibles pour éviter la destruction des communautés urbaines pauvres; 5) **Le financement du logement**: Les moyens d'aider les pauvres à financer leur logement; 6) **Les organisations communautaires**: Les pauvres en tant qu'agents du développement; 7) **Le logement locatif**: Une option très négligée dans le cas des pauvres; 8) **Les autorités locales**: Faire face aux défis urbains d'une manière participative et intégrée.

Le financement du logement est utilisé pour couvrir le coût d'un bien immobilier. Une maison étant un bien relativement coûteux, représentant plusieurs fois le revenu annuel d'une famille, la façon la plus efficace de la financer est de contracter un gros emprunt auprès d'une banque, que la famille rembourse sur plusieurs années. En Afrique, cependant, moins de 15 % des ménages urbains peuvent financer un prêt hypothécaire ou y accéder. Les autres financent leur logement de différentes manières, notamment avec des petits prêts consentis par des prêteurs formels et informels, de l'épargne, voire des subventions des employeurs ou de l'État. Si un pays n'a pas un système exhaustif de financement du logement à même de faire face aux situations diverses de la population, son aptitude à satisfaire les besoins en logement est gravement compromise.

L'objectif du présent Guide est de présenter certains des principaux concepts du financement du logement et de donner un bref aperçu de la façon dont un système de financement du logement fonctionne. Il présente des informations sur les systèmes formels et informels de financement du logement et propose des moyens de mieux les intégrer. Il décrit les différents types de financement du logement et offre des conseils aux décideurs pour améliorer l'accès à des financements abordables, notamment pour les citadins pauvres.

**ONU HABITAT**

**L'Alliance des Villes**  
Cities Without Slums

On trouvera plus d'informations sur le site [www.housing-the-urban-poor.net](http://www.housing-the-urban-poor.net)

Programme des Nations Unies pour les établissements humains (ONU-Habitat)  
P.O. Box 30030 GPO 00100  
Nairobi (Kenya)  
Télécopie : (254-20) 7623092 (Service de la formation et du renforcement des capacités)  
Courriel : [tcbb@unhabitat.org](mailto:tcbb@unhabitat.org)  
Site Internet : [www.un-habitat.org](http://www.un-habitat.org)