

Vers une révolution du marché prêts au logement en Afrique

Le financement du logement en Afrique est depuis longtemps l'objet d'un regrettable paradoxe : alors que la demande est immense, et qu'il est dans l'intérêt des emprunteurs comme des prêteurs de développer ce marché, l'électroencéphalogramme du crédit hypothécaire reste désespérément statique, de Ouaga à Dakar, et de Tana à Libreville. Ce constat est-il une fatalité ?

Rien n'est moins sûr, car plusieurs pays d'Afrique ont ouvert une nouvelle perspective intéressante en favorisant le développement d'instruments de garantie. C'est le cas notamment au Maroc, en Tunisie, au Sénégal et au Mali.

Facilitateur clé et acteur dynamique de ce marché en cours d'éclosion, la Caisse Régionale de Refinancement Hypothécaire de l'UEMOA (CRRH-UEMOA) a récemment organisé, en partenariat avec la Banque Mondiale, une conférence sur « les politiques de promotion de l'habitat et la croissance économique », les 30 septembre et 1er octobre 2019 à Lomé. À cette occasion, les équipes de FINACTU ont eu l'honneur d'intervenir pour dresser l'état des lieux du micro-crédit logement et les moyens de le soutenir par les mécanismes de garantie en Afrique.

Cette intervention a été l'occasion pour FINACTU de rappeler les défis du micro-crédit au logement face à une demande grandissante, puis de présenter les objectifs des instruments de garantie et les facteurs clef de succès pour leur mise en œuvre.

QUELS DÉFIS POUR LE MICRO-CRÉDIT AU LOGEMENT ?

Premièrement le micro-crédit fait face aujourd'hui à deux défis : d'une part, il doit être plus durable sur les plans économique et financier, et d'autre part, il doit élargir sa portée pour avoir un impact plus significatif. C'est donc une équation qui est assez difficile à résoudre. Et un des moyens pour résoudre cette équation est de favoriser l'accès au crédit pour les populations les plus pauvres, comme un compromis entre la durabilité économique et financière et le développement de l'activité des Systèmes Financiers Décentralisés (SFD).

Deuxième constat, cela est d'autant plus vrai pour le micro-crédit du logement qui pourrait aider à élargir l'accès des logements de qualité à certaines couches à faibles revenus.

Pour différentes raisons : premièrement parce qu'il est adapté à la demande de logement des actifs dans l'informel ; deuxièmement parce que les ménages à revenu moyen et faible sont en mesure d'accéder au crédit (non immobilier) via les SFD ou par le biais de tontines ; et troisièmement parce que le secteur du micro-crédit du logement est modeste mais en plein essor et que les SFD s'y intéressent de plus en plus.

Le troisième constat est que cet essor du micro-crédit pourra se faire malgré des difficultés majeures qui bloquent le développement du micro-crédit au logement. Il existe de nombreux obstacles au développement du micro-crédit logement : que ce soit le niveau élevé de l'informalité avec des ménages du secteur informel qui ont des revenus irréguliers, intracçables, non documentés ; la réglementation en vigueur avec des procédures d'enregistrement ou de régularisation des propriétés qui sont longues et coûteuses ; des taux d'intérêt élevés pour des ménages qui vont plutôt avoir recours à l'épargne personnelle ou au crédit informel pour construire leur logement ; des ressources longues limitées en sachant

que les dépôts à vue constituent la plupart des ressources des établissements de crédit ; les difficultés de recouvrement avec un système judiciaire qui a quelques faiblesses qui handicapent la bonne exécution des procédures ; enfin l'insécurité du régime foncier avec trop souvent l'absence de cadastre et de titre foncier qui rendent le recours à la garantie hypothécaire quasi impossible.

Un des éléments pour pouvoir débloquer ces obstacles à l'accès au financement serait d'introduire des outils de partage des risques.

Aujourd'hui, les SFD supportent l'intégralité du risque de contrepartie, les pertes encourues sont élevées ; en conséquence, les critères de solvabilité dans l'octroi des crédits pour le logement sont stricts et les conditions de crédit (taux, maturité) sont dissuasives, avec au final un marché restreint.

Avec un outil de partage des risques, la configuration est toute différente : un risque partagé, des pertes limitées, une solvabilité des emprunteurs adossée à celle du garant - ce qui est très rassurant -, des conditions de crédit réévaluées/améliorées, avec au final un marché qui est plus profond.

On voit ainsi bien le rôle que pourraient jouer les instruments de garantie en tant que mécanismes de partage des risques en sachant que dans de nombreux cas ils sont conçus pour être des vecteurs d'inclusion et de cohésion sociale.

Cinquième constat : l'enjeu sera de plus en plus important avec une demande de logement grandissante pour diverses raisons que ce soit la croissance démographique, l'urbanisation rapide, la croissance du revenu par habitant, l'émergence d'un marché de consommation de masse, l'appétit croissant pour des produits bancaires, l'évolution des mentalités de la jeunesse massivement scolarisée. Les exigences de la population vont être plus élevées et les ménages vont désirer accéder à un habitat formel, adéquat, plus moderne avec des conditions de logement plus favorables, des installations d'assainissement améliorées et des prix plus abordables.

Dans l'UEMOA, caractérisée en 2013 par 15 000 nouveaux prêts hypothécaires par an et un déficit de logement estimé à 3,5 millions de logements, la garantie peut ainsi proposer une alternative abordable au crédit hypothécaire et participer à réduire la pénurie de logements.



Guillaume GILKES est un expert international en finance dédié à l'Afrique. Il dirige les activités de recherche de FINACTU



Patrick OUNICHE assume depuis 2018 la fonction de Manager. Il dispose d'une expérience de près de 7 ans dans le conseil financier.

QUELS FACTEURS CLEF DE SUCCES POUR LA GARANTIE ?

Après avoir dressé ces éléments de constat, il apparaît que les instruments de garantie permettent de répondre à un double objectif : réduction du risque et effet de levier pour le développement des micro-crédits logement. La garantie permet donc de répondre à un double objectif : le premier c'est de sécuriser le SFD en réduisant le risque de crédit qui est supporté par eux-mêmes en mettant en place un mécanisme de partage de risque ; le deuxième c'est de canaliser les financements en libérant le potentiel d'octroi de crédits des SFD en mettant en place un effet de levier et un effet multiplicateur sur les financements. Avec un impact ultime sur le développement du micro-crédit au logement pour les ménages à revenus modestes.

Pour ce qui est des bénéficiaires, la garantie est bénéfique pour les ménages facilitant leur accès au financement par l'amélioration des conditions d'octroi et qu'elle permet de stimuler 3 marchés : (i) le marché du crédit acquisition avec des crédits qui portent sur l'acquisition de terrains ou biens mobiliers ; (ii) le marché du crédit locatif avec des crédits qui viennent financer les retards de paiement de loyer ou le paiement des avances de loyer ; (iii) le marché du crédit consommation habitat pour faciliter l'achat de mobilier et le paiement des équipements. Pour les SFD, la garantie constitue un mécanisme de couverture et de réduction des risques où chacun va supporter sa part de défauts et sa part de pertes à hauteur de la quotité sur laquelle il s'engage.

Le mécanisme est relativement simple impliquant 3 principaux acteurs : l'organisme de garantie, le SFD et l'emprunteur. Le SFD octroie un crédit à l'emprunteur qui lui s'engage à rembourser le SFD et de l'autre côté, l'organisme de garantie va couvrir une partie du défaut et s'engage à rembourser sur la base d'un appel de garantie.

Un tel mécanisme permet non seulement d'accroître la tolérance au risque des établissements bénéficiaires, mais il va également permettre de développer leurs activités dans une logique de diversification portant sur les trois aspects suivants :

- le premier c'est l'aspect « activité » avec une augmentation et une diversification des revenus, ou l'opportunité de vendre des produits et des services financiers complémentaires en sachant que les crédits immobiliers sont des produits d'appels ;
- le deuxième est l'aspect « risque » avec une diversification du risque crédit, ou des prêts futurs qui seront moins risqués, ou une consommation de fonds propres qui sera réduite ;
- et enfin le troisième est l'aspect « relationnel

» avec une expansion de la clientèle ou de plus longues et plus étroites relations avec les clients.

Cependant, les SFD peuvent montrer une certaine réticence, bien que le marché soit potentiellement lucratif, et malgré ces bénéfices. Ces réticences portent principalement sur : (i) une connaissance qui est parfois limitée de la population ciblée, (ii) une méfiance à établir des engagements financiers de longue durée avec des clients a priori peu solvables, et (iii) des coûts d'information qui sont élevés pour atteindre une population non éduquée, non informée financièrement. Mais on peut toutefois pallier toutes ces réticences par la création d'un climat de confiance entre la population cible et les SFD.

Dans l'UEMOA, caractérisée en 2013 par 15 000 nouveaux prêts hypothécaires par an et un déficit de logement estimé à 3,5 millions de logements, la garantie peut ainsi proposer une alternative abordable au crédit hypothécaire et participer à réduire la pénurie de logements. Des structures comme la CRRH peuvent ainsi participer au développement sain et concurrentiel de l'habitat et de son financement, notamment en catalysant les financements via un effet de levier qui va permettre d'optimiser l'utilisation des ressources alloués et d'accroître le volume de prêts générés.

Le succès de ces dispositifs est marquant au Maroc, tandis que son déploiement est plus timide en Tunisie, au Mali ou au Sénégal.

Le succès est marquant notamment pour Maroc avec 220 000 bénéficiaires depuis 2004 (jusqu'à fin septembre 2019), des crédits mobilisés à hauteur de 65 milliards de dirhams (environ 6,1 milliards d'euros), des engagements de l'ordre de 2,5 milliards d'euros, et un déficit de logement qui s'est réduit de 800.000 unités en 16 ans (de 1.240.000 en 2002 à 400.000 en 2018)...

