



Centre for Affordable
Housing Finance
in Africa

Etude de Cas

**Le rôle des COOPEC dans le financement
du logement en Côte d'Ivoire**

Mars 2020

Cette étude a été réalisée par JLL et revue par Olivier Vidal et Jean
Philippe Ado (CAHF)

<http://housingfinanceafrica.org/>



TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION	3
RÉSUMÉ	4
SECTION 1	5
1. LA MICROFINANCE EN CÔTE D'IVOIRE	5
SECTION 2	11
2. LE LOGEMENT ABORDABLE EN CÔTE D'IVOIRE	11
SECTION 3	13
3. MICROFINANCE ET FINANCEMENT DU LOGEMENT	13
SECTION 4	20
4. DÉFIS ET OPPORTUNITÉS	20
5. ANNEXES	24

INTRODUCTION

INTRODUCTION

- Le Centre pour le Financement du Logement Abordable en Afrique (CAHF) a mandaté JLL pour mener une étude de cas sur le rôle des Coopératives d'Épargne et de Crédit (COOPEC) dans le financement du logement en Côte d'Ivoire.
- Cette étude a pour vocation de combler un manque d'information relatif à ce secteur, en présentant un panorama des institutions coopératives, leur contribution au financement du logement, ainsi que les enjeux et pistes d'action pour le futur du secteur.
- Comme l'a montré une Etude de Cas précédemment publiée par le CAHF sur le rôle des Coopératives d'Épargne et de Crédit (Savings and Credit Cooperative Organizations, SACCOs) au Kenya, ces institutions ont en effet un potentiel important pour permettre l'accès à des solutions de financement et à des produits immobiliers abordables pour de vastes pans de la population qui n'ont pas accès aux crédits immobiliers offerts par les banques de détail.

MÉTHODOLOGIE DE L'ÉTUDE

- L'analyse est basée sur une méthodologie de recherche croisant les différentes sources d'information suivantes:
 - o Recherches documentaires, statistiques, rapports d'études, publications relatives au secteur.
 - o Sites internet des COOPEC, des promoteurs et autres parties prenantes de ce secteur.
 - o Conduite d'entretiens avec des professionnels des secteurs des
 - o COOPEC et du logement (promoteurs, constructeurs, agents etc.) en Côte d'Ivoire.
 - o Une dizaine d'entretiens semi-dirigés ont été conduits avec des
 - o professionnels (liste disponible en annexe).

RÉSUMÉ

- La Côte d'Ivoire est un pays en voie de développement avec une population estimée à 25,08 millions d'habitants en 2018. L'économie ivoirienne enregistre une des croissances les plus fortes du continent africain et est perçue comme la plus dynamique de l'UEMOA avec une croissance moyenne de 9,0% depuis 2012.
- Pourtant, 82,3% de la population vivait en 2015 sous le seuil de pauvreté internationale fixé à US\$ 5,50 par personne et par jour¹. De plus, le secteur informel représentait plus de 90% des travailleurs ivoiriens en 2019.
- Le déficit de logement en Côte d'Ivoire est désormais estimé entre 400 000 et 600 000 unités, dont la moitié dans la capitale économique Abidjan. De nombreux promoteurs privés ont produit des logements économiques et sociaux dans la ville dans le cadre du « programme présidentiel ». Cependant, la production s'est avérée limitée, avec environ 12 000 logements livrés dans ce cadre depuis 2015.
- Si les banques de détail proposent des prêts immobiliers, ceux-ci sont encore peu développés et relativement chers, avec un taux d'intérêt moyen de 8%. En outre, l'économie ivoirienne étant fortement basée sur le secteur informel, 80% de la population est non bancarisée et n'a de fait pas accès à ces moyens de financement formels.
- Dans ce contexte, les promoteurs sont demandeurs de nouvelles alternatives de financement tels que les prêts à la construction en vue de location simple et location-vente, les crédits-bails ou les fonds de garantie ouvert au secteur informel. Le secteur de la microfinance pourrait ainsi avoir un rôle à jouer dans la provision de financements pour l'accès au logement.
- Cependant, le secteur de la microfinance est encore très peu impliqué dans le financement du logement. Les raisons sont multiples et incluent la taille limitée et la jeunesse du secteur, la priorisation d'autres activités, des ressources financières limitées, et le relatif dynamisme des banques. Par ailleurs, avec un Taux Effectif Global (TEG) de 24%, les prêts proposés sont essentiellement de court terme, et à des taux d'intérêt plus élevés que ceux des banques, pour lesquelles le TEG s'élève à 15%.
- Ce rapport effectue un état des lieux des initiatives existantes en matière de microfinance du logement en Côte d'Ivoire. Mis à part quelques Système Financiers Décentralisés (SFD) tel que l'UNACOOPEC fournissant à la marge des crédits pour la construction et l'amélioration de l'habitat, les initiatives sont ponctuelles. Deux COOPEC, le CREP Microcrédit d'Abengourou et le CEPE-CI, offrent à leurs sociétaires la possibilité d'acquérir des terrains viabilisés en zones rurales. Plutôt que des crédits à l'habitat classiques, ces dispositifs favorisent les paiements échelonnés et montrent la capacité des SFD à fédérer les demandes de leurs membres et à négocier pour leur compte.
- Le rôle des « mutuelles » (associations de salariés) dans l'acquisition groupée de logements est également analysé au travers de l'expérience pionnière de l'organisme de microfinance MAzE, qui a facilité l'accès à la propriété de ses membres et financé les crédits en vue des acquisitions.
- Le potentiel de la microfinance pour soutenir la production de logement, en particulier social et abordable, est toutefois confirmé par la plupart des acteurs du secteur. Le rapport se conclut ainsi sur la présentation de pistes d'actions immédiates ou futures, pour i) accroître les possibilités de refinancement des SFD, ii) mettre en place un fonds de garantie pour le secteur informel, iii) internaliser le processus financeur – constructeur et iv) favoriser les garanties par la communauté.

1 Données de la Banque Mondiale. <https://donnees.banquemondiale.org/indicateur/SI.POV.UMIC?locations=CI&view=chartSe>

SECTION 1

1. LA MICROFINANCE EN CÔTE D'IVOIRE

1.1 HISTOIRE ET FONCTIONNEMENT

1.1.1 Fonctionnement de la microfinance

- En Côte d'Ivoire, le secteur informel est le pourvoyeur principal d'emplois pour la majorité de la population active. En 2019, celui-ci constitue plus de 40% du PIB Ivoirien² et représente 90% de la population active.³
- Ces données montrent qu'une grande partie de la population ivoirienne est dans l'incapacité d'emprunter auprès des banques commerciales et établissements financiers formels et ainsi dans l'impossibilité de bénéficier de nouveaux produits de financement, notamment pour l'accès au logement.
- Ces chiffres font du secteur informel un acteur incontournable de la vie économique du pays. La population du secteur informel, ne pouvant pas fournir de documents traditionnels aux banques, se retrouve souvent exclue du système bancaire classique.
- Ainsi, la microfinance constitue l'outil principal des populations du secteur informel pour réaliser des emprunts. En effet, l'atout principal des organismes de microfinance est leur capacité à pallier à l'asymétrie de l'information induite par le développement du secteur informel.

1.1.2 Histoire du secteur de la microfinance en Côte d'Ivoire

- Le secteur de la microfinance fait son apparition en 1976 en Côte d'Ivoire avec la création du réseau des Caisses Rurales d'Épargne et de Prêt (CREP-COOPEC), constituant le premier réseau d'institutions de microfinance, dont la mission première était de promouvoir le développement en milieu rural.
- La première caisse urbaine est la Coopérative d'Épargne et de Crédit d'Abobo (COOPECA), créée en 1985.
- En parallèle, le pays assistera à partir de 1980 à la création de nouvelles institutions de microfinance telles que la Mutuelle de Crédit et d'Épargne des Femmes de Bouaflé (MUCREFBO).
- En 1994, avec l'aide de la Banque Mondiale et l'Agence Française de Développement (AFD), ce réseau Institutions de micro finance (IMF) nationalisé sera restructuré et deviendra la Fédération Nationale des Coopératives d'Épargne et de Crédit de Côte d'Ivoire (FENACOOPEC-CI) avant de devenir le premier acteur privé, présent aujourd'hui, l'Union Nationale des Coopératives d'Épargne et de Crédit de Côte d'Ivoire (UNACOOPEC-CI).⁴
- Depuis son appartenance à l'Union Monétaire Ouest Africaine (UMOA), la Côte d'Ivoire a été témoin des mutations du secteur de la microfinance du pays déclenchées par des contextes législatifs et économiques à la fois nationaux et régionaux.

2 OECD Publications - Rapport Afrique de l'Ouest 2007 - 2008 - Economie Informelle. <https://www.oecd.org/fr/csao/publications/42358563.pdf>.

3 Jeune Afrique – Afrique : les chiffres de l'emploi informel en 2018. <https://Colombie-Britannique/emploi-formation/559335/afrique-les-chiffres-de-lemploi-informel-en-2018/>.

4 Bakayoko Aboubacar Sidick Junior. 2012. Micro Finance en Côte d'Ivoire: États des lieux et Perspectives d'évolutions. Mémoire de fin d'étude-Master spécialisé Économie et Stratégie des Institutions Financières. Pg.38.<https://www.microfinancegateway.org/sites/default/files/mfg-fr-etudes-de-cas-etat-des-lieux-et-perspectives-7microfinance-cote-d-ivoire-09-2012.pdf>.

1.2 APERÇU DU SECTEUR

- Dans les pays de l'Union Monétaire Ouest Africaine (UMOA), les Institutions de Microfinance (IMF), également dénommés Systèmes Financiers Décentralisés (SFD), sont réglementés et contrôlés par la Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO).
- En septembre 2019, la Côte d'Ivoire dénombrait 48 SFD agréés pour un total de 1,9 millions de clients.
- Bien que le secteur de la microfinance soit d'une importance capitale pour les populations du milieu informel, il reste très marginal par la taille de ses actifs. Ceux-ci s'élèvent à US\$ 831 millions (XOF 489.6 milliards), ce qui représente 4% seulement des actifs du secteur financier.
- Toutefois, les sommes décaissées et le nombre de crédits accordés par les SFD sont significatifs compte tenu de la jeunesse du secteur et de la crise économique, sociale et politique qu'a connue la Côte d'Ivoire à la fin des années 1990. Le secteur a par ailleurs connu une forte croissance au cours de la dernière décennie, et notamment ces quatre dernières années, comme le montre le tableau ci-après.
- Au vu des récentes tendances, il est probable que le nombre de clients des SFD continue d'augmenter. En 2016, seulement 19,7% de la population était bancarisée (au sein des banques formelles et des SFD) sur un total de 25,08 millions d'habitants, ce qui laisse une grande part de marché encore non exploitée.

	2016	2017	2018	(30/09) 2019
Nombre de SFD	54	51	50	48
Nombre de Clients	1,2 millions	1,25 millions	1,7 millions	1,9 millions
Encours de dépôts (USD\$)	371,2 Millions	433,1 millions	494,9 Millions	555,6 millions
Encours de crédits (USD\$)	336,5 Millions	452 millions	521,1 millions	545,2 millions
Montant des crédits décaissés (US\$)	411,6 millions	619,3 millions	632,8 Millions	-
Nombre total des crédits décaissés (US\$)	374 623	391 724	445 509	-
Montant moyen par crédit (US\$)	1 099	1 581	1 420	-
Total Actifs Nets (US\$)	498,1 Millions	647,5 Millions	753,5 millions	832,3 Millions
Fonds Propres (US\$)	13,2 millions	52,2 millions	54,2 millions	67,3 millions

Figure 1 : Chiffres clés du secteur de la finance décentralisée en Côte d'Ivoire 2016 – 2019⁶

5 Source: www.gouv.ci

6 Source: Analyse JLL, sur la base des données annuelles 2015-2019. <http://microfinance.tresor.gouv.ci>

1.3 LES DIFFÉRENTS TYPES DE SFD

- La microfinance ivoirienne a été créée pour répondre aux besoins en services financiers des populations travaillant dans l'économie informelle, en milieu rural et urbain. En effet, ces populations ne peuvent pas être bancarisées auprès des banques traditionnelles car elles ne sont pas en mesure de fournir les preuves d'un emploi salarié formel et d'un revenu stable. Ainsi, les organismes de microfinance recréent ces informations pour étudier la capacité d'emprunt ou solvabilité de leur clientèle.
- Dans les pays de l'UMOA, les SFD peuvent opérer sous différents statuts, incluant les Coopératives, les Associations et Organisations Non Gouvernementales, les Projets de Microfinance dépendant d'organismes tiers, et enfin les Sociétés Privées bancaires ou non bancaires.
- En Côte d'Ivoire, on dénombre seulement deux types de SFD : les mutuelles ou coopératives d'épargne et de crédit (COOPEC) et les Sociétés Anonymes (SA).
- La différence fondamentale entre la SA et la COOPEC se dessine dans le statut des clients : dans une COOPEC chaque client est nécessairement membre ou sociétaire et doit détenir au moins une part de la COOPEC. En revanche, une SA est constituée d'actionnaires ou investisseurs, qui constituent le capital social de la société, dans le but de fournir des produits ou des services aux clients de la SA et de dégager des bénéfices. Les SA sont à but lucratif, tandis que les COOPEC sont à but non lucratif.
- Les fonds propres des COOPEC proviennent des cotisations des membres ou sociétaires alors que les fonds propres des SA proviennent des investissements et des bénéfices dégagés.
- Les 48 SFD agréés en 2019 totalisent 402 points de vente sur le territoire dont la majorité se concentrent à Abidjan.
- Certains SFD sont spécialisés pour des clients de secteurs particuliers comme par exemple l'agriculture, l'élevage ou encore l'éducation, tandis que d'autres restent généralistes.

	2016	2017	2018	2019
Nombre SFD agréés	54	51	50	48
Dont SA	16	16	17	17
Dont COOPEC	38	35	33	31

Figure 2 : Nombre de SFD en Côte d'Ivoire, 2016 – 2019⁷

- Les SFD, que ce soit les COOPEC ou les SA proposent des produits similaires, principalement des comptes d'épargne rémunérés et des possibilités de crédit.
- Avec une moyenne de US\$ 1 426 (XOF 841 100) par prêt en 2019, les crédits accordés par les SFD sont de petits montants. Ils sont aussi de courtes durées, et ne dépassent guère les 36 mois. Les SFD appliquent des taux d'intérêt élevés, pouvant couramment atteindre 18% par an. La capacité d'emprunt de chaque membre est limitée par les montants déposés sur son compte.

7 Source: liste des SFD agréés. <http://microfinance.tresor.gouv.ci>

1.4 TYPOLOGIE DE LA CLIENTÈLE

- Les clients ou membres des SFD peuvent être des personnes physiques ou des personnes morales et correspondent à des populations du secteur informel.
- Pour devenir membre ou client d'un SFD il est nécessaire de pouvoir épargner, même une petite somme sur une durée minimum de six mois. Ainsi, les populations en situation de très grandes précarités et représentant un risque élevé pour les SFD ne sont que très peu représentées. Seules les populations pouvant épargner peuvent profiter au mieux des produits proposés par les SFD et potentiellement obtenir des crédits.
- Le tableau montre la répartition de la clientèle entre personne physique et personne morale ainsi qu'entre homme et femme en nombre de client et en proportion au sein du nombre d'épargnants et du nombre de crédits octroyés.
- Les femmes restent sous représentées dans la clientèle des SFD. Cette situation s'explique peut-être par le fait que les femmes sont moins représentées dans le nombre de travailleurs en Côte d'Ivoire. Cependant, certains organismes de microfinance, tel que la Grameen Bank créée en 1976 au Bangladesh et premier organisme de microfinance, axait son système sur l'octroi de prêt aux femmes « qui ont beaucoup plus tendance à utiliser l'argent pour le bien être de leur famille que pour des dépenses personnelles ».⁸
- Le marché de la microfinance est réparti entre peu d'acteurs. Trois grands organismes, UNACOOPEC, Advans-CI, Baobab et CAC se partagent plus de 75% des parts de marché, tandis que le reste du marché est fragmenté et réparti entre un grand nombre de petites structures.
- UNACOOPEC occupe presque 60% du marché en termes d'adhérents. Cependant elle représente seulement 12,3% des crédits décaissés, derrière Baobab (29,1%), Advans-CI (15,7%) et CAC (15,2%).

	2016	2017	2018	2019
Nombre clients	1 198 303	1 241 202	1 727 189	1 900 000
Part Homme	61,1%	60,4%	61,8%	NA
Part Femme	33,2%	33,9 %	32,2%	NA
Part Personnes morales	5,7%	5,7%	6%	NA
	2016	2017	2018	2019
Nombre épargnants	1 172 261	1 236 759	NA	NA
Part Homme	61,5%	61%	NA	NA
Part Femme	33,5%	34%	NA	NA
Part Personnes morales	5%	5%	NA	NA
	2016	2017	2018	2019
Nombre crédits octroyés	374 623	391 724	445 509	NA
Part Homme	64,2%	65,8%	NA	NA
Part Femme	31,8%	30,2%	NA	NA
Part Personnes morales	4%	4%	NA	NA

Figure 3 : Profils des Clients des SFD en Côte d'Ivoire, 2016 – 2019⁹

8 Source: Analyse JLL et Bakayoko Aboubacar Sidick Junior. 2012. Micro Finance en Côte d'Ivoire: États des lieux et Perspectives d'évolutions. Mémoire de fin d'étude-Master spécialisé Économie et Stratégie des Institutions Financières. Pg.12. <https://www.microfinancegateway.org/sites/default/files/mfg-fr-etudes-de-cas-etat-des-lieux-et-perspectives-10microfinance-cote-d-ivoire-09-2012.pdf>.

9 Analyse JLL, Données annuelles 2015-2019.. <http://microfinance.tresor.gouv.ci>

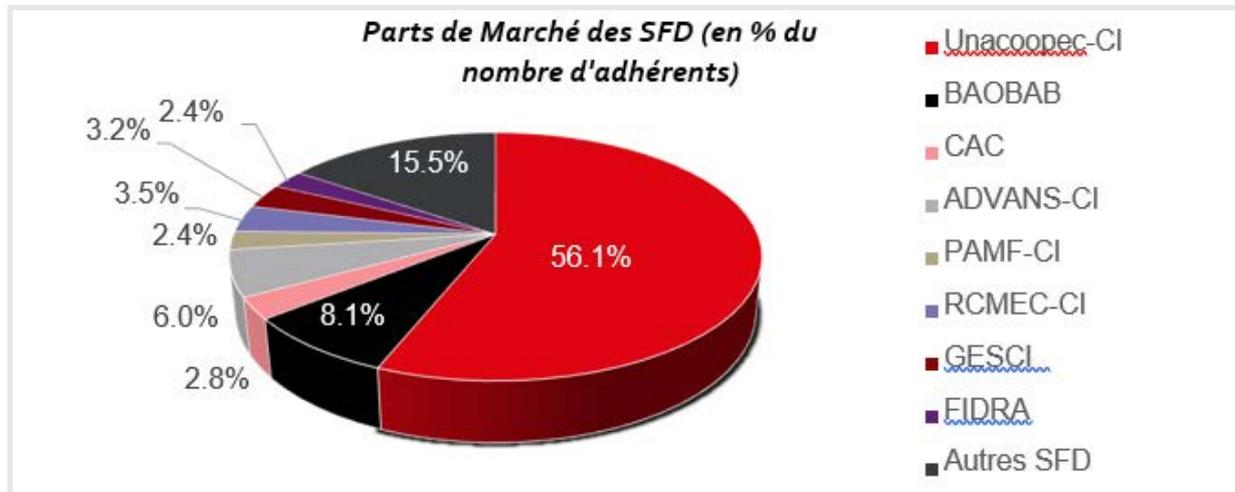


Figure 4 : Parts de Marché des SFD en Côte d'Ivoire 9

1.5 TYPOLOGIE DES PRÊTS

- Les prêts octroyés par les SFD sont souvent répartis entre des secteurs spécifiques comme par exemple l'agriculture ou l'industrie. En 2017, la répartition était la suivante :
- Ce diagramme permet de constater que le secteur le plus consommateur de crédit au sein des SFD reste le Commerce et Hôtellerie avec 59,44% des crédits.
- Hormis les « services divers », les crédits accordés aux autres secteurs restent anecdotiques.

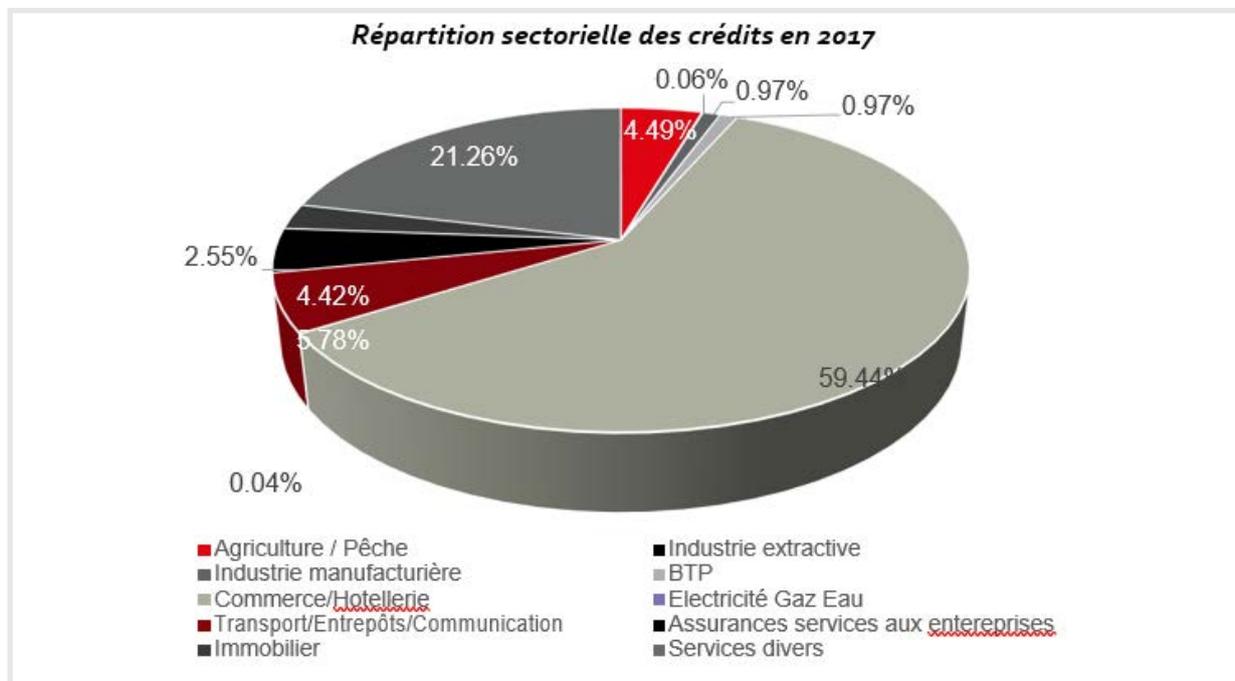


Figure 5 : Répartition sectorielle des crédits en 2017¹⁰

10 Source: JLL, sur la base des Données annuelles 2015-2019.. <http://microfinance.tresor.gov.ci>

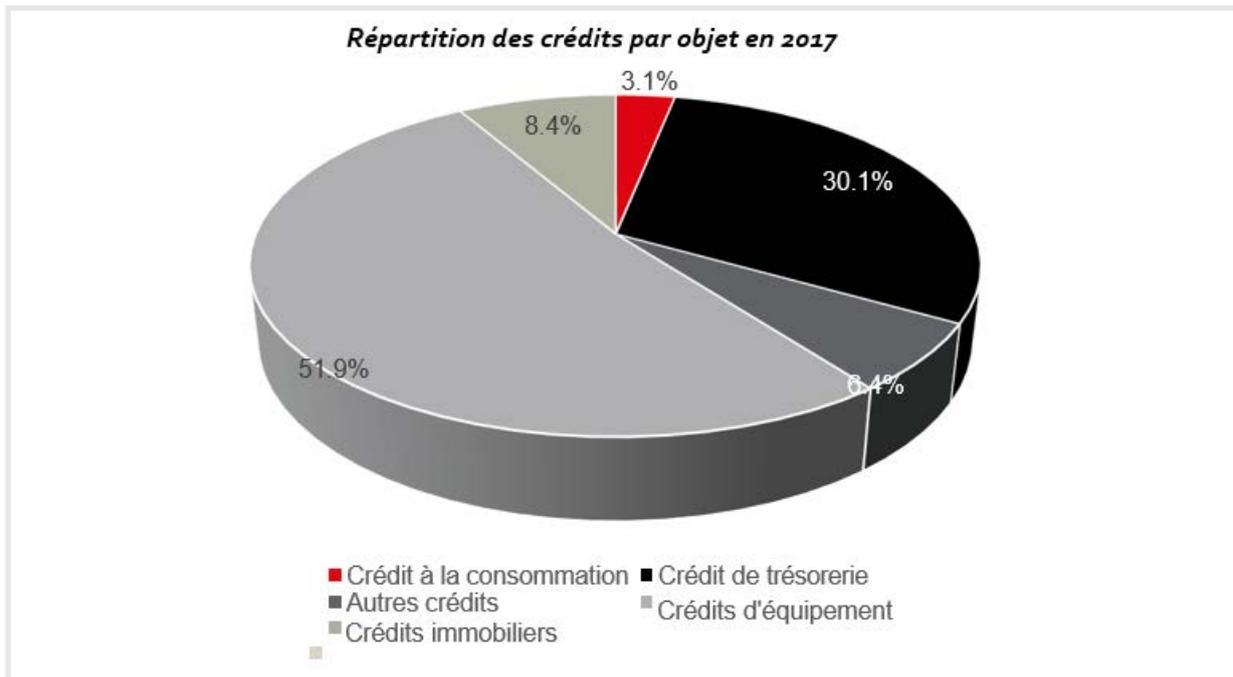


Figure 6 : Répartition des crédits par objet en 2017¹⁰

- Il est aussi intéressant d'analyser les types de prêts accordés par les SFD en 2017 pour comprendre les priorités des SFD dans leurs décisions d'octroi de crédits.
- Les crédits immobiliers représentent 3,1% seulement des crédits fournis par les SFD en Côte d'Ivoire, et sont ainsi les crédits moins courants accordés par les SFD en 2017.
- Il convient néanmoins de noter que les prêts effectivement utilisés pour l'immobiliers sont probablement plus importants. L'association Making Finance Work For Africa estime par exemple que 15 à 40% des prêts accordés par les SFD en Afrique seraient détournés pour réaliser des projets immobiliers.¹¹

11 Making Finance Work for Africa (MFW4A). Nos priorités. Finance du long-terme. Finance du logement. <https://www.mfw4a.org/fr/nos-priorit%C3%A9s/financement-du-logement>

SECTION 2

2. LE LOGEMENT ABORDABLE EN CÔTE D'IVOIRE

2.1 LE LOGEMENT ABORDABLE EN CÔTE D'IVOIRE (I/II)

2.1.1 Contexte et Histoire

- La Côte d'Ivoire a une population de 25,08 millions d'habitants en 2018, dont 4,90 millions à Abidjan, qui représente ainsi environ 20% de la population du pays et plus de 40% de sa population urbaine.
- La Côte d'Ivoire a eu une tradition d'intervention publique dans le secteur du logement, en particulier abordable. Entre les années 1960 et 1980, les deux principaux promoteurs, la Sogefiha et la Sicogi étaient des compagnies d'Etat. Elles bâtissaient des quartiers entiers de logements abordables, qui étaient cédés aux acquéreurs via un système de location-vente.
- La récession des années 1980 mis progressivement fin à ce modèle. Les politiques d'ajustements structurels conduisirent au retrait de l'Etat du secteur, et à la fin définitive du subventionnement du logement en 1995. Le déficit en logements a commencé à croître depuis cette date, particulièrement à Abidjan. A partir de 2002, les crises politico-militaires ont également créé une pression sur le logement en zones urbaines, et particulièrement à Abidjan, du fait du déplacement massif des populations de zones rurales en conflit.
- Le déficit de logement en Côte d'Ivoire est désormais estimé entre 400 000 et 600 000 unités, dont la moitié à Abidjan. Ce déficit s'accroît de 40 000 à 50 000 unités par an, alors que la production serait de seulement 5 000 unités par an.¹² La grande majorité de ce déficit concerne le logement pour personnes à revenus modestes.
- La pénurie de logements est particulièrement grave à Abidjan, où la plupart du stock est composé de petits immeubles d'appartements ou de maisons basses informelles à louer et de qualité médiocre. Les loyers ont explosé dans la dernière décennie, et sont hors de portée de la majorité de la population.
- Les propriétaires tirent profit de la pénurie en demandant aux locataires des acomptes et cautions sans commune mesure avec leurs revenus. Au total, les locataires doivent déboursier en moyenne l'équivalent de six à huit mois de loyer pour pouvoir emménager.

2.1.2 Le 'Programme Présidentiel' de Logements

- En 2012 le gouvernement lance un programme ambitieux de logement abordable visant à produire 60 000 unités. L'objectif sera ensuite augmenté à 150 000 pour la période 2015 – 2020.
- Le programme inclut la provision par le gouvernement d'exonérations fiscales, de terrains à prix réduit et la réalisation des Voieries et Réseaux Divers (VRD) primaires nécessaires. En échange, les promoteurs construisent des logements sociaux et économiques en vente à prix régulés.
- Les prix plafonds ont progressivement été revus à la hausse en raison des coûts de construction, rendant de fait le programme moins abordable que prévu. Le prix plafond des logements sociaux est actuellement de US\$ 21 100 (XOF 12,5 millions) par unités contre US\$ 8 450 (XOF 5 millions) initialement. Les logements économiques sont vendus à un maximum de US\$ 38 800 (XOF 23 millions) au lieu de US\$ 13 500 (XOF 8 millions) au lancement du programme.
- Les logements sociaux et économiques constituent un minimum de 60% de tout projet d'ensemble, les promoteurs étant autorisés à construire jusqu'à 40% de logements 'de standing' à prix libres pour équilibrer leurs opérations. En pratique, les logements 'de standing' sont vendus en moyenne entre US\$ 38 800 et 59 000 (XOF 23 à 35 million).
- 48 promoteurs ont été sélectionnés par le Ministère de la Construction, du Logement, de l'Assainissement et de l'Urbanisme (MCLAU), et 72 projets étaient officiellement recensés en 2016. Sur le projet de ville nouvelle de Songon-Kassemblé, en périphérie Ouest d'Abidjan, 28 promoteurs ont acquis de l'Etat des terrains de cinq à dix hectares, pour construire de l'ordre de 3 000 logements chacun.

12 Source: CAHF Yearbook 2019, et entretiens avec les Présidents de la Chambre Nationale des Promoteurs et Constructeurs Agréés (CNPCA) et de la Chambre des Aménageurs Urbains et Promoteurs Constructeurs (CAPC).

- Si les prix sont plafonnés, il convient de remarquer que les surfaces par logement restent à l'appréciation des promoteurs, de même que la répartition entre logements sociaux et économiques.

2.2 LE LOGEMENT ABORDABLE EN CÔTE D'IVOIRE (II/II)

2.2.1 Bilan

- Sept années après son lancement, le programme présidentiel n'a pas rempli son objectif de produire des logements abordables à grande échelle. Environ 12 000 logements ont été construits, dont seulement 4 000 sont prêts pour l'occupation.¹³
- Les projets ont enregistré des retards de plusieurs années, dus en premier lieu à de nombreux litiges légaux sur les titres fonciers au titre du droit coutumier, et en second lieu au retard dans la provision des infrastructures par l'Etat. La plupart des logements construits mais non livrés ne sont toujours pas connectés à l'eau courante ni à l'électricité.¹⁴
- Les promoteurs ont dû supporter les coûts additionnels afférents à ces retards, incluant les coûts légaux, les frais financiers et des frais de rénovation, et reportent désormais des marges réduites voire négatives.
- Au-delà des objectifs quantitatifs, le programme a subi la critique de ne pas être suffisamment abordable, en raison de prix de ventes élevés au regard des revenus moyens, et des coûts importants des prêts immobiliers.
- Bien que les accords-cadres initiaux prévoyaient que chaque projet soit composé à 90% d'appartements, la plupart des logements produits à ce jour sont des maisons individuelles à étage unique.¹⁵ Ces produits sont en effet plus simples, plus rapides et moins chers à produire, et sont plus attractifs pour la population, en dépit d'une qualité souvent limitée.
- En dépit de ces limites, le programme gouvernemental a néanmoins contribué à impulser d'importantes améliorations de l'écosystème du logement en Côte d'Ivoire. L'agrément des promoteurs, la systématisation des compte séquestre pour les ventes en état futur d'achèvement, l'amélioration des mécanismes de purge des droits coutumiers et le développement des prêts à la construction pour les promoteurs sont autant d'effets directs et indirects bénéfiques pour l'ensemble du secteur.

2.2.2 Principaux Défis

- Le futur du logement abordable en Côte d'Ivoire dépend essentiellement de la capacité de l'Etat à supporter davantage le secteur, notamment en fiabilisant et en sécurisant les procédures foncières et l'environnement légal, en fournissant suffisamment d'incitations fiscales et en réalisant les infrastructures dans les temps.
- La disponibilité limitée et le coût élevé des prêts immobiliers classiques restent le principal obstacle pour accéder à la propriété, dans un pays où 84% de la population travaillerait dans le secteur informel, où 80% de la population n'est pas bancarisée et où, en conséquence, moins de 30% des ménages sont propriétaires. Les taux d'intérêts sur les prêts immobiliers restent compris entre 7 et 9%, et ce malgré l'objectif du gouvernement de permettre des taux à 5,5%.
- La capacité financière des promoteurs est également limitée, ce qui conduit la majorité d'entre eux à construire un maximum de 150 à 200 unités par an et limite l'intérêt de réaliser de plus grosses opérations.
- Cela conduit l'Etat à mettre en place des partenariats avec des promoteurs internationaux tels que Addoha et Alliance, déjà présents, ou encore Shelter Afrique et la China Railway Construction Corporation (CRCC), actuellement en discussion.
- Enfin, l'amélioration de la finance du logement est un objectif souvent mis en avant par le gouvernement ivoirien. La réhabilitation du système de location-vente, ou encore la mise en place d'un fond de garantie pour les travailleurs du secteur informel sont des pistes de travail régulièrement évoquées, tant par l'Etat que par les professionnels.¹⁵

13 Source: Ministère de la Construction, du Logement de l'Assainissement et de l'Urbanisme et Analyse JLL

14 Analyse JLL, à la suite de plusieurs missions en Côte d'Ivoire.

15 Source: Entretiens avec les Présidents de la Chambre Nationale des Promoteurs et Constructeurs Agréés (CNPCA) et de la Chambre des Aménageurs Urbains et Promoteurs Constructeurs (CAPC).

SECTION 3

3. MICROFINANCE ET FINANCEMENT DU LOGEMENT

3.1 MICROFINANCE ET FINANCEMENT DU LOGEMENT

3.1.1 Introduction

- Les organismes de microfinance, COOPEC ou SA, ne financent que très marginalement le secteur du logement en Côte d'Ivoire. En effet, les crédits immobiliers ne représentent que 3,1% des crédits octroyés par les SFD, les autres crédits étant essentiellement des prêts à court terme à la consommation, à l'équipement et de trésorerie.
- Par ailleurs, les crédits dits 'immobiliers' ou 'habitat' ne sont pas nécessairement octroyés pour l'achat ou la construction d'un logement. Il s'agit en effet généralement de crédits pour l'amélioration de l'habitat, permettant à l'emprunteur d'acheter des matériaux ou services en vue de travaux ponctuels (rénovations, extensions, etc.).
- A titre d'illustration, l'UNACOOPEC propose des crédits à l'habitat sur cinq ans, à des taux annuels de 18%, sous condition de domiciliation des revenus (et donc réservés aux employés du secteur formel). Néanmoins, ces crédits sont décomptés dans une catégorie plus large 'Bâtiments et Travaux' dont la variété des objets n'est pas définie. Entre janvier et août 2019, 77 prêts 'Bâtiments et Travaux' ont été accordés pour un total de XOF 320 millions (US\$ 537 000), ce qui représente 1,2% du total des prêts accordés sur la période, et un montant moyen de XOF 4,156 millions (US\$ 7 000) par prêt. D'autres types de prêts sont également susceptibles d'être utilisés pour financer l'amélioration de l'habitat, sans toutefois être décomptés.
- Le crédit à l'habitat est une activité risquée, en ce qu'elle induit des sommes élevées (même pour des logements sociaux) et des temps de remboursement de cinq à vingt ans. Par conséquent, le principal obstacle à la fourniture de crédits à l'habitat est le manque de ressources financières des SFD, en particulier de ressources longues, qui seraient adaptés à de tels crédits.
- Leurs membres travaillant principalement dans le secteur informel, les fonds propres des SFD et les montants épargnés sont limités au regard de coûts d'acquisition de logements en Côte d'Ivoire. En outre, ils ne permettent pas de produire des garanties suffisantes pour lever d'autres sources de financement conséquentes.
- Les sections suivantes exposent les initiatives ponctuelles identifiées en matière de financement du logement. Il existe à ce jour deux types distincts d'initiatives. D'une part, certaines structures assistent ponctuellement leurs membres dans l'acquisition de terrains viabilisés. D'autre part, les mutuelles de salariés supportées par des structures de microfinance supportent l'acquisition de logements par leurs membres auprès de promoteurs.

3.2 LE SUPPORT À L'ACHAT DE TERRAINS VIABILISÉS (I/IV)

3.2.1 Le Support à l'acquisition de terrains par le CREP Microd'Abengourou¹⁶

- Le CREP Micro d'Abengourou est une COOPEC agréée en 2016 et active à Abengourou et dans ses environs via le réseau CREP Micro. Ses 28 000 membres sont principalement des agriculteurs et commerçants non bancarisés.
- Depuis 2012, le CREP propose à ses membres d'acquérir des parcelles viabilisées dans un lotissement de 5 500 lots en périphérie d'Abengourou, sur le site dit Akouakro. Deux cents dix-neuf (219) lots ont été vendus, dont 119 sur une première tranche sur laquelle les cessions ont déjà été effectuées, et 100 sur une seconde tranche pour laquelle les paiements sont en cours. Il s'agit d'un service réalisé sans profit par le CREP, en vue de fidéliser sa clientèle.

16 Informations tirées de l'entretien avec le CREP Micro d'Abengourou

- Le CREP agit comme un intermédiaire dans la transaction entre l'aménageur et l'acquéreur final, en achetant des terrains 'en gros' et en les revendant à prix coutant. Les terrains sont acquis auprès d'un aménageur-géomètre qui a découpé et viabilise progressivement les lots. Le CREP s'engage à payer par mensualités échelonnées sur quatre ans.
- Les terrains sont revendus par le CREP Micro aux acquéreurs finaux à prix coutant, ce prix incluant le coût d'achat par CREP, les frais de certification du terrain ainsi que les frais financiers liés à la durée du paiement. Le paiement est mensualisé sur une période d'un à trois ans, ce qui permet au CREP de maintenir une trésorerie positive tout au long de l'opération.
- Les parcelles mesurent entre 380 m² et 455 m², et sont vendues à un prix compris entre XOF 800 000 (US\$ 2 531) et XOF 1,4 million (US\$ 1 687). Cela revient à un coût journalier pour les acquéreurs de XOF 1 000 à XOF 3 000, soit US\$ 1,7 à 5 par jour, adapté aux revenus des membres du CREP.

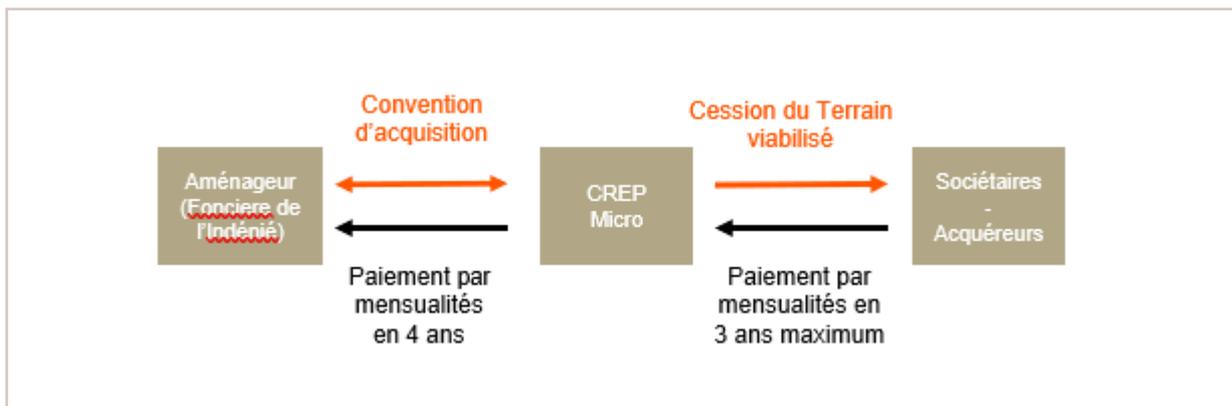


Figure 7 : Fonctionnement du CREP Micro d'Abengourou pour l'acquisition de terrains Source : JLL

- Le paiement par les acquéreurs finaux est effectué sur un compte dédié Plan Epargne Logement (PEL). Les frais d'ouverture du PEL sont de XOF 15 000 (US\$ 25,3).
- L'acquéreur devient pleinement propriétaire une fois le paiement effectué en intégralité. Il peut ainsi disposer de sa parcelle et commencer les démarches pour construire son logement. Etant donné l'absence d'offre de prêt à la construction, les terrains peuvent rester plusieurs années vacantes avant d'être bâtis, et la construction est échelonné selon les capacités financières du propriétaire. Seuls quelques logements sont réalisés à ce jour, ce qui illustre le temps requis pour accéder à la propriété dans ces conditions.
- Le CREP rapporte que malgré le risque encouru, les éventuels problèmes de paiement par les acquéreurs finaux ont toujours pu être réglés à l'amiable.

3.3 LE SUPPORT À L'ACHAT DE TERRAINS VIABILISÉS (II/IV)

3.3.1 Le Support à l'acquisition de terrains par le CREP Micro d'Abengourou (cont.)

- Pour appuyer cette explication, JLL expose quelques chiffres permettant de mettre en lumière le fonctionnement du CREP Micro d'Abengourou.
- Le CREP Micro d'Abengourou a acquis 219 lots au total, dont 119 en 2014 et 100 en 2017 pour des sommes respectives de XOF 111,6 millions (US\$ 189 715) et XOF 60 millions (US\$ 102 000). En 2020, le CREP Micro est en négociation pour l'achat de 110 nouveaux lots pour la somme de XOF 86 millions (US\$ 146 251).
- Le nombre de parcelles dont le paiement a été soldé s'élève à 24 en 2019, et 19 autres sont en cours de paiement. Durant l'année 2019, au total cinq paiements ont été non performants.
- De plus, le CREP Micro enregistre deux défauts de paiement cette même année. Ainsi, le portefeuille à risque du CREP Micro s'élève à 6,45%.

- Le tableau rassemble le nombre d'acquéreurs et le total des montants encaissés chaque année entre 2015 et le 16 Mars 2020.
- Le profit réalisé par le CREP Micro d'Abengourou sur la période 2015- 2020 est de XOF 22,078 millions (US\$ 37 532).

Evolution du nombre d'acquéreurs							
	2015	2016	2017	2018	2019	2020	Total
Nombre d'acquéreurs	76	39	30	35	31	8	219
Montants encaissés	77 476 262	15 230 815	24 961 133	23 727 378	41 447 794	15 566 150	198 409 532

Figure 8 : Fonctionnement du CREP Micro d'Abengourou sur la période 2015 – 16 Mars 2020 Source : Entretien avec le CREP Micro d'Abengourou

3.4 LE SUPPORT À L'ACHAT DE TERRAINS VIABILISÉS (III/IV)

3.4.1 La Vente de terrains par le CEPE-CI¹⁷

- La Caisse d'Épargne des Personnels d'Éducation de Côte d'Ivoire (CEPE-CI) est une COOPEC agréée depuis 2006. Ses 4,000 membres sont des enseignants répartis dans tout le pays, qui touchent un salaire formel et sont donc, dans l'immense majorité, bancarisés.
- Depuis 2006, dans le cadre d'une politique 'Un Enseignant – Un Terrain', le CEPE-CI propose à ses membres un mécanisme d'acquisition et de financement de terrains à construire. Ces terrains sont localisés à Daloa et, depuis récemment, à San Pedro et à Zouenoula. Plus de 60 terrains sont actuellement en vente sur trois sites distincts.
- Le CEPE-CI achète en bloc des terrains pour les revendre à ses membres. A la différence du CREP, le CEPE-CI réalise un bénéfice sur la cession, qui contribue à la rémunération des comptes d'épargne de ses membres. Si ceux-ci disposent en effet de comptes courant en banques, ils utilisent le CEPE-CI pour leurs comptes d'épargnes, rémunérés entre 10 et 15% par an. A titre d'exemple, un terrain acheté en bloc pour XOF 600 000 peut ainsi être revendu pour XOF 1 million (US\$ 1 689).
- La taille des terrains proposés est comprise entre 400 m² et 600m², pour des prix allant de XOF 600 000 (US\$ 1,013) à XOF 3 millions (US\$ 5 068) selon la localisation. Le paiement est effectué par les acquéreurs sur des durées comprises entre 12 et 60 mois, le prix variant selon la durée choisie. Les mensualités sont généralement comprises entre XOF 33 000 (US\$ 55,7) et XOF 50 000 (US\$ 84,5), suivant le salaire et la capacité de remboursement de l'emprunteur.
- Il s'agit ainsi d'un paiement échelonné, avec acte de vente et transfert de propriété au paiement final.
- Une fois la cession du terrain effectuée, le CEPE-CI n'est pas en mesure de proposer des prêts pour la construction. En revanche, des contrats de partenariats avec des fournisseurs locaux de matériaux et quincailleries ont été mis en place. Le CEPE-CI est ainsi capable d'acheter en gros des matériaux à prix réduits pour les revendre à ses membres.

3.5 LE SUPPORT À L'ACHAT DE TERRAINS VIABILISÉS (IV/IV)

3.5.1 Perspectives

- Les initiatives du CEPE-CI et du CREP Micro d'Abengourou sont des cas uniques, et qui répondent de manière limitée bien qu'ingénieuse au défi du financement du logement en Côte d'Ivoire.
- Tout d'abord, les deux structures se limitent à proposer l'acquisition de terrains à bâtir, et non de propriétés bâties. Cette limitation est bien entendue dictée par le pouvoir d'achat des membres et le manque de ressources longues des SFD, qui les empêche de pouvoir offrir des avances de financements plus longues à leurs membres en phase de construction.

17 Informations tirées de l'entretien avec le CEPE-CI

- Par exemple, le mécanisme du CREP lui permet de maintenir une trésorerie positive, en étalant son paiement pour l'achat groupé de terrains sur un temps plus long que les versements des acquéreurs. Cependant, si le CREP souhaitait faire bâtir les logements pour les vendre à ses acquéreurs, il devrait financer la construction sur un à deux ans, mais peu de clients auraient la capacité à effectuer le paiement en moins de cinq ans.
- La construction de logement représenterait également un risque accru pour les SFD : en cas de défaut, celles-ci seraient contraintes de finaliser la construction pour vendre le logement et récupérer leurs investissements.
- Il convient également de noter que le CREP et le CEPE-CI ne fournissent pas de crédit à l'habitat, ceux-ci étant trop complexes à mettre en place, mais plutôt des modalités de paiement échelonnées. Les crédits à l'habitat sont en effet plus risqués, ils demandent plus de fonds propres de la part de l'organisme et plus de garanties de la part de l'acquéreur.
- L'un des points d'attention pour ces structures est que l'éventuelle acquisition de terrains ne fait pas partie de l'objet des SFD. Le régulateur rappelle en effet que les activités hors épargne et crédit doivent rester inférieures à 5% du chiffre d'affaire des sociétés.



Logements en construction par les acquéreurs du CREP Abengourou

Source : JLL

- Ces deux initiatives ont également en commun le fait d'offrir des terrains en zones rurales. En cela, elles apportent une réponse à des besoins réels, mais pas aux besoins les plus critiques, à savoir ceux des populations modestes en milieu urbain, qui sont aujourd'hui les plus touchées par la pénurie de logements abordables de qualité.
- Ces deux initiatives mettent en lumière une problématique plus générale des organismes de microfinance en matière de financement du logement. En effet, la réelle problématique derrière le non-financement du logement par les SFD reste le manque de ressources longues et donc l'incapacité de ces organismes d'avoir des fonds propres suffisants pour financer les prêts à l'acquisition de logements.
- L'un des intérêts majeurs de ces initiatives est enfin de montrer qu'outre un rôle de financeur, le CREP et le CEPE-CI ont un rôle essentiel d'intermédiation et de facilitation entre l'offre et la demande. Les SFD permettent en effet de fédérer une clientèle potentielle, de négocier les prix à la baisse, mais également de faciliter les procédures et d'apporter un soutien technique et légal bienvenu dans le cadre d'une acquisition foncière.

3.6 DES LOGEMENTS POUR LES COLLABORATEURS VIA LES MUTUELLES (I/II)

3.6.1 Mutuelles de Salariés et Accès au Logement

- En Côte d'Ivoire, la plupart des entreprises et institutions ont leur propre mutuelle. Les mutuelles sont des organisations de salariés gérées au sein de l'entreprise qui proposent, sur le modèle d'un comité d'entreprise, des offres communes à leurs membres, allant de l'organisation de voyages et d'activités collectives à prix avantageux, à des réductions dans des magasins et restaurants, mais aussi des ventes de logements.
- Ces mutuelles formelles sont des acteurs clés du logement, puisqu'elles représenteraient entre 10% et 30% des clients des promoteurs de logements économiques et sociaux.¹⁸
- Le schéma ci-contre résume le système d'acquisition de logements par des salariés via leurs mutuelles. Les mutuelles concluent des partenariats avec des promoteurs, soit pour réaliser un achat groupé de logements dans un programme existant en construction, soit en identifiant un terrain et en demandant au promoteur de construire pour leur compte, à prix réduit étant donné le volume.
- Pour chaque projet, les mutuelles concluent également un partenariat avec une banque, en charge de fournir des prêts immobiliers classiques aux acquéreurs, à des conditions privilégiées qu'elles se chargent de négocier. Les mutuelles tendent à émettre une garantie sur les prêts de leurs acquéreurs auprès de la banque, étant elles-mêmes garanties par les salaires futurs des acquéreurs-employés.
- Les mutuelles jouent ainsi un rôle clé dans l'accès à la propriété et au crédit immobilier, les acquéreurs via les mutuelles ayant généralement des moyens plus faibles que la moyenne des autres acquéreurs.
- Les promoteurs sont intéressés par cette clientèle, en raison des volumes de vente rendus possibles. Néanmoins, les procédures tendent à être longues et complexes, un processus de vérification préalable important étant requis pour identifier les acquéreurs solvables parmi les souscripteurs apportés par les mutuelles.

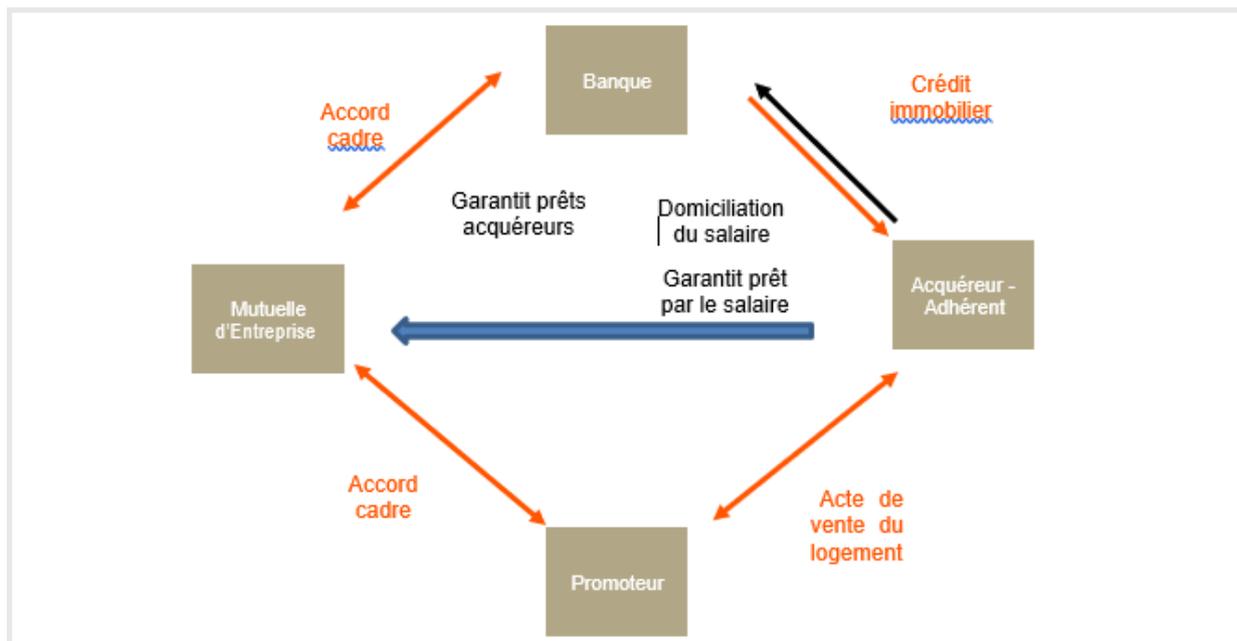


Figure 9 : L'Acquisition de Logements via les Mutuelles d'Entreprise
 Source : JLL

18 Source: Entretien avec les Présidents de la Chambre Nationale des Promoteurs et Constructeurs Agréés (CNPCA) et de la Chambre des Aménageurs Urbains et Promoteurs Constructeurs (CAPC).

- Une autre difficulté du modèle tient à ce que l'ensemble des acquéreurs est tenu de domicilier ses revenus à la banque choisie par la mutuelle, ce qui peut être difficile à mettre en œuvre dans les faits.
- Parallèlement aux mutuelles formelles, les salariés du secteur informel ont aussi recours à des systèmes de mutuelles ou de corporation. La corporation des coiffeurs d'Abidjan compterait ainsi plus de 5 000 membres. La plupart de ces travailleurs étant payés en cash, ils constituent une clientèle potentielle inexploitée¹⁹. Certains acteurs de la microfinance relèvent que cette part significative de la population n'a aujourd'hui accès à aucun produit de financement du logement, en dépit d'une demande et d'une capacité de financement certaines.

3.7 DES LOGEMENTS POUR LES COLLABORATEURS VIA LES MUTUELLES (II/II)

3.7.1 La MA2E, une COOPEC Impliquée dans le Logement de ses Membres²⁰

- La Mutuelle des Agents de l'Eau et de l'Electricité (MA2E) est une COOPEC agréée en 2009, agissant comme mutuelle pour les salariés des entreprises publiques de ces secteurs, principalement la Compagnie Ivoirienne d'Electricité (CIE) et la Société de Distribution de l'Eau de la Côte d'Ivoire (SODECI).
- Un partenariat a été mis en place entre la MA2E et le promoteur immobilier SCET-CI en 2015, en vue de construire un total de 1 525 logements pour les membres de la mutuelle. Le montant total de l'opération est évalué à XOF 25 milliards (US\$ 42,2 millions). Les 180 premières unités ont été livrées en décembre 2017 à Songon et Bingerville.
- Du fait de son statut de COOPEC, la MA2E joue à la fois le rôle de mutuelle et le rôle de financeur, et n'a ainsi pas besoin de conclure de partenariat avec une banque. La rentabilité de l'opération est assurée pour MA2E car celle-ci perçoit 7% sur le crédit accordé et 3% de frais de dossier.
- MA2E met en place des crédits immobiliers pour les collaborateurs de l'entreprise, les conditions étant adaptées au type de statut de l'employé. L'acompte initial pour réservation est ainsi de 35% du prix total du logement pour les collaborateurs cadres et de 20% pour les ouvriers. Cet acompte est versé sur un Plan d'Epargne Logement (PEL).
- Les acquéreurs remboursent le prêt de façon classique : les collaborateurs cadres remboursent les 65% restants sur une période de 12 ans et les ouvriers remboursent les 80% restants sur une durée de 14 ans. Ainsi, pour une maison de XOF 10 millions (US\$ 16 866), un cadre verse un acompte de 35%, soit XOF 3,5 millions (US\$ 5 903) et rembourse ensuite l'emprunt en versant les 65% restants sur une durée de 12 ans, par mensualités estimées à XOF 45 139 (US\$ 76,1) par mois hors taux d'intérêt.
- Début 2020, 200 logements ont été livrés dont 35 ont été entièrement payés par les acquéreurs. De plus, aucun incident de paiement n'a été enregistré par la MA2E.

19 Source: Entretien avec Jacques-Gaëtan Tobo

20 Informations tirées de l'entretien avec la MA2E.

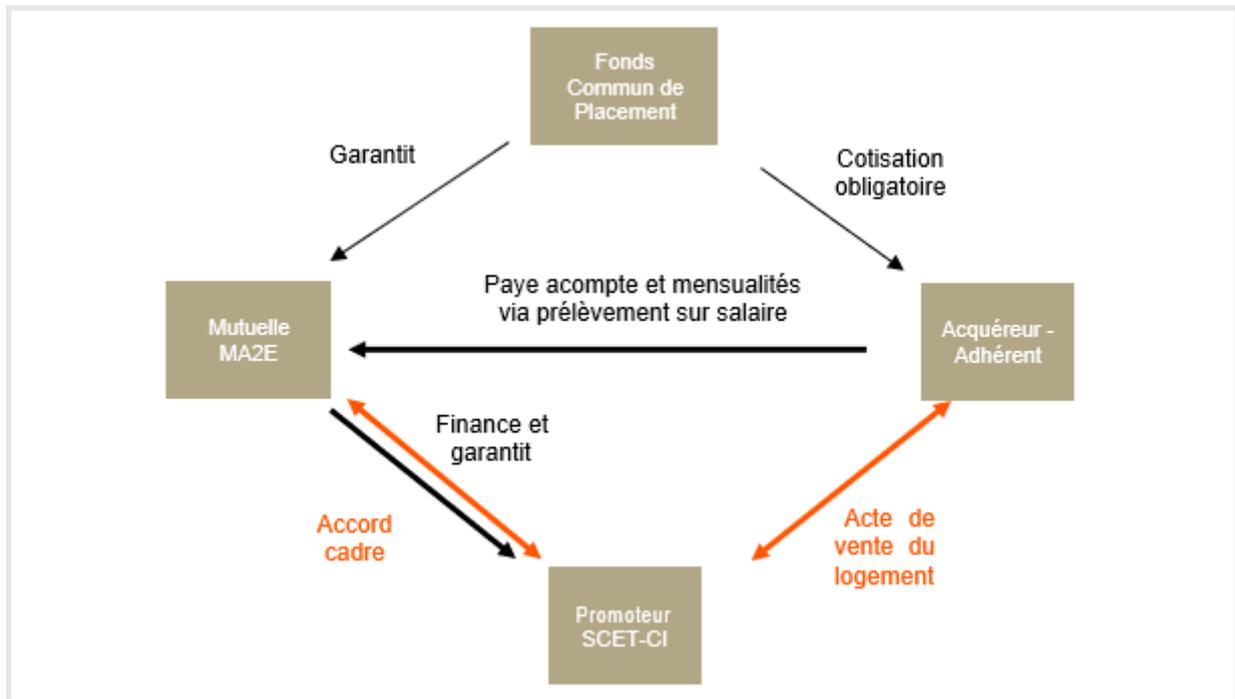


Figure 10 : Fonctionnement de MA2E pour les Crédits Immobiliers

Source : JLL

- La MA2E paie la SCET-CI comptant à la livraison, en utilisant les sommes versées par des acquéreurs et en avançant la différence.
- MA2E a deux garanties possibles pour cette opération, d'une part le salaire des collaborateurs acquéreurs et d'autre part le Fonds Commun de Placement (FCP). Le FCP est un fonds d'épargne obligatoire à tous les salariés de la CIE, et qui est actionnaire au capital de l'entreprise. Chaque collaborateur cotise en achetant des parts obligatoires tous les mois (une à six parts de XOF 5 000 / US\$ 8,25 par mois selon le niveau), ainsi que des parts dites facultatives et exceptionnelles.
- Le financement de cette opération a été faite sur les fonds propres de l'institution et la principale difficulté reste sa capacité à financer des montants élevés.

SECTION 4

4. DÉFIS ET OPPORTUNITÉS

4.1 DÉFIS ET OPPORTUNITÉS

4.1.1 Introduction

- Le logement abordable est plus que jamais une priorité du gouvernement ivoirien. Le secteur bénéficie d'un important soutien du secteur de la promotion privée et des bailleurs de fonds internationaux, ainsi que d'un vif intérêt de la population ivoirienne, qui compte aujourd'hui 72% de locataires.²¹
- Comme l'ont montrées les sections précédentes, l'accès limité de la population et des promoteurs à des produits de financement du logement est l'un des freins principaux au développement d'une offre conséquente. Toute amélioration dans le secteur de la finance du logement pourrait ainsi avoir pour effet de rendre solvable une part de plus en plus importante de la population.
- Etant donné le faible taux de bancarisation de la population et la forte croissance du secteur de la microfinance, il est évident que cette dernière pourrait jouer un rôle essentiel dans le secteur du logement, dont elle demeure encore largement absente.
- La présente section explore les pistes d'actions possibles, issues de bonnes pratiques internationales ou de réflexions d'acteurs locaux recueillies cours de cette étude. Ces pistes d'actions répondent à des degrés divers aux principaux enjeux identifiés, que ce soit pour accéder à des ressources plus longues, pour délivrer de meilleures garanties ou encore pour développer de nouvelles modalités de paiement par les acquéreurs.

4.1.2 Accroître les Possibilités de Refinancement des SFD

- La Caisse Régionale de Refinancement Hypothécaire de l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine (CRRH-UEMOA) est un organisme de refinancement des banques commerciales dans le cadre de prêts immobiliers. La CRRH mène actuellement une réflexion pour développer et élargir son mécanisme de refinancement aux SFD.²² Il est ainsi intéressant de comprendre le modèle en vigueur pour les banques commerciales, en vue de son application possible aux SFD.
- La CRRH-UEMOA a pour mission de refinancer, au profit des banques commerciales actionnaires, les prêts au logement octroyés par celles-ci à leurs clients.
- Les refinancements ont un montant maximum de XOF 15 millions (US\$ 25 316) par prêt accordé avec une durée de remboursement de 10 ou 15 ans, à des taux d'intérêt de 4% et 4,5% respectivement. En contrepartie, les banques s'engagent à ne pas dépasser des taux acquéreurs de 6% et 6,5%, afin de rester accessible à des populations modestes.
- En sept années d'activité, la CRRH a pu décaisser XOF 200 milliards (US\$ 337,4 millions) au profit de 35 banques réparties dans les huit pays de l'UEMOA.
- La CRRH n'apporte cependant pas de liquidités aux banques. En effet, son rôle est de venir en support des banques lorsque celles-ci rencontrent des difficultés sur des emprunts déjà accordés. L'appui apporté par la CRRH est donc indirect : la banque doit d'abord demander un refinancement à la CRRH, en vue de refinancement de prêts à l'habitat déjà décaissés.
- La CRRH est actuellement en réflexion pour adapter ce système de refinancement aux SFD et aux réglementations qui les entourent.
- La volonté est de permettre aux SFD de redynamiser l'accès à l'habitat via le microfinancement. Cette démarche permettrait de leur fournir une sécurité en cas de créances en souffrance.

21 Source: Ministère de la Construction, du Logement de l'Assainissement et de l'Urbanisme et Analyse JLL

22 Source: Entretien avec M. Christian Agossa, Directeur Général du CRRH-UEMOA.

- Il convient toutefois de noter qu'un tel mécanisme, s'il était appliqué, ne favoriserait pas directement l'accès des SFD à des ressources longues, mais serait néanmoins de nature à l'inciter. Il serait également plus aisé à mettre en œuvre avec les SFD aux moyens financiers les plus importants, afin de favoriser leur investissement dans le secteur de l'habitat.

4.2 METTRE EN PLACE UN FONDS DE GARANTIE POUR LE SECTEUR INFORMEL (I/II)

4.2.1 L'exemple du Fogarim au Maroc²³

- Le Fogarim (« Fonds de Garantie pour les Revenus Irréguliers et / ou Modestes ») est un outil de garantie mis en place par le gouvernement marocain dans le cadre d'une politique d'accèsion à la propriété et de lutte contre le logement insalubre. Pendant les dix premières années de fonctionnement, Fogarim fut un succès notamment grâce à la conjoncture économique favorable. L'utilité de Fogarim tend à s'atténuer depuis le début des années 2010, mais constitue toujours une référence en matière de garantie de prêts immobiliers.
- Piloté par la Caisse Centrale de Garantie (CCG), le Fogarim a été lancé en 2004 dans le cadre de la politique gouvernementale « Ville Sans Bidonville ». Il constitue un exemple intéressant puisqu'il est possible d'analyser son succès à moyen terme.
- L'utilité première du Fogarim pour la CCG était de pouvoir aider les populations à revenus faibles ou irréguliers, la majorité non-bancarisées, à obtenir des prêts immobiliers auprès de banques commerciales traditionnelles. L'objectif était de permettre au plus grand nombre d'accéder à la propriété dans de nouveaux quartiers, dans un contexte où un tiers de la population marocaine était en dehors du système bancaire et la grande majorité de cette dernière vivait dans des logements insalubres.
- Le Fogarim garantit les risques de crédit sur 70% à 80% du montant total du prêt, pour des prêts immobiliers à taux fixe uniquement, le taux d'intérêt restant défini par la banque.
- Les conditions d'éligibilité sont triples. Premièrement, l'acquéreur doit avoir une activité génératrice de revenus, même irrégulière, et ne doit pas déjà être propriétaire d'un logement. Le Fogarim est donc accessible une fois seulement, en vue d'une primo-accession à la propriété.
- Deuxièmement, le Fogarim accorde une garantie uniquement pour les logements possédant un titre foncier régulier et dont le prix d'achat total ne dépasse pas XOF 15,2 millions (US\$ 25 000) hors TVA. Enfin, les mensualités ne doivent pas dépasser un certain seuil, qui a été compris entre 58 800 et 102 900 (US\$ 100 et 175) par mois selon les cas.
- Les facteurs de succès du Fogarim sont autant d'enseignements pour envisager l'application d'un dispositif similaire en Côte d'Ivoire. Le Fogarim a effectivement permis aux banques d'étendre leur clientèle aux populations du secteur informel, en fournissant une garantie sur le crédit, complémentaire de la garantie hypothécaire sur le logement.
- Le dispositif fut un succès, dans le sens où 50 000 prêts furent effectivement contractés en 2009, 80 000 en 2012 et plus de 125 000 en 2015. A cette date, un montant total de crédit était de XOF 1 154 milliards (US\$ 1,9 milliards) et le taux de défaut de 5,6%.
- Le dispositif s'est également avéré moins coûteux que les précédentes politiques du gouvernement marocain de taux d'intérêts subventionnés. Il a également démontré sa capacité d'être à même de toucher les populations à revenus variables jusque-là exclues du système bancaire. Il convient de noter que les prêts Fogarim étaient plus cher que d'autres prêts non garantis, attirant de fait des populations suffisamment solvables.
- Par ailleurs, le système a fonctionné en parallèle d'une politique volontariste de production de logements sociaux, qui a conduit à la production de plus de 500 000 logements dans la période 2010 – 2015. Les banques ont parfois ajouté à leurs conditions de délivrance de prêt que les logements soient construits par des promoteurs partenaires, à la réputation attestée.

23 Données tirées principalement de Tagma, M. (2016). Centre for Affordable Housing Finance in Africa 26 (CAHF). The FOGARIM: A Housing Loan Guarantee for the Informally Employed.

- La mise en place de Fogarim s’est faite dans un contexte économique favorable. Cependant, depuis 2010, la croissance économique du Maroc s’est ralentie, ce qui a conduit à une baisse de la demande et à un excédent d’offre sur le marché résidentiel. Le revenus et la solvabilité des ménages du secteur informel étant sous pression, les banques sont également devenues de plus en plus sélectives.

4.3 METTRE EN PLACE UN FONDS DE GARANTIE POUR LE SECTEUR INFORMEL (II/II)

- Les critiques du modèle tiennent principalement au fait qu’une garantie étatique peut être perçue comme dé-responsabilisante, tant au niveau de l’acquéreur que de la banque, en devenant par exemple une excuse pour ne pas rembourser le prêt.
- La limite de ce dispositif est bien entendu qu’il s’adresse uniquement aux banques, et suppose un système bancaire bien établi. Une application aux SFD dans le contexte de la Cote d’Ivoire supposerait qu’elles aient accès aux ressources longues nécessaires pour effectuer des prêts à l’habitat à des taux d’intérêts abordables. A ce titre, une garantie supportée par des fonds publics pourrait contribuer à réduire le cout d’accès à ces ressources pour les SFD.
- Les banques marocaines ont par ailleurs noté que les perspectives commerciales d’offrir d’autres produits aux clients bénéficiaires de prêts Fogarim sont limitées. Leur intérêt pour ce type de prêt pourrait aussi être limité par le fait que les couts fixes auraient tendance à être plus élevés que pour un prêt classique, vu les processus plus lourds de vérification que l’acquéreur est bien en mesure de rembourser le prêt. Ces limites semblent toutefois surmontables par les SFD, plus habituées que les banques à travailler avec cette clientèle.
- Une autre limite mentionnée est la rigidité de l’échéancier de remboursement. La possibilité de remboursement plus réguliers, au lieu de traditionnels remboursements mensuels, seraient plus adaptés à la clientèle informelle, et plus simple à mettre en place par les SFD que par les banques commerciales.
- Ce système repose enfin sur l’existence de promoteurs reconnus, offrant une production de logements significative, à des prix effectivement abordables pour la population, et sur des terrains enregistrés et sans risque foncier. Si ces conditions ne sont pas réunies à ce jour, un tel dispositif pourrait néanmoins aller de pair avec une nouvelle politique volontariste de l’Etat en matière de logement abordable.

4.4 INTERNALISER LE PROCESSUS FINANCEUR – CONSTRUCTEUR

4.4.1 L’exemple de Thuthukani Financial Services

- Thuthukani Financial Services est une entreprise Sud-Africaine qui propose des prêts à la construction et à l’amélioration de l’habitat. L’intérêt de son système réside dans le partenariat qu’elle met en place avec des entreprises de constructions, afin de payer directement l’entreprise sans que l’argent du prêt ne transite par l’acquéreur. Cette approche réduit ainsi les problématiques liées au manque de garantie.
- Thuthukani Financial Services propose des prêts pour l’amélioration de l’habitat compris entre XOF 77 345 et XOF 3,27 millions (US\$ 130 et US\$ 5 500), sur des durées de trois mois à trois ans.
- Ces prêts couvrent les travaux de construction, et sont versés directement aux constructeurs. Ceux-ci sont des entreprises partenaires de Thuthukani, présélectionnées pour leur fiabilité et avec qui des prix avantageux peuvent être négociés vu le volume d’activité.
- La garantie est facilitée puisque la plupart des prêts sont accordés aux personnes ayant déjà un logement, sur lequel les travaux de rénovation sont effectués par une entreprise partenaire.
- L’avantage de ce système est que les montants et les durées des prêts sont relativement proches des pratiques existantes des SFD ivoiriennes. L’intérêt pour les SFD serait d’empêcher que les prêts soient détournés de leur objet initial, et d’obtenir une garantie en ciblant les ménages déjà propriétaires.
- Du côté des clients, l’intérêt serait de favoriser les constructeurs les plus professionnels, et garantir l’accès à des professionnels fiables, à des prestations de qualité, et à un excellent rapport qualité – prix.

- Plutôt que de privilégier les prêts immobiliers classiques et la construction neuve, un tel dispositif répondrait à un objectif politique d'amélioration incrémentale de l'habitat existant, se prêtant bien à une ville comme Abidjan ou l'habitat informel reste prévalent.

4.5 FAVORISER LES GARANTIES PAR LA COMMUNAUTÉ

4.5.1 L'exemple de la Grameen Bank au Bangladesh...

- La Grameen Bank est un organisme pionnier de la microfinance, notamment reconnu pour avoir développé des mécanismes de garantie groupée pour délivrer des prêts à des populations défavorisées. Cette philosophie peut être adaptée aux prêts à l'habitat par les SFD ivoiriennes, comme cela est déjà le cas au Kenya.
- Créée en 1976, la Grameen Bank est considérée comme l'un des premiers organismes de microfinance au monde. Elle base son activité sur un climat de confiance qui donne la possibilité aux emprunteurs, considérés risqués et non solvables par les banques commerciales, d'accéder à des services de plus en plus importants.
- L'un des principes de base est d'accorder des prêts de manière graduelle. Les premiers prêts accessibles aux nouveaux membres concernent des sommes peu importantes, généralement moins de XOF 53 000 (US\$ 100). Une fois le remboursement effectué sans défaut de paiement, les membres ont accès à des sommes plus importantes.
- Par ailleurs, la Grameen Bank accorde des prêts co-garantis par d'autres membres. L'un des programmes phares de l'organisme porte sur des prêts à des femmes garanties par un groupe de cinq autres femmes.
- Les remboursements mis en place sont hebdomadaires ce qui contribue non seulement à créer une routine chez l'emprunteur mais qui permet aussi qu'en cas de non-paiement, les garantes pourront payer facilement car la somme sera faible.
- Ce modèle de garants internes repose sur les schémas d'entraides traditionnels, mais fournit également des incitations aux co-garants sous la forme d'offres spéciales. Les prêts accordés par la Grameen Bank ont un taux de recouvrement de 95% minimum, maintenu depuis le début des années 2000.

4.5.2 ...Et pour les SFD ?

- Au Kenya, les Savings and Credit Cooperative Organisations, (SACCOs) adoptent d'ores et déjà un mode de fonctionnement comparable. Celles-ci donnent en effet la possibilité à leurs membres de contracter des prêts garantis soit par les fonds qu'ils ont eux-mêmes épargnés, soit par les fonds d'autres membres de la SACCO. Les co-garants sont en général des proches, amis, familles ou collègues, qui acceptent cet engagement sans aucune contrepartie.
- Il convient de noter que les taux d'intérêt pratiqués par les SACCOs sont extrêmement stables mais également plus faibles que ceux des banques commerciales (de 10 à 12%, contre 14 à 18% pour les banques). Si la rémunération de l'épargne est ainsi plus faible, les SACCOs sont en revanche les structures les plus compétitives en matière de crédit, ce qui a contribué à leur implication dans le secteur du logement.²⁴

24 Voir à ce sujet Wood, D. (2018). Centre for Affordable Housing Finance in Africa (CAHF). The Role of Savings and Credit Cooperative Organizations in Kenya's Housing Finance Sector.

5. ANNEXES

5.1 LISTE DES TABLEAUX ET GRAPHIQUES

FIGURE 1 : CHIFFRES CLÉS DU SECTEUR DE LA FINANCE DÉCENTRALISÉE EN CÔTE D'IVOIRE 2016 – 2019	6
FIGURE 2 : NOMBRE DE SFD EN CÔTE D'IVOIRE, 2016 – 2019	7
FIGURE 3 : PROFILS DES CLIENTS DES SFD EN CÔTE D'IVOIRE, 2016 – 2019	8
FIGURE 4 : PARTS DE MARCHÉ DES SFD EN CÔTE D'IVOIRE 9	9
FIGURE 5 : RÉPARTITION SECTORIELLE DES CRÉDITS EN 2017	9
FIGURE 6 : RÉPARTITION DES CRÉDITS PAR OBJET EN 2017	10
FIGURE 7 : FONCTIONNEMENT DU CREP MICRO D'ABENGOUROU POUR L'ACQUISITION DE TERRAINS	14
FIGURE 8 : FONCTIONNEMENT DU CREP MICRO D'ABENGOUROU SUR LA PÉRIODE 2015 – 16 MARS 2020	15
FIGURE 9 : L'ACQUISITION DE LOGEMENTS VIA LES MUTUELLES D'ENTREPRISE	17
FIGURE 10 : FONCTIONNEMENT DE MA2E POUR LES CRÉDITS IMMOBILIERS	19

Source : JLL

5.2.2 Bibliographie (I/IV)

Entretiens Effectués			
Organisme	Type	Interlocuteur	Date
Agence de Promotion des SFD en Côte d'Ivoire (APSFDF)	Privé	MM. Hervé Roland Kouassi & Léonce Yéboué	23/10/2019 et 26/11/2019
Caisse d'Épargne des Personnels d'Éducation de Côte d'Ivoire (CEPE-CI)	Privé – SFD	M. Jean-Robert Dion	21/10/2019
CREP Microcrédit d'Abengourou	Privé – SFD	Mme Marguerite Brou, M. Kammelé Kone,	22/10/2019
CRRH – UEMOA	Public	M. Christian Agossa	27/11/2019
Direction de la Réglementation et de la Surveillance des Systèmes Financiers Décentralisés (DRSSFD)	Public – Régulateur des SFD en CI. Département de la Direction Générale du Trésor et de la Comptabilité Publique (DGTCP)	M. Maxime Assi	21/10/2019
Expert	SFD	M. Jean-Gaetan Tobo	20/10/2019 et 14/11/2019
LCIM	Privé – Promoteur Immobilier	M. Amani	21/11/2019
MA2E	Privé – SFD	M. Alexis Kaunan	20/11/2019
OPES Holding / Chambre Nationale des Promoteurs et Constructeurs Agréés de CI (CNPCA)	Promoteur Immobilier & Organisation Professionnelle	M. Siriki Sangare	21/10/2019
ORIBAT / Chambre des Aménageurs Urbains et Promoteurs Constructeurs de CI (CAPC)	Promoteur Immobilier & Organisation Professionnelle	M. Souleymane Sidibe	22/10/2019

Source : JLL

5.2 BIBLIOGRAPHIE (II/IV)

5.2.1 Ouvrages et Publications

- Bakayoko Aboubackar, S.J. (2012). Micro Finance en Côte d'Ivoire: États des lieux et Perspectives d'évolutions. Mémoire de fin d'étude- Master spécialisé Économie et Stratégie des Institutions Financières. <https://www.findevgateway.org/sites/default/files/mfg-fr-etudes-de-cas-etat-des-lieux-et-perspectives-microfinance-cote-d-ivoire-09-2012.pdf> (Accès le 10 Novembre 2019). Pg. 38.
- Choda, A. Verrinder, N. (2018). Habitat for Humanity. Terwilliger Center for Innovation in Shelter. Building Assets, Unlocking Access. KWFT Housing Microfinance Impact Evolution Final Report.
- Ministère de l'Habitat, de l'Urbanisme et de la Politique de la Ville. Royaume du Maroc. L'Observatoire de l'Habitat. Direction de la Promotion Immobilière. (2013). Tableau de bord du Secteur de l'immobilier 2011.
- <http://www.mhvp.gov.ma/wp-content/uploads/2019/09/tableau-de-bord-secteur-immobilier-2011.pdf> (Accès le 20 Novembre 2019). Pg.22.
- OECD. Suivi de la mise en œuvre des réformes vers l'émergence de la Côte d'Ivoire. (2018). Rapport d'avancement n°3. <http://www.oecd.org/development/MDCR-Rapport-d-avancement-Cote-d-Ivoire.pdf> (Accès le 13 Novembre 2019).
- Pietro, S. Odera, R. (2017). Habitat for Humanity. Terwilliger Center for Innovation in Shelter. Building Assets, Unlocking Access: Shelter Solutions for the Poor. Whom are we reaching? A snapshot of housing microfinance client trends and profiles.
- Pietro, S. Simmons, E. (2017). Habitat for Humanity. Terwilliger Center for Innovation in Shelter. The 2016-17 State of Housing Microfinance : Understanding the business Case for Housing Microfinance.
- Tagma, M. (2016). Centre for Affordable Housing Finance in Africa (CAHF). The FOGARIM: A Housing Loan Guarantee doe the Informally Employed.
- Wood, D. (2018). Centre for Affordable Housing Finance in Africa (CAHF). The Role of Savings and Credit Cooperative Organizations in Kenya's Housing Finance Sector.

5.3 BIBLIOGRAPHIE (III/IV)

5.3.1 Sites internet

- ADVANS Côte d'Ivoire. Produits & Services. Nos crédits. <http://www.advanscotedivoire.com/index.php?id=253> (Accès le 10 Novembre 2019).
- African Union for Housing Finance (AUHF). Home page. <https://auhconference.com/> (Accès le 10 Novembre 2019).
- Banque Ouest Africaine de Développement (BOAD). Actualités. L'étude sur le financement du logement abordable dans les pays de l'UEMOA a été validée. <https://www.boad.org/letude-sur-le-financement-du-logement-abordable-dans-les-pays-de-luemoa-a-ete-validee/> (Accès le 12 Novembre 2019).
- Caisse Régionale de Refinancement Hypothécaire (CRRH-UEMOA). Publications. <http://crrhuemoa.org/publications-crrh-uemoa/#> (Accès le 14 Novembre 2019).
- Fonds International pour le Développement de la Retraite Active (FIDRA). Produits. Prêts. <https://www.fidra.ci/index.php/produits/produits-financiers/prest> (Accès le 15 Novembre 2019).
- La Banque Mondiale. Actualités. Communiqués de Presse. Le groupe de la Banque Mondiale soutient l'accès au financement de l'habitat social en Afrique de l'ouest. <https://www.banquemonde.org/fr/news/press-release/2017/10/13/world-bank-group-supports-access-to-affordable-housing-finance-in-west-africa> (Accès le 11 Novembre 2019).
- La Banque Mondiale. Données. <https://donnees.banquemonde.org/indicateur/SI.POV.UMIC?locations=CI&view=chart> (Accès le 15 Novembre 2019).
- La Fonds de Garantie des Investissements Prioritaires (FONGIP). Sous-fonds dédiés. FOGALOG. <http://www.fongip.sn/fogalog/> (Accès le 22 Novembre 2019).
- Lesthego. Let's Borrow. « Financing your needs ». <https://www.letshego.com/letsborrow> (Accès le 28 Novembre 2019)
- Making Finance Work for Africa (MFW4A). Nos priorités. Finance du long-terme. Finance du logement. <https://www.mfw4a.org/fr/nos-priorit%C3%A9s/financement-du-logement> (Accès le 15 Novembre 2019).
- Ministère de l'Economie et des Finances. Direction Générale du Trésor et de la Comptabilité Publique. Statistiques. <https://microfinance.tresor.gouv.ci/micro/> (Accès le 26 Novembre 2019).
- Mutuelle d'Épargne et de Crédit des Fonctionnaires de Côte d'Ivoire (MUCREF-CI). Produits. <http://www.mucref-ci.org/pduts.html> (Accès le 10 Novembre 2019).
- Thuthukani Financial Services. Home Improvement Finance. <http://www.thuthukani.co.za/home-improvement-finance/> (Accès le 28 Novembre 2019).
- UNACOOPEC. Media. Actualités. Nos offres. Coopec Disapora. <http://servitis.com/unacoopec/index.php/medi/atc/item/11-coopec-diaspora> (Accès le 20 Novembre 2019).

5.4 BIBLIOGRAPHIE (IV/IV)

5.4.1 Articles

- Abidjan.net (2019). Séminaire international sur le financement du logement abordable : 90% des Ivoiriens sont des locataires. 30 Juin 2019. <https://news.abidjan.net/h/659638.html> (Accès le 10 Novembre 2019).
- Abidjan.net (2018). Cérémonie de lancement de la circulaire portant Nouvelles conditions du Compte de Mobilisation pour l'Habitat (CDMH): le discours du Ministre Adama Koné. 23 Février 2018. <https://news.abidjan.net/h/631431.html> (Accès le 12 Novembre 2019).
- Abidjan.net. Le secteur de la microfinance. <https://civ.abidjan.net/connaître/economie/le-secteur-de-la-microfinance> (Accès le 25 Novembre 2019).
- Africanews. (2018). Préparer le terrain pour le logement abordable en Afrique. 2 Octobre 2018. <https://fr.africanews.com/2018/10/02/preparer-le-terrain-pour-le-logement-abordable-en-afrique/> (Accès le 15 Novembre 2019).
- Aujourd'hui le Maroc. (2006). Fogarim : une garantie qui marche à fond. 13 Février 2006. <http://aujourd'hui.ma/special/Fogarim-une-garantie-qui-marche-a-fond-94174> (Accès le 14 Novembre 2019).
- FindDev Gateway. (2017). A Program of CGAP.Interview. What are the Funding Gap in Housing Microfinance? How donors and investors can support housing finance for low-income people. November 2017. <https://www.finddevgateway.org/interview/2017/nov/what-are-funding-gaps-housing-microfinance> (Accès le 11 Novembre 2019).
- Jeune Afrique. (2018). Afrique : les chiffres de l'emploi informel en 2018. 11 Mai 2018. <https://www.jeuneafrique.com/emploi-formation/559335/afrique-les-chiffres-de-lemploi-informel-en-2018/> (Accès le 13 Novembre 2019).
- Jeune Afrique. (2016). Microcrédit – Côte d'Ivoire : L'UNACOOPEC en plein cauchemar. 2 Février 2016. <https://www.jeuneafrique.com/mag/273644/economie/microcredit-cote-divoire-lunacoopec-plein-cauchemar/> (Accès le 11 Novembre 2019).
- Dia, M. (2018). « La Microfinance peut et doit prendre une meilleure place dans le secteur financier africain ». 4 Avril 2018. La Tribune Afrique. <https://afrique.latribune.fr/think-tank/entretiens/2018-04-04/la-microfinance-peut-et-doit-prendre-une-meilleure-place-dans-le-secteur-financier-africain-773925.html> (Accès le 15 Novembre 2019).
- RTBF.be. (2012). Brésil : un programme ambitieux pour métamorphoser les favelas. 17 Septembre 2012. https://www.rtbef.be/info/monde/detail_bresil-un-programme-ambitieux-pour-metamorphoser-les-favelas?id=7840087 (Accès le 22 Novembre 2019).



Centre for Affordable
Housing Finance
in Africa

About The Centre for Affordable Housing Finance in Africa (CAHF)

The Centre for Affordable Housing Finance in Africa (CAHF) is a not-for-profit company with a vision for an enabled affordable housing finance system in countries throughout Africa, where governments, business, and advocates work together to provide a wide range of housing options accessible to all. CAHF's mission is to make Africa's housing finance markets work, with special attention on access to housing finance for the poor. We pursue this mission through the dissemination of research and market intelligence, supporting cross-sector collaborations and a marketbased approach. The overall goal of our work is to see an increase of investment in affordable housing and housing finance throughout Africa: more players and better products, with a specific focus on the poor

www.housingfinanceafrica.org