

**Conférence *idées pour le développement***  
**« La microfinance peut-elle financer l'habitat des populations les plus vulnérables ? »**

jeudi 5 mars 2015  
Agence française de développement



**Document de synthèse des débats**

## Synthèse

Conférence-débat animée par Emmanuelle Bastide, journaliste à RFI, avec :

- *Isadora Bigourdan, spécialiste Financement de l'habitat à l'Agence française de développement ;*
- *Nelly Defo, responsable des investissements et des produits innovants de Shelter Afrique ;*
- *François Perrot, coordinateur du programme Logement abordable chez Lafarge ;*
- *Ghislain Auger, cabinet Desjardins international pour le développement (DID).*

Ce débat est coorganisé par le Club de la microfinance Paris.

**Trois milliards de personnes vivront dans un habitat insalubre en 2030. Le logement est une problématique centrale du développement. Pour faire face aux besoins des populations, la microfinance peut apporter des outils innovants. Reste à structurer et à professionnaliser le microcrédit habitat, un secteur dont les spécificités sont encore un défi pour les IMF.**

### *La microfinance face aux enjeux du mal-logement*

« **En 2030, 3 milliards de personnes seront confrontées à un habitat insalubre** ». Pour répondre au défi du mal-logement, « **il faudrait construire 96 000 maisons par jour à l'échelle de la planète** » (Isabelle Bigourdan). Dans ce contexte, la microfinance est une ressource crédible dans les pays du Sud. Alors que les États sont insuffisamment mobilisés – comme en Afrique où « *[ils] ont d'autres priorités* » (Nelly Defo) –, et que « *le secteur bancaire traditionnel dédié au financement de l'habitat est très résiduel* », la microfinance marque **l'apparition de nouveaux acteurs privés**. En matière de logement, elle est susceptible de **répondre aux besoins des catégories de population qui disposent déjà de quelques moyens financiers**, celles qui sont « *sans revenus étant plutôt appuyées soit par des programmes sociaux publics, soit par des ONG* » (Isadora Bigourdan).

### *Répondre avec pragmatisme à des demandes concrètes*

**Les programmes de microfinance sont des réponses pragmatiques à des problématiques localisées.** Après le tsunami de 2004, Lafarge se demande si l'on peut « *développer un projet avec les populations à faibles revenus* ». Aujourd'hui le cimentier « *offre plus de 1 000 crédits par mois à travers une trentaine de banques de microfinance partenaires dans une dizaine de pays* » (François Perrot) : il accompagne les populations dans la construction de leur habitat et s'ouvre ainsi de nouveaux marchés. Le cabinet Desjardins, qui soutenait les IMF répondant « *aux besoins entrepreneuriaux [...] des petits commerçants du secteur informel* », a adapté son offre : pour éviter que ceux-ci ne financent leurs projets immobiliers en mobilisant le fonds de roulement de leur entreprise, **le cabinet Desjardins « a conçu un produit [...] qui permet de financer l'habitat de manière adéquate** » (Gyslain Auger). Quant à l'AFD, pour répondre à la demande concrète des populations locales, elle accompagne les IMF qui « *organisent le financement de constructions [de logements] par étapes* » (Isadora Bigourdan).

**La microfinance nécessite « de dresser une bonne cartographie du marché »** (Gyslain Auger). Il faut avoir une vision claire de la solvabilité des populations concernées. Les IMF connaissent bien le terrain : « *Bien souvent, les crédits logement sont octroyés à des personnes [...] membres de l'IMF depuis plusieurs années* » (François Perrot). **Un suivi personnalisé** d'autant plus important que « *la garantie foncière est très peu utile et utilisée* » (Nelly Defo) : « *les garanties par l'entourage ou par cautionnements fonctionnent mieux* » (Isadora Bigourdan).

**Il faut aussi être à l'écoute des besoins des populations.** Par exemple, Lafarge contribue à équilibrer les souhaits exprimés par ses interlocuteurs et les moyens dont ils disposent : « *Lorsque l'on dessine la*

*maison avec eux, on peut proposer des solutions alternatives auxquelles ils n'auraient pas pensé* » (François Perrot).

### ***Innovier en sachant prendre des risques***

**Les microcrédits habitat ne sont pas les produits financiers les plus risqués** : « *les taux de pertes sont trois fois moins élevés* » que pour les projets en entreprise (Gyslaine Auger). Néanmoins « *ce sont des crédits plus longs, aux montants plus élevés, avec prises de garantie* » ; autant d'éléments « *que les IMF n'ont pas l'habitude de traiter* » (Isadora Bigourdan). Dès lors, pour fournir les produits adéquats, « **le maître mot est l'innovation** » (François Perrot).

**L'offre de Shelter combine ainsi des outils typiques de la microfinance** – un secteur « *qui [a] souvent des méthodes de crédit collectif* » – **et d'autres plus spécifiques aux problématiques du logement** : « *on constate que le crédit amélioration de l'habitat pour un ménage est plutôt individuel* » (Isadora Bigourdan). **L'institution s'adapte à plusieurs types d'acteurs** : elle prête à des coopératives « *tout à fait intéressantes pour les populations à revenu informel et irrégulier* » et dont le modèle se développe en Afrique de l'Est, aussi bien qu'à des « *institutions ou intermédiaires financiers qui prêtent à des ménages* » (Nelly Defo).

### ***Des pistes pour amorcer un changement d'échelle***

Pour la microfinance, « **le défi, c'est le changement d'échelle** » (François Perrot). Mais plusieurs blocages apparaissent. **Il règne un certain flou sur les périmètres du microcrédit habitat** : sous cette appellation « *on regroupe [...] tout ce qui n'est pas microcrédit bancaire classique* ». **Cela pose des problèmes de législation**, même dans un pays comme le Nigeria qui revoit sa politique de l'habitat afin de protéger les IMF (Isadora Bigourdan). Autres enjeux : « *un important problème de capitalisation de la croissance de ce crédit* » (Ghislain Auger) ou le manque de solidité de certaines offres : « *les IMF voient le potentiel de marché et ne font pas l'effort de structurer le produit de manière pérenne* » (Isadora Bigourdan).

Les pistes pour amorcer ce changement d'échelle sont diverses. **Une plus grande mobilisation des États est nécessaire** : « *Les législations doivent assurer un environnement d'affaires fluide pour l'ensemble des parties* » (Ghislain Auger). Pour ce qui concerne les financements, il importe de « **mobiliser le plus d'épargne locale possible et de faciliter la conversion de l'épargne par les prêts** » (Ghislain Auger).

**L'éducation est aussi un enjeu clé : éducation financière des ménages**, afin de leur « *permettre de comprendre leurs engagements et obligations et celles de l'IMF* » (Isadora Bigourdan) ; mais aussi action de **formation des opérateurs institutionnels eux-mêmes**, à l'image du projet « *École itinérante de la microfinance logement* » dont le but « *est de former des IMF (au Kenya)* » (François Perrot). Ce qui est en jeu, c'est **la professionnalisation et la structuration de la microfinance habitat**, de manière à en faire « *un vrai secteur reconnu* » (Ghislain Auger).

## Compte rendu révisé des débats

### Introduction

**Emmanuelle Bastide, journaliste à RFI**

Ce débat porte sur **la microfinance comme outil de financement de l'habitat pour des populations qualifiées de vulnérables**. Des populations qui n'ont pas accès au crédit classique parce qu'elles sont trop modestes et jugées à risque par les banques. Ce débat est récurrent dans l'agenda du développement et se nourrit de réalisations concrètes.

**Isadora Bigourdan, chef de projet Développement urbain et Collectivités locales à l'Agence française de développement (AFD)**

*La question de l'habitat dans le développement*

Pourquoi l'habitat est-il un sujet de développement fondamental au niveau individuel comme au niveau de l'État et de l'économie ?

Au niveau individuel, **disposer d'un habitat salubre et décent répond à différents besoins** :

- **besoins physiologiques**, en améliorant les conditions de vie des populations et en leur apportant une sécurité matérielle et physique, pour elles et leurs proches ;
- **besoins personnels** d'accomplissement de soi (besoin intime), puisque chacun aspire à cette sécurité du logement ;
- **besoins sociaux** de s'inscrire dans une communauté, de se sédentariser et de se projeter plus facilement dans l'avenir en disposant d'un lieu sûr et sédentaire ;
- **besoin de sécurité économique** des ménages : avec un logement, ils ont un actif à valoriser ou disposent d'un revenu supplémentaire en louant une pièce ou en utilisant cette pièce adjacente à des fins commerciales.

**Au niveau national, la question du logement permet d'assurer** :

- un **développement économique** ;
- une **stabilité des populations** qui facilite une meilleure définition des politiques publiques ;
- un **vivier d'emplois dans le secteur de la construction** qui représente une part non négligeable du PIB dans les pays développés.

C'est un sujet de développement fondamental : **il y a une réelle urgence à le traiter**. Si l'on en croit les dernières estimations d'ONU-Habitat, **en 2030, 3 milliards de personnes seront confrontées à un habitat insalubre, soit 40 % de la population**. Pour répondre à ce besoin, il faudrait construire 96 000 maisons par jour à l'échelle de la planète et qu'elles soient connectées à tous les réseaux. Cela représente un investissement immense que le dernier rapport du McKinsey Global Institute évalue à **16 000 milliards de dollars pour les quinze prochaines années**, soit quatre fois le budget américain. Soit un investissement d'environ 15 000 dollars par ménage. Ce rapport a aussi estimé la capacité de la puissance publique à répondre à ce besoin. **L'investissement nécessaire sera couvert à hauteur de moins d'un cinquième par l'investissement public. L'investissement privé doit donc être valorisé**. Ses acteurs doivent s'emparer de la question de l'habitat et de celles touchant à l'amélioration des conditions de vie des populations.

*La microfinance peut être un outil de financement de l'amélioration de l'habitat et de l'accès par étapes à la propriété*

**Le secteur bancaire traditionnel dédié au financement de l'habitat est très résiduel dans les pays où l'AFD intervient**. En Afrique, on considère que moins de 3 % de la population a accès à un crédit bancaire pour financer son habitat. Parallèlement, au bas de l'échelle, **les populations très pauvres bénéficient de programmes subventionnés** comme le programme « Maisons données » en Afrique du Sud, par exemple. Les ménages sans solutions de financement pour améliorer leurs conditions

d'habitat sont très nombreux. Ils ont donc recours au marché locatif très onéreux. Cela renchérit le coût de maintenance de l'habitat quand celui-ci est insalubre. **Ils vont avoir du mal à sortir de la spirale de la pauvreté par ce biais.**

Dans la microfinance, de très nombreux outils se développent pour ces populations. **La microfinance connaît leurs besoins et peut y répondre : petits montants, absence de garanties physiques, revolving nécessaires...** Même en France, le Crédit municipal de Paris a développé avec les caisses d'épargne d'Île-de-France un produit de microfinance habitat d'un montant de 10 000 euros. Il permet à des ménages modestes, propriétaires de leur logement hors du parc social, de faire des travaux d'amélioration.

### **François Perrot, coordinateur du programme Logement abordable chez Lafarge**

#### *La genèse du programme Logement abordable*

Il peut paraître surprenant qu'un cimentier s'occupe de microfinance. C'est en Indonésie, après le tsunami, que l'entreprise s'est penchée sur le sujet pour la première fois. De nombreuses maisons avaient été reconstruites par des ONG et l'on se demandait ce qu'était le bas de la pyramide pour Lafarge. **Comment peut-on développer un projet avec les populations à faibles revenus et quel projet ?** Quatre ans après le tsunami, à Banda Aceh, en 2007, nous avons rencontré les familles qui avaient reçu des maisons construites par des ONG. Ces familles aux maisons plutôt bien construites (120 000 reconstructions) avaient besoin de les agrandir parce que les familles elles-mêmes s'étaient agrandies ou reconstituées. **Malgré un petit revenu et une situation de propriétaire, elles ne pouvaient pas emprunter à des banques classiques et les banques de microfinance ne voulaient pas prêter pour financer le logement.**

Lafarge a donc travaillé avec l'ONG Care pour construire un produit de microcrédit avec des banques de microfinance à Banda Aceh. Comme ce projet a fonctionné, nous avons eu envie de travailler sur d'autres pays. Aujourd'hui, **Lafarge offre plus de 1 000 crédits par mois à travers une trentaine de banques de microfinance partenaires dans une dizaine de pays.** Au total, 12 000 maisons ont été agrandies. Cette démarche s'est enrichie en plusieurs aspects : c'est ainsi qu'a été créé le **programme de Logement abordable.** Il vise à :

- **développer** de nouveaux marchés pour Lafarge ;
- **générer des résultats** positifs à finalité rentable ;
- **créer un impact social** en permettant d'améliorer les conditions de logement.

Nous avons des **projets Logement abordable en cours dans une vingtaine de pays** où l'on travaille régulièrement en forte collaboration avec l'AFD.

### **Nelly Defo, responsable des investissements et des produits innovants de Pelleter Afrique**

#### *Fonctionnement et réussite de la microfinance habitat*

**75 % des populations africaines évoluent dans le secteur informel.** Comment prendre en compte leurs besoins ? Nous avons développé trois produits sur 25 pays :

- des **lignes de financement pour des institutions ou des intermédiaires financiers qui prêtent à des ménages** (salariés à faible revenu de la fonction publique ou petits entrepreneurs du secteur informel) pour l'acquisition de terrains, l'acquisition de logement, la construction progressive ou l'amélioration de leur logement. Ces prêts courent de 2 à 5 ans. Les taux annuels varient selon les pays (Afrique de l'Est 18 à 25 %, Nigeria 30 %, CEMAC/UEMOA 10 à 15 %, pays comme le Zimbabwe 73 %) ;
- des **prêts directs à des promoteurs immobiliers ayant mis en place des produits attractifs pour les populations vulnérables.** Au Sénégal, un promoteur a mis en place des logements avec un crédit-bail qui donne la possibilité aux acteurs du secteur informel d'acheter le logement, d'y vivre environ 5 ans et **ils ont un titre d'achat [à vérifier 18'05]** après la cinquième année. Ce promoteur n'a pas eu de prêt des banques locales et a fait appel à nous. **Pelleter Afrique encourage ce type de projets innovants pour prendre en compte les besoins des populations vulnérables ;**

- des **prêts aux corporations professionnelles organisées** (par exemple des enseignants, des travailleurs agricoles ou des intervenants du secteur médical). Les membres des coopératives cotisent régulièrement. Avec l'épargne, elles achètent [inaudible 19'09] et constituent des fonds pour la construction. Ce modèle se développe de plus en plus en Afrique de l'Est. Les banques commerciales commencent aussi à les financer : le risque est réduit dans la mesure où les acheteurs et leurs situations sont très identifiés.

**Nous essayons de travailler de plus en plus avec des structures qui souhaitent réellement financer le secteur informel.** De toute façon, les salariés, même à bas revenus, représentent un faible pourcentage de la population. **Nous voulons financer les 75 % des gens qui ne sont pas salariés.** Donc nous privilégions les promoteurs et intermédiaires financiers qui veulent et peuvent travailler avec les populations informelles.

### **Ghislain Auger, cabinet Desjardins international pour le développement (DID)**

#### *Fonctionnement du cabinet DID*

Ce cabinet fait du conseil classique depuis 40 ans et depuis quelques années investit dans de petites IMF, surtout en Afrique de l'Est. La prochaine ouvre prochainement en Tunisie. En tant qu'investisseur-opérateur, nous testons nos produits sur le terrain.

Ces petites institutions financières cherchent à **répondre aux besoins entrepreneuriaux de la classe moyenne et inférieure des petits commerçants du secteur informel** : on travaille avec des boutiquiers, des coiffeuses... C'est dans ce contexte qu'est apparue la nécessité de faire du financement immobilier. Auparavant, **pour financer un besoin immobilier et procéder à des travaux, ces petites entreprises faisaient des ponctions importantes dans leur fonds de roulement.** Mais c'est un facteur de déstabilisation.

**Desjardins a conçu un produit de financement pour les entrepreneurs qui permet de financer l'habitat de manière adéquate** tout en laissant les fonds nécessaires à l'exploitation et au roulement naturel de l'entreprise.

#### *Comportement d'un portefeuille de crédit à l'habitat*

**Ce qui fait qu'un marché semble volatil et risqué, c'est la méconnaissance qu'en ont les banques.** Pour commencer, il est nécessaire de dresser une bonne **cartographie du marché** et de bien connaître les segments dans lesquels on souhaite investir. Quand il est bien géré, les comportements au niveau du portefeuille immobilier sont intéressants : **les taux de pertes sont trois fois moins élevés que pour les projets en entreprise.** C'est aussi très intéressant pour les IMF puisque les crédits sont plus longs dans le temps. Elles rentabilisent leur compte en augmentant leur solde moyen de crédit par compte. **Les crédits immobiliers sont un produit très intéressant au niveau de la rentabilisation des centres financiers.**

### **Emmanuelle Bastide**

La microfinance appliquée à l'habitat, c'est la question des crédits mais aussi l'accompagnement des populations. **Comment l'AFD construit-elle ses projets pour qu'il y ait adéquation entre proposition et besoins des populations ?**

### **Isadora Bigourdan**

**La connaissance du marché est effectivement essentielle.** C'est pourquoi il est intéressant de travailler avec les IMF qui connaissent bien leur terrain et leur public. C'est d'autant plus vrai en matière d'habitat que cela relève de l'intime et que **les populations ont une idée très précise de ce qu'elles veulent et de la façon dont elles veulent vivre.** Il faut faire attention. Des programmes ont été développés, par exemple en Angola, et les logements sont restés vides puisqu'ils n'étaient pas adaptés aux habitudes des populations.

L'AFD a constaté que **les populations souhaitent construire leur logement par étapes** car le voyage compte plus que la destination. **Le projet de construction et la construction sont une partie**

**du plaisir.** Dans cette construction qui s'étale dans le temps, les familles souhaitent garder la maîtrise du projet. Au Kenya, un promoteur livrait des maisons finies et les premiers habitants enlevaient isolation, peinture... pour avoir des murs bruts à remplir. Une maison clé en main ne les intéresse pas.

Les prêteurs comme l'AFD ont eu alors tendance à proposer **des prêts de plus long terme pour baisser les mensualités.** Mais en réalité, **l'engagement sur des durées longues n'intéresse pas les habitants.** Au vu de la structure irrégulière de leurs revenus comme de leurs dépenses et de la gestion à court terme de leur patrimoine, il est très angoissant pour eux de s'engager sur des années. De plus, il y a beaucoup d'initiatives de terrain pour le logement et l'hébergement qui fonctionnent. Donc **l'AFD travaille sur ces projets locaux et informels pour formaliser les offres et les rendre viables du point de vue des IMF.** Au Kenya, nous avons accompagné une IMF qui finance une communauté dans le bidonville de Kibera. Celle-ci organise le **financement de constructions par étapes** : c'est un système d'épargne collective attribuée selon les critères de vulnérabilité des individus. L'IMF est simplement venue appuyer ce système déjà organisé.

**Il est nécessaire d'être proche du terrain pour ne pas passer à côté des besoins concrets.** Au Nigeria, avec Lafarge, il y a une initiative de bâtiment collectif à une seule entrée avec un couloir central qui distribue des pièces, et au fond des sanitaires et équipements collectifs. C'est tout à fait adapté aux familles qui y vivent et ils n'attendaient aucune aide autre que financière. Ils ne voulaient pas que l'on construise leurs logements, ils savaient ce qu'ils voulaient.

L'AFD apporte une assistance financière dans la structuration du produit financier et l'ingénierie financière pour modéliser le produit. **Il s'agit de renforcement de capacités et de fonds pour amorcer la production de prêts.**

### François Perrot

*Comment Lafarge accompagne concrètement ces populations ? Quels produits pour quelle population ?*

**Lafarge crée des équipes spéciales, les équipes « assistantes techniques ».** Elles vont **visiter les emprunteurs de microcrédit pour préparer des plans et des devis matériaux.** Les plans sont conçus de telle façon que les maisons sont modulables. **Elles doivent pouvoir être agrandies par étapes,** horizontalement avec une pièce en plus, ou verticalement avec un deuxième étage. Une fois le premier microcrédit octroyé pour la première pièce, tous les autres modules sont pensés pour que l'extension se fasse plus facilement et surtout de façon sûre. Il s'agit d'éviter que les pièces ne s'additionnent les unes aux autres sans que la structure de la maison ne soit pensée à cet effet.

**Cette assistance technique est fournie gratuitement aux emprunteurs,** à la seule condition que les matériaux soient achetés auprès de revendeurs identifiés. La famille reçoit des matériaux directement plutôt que des fonds. **C'est l'intérêt du modèle : tous les risques de détournement des fonds pour un autre usage, à part les fonds dédiés au paiement de la main-d'œuvre, sont limités.** Des fiches techniques sont distribuées aux familles. Les techniciens sont disponibles pour répondre à leurs besoins. Ce système est instauré en Indonésie, au Nigeria...

**Les programmes tiennent compte des différences existant entre pays mais aussi de la diversité des problématiques urbaines au sein d'un même pays.** La banlieue de Lagos ressemble fortement à la banlieue de Manille ; mais contrairement à la construction en banlieue de Manille, les constructions de centre-ville se font en hauteur. Les crédits sont alors moins importants, il faut faire du retrofitting selon l'état des fondations...

### *L'intérêt pour Lafarge de faire de la microfinance*

**Lafarge ne se rémunère pas du tout sur le taux d'intérêt et le microcrédit.** Ce qui nous intéresse, c'est **que l'argent du crédit soit dépensé chez des revendeurs de matériaux où sont disponibles les ciments Lafarge.** Mais cela reste des parts réduites. Plus important encore : que ce microcrédit soit dépensé chez des revendeurs pour leur montrer que Lafarge est une entreprise qui leur amène de nouveaux clients solvables. **Lafarge devient alors leur fournisseur privilégié et pousse sa présence commerciale chez ces revendeurs associés.** C'est un travail d'image. Il est certain que lorsque l'on

ramène 5 à 10 clients de microcrédit chez le revendeur du quartier, soit quelques milliers de dollars de business mensuel, il sera un client fidèle.

### *Le retour des populations*

Sont-elles contentes de la maison ? Les réponses sont positives. Au-delà de cela, nous étudions les impacts sur la qualité de construction et donc la qualité de vie et la sécurité. **Les logements construits avec des matériaux de bonne facture sont de bonne qualité.**

### **Emmanuelle Bastide**

Les logements construits via ce système offrent-ils un meilleur rapport qualité/prix que si les individus empruntaient dans un cercle familial ou de connaissances ?

### **François Perrot**

Lorsque l'on dessine la maison avec eux, on peut proposer aux gens des **solutions alternatives** auxquelles ils n'auraient pas pensé lorsqu'ils voulaient simplement copier la maison voisine. Ils vont par exemple faire des économies dans les matériaux. Lafarge a inventé une brique non cuite moins chère à produire et plus rapide à monter. Ces solutions que l'on propose donnent satisfaction.

### **Emmanuelle Bastide**

En termes de taux de recouvrement, est-ce que ces populations vulnérables remboursent bien ?

### **Isadora Bigourdan**

**On constate très peu de défauts dans les portefeuilles de crédits à l'habitat.** Ces crédits sont garantis par un titre foncier ou par des garants du voisinage. Mais ces populations remboursent bien pour une raison surtout : **si l'analyse de crédit est conforme à la capacité d'endettement du ménage, ces crédits ont vocation à être renouvelés.**

**Sur les portefeuilles habitat, le taux de non-remboursement est significativement moindre que sur les crédits à la consommation ou à la production.** C'est une activité qui, bien structurée, est performante. De plus, la sédentarisation des populations simplifie le suivi. Enfin, l'habitat fait appel à une question de fierté qui implique le remboursement : si vous ne remboursez pas, le crédit n'est pas renouvelé et votre maison ne sera jamais finie. C'est une sorte d'« **effet voisinage** ».

### **Emmanuelle Bastide**

**Comment savoir que les clients sont solvables s'ils ne sont ni fonctionnaires, ni même dans l'économie formelle ?**

### **François Perrot**

C'est le travail de la banque de microfinance. Nos clients nous sont recommandés par des agences de microfinance : nous avons donc besoin de trouver les bonnes agences IMF et travaillons avec des banques comme Pelleter ou l'AFD.

### **Ghislain Auger**

C'est un **travail de collecte d'informations fastidieux.** Dans ces milieux, il y a peu de sources d'information fiables. Cela demande beaucoup d'observation et même de qualification personnelle des chefs d'entreprise et des personnes. Cela peut paraître un peu artisanal mais dans le crédit, on prête avant tout à une personne, pas à une entreprise. **Ce sont les capacités de gestion la personne qui lui permettent d'avoir un prêt.** Le reste des données ne viennent que renforcer cette impression de l'opérateur de crédit. Il faut chercher l'information, la valider et la formater pour qu'elle fasse sens dans une analyse.

### **François Perrot**



**Bien souvent, les crédits logements sont octroyés à des personnes qui sont membres de l'IMF depuis plusieurs années et dont l'historique des autres crédits est positif.**

### Isadora Bigourdan

Régulièrement, le microcrédit habitat arrive pour des clients réguliers dont on connaît les comportements et les revenus du ménage : ce sont eux le repère, contrairement au crédit productif. **On essaye aussi de mettre des agents de crédit expérimentés sur ces sujets** afin de développer la motivation interne des IMF pour cette activité. En faire une promotion est une source de motivation.

De toute manière, il ne faut pas oublier que **la décision de crédit est toujours une prise de risque basée sur une hypothèse**. Mais l'idée est de le minimiser. **En prenant des gens que l'on connaît, des agents expérimentés et une enquête de voisinage bien menée.**

### Emmanuelle Bastide

**Les besoins des familles sont-ils compatibles avec les attentes de rentabilité des intervenants privés de ce type de montage ?**

### François Perrot

**Il n'y a pas de problème de rentabilité.** Cela dépend de l'intégration de ces projets microfinance dans son implantation locale. Si c'est juste pour faire plaisir, le problème de la rentabilité va se poser. **Si ces projets permettent véritablement de rentrer dans une opération marketing, de croissance de vos partenaires et clients, la rentabilité n'est plus le problème.** C'est un outil de développement de votre entreprise.

### Emmanuelle Bastide

Le microcrédit a été beaucoup critiqué. **Y a-t-il là un risque de reproduire des schémas financiers de type *subprimes* ?** On parle de produits mal réglementés, offerts à des populations qui ne comprennent pas bien les règles contractuelles...

### Isadora Bigourdan

Ce risque existe. Notamment pour les institutions avec lesquelles on travaille puisqu'elles doivent opérer un changement de paradigme : ce sont des crédits plus longs, aux montants plus élevés, avec prises de garantie, éléments que les IMF n'ont pas l'habitude de traiter. **Les IMF ont souvent des méthodes de crédit collectif. Or le crédit à l'habitat est individuel et non solidaire.**

**Au Nigeria, avec Lapo, l'AFD a modélisé le produit avant de rédiger toutes les procédures et d'accompagner la mise en place de réactions graduées en cas de défaut :** ce n'était pas naturel pour eux d'avoir un emprunteur qui fasse défaut. Les moyens de recouvrer un prêt par étapes étaient un sujet au cœur de leurs préoccupations.

**Quand on fait du microcrédit habitat, il faut choisir des institutions solides, qui ont des fonds propres bien dotés, à la gouvernance engagée et impliquée dans le projet « habitat ».** Au niveau des clients, il y a aussi le risque qu'ils ne comprennent pas ce à quoi elles s'engagent, notamment quand le titre foncier est mis en garantie, ce qui signifie la perte potentielle de sa maison. Des programmes d'éducation financière sont donc mis en place systématiquement sous forme de stage obligatoire. Cela leur permet de comprendre leurs engagements et obligations et celles de l'IMF.

Le risque avec le crédit-habitat réside aussi pour les populations dans la qualité du bâti. C'est pour garantir cette qualité que l'AFD travaille avec Lafarge.

### Emmanuelle Bastide

Revenons sur ce projet AFD-Lafarge avec la banque Lapo au Nigeria. En un an, vous avez financé 1 000 logements. Cela reste le pays le plus peuplé d'Afrique et cette banque a près d'un million de clients. On voit donc que la microfinance habitat reste minimaliste.

## François Perrot

### *Le défi du changement d'échelle*

Le défi c'est le changement d'échelle. Mais il faut savoir que **sans l'AFD et sans Lafarge, il y a un an, il n'y avait aucun système de microcrédit habitat au Nigeria**. Désormais, le gouvernement travaille à monter un fonds pour financer du microcrédit logement. L'effet boule de neige existe.

### *Quels freins à ce changement d'échelle ?*

**Il faut faire savoir que la microfinance logement peut marcher et qu'il faut former les banques pour**. En parallèle avec la Banque mondiale a été monté le projet « École itinérante de la microfinance logement ». Son but est de former des IMF (au Kenya) pour créer ce type de produits.

## Emmanuelle Bastide

### *Rôle des pouvoirs publics*

La question des bailleurs publics n'a pas été abordée. Pelleter Afrique travaille sur plusieurs programmes dont un projet phare au Rwanda pour 3 000 logements à Kigali. Que font les gouvernements pour accompagner la microfinance logement ? **Que font les bailleurs publics pour accompagner avec des infrastructures ?**

## Nelly Defo

Pas grand-chose en réalité. Malheureusement, ce n'est pas nécessairement leur faute. **En Afrique, les États ont d'autres priorités**. Certains budgets existent pour le développement mais ils servent plutôt pour la santé et l'éducation. C'est lors des élections que la question de l'habitat devient centrale. Au Nigeria, l'État a priorisé le logement avec l'arrivée d'acteurs importants. Mais **la volonté ne suffit pas, les moyens sont rarement suffisants**. Les États sont aussi beaucoup attendus dans la mise en place des infrastructures (eau, électricité...) mais ils promettent plus qu'ils ne livrent.

## Emmanuelle Bastide

Le logement n'est donc pas une réelle priorité ? Prenons l'exemple du Rwanda : 8 % de croissance depuis 10 ans, des réserves financières importantes, des réussites... Comment se fait-il que votre projet à Kigali a du mal à démarrer ?

## Nelly Defo

Très concrètement, la négociation avec la Ville de Kigali pour la viabilisation et l'apport d'infrastructures sur un terrain de 100 hectares a commencé en 2012. Il n'y a toujours rien sur le papier. Dès que le sujet financier est abordé, c'est très lent. **Le logement est reconnu comme sujet d'importance mais si le secteur privé pouvait tout prendre en charge, ce serait plus simple !** Or, ce n'est pas possible. Si nous mettons en place les infrastructures nous-mêmes, la valeur des maisons dépassera largement les 20 000 dollars, un prix accessible pour des populations vulnérables avec des appuis d'IMF. Donc il y a une éducation et une sensibilisation permanente à faire. On vient enfin d'arriver à un accord avec Kigali : la Ville va mettre en place l'accès à l'eau et à l'électricité ! C'est une victoire !

## Emmanuelle Bastide

**Pour accélérer le changement d'échelle, est-ce qu'il n'y a pas aussi un besoin de réglementation ?**

## Isadora Bigourdan

Dans le prolongement de ce que dit Nelly Defo, **l'encadrement de l'activité de microfinance habitat participe du développement du produit et du fait que les investisseurs puissent refinancer les IMF**. En effet, le refinancement à plus long terme est aussi un problème. Quand on parle de *micro*

*mortgage*, qui touche moins à l'amélioration de l'habitat qu'à son acquisition, c'est un produit hybride.

Au Nigeria, la politique de l'habitat est en pleine refonte : la réglementation microfinance a intégré des règles sur l'habitat pour protéger les IMF, notamment avec des ratios prudentiels et la définition de différents critères. Même avec cette législation, lorsque les IMF font des reportings à la Banque centrale, il n'y a pas d'onglet « microcrédit habitat » dans la répartition du portefeuille. Donc **la mise en œuvre de la réglementation pose problème. On regroupe sous l'appellation « microcrédit habitat » tout ce qui n'est pas microcrédit bancaire classique** : microcrédit pour l'amélioration, pour l'acquisition... Bref, une large diversité de produits. Les réglementations traitent, jusqu'à présent, assez peu des différents sujets couverts par le « microcrédit habitat ».

### **Ghislain Auger**

Pour la mise à l'échelle, il y a un important **problème de capitalisation** de la croissance de ce crédit. Il faut aller chercher le capital qui est investi ailleurs. Le coût du capital correspond à presque la moitié du coût total d'intérêt ; alors **la rémunération du capital est extrêmement chère en monnaie locale**. Réduire les coûts du financement, de la construction... sont aussi des solutions pour un changement d'échelle. **L'apprentissage de nouvelles techniques**, autres qu'artisanales, est une des clés. Les produits d'aujourd'hui sont beaucoup plus performants. Le dernier enjeu est la **formation des opérateurs de la microfinance pour que la microfinance habitat soit un vrai secteur reconnu**.

## Discussion avec la salle

### Ibrahim Assila, étudiant en conception de projets pour le développement, Poitiers

Je suis surpris de ne pas avoir entendu parler **d'habitat alternatif** dans ces zones-là. Quels matériaux à bas coûts pourraient être proposés plutôt que de la haute qualité qui, il me semble, reste inabordable ?

### Antoine Horellou, association La Voûte nubienne

Il y a un rapport de Desjardins (2008) sur le logement abordable au Burkina Faso et la question de l'accès au crédit. Comme dit précédemment, **la question de la baisse des coûts des bâtiments est liée aux matériaux.**

La Voûte nubienne remplace la tôle, le parpaing, le bois... par des matériaux locaux, y compris ceux de la toiture. Ce afin de concevoir des bâtiments plus confortables et plus solides. L'association forme ensuite des entrepreneurs locaux pour qu'ils puissent reproduire le modèle.

Il semble qu'il y a des moyens plus rapides d'accéder au bas de la pyramide. Les populations qui ont accès à la Voûte nubienne le font sans crédit aucun. Le marché croît de 30 % par an. Moyennant quoi, nous avons mis en place un programme pilote de crédit pour que ces personnes puissent avoir accès à des solutions différentes d'enduits extérieurs avec ou sans ciment. Je pense qu'il y a des synergies possibles avec ce marché de Lafarge. Même si écologiquement, économiquement et socialement, l'utilisation de matériaux locaux est la solution valorisante pour les pays.

Pour la question des taux, en travaillant avec les Caisses villageoises d'épargne et de crédit autogérées (Cveca) au Burkina Faso, les taux sont de 2 à 3 % par mois sur des montants de 150 à 200 euros sur 3 ans. Le taux de remboursement est de 100 % et la croissance de la demande est de 200 %.

### Emmanuelle Bastide

**La question des matériaux est-elle un vrai sujet de débat dans la question de la microfinance adaptée au logement ?**

### Ghislain Auger

**Les gens ont tendance à construire ou à financer ce qu'ils connaissent. Les financiers vont donc plus vers la brique et le ciment.** C'est donc un vrai débat pour des techniques millénaires qui sont peu connues comme pour des techniques modernes de haute technologie. Il y a un véritable travail d'information/de formation des financiers à faire. Sans devenir des spécialistes, il faut qu'ils connaissent le marché qu'ils financent.

### Nelly Defo

J'ai reçu l'an dernier une quinzaine de propositions d'entreprises de nouvelles technologies (américaine, japonaise...) qui veulent produire en Afrique. Cela pose, à mon sens, deux problèmes :

- quand elles font une show house que la population locale peut visiter, 95 % des visiteurs aiment la maison, mais ne veulent pas y vivre et préfèrent des matériaux classiques type ciment. **Les étrangers oublient cette adaptation locale ;**
- quelle capacité ont-ils à produire, à vendre et à financer localement ces nouveaux produits ? **En amenant un produit, il faut pouvoir le vendre sur place** et ne pas juste vouloir apporter et prêcher la bonne parole. Cela ne fonctionne pas.

### François Perrot

Tout à fait d'accord. **Des technologies prétendument réductrices des coûts par 10 ou 20 nous sont présentées tous les jours** (je ne parle pas de la voûte nubienne qui est très intéressante) : des bouteilles en plastiques remplies de sable et empilées pour faire des maisons, j'en ai vu beaucoup et j'en reçois tous les jours. Le problème est que **les populations n'en veulent pas. Elles veulent de la**

**qualité.** L'enjeu est donc d'arriver à **un produit qui réduise le coût de la construction tout en restant dans l'acceptable pour la population locale.** Sachant que l'acceptabilité change selon les villes et les pays : si au Mali, on peut construire avec de la terre et de la paille, à Lagos, c'est impossible. Nous cherchons **ce qui est accessible et acceptable localement.** Un exemple qui marche : une brique de terre crue avec du ciment qui ressemble, une fois compressée, à une brique cuite. La construction est moins chère mais ressemble à la maison du voisin plus riche. Il est **important de trouver un équilibre entre innovation, acceptation et coûts.**

### **Emmanuelle Bastide**

**En termes de développement durable, comment intégrez-vous cette question de la croissance urbaine et des émissions liées ?**

### **François Perrot**

Il y a l'aspect **construction durable** et l'aspect **utilisation.**

- Si l'utilisation n'est pas prévue correctement, des ventilateurs, des systèmes d'air conditionné vont être ajoutés dans la maison. Alors que **c'est très simple à éviter si elle est correctement orientée et ventilée.**
- La **question des matériaux est quant à elle réglable par l'innovation.** La durabrik dont je parlais est très « *green* » : les émissions au cours de la production sont divisées par 6. Cette idée nous a été « suggérée » par le gouvernement du Malawi qui nous a signalé que le bois de chauffage et de cuisine avait été entièrement utilisé pour cuire (souvent mal) des briques. Donc nous avons trouvé une alternative.

### **James Koutao, IMF Togo et Bénin**

Quand intervient la garantie foncière dans le processus ? Les prêts sont-ils solidaires ou individuels ? Comment choisissez-vous les lieux des constructions ? Quels sont les taux pratiqués ? Quelle est la plus longue durée de prêts que vous avez pu voir ?

### **Isadora Bigourdan**

Sur la **question de la garantie foncière.** Généralement, les crédits sont garantis par les titres fonciers, souvent coutumiers. Le titre va donc être retenu par l'IMF le temps du remboursement du prêt. Cela pose un problème opérationnel auquel les institutions ne sont pas habituées. Le titre est un document précieux. Comment le manipule-t-on ? C'est assez psychologique car cela signifie qu'on expulse le ménage. Ce qui n'arrive jamais. **Les garanties par l'entourage ou par cautionnements fonctionnent mieux.**

**Prêts individuels ou collectifs ?** Cela dépend des pays, des IMF... Il y a des **crédits collectifs quand il s'agit pour une coopérative d'acheter pour construire ensemble.** On constate que **le crédit amélioration de l'habitat pour un ménage est plutôt individuel.** Cela implique un changement de méthodologie de crédit. Une réponse générale est compliquée à donner.

**Pour définir les lieux des constructions.** Cela dépend de l'institution avec laquelle on travaille. Avec Lapo, institution nationale, nous tenons au courant les institutions locales. Mais c'est plus de l'ordre de l'assentiment que de l'accompagnement. À Kibera, les autorités locales sont au courant et ont plus ou moins cédé le terrain. Au cœur du bidonville, sur certaines parcelles, des immeubles d'un ou deux étages sont auto-construits par des familles. Les autorités valident l'emplacement par un apport (ou une promesse d'apport) des réseaux. Mais pour le reste, **cela réside sur l'initiative privée. On essaie de rester dans des lieux que l'on maîtrise assez bien.**

### **Olivier Hassler, expert en financement du logement**

Je voudrais ajouter la **différence essentielle pour la microfinance, entre zones rurales et urbaines.** Il est beaucoup plus simple de faire de la microfinance habitat en zone rurale. Par contre, en zone

urbaine, des problèmes autres se posent : sécurité, qualité de l'urbanisation... et peut-être faut-il parler en termes de coûts.

### Nelly Defo

**Sur la différence zones rurales/zones urbaines.** Dans les cas que nous avons étudiés chez Pelleter Afrique, il y a peu d'IMF qui sont vraiment en zones rurales : cela tient à des questions d'accès et d'infrastructures. Les institutions les plus organisées que je connaisse essayent de se décentraliser un minimum mais ne sont pas « en pleine brousse ». À 80 %, ces institutions sont domiciliées dans les centres urbains. **Les solutions qui se développent pour l'accès à la microfinance en zone rurale passent beaucoup par la téléphonie.**

### Emmanuelle Bastide

**Le mobile banking peut-il être appliqué à de la microfinance pour l'habitat ?**

### Isadora Bigourdan

C'est une technique de remboursement à distance. Mais c'est vrai que **80 % des projets s'effectuent dans les centres urbains parce que c'est plus simple. Une IMF ira plutôt vers le centre moins risqué, un terrain et des clients qu'elle connaît.** Quand les portefeuilles sont jeunes et les institutions à leurs débuts, c'est plus simple d'innover en terrain connu.

### Jean-Pierre Barbier, FEFISOL Fonds européen pour le financement solidaire en Afrique

Il me semble que la mise à disposition de terrains n'a pas été évoquée. Le foncier est crucial dans ce genre de situations. D'autant qu'en zone urbaine se pose la question des réseaux. Si l'on construit des bâtiments, la densification urbaine demande une densification des réseaux. À Kibera justement, je me souviens de questions liées aux droits fonciers précaires des habitants.

**Quelle est la fourchette moyenne des prêts pour l'habitat ?**

### Ghislain Auger

En moyenne, 7 000 euros par plusieurs tranches. Il s'agit du marché de la classe moyenne inférieure, plutôt salariée. On était plutôt sur une base de 2 000 euros, mais les montants maximums ont augmenté. Il y a une **segmentation du marché vers le haut.** Mais aussi vers le bas : **des personnes plus aisées demandent à accéder à des tranches plus petites. La demande s'installe pour des durées plus longues également.**

### Nelly Defo

Au Kenya, **dans le secteur informel visé, 1 000 à 1 500 euros est le montant maximal que j'ai vu.**

### Mustapha Kleiche, Agence Française de Développement

L'Afrique est au cœur des échanges. Est-ce qu'en Amérique Latine ou en Asie des problèmes de logement ont pu être résolus avec la microfinance ? Avez-vous des retours d'expérience ? Où en sont-ils dans la microfinance adaptée au logement ? Qu'en est-il de l'accès bancaire du bas de la pyramide ?

### Isadora Bigourdan

**Sur l'Amérique latine.** L'exemple du Mexique est intéressant. Il existe de nombreux programmes ambitieux de subvention du logement individuel. Le secteur a connu une grosse crise il y a 2 ans parce qu'il fonctionnait via des partenariats avec des banques. En fait, les maisons se sont révélées invivables car excentrées, situées loin des pôles économiques. **Les taux variables ont amené de nombreux ménages au surendettement.**

Petit à petit, des programmes de rénovation d'habitat se sont montés. **On observe aujourd'hui une rénovation des centres urbains grâce à des microcrédits.** Les populations font le choix de rester au

centre et de réhabiliter des logements avec le microcrédit. Le cœur des projets n'est plus de faire de tous des propriétaires de pavillons neufs. **L'acquisition fait place à la rénovation.**

### François Perrot

**Sur l'Asie. Le microcrédit logement existe mais il y a de très fortes de disparités entre pays et au sein de pays.** Aux Philippines, par exemple, la principale institution de microfinance, TSPI, en fait 5 000 par an, ce qui est déjà une assez grande échelle dans le secteur. En Indonésie, les disparités internes sont énormes : au Nord-Sumatra, il n'y a pas de banque de microfinance de taille suffisante, alors que sur Java, des IMF en proposent. C'est très local et très historique. La grande banque indonésienne BRI propose du microcrédit logement et empêche les autres offres d'exister.

### Olivier Bailly-Béchet, groupe de microfinance Advans

Sur la **problématique foncière** qui me paraît être un enjeu important. Dans les parties basses de la pyramide, très peu de gens disposent de titres fonciers reconnus à réelle valeur juridique. Comment sont intégrés ces éléments ?

Quels sont les **dispositifs d'accompagnement** pour transférer le savoir-faire d'analyse d'un projet de construction en interne à l'IMF pour que les agents de crédit soient en capacité de le faire ? Quelles formations sont proposées aux clients qui voudraient construire par eux-mêmes ou aux petites entreprises de BTP, prestataires ?

### Isadora Bigourdan

Il est évident que **la question foncière est un vrai sujet**. Cette pyramide montre justement que **la première part de la base de la pyramide n'est pas concernée par ces projets**. Ils n'ont pas du tout le revenu même minime pour avoir accès à ces produits. Ils seront plutôt concernés par les projets d'habitat conçus par les ONG.

Mais le foncier est un sujet qui émerge de plus en plus, comme dans de nombreux pays d'Afrique par exemple. Mais **même lorsqu'une règle nationale est éditée, elle est en concurrence avec la règle coutumière que les populations appliquent. Le titre foncier est une garantie que l'IMF prend mais il a moins de valeur en termes de gestion du risque que le voisinage.**

### Nelly Defo

Les États sont conscients que c'est un problème. Des **registres de foncier** se mettent en place à Kibera par exemple. Les bailleurs de fonds commencent aussi à soutenir les États.

La **disponibilité des terrains** est une autre question qui entraîne celle de leur juste répartition. Quant à la garantie foncière, elle est très peu utile et utilisée. **L'analyse de crédit ne se fait pas sur la base d'un papier reçu du registre foncier.** C'est un accessoire de dernier ressort. **Il est très rare qu'une IMF aille en justice pour un recouvrement simplement sur la base du titre.**

### Oumar Camara, Association pour le développement économique régional ADER

Cette ONG intervient beaucoup en Afrique de l'Ouest sur les questions de logement. On fait surtout du renforcement de capacités. On inclut dans le projet la réalisation de **bâtiments pilotes en briques stabilisées ou compressées**. Ce n'est pas pour montrer à la population comment faire une maison, mais bien pour leur montrer qu'il est possible de faire moins cher et plus simple et joli et confortable.

En voyant ces bâtiments, ils en ont envie. C'est la différence avec les exemples cités plus haut. Le but est que les coopérateurs puissent voir et décider d'adopter ou non cette technique. Le gain économique peut être considérable mais cela dépend des projets.

### François Perrot

Cette technique est en cours de développement chez Lafarge dans cinq pays. Elle présente beaucoup d'intérêt. **Elle ressemble à une brique cuite sans les inconvénients en termes d'émissions de CO<sub>2</sub> et avec un potentiel économique important selon les pays.**

### Oumar Camara

Si le coût actuel de la construction en brique compressée est seulement un peu moins cher que la construction en ciment, c'est un **problème de filière de fabrication**. ADER essaie de favoriser la création d'entreprises ou de coopératives de fabrication locale pour réduire davantage les coûts et les émissions GES. Si les briques sont fabriquées sur le site de construction, le coût carbone est également réduit. Cela favorise aussi la création d'emplois.

**Le financement avec des titres coutumiers ou fonciers.** Les coopératives d'habitat doivent permettre à leurs membres d'accéder à un logement décent et à moindre coût. ADER les aide à s'organiser et mener un plaidoyer efficace auprès des autorités locales. Depuis trois ans, nous avons vu des coopératives accéder à des terrains mais elles ont du mal à financer la construction. Toutes les institutions financières demandent ces titres fonciers. Or ils sont précaires. **La microfinance ne devrait-elle pas travailler avec des groupes de la société civile pour que les individus puissent minimiser et mutualiser les risques ?**

### Khadidja Sala, étudiante à l'Institut des relations internationales et stratégiques (IRIS)

Je travaille sur l'accès de la population vulnérable à l'habitat. Aspirer à un habitat c'est une étape vers le bien-être humain. Le problème de l'habitat est une problématique qui s'insère dans la problématique de pauvreté. Les différences sont importantes entre population rurale et urbaine. **Dans certains pays (Burkina Faso), la population rurale est plus nombreuse que la population urbaine.** L'association Voûte nubienne intègre les populations aux projets puisque les bénéficiaires travaillent et participent à la construction. La demande aujourd'hui est très forte aussi dans les campagnes.

**La pression sur les terres va augmenter avec la croissance démographique. La question du foncier est donc fondamentale.** Il me semble que ce n'est pas un problème lié à l'opposition entre législation et coutume mais plus aux coûts et taxes qui vont avec le titre et son acquisition.

Le crédit est toujours lié au revenu. Sans cette stabilité, que l'on soit en zone rurale ou urbaine, il est impossible d'y accéder. Comment accompagner les populations pour qu'elles améliorent et stabilisent leurs revenus et accèdent plus massivement aux crédits ?

### Isadora Bigourdan

**Pour qu'un ménage ait accès à un crédit, il faut en effet qu'il ait un revenu relativement stable même s'il est réduit.** Le remboursement doit pouvoir intervenir. Le principe du prêt amène le remboursement. **Les populations sans revenus sont plutôt appuyées soit par des programmes sociaux publics soit par des ONG.**

### François Perrot

Concernant le profil des emprunteurs du microcrédit, je prends l'exemple indonésien : l'analyse des 100 premiers emprunteurs en Indonésie montre un spectre qui va du vendeur ambulant de journaux au petit fonctionnaire.

### Nelly Defo

**Les coopératives sont tout à fait intéressantes pour les populations à revenu informel et irrégulier. Au Kenya, il y a des regroupements d'individus qui travaillent par exemple dans un même marché.** Parce qu'ils se regroupent, les institutions acceptent de prendre le risque. On voit qu'il y a un système de contrôle organisé qui fonctionne entre les individus. **Il n'y a alors pas de terrain en garantie mais les cotisations à la coopérative par exemple.** C'est une forme de **cautionnement solidaire**. Je sais que certaines coopératives se développent aussi au Cameroun. Mais c'est vrai que



cela reste des individus qui ont quelques revenus. Sans cela, effectivement, les banques ne sont pas là pour faire de la charité mais de l'argent !

### **Luisa Venancio, architecte chez Architecture et développement**

Comment fonctionne exactement les garanties aux coopératives ? Est-ce vraiment du microcrédit ?

### **Christian Weets, W.I. FINANCE**

Au vu des échanges, cette conférence ne devrait-elle pas plutôt s'intituler « La banque traditionnelle peut-elle financer l'habitat ? ». Je ne vois plus la différence avec les critères de la banque traditionnelle.

### **Emmanuelle Bastide**

Voulez-vous dire que **la microfinance s'embourgeoise** ?

### **Christian Weets**

C'est votre manière de dire les choses comme journaliste. Est-ce que l'histoire de la microfinance des dernières années a été très dure et que les microfinanceurs prennent des précautions ? Ou est-ce que l'habitat transforme les microfinanceurs en banquiers traditionnels ?

### **Ghislain Auger**

**Sur l'embourgeoisement de la microfinance. Une IMF n'est pas une banque mais endosse les mêmes fonctions**, c'est-à-dire qu'elle doit croître, gérer ses risques, satisfaire ses clients, être rentable à un certain point : quatre aspects qu'elle doit prendre en compte. Il est normal que se posent ces questions de niveau de risque et de relations clients. **Il y a donc une certaine convergence avec les préoccupations des gestionnaires bancaires.**

Toutefois, quand surgissent les problèmes, les réactions diffèrent : par exemple, on voulait faire du *micro mortgage* en Zambie. Mais le management était très faible et les délais trop longs : il fallait six à sept semaines pour obtenir un titre de garantie ou même un contrat. Nous avons procédé à une cartographie des partenaires et réfléchi avec certains d'entre eux à une plus grande efficacité. Nous faisons maintenant en 10 jours ce qui prenait six semaines avant : nous avons réduit les coûts et le temps. **Nous avons la même problématique stratégique qu'une banque mais nous avons réagi différemment.**

### **Aude Schaeffer, ADER**

Aussi belle que soit une maison, sans accès à l'eau, à l'assainissement et à l'électricité, elle risque de redevenir une sorte de bidonville. Qu'en est-il de vos projets par rapport à ces accès aux services essentiels, ainsi qu'aux transports ? Des réflexions sont-elles en cours sur des systèmes alternatifs de financement pour des systèmes décentralisés solaires ou pompes à eau ?

### **François Perrot**

**Sur l'aspect assainissement.** Aux Philippines, la banque de microfinance avec laquelle on travaille a couplé l'offre de microcrédit habitat avec une offre de microcrédit pour une solution de toilettes à fosse septique particulière.

### **Nelly Defo**

Je pense que sur les infrastructures, ce n'est pas un choix qui nous incombe. **Nous travaillons avec les gouvernements et devons faire avec.** Nous faisons ce qu'il faut pour les convaincre de viabiliser et mobiliser les fonds au bon endroit. Un accord avec la Banque européenne d'investissement (BEI) et des fonds spéciaux par exemple.

## Conclusion du panel : quelles préconisations ?

Les limites de la microfinance pour l'habitat existent, mais quelles sont les conditions de réussite et de développement de ces produits ?

### Nelly Defo

Premièrement, je pense que le produit microfinance a énormément d'avenir. C'est pourquoi Pelleter Afrique y investit beaucoup depuis trois ans. Mais nous sommes des banquiers avant tout : nous prenons des risques calculés. **On ne peut pas servir dans le court terme les populations du bas de la pyramide mais le système s'oriente progressivement vers leur prise en charge.** Cela va prendre du temps, mais un court-circuit direct pour passer des classes moyennes inférieures au dernier échelon n'est pas possible.

Deuxièmement, dans l'accès au crédit, la formation à la gestion des IMF, des promoteurs et des individus est essentielle. Mais **tout n'est pas possible sans une implication plus importante des États.** Le travail de plaidoyer et de pression auprès des États est fondamental pour qu'ils investissent eux-mêmes dans la formation, viabilisent les terrains...

### Ghislain Auger

**Parler de financement amène à parler d'épargne.** Si l'on ne veut pas compter sur des fonds étrangers, en devises difficiles à contrôler, **il faut mobiliser le plus d'épargne locale possible et faciliter la conversion de l'épargne par les prêts.** Tenir une garantie hypothécaire est possible mais la faire valoir ne l'est pas. **Les législations doivent assurer un environnement d'affaires fluide** pour l'ensemble des parties. Elles doivent protéger épargnant et emprunteur et surtout faire en sorte que le contrat ait une signification.

### François Perrot

**Le maître mot est l'innovation.** C'est ce qui a fait le succès de la microfinance : des gens ont pensé et fait autrement. C'est ce qu'il faut faire pour la question du logement. Au niveau local, en trouvant des IMF, en les formant, en les aidant à franchir le pas sur les questions de crédit logement, en trouvant de nouveaux matériaux... Au niveau global, avec des agences comme l'AFD et autres qui acceptent d'innover, de prendre des risques pour avancer ensemble. **« Innovation » est le mot-clé pour que la microfinance continue et reste fidèle aux principes de ses débuts.**

### Isadora Bigourdan

**Ajoutons à « innovation » les mots « structuration » et « professionnalisation ».** Il faut développer d'autres outils adaptés mais il faut avoir conscience que c'est un produit financier particulier. **Il faut accompagner les IMF en faisant de l'assistance technique mais aussi de l'éducation financière auprès des ménages.**

Il importe surtout ne pas tomber dans ce qu'on observe déjà : **les IMF voient le potentiel de marché et ne font pas l'effort de structurer le produit de manière pérenne.** Le pendant de l'innovation est de prendre du temps pour s'adapter, même si cela veut dire prendre plus de temps vers la descente en gamme. C'est essentiel pour la pérennité d'offres qui soient dupliquables.

## Liste des acronymes

AFD : Agence Française de Développement

ADER : Association pour le développement économique régional

BCEAO : Banque centrale des États d'Afrique de l'Ouest

BEI : Banque européenne d'investissement

IMF : Institution de microfinance

LAPO : Lift Above Poverty Organization

UEMOA : Union économique et monétaire ouest-africaine