



## FINANCEMENT DE L'HABITAT

Favoriser l'accès des familles à une propriété saine et sécuritaire

### CONTEXTE <sup>1</sup>

#### POSSÉDER UN TOIT À SOI : UN DÉSIR UNIVERSEL RÉPONDANT À UNE LARGE GAMME DE BESOINS

Une enquête menée par l'African Population and Health Research Center montre que les habitants pauvres des villes expriment leurs besoins les plus importants dans l'ordre de priorité suivant : l'absence de travail, la précarité de l'habitat, l'accès à l'eau.

Dans chacun des pays où travaille DID, on nous indique que la possession de sa maison représente « La » priorité de chacun. Ce rêve est rendu de plus en plus incertain à cause de l'urbanisation galopante, la rareté des terrains en zone urbaine, la spéculation qui s'en suit et la hausse des coûts des matériaux importés.

Ainsi la possession d'une maison bien à soi, munie d'un titre de propriété incontestable n'est le lot que d'une petite minorité dans les pays en développement. Alors que dans les pays riches, le crédit hypothécaire octroyé équivaut jusqu'à 100% du PIB national, dans les pays en développement comme le Ghana ou encore l'Algérie, il est de moins de un pourcent. Les causes de ceci sont multiples. Sans pouvoir les résoudre toutes, un financement mieux adapté peut faire avancer les choses; l'adoption de paradigmes distincts de ceux qu'appliquent aujourd'hui aussi bien les banques que les IMF est un préalable, un apport essentiel comme a su le faire déjà la microfinance dans d'autres sphères.

L'accès à un toit décent constitue dans toutes les sociétés un pas majeur en dehors de la pauvreté durable (i.e. qui se transmet d'une génération à l'autre), un pas vers la stabilité et la fierté. **Un habitat sain et durable permet la constitution d'un patrimoine familial**, facteur majeur d'amélioration de conditions de vie, de sécurité, de confiance en soi et d'inclusion.

C'est pour cet ensemble de raisons que DID considère qu'il est impératif de s'y intéresser.

<sup>1</sup> Un positionnement institutionnel de DID sur le crédit présente les principes et les modalités d'intervention préconisés par DID en matière de gestion du crédit. Le présent document vise développer les spécificités que privilégie DID et qui sont propres au financement de l'habitat. Dans le document « *Cadre de référence de DID en matière de financement de l'habitat* » nous présentons une vue d'ensemble de ce secteur spécifique de l'industrie des services financiers. Ce Cadre de référence sert de support au présent Positionnement.

### ACCESSIBILITÉ POUR LE MÉNAGE; VIABILITÉ POUR L'INSTITUTION

La question se pose : Comment concilier ouverture et accès pour une majorité des populations avec rentabilité et viabilité des institutions financières ? Comment atténuer les risques - réels ou perçus - alors que les garanties « traditionnelles » propres aux banques que constituent l'hypothèque et la domiciliation de salaire s'avèrent inaccessibles pour la majorité ?

Parmi les principales orientations que préconise DID, on retiendra :

1. En matière de financement pour l'habitat, il ne faut pas se restreindre au crédit hypothécaire et aux seuls individus capables de présenter un titre foncier ou encore strictement aux salariés. Une institution financière qui se limite à prêter uniquement aux détenteurs d'un titre foncier en enregistrant une hypothèque laissera de côté la vaste majorité des populations.
2. Assurer le renforcement croisé au sein de l'institution entre le formalisme du crédit hypothécaire et l'informalité du microfinancement pour l'habitat.
3. Procéder à l'éducation et accompagner les clients/membres dans leur projet d'habitat. Contribuer à faire tomber leur incrédulité<sup>2</sup>, leur insécurité et leur réticence à s'endetter pour leur logis; petit à petit, contribuer à formaliser leur installation, leur droit de propriété.
4. S'attaquer résolument aux trois principales contraintes pour ces clientèles qui sont :
  - a. L'abordabilité<sup>3</sup> : la maison neuve la moins chère n'est accessible qu'à 15% en moyenne des populations des pays pauvres si l'on mesure les revenus mensuels requis pour faire face à un crédit hypothécaire sur 10 ou 15 ans au taux courant. Les clients/membres ne s'y retrouvent pas.
  - b. L'accès au financement : les prêteurs traditionnels méconnaissent la clientèle et le secteur, ont une perception exagérée du risque, sont paralysés par les exigences légales d'enregistrement des hypothèques et pour leur réalisation, ont des occasions de rendement meilleur et moins ardu sur d'autres secteurs (consommation, auto, etc.); et un accès difficile à des ressources à long terme.
  - c. L'insécurité pour l'emprunteur par rapport à ses revenus et la crainte de s'endetter pour une longue période avec une éventualité de se voir saisir sa maison.

Dans les pages qui suivent, seront introduits les grands principes et leçons qu'a retenus DID de ses diverses expériences d'implantation et d'accompagnement en financement de l'habitat auprès d'institutions financières de pays en développement.

---

<sup>2</sup> En Inde, on a observé que depuis que les gens constatent qu'ils peuvent avoir un crédit pour finir leur maison – ce qu'ils croyaient inaccessible jusqu'ici - se mettent à demander de plus en plus leur titre aux autorités.

<sup>3</sup> On utilisera le terme « abordabilité » comme traduction imparfaite de l'anglais « affordability », c'est-à-dire « qui est accessible au vu de ses moyens ».

## LE FINANCEMENT DE L'HABITAT

Ses caractéristiques prépondérantes :

- pour le client-membre, il permet la constitution d'un patrimoine familial durable et transmissible;
- pour l'institution, il lui permet une performance sociale importante.

**À propos de l'accès à un habitat sain en tant que besoin prioritaire. Le financement de l'habitat, une façon privilégiée pour une IMF de réaliser sa mission.**

*DID reconnaît que l'accès à un logement sain constitue un besoin de base prioritaire et que les IMF matures sont en mesure d'y contribuer de façon privilégiée. Ceci constitue pour ces dernières une façon exceptionnelle de réaliser leur mission.*

Plusieurs réseaux de microfinance ont déjà des acquis importants pour offrir à leurs clients des services de financement de l'habitat; aussi, une telle offre leur permettra d'encore mieux accomplir leur mission. Pour s'en convaincre, citons simplement le fait que l'habitat représente généralement entre 60 et 90 % de l'actif total d'une famille. Prêter pour la maison, c'est permettre aux membres/clients de **se constituer un patrimoine durable et transmissible à ses enfants**.

Rappelons quelques-uns des principaux atouts de ces réseaux par rapport à l'offre de service Habitat:

- proximité de services et connaissance du milieu;
- mobilisation efficace de l'épargne locale;
- maîtrise de la gestion du microcrédit;
- intégration aux systèmes financiers;
- institutions contrôlées et supervisées.

### À QUI PROPOSER UNE TELLE OFFRE ?

Il est recommandé d'introduire le crédit Habitat auprès des institutions sagement gérées, connaissant bien ses clientèles, ayant déjà démontré une bonne gestion du crédit (PAR inférieur à 5 %), ayant des liquidités excédentaires, une technologie bien maîtrisée (système transactionnel et système d'information de gestion) et une capacité de détacher et spécialiser des ressources à ce créneau exigeant. Les institutions devront avoir une situation financière solide, être bien capitalisées, avoir démontré une très bonne capacité à mobiliser l'épargne et être disposée à prendre les mesures requises pour accéder à des ressources à moyen et long terme.

## AVANTAGES ET RISQUES DU CRÉDIT À L'HABITAT

### À propos des avantages du crédit à l'habitat et de son degré de risque

*DID croit qu'à la condition d'être bien géré, le crédit à l'habitat est un produit très avantageux pour une IMF et pour ses clientèles, représentant un risque faible à modéré.*

L'expérience nous démontre que le prêt à l'habitat est un prêt au bon potentiel de rentabilité, et présentant un faible risque lorsqu'administré avec rigueur. La **probabilité de défaut est plus faible** à cause de la très grande importance accordée à l'habitat qui sera le dernier actif mis en péril; l'emprunteur prenant tous les moyens pour protéger le refuge de toute une famille, de même que son image. De plus, comme souvent l'emprunteur a déjà investi beaucoup de ses propres ressources, cette perte serait inestimable. Avec le temps, l'équité de l'emprunteur sur sa maison croît et très souvent, le prix du marché croît aussi, réduisant d'autant pour le prêteur l'**éventuelle perte résiduelle en cas de défaut**.

### AVANTAGES ET RISQUES POUR L'IMF ET POUR L'EMPRUNTEUR

Il est primordial de bien présenter les avantages et les exigences du prêt à l'habitat tant aux clients futurs emprunteurs, qu'aux personnel et dirigeants de l'IMF, pour assurer une bonne compréhension des impératifs qui y sont liés, de même qu'une bonne adhésion à cette nouvelle gamme de produits au potentiel de croissance immense.

### AVANTAGES ET RISQUES

#### DU POINT DE VUE DE L'IMF

| AVANTAGES POUR L'IMF  | RISQUES ET EXIGENCES   |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Fidélisation de la clientèle : répond à un besoin prioritaire des clients actuels.</li> <li>• Fort potentiel d'attraction de nouveaux membres ou clients.</li> <li>• Délinquance généralement très faible.</li> <li>• Augmentation de l'efficacité = Volume du crédit versus nombre d'opérations nécessaires.</li> <li>• Contribution au développement des individus et de leur solvabilité.</li> <li>• Diversification du risque de crédit.</li> <li>• Expertise accrue des agents de crédit et meilleurs services aux clients et à la communauté.</li> </ul> | <p><u>Risques</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Accroissement du risque de liquidités.</li> <li>• Accroissement du risque lié au désappariement des fonds.</li> <li>• Accroissement du risque lié aux fluctuations de taux d'intérêts.</li> <li>• Accroissement de concentration du risque par membre/client.</li> <li>• Augmentation de l'exposition moyenne du portefeuille de crédit.</li> <li>• Difficultés en cas de reprise de garantie si défaut de remboursement durable.</li> <li>• Faiblesse du marché secondaire de la maison dans le cas où on voudrait revendre une propriété saisie en garantie.</li> </ul> |

**AVANTAGES ET CONTRAINTES**

**DU POINT DE VUE DU MEMBRE OU CLIENT**

| AVANTAGES POUR LES CLIENTS/MEMBRES  | CONTRAINTES POTENTIELLES POUR LES CLIENTS/MEMBRES   |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Création de patrimoine et accès à la propriété et à un logement convenable, gagnant en valeur.</li> <li>• Conversion de dépenses de location en accroissement de richesse.</li> <li>• Création de biens durables pouvant être utilisés comme levier financier dans le futur.</li> <li>• Sécurité pour la retraite et accroissement de niveau de vie (générations futures).</li> <li>• Meilleure sécurité pour faire face à l'inflation et problèmes économiques.</li> <li>• Sécurité pour la famille, car demeure propriétaire en cas de décès ou maladie.</li> <li>• Potentiel de revenus supplémentaires (location, atelier, commerce).</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Engagement à long terme, diminution de mobilité.</li> <li>• Responsabilité d'entretien, de réparations et de possibles sinistres.</li> <li>• Risque d'incapacité de payer, perte possible de l'investissement.</li> <li>• Revente sur le marché secondaire non évidente à l'heure actuelle.</li> </ul> |

**À propos de la valeur économique de la maison**

*DID reconnaît la valeur représentée par le potentiel de revenus supplémentaires que permet le lieu de résidence familial, et recommande d'en tenir compte dans l'évaluation d'une demande de crédit.*

La maison constitue aussi **une valeur économique**, i.e. qu'elle représente un potentiel réel de contribution aux revenus du ménage.

Dans les pays en voie de développement (PVD), les revenus de location d'une chambre, ou la maison utilisée comme base d'une petite entreprise (commerce, bureau, entreposage, garderie, production artisanale) représentent une source de revenu appréciable pour la famille. Pour ce faire, le propriétaire doit investir, aménager, équiper, agrandir.

Cette réalité doit être prise en compte dans l'évaluation d'une requête de financement pour l'habitat; on devra alors bien estimer la demande effective du marché locatif pour évaluer le potentiel réel de revenus. Il ne s'agira pas non plus de financer indirectement un projet d'entreprise grâce à un prêt Habitat à long terme, mais plutôt de considérer l'apport parfois significatif de revenus que permettra l'investissement en amélioration ou agrandissement qu'envisage un demandeur de crédit. De la sorte, le prêt pourra être plus substantiel et répondra non seulement à l'amélioration de son habitat, mais aussi permettre une amélioration générale de la situation de la famille.

**Pour ce qui est du locatif**, il est intéressant de prêter à un client pour favoriser la construction puis la location d'une pièce supplémentaire, dans la mesure encore une fois où l'on aura concrètement apprécié le potentiel qu'offre le marché du locatif. Par contre, s'il s'agit de faire un prêt à un individu pour qu'il construise ou achète un immeuble locatif et que tout l'emprunt sert à l'achat ou à la transformation de cet immeuble à cette fin, il s'agira alors d'un prêt qui relèvera plutôt du secteur financement aux entrepreneurs.

## QUELS PRODUITS OFFRIR ET À QUELLES CLIENTÈLES?

### QUI EST LA CLIENTÈLE CIBLE ?

La croyance populaire veut que le crédit à l'habitat ne soit destiné qu'aux mieux nantis et particulièrement aux salariés pouvant démontrer un revenu régulier. Une autre croyance tenace veut que les prêts de microfinance destinés aux plus faibles revenus ne soient disponibles que pour de petits montants et de courtes périodes. DID croit que grâce à une bonne connaissance des populations et de leurs besoins, à des produits finement définis et l'examen de la capacité de remboursement d'une clientèle déjà connue par l'institution, il est réaliste d'être en mesure d'offrir des produits de microfinance pour l'habitat de qualité, en quantité et en durée adéquates pour améliorer la qualité de vie et le patrimoine de cette dernière.

### LA DÉFINITION DU PRODUIT : UNE ÉTAPE NÉVRALGIQUE

Pour DID, l'étude du marché, les enquêtes et entrevues menant à la définition des produits et de leurs termes et conditions sont des étapes centrales. C'est là qu'existe le plus fort risque de dévier. Une fois ces études sérieusement menées, les hypothèses arrêtées, les calculs de rentabilité faits, il faudra valider l'offre avec les clients cibles avant d'adopter définitivement le produit.

#### **À propos des types de clientèles, d'approches et de produits pour l'habitat**

*DID croit qu'il est judicieux pour une institution financière d'offrir prioritairement un (des) produit(s) qui soi(en)t en ligne avec sa mission et sa clientèle traditionnelle, en somme, offrir de nouveaux produits à une clientèle connue, et parmi celle-ci, à des clients connus. Dans un premier temps, ces crédits serviront à l'autoconstruction, à l'agrandissement ou l'amélioration de l'habitat existant.*

### OBJET DE L'EMPRUNT HABITAT

Les motifs d'emprunt rencontrés se partagent entre quatre grands types :

- amélioration et agrandissement de maison existante;
- autoconstruction progressive;
- acquisition de maison neuve ou existante;
- achat de terrain.

L'expérience démontre qu'au vu, **d'une part**, du coût d'une solution complète d'habitation (e.g. achat de terrain avec maison neuve clé en main ou achat d'une maison existante sur le marché secondaire) et **d'autre part**, des revenus limités de la grande majorité des populations des pays en développement, la demande se situe très largement pour les deux premières catégories de crédit présentées ici, prenant les formes suivantes :

- Autoconstruction d'une phase significative d'une maison; la finition des travaux se fera ultérieurement au gré des entrées de fonds pouvant être épargnées ou d'un nouvel emprunt en temps et lieu. Il s'agit ici souvent d'un salarié de classe moyenne possédant déjà un terrain.
- Ajout d'une pièce à une maison existante dont le client est déjà propriétaire, libre de toute dette, ceci pour fin de location ou de conduite d'une activité de commerce ou artisanale. Cet ajout se fera pour partie en auto-construction et pour partie à contrat. Le même scénario se rencontrera pour l'amélioration d'une maison existante (ex : ajout d'une pièce d'eau, etc.).

Dans ces scénarios, le terrain et la maison servent de mise de fonds et de garantie; le rapport prêt/valeur sera généralement bas; les sommes empruntées aussi. Bien que ces propriétés reposent rarement sur une garantie hypothécaire ferme (coûts associés, frais d'enregistrement, etc.), de tels crédits représentent un faible risque.

### **À propos des avantages à élargir progressivement sa base de clientèle**

#### **Diversité de clientèles = diversité de produits = diversité de ressources**

*DID croit qu'une IMF gagnera à desservir progressivement autant les non-salariés que les salariés, et pour ce faire, elle devra pouvoir offrir aussi bien du microcrédit à l'habitat (pour agrandissement, améliorations) que du crédit hypothécaire (construction neuve, achat d'une maison existante). Elle procédera alors avec des ressources distinctes (humaine et financière).*

Tel que déjà évoqué, une IMF gagnera à commencer par offrir de nouveaux produits à une clientèle connue. Plus tard, une fois les rudiments maîtrisés et les agents de crédit en confiance, elle songera à élargir progressivement la gamme de produits qui se distingueront de plus en plus.

Du point de vue de DID, l'addition de ces deux approches ajoutera alors une force de synergie très bénéfique à toute l'institution. L'offre de crédit à l'habitat formelle exige beaucoup de rigueur et une connaissance approfondie de l'aspect légal, réglementaire, etc. La reddition de compte est exigeante et requiert un système d'information de gestion élaboré. Faire affaire avec des institutions formelles (bureau de crédit, assurance hypothécaire, fisc, bureau d'enregistrement, cadastre, organismes de refinancement, etc.) imposera cette rigueur.

Le « microfinancement » de l'habitat de son côté exige une culture d'ouverture d'esprit, de souplesse et d'inventivité pour rejoindre les masses à des conditions accessibles. La combinaison de ces deux séries de conditions s'avérera grandement bénéfique pour qui sait la réaliser. Il est vraisemblable que des ressources distinctes de l'institution gèrent l'une et l'autre ligne de produits alors offerts.

## DE QUELLE MANIÈRE S'Y PRENDRE?

*DID croit que nombreuses sont les règles de la microfinance qui s'appliquent au crédit à l'habitat mais qu'il faut toutefois y apporter précisions et compléments; en somme, se spécialiser.*

DID a produit un Positionnement générique en matière de crédit. Nous en retenons ici les principaux éléments qui s'appliquent intégralement au crédit à l'habitat :

- Le principe de progressivité énoncé ci-haut (produits porte d'entrée, d'accompagnement, d'intégration et formalisation) selon lequel les clients peuvent bénéficier des services de l'IMF de façon graduelle tant au niveau des montants que des conditions;
- Les mesures à prendre pour éviter le surendettement;
- Le processus d'octroi de crédit doit être clair, solide, indépendant, encadré, contrôlé et surveillé par la structure centrale;
- Le crédit doit être confié à des ressources dédiées au crédit Habitat; et il serait important de centraliser la gestion de ces ressources spécialisées;
- Les crédits aux dirigeants et employés doivent faire l'objet de procédures plus strictes quant à l'analyse, le suivi et la divulgation;
- L'analyse et la décision de prêter doivent reposer sur les 5 C (Capacité de remboursement, Caractère, Capital, Conditions, Collatéral (garanties); à ceux-ci s'ajoute la prise en considération de la constance dans l'emploi, le lieu de résidence, etc.);
- L'exigence d'une épargne bloquée en tout temps;
- L'importance liée à la diversification du portefeuille (par type de prêts, taille, échéance, catégorie d'emprunteur et géographique).

*DID préconise que le crédit Habitat soit traité de façon distincte des autres produits parce qu'il est plus complexe à analyser, à évaluer, à déboursier : montant plus élevé, durée plus longue, grandement influencé par le contexte économique du pays (bulle immobilière, chute brutale de la valeur, etc.). Il est recommandé d'y dédier des ressources spécialisées et de les gérer de façon centralisée*

Il s'agit d'un crédit plus exigeant, requérant plus de temps de saisie et d'analyse, nécessitant plusieurs vérifications (valeur réelle des travaux planifiés; analyse de la valeur de la maison et du terrain existant; analyse de la capacité de remboursement; déboursés progressifs normalement liés à l'évolution des travaux, etc.). Comme pour tout changement important, l'introduction du crédit Habitat nécessite un fort accompagnement du changement, une valorisation par la hiérarchie, et éventuellement une révision des incitatifs reliés.

Même les agents de crédit aguerris et rompus aux meilleures pratiques (analyse de capacité de remboursement, aspects légaux, etc.) devront se spécialiser pour connaître le marché du bâtiment et posséder des bases en construction de manière à pouvoir juger de la faisabilité du projet financé à l'intérieur du budget présenté, de connaître la valeur du marché de maisons qui se vendent dans les quartiers ainsi que la valeur de réalisation.

De plus, l'institution gagnera à avoir un accès permanent à un notaire ou conseiller juridique et une collaboration de proximité avec un architecte, un évaluateur immobilier, un maître de chantier ou



un entrepreneur général pouvant faire des estimations de l'avancement des travaux et une contre-expertise des devis de coûts associés à des projets plus importants.

Enfin, DID préconise l'utilisation d'un outil d'aide à la décision (Credit rating system). Un tel outil facilite la professionnalisation de l'offre grâce à une évaluation plus objective des emprunteurs, la standardisation de l'analyse et de l'octroi, un processus uniformisé qui permettra d'identifier le niveau de risque de l'individu et du portefeuille dans son ensemble. Un tel outil permet un plus fin ciblage de produits et de clientèles conférant à l'IMF un impact et une portée accrues avec un niveau de risque mieux contrôlé.

### **À propos de l'information de gestion appuyant la prise de décision**

*DID recommande une grande rigueur et standardisation dans le montage des dossiers de crédit Habitat. La collecte de données régulière et son exploitation sont essentielles à une bonne performance du portefeuille (cette pratique facilitera de plus le recours éventuel à des financements externes).*

La collecte de données permettra de bien gérer son portefeuille, d'en connaître le niveau de risque, de connaître même le niveau de risque par catégorie d'emprunteurs, par types de prêts et buts d'emprunt. À l'heure actuelle, dans nombre de réseaux, il est difficile d'évaluer quel groupe socioprofessionnel contribue le plus au niveau des épargnes, des prêts, des défauts de paiement, etc. Bien peu d'institutions peuvent répondre par exemple, à la question « les crédits plus élevés sont-ils surpondérés en termes de délinquance? » Ces informations sont citées intuitivement par les gestionnaires puisque cette information n'est pas compilée. Cette information est fort utile pour la gestion du risque crédit et pour des fins commerciales. Une compilation de telles données permettra progressivement de devenir une aide à la décision de crédit.

De plus, le traitement standardisé des dossiers de crédit Habitat représente une qualité essentielle du point de vue d'investisseurs ou prêteurs qui pourront être appelés à fournir des fonds supplémentaires à l'institution prêteuse (refinancement, titrisation ou autre).

## **L'ÉPARGNE PRÉALABLE : UN INCONTOURNABLE POUR L'ACCÈS À L'HABITAT<sup>4</sup>**

### **À propos d'épargne préalable et de contribution personnelle à son projet d'habitat**

*L'épargne préalable exigée aux demandeurs de crédit Habitat est perçue à ce jour comme un irritant par le membre/client qui veut son prêt Habitat « aujourd'hui ». DID appuie totalement cette exigence des institutions prêteuses. De même, DID reconnaît la pertinence d'accorder une valeur aux investissements antérieurs faits sur la propriété par l'emprunteur.*

L'épargne nantie sera exigée pour la durée du prêt de préférence même à l'apport frontal au financement du projet; souvent les fonds pour un tel apport frontal sont empruntés par le client/membre auprès d'un proche pour satisfaire l'exigence initiale du prêteur et doivent être remboursés rapidement, créant alors une forte pression additionnelle sur l'emprunteur, fragilisant sa situation. L'épargne gelée, elle, par définition, est stable et reste comme garantie en plus de

---

<sup>4</sup> DID a produit un Positionnement sur l'Épargne qui fournit des éléments additionnels sur cet important aspect.

fournir à l'IMF une source de fonds à long terme; aussi, est-il moins courant de l'emprunter à un tiers puisqu'elle doit être maintenue en place pour quelques années.

*DID croit qu'en l'absence d'information sur la valeur des propriétés, sur la cote de crédit des emprunteurs, et sur la régularité de leurs revenus, il est de mise d'exiger la constitution d'une épargne préalable à l'octroi du crédit et à la réalisation du projet du client et à la faciliter par la mise en place d'un Plan d'épargne logement.*

L'épargne logement répond à deux des problèmes les plus contrariants auxquels les économies en transition sont confrontées aujourd'hui : le manque d'information adéquate sur les emprunteurs et sur les propriétés pour évaluer et gérer le risque lié au crédit, ainsi que le manque de financement à long terme pour le logement. En épargnant de façon régulière sur une période de temps, un ménage prouve sa responsabilité financière indiquant là un moindre risque lié au crédit. De plus, l'épargne forme une source de financement à long terme pour les prêts à long terme. Dans certains cas, l'épargne pourrait même être débloquée en début de projet pour couvrir d'éventuels excédents aux coûts de construction.

En plus d'être une illustration forte de la régularité et de la discipline à faire face à ses engagements sur une longue période, la capacité démontrée d'épargner est un moyen de réduire leur insécurité. Notons que même si les clients sont davantage sensibles à la sécurité des dépôts qu'au taux d'intérêt, l'expérience démontre que l'épargne augmente si elle est rémunérée et que la rémunération prend plus d'importance pour les montants élevés et placés à plus long terme, ce qui est le cas ici.

*DID observe que l'épargne ciblée orientée vers un projet d'importance, telle l'amélioration de son habitat, se mobilise aisément.*

En cours d'implantation de produits financiers spécifiques pour l'habitat par DID, trois de ses réseaux partenaires ont au départ rencontré des réticences de la part de leurs agents de crédit en particulier à exiger des futurs emprunteurs de constituer une épargne préalable. L'épargne liée au prêt Habitat dans ces réseaux totalise aujourd'hui 13% des sommes prêtées pour l'habitat; l'épargne moyenne Habitat est dix (10) fois plus élevée que la moyenne d'épargne par membre ou client dans l'ensemble du réseau. Enfin, les clients sondés disent apprécier le produit épargne-logement.

### LES INVESTISSEMENTS ANTÉRIEURS

DID préconise que soit prise en compte et valorisé l'investissement déjà consenti par un emprunteur, qu'il s'agisse du terrain déjà acheté, de la maison déjà construite qu'on demande à améliorer ou à agrandir. L'IMF devra l'évaluer à sa juste valeur marchande et la considérer pour une fraction de l'apport normalement requis d'un emprunteur.

Par exemple, terrain et travaux antérieurs, libres de toute dette, pourraient représenter jusqu'à 75 - 80% de l'épargne requise, le solde devant alors être contribué en argent comptant.

### ASSURANCE

Au vu de l'importance relative du prêt et de sa durée, DID recommande que tout emprunteur se dote d'une assurance-vie prêt, ajoutant une protection réelle pour lui et les siens et pour l'institution en plus d'offrir un sentiment de sécurité. Nous recommandons que le paiement d'une telle assurance se fasse parallèlement au fur et à mesure du remboursement du prêt.

Il sera de mise également d'exiger progressivement une assurance sur l'habitation financée.

### L'ASPECT ENVIRONNEMENTAL

Il apparaît difficile à ce stade d'exiger des demandeurs de crédit Habitat de faire des choix « verts », la disponibilité et le coût de tels matériaux causant problème. DID recommande néanmoins à ses institutions partenaires d'introduire cette préoccupation a) en questionnant à chaque fois s'il y aura ou non un risque environnemental lié au projet – introduisant ainsi à tout le moins le souci de s'en préoccuper et b) en encourageant au maximum la recherche de matériaux produits localement et lorsqu'un constructeur de maison neuve entre en jeu, de favoriser son utilisation de matériaux verts et locaux.

## UN FORT ENJEU : ACCOMPAGNER LA DEMANDE

L'offre de crédit Habitat est à l'heure présente quasi-inexistante. Par conséquent, la demande aussi. Il faut non seulement créer l'offre, mais aussi créer la demande, c'est-à-dire informer et sensibiliser les demandeurs potentiels qu'il est possible d'accélérer leur acquisition d'un habitat de qualité par l'entremise d'un emprunt. Pour créer la demande, il faut diminuer l'insécurité des familles, les accompagner, leur faire constater qu'elles peuvent accéder à un crédit Habitat, et favoriser l'accès à des maisons « abordables ».

#### **À propos de l'insécurité des familles : accompagner la demande par l'éducation du client**

*DID recommande aux institutions prêteuses de fournir accompagnement, appui, éducation aux emprunteurs en vue de l'emprunt et l'investissement les plus importants de leur vie. Aussi DID reconnaît pour plusieurs la pertinence d'une séquence de prêts plus petits et plus courts pour s'aligner sur le rythme des demandeurs.*

On a constaté que nombreuses sont les familles à faible revenu qui se montrent peu ou pas intéressées par un crédit sur cinq ou sept ans à cause du risque perçu et de leur insécurité par rapport à leurs sources de revenus parfois faibles et irréguliers. Elles préfèrent contracter de plus petits crédits sur de courtes périodes.

Le sentiment relié à l'insécurité face aux revenus revient souvent pour expliquer la peur d'emprunter chez un client. Plusieurs clients y penseront à deux fois avant d'emprunter et de mettre à risque une maison qu'ils ont parfois mis plusieurs années à construire et dans laquelle ils ont investi toutes leurs économies.

Sous toutes les latitudes, l'éducation à l'emprunteur s'avère pertinente; ceci est encore plus vrai pour les emprunteurs les plus vulnérables et qui possèdent une faible culture financière ou par rapport au crédit. Des explications simples sur le montant à consacrer à un projet d'habitat, les précautions à prendre avec les fournisseurs, les bienfaits d'un budget pour éviter les dépassements, les divers titres liés à un terrain et leur coût respectif, les obligations de

remboursement et les conséquences d'un défaut de paiement, les recours possibles, sont quelques-uns des sujets à aborder.

Rappelons que l'insistance sur l'épargne préalable est un autre élément visant à sécuriser les demandeurs.

### PETITS PRÊTS PROGRESSIFS

Cette approche est basée sur une réalité observée à peu près partout : les familles à bas revenu construisent et améliorent leur logement petit à petit et lorsqu'ils disposent de fonds.

#### **À propos de l'abordabilité**

*L'abordabilité est une dimension centrale du financement de l'habitat. Pour rendre l'habitat abordable, il faut prendre les moyens pour agir tant sur l'accès à du financement à des conditions abordables, qu'à des maisons et des terrains à des prix accessibles.*

L'abordabilité est fonction de plusieurs facteurs: le prix des maisons, la durée du prêt et le taux d'intérêt, la mise de fonds, les revenus de l'emprunteur (ou de la famille) et la quotité cessible au vu des autres besoins de la famille. À un taux entre 11 et 14 % et une durée de 10 ans, un emprunteur ne peut envisager emprunter plus de deux fois son revenu annuel brut. Un taux d'intérêt plus élevé et/ou une durée plus courte entraîneront un montant encore plus réduit. Considérant la distribution des revenus dans les pays en développement, bien peu de gens peuvent envisager emprunter pour une maison neuve ou encore complète. Pour une majorité, le crédit permettra l'amélioration ou l'agrandissement d'une habitation existante.

Aussi, toute mesure permettant de réduire le coût de l'habitat sera bienvenue. La coopérative d'habitation, grâce aux multiples économies d'échelle qu'elle permet nous apparaît en ce sens comme un élément intéressant à explorer. L'identification de fournisseurs et de constructeurs fiables, de qualité et abordables constitue un apport très tangible à proposer aux demandeurs.

## LA GESTION FINANCIÈRE

Dans les premières phases de développement du crédit à l'habitat, les prêteurs peuvent financer leurs activités de prêts à partir de leurs ressources internes. Cette situation atteint rapidement une limite, compte tenu notamment des restrictions réglementaires en matière d'appariement.

Aussi, les banques centrales ont-elles des exigences strictes en matière de couverture des engagements de long terme par des ressources stables auxquelles les institutions sont tenues de se conformer.

#### **À propos de l'appariement actifs – passifs (échéances et taux)**

*Dans une perspective de gestion des risques, DID préconise un suivi et une gestion serrés de l'appariement des actifs et des passifs de ses partenaires et ce, en regard de leurs échéances respectives (court, moyen et long termes), des taux d'intérêts (fixes et variables) et des devises (locale versus étrangère).*

Le manque d'accès à des ressources financières à long terme est spontanément cité comme la plus grande contrainte par les institutions financières. En fait, les prêts Habitat étant généralement plus élevés, et conséquemment leur durée plus longue, ils constituent rapidement une ponction majeure sur les liquidités. Aussi s'ajoute le problème de la durée des sources de fonds, les dépôts des épargnants étant très majoritairement à vue ou à moins d'un an.

On prend ici toute la mesure de la maturité requise d'une institution financière pour se lancer sur une bonne base dans l'offre de crédit Habitat : avoir un bilan solide et équilibré, des liquidités, un portefeuille de qualité auquel on viendra ajouter un élément de saine diversification, et une capacité interne (ressources humaines et systèmes) à traiter des dossiers plus complexes. Chacune de ces conditions sera requise à partir du moment où l'IMF voudra faire appel à des fonds externes.

### **À propos des ressources à long terme et du marché financier secondaire**

*Avant de faire appel à de telles sources de fonds externes, une IMF devra s'assurer d'avoir atteint une excellente maîtrise de cette ligne d'affaires et de détenir un bilan solide. Un effet de levier trop important (ratio d'endettement) met une institution indûment à risque. Les autorités et intervenants du secteur devraient s'assurer de la solidité du marché primaire du crédit à l'habitat avant d'ouvrir trop grande les portes du marché secondaire.*

Il existe un bon éventail de moyens pour apporter des ressources à long terme aux émetteurs de crédit à l'habitat. Tous ne sont pas accessibles aux IMF ni même aux marchés financiers de leur pays respectif.

Les plus accessibles sont :

- *La synchronisation des échéances (méthode la plus appropriée tant que le volume de crédit à l'habitat et sa proportion par rapport au portefeuille total de l'institution ne sont pas élevés).*

Cette pratique sera rendue possible en offrant des produits d'épargne de cinq ans et en renouvelant le terme de ses prêts Habitat à une fréquence similaire. Ainsi, un prêt Habitat pourra par exemple avoir un amortissement de dix ans, mais le taux sera renégocié après cinq ans, s'alignant ainsi davantage sur les taux auxquels l'institution financière doit rémunérer l'épargne ou rembourser ses emprunts.

- *L'émission d'obligations ou l'emprunt de long terme (5 à 7 ans)*

Une institution financière peut émettre des titres financiers ou emprunter sur la base de son bilan et de sa réputation.

- *Des mécanismes de refinancement*

Une institution financière peut aussi faire appel à un (des) investisseur(s) intéressé(s) à acheter des créances hypothécaires moyennant un taux de rendement suffisant. Pour ce faire, elle devra avoir un volume substantiel à proposer ou encore, se joindre à d'autres institutions financières également intéressées à un tel recours. Dans ce dernier cas, on parlera davantage de prêts adossés à des hypothèques.

### **À propos de la rentabilité du crédit à l'habitat**

*Un montant du prêt plus élevé (4 à 5 fois) et une durée plus longue (3 à 5 ans) contribuent à faire du crédit à l'habitat un produit rentable. Les revenus sont plus stables et les frais d'opération sont moindres une fois répartis sur la durée. De même, la probabilité de défaut et la perte en cas de défaut sont généralement moindres. Tous ces aspects surpassent les coûts potentiellement plus élevés liés aux sources de fonds à plus long terme. Bien sûr un calcul détaillé des coûts de sources et emplois de fonds et de frais d'opération doit être fait spécifiquement pour chaque institution afin de déterminer le coût d'opportunité des produits habitat.*

### **À propos de la diversification du portefeuille de prêts**

*La concentration d'un portefeuille de prêts dans un secteur d'activité ou dans une zone géographique en particulier peut représenter un risque important pour une institution. Le risque pourra être partagé en procédant à une diversification par secteur d'activité, par type de produit, par secteur géographique ou par segment de marché. L'utilisation d'un tableau de bord efficace s'avérera déterminante à cette fin. On recommande de ne pas dépasser le seuil de 30% du portefeuille global en prêts à l'habitat.*

### **À propos du recours à des fonds de garantie**

*DID considère que le partage des risques par l'accès à des fonds de garantie permet de desservir certaines clientèles cibles autrement ignorées par les prêteurs et encourage d'y avoir recours, à certaines conditions.*

L'accès à des fonds de garantie aura une incidence importante pour rejoindre une clientèle perçue plus risquée, tout en garantissant un niveau de risque acceptable pour le prêteur. Toutefois, les fonds de garantie ne viennent que suppléer à une déficience au niveau de la mise de fonds et des

garanties de la part des emprunteurs. En aucun cas, ils ne doivent servir à combler la déficience des autres critères fondamentaux de l'analyse du crédit. Ainsi, une capacité de remboursement inadéquate ou un doute sérieux concernant la moralité de l'emprunteur ne saurait être compensée par la protection partielle qu'offrirait un fonds de garantie.

DID recommande que les fonds de garantie mis en place (par l'institution elle-même à l'interne au niveau central par exemple ou par un organisme externe) ne couvrent qu'une partie des pertes, afin de responsabiliser l'institution à l'égard de la gestion de son risque de crédit.

### **À propos des femmes comme clientes du crédit Habitat**

*DID constate que l'accès au crédit Habitat est encore plus difficile pour les femmes emprunteuses pour qui des contraintes additionnelles (légales, culturelles, etc.) viennent s'ajouter. En ce sens, une attention spéciale à les rejoindre gagnera à être mise en force.*

Le pourcentage de femmes détentrices de crédit Habitat est plus faible que pour les autres types de crédit. Un de nos partenaires concède un taux d'intérêt moindre lorsque le demandeur de crédit – détenteur du titre de propriété est une femme. D'autres pratiques semblables adaptées au mieux aux us et coutumes locales pourront être retenues.

## CONCLUSION

Le financement de l'habitat constitue une activité délicate mais naturelle pour une institution financière désireuse de maximiser son service à ses clients et ses membres tout en assurant une saine rentabilité de ses opérations. Il lui permet de réaliser sa mission.

À cause de l'importance des sommes s'y rattachant, le crédit à l'habitat peut s'avérer risqué comme on a pu le constater dans la crise financière internationale de 2008. De nombreuses dérives peuvent se présenter; aucun pays n'est à l'abri par exemple d'une brutale chute soudaine de la valeur des propriétés, surtout dans un climat de bulle immobilière. C'est pourquoi, il est recommandé de limiter le crédit à l'habitat dans un premier temps à 30 % du portefeuille total.

Au vu d'une part, de la contribution importante qu'est en mesure de jouer le financement de l'habitat sur l'amélioration des conditions de vie des populations et d'autre part, des multiples changements requis par l'introduction de produits Habitat, et du niveau de difficulté certain à développer ce marché, DID suggère qu'il y ait un engagement majeur de la part de la haute direction à mettre en place une force de vente spécialisée et outillée pour ce type de crédit.

La performance sociale d'une IMF se trouvera accentuée au vu de la place capitale qu'occupe un habitat sain pour les familles sous toutes les latitudes.









# GRANDIR

avec nos solutions spécialisées  
pour la microfinance  
et ses institutions coopératives



Depuis plus de 40 ans, Développement international Desjardins (DID) s'emploie à améliorer l'accès des communautés des pays en développement à des services financiers de qualité, qui répondent à leurs besoins. Pour y arriver, DID appuie la création, le développement et le renforcement d'institutions financières durables et ancrées dans leur communauté. L'action de DID s'appuie sur les 110 ans d'expérience du Mouvement Desjardins, le premier groupe financier coopératif au Canada et le sixième dans le monde.

Pour consulter les autres positionnements institutionnels de DID, ou pour toute autre information, veuillez consulter le site internet à [www.did.qc.ca](http://www.did.qc.ca).

(418) 835-2400  
[info@did.qc.ca](mailto:info@did.qc.ca)

*ensemble*

S'OUTILLER - S'ENRICHIR - GRANDIR

 **Desjardins**  
Développement international