

# La chaîne de valeur du logement en République Démocratique du Congo

---

34ème conférence annuelle AUHF, 24 Octobre 2018, Abidjan



Affordable Housing Institute

**Mounia Tagma, Directrice Afrique et Moyen Orient**

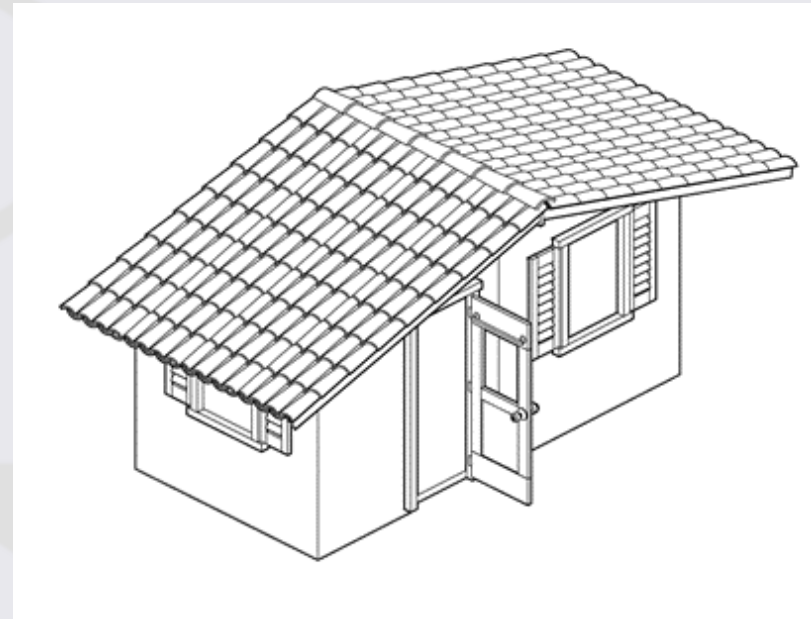
[www.affordablehousinginstitute.org](http://www.affordablehousinginstitute.org)

77 Franklin Street, 7<sup>th</sup> Floor ♦ Boston, MA 02110 ♦ +1 (617) 502-5980

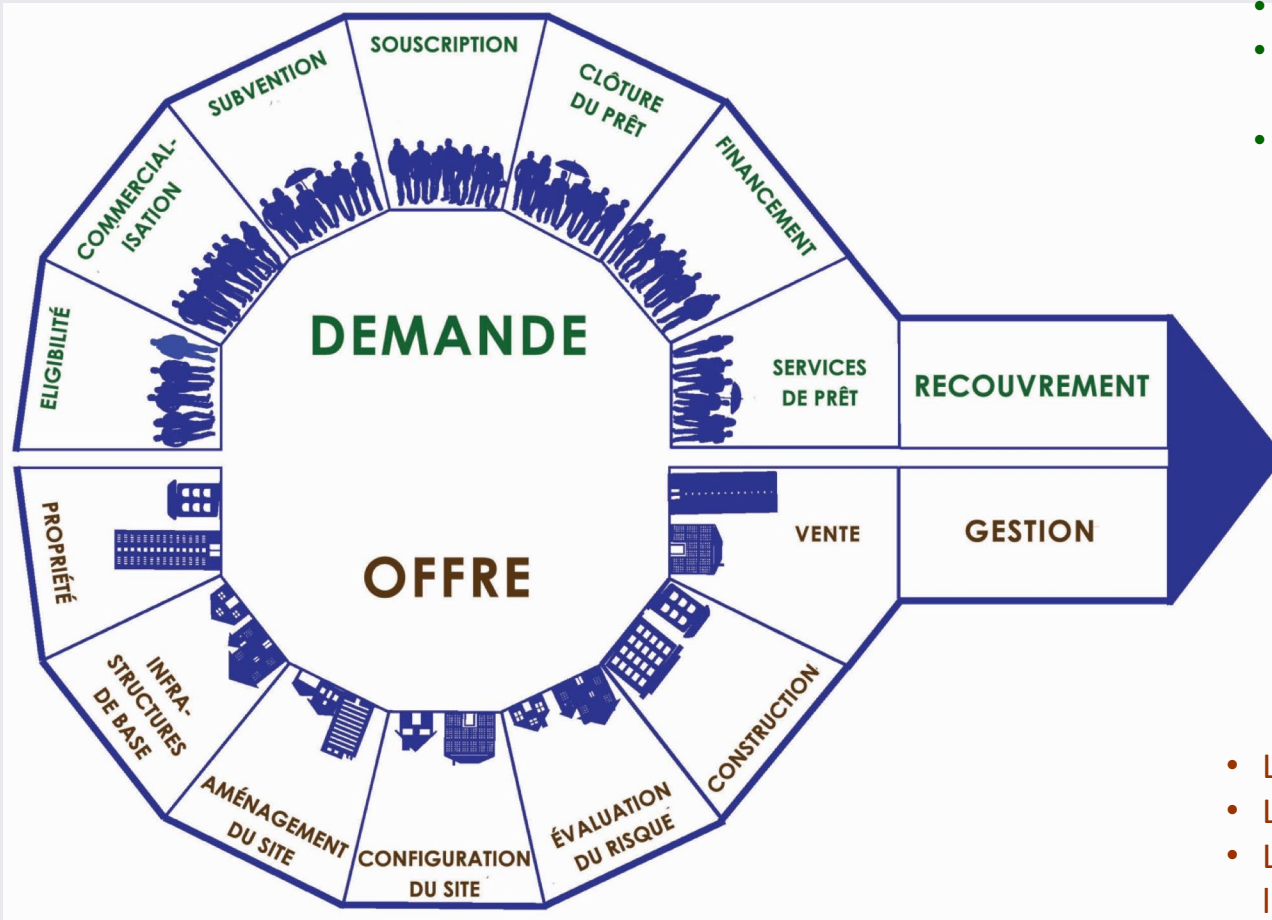
[mtagma@affordablehousinginstitute.org](mailto:mtagma@affordablehousinginstitute.org)

# Le logement abordable: définition du concept

- Le logement < 40% du budget des ménages
- (Logement + transport) < 60% du budget des ménages
- “Pour les pauvres, l’habitat est un verbe”  
John FC Turner
- Différentes façons d’atteindre l’abordabilité:
  - L’auto-construction
  - L’informel
  - Le locatif
  - Cohabitation (familles multi-générationnelles, autres cohabitations)
  - Lieu de vie = lieu de production



# Deux chaînes de valeur du logement abordable qui doivent se rencontrer au final



- Le ménage veut le logement
- Le ménage est en mesure d'acquérir le logement
- Le ménage est prêt à emménager



- Logement habitable
- Logement vendable
- Logement profitable pour le promoteur immobilier

# Éléments de contexte de la RDC



## Population: 78 millions

- Dont 63.6% vit sous le seuil de pauvreté (2014)
- Population urbaine: 43,02%
- 13,2 millions à Kinshasa
- Croissance annuelle: 3,28%

## Urbanisation: 4,5%

## Déficit en logements:

- 3,9 millions pour toute la RDC
- 54,4% à Kinshasa
- 263.039 maisons à construire par an

## Doing Business: 182<sup>ème</sup> sur 190 pays

# Méthodologie utilisée pour cette étude

Recherche documentaire

Entretiens avec les parties prenantes:  
institutions financières, promoteurs,  
constructeurs, producteurs de matériaux de  
construction, Gouvernement, etc.

Entretiens auprès de ménages (auto-  
construction):

Kinshasa  
Lubumbashi

Enquête auprès de distributeurs de matériaux  
de construction (prix et disponibilité):

Kinshasa  
Lubumbashi

# La chaîne de valeur de l'offre

	Maillons forts	Maillons faibles ou brisés
<b>Secteur formel</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Conception</li><li>- Construction</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Foncier</li><li>- Infrastructure</li><li>- Planification urbaine</li><li>- Peu de financements pour la construction</li><li>- La vente dépend de la cible</li><li>- Gestion: assurances peu développées</li></ul>
<b>Auto-construction</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Il n'y a pas de vente</li><li>- Les gestion dépend de chacun</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Foncier: enregistrement, titres de propriétés illégaux</li><li>- Infrastructure faible</li><li>- Conception</li><li>- Financement essentiellement à la charge des ménages</li><li>- Construction incrémentale: impacte les coûts et la qualité</li></ul>

# La chaîne de valeur de la demande

	Maillons forts	Maillons faibles ou brisés
Secteur formel	<ul style="list-style-type: none"><li>- Le service de prêt</li><li>- Crédits hypothécaires: le système de dation facilite le recouvrement pour les crédits hypothécaires</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Le crédit hypothécaire est très peu développé</li><li>- Pas de subvention</li><li>- Les crédits sont onéreux</li><li>- Crédits en US\$</li></ul>
Auto-construction		<ul style="list-style-type: none"><li>- L'accès au logement dépend d'abord du niveau de revenu et de l'accès au foncier</li><li>- Très peu de financements pour les non salariés</li><li>- Infrastructure: une charge supplémentaire</li><li>- L'absence de produits financiers dédiés à l'habitat conduit certains ménages à détourner les crédits</li></ul>

# Entre offre et demande: des déficits, des opportunités (1/2)

<b>Déficits</b>	<b>Opportunités d'affaires</b>	<b>Gouvernement / politiques publiques</b>
<b>Infrastructures de base</b>	Energie solaire et autres énergies renouvelables, groupes électrogènes, infrastructures partagées privées	Investissements prioritaires, développement ciblé (stratégie territoriale de développement), fiscalité
<b>Disponibilité des matériaux de construction</b>	Production locale	Régulation du marché, contrôle des tarifs douaniers
<b>Accès au financement</b>	Développement des services financiers	Politique monétaire, inflation, garanties, cadre réglementaire



# Entre offre et demande: des déficits, des opportunités (2/2)

<b>Déficits</b>	<b>Opportunités d'affaires</b>	<b>Gouvernement / politiques publiques</b>
<b>Foncier assaini</b>	Optimisation	Stratégie foncière
<b>Logements</b>	Promotion immobilière, construction, assistance à l'auto-construction	Environnement des affaires, incitations
<b>Qualité</b>	Concurrence par la qualité	Normes et contrôles

# La chaîne de valeur du logement en République Démocratique du Congo

---

34ème conférence annuelle AUHF, 24 Octobre 2018, Abidjan



Affordable Housing Institute

**Mounia Tagma, Directrice Afrique et Moyen Orient**

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

77 Franklin Street, 7<sup>th</sup> Floor ♦ Boston, MA 02110 ♦ +1 (617) 502-5980

[mtagma@affordablehousinginstitute.org](mailto:mtagma@affordablehousinginstitute.org)

# La chaîne de valeur de l'offre

	Foncier	Infrastructures hors site	Configuration du site et emplacement	Conception	Hypothèse de risque/Finance	Construction	Vente	Gestion
Secteur formel	<p>Les terrains sont la propriété de l'Etat et sont transférés pour être développés.</p> <p>Cependant, le processus est long et coûteux.</p> <p>Seuls les certificats d'enregistrement sont légaux (détenus par environ 15% de la population)</p>	<p>Grande disparité d'accès aux services de base à travers le pays et les différents quartiers des villes.</p>	<p>Les aires péri-urbaines ou non-viabilisées sont privilégiées par les constructeurs car elles font peu l'objet de contestation</p> <p>L'aménagement du site est déterminé par le promoteur, sur autorisation des autorités compétentes.</p>	<p>Le recours à des professionnels qualifiés peut représenter un coût important pour les petits opérateurs mais le savoir-faire en matière de conception de projets résidentiels ne fait pas défaut.</p>	<p>Peu de financements pour la construction/développement de projets immobiliers sont disponibles. Les promoteurs endossent seuls l'essentiel du risque.</p>	<p>La construction immobilière est gérée par des entreprises de construction spécialisées.</p>	<p>La facilité à vendre les logements construits (ou sur plan) dépend de la cible. Les couches les plus défavorisées n'ont pas accès aux logements construits par des promoteurs immobiliers. La classe moyenne a peu accès au crédit hypothécaire et les ventes peuvent être difficiles pour cette catégorie.</p>	<p>La gestion des copropriétés existe mais elle dépend des syndics de copropriété et de l'entente entre copropriétaires. Les assurances sont peu développées.</p>
Auto-construction	<p>Les transferts fonciers prennent la forme de cession à titre onéreux, d'achat auprès de l'Etat ou du chef coutumier.</p> <p>Les titres fonciers ou de propriété ne sont pas officiellement enregistrés.</p> <p>85% de la population détient des titres de propriété illégaux (fiches parcellaires, contrat de location ou de logeur)</p>	<p>La connexion aux différents réseaux d'infrastructures est faible.</p> <p>Près de la moitié de la population vivant dans des habitats précaires n'a pas accès aux services de base.</p>	<p>L'emplacement est choisi par les ménages.</p> <p>L'aménagement du site se fait par les entrepreneurs indépendants en charge de la construction mandatés par les ménages.</p>	<p>La configuration du logement est choisie par les ménages dans le cas de l'auto-construction.</p> <p>Le recours à des professionnels peu qualifiés peut entraîner des coûts supplémentaires à moyen terme.</p>	<p>L'évaluation des risques est à la charge des ménages.</p> <p>La construction de logement est financée par l'épargne des ménages et/ou les microcrédits.</p>	<p>La construction se fait souvent de manière incrémentale, en fonction des besoins et des capacités de financement des ménages.</p>	<p>Les ménages construisent pour eux-mêmes.</p>	<p>Les ménages entretiennent eux-mêmes leurs logements.</p>

# La chaîne de valeur de la demande

	<i>Eligibilité</i>	<i>Commercialisa-tion</i>	<i>Subvention</i>	<i>Souscription</i>	<i>Clôture du prêt</i>	<i>Financement</i>	<i>Service de prêt</i>	<i>Recouvrement</i>
<b>Secteur formel</b>	En l'absence d'intervention Gouvernementale, l'éligibilité est soumise aux seules lois du marché.	L'accès au logement dépend des moyens de chacun et surtout des moyens immédiats des ménages (le crédit hypothécaire étant très peu développé).	Il n'y a pas de subvention. En l'absence de subvention, les plus nantis sont les mieux logés. Le logement formel est inabordable pour les plus pauvres.	La demande effective est faible en raison de la faible solvabilité des ménages et du niveau élevé de pauvreté.	Les coûts sont élevés.	Les taux d'intérêt sont élevés. Les prêts sont le plus souvent dénominés en dollars américains et doivent être remboursés en dollars américains.	Les banques ne signalent pas de difficultés majeures liées au service des prêts.	Les banques prennent des mesures strictes pour limiter les risques de non-paiement et de difficulté de recouvrement.
<b>Auto-construction</b>	Les ménages capables avec leurs propres moyens, de sécuriser l'accès à un terrain, sont ceux qui ont accès à l'auto construction.	Les crédits logements pour les non-salariés sont quasi-inexistants. La microfinance est très coûteuse et les montants prêtés sont insuffisants pour couvrir une construction nouvelle. Ils sont le plus souvent utilisés pour des réparations ou des agrandissements.	Les ménages, même les plus pauvres, n'ont pas de subvention à l'habitat. Le manque d'infrastructure peut être interprétée comme une subvention négative, un coût supplémentaire pour les ménages qui ne bénéficient pas des infrastructures de base.	La demande effective au crédit hypothécaire est davantage réduite par le faible taux de formalisation, à la fois des demandeurs de prêts potentiels et de leurs logements. La microfinance n'exige pas la même formalité mais elle est limitée et n'offre pour le moment pas de produit dédié à l'habitat.	Les coûts sont élevés.	Les revenus des ménages les plus vulnérables ne sont pas uniquement en dollars américains. Le remboursement de prêts dans une devise autre que le franc congolais implique un risque de change et par conséquent un possible coût supplémentaire pour les ménages en cas de baisse de la valeur du franc congolais.	Les crédits dépensés pour un usage différent de celui pour lequel ils ont été demandés représentent un risque pour les institutions de microfinance qui tentent de réduire l'asymétrie de l'information.	La rareté des solutions de financement formel pousse certains ménages à emprunter sous un prétexte fallacieux, engendrant parfois des difficultés de remboursement. Les prêts solidaires sont un moyen pour les institutions de microfinance de limiter d'éventuels problèmes de recouvrement.