

Financement de l'habitat : l'exemple de l'IMF Mibanco au Pérou

BIM n° - 16 septembre 2003

Anne Claude CREUSOT

Nous abordons régulièrement dans les BIM le thème du financement de l'habitat. Le financement de l'habitat apparaît aujourd'hui comme un levier de lutte contre la pauvreté tout comme une opportunité de diversification intéressante pour les IMF. Le BIM de cette semaine est consacrée à la présentation d'une étude de cas sur le thème : il s'agit de l'IMF « généraliste » Mibanco (Pérou), qui a lancé en 2000 un programme de crédit à l'habitat intitulé « Micasa ». Ce résumé est tiré de l'étude de cas disponible en anglais « Micasa :

Housing financing in Peru “ de la série “CIVIS Shelter Finance for the Poor Series « , publiée par Cities Alliance et accessible en téléchargement sur leur site :

<http://www.citiesalliance.org/citiesalliancehomepage.nsf> OpenDocument (disponible également à partir du microfinance Gateway du CGAP à l'adresse suivante :

http://www.microfinancegateway.org/highlight_shelter.htm

Mibanco est une institution de microfinance créée en 1972 et qui est aujourd'hui la deuxième IMF d'Amérique latine par la taille. Elle est implantée à Lima.

Lima est une ville de 8 millions d'habitants dont près de la moitié vit en dessous du seuil de pauvreté. Les conditions d'habitat y sont précaires, et la plupart des familles ne possèdent pas de titre de propriété foncière. Comme dans la plupart des pays, l'amélioration de l'habitat est une priorité exprimée par les familles les plus pauvres.

Fin des années 90, Mibanco fait le constat de ce besoin auprès de sa clientèle traditionnelle de microentrepreneurs et décide de lancer en 2000 l'expérimentation d'un produit de crédit habitat qui s'adresse à deux cibles : la clientèle traditionnelle de microentrepreneurs de l'IMF et une clientèle nouvelle, composée de travailleurs à plus faibles revenus mais résidant dans les mêmes communautés.

Douze mois après son lancement, le programme Micasa comprend 3000 clients pour un encours de 2,6 millions d'USD. Le taux de remboursement à l'échéance est de 99%. Le produit est suffisamment rentable pour permettre à Mibanco de continuer à le proposer à la clientèle et la direction de l'Institution prévoit que le crédit habitat représentera 50% de son portefeuille total de prêts d'ici 5 ans.

Deux années plus tard, la deuxième cible (la clientèle nouvelle) représente le tiers des clients du produit habitat et au total les femmes représentent la moitié du portefeuille de prêts habitat .

La méthodologie adoptée par Mibanco est proche de celle de ses microcrédits classiques.

Crédits successifs pour la construction ou la réhabilitation de logements par étapes: l'idée étant toujours de se caler sur les pratiques d'auto-construction progressive des ménages, ce qui permet de proposer des montants de crédits accessibles et de motiver les clients au remboursement par la promesse d'un accès ultérieur à un plus gros crédit.

Le montant moyen des crédits habitat octroyé est de 1000 US\$ (montant minimum : 200 US\$) soit l'équivalent d'un PNB annuel/tête au Pérou et soit deux fois le montant des crédits classiques proposés par L'institution

La durée maximum du crédit est de 36 mois (contre 24 mois maximum pour le microcrédit classique) et le remboursement du capital et des intérêts est progressif.

Le taux d'intérêt oscille entre 4/5 et 9/10 du taux des microcrédits classiques selon la taille du crédit.

Comme la plupart des IMF qui font du crédit habitat, Mibanco n'utilise pas de garantie hypothécaire (trop coûteuse à mettre en place par rapport au montant du crédit et difficilement réalisable). L'IMF réalise une étude précise des revenus globaux du ménage (comme pour le microcrédit classique) et incite fortement au remboursement par la promesse d'un accès à des prêts habitat de plus gros montants.

Mibanco ne procure ni n'exige, de la part de la clientèle, une assistance technique dans la prévision et l'exécution des travaux d'habitation effectués. De même, Mibanco n'exige pas de titre de propriété foncière. Pour distribuer ce type de produits, Mibanco utilise son réseau d'antennes et d'agents existants.

Selon Mibanco, les facteurs de succès de l'expérimentation relèvent d'une bonne implantation initiale dans les communautés, d'un appui sur un réseau expérimenté d'agents de crédits qui connaissaient la clientèle visée et d'une méthodologie de prêt éprouvée et efficace (celle du microcrédit classique à quelques aménagements près). Mibanco ne se doutait pas qu'il lui serait aussi facile d'adapter la méthodologie des microcrédits classiques à ce crédit habitat.

Les questions et défis qui se posent à Mibanco à ce stade sont les suivants :

- 1) Comment trouver des ressources à moyen terme ? Aujourd'hui Mibanco, comme la plupart des IMF, n'a accès qu'à des ressources à court terme (un an au plus). L'accès à des ressources plus longues est une des conditions du développement de ce produit.
- 2) Comment gérer la croissance de ce type de produits ? En particulier comment maintenir durablement la qualité du portefeuille ? Le montant du crédit habitat est deux fois plus important que celui du microcrédit classique pour des garanties équivalentes.
- 3) Comment fournir une assistance à la construction/réhabilitation ? Jusque là, Mibanco justifie notamment l'absence d'accompagnement dans la construction en misant d'une part sur la capacité des ménages à gérer le processus de construction/réhabilitation à des niveaux de qualité acceptables et d'autre part sur leur volonté de choisir eux-mêmes les options de construction/réhabilitation. Le débat est ouvert et beaucoup d'autres IMF considèrent que la maîtrise du risque sur ce type de crédit passe par la fourniture d'une assistance à la construction pour éviter notamment le risque de surestimation du coût des travaux. Certaines IMF intègrent cette assistance dans leur processus de crédit en formant du personnel spécialisé dans l'évaluation de travaux, d'autres s'associent à des compétences existantes et exigent de leurs clients qu'ils aient recours à ces services. Après un an d'expérimentation, Mibanco prévoit d'assurer une formation minimum de ses agents de crédit à l'estimation de projets de construction/réhabilitation et aux normes de qualité de base à respecter.
- 4) Quid de la situation foncière des clients ? Mibanco accorde des crédits habitat sans se soucier de la situation foncière de ses clients. Or la plupart de ses clients ne possèdent pas de titre foncier . Ceci renvoie à la question de savoir si les IMF doivent s'engager ou pas sur les problèmes de sécurisation foncière. La plupart des IMF refusent de s'y engager parce que ce n'est pas leur métier et qu'elles n'en ont pas les moyens. Faut-il pour autant s'abstenir de faire du crédit habitat en l'absence de sécurisation foncière ? La position de Mibanco comme d'autres IMF est de dire que l'investissement dans l'habitat (construction en dur, réhabilitation) est un moyen de renforcer la sécurisation foncière car il est plus difficile pour des autorités de déguerpier des habitants ayant fait des travaux dans leur habitat que des habitants vivant dans des habitations précaires et provisoires. Sans pour autant s'impliquer dans des actions de lobbying par rapport au foncier, il est recommandé que des IMF comme Mibanco s'assurent que leurs clients sont dans un début de sécurisation foncière : assurance pour l'utilisateur qu'il ne se fera pas déguerpier d'un terrain occupé illégalement, matérialisation de cette assurance au travers des coutumes et lois locales (garanties plus ou moins

formelles tels qu'un titre d'occupation). Ceci est important à la fois pour leur propre maîtrise du risque et pour la cohérence des politiques de développement urbain

5) Dans quelle mesure le programme Micasa parvient réellement à prêter aux familles en situation précaire ? Cette question rejoint le débat sur le subventionnement ou pas de ce type de programmes de crédit habitat (cf. BIM précédents). D'un côté, on a des programmes subventionnés qui ont une approche élargie du problème de l'accès à l'habitat et qui parviennent à toucher des populations pauvres mais dont la portée est forcément limitée du fait de leur coût. De l'autre, on a des IMF qui font des crédits habitat sans subvention, dont la portée est plus large mais qui ne touchent pas forcément les plus pauvres.

Pour retrouver l'ensemble des BIM consacrés au thème, voir les archives des BIM dans la rubrique nouveautés du site Pole Microfinancement :

<http://microfinancement.cirad.fr/present.html>.

Anne-Claude Creusot

Gret pour EspaceFinance