



# *Her Home II*

**FINANCEMENT DU LOGEMENT POUR  
LES FEMMES AU GHANA, AU  
SÉNÉGAL ET EN INDONÉSIE**

## REMERCIEMENTS

L'intégralité du projet a été chapeautée par une équipe de la Société financière internationale (ci-après « IFC ») composée de Mahima Khana, Jumpei Nakamura, Tomas Quintana et Montserrat Ganuza. Les travaux de recherche présentés dans le présent rapport ont été financés par FIG Upstream dans le but de promouvoir le développement d'opportunités d'investissement dans le domaine du Financement du logement pour les femmes.

Contributions d'experts d'IFC et de la Banque mondiale, notamment : Sharmila Hardi, Kudret Akgun, Adel Meer, Jessica Schnabel, Florence Boupda, Samuel Babatunde Obaniyi, Harris Hounton, Mehdi Cherkaoui, Ardi Putra Baramuli, Ekta Maheshwari, Srijan Kaushik, Miguel Angel Soriano, Bernardo Contri, Thierno Habib Hann, Oluwatoyin Omobolanle Alake, Imran Hussain, Antonia Febe Hartono, Azam Khan, Asif Mustaqim, Berlia Febriani, Daniela Monika Behr, Dao H. Harrison, Khondoker Tanveer Haider, Jesman Chonzi, Maureen Katuvesirauina, Doreen Oppan, Pauline Fruchau. Zahra Aman Niazi, Sandeep Singh, John Lindon et Gulchekhra Francis ; Collègues du service de la communication : Elena Gex et Fredrica Lissakers Mayer, ainsi que des pairs examinateurs : Victor Mints, Amy N. Luinstra, Anne Njambi Kabugi et Alexis Geaneotes.

Les travaux de recherche portant sur le Ghana et le Sénégal ont été conduits par le Centre for Affordable Housing Finance in Africa (Centre pour le financement du logement abordable en Afrique, « CAHF ») avec les membres de l'équipe suivants : Alison Tshangana, Kecia Rust, David Chiwetu, Jean Philippe Ado, Alfred Namponya, Marine Cavaillon, Luther Jubane, Dr Kwadwo Ohene Sarfoh, Dr Joseph Ayitio, Racheal Annan, Rexford Newton-Akpor, Kwame Boye Frimpong, Ewurama Dawson-Amoah, Ivy Pinkrah, Clémentine Monnier et Modou Diaw.

Les travaux de recherche portant sur l'Indonésie ont été conduits par le Terwilliger Center for Innovation in Shelter de Habitat for Humanity ainsi que par les membres de l'équipe suivants : Naeem Razwani, Jitendra Balani, Olivia Nielsen et Caroline Mangowal.

## À PROPOS D'IFC

La Société financière internationale (« IFC ») — membre du Groupe Banque mondiale — est la plus grande institution mondiale de développement axée sur le secteur privé dans les pays émergents. Nous travaillons dans plus de 100 pays, utilisant notre capital, notre expertise et notre influence pour créer des marchés et des opportunités dans les pays en développement. Au cours de l'exercice 2022, IFC a engagé un montant record de 32,8 milliards de dollars auprès d'entreprises privées et d'institutions financières dans les pays en développement, tirant parti du pouvoir du secteur privé pour mettre fin à l'extrême pauvreté et stimuler la prospérité partagée alors que les économies sont aux prises avec les effets des crises mondiales aggravantes. Pour en savoir plus, consultez le site [www.ifc.org](http://www.ifc.org).

## CDROITS D'AUTEUR ET CLAUSE DE NON-RESPONSABILITÉ

© International Finance Corporation 2023. Tous droits réservés.  
2121 Pennsylvania Avenue, N.W.  
Washington, D.C. 20433  
Site internet : [www.ifc.org](http://www.ifc.org)

Le contenu des présents travaux est protégé par les droits d'auteur. La copie et/ou la transmission de tout ou partie de ces travaux sans autorisation peut constituer une violation de la législation en vigueur. IFC ne garantit pas l'exactitude, la fiabilité ou l'exhaustivité du contenu des présents travaux, ni les conclusions ou les jugements qui y sont décrits ; IFC décline par ailleurs toute responsabilité en cas d'omissions ou d'erreurs quelconques (y compris, mais sans s'y limiter, les erreurs typographiques et les erreurs techniques) dans le contenu, quels qu'ils soient, ou pour toute confiance accordée audit contenu.

# Table des matières

<b>1. INTRODUCTION</b> .....	<b>1</b>
Méthodologie de recherche .....	1
Recherche primaire .....	2
<b>2. INDONÉSIE</b> .....	<b>5</b>
Conclusions .....	5
Évaluation de la demande .....	7
Évaluation de l'offre .....	9
Opportunités de marché .....	10
<b>3. GHANA</b> .....	<b>15</b>
Conclusions .....	15
Évaluation de la demande .....	16
Évaluation de l'offre .....	18
Opportunités de marché .....	19
<b>4. SÉNÉGAL</b> .....	<b>23</b>
Conclusions .....	23
Évaluation de la demande .....	24
Évaluation de l'offre .....	27
Opportunités de marché .....	28
<b>5. LEÇONS TIRÉES DES INITIATIVES BANCAIRES AXÉES SUR LES FEMMES</b> .....	<b>31</b>
Indonésie .....	31
Ghana .....	31
Sénégal .....	32
<b>6. CAP SUR L'AVENIR</b> .....	<b>35</b>
Indonésie .....	35
Ghana et Sénégal .....	37
<b>ANNEXE 1 ANALYSE DOCUMENTAIRE DE LA LITTÉRATURE ET DES DONNÉES</b> .....	<b>39</b>



# Introduction

En 2020, la Société financière internationale (« IFC ») a publié *Her Home : Housing Finance for Women*, une étude visant à identifier les contraintes pesant sur le marché ainsi que les barrières culturelles, institutionnelles et politiques à l'accès des femmes au financement du logement en **Colombie**, en **Inde** et au **Kenya**. L'étude a démontré que les institutions financières recèlent un important potentiel de marché inexploité pour proposer des produits et des services de financement du logement aux femmes dans ces pays.

IFC continue d'explorer des opportunités d'améliorer ses offres de financement de logements abordables pour les femmes dans les marchés émergents. À cette fin, IFC a collaboré avec deux entités de recherche aux fins de mener à bien des évaluations diagnostiques et exploratoires dans trois pays supplémentaires : le **Ghana**, le **Sénégal** et **l'Indonésie**. Ces pays ont été sélectionnés en fonction des priorités stratégiques d'IFC et du potentiel de marché. Cette nouvelle étude vise à mieux comprendre les contraintes et les obstacles du marché qui empêchent le développement ou le changement d'échelle des solutions de financement du logement pour les femmes ainsi qu'à fournir la base d'une analyse de rentabilité pour le ciblage des femmes dans l'espace de financement du logement abordable. Le Terwilliger Center for Innovation in Shelter de Habitat for Humanity a été le partenaire d'IFC en Indonésie, et le Centre for Affordable Housing Finance in Africa l'a été au Ghana et au Sénégal.

L'Indonésie est un pays aux multiples facettes où cohabitent de nombreuses cultures et coutumes. Le pays est entouré de milliers d'îles et est régi par le droit civil et le droit islamique. La diversité et la richesse de l'histoire culturelle du pays font qu'il est difficile de résumer le statut complexe des femmes et l'égalité des genres.

Si le Ghana et le Sénégal sont comparables en termes de croissance démographique et de taux d'urbanisation, le Ghana est globalement un pays plus riche, avec un PIB par habitant supérieur et un taux de pauvreté plus faible. Le Ghana est influencé par son histoire coloniale britannique, tandis que le Sénégal est un pays francophone dont la

population est majoritairement musulmane et le contexte social y est donc très différent. Les deux pays offrent donc des perspectives intéressantes sur les besoins et les capacités spécifiques des femmes en matière de logement et de financement de ce dernier, ainsi que sur le potentiel de développement de produits et de services de financement du logement pour les femmes.

## Méthodologie de recherche

La recherche menée fournit une base de référence décrivant les offres actuelles de financement du logement — les prêts hypothécaires formels ainsi que la microfinance immobilière — et identifiant les principaux obstacles et opportunités d'offres de produits plus ciblées. Les objectifs spécifiques de la recherche étaient les suivants :

- Comprendre les contraintes et les opportunités du point de vue de la demande pour les solutions de financement du logement pour les femmes.
- Comprendre les déterminants du côté de l'offre du marché en analysant les contraintes et les opportunités pour les institutions financières actives dans le domaine du financement du logement.
- Comprendre d'autres facteurs contextuels, notamment les coutumes sociales qui déterminent les droits de propriété, les situations en matière d'emploi et de logement, ainsi que les cadres politiques et juridiques pertinents qui empêchent le développement du marché du financement du logement pour les femmes.
- Identifier des solutions ou des modèles d'entreprise susceptibles de lever les actuelles barrières et contraintes et d'améliorer l'accès des femmes au financement du logement.

Les études se sont appuyées sur de multiples méthodologies de recherche pour répondre aux questions de recherche, y compris des analyses documentaires (voir l'annexe 1 pour plus de détails), des enquêtes mobiles, des entretiens individuels, des groupes de discussion et des entretiens avec des répondants clés du côté de l'offre.

## INTRODUCTION (SUITE)

### Recherche primaire

#### ÉVALUATION DE LA DEMANDE

Cette évaluation vise à donner une idée de l'inclusion financière des femmes et de leur accès au financement, ainsi que de la demande de prêts hypothécaires et d'autres formes de financement du logement. Elle identifie les principaux problèmes rencontrés par les femmes dans l'accès au logement et au financement de ce dernier, notamment les disparités entre les sexes en matière d'inclusion financière et la réticence à recourir aux outils bancaires formels plutôt que des mécanismes informels d'emprunt et d'épargne.

En Indonésie, l'équipe a interrogé quatre institutions financières représentant un éventail de structures juridiques — banques commerciales, banques commerciales suivant les préceptes de la *charia* et sociétés de *fintech* — ainsi que des acteurs clés de l'écosystème du logement. S'agissant des entretiens individuels menés avec des femmes, bien que l'étude se soit principalement voulue qualitative, l'équipe a sélectionné 50 répondants sur la base d'un échantillonnage raisonné (parce que les répondants potentiels devaient correspondre aux critères d'éligibilité du projet)<sup>1</sup>. L'étude a été menée au moyen d'entretiens approfondis, en s'appuyant sur des questionnaires semi-structurés guidés intégrant des questions qualitatives et quantitatives. Comme le programme de collecte des données a coïncidé avec le pic de la pandémie de COVID-19, 92 % des entretiens ont été réalisés en ligne (via appel WhatsApp, appel téléphonique et Zoom). Huit pour cent des entretiens ont été réalisés en tête à tête, dans la région de Bandung.

Au Ghana et au Sénégal, le travail sur le terrain a été réalisé en juin et juillet 2021 sur la base d'entretiens individuels, de groupes de discussion, d'une enquête mobile et d'entretiens avec des répondants clés, dont des institutions

financières, des ministères, des organisations non gouvernementales (ONG) et des sociétés de *fintech*<sup>2</sup>. L'équipe a mené des entretiens individuels approfondis et semi-structurés avec 10 à 12 femmes dans chaque pays et a organisé trois groupes de discussion avec des femmes, avec un total de 21 participantes. Geopoll, une société mondiale d'études menées via le téléphone mobile, a mené des enquêtes par SMS auprès de 200 femmes au Ghana et de 80 femmes au Sénégal.

#### ÉVALUATION DE L'OFFRE

Cette évaluation examine les produits de financement du logement proposés par les banques commerciales, le secteur de la microfinance et les sociétés de *fintech*.

En Indonésie, cette évaluation visait à mieux comprendre les offres existantes des institutions financières en matière de financement du logement, ainsi que leur capacité et leur intérêt à répondre aux besoins des femmes via des solutions de financement du logement. Comme indiqué, l'équipe a interrogé quatre institutions financières représentant un éventail de structures juridiques et a mené des discussions de groupe avec les deux principales institutions financières du pays : Bank BTN et Bank BRI. Les banques commerciales participantes comptent parmi les plus grands fournisseurs de prêts hypothécaires et dominent le secteur du financement du logement, y compris le portefeuille d'aides publiques au logement. L'équipe a également mené des entretiens approfondis avec des acteurs clés de l'écosystème du logement.

Au Ghana, l'équipe a réalisé 12 entretiens avec des personnes clés, notamment des ONG, des institutions financières et des ministères. Au Sénégal, les travaux de recherche ont inclus 11 entretiens avec des répondants clés, parmi lesquels des coopératives de logement, des institutions de microfinance, des sociétés de *fintech*, des banques, un promoteur immobilier privé et un ministère.

<sup>1</sup> L'échantillon était réparti de manière égale entre les communautés urbaines et semi-urbaines. Les sondés ont été divisés en deux segments : les emprunteurs actifs ayant obtenu un prêt au logement et les non-emprunteurs ou emprunteurs potentiels ayant l'intention d'acheter/de construire une maison dans les deux ou trois années à venir. Le revenu du ménage des personnes interrogées a été classé en trois tranches de revenus mensuels, afin de mieux comprendre la relation entre les revenus du ménage et l'accès au financement du logement.

<sup>2</sup> L'objectif des entretiens qualitatifs individuels était d'explorer les sujets plus en profondeur et de comprendre les points de vue, les expériences individuelles, les situations et les histoires personnelles. Dans les deux pays, la recherche s'est concentrée sur les femmes urbaines, puisque près de 57 % des 30 millions d'habitants du Ghana et 47 % des 16 millions d'habitants du Sénégal vivent dans des zones urbaines. Les répondants ont été ciblés en fonction de leur âge, de leur sexe et de leur lieu de résidence.







# Indonésie

## Conclusions

### ÉVALUATION MACROÉCONOMIQUE ET POLITIQUE

**Droits de propriété.** Plus de 85 % de la population indonésienne se déclare musulmane et, en vertu du droit civil et islamique du pays, les femmes sont confrontées à la discrimination sous plusieurs formes majeures, notamment parce que le mari est automatiquement considéré comme le chef de famille. Les femmes n'accèdent à ce statut que lorsqu'elles sont veuves ou divorcées. Par ailleurs, l'Indonésie reconnaît trois cadres juridiques différents en matière d'héritage : le droit coutumier, en vertu duquel l'héritage est accordé sur la base des relations familiales et qui favorise généralement les hommes ; le droit islamique, qui attribue une plus grande part de l'héritage aux fils par rapport aux filles ; et le droit civil, en vertu duquel l'héritage est réparti de manière égale entre les héritiers. Par conséquent, bien que la propriété foncière conjointe soit officiellement adoptée dans la loi et que la copropriété soit officiellement reconnue, peu de titres fonciers sont détenus conjointement et la plupart des biens matrimoniaux sont enregistrés au nom du mari. Il en résulte que les femmes sont moins susceptibles que les hommes d'être propriétaires d'un logement ou de bénéficier d'une reconnaissance légale de copropriété. Selon l'Agence foncière nationale, seules 24,2 % des terres indonésiennes sont enregistrées comme appartenant à des femmes<sup>3</sup>.

**Emploi.** Près de la moitié de la population adulte travaille dans l'économie informelle. Seulement 45 % des femmes en âge de travailler ont un emploi, contre près de 80 % des hommes en âge de travailler, car la norme culturelle veut que les femmes s'occupent du ménage et élèvent les enfants<sup>4</sup>. Les femmes qui travaillent sont plus susceptibles d'occuper un emploi informel. Les données les plus récentes indiquent que trois fois plus d'hommes que de femmes perçoivent une pension de vieillesse, une prestation qui n'est offerte qu'aux travailleurs du secteur formel. Les femmes dans l'économie formelle se heurtent à un écart de rémunération important entre les hommes et les femmes, qui tend à diminuer plus le niveau d'éducation est élevé. En

moyenne, les femmes gagnent 23 % de moins que les hommes.

Compte tenu des taux élevés de sous-emploi des femmes, le gouvernement et les institutions financières ont récemment tenté d'élargir l'accès au financement pour les femmes entrepreneures afin de débloquer une clé potentiellement importante pour la croissance économique du pays. Toutefois, les petites et moyennes entreprises appartenant à des femmes restent plus petites et plus informelles que les entreprises de même taille dirigées par des hommes.

**Logement.** L'Indonésie est confrontée à un important déficit de logements et a besoin à la fois de nouveaux logements et de logements rénovés, en particulier dans les zones urbaines en expansion. Son déficit qualitatif en matière de logement urbain s'élève à environ 22 millions de ménages dans les déciles de revenus 1 à 8 vivant dans des logements insalubres. Cette demande est entravée par la pauvreté généralisée, les 40 % de ménages les plus modestes n'ayant même pas les moyens de s'offrir la maison la moins chère du marché. Cette crise pèse lourdement sur les femmes, dont les autres désavantages sont aggravés dans ce contexte par le fait qu'elles ont moins accès que les hommes aux institutions financières formelles. Les ménages dirigés par des femmes ont tendance à vivre dans des conditions de logement plus médiocres que leurs homologues masculins, tant dans les zones urbaines que rurales<sup>5</sup>.

En ce qui concerne la propriété du logement, 18 % des femmes dans les zones urbaines et 20 % dans les zones rurales affirment être propriétaires de leur logement, selon les données de l'enquête démographique et de santé indonésienne de 2017. Parmi ces femmes, seules 25 % dans les zones urbaines et 19 % dans les zones rurales possèdent le titre de propriété de leur logement. En d'autres termes, moins de 5 % des femmes dans les zones urbaines et moins de 4 % dans les zones rurales sont officiellement propriétaires d'un logement. Ce manque d'actifs (qui pourraient être utilisés comme garantie) limite la capacité des femmes à solliciter l'octroi de prêts en leur nom propre, y compris des prêts pour soutenir et développer leurs entreprises. Nos entretiens avec des femmes ayant emprunté ont montré que les femmes des segments à plus

<sup>3</sup> C. Astri, S. Tobing et D. Affandi, *Land Ownership and Women Empowerment (2020)*.

<sup>4</sup> Fonds des Nations unies pour la population (UNFPA) Indonesia, *Women and Girls in Indonesia: Progress and Challenges (2015)*.

<sup>5</sup> UNFPA, *Women and Girls in Indonesia*.

## INDONÉSIE (SUITE)

faibles revenus qui rencontraient plus de difficultés à remplir les conditions d'emprunt étaient plus susceptibles de choisir de construire leur propre maison.

**Politique en matière de financement du logement.** Le gouvernement indonésien gère quelques-uns des programmes de logement les plus ambitieux des marchés émergents. Ces programmes se sont principalement concentrés sur l'accession à la propriété, et la plupart d'entre eux ont cherché à accroître l'accessibilité en réduisant les paiements mensuels d'un prêt immobilier ou en accordant des subventions directement aux ménages pour contribuer à la constitution des apports initiaux ou à des montants plus modestes pour l'amélioration de l'habitat. Depuis 2010, le gouvernement a subventionné 500 000 prêts au logement, avec la participation de 38 institutions financières.

Malgré ces efforts, les résultats se sont avérés mitigés. Les programmes ont principalement reproduit les défis auxquels les femmes sont confrontées pour accéder aux prêts formels. Par exemple, les principaux programmes gouvernementaux ne reconnaissent pas les revenus informels des femmes : seuls 2,5 % des prêts sont notamment accordés aux travailleurs informels qui représentent la majeure partie de la main-d'œuvre indonésienne<sup>6</sup>. En outre, les programmes d'aide au logement favorisent les ménages à hauts revenus et excluent les investissements locatifs ou d'amélioration au profit des logements construits par les promoteurs, qui se sont avérés ne pas être conformes aux normes de construction et être mal situés. Pour garantir une distribution équitable des fonds publics dans le secteur du logement, des politiques d'attribution pourraient être mises en place pour tenir compte des revenus, des caractéristiques socio-économiques, des handicaps et du sexe.

**Prêts hypothécaires.** L'Indonésie a un faible taux de pénétration des produits hypothécaires, les prêts hypothécaires représentant moins de 3 % du PIB. L'une des raisons est le niveau élevé de l'emploi informel dans le pays et la difficulté du secteur bancaire à garantir les revenus informels. Malgré d'importants investissements publics dans le secteur du logement, le volume des prêts hypothécaires

continue de croître très lentement. L'accès des banques aux liquidités à long terme constitue un autre facteur de limitation de la croissance des prêts hypothécaires. Le gouvernement a créé Sarana Multigriya Finansial (« SMF »), une société de crédit hypothécaire secondaire détenue par l'État, pour s'attaquer à cet obstacle en connectant les banques émettrices de prêts hypothécaires aux marchés des capitaux. Cependant, SMF est confrontée à des problèmes qui lui sont propres, notamment des difficultés d'accès aux marchés des capitaux, ce qui complique la tâche du gouvernement pour assouplir ses programmes de financement de la liquidité à des conditions concessionnelles pour le secteur hypothécaire.

## INCLUSION FINANCIÈRE

**Écart entre hommes et femmes.** Selon l'enquête de 2017 sur l'inclusion financière et l'accès aux services financiers<sup>7</sup>, un peu plus d'hommes (45 %) que de femmes (42 %) ont accédé au secteur bancaire. En revanche, les femmes sont plus nombreuses (44 %) que les hommes (35 %) à avoir accédé à des institutions financières formelles non bancaires (p. ex. des institutions de microfinance) et à des prestataires de services financiers informels (p. ex., des associations informelles d'épargne et de crédit « arisan »). Une enquête plus récente sur l'inclusion financière menée par le National Council for Inclusive Finance 2020 a révélé que les groupes démographiques dont les besoins sont historiquement insuffisamment satisfaits (les femmes, les personnes vivant sous le seuil de pauvreté et les résidents ruraux) ont connu une plus forte croissance de la détention d'un compte bancaire entre 2018 et 2020, par rapport aux hommes, aux personnes vivant au-dessus du seuil de pauvreté et aux adultes urbains. Par conséquent, selon cette dernière enquête, la même proportion d'hommes et de femmes détient aujourd'hui un compte.

**Épargne.** En Indonésie, la proportion de femmes (68 %) ayant épargné est nettement plus élevée que celle des hommes (50 %)<sup>8</sup>. Cependant, les hommes ont eu plus tendance à recourir aux banques, tandis que les femmes ont tendance à épargner davantage en dehors du système financier, ce qui rend la prise en garantie de l'épargne des femmes beaucoup plus difficile lorsqu'elles sollicitent l'octroi de prêts.

<sup>7</sup> Survey on Financial Inclusion and Access (SOFIA), *Focus Note on Gender* (Oxford Policy Management Ltd., 2017).

<sup>8</sup> SOFIA, *Focus Note on Gender*.

<sup>6</sup> Ministère du logement et des travaux publics, République d'Indonésie (2018).



Tant les hommes que les femmes avaient tendance à épargner pour pouvoir faire face à plusieurs dépenses futures, dont seulement 3 à 4 % servaient à couvrir des réparations du logement, selon la partie de l'étude portant sur l'examen des motifs d'épargne. Toutefois, le nombre réel est probablement beaucoup plus élevé, car les achats de logement entrent dans la catégorie distincte et plus vaste de la consommation et des besoins de base (25 à 28 % des motifs d'épargne).

Emprunts. En Indonésie, les hommes et les femmes ont eu tendance à emprunter aux mêmes taux, mais comme pour l'épargne, les femmes ont eu tendance à s'appuyer davantage sur des sources informelles de crédit que les hommes (64 % contre 58 %)<sup>9</sup>. En dehors de la famille et des amis, les hommes avaient tendance à s'appuyer davantage sur les services bancaires, tandis que les femmes recherchaient l'octroi de crédits auprès d'institutions financières non bancaires et de prêteurs informels, tels que les groupes « arisan » et les coopératives. Comme pour l'épargne, les hommes tout comme les femmes ont emprunté pour des raisons similaires, dont 3 à 4 % pour des travaux de rénovation du logement. Toutefois, le logement peut également constituer une part importante de la catégorie des besoins et de la consommation de base (32 % à 44 % des

motifs d'emprunt). Dans le segment informel, les prêts accordés par les institutions de microfinance, 20 à 30 % des prêts commerciaux conventionnels (non garantis) sont utilisés pour l'amélioration ou l'agrandissement du logement<sup>10</sup>.

Les groupes « arisan » sont des associations informelles d'épargne et de crédit qui ne sont pas soumises à une réglementation prudentielle et n'ont pas d'obligation d'information financière. Néanmoins, les membres suivent des règles strictes qui permettent aux groupes de fonctionner correctement. Les prêts accordés par les groupes « arisan » peuvent être utilisés à des fins de financement du logement, mais ne permettent pas aux emprunteurs d'accéder aux programmes gouvernementaux de subventions au logement.

## Évaluation de la demande

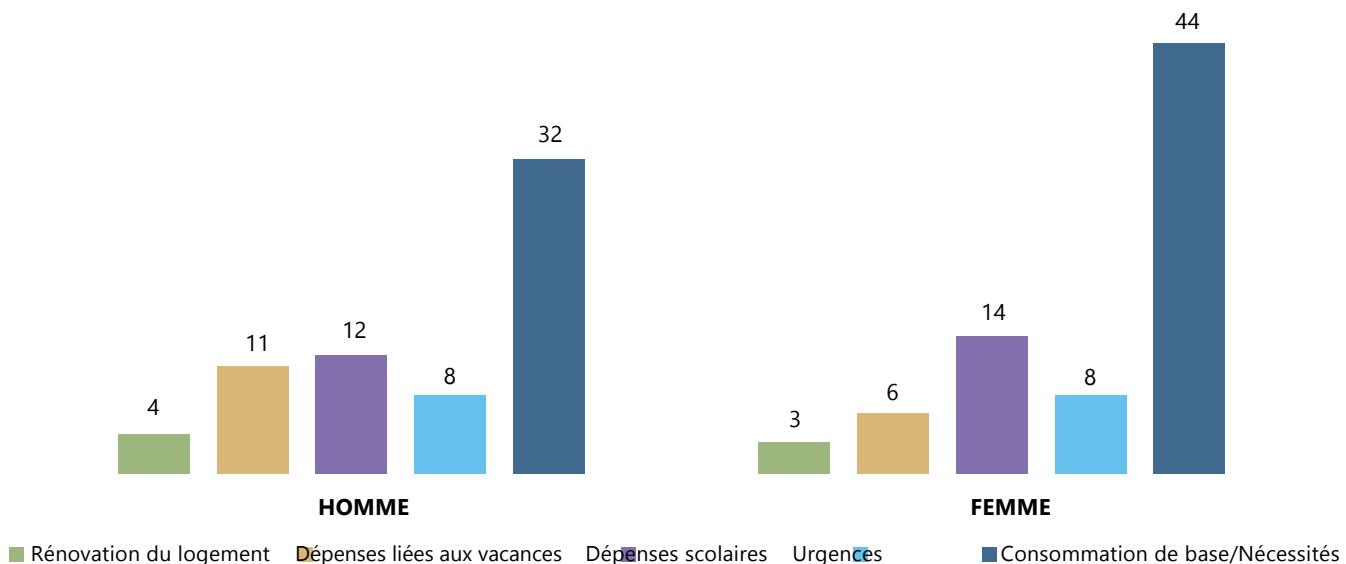
En général, les femmes en Indonésie sont confrontées à plusieurs obstacles majeurs dans l'accès au financement du logement, notamment une plus faible participation à la population active, une plus grande probabilité de travail informel et des revenus inférieurs à ceux des hommes,

<sup>9</sup> SOFIA, *Focus Note on Gender*.

<sup>10</sup> Études réalisées pour diverses institutions financières par le Terwilliger Center for Innovation in Shelter de Habitat for Humanity

## INDONÉSIE (SUITE)

**Illustration 1.** Indonésie : motifs d'emprunt, par sexe



Source : Survey on Financial Inclusion and Access (SOFIA), *Focus Note on Gender* (Oxford Policy Management Ltd., 2017).

ce qui rend difficile la prise en garantie de leurs revenus par les banques et les organismes de crédit hypothécaire. En outre, les aides publiques au logement ne sont pas spécifiquement destinées aux femmes.

Les deux tiers des 50 femmes interrogées prévoyaient d'acheter une nouvelle maison, les autres ayant choisi de construire elles-mêmes. Un quart des emprunteurs actifs n'étaient pas satisfaits de leur logement actuel et 38 % des femmes interrogées envisageaient d'y apporter des améliorations. La plupart des femmes sondées prévoyaient de panacher prêt et épargne pour mener à bien leurs projets de logement.

Les 50 femmes interrogées disposaient toutes d'un logement permanent, mais seulement 30 % d'entre elles avaient leur nom inscrit sur les documents de propriété. Cependant, les femmes jouent toujours un rôle central en influençant les décisions des ménages concernant l'achat ou la construction d'un logement, qu'elles soient ou non les principales détentrices du compte. Ces pratiques incitent les banques à cibler les femmes par des campagnes de sensibilisation et de promotion sur l'accession à la propriété.

Soixante-dix pour cent des femmes avaient un prêt en cours (y compris des prêts à la consommation) au moment de l'étude, et près de la moitié des potentiels souscripteurs de prêts au logement avaient d'autres types de prêts. Parmi les emprunteurs actifs, plus des trois quarts avaient contracté des prêts pour des travaux de rénovation et d'agrandissement.

### FINANCEMENT DU LOGEMENT

Malgré les problèmes structurels, plus de 80 % des 50 femmes interrogées ont cité les banques comme principaux fournisseurs de prêts au logement, la part du lion étant dévolue aux banques commerciales (principalement les banques d'État), suivies par les coopératives et les banques rurales. Néanmoins, les emprunteurs existants ont invoqué plusieurs problèmes clés pour l'octroi d'un prêt au logement : longs délais de traitement, montants de prêt insuffisants et incapacité à remplir les exigences en matière de garanties.

**Autres modes de financement du logement.** Parmi les 50 femmes sondées, les coopératives, les groupes « arisan », les héritages, la vente d'actifs, les indemnités de départ et les prêts de la famille constituent d'autres sources de financement pour les projets de logement. Les femmes appartenant à des

tranches de revenus inférieures étaient plus susceptibles d'emprunter par l'intermédiaire de coopératives, en raison de leurs processus et exigences documentaires plus simples, ou par le biais de solutions de financement informelles telles que les « arisans », qui leur offraient une certaine flexibilité. Les femmes du segment des revenus les plus élevés, qui avaient besoin de sommes plus importantes, préféraient également les « arisans » comme source de financement.

Chaque année, des milliards de dollars sont envoyés de l'étranger dans le pays, ce qui constitue une source importante de revenus pour de nombreux Indonésiens. Ces fonds devraient être inclus dans tout calcul de financement du logement.

## Évaluation de l'offre

**Banques commerciales.** Les banques commerciales accordent principalement des prêts hypothécaires conventionnels, parfois combinés à des programmes gouvernementaux d'aide au logement, à la classe moyenne supérieure et aux personnes disposant d'un compte bancaire. Bien que l'Indonésie compte 128 banques, seules cinq d'entre elles émettent 75 % de l'ensemble des prêts hypothécaires. Environ 8 % des prêts formels sont destinés au logement. Près de la moitié de la population adulte indonésienne travaille dans l'économie informelle, ce qui représente une part importante du marché manquant pour le secteur bancaire formel.

En général, les politiques et les procédures des institutions financières désavantagent les emprunteuses potentielles, en particulier les femmes à faibles revenus qui travaillent le plus souvent dans le secteur informel. Les exigences documentaires du produit favorisent l'emploi formel, et les directives de souscription imposent des revenus stables et des flux de trésorerie réguliers. Les produits proposés n'encouragent pas la copropriété des logements et ne présentent pas de caractéristiques répondant aux besoins spécifiques des emprunteurs tels que les ménages dirigés par des femmes et les micro-entrepreneuses aux revenus irréguliers. Les banques exigent le consentement à la fois du mari et de la femme pour accorder un prêt, même si le bien et le prêt sont au nom d'une seule personne. Toutefois, les banques ne proposent pas aux emprunteurs de prêts sur compte commun.

Les banques rurales, telles que Bank Perkreditan Rakyat (« BPR »), s'adressent aux segments ruraux et mal desservis de la population dans l'ensemble du pays et leurs exigences en matière de fonds propres sont nettement inférieures à celles des banques commerciales. De nombreuses banques rurales proposent des prêts au logement, mais ceux-ci sont limités aux provinces dans lesquelles elles opèrent.

**Secteur de la microfinance.** Les femmes des segments informels et celles qui travaillent dans des micro et petites entreprises accèdent aux services financiers principalement par l'intermédiaire d'institutions de microfinance non bancaires<sup>11</sup>. Les banques formelles offrent également des services de microfinance, et la Banque d'Indonésie a émis une règle exigeant que les banques consacrent au moins 20 % de leur portefeuille de prêts à des microprêts d'ici 2018. Bien que quelques banques aient eu du mal à atteindre cet objectif, en septembre 2021, la Banque d'Indonésie a remplacé cette règle par de nouvelles dispositions qui exigent non seulement des placements primaires, mais aussi des placements secondaires, tels que des prêts à d'autres établissements non bancaires ou la titrisation. Cet objectif passera à 25 % en 2023 et à 30 % d'ici juin 2024.

Cependant, malgré un grand nombre d'institutions de microfinance et un besoin important d'amélioration de l'habitat, l'Indonésie n'a pas de marché formel de la microfinance immobilière. Les produits de microfinance immobilière sont principalement utilisés pour la construction progressive de nouveaux logements ou pour la rénovation ou l'amélioration de logements existants en raison des faibles montants des prêts, de leur courte durée et des taux plus élevés. Les microcrédits immobiliers peuvent exiger des sûretés plus souples qu'un prêt hypothécaire conventionnel, ce qui permet aux institutions de garantir les ménages ayant des revenus informels et les ménages vivant sur des terres informelles, ce qui englobe la plupart des ménages en Indonésie.

<sup>11</sup> Dans cette étude, les institutions de microfinance désignent les prestataires de services financiers, quel que soit leur statut réglementaire, qui ciblent le segment du microcrédit.

## INDONÉSIE (SUITE)

Le développement de ces produits est essentiel pour combler l'important déficit qualitatif de l'Indonésie en matière de logement.

**Institutions financières non bancaires.** Les sociétés de capital-risque, les coopératives d'épargne et de crédit ainsi que les coopératives pluridisciplinaires sont celles qui touchent le plus les segments à faibles revenus avec des prêts collectifs et des produits non garantis. Les coopératives et les coopératives de crédit proposent des prêts au logement à court terme. Elles sont toutefois soumises à des réglementations prudentielles différentes de celles des autres institutions financières non bancaires et il leur est difficile d'accéder à des liquidités à long terme, ce qui rend difficile l'allongement de la durée de leurs prêts. Elles sont exclues des programmes gouvernementaux d'aide au logement.

**Finance islamique.** Bien que l'Indonésie recense la plus grande population musulmane au monde, son secteur de la finance islamique reste modeste, avec une part de marché d'environ 5 à 8 %.

**Fintech.** L'Indonésie peut être un marché important pour la *fintech*, compte tenu de la population importante du pays, de la croissance de la classe moyenne et de la forte pénétration des téléphones mobiles ainsi que de l'accès à Internet<sup>12</sup>. Le pays compte plus de 300 entreprises de *fintech* et le secteur est en pleine croissance. Les produits dominants sont les paiements numériques et les prêts en ligne.

Le secteur du financement du logement reste un utilisateur tardif de ces nouvelles plateformes. Néanmoins, les tendances du secteur montrent comment la *fintech* pourrait étendre le financement du logement à des segments de la population qui n'ont pas été atteints jusqu'à présent. Certaines banques sont en train de réfléchir à la manière dont elles peuvent utiliser la *fintech* pour mieux mobiliser les aides publiques au logement. Il existe également des modèles émergents dans le domaine du logement et de l'immobilier. Cependant, l'utilisation de la *fintech* est encore latente en Indonésie. L'utilisation de la monnaie électronique est concentrée chez les citoyens et les personnes ayant un niveau

d'éducation élevé. Les habitants des zones rurales, les personnes âgées de 55 ans et plus ainsi que les personnes au faible niveau d'instruction ne l'utilisent pratiquement pas<sup>13</sup>. Les femmes (73,3 %) accusent un léger retard par rapport aux hommes (82,3 %) en ce qui concerne la possession d'un téléphone portable, selon Financial Inclusion Insights Indonesia 2020<sup>14</sup>, et il sera donc essentiel de renforcer les capacités mobiles des femmes pour qu'elles adoptent et utilisent davantage les services de monnaie électronique et de banque mobile.

## Opportunités de marché

### MACROÉCONOMIE ET POLITIQUE

Les programmes d'aide publique sont considérés comme une option intéressante pour le financement du logement. Cependant, en raison des normes sociales prévalentes selon lesquelles les hommes sont censés prendre les décisions financières, même les femmes ayant de bons revenus peuvent ne pas connaître les produits de financement du logement, voire ne pas être familiarisées avec, y compris les produits soutenus par le gouvernement.

**Logement.** Au cours de certains entretiens, les acteurs du secteur du logement ont mentionné que la location de logements pourrait être une meilleure option pour les femmes qui travaillent et qui cherchent un logement à proximité de leur lieu de travail. En outre, le paiement d'un loyer mensuel est un bon indicateur de la capacité financière, en particulier lorsque les personnes souhaitent passer de la location à la propriété d'un logement, et cela pourrait être utilisé comme information alternative dans l'évaluation du crédit pour les travailleurs informels. En Indonésie, les logements locatifs comprennent des maisons privées, des dortoirs, des « kost » (une forme alternative de logement locatif privé dans laquelle les locataires sont logés ensemble dans une ou plusieurs pièces avec d'autres locataires) et les « rusunawa » (appartements locatifs publics).

**Financement de l'habitat.** La taille estimée du marché du financement du logement pour les femmes en Indonésie s'élève à 51,88 milliards de dollars. La demande pour de

<sup>12</sup> Asian Development Bank Institute, *The COVID-19 Pandemic and Indonesia's Fintech markets* (2021).

<sup>13</sup> L. Moorena, S. Schaner et N. Setiabudi, *Improving women's digital literacy as an avenue for financial inclusion* (2020).

<sup>14</sup> SNKI. (2020). *Financial Inclusion Insights Indonesia*. SNKI and Financial Inclusion Insights Indonesia (operated by KANTAR).

[https://finclusion.org/uploads/file/fii-indonesia-2020-report\\_final.pdf](https://finclusion.org/uploads/file/fii-indonesia-2020-report_final.pdf)



nouveaux logements est estimée à 40,88 milliards de dollars, tandis que les prêts au logement destinés à l'amélioration de l'habitat, tels que les rénovations et les agrandissements, représentent 11,0 milliards de dollars. Ces estimations ne concernent que les ménages dirigés par une femme, alors que les solutions de financement du logement axées sur les femmes s'adresseront également aux couples mariés.

Les ménages dirigés par des femmes sont de plus en plus nombreux (plus de 8,4 millions de ménages, soit 14,8 % de l'ensemble des ménages indonésiens) et représentent une opportunité inexploitée pour les prêts au logement. (Il est très probable que le nombre de ménages dirigés par une femme soit beaucoup plus élevé aujourd'hui, car ces chiffres datent de 2012.) Les prêts au logement adaptés au sexe pourraient chercher à cibler ces ménages, mais devraient être adaptés à différentes catégories, telles que les femmes célibataires vivant en ville et les femmes veuves vivant en milieu rural.

Près de la moitié des femmes (44 %) interrogées étaient en location ou bénéficiaient de solutions de logement chez l'employeur, ce qui inclut le fait de vivre gratuitement avec des membres de la famille ou des amis. Le nombre de femmes résidant dans des maisons louées était le plus élevé dans la tranche de revenus la plus basse (47 %) et tombait à 6 % dans la tranche de revenus la plus élevée.

C'est également dans la tranche de revenus la plus basse que le pourcentage de propriétaires est le plus faible (40 %). Notamment, le nombre de femmes interrogées ayant un logement chez leur employeur augmente avec les revenus du ménage et a atteint 35 % pour la tranche de revenus la plus élevée, ce qui indique une demande latente pour de nouveaux logements.

Deux tiers des femmes interrogées prévoient d'acheter une nouvelle maison, les autres ayant choisi de construire elles-mêmes. En outre, 38 % des sondées prévoient d'entreprendre des travaux d'amélioration de leur logement afin de résoudre les problèmes de qualité existants, de créer un espace supplémentaire pour les enfants et de disposer d'un espace plus grand pour développer un kiosque. Parmi les emprunteurs actifs, près d'un quart n'étaient pas satisfaits de leur logement actuel.

La majorité des femmes interrogées prévoient de panacher prêt épargne pour mener à bien leurs projets de logement. Le nombre d'emprunteurs potentiels envisageant de contracter un prêt augmentait avec le niveau de revenus, ce qui témoigne de la capacité des segments à obtenir des prêts auprès des institutions

## INDONÉSIE (SUITE)

financières. de crédit. Plus de la moitié des emprunteurs potentiels interrogés prévoient de solliciter des programmes gouvernementaux visant à promouvoir l'accessibilité aux logements, mais ne disposaient pas d'informations détaillées sur les produits proposés ou les conditions à remplir pour en bénéficier.

### *Indonésie : Sources de financement des plans de logement*

Tranche de revenus mensuels	Emprunteurs (n = 26)	Emprunteurs potentiels (n = 24)
PRÊT	100 %	88 %
ÉCONOMIES	88 %	83 %
HÉRITAGE	15 %	17 %
VENTE D'ACTIFS	12 %	13 %
ROSCA	8 %	17 %
INDEMNITÉS DE DÉPART	12 %	0 %
MEMBRES DE LA FAMILLE/PARENTS	8 %	0 %

**Banques commerciales.** Toute approche visant à élargir l'accès des femmes au financement du logement doit tenir compte du caractère informel de l'emploi des femmes qui constitue un obstacle en raison des exigences des institutions financières. L'une des solutions consiste à augmenter les investissements dans les prêts entre pairs (peer-to-peer) et sur d'autres plateformes mieux positionnées pour répondre aux besoins des femmes. Une banque pourrait par exemple s'associer à une plateforme technologique capable de fournir des détails sur les flux de trésorerie des clients potentiels — ce qui aiderait les banques à garantir leurs crédits — et également à même de jouer le rôle de garant du prêt. Une plateforme appropriée prendrait la forme d'une plateforme sur laquelle les femmes exercent leur activité, par exemple dans le secteur de la livraison de nourriture. Une autre approche serait celle de banques qui accorderaient des microcrédits aux femmes qui travaillent dans le secteur informel, comme point de départ pour l'obtention d'un prêt au logement. Le fait de mettre l'accent à la fois sur les entreprises et sur le logement peut inciter les ménages à faibles revenus à solliciter des prêts au logement, y compris les femmes qui travaillent dans le secteur informel et exercent leur activité

depuis leur domicile.

Les pratiques de souscription et de vérification des institutions financières désavantagent également les femmes. Les institutions devraient passer de pratiques de prêt indifférenciées en termes de genre à des pratiques qui tiennent compte de la dimension de genre. Les parties prenantes du secteur du logement interrogées ont déclaré que les investissements dans d'autres modèles d'évaluation du crédit pourraient ouvrir l'accès au financement du logement aux personnes ayant des revenus informels et n'ayant pas de compte bancaire, y compris les femmes.

L'étude a également mis en évidence un manque de ventilation des données par sexe et donc un manque de connaissance des habitudes, des besoins et des souhaits financiers des femmes. Elle a ce faisant recommandé aux prêteurs immobiliers de subdiviser leurs portefeuilles et d'exploiter les données pour mieux comprendre et servir les segments féminins.

Les institutions financières interrogées ont suggéré la création de partenariats avec des promoteurs, les gouvernements locaux et les ministères concernés (tels que le ministère de l'Émancipation des femmes et de la Protection de l'enfance) pour développer des offres conjointes et améliorer les canaux de distribution afin d'étendre les produits et services de financement du logement pour les femmes. Ces partenariats pourraient permettre aux institutions financières d'exploiter de nouveaux canaux pour générer des opportunités d'affaires. En outre, il peut être plus facile de nouer des partenariats avec les gouvernements locaux — dans le cadre desquels les gouvernements locaux fourniraient des subventions au logement — que de formaliser des partenariats avec le gouvernement national.

**Secteur de la microfinance.** Les institutions de microfinance pourraient fournir un financement d'appoint de type « gap financing » en complément des subventions gouvernementales du Bantuan Stimulan Perumahan Swadaya (« BSPS »), le programme d'amélioration de l'habitat à destination des ménages à faibles revenus, qui ne sont généralement suffisantes que pour des améliorations ou des reconstructions de faible envergure. Le microfinancement du logement — de petits prêts non garantis accordés pour des durées relativement courtes — pourrait soutenir les pratiques de construction progressive des ménages à faibles revenus.





**Fintech.** Les entités non bancaires telles que les sociétés de *fintech* sont mieux positionnées pour répondre aux besoins du marché des femmes à revenus faibles ou moyens, car elles ne sont pas limitées par les produits existants et les approches de gestion des risques des banques. Bien que le secteur bancaire ait commencé à être

plus ouvert et à rechercher des collaborations, il lui faudra du temps pour révolutionner ses méthodes d'évaluation des crédits et d'atténuation des risques afin de cibler efficacement ces femmes clientes.



# Ghana

## Findings

### MACRO AND POLICY ASSESSMENT

**Droits de propriété.** Les règles et pratiques coutumières, qui varient d'une ethnie et d'une communauté à l'autre au Ghana, ont une influence considérable sur les dispositions relatives à la propriété et à l'utilisation des terres. La nouvelle loi foncière du Ghana, adoptée en 2020, offre des protections essentielles aux femmes en définissant les droits des conjoints à la propriété et à la terre. Elle présume essentiellement la propriété conjointe et interdit à un conjoint de louer seul, vendre, échanger ou hypothéquer les droits et intérêts fonciers acquis conjointement pendant le mariage. Malgré ce cadre juridique plus progressiste, on estime que 80 % des terres au Ghana sont détenues selon le régime foncier coutumier. L'accès et la propriété des terres dans le cadre du régime coutumier se fondent principalement sur l'appartenance à un groupe de propriétaires terriens. En outre, l'absence de registres fonciers fiables est à l'origine de litiges fonciers tant dans les zones urbaines que rurales du Ghana et l'insécurité foncière y est importante.

Pour conserver leurs droits fonciers, les femmes, qui dépendent des attitudes socioculturelles prévalant dans une localité donnée, doivent entretenir de bonnes relations avec les membres masculins de leur famille. Certaines des femmes qui ont participé aux discussions thématiques de groupe sont des résidentes de terres détenues collectivement et ont indiqué qu'elles se sentaient souvent dans une forme de précarité quant à leurs droits fonciers. Cela est dû à l'absence de droits clairement définis pour les bénéficiaires individuels à mesure que le groupe de propriétaires fonciers s'agrandit au fil du temps. Plusieurs femmes dans ces situations ne sont pas en mesure de fournir les garanties nécessaires pour accéder au financement du logement. D'autres sont parfois dissuadées de prendre des initiatives pour mettre en valeur leurs terres parce qu'elles craignent une contestation de la propriété de la part d'autres membres du groupe propriétaire.

**Emploi.** La structure de l'économie ghanéenne est largement informelle, avec un changement de cap grandissant de l'agriculture à des activités de services à faible valeur dans le secteur informel. L'enquête sur la population active de 2015 estime que plus de 80 % des femmes occupent un emploi vulnérable, défini comme le fait de travailler à leur compte et

d'occuper dans le même temps un emploi de travailleuses familiales, contre 65 % des hommes. Le secteur de l'emploi formel au Ghana est relativement restreint, avec un total de 1,9 million de salariés en 2015. Les femmes ghanéennes représentent 38 % des salariées du secteur formel et 55 % du secteur informel.

**Logement.** La majorité (57 %) des ménages ghanéens vivent dans des pièces d'un complexe, tandis que 28 % des ménages vivent dans des maisons séparées, selon le Ghana Living Standards Survey de 2019. On estime que 4,7 % des ménages vivent dans des maisons jumelées et 3,3 % dans des appartements. Dans les zones urbaines, 6,1 % des femmes sont propriétaires uniques d'une maison, contre 10,6 % des hommes, tandis que 11,5 % des femmes sont copropriétaires d'une maison, contre 3,9 % des hommes<sup>15</sup>.

Le moyen préféré pour acquérir une maison est d'utiliser ses économies personnelles pour la construire progressivement, étant donné l'instabilité de l'emploi et les niveaux de revenus imprévisibles des travailleurs du secteur informel. Environ 90 % de l'ensemble de l'offre de logements est livrée de manière progressive, les Ghanéens construisant eux-mêmes sur une période de 5 à 15 ans en recourant aux prêts personnels et en mobilisant leurs économies. L'achat pur et simple d'un logement n'est pas courant et est en grande partie réservé aux Ghanéens à hauts revenus et à ceux de la diaspora. Sur les 50 personnes interrogées dans le cadre de l'enquête mobile qui ont déclaré être propriétaires de leur logement, 20 femmes ont hérité de leur logement, tandis que 18 l'ont construite elles-mêmes.

Les maisons sont utilisées comme lieu d'activité rémunératrice par certaines des femmes qui ont participé aux entretiens individuels et aux discussions thématiques de groupe. Certaines personnes interrogées louaient des chambres dans le bâtiment ou utilisaient les façades pour vendre de la nourriture. De nombreuses femmes qui utilisent leur maison comme lieu d'activité économique, et celles qui ont l'intention de le faire, donnent la priorité à un endroit offrant de bonnes perspectives pour la demande de produits et services.

<sup>15</sup> Ghana Statistical Service, Ghana Health Service, and Demographic Health Survey Program, *Demographic Health Survey 2014* (2014).

## GHANA (SUITE)

Cinq femmes ont acheté leur maison sur le marché du neuf ou de la revente.

**Politique en matière de financement du logement.** Le Ghana dispose de politiques d'inclusion financière et de services financiers numériques qui notent des avancées, et la politique nationale en matière de genre prévoit des interventions pour soutenir les femmes en tant qu'entrepreneurs. Il n'existe cependant pas de politique spécifique visant à promouvoir l'accès des femmes au financement du logement.

## Évaluation de la demande

### INCLUSION FINANCIÈRE

**Écart entre hommes et femmes.** Bien que l'inclusion financière au Ghana progresse, l'écart entre les hommes et les femmes persiste. Selon la base de données Global Findex 2021 de la Banque mondiale, 63 % des femmes ghanéennes détiennent un compte bancaire, soit onze points de pourcentage de moins que les hommes (74 %). De même, le Ghana compte l'un des marchés d'argent mobile à la croissance la plus rapide en Afrique. Cependant, la proportion de femmes (55 %) disposant d'un compte d'argent mobile est inférieure de 10 points de pourcentage à celle des hommes (65 %).

**Économies/« Susu ».** Le niveau d'épargne constitue une autre disparité entre les genres. Le taux d'épargne des femmes ghanéennes détenu auprès d'une institution financière (16 %) était inférieur de neuf points de pourcentage à celui des hommes (27 %) en 2021<sup>16</sup>.

Les Ghanéens, hommes et femmes confondus, semblent apprécier d'épargner par le biais de clubs d'épargne (« susu ») presque autant qu'auprès d'une institution financière, 20 % des adultes âgés de plus de 15 ans épargnant par le biais d'un *susu* ou d'une personne extérieure à la famille, contre 21 % auprès d'une institution financière<sup>17</sup>. L'épargne par le biais de « susu » est davantage privilégiée par les femmes (21,4 %) que par les hommes (16,56 %). Les *susu* sont un véhicule privilégié pour de nombreuses personnes à revenus faibles ou moyens, car ces produits sont assortis d'exigences financières

modérées qui conviennent à la solidité financière variée des ménages. Chaque membre du groupe verse une contribution standard à un fonds commun une fois par période déterminée. Ensuite, à chaque fin de période, les cotisations totales sont versées à un seul membre du groupe.

**Emprunts.** Les taux d'emprunt auprès des institutions financières sont beaucoup plus bas que les taux d'épargne. Les produits de microcrédit sont généralement disponibles sous forme de prêts personnels et de prêts aux entreprises. La plupart exigent des candidats qu'ils fournissent des garanties substantielles ou des garants, ainsi qu'une source de revenus régulière. On estime que 7 % de la population adulte ghanéenne aura contracté un emprunt formel en 2021, soit trois points de pourcentage de moins qu'en 2017<sup>18</sup>, avec également une différence de trois points de pourcentage entre les femmes et les hommes (6 % et 9 % respectivement). Comme dans le cas de l'épargne, les femmes préfèrent également davantage emprunter auprès d'un club d'épargne ou de *susu* (8 %) que les hommes (5 %).

Selon le Ghana Living Standards Survey de 2017, les raisons de non-obtention d'un prêt comprennent « l'absence de besoin » (77,3 %) et « les taux d'intérêt élevés » (15,4 %). Les Ghanéens préfèrent les arrangements personnels, à savoir le recours à la famille et aux amis, pour emprunter. Le Ghana Living Standards Survey de 2017 a révélé que seul 1 Ghanéen urbain sur 10 emprunte de l'argent pour acquérir des biens tels qu'un logement.

Un quart des 200 répondants à l'enquête mobile ont indiqué être propriétaires de leur logement, dont 23 l'ont acheté ou construit eux-mêmes. Trois de ces femmes ont eu recours au crédit (prêt personnel ou hypothécaire) pour financer la construction ou l'achat, et 17 ont utilisé leurs économies personnelles.

Sur les 50 femmes propriétaires, la plupart ont déclaré qu'elles n'avaient jamais emprunté de fonds pour quelque raison que ce soit ou utilisé le logement pour accéder au crédit. Dix femmes ont déclaré avoir emprunté des fonds pour améliorer ou agrandir leur logement, et 12 autres ont indiqué avoir eu recours au crédit pour payer l'entretien de leur logement et d'autres dépenses domestiques.

<sup>16</sup> Banque mondiale, *Global Findex Database 2021*, <https://www.worldbank.org/en/publication/globalfindex/Data>

<sup>17</sup> Banque mondiale, *Global Findex Database 2021*, <https://globalfindex.worldbank.org/#GF-ReportChapters>.

<sup>18</sup> Banque mondiale, *Global Findex Database 2021*, <https://globalfindex.worldbank.org/#GF-ReportChapters>.



**Illustration 2.** Ghana : femmes propriétaires ayant emprunté de l'argent

Avez-vous déjà emprunté de l'argent pour une raison quelconque ?



## FINANCEMENT DU LOGEMENT

**Prêts hypothécaires.** Le marché hypothécaire ghanéen n'en est qu'à ses débuts, avec un ratio hypothèque/PIB constamment inférieur à 0,5 %<sup>19</sup>. Les banques locales préfèrent proposer des prêts hypothécaires libellés en devises étrangères pour atténuer l'impact du risque de change lié aux entrées de capitaux. En conséquence, les prêts hypothécaires restent inabordables pour de nombreux ménages à revenus faibles et moyens qui tirent leurs revenus de la monnaie locale, et les taux d'intérêt restent très élevés pour les prêts hypothécaires libellés en monnaie locale.

La demande d'accession à la propriété dans les 5 à 10 prochaines années est forte chez les 200 femmes ghanéennes qui ont répondu à l'enquête mobile, mais elles étaient divisées sur la nécessité d'un prêt hypothécaire pour

effectuer cet achat. La plupart des personnes interrogées lors des entretiens individuels (7 sur 11) ont exprimé une préférence pour l'autoconstruction plutôt que pour l'achat ou la location de leur logement. D'une manière générale, la demande de prêts au logement n'avait pas le vent en poupe parmi les personnes interrogées lors des entretiens individuels.

De même, une seule des 200 femmes interrogées dans le cadre de l'enquête mobile a déclaré avoir eu recours à un prêt hypothécaire bancaire pour financer l'acquisition de son logement. La signature de son mari était requise sur le formulaire de demande de prêt hypothécaire, car ils gagnent tous les deux l'argent nécessaire au paiement des mensualités. Elle a également déclaré avoir utilisé un compte d'épargne pour économiser en vue de l'achat. Les conditions de son prêt hypothécaire prévoyaient un taux d'intérêt annuel élevé de 35 %, payable sur 10 ans.

**Autres modes de financement du logement.** Les deux femmes qui ont contracté des prêts personnels pour financer leur logement n'ont pas obtenu de taux plus favorables. L'une de ces femmes a fait état d'un taux d'intérêt de 40 % payable sur cinq ans. Sur les 17 femmes qui ont mobilisé leur épargne personnelle pour financer l'achat ou la construction de leur logement, 16 d'entre elles n'ont pas sollicité l'octroi d'un prêt hypothécaire. La tentative d'une femme d'accéder à un prêt hypothécaire a été refusée. Au lieu de recourir au crédit, 11 de ces femmes ont épargné via des comptes d'épargne, 4 via l'argent mobile et deux par le biais d'une

<sup>19</sup> F. Gyamfi-Yeboah, The mortgage industry landscape in Ghana (2020).

## GHANA (SUITE)

autre forme d'épargne. En outre, les quatre femmes qui ont acheté ou construit en recourant à d'autres types de prêts ou à des prêts personnels n'ont pas non plus cherché à obtenir un prêt hypothécaire ou n'en ont pas ressenti le besoin. Les sondées ont partagé le même point de vue, à savoir qu'elles comptaient sur leur épargne ou sur des prêts personnels pour financer leur logement.

Les femmes ghanéennes restent désavantagées dans l'obtention de prêts immobiliers en raison de l'insécurité foncière, de l'absence de documents officiels attestant de la propriété, des niveaux de revenus imprévisibles des personnes travaillant dans le secteur informel et de la réticence à utiliser les instruments bancaires formels.

### Évaluation de l'offre

**Banques commerciales.** Plusieurs banques commerciales du Ghana ont mis au point des solutions financières et non financières pour les entreprises dirigées par des femmes. Sur les 23 banques disposant d'une licence bancaire universelle, seules neuf proposent des produits hypothécaires. Les produits les plus courants sont le crédit immobilier, l'achat d'un logement, l'achèvement d'un logement, l'amélioration de l'habitat, le refinancement et l'achat de terrain.

D'une manière générale, le marché ghanéen du crédit hypothécaire résidentiel est confronté à d'importants défis. L'environnement juridique et réglementaire a affaibli la capacité des prêteurs à saisir les biens, ce qui a pour effet d'imposer une prime de risque sur les prêts hypothécaires qui, au final, les rend inaccessibles aux ménages à faibles revenus. En l'absence de données suffisantes prouvant le contraire, les prêteurs se méfient des emprunteurs susceptibles de s'écarter du cadre formel. Par conséquent, les prêteurs s'intéressent moins aux travailleurs informels ou saisonniers et préfèrent prêter aux petites et moyennes entreprises, qui disposent d'une trésorerie suffisante pour un prêt. Les prêteurs éprouvent des difficultés à établir ou à comprendre la solvabilité des emprunteuses potentielles — qui travaillent pour la plupart dans le secteur informel — pour le remboursement de leurs prêts. Il y a donc moins d'incitation à innover dans la conception des produits pour répondre aux besoins et aux préférences des femmes.

**Secteur de la microfinance.** Les femmes, en particulier celles qui travaillent dans le secteur informel, préfèrent recourir aux institutions de microfinance plutôt qu'aux banques commerciales, principalement parce qu'elles estiment que les produits et services de microfinance sont plus appropriés et répondent mieux à leurs besoins. Par conséquent, les institutions financières non bancaires et les intermédiaires informels jouent un rôle important dans l'élargissement de l'accès au financement pour les segments de marché mal desservis : les populations rurales, les femmes et les pauvres. La stratégie consistant à adopter les méthodes traditionnelles *susu* a permis aux institutions financières non bancaires d'accroître la mobilisation de l'épargne des femmes travaillant dans le secteur informel et de leur offrir un meilleur accès aux services financiers.

Un inconvénient à cela : malgré le grand nombre d'institutions de microfinance au Ghana, seules cinq d'entre elles ont proposé un certain type de financement du logement au cours de la dernière décennie. Les institutions de microfinance sont principalement structurées pour prêter aux petites et moyennes entreprises, qui créent un flux de revenus permettant de rembourser les prêts. Les prêts dédiés au financement du logement, quant à eux, sont considérés comme des prêts à la consommation importants, car s'ils génèrent une valeur d'actif, ils ne génèrent pas de flux de trésorerie.

**Fintech.** La *fintech* est une autre composante essentielle et grandissante de l'offre de services financiers. Les services d'argent mobile sont la principale activité *fintech* au Ghana. Les banques s'associent à des opérateurs de téléphonie mobile et à des solutions *fintech* pour analyser les données des clients de l'argent mobile et fournir des solutions alternatives d'évaluation du crédit pour les micro-prêts à court terme, sans compter que les *susu* se lancent également dans l'espace numérique. Un rapport du *Fintech Times* estime que le Ghana abrite au moins 70 start-ups *fintech*<sup>20</sup>. La *fintech* est utilisée pour faciliter les envois de fonds et le financement communautaire (*crowdfunding*) du logement, pour exploiter les big data afin d'obtenir des scores de crédit plus précis, pour affiner les efforts « de connaissance du client » déployés par le biais de

<sup>20</sup> « Fintech: Middle East and Africa 2021 », *The Fintech Times*, avril 2021, p. 13.

plateformes et de produits électroniques, et de développer des solutions de paiement pour les micro-entreprises et les petites et moyennes entreprises. Dans certains cas, l'accent est mis explicitement sur les femmes.

La Banque du Ghana observe que les entreprises de *fintech* ont le potentiel de promouvoir la fourniture de services de financement du logement ciblant les femmes en servant de fournisseurs alternatifs de services d'évaluation du crédit. Cela pourrait potentiellement aider les femmes emprunteuses qui ont un historique de transactions formelles limité mais une empreinte numérique alternative suffisante<sup>21</sup>. À cette fin, un certain nombre d'entreprises de *fintech* ont entrepris une activité récente dans l'évaluation alternative du crédit, en utilisant des métadonnées mobiles pour évaluer le risque de crédit.

## Opportunités de marché

### MACROÉCONOMIE ET POLITIQUE

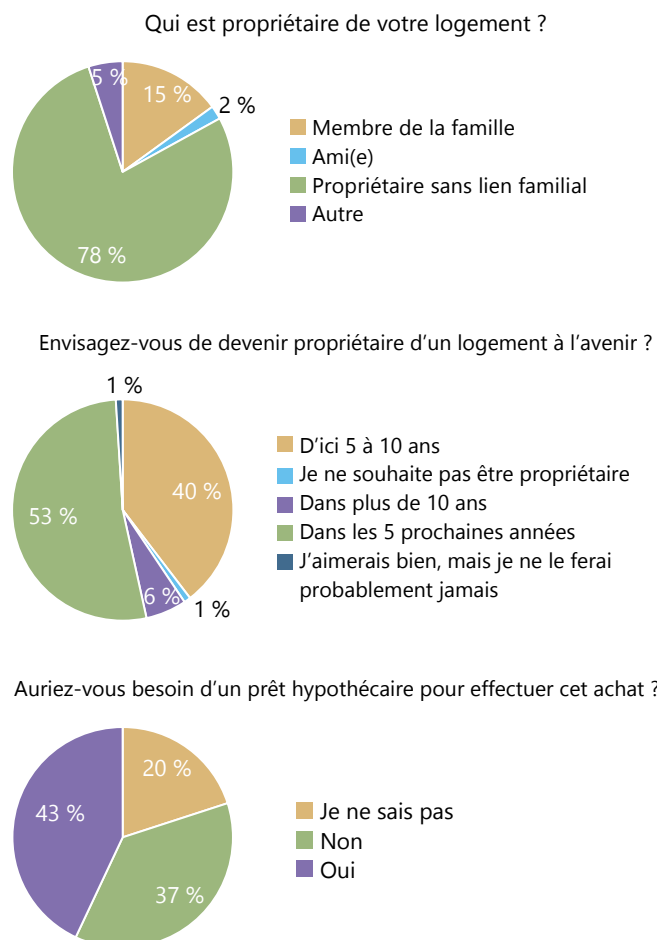
**Autonomisation économique des femmes.** Les femmes jouent un rôle essentiel et multiforme dans l'unité domestique et dans le développement de l'économie ghanéenne par le biais d'activités génératrices de revenus et d'emplois. Une attention soutenue de la part du gouvernement et des acteurs du secteur du logement à l'émancipation par l'éducation des femmes — y compris la formation professionnelle et les ateliers d'éducation financière — aidera les femmes à revenus faibles et moyens à accéder au logement et au financement de ce dernier.

### CÔTÉ DEMANDE

**Droits de propriété/Logement.** Des campagnes de sensibilisation ont été menées eu égard aux récentes réformes politiques et législatives progressistes du gouvernement ghanéen qui renforcent la protection des droits des conjoints à la propriété et à la terre. Toutefois, il est apparu au cours des discussions thématiques de groupe que certaines femmes n'avaient que peu ou pas connaissance de ces réformes et que la possession d'un logement était perçue comme une responsabilité masculine.

<sup>21</sup> Bank of Ghana, *Discussion Guide on Women's Access to Housing Finance in Ghana* (14 septembre 2021).

### Illustration 3. Ghana : attentes en matière de financement du logement



**Financement de l'habitat.** Parmi les répondants à l'enquête mobile, sur les 150 femmes qui étaient locataires ou vivaient sans payer de loyer, plus de la moitié (79 femmes) prévoient d'être propriétaires dans les cinq prochaines années, tandis que 40 % (60 femmes) prévoient de le devenir dans les cinq à dix prochaines années. Parmi les 148 personnes qui ont déclaré qu'elles aimeraient être propriétaires d'un logement à l'avenir, 63 ont indiqué qu'elles auraient besoin d'un prêt hypothécaire pour l'achat, tandis que presque autant (55) ont fait savoir qu'elles n'en auraient pas besoin. Trente femmes ont déclaré qu'elles ne savaient pas si elles auraient besoin d'un prêt hypothécaire pour acheter un logement.

Lors des entretiens individuels, les personnes interrogées ont été invitées à expliquer si elles donneraient la priorité à la possession d'un logement (par auto-construction, achat

## GHANA (SUITE)

pur et simple, ou location avec option d'achat) ou la location d'un logement. La plupart des personnes interrogées (7 sur 11) ont exprimé leur préférence pour l'autoconstruction plutôt que pour l'achat ou la location. Seules deux femmes ont indiqué qu'elles aimeraient être propriétaires d'un logement par le biais d'un achat pur et simple. D'une manière générale, la demande de prêts au logement n'avait pas le vent en poupe parmi les personnes interrogées lors des entretiens individuels.

### CÔTÉ OFFRE

Des facteurs macroéconomiques (tels que l'indisponibilité de prêts à plus longue échéance en monnaie locale) et des contraintes liées à la demande (revenus des ménages faibles ou irréguliers et asymétries d'information) font qu'il est difficile pour les prêteurs de prêter à tous les emprunteurs.

La **National Development Bank of Ghana** a été créée par le gouvernement ghanéen et est soutenue par la Banque européenne d'investissement, la Banque mondiale et le ministère fédéral allemand de la Coopération économique et du développement (« BMZ »), par l'intermédiaire de la banque allemande de développement KfW, afin d'atténuer les difficultés liées au manque d'accès aux capitaux à long terme et au manque de financement des secteurs de l'économie, y compris celui du logement.

Les institutions de financement du développement ont la possibilité d'élaborer une stratégie d'engagement avec la Development Bank of Ghana et d'autres institutions concernées afin d'étudier les moyens de créer des mesures d'incitation pour les institutions financières locales à développer le prêt au logement en tant que produit spécifique et à cibler les femmes en tant que marché spécifique pour le prêt au logement, en collaboration avec les institutions de microfinance qui desservent déjà ce marché, telles que le **Microfinance and Small Loans Centre** (« MASLOC »), créé par le gouvernement pour octroyer des micro et petits prêts au niveau du détail et de la vente en gros. Elle propose des microfinancements durables, des petits prêts et des services commerciaux aux entrepreneurs, y compris aux femmes. La **Ghana Enterprise Agency** (« GEA ») est une agence gouvernementale chargée de promouvoir et de développer les micro, petites et moyennes entreprises. Elle fournit des services de

soutien aux entreprises et facilite l'accès au financement ainsi que le développement des compétences techniques par l'intermédiaire de ses 185 centres de conseil aux entreprises disséminés dans tout le pays. Elle est également à l'origine d'initiatives et de partenariats avec d'autres institutions, telles que la Mastercard Foundation, qui ciblent spécifiquement les femmes, et le **Ghana Women's Fund** (« GWF »), une institution de microfinancement créée en tant que guichet de prêt à taux préférentiel pour les femmes. Elle assure l'octroi en gros de crédits aux femmes et aux entreprises féminines par le biais d'initiatives de rétrocession avec des banques rurales et communautaires, des sociétés d'épargne et de prêt et des ONG financières. Elle propose également des prêts au détail ainsi que des microcrédits généraux à des groupes organisés et du support aux petites entreprises.

**Accès des femmes à l'économie numérique.** Étant donné que les femmes ghanéennes sont généralement moins nombreuses que les hommes à posséder un téléphone portable et à détenir un compte, la promotion de l'accès des femmes à l'économie numérique augmentera leur visibilité auprès des institutions financières. La politique progressiste du Ghana en matière de services financiers numériques et sa stratégie nationale d'inclusion financière et de développement (2018-2023) peuvent y contribuer. La politique en matière de services financiers numériques vise à soutenir la croissance de la *fintech* en créant un environnement qui favorise les investissements et le déploiement de nouveaux modèles d'entreprise et produits. Les sociétés de *fintech* ont le potentiel de promouvoir les services de financement du logement destinés aux femmes en servant de fournisseurs alternatifs de services d'évaluation du crédit. Cependant, la Banque du Ghana n'a pas d'initiatives en cours pour encourager les entreprises de *fintech* à fournir des produits de financement du logement en général, ou aux femmes en particulier.







# Sénégal

## Conclusions

### ÉVALUATION MACROÉCONOMIQUE ET POLITIQUE

**Droits de propriété.** Au Sénégal, les systèmes de délivrance des titres fonciers et de gestion de l'utilisation des sols sont décentralisés et complexes, comptant un très petit nombre de titres de propriété enregistrés concernant les propriétés résidentielles. Selon le rapport *Global findings 2020 Senegal* de Prindex, plus de 40 % des Sénégalais disposent de documents informels ou n'ont aucun document justifiant leur droit de propriété. Dans les zones urbaines, la proportion d'hommes qui déclarent détenir un titre de propriété est nettement plus élevée (77 %) que celle des femmes (39 %), selon l'enquête démographique et de santé 2019 de l'USAID. Des entretiens individuels et des groupes de discussion, il est ressorti que de nombreuses femmes se considéraient comme propriétaires dans la pratique, en vertu de leur résidence physique ou parce que leur mari ou un parent possédait la propriété dans laquelle elles vivaient, mais elles n'étaient pas les propriétaires légales avec des documents à l'appui.

Les normes sociales limitent les droits fonciers des femmes. Bien que le Sénégal soit un État laïc en vertu de sa constitution, 95 % de sa population est musulmane. Le Code de la famille, adopté en 1972, régit le mariage, le divorce, l'héritage, les droits de propriété et les questions familiales. Il contient en outre une section distincte dédiée à la loi islamique sur la succession. Cela crée dans les faits deux systèmes juridiques différents. En ce qui concerne le logement, le Code de la famille dispose que le mari est le chef de famille, que le choix de la résidence du ménage lui appartient et que son épouse est tenue d'y vivre avec lui. Selon le Code de la famille toujours, les droits en matière de divorce ne tiennent pas compte du genre. Toutefois, dans la pratique, lors d'un divorce, les femmes risquent davantage que les hommes de perdre l'accès à la terre et aux biens familiaux, en raison de diverses normes traditionnelles et religieuses. En ce qui concerne l'héritage, le système de droit civil du Code de la famille prévoit que le/la conjoint(e) et les enfants de sexe masculin et féminin héritent à parts égales. Toutefois, selon les lois islamiques sur la succession, les fils et les filles n'ont pas les mêmes droits d'hériter de leurs parents, de même que les femmes et les hommes qui

survivent à leur conjoint(e) concernant l'héritage matériel<sup>22</sup>. En outre, les taux élevés de polygamie font qu'il est très difficile pour une femme d'hériter de la terre après le décès de son mari. En général, le statut de chef de famille de l'homme et les revenus relativement faibles des femmes entraînent une discrimination de fait à l'encontre des femmes en matière d'accès et d'utilisation de la terre.

**Emploi.** La quasi-totalité des emplois de l'économie sénégalaise sont informels : dans les secteurs non agricoles, 95,4 % des emplois sont informels<sup>23</sup>. Par rapport aux hommes, les femmes ont moins de chances d'avoir un emploi et ont plus de chances d'être employées dans le secteur informel que dans le secteur formel. Elles sont par ailleurs susceptibles d'être moins bien payées que les hommes à travail équivalent. Autant de facteurs déterminants pour l'accès au financement du logement. Au niveau national, 24 % des femmes employées sont salariées, contre 49 % des hommes<sup>24</sup>, et 45 % des emplois informels sont occupés par des femmes.

Les résultats de l'enquête mobile et des entretiens individuels ont souligné le rôle essentiel du secteur informel dans la promotion de l'émancipation économique des femmes : même les femmes employées officiellement complétaient leurs revenus par des activités parallèles informelles, telles que des boutiques de vêtements, la location de biens immobiliers, des services de traduction et le baby-sitting. Au niveau national, 76 % des femmes gagnent leur vie grâce à un emploi vulnérable, défini comme le fait de travailler à leur compte et d'occuper dans le même temps un emploi de travailleuse familiale, contre 58 % des hommes.

**Logement.** Le secteur du logement est confronté à de graves problèmes, notamment une pénurie marquée de logements abordables, une urbanisation rapide, un nombre insuffisant de produits de financement du logement et un nombre limité de terrains « viabilisés » accompagnés d'un acte de propriété enregistré ou d'un certificat de titre foncier.

<sup>22</sup> Organisation de coopération et de développement économiques, *Social Institutions & Gender Index*, Senegal (2019), 4.

<sup>23</sup> William Baah-Boateng et Joann Vanek, *Informal Workers in Ghana: A Statistical Snapshot*, Statistical Brief No 21 (Accra, Ghana: Women in Informal Employment: Globalizing and Organizing (WIEGO), janvier 2020).

<sup>24</sup> Agence Nationale de la Statistique et de la Démographie, *Enquête Nationale sur l'Emploi au Sénégal quatrième trimestre 2020* (2020), 4.

## SÉNÉGAL (SUITE)

La maison de ville est le type de logement le plus répandu (57 %)25. Les personnes interrogées dans le cadre de l'enquête mobile vivaient principalement dans une maison à étage (51 %) ou dans un immeuble (36 %). Les taux de propriété sont plus élevés parmi les hommes que parmi les femmes, tant au niveau national que dans les zones urbaines. Dans les zones urbaines, 1,8 % des femmes ont la propriété exclusive d'un logement, contre 5,2 % des hommes, tandis que 4,2 % des femmes sont copropriétaires d'un logement, contre 10,7 % des hommes.

L'héritage est un mode d'acquisition de biens important pour les femmes. D'après les données nationales, 25 % des femmes ont accédé au foncier à la suite d'un héritage26. De même, dans l'enquête mobile d'IFC menée auprès de 80 personnes, parmi les 20 personnes qui ont déclaré être propriétaires de leur logement, sept l'ont construit elles-mêmes, trois en ont hérité et trois l'ont acheté.

Parmi ceux qui ont investi dans leur logement, tant les hommes que les femmes ont préféré construire leur propre maison plutôt que d'acheter un logement sur le marché du neuf ou de l'ancien : 72 % des hommes et 53 % des femmes ont entrepris des travaux de construction. D'après les entretiens menés dans le cadre de l'étude, la plupart des femmes ont entrepris des travaux de rénovation à des fins professionnelles (comme la location d'une pièce supplémentaire) ou pour améliorer leurs conditions de vie. Par exemple, une femme avait acheté sa maison avec l'argent dont elle avait hérité de son mari suite à son décès. Elle a alors décidé d'agrandir son logement et a construit des pièces supplémentaires et un étage, pour mise en location. Elle cherchait ainsi à assurer l'avenir de ses enfants, tout en faisant bon usage de l'argent dont elle avait hérité. Elle est âgée de 58 ans, a un emploi informel, est veuve et a trois enfants adultes (âgés de plus de 18 ans).

**Politique en matière de financement du logement.** Le Sénégal ne dispose d'aucune politique nationale en matière de financement du logement en tant que telle, mais plutôt

d'un cadre d'orientation pertinent. Le pays a une tradition de soutien à la construction de logements, comme en témoigne le soutien apporté par le gouvernement à la plupart des composantes de la chaîne de valeur du logement, qui englobe à la fois l'offre et la demande. Par exemple, en 2016, le Sénégal a lancé un fonds de garantie de crédit pour soutenir le financement des utilisateurs finaux. En 2020, il a lancé le programme de construction de 100 000 logements sociaux, un projet doté d'une enveloppe de 626,9 millions de dollars financé par le gouvernement, dans le cadre duquel la moitié des logements prévus sont destinés à des personnes dont les revenus mensuels sont inférieurs à 806 dollars. Les fonctionnaires27 peuvent bénéficier de prêts hypothécaires à taux zéro remboursables sur cinq ans, appelés prêts de la Direction de la Monnaie et du Crédit. Du côté de l'offre, le Sénégal dispose d'un groupe solide de coopératives d'habitat, qui bénéficient d'un bon accès au programme de logement de l'État.

## Évaluation de la demande

### INCLUSION FINANCIÈRE

Disparités de genre et écarts de revenus. Si les taux d'inclusion financière au Sénégal se sont considérablement améliorés entre 2014 et 2021, l'inclusion des femmes reste toutefois inférieure à celle des hommes. En 2021, 50 % des femmes étaient détentrices d'un compte bancaire, contre 62 % des hommes. L'argent mobile était plus populaire que les comptes auprès d'institutions financières, mais la proportion de femmes (38 %) disposant d'un compte d'argent mobile était également inférieure à celle des hommes (52 %)28.

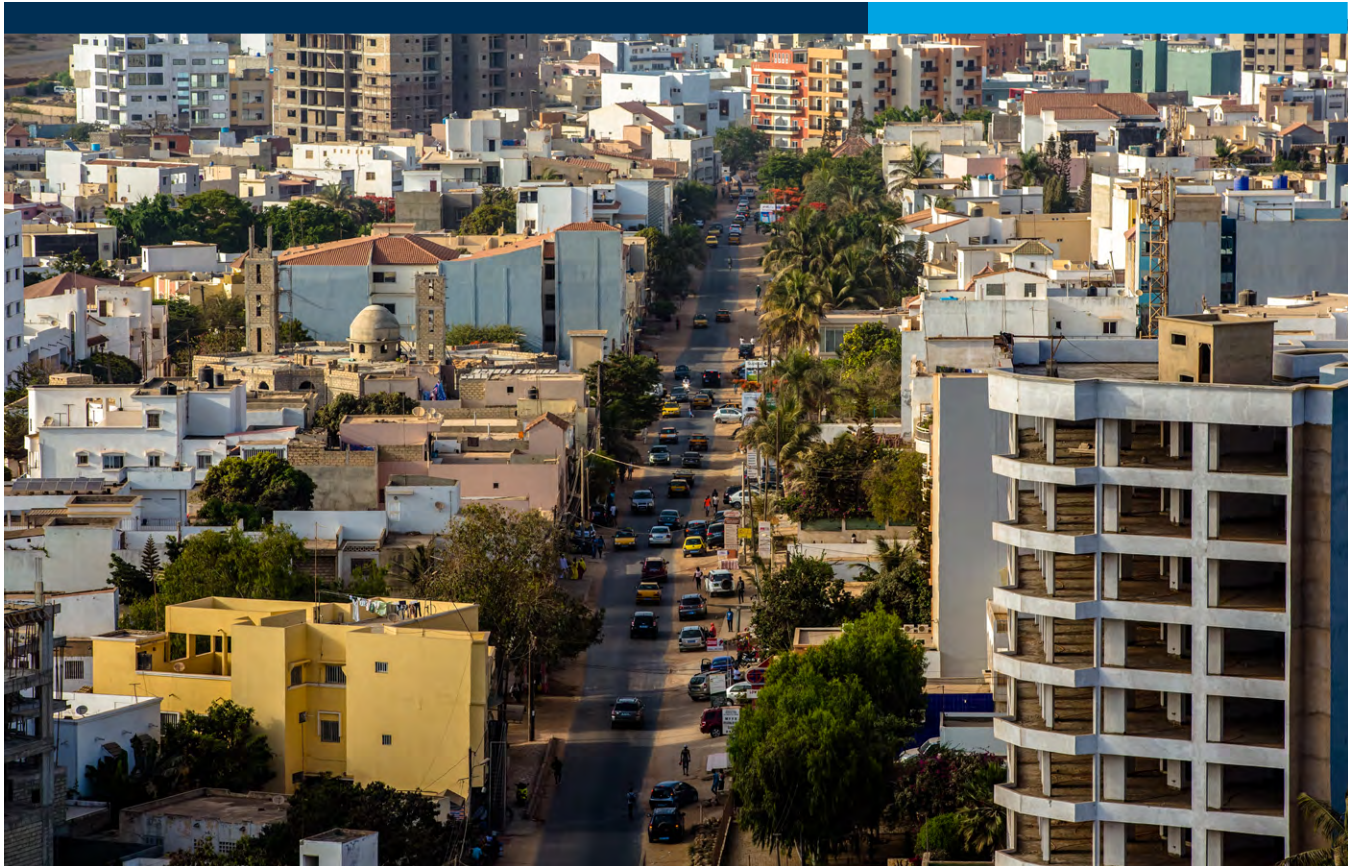
**Épargne/Tontines.** Très peu de Sénégalais utilisent les institutions bancaires formelles pour épargner, et les taux d'épargne diffèrent selon le genre, les revenus et l'âge. Seulement 5,8 % des femmes adultes ont épargné de l'argent auprès d'une institution financière, contre 12 % des hommes adultes.

<sup>25</sup> Agence Nationale de la Statistique et de la Démographie, données 2014.

<sup>26</sup> Haut-Commissariat des Nations unies aux droits de l'homme, *Groupe de travail du Conseil des droits de l'homme sur la question de la discrimination à l'égard des femmes dans la législation et dans la pratique* (2015).

<sup>27</sup> Tout fonctionnaire ou agent de l'État dont les traitements et salaires sont versés par la Direction de la Solde, des Pensions et Rentes viagères.

<sup>28</sup> Banque mondiale, Global Findex Database 2021, <https://globalfindex.worldbank.org/#GF-ReportChapters>.



Le taux d'épargne des ménages du 60<sup>e</sup> centile le plus riche auprès des institutions financières était plus élevé (9,8 %) que celui des ménages du 40<sup>e</sup> centile le plus pauvre (7,3 %).

Les ménages préféraient en lieu et place recourir à des associations collectives d'épargne (« tontines ») ou mettre en dépôt leur argent auprès d'un tiers de confiance extérieur à la famille<sup>29</sup>. Par rapport aux 9 % d'adultes qui épargnaient auprès d'une institution financière, 29 % des adultes interrogés ont déclaré recourir à une association collective d'épargne ou à une personne extérieure à la famille. Les femmes préfèrent ces canaux d'épargne (40 %) à plus forte raison encore que les hommes (16 %). Les participantes à nos groupes de discussion et à nos entretiens individuels ont également exprimé une préférence pour l'épargne par le biais d'associations collectives d'épargne et d'institutions de microfinance, par opposition aux banques commerciales. Les femmes ont déclaré préférer les institutions non bancaires, parce qu'elles avaient une mauvaise perception des banques en raison de plusieurs facteurs : les banques avaient des procédures strictes, manquaient de transparence dans le calcul ou l'évaluation des taux d'intérêt et n'étaient pas suffisamment flexibles en ce qui concerne les délais et les montants des paiements.

<sup>29</sup> Banque mondiale, Global Findex Database 2021, <https://globalfindex.worldbank.org/#GF-ReportChapters>.

Semblable à un *susu* au Ghana, une tontine est une organisation d'épargne informelle dont les membres mettent en commun leur argent dans un fonds commun structuré par le biais d'apports mensuels. Un seul membre retire un montant déterminé du fonds au début de chaque cycle. Ce type d'association a vu le jour dans des groupes de femmes<sup>30</sup>.

**Emprunts.** De nombreuses femmes interrogées lors des entretiens individuels et des groupes de discussion ont déclaré ne pas être prêtes ou à solliciter un prêt bancaire voire désireuses d'en solliciter un, mal connaître les produits bancaires ou supposer que leur revenu instable ou faible les empêcherait d'accéder au crédit. Même parmi les femmes bénéficiant de la sécurité d'un emploi, on note une réticence importante à recourir aux produits de crédit formels pour financer leur logement. Dans l'enquête mobile menée auprès de 80 femmes sénégalaises, seules deux d'entre elles ont déclaré avoir eu recours à un prêt bancaire pour acheter ou construire leur logement. Les femmes du groupe de discussion qui étaient employées dans le secteur informel (50 %) ont déclaré qu'elles n'avaient pas facilement accès aux produits et services des banques formelles, parce que ces institutions n'avaient pas confiance dans les travailleurs du secteur informel.

<sup>30</sup> B. Balkenhol et E. H. Gueye, *Tontines and the banking system is there a case for building linkages*, ILO Working Papers (Genève : Bureau international du travail, 1994), 3.

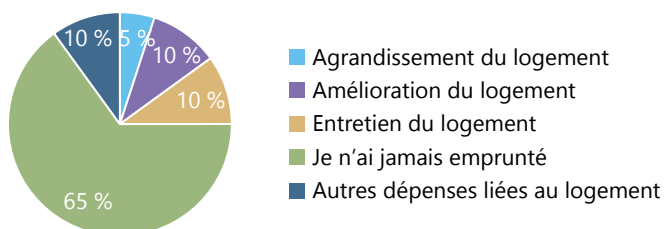
## SÉNÉGAL (SUITE)

S'agissant des services financiers, elles étaient plus enclines à s'adresser à des institutions non bancaires, à des véhicules informels tels que les tontines ou à des institutions de microfinance. Le travail sur le terrain a également révélé une méfiance générale à l'égard de l'emprunt et une préférence pour l'utilisation de l'épargne pour effectuer un achat.

Un quart des personnes interrogées dans le cadre de l'enquête mobile sont propriétaires de leur logement. Nous avons demandé aux femmes propriétaires si elles avaient déjà emprunté de l'argent pour une raison quelconque, et 65 % d'entre elles ont répondu ne jamais avoir contracté d'emprunt, tandis que 15 % ont rapporté avoir eu accès au crédit pour agrandir ou améliorer leur logement.

### *Illustration 4. Sénégal : femmes propriétaires ayant emprunté de l'argent*

Avez-vous emprunté de l'argent pour une raison quelconque ?



## FINANCEMENT DU LOGEMENT

**Prêts hypothécaires.** Le marché hypothécaire au Sénégal est relativement peu actif et ne peut pas stimuler de manière adéquate le secteur du logement. En 2017, seuls 4 % des adultes de plus de 15 ans avaient un prêt immobilier en cours. L'accès au prêt était deux fois plus important pour les hommes : en 2017, 6 % des hommes avaient des prêts immobiliers en cours, contre 3 % des femmes. Seules deux des 80 femmes ayant répondu à l'enquête mobile ont déclaré avoir été propriétaires ou avoir construit leur logement en ayant recours à un prêt hypothécaire bancaire. Toutes ces femmes propriétaires étaient âgées de plus de 35 ans, étaient mariées, vivaient en zone urbaine avec leur mari et ont indiqué que la signature de leur mari était requise sur le formulaire de demande de prêt hypothécaire.

Les 80 femmes sénégalaises qui ont répondu à l'enquête mobile ont rapporté qu'il était possible qu'elles fassent une demande d'accession à la propriété dans les 5 à 10 années suivantes. Sur les 50 femmes qui ont indiqué

espérer devenir propriétaires à l'avenir, la majorité (35) ont déclaré qu'elles auraient besoin d'un prêt hypothécaire pour effectuer cet achat.

Parmi celles qui ont investi dans leur logement, les femmes ont préféré construire leur propre logement, plutôt que d'en acheter un. De nombreuses femmes interrogées lors des entretiens individuels et des groupes de discussion ont exprimé leur préférence pour l'utilisation de l'épargne pour effectuer un achat. En ce qui concerne les services financiers en général, elles étaient plus enclines à s'adresser à des institutions non bancaires, à des véhicules informels tels que les tontines ou à des institutions de microfinance.

**Autres modes de financement du logement.** Sur les 20 femmes propriétaires, trois ont acheté leur maison et sept l'ont construite elles-mêmes. Sur les 10 femmes qui ont acheté ou construit leur maison, la moitié a indiqué avoir principalement utilisé leur épargne personnelle. Sur ces cinq femmes, toutes employées dans le secteur formel, quatre ont rapporté ne même pas avoir sollicité l'octroi d'un prêt hypothécaire. Cependant, dans notre groupe de discussion, les femmes du secteur formel étaient prêtes à faire davantage appel aux banques pour financer une partie de l'achat de leur logement. Elles prévoyaient d'utiliser un prêt de la Direction de la Monnaie et du Crédit accessible aux fonctionnaires.

Cependant, les participantes aux groupes de discussion employées dans le secteur informel ont déclaré avoir l'intention de financer leurs projets de logement par l'intermédiaire d'institutions de microfinance et de tontines.

Les femmes ont financé les travaux de rénovation de leur logement en épargnant ou en obtenant des microcrédits auprès des principales institutions de microfinance. Par exemple, l'organisation à but non lucratif UrbaSEN propose un plan d'épargne-logement, dans le cadre duquel les clients doivent ouvrir un compte d'épargne et y déposer 150 000 francs CFA (271 dollars américains). Les clients peuvent alimenter leur compte dans la mesure maximale de leurs moyens, sans montant fixe ni date limite.

Les femmes sénégalaises restent désavantagées dans l'obtention de prêts immobiliers, et ce en raison de plusieurs facteurs : les traditions locales qui sapent les droits des femmes à acheter ou à posséder des terres et des maisons, l'absence du nom des femmes sur les titres de propriété, la précarité ou le faible niveau de revenu des travailleurs du secteur informel, où la plupart des femmes sont employées,

l'absence d'enregistrement formel de ces revenus, l'écart entre les genres en matière d'inclusion financière et la réticence à utiliser des produits de crédit formels.

## Évaluation de l'offre

**Banques commerciales.** Le Sénégal dispose d'un secteur financier solide, avec 25 banques (22 filiales, 5 succursales) et quatre « établissements financiers à caractère bancaire » (institutions financières comprenant des sociétés fiduciaires, des sociétés de courtage en valeurs mobilières, des compagnies d'assurance, des sociétés de crédit-bail et des investisseurs institutionnels). Son marché hypothécaire est toutefois minuscule, avec un montant estimé à 82,5 millions de dollars à fin 2017, contribuant à 0,5 % du PIB seulement<sup>31</sup>. Les organismes de prêts hypothécaires offrent différents produits financiers dédiés au financement du logement et de la construction, y compris, principalement, le crédit de construction, le crédit pour la rénovation ou l'agrandissement d'un bien immobilier et le crédit d'acquisition. Toutefois, les deux banques commerciales interrogées ont déclaré qu'elles ne ciblaient pas spécifiquement les femmes ou qu'elles ne leur proposaient pas de produits financiers ciblés, produits hypothécaires compris. Les banques ont également relevé l'impact des traditions et pratiques locales, qui semblent saper les droits des femmes à acheter ou à posséder des terres et un logement, comme étant l'un des principaux obstacles à l'accès des femmes au financement.

**Secteur de la microfinance.** Le Sénégal est doté d'un secteur de la microfinance dynamique, avec plus de 200 institutions de microfinance, soit un taux d'inclusion de la microfinance de 16,8 %. Il s'agit du deuxième type de service financier le plus populaire, après l'argent mobile. Les produits de microfinance dédiés au logement ne sont pas courants au Sénégal. Il s'agit de prêts de faible montant non garantis par une hypothèque, proposés pour des durées relativement courtes et consécutives afin de soutenir les pratiques de construction progressive des populations à faibles revenus.

Nous avons interrogé deux institutions de microfinance dans le cadre de l'évaluation de l'offre : Union des Mutuelles du Partenariat pour la Mobilisation de l'Épargne et du Crédit (« UM-PAMECAS ») et Alliance de Crédit et d'Épargne pour la Production (« ACEP »). Toutes deux ont de l'expérience dans la fourniture de produits destinés aux femmes, mais dans le domaine des prêts aux petites entreprises plutôt que dans celui du financement du logement. Chacune propose des services de microfinance dédiés au logement à leurs clients, ciblant les emprunteurs individuels et les promoteurs immobiliers. Cependant, le logement représente une petite part du portefeuille de prêts global de chaque institution (par exemple, 8 % pour UM-PAMECAS). Les deux organismes de prêts ont mis en évidence deux défis majeurs à l'octroi de prêts de microfinance pour le logement des femmes :

- Le montant relativement élevé des prêts de microfinance pour le logement, par rapport aux formes plus traditionnelles de microfinance, crée un besoin de capital à plus long terme dont, bien souvent, les organismes de prêts ne disposent pas. Ces derniers ont besoin de capitaux de gros afin de pouvoir accorder des prêts de microfinance pour le logement dont le montant est approprié ;
- Malgré le cadre juridique, les pratiques courantes dans certaines parties du pays favorisent les hommes, et les droits de propriété foncière des femmes sont le plus souvent relégués au second plan par rapport à ceux des hommes.

**Coopératives d'habitat.** Les coopératives de logement sont des acteurs influents au Sénégal qui œuvrent à l'accès au logement des ménages les plus vulnérables sur le plan économique. En 2019, le plus grand réseau de coopératives de logement, l'Union Nationale des Coopératives d'Habitat du Sénégal (« UNACOOP »), qui comprend 39 coopératives d'habitat, représentait 25 % de tous les logements sociaux livrés dans le pays<sup>32</sup>. L'UNACOOP dispose d'un bon accès au programme de logement de l'État et sélectionne les coopératives qui sont essentiellement composées de femmes et qui obtiennent des terres les rendant éligibles au soutien du gouvernement.

<sup>31</sup> Housing Finance Information Network, *The housing finance system – Senegal*, <http://www.hofinet.org/countries/hfs.aspx?regionID=8&id=144>.

<sup>32</sup> D. Wood, *Housing Investment Landscapes Senegal* (2019), 16.

## SÉNÉGAL (SUITE)

Les coopératives mobilisent l'épargne de leurs membres et sont soutenues par les institutions de financement du développement, notamment le mouvement canadien de l'habitat coopératif, par le biais du Programme de développement de coopératives modèles inclusives et durables (« PROCED ») du gouvernement canadien.

Le secteur informel est au centre des préoccupations d'UrbaSEN, une autre importante coopérative de logement, et de la Fédération Sénégalaise des Habitants (« FSH »), fondée avec le concours d'UrbaSEN. La FSH est une fédération de groupes d'épargne composés principalement de femmes, qui épargnent ensemble pour améliorer leur logement. UrbaSEN et la FSH aident les femmes à épargner et à obtenir des prêts abordables, grâce à leur système de fonds renouvelable, basé sur les principes des tontines. Le fonds renouvelable, qui répond directement aux besoins de la population non bancarisée la plus vulnérable, est financé par des donateurs internationaux, des prêts du Fonds pour l'Habitat Solidaire (qui fait le lien entre les dons et les prêts effectués en Suisse et en France et le fonds renouvelable), des prêts des groupes d'épargne membres et de l'épargne volontaire individuelle.

En raison de la position influente des coopératives de logement sur le marché national de l'offre de logements, certaines banques ont élaboré des produits de prêt destinés conjointement aux coopératives d'habitat et aux promoteurs. Par exemple, dans ce cadre, la **Banque de l'Habitat du Sénégal**, première banque de financement du logement du pays, propose des prêts à un taux préférentiel (7 % au lieu de 8 à 10 % pour les banques commerciales et jusqu'à 14 % pour les institutions de microfinance). Les coopératives qui adhèrent à ce dispositif financier sont préqualifiées pour les futurs prêts et bénéficient du soutien de la banque pour la conclusion d'accords de « gros » avec les promoteurs<sup>33</sup>.

**Fintech.** Le gouvernement a pris des mesures significatives visant à rendre l'environnement numérique favorable aux différents acteurs. Le secteur de la *fintech* prend de l'essor, parallèlement à l'accès à l'argent mobile et à l'internet. Les sociétés de *fintech* se concentrent actuellement sur le développement de solutions de crédit numériques, en

partenariat avec des institutions financières ou d'autres entreprises. Le dernier rapport Findex du Groupe de la Banque mondiale révèle qu'alors que 24 % des femmes disposent d'un compte auprès d'une institution financière, plus de 38 % possèdent un compte d'argent mobile. Pourtant, le taux d'emprunt auprès d'une institution financière ou d'un compte d'argent mobile n'est que de 14 %, un taux bien inférieur au nombre de femmes ayant emprunté auprès d'une association collective d'épargne (19,15 %) ou de leur famille et de leurs amis (32,1 %).

Les femmes qui ont participé à nos groupes de discussion et à nos entretiens individuels ont reflété ces conclusions. Si la majorité a déclaré recourir à des outils financiers numériques pour effectuer des transactions traditionnelles comme des retraits, des dépôts et des paiements, aucune n'a indiqué avoir utilisé un outil en ligne pour demander un prêt ou un microcrédit.

## Opportunités de marché

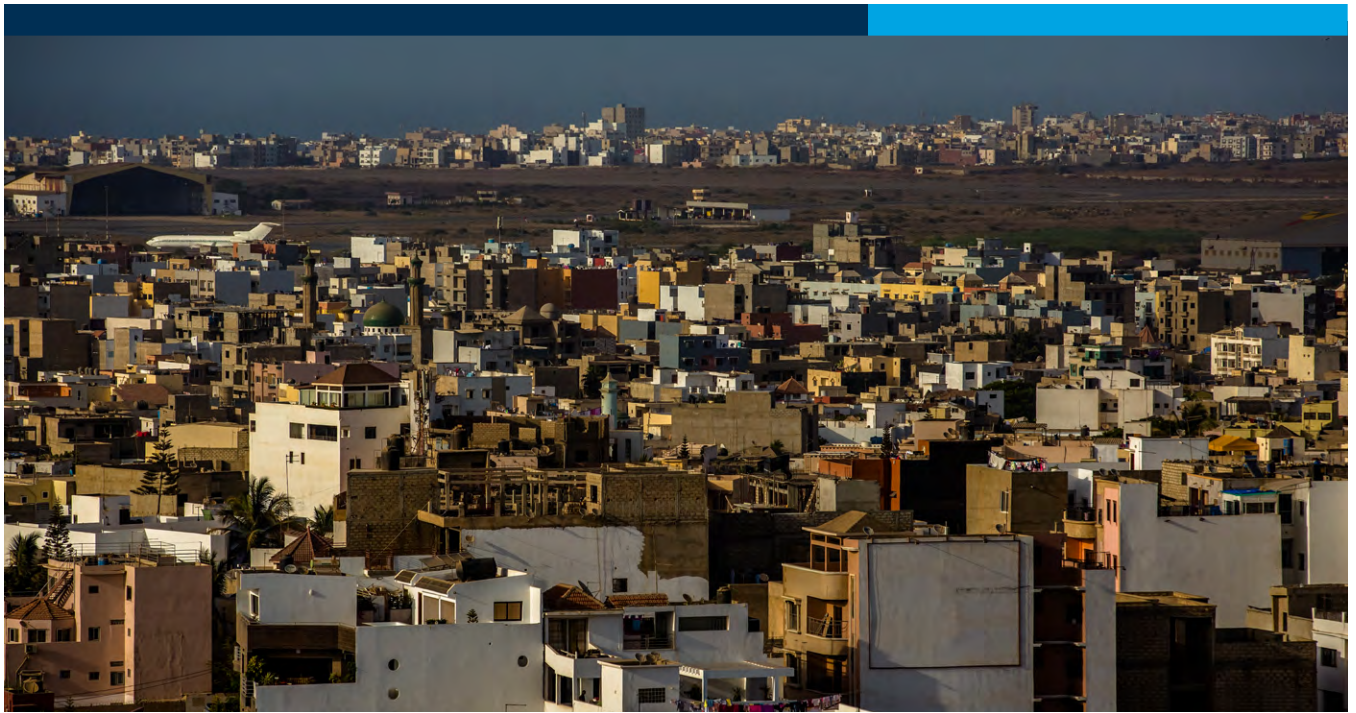
### CÔTÉ DEMANDE

#### Financement du logement

Dans notre groupe de 11 femmes interrogées individuellement, six ont indiqué que, bien que vivant avec leur mari, elles avaient un projet de logement à côté (5) ou possédaient une parcelle de terrain (1). Deux autres femmes interrogées ont indiqué qu'elles louaient leur logement. Mais, là encore, elles détenaient toutes deux des investissements immobiliers ailleurs : l'une était propriétaire foncière (âgée de moins de 30 ans) et l'autre possédait une maison en construction (tranche d'âge : 30-45 ans). Ce travail sur le terrain révèle l'existence d'une cohorte de femmes qui louaient ou logeaient chez un conjoint ou un membre de la famille, mais qui œuvraient activement à l'acquisition de biens immobiliers, à l'achat de terrains et à la construction de biens immobiliers dans le cadre d'un projet secondaire. Parmi ces femmes, la grande majorité a déclaré tirer leurs revenus du secteur privé, du secteur informel ou avoir d'autres sources de revenus. Ce segment offre un potentiel de prêts garantis ou non garantis aux femmes qui cherchent à acquérir un terrain ou à autoconstruire leur logement.

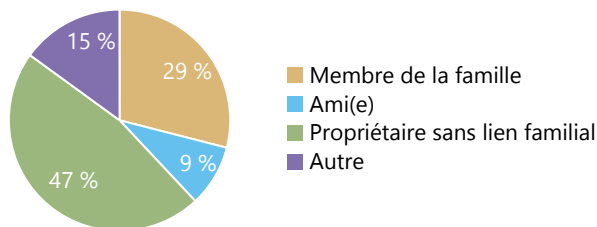
<sup>33</sup> D. Wood, *Housing Investment Landscapes Senegal* (2019), 16.



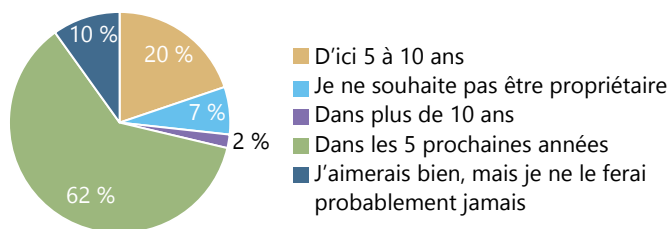


**Illustration 5. Sénégal : attentes en matière de financement du logement**

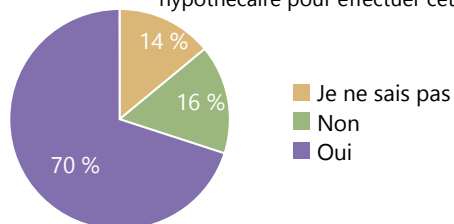
Qui est propriétaire de votre logement ?



Envisagez-vous de devenir propriétaire d'un logement à l'avenir ?



La question suivante a été posée aux 50 femmes qui envisageaient de devenir propriétaires d'un logement : auriez-vous besoin d'un prêt hypothécaire pour effectuer cet achat ?



**Prêts hypothécaires.** Malgré le faible niveau des taux hypothécaires, les participantes à l'enquête sur le terrain ont indiqué qu'elles auraient besoin d'un prêt hypothécaire pour acquérir un logement à l'avenir.

Sur les 60 femmes qui ont déclaré avoir loué leur logement ou être logées gratuitement, 37 prévoient de devenir propriétaires dans les cinq prochaines années et 12 autres espèrent le devenir dans les cinq à dix ans à venir. Sur les 50 femmes qui ont loué leur logement ou qui étaient logées gratuitement et qui ont indiqué qu'elles espèrent devenir propriétaires à l'avenir, la majorité (35) a déclaré qu'elles auraient besoin d'un prêt hypothécaire pour effectuer cet achat.

**Autres modes de financement du logement.** Diverses histoires racontées par des femmes sur le financement de la rénovation d'un logement grâce à l'épargne ou à des microcrédits accordés par des institutions de microfinance ont souligné le rôle potentiel de la microfinance pour favoriser l'accès au logement par le biais d'une construction progressive.

**CÔTÉ OFFRE**

Le travail de terrain laisse entendre que, dans le paysage actuel, les tontines sont aussi importantes que les institutions de microfinance et les banques pour soutenir l'inclusion financière des femmes et les projets de logement au niveau local. Les tontines et autres institutions non bancaires (y compris les institutions de microfinance spécialisées ne recevant pas de dépôts et les ONG) proposent principalement des produits de microfinance pour le logement non garantis. Les femmes interrogées travaillant dans le secteur informel étaient particulièrement intéressées par les tontines et les coopératives d'habitat, car les approches et les méthodes de ces instruments étaient plus adaptées à leur situation.



# Leçons tirées des initiatives bancaires axées sur les femmes

Les programmes et politiques de financement du logement adaptés aux femmes dans les pays ciblés par ces études, ainsi que l'expérience significative en matière de prêts aux petites entreprises dirigées par des femmes, ont généré des résultats positifs. En voici quelques exemples.

## Indonésie

KOMIDA. La deuxième plus grande institution de microfinance d'Indonésie, qui touche environ 720 000 femmes à faibles revenus, a lancé un produit pilote de microfinancement du logement en 2017 avec le soutien consultatif du Terwilliger Center for Innovation in Shelter. En mars 2020, KOMIDA avait accordé des prêts immobiliers à environ 3 500 femmes. Ces prêts ne se limitaient pas à l'amélioration du logement, mais couvraient également la rénovation et l'amélioration du lieu d'activité de la cliente, par exemple des kiosques, des boutiques et des étals de marché. En outre, si le logement à rénover n'était pas équipé de toilettes et d'installations d'eau potable, un prêt dédié à l'eau et l'assainissement pouvait être regroupé avec le prêt destiné à la rénovation du logement<sup>34</sup>. Une étude du Terwilliger Center auprès de 300 femmes à faibles revenus qui avaient reçu à la fois un prêt pour le logement et un prêt pour l'entreprise de la KOMIDA a mis en lumière les effets positifs suivants : les clientes ayant amélioré leur logement étaient plus susceptibles que celles ayant obtenu un prêt commercial de faire état d'améliorations dans trois des cinq catégories liées au genre — choix et contrôle de leurs propres actions (53 %, contre 39 %), influence sur les décisions du ménage (41 %, contre 36 %) et respect au sein du ménage (51 %, contre 32 %).

<sup>34</sup> Oikocredit, *Empowering women in Indonesia through financial inclusion* (Amersfoort, Pays-Bas : Oikocredit, 2019).

**Gradana.** Gradana, une plateforme de prêts peer-to-peer qui se concentre sur le financement lié à l'immobilier, est un modèle *fintech* émergent. En réunissant les différents acteurs de la chaîne de valeur du logement, Gradana cherche à rationaliser le processus d'acquisition ou de location d'un logement sur une seule et unique plateforme. Gradana propose quatre produits aux prêteurs et aux emprunteurs. Il s'agit notamment de prêts relais pour le loyer, qui peuvent être utiles aux femmes travaillant dans les principaux centres économiques du pays, en leur permettant de louer un logement et de se constituer un historique de crédit. Un autre produit de Gradana est axé sur les besoins en capitaux liés aux versements d'arrhes lors de l'achat d'un logement. Le manque d'épargne ou d'autres capitaux constituer un apport initial est l'un des principaux obstacles qui empêchent les femmes d'obtenir des prêts hypothécaires.

**Bank BTN/Gojek.** Bank BTN, l'une des plus grandes banques commerciales d'Indonésie, s'est associée à Gojek, une application multiservices qui comprend des services de covoiturage et de livraison, pour proposer des prêts immobiliers à ses chauffeurs. La banque utilise l'historique des transactions des chauffeurs sur la plateforme de paiement de Gojek pour déterminer leur solvabilité et leur accorder des prêts subventionnés destinés au financement de logements.

## Ghana

Sinapi Aba Savings and Loans. Sinapi Aba, l'une des principales institutions de microfinance du Ghana en termes de nombre d'emprunteurs, offre toute une palette de services à plus de 400 000 clients, dont plus de 80 % de femmes selon les estimations<sup>35</sup>. Sinapi Aba a réussi à

<sup>35</sup> Opportunity International, communiqué de presse intitulé « Opportunity International Partner, Sinapi Aba Savings and Loans, Named Best Bank for Women Entrepreneurs by Global SME Finance Awards », du 18 novembre 2020, <https://opportunity.org/news/press-releases/opportunity-international-partner-sinapi-aba-savings-and-loans-named-best-bank-for-women-entrepreneurs-by-global-sme-finance-awards>.

## LEÇONS TIRÉES DES INITIATIVES BANCAIRES AXÉES SUR LES FEMMES (SUITE)

adopter les méthodologies des *susu* pour attirer l'épargne des femmes travaillant dans le secteur informel et leur donner un meilleur accès aux services financiers en général. Elle y est parvenue en utilisant d'autres canaux de distribution — les banques mobiles et les technologies numériques telles que les services bancaires par SMS — pour développer sa base de clients déposants.

**MTN Ghana/MoMoPay.** MTN Ghana, le plus grand opérateur d'argent mobile du pays, a testé des méthodes *fintech* innovantes pour promouvoir l'adoption et l'utilisation de l'argent mobile par les femmes microentrepreneures grâce à son service de paiement dédié aux commerçants, MoMoPay. Cela permet une plus grande participation des microentrepreneures, appelées « market women », à l'économie, grâce à la numérisation des transactions, qui se font principalement en espèces dans le secteur informel<sup>36</sup>.

### Sénégal

#### **Alliance de Crédit et d'Épargne pour la Production**

(« ACEP »). Les femmes représentent une part importante du portefeuille de prêts aux petites entreprises de l'institution de microfinance (plus de 50 % si l'on exclut les femmes qui appartiennent à des groupes d'épargne ou à des tontines) et sont considérées comme présentant moins de risques que les emprunteurs masculins. En effet, lors d'un entretien réalisé dans le cadre de cette étude, l'ACEP a révélé que la valeur à risque du portefeuille de crédits (clients en retard de paiement de 30 jours ou plus, ou PAR 30) des femmes (38 %) était inférieure

à la PAR 30 des hommes (62 %).

#### **Union Nationale des Coopératives d'Habitat du Sénégal (« UNACOOOP »).**

Le plus grand réseau de coopératives de logement du pays aide, avec succès, les fonctionnaires qui ont besoin d'un soutien financier pour acquérir un logement. Tout d'abord, l'UNACOOOP aide les emprunteurs à demander des prêts hypothécaires à taux zéro accessible aux fonctionnaires. Ensuite, le réseau joue le rôle d'intermédiaire entre l'État et l'emprunteur. L'UNACOOOP apporte son aide de deux manières : premièrement, par le biais d'un accord déjà établi avec une banque, cette dernière étant responsable de la construction ou de la vente du logement, et, deuxièmement, par le biais de l'autoconstruction, où l'UNACOOOP verse les fonds prêtés progressivement, afin de gérer efficacement le montant destiné à la construction.

**UrbaSEN** (une importante coopérative d'habitat) et **Fédération Sénégalaise des Habitants** (« FSH », une fédération de groupes d'épargne composés principalement de femmes). En se concentrant sur le secteur informel, UrbaSEN et la FSH aident les femmes à épargner et à obtenir des prêts abordables destinés à améliorer leur logement grâce à leur système de fonds renouvelable, basé sur les principes des tontines. Le fonds a fait preuve d'une relative résilience au cours de la pandémie de COVID-19, grâce à ses activités de prêt en cours. À juin 2021, 48 prêts avaient été accordés lors de la pandémie pour soutenir les activités génératrices de revenus des familles vulnérables<sup>37</sup>.

<sup>36</sup> GSM Association (GSMA), *MTN MoMoPay Merchant Payments: Expanding Women's Mobile Money Use in Ghana* (2019).

<sup>37</sup> UrbaMonde, *Revolving fund for urban renewal* (2021), 5.





# Cap sur l'avenir

## Indonésie

Le nombre de femmes exerçant une activité professionnelle et les ménages dirigés par une femme est en constante augmentation. Dans le même temps, le financement des petites et moyennes entreprises axé sur l'égalité des sexes étant de plus en plus populaire parmi les institutions financières, il est devenu essentiel d'offrir aux femmes des solutions spécifiques en matière de financement du logement. L'accès au financement du logement permet aux femmes de contourner le risque inhérent au travail dans le secteur informel où la majorité d'entre elles sont employées, ce qui leur permet de se constituer un historique de crédit et d'améliorer leurs chances d'obtenir un crédit. En outre, le logement peut être utilisé pour créer ou développer une entreprise à domicile et, de ce fait, servir de garantie pour l'obtention d'un prêt professionnel.

Cette étude a recensé un certain nombre de recommandations et d'opportunités en Indonésie permettant aux institutions financières et aux partenaires de développement de soutenir un meilleur accès au financement du logement pour les femmes, qui recourent la plupart des recommandations formulées pour le Ghana et le Sénégal :

- 1. Développer et soutenir de nouveaux modèles d'entreprise susceptibles d'élargir rapidement et efficacement l'accès au financement du logement pour les femmes qui travaillent dans les secteurs informel et formel.** L'écosystème financier du pays évolue rapidement avec l'avènement de modèles bancaires basés sur la technologie et sans agence. Ces modèles technologiques émergents peuvent faire avancer la cause d'un logement sûr, sécurisé et abordable. Les institutions financières non traditionnelles telles que les *fintechs* et les plateformes/places de marché peuvent être considérées comme des canaux de distribution supplémentaires aux fins d'accroître l'accès des femmes au financement du logement. Il existe également des exemples où des prêteurs traditionnels et non traditionnels se sont réunis et ont forgé des partenariats afin d'offrir un financement du logement segments mal desservis et non desservis. Ces modèles peuvent mettre davantage l'accent sur la fourniture de solutions de crédit sur mesure et, grâce à la numérisation, ils peuvent également permettre aux utilisateurs finaux de réaliser des économies.
- 2. Collecter, analyser et diffuser des données ventilées par sexe afin de comprendre les comportements financiers des femmes et d'être en mesure d'élaborer des solutions personnalisées.** Les agences gouvernementales et les parties prenantes travaillant dans l'écosystème du logement peuvent produire et diffuser des données ventilées par sexe sur le manque de logements, les besoins, les préférences et les capacités. Les institutions financières peuvent exploiter ces données en vue de proposer des produits et des services différenciés. De même, les institutions financières pourraient se concentrer davantage sur l'utilisation de données ventilées par sexe afin d'élaborer des offres et des expériences uniques pour les femmes, notamment en ce qui concerne le système de distribution, le montage des prêts et les procédures de souscription.
- 3. Soutenir le développement de nouvelles approches en matière d'évaluation du crédit et de souscription.** Les femmes travaillant dans l'économie informelle effectuent plusieurs transactions financières dans le cadre de leurs micro et petites entreprises ou de leur vie quotidienne. La numérisation de ces transactions peut contribuer à l'élaboration de modèles nouveaux et innovants d'évaluation du crédit et de souscription afin d'aider les femmes à devenir finançables, en particulier celles qui travaillent dans l'économie informelle. Simultanément, cette numérisation permettra une compréhension approfondie de l'utilisation et du comportement des clients grâce à la collecte de données avancées, qui pourraient être exploitées pour développer des produits et des services personnalisés pour les segments cibles. De même, le secteur des services financiers en Indonésie pourrait bénéficier d'activités de renforcement des capacités et d'exposition qui lui permettraient de se familiariser avec les pratiques internationales et les modèles de souscription qui ont

## CAP SUR L'AVENIR (SUITE)

permis de débloquer l'accès au financement pour les femmes, en particulier le financement du logement.

4. **Offrir une éducation financière et mieux faire connaître les produits, en mettant l'accent sur le financement du logement pour les femmes.** Les acteurs engagés dans la promotion du logement pour tous peuvent proposer des formations ou des programmes non financiers pour assurer une éducation financière aux segments des femmes et les aider à améliorer leurs connaissances sur les aides au logement, des droits de propriétés garantis et les avantages de la copropriété, et les solutions de financement du logement, y compris l'accès aux subventions gouvernementales. Les parties prenantes peuvent également collaborer avec les institutions financières pour la mise en œuvre de tels programmes et utiliser des méthodes de diffusion numériques et conventionnelles.
5. **Élaborer des offres de produits adaptées aux différents sous-groupes de femmes.** Les institutions financières peuvent se concentrer sur la compréhension des normes sociales et intégrer l'approche centrée sur le client dans le processus de conception et de fourniture des produits afin de développer des solutions personnalisées et de cibler différents sous-groupes de femmes. Des outils tels que les personas et les parcours clients peuvent aider à obtenir une compréhension plus profonde et une segmentation plus nuancée.
6. **Améliorer l'accès à des capitaux importants pour les institutions financières désireuses de proposer un financement du logement pour les femmes.** Les apporteurs de capitaux (y compris les IFD locales et internationales, les investisseurs à impact et les fournisseurs gouvernementaux) peuvent créer des lignes de crédit à faible coût, à long terme et dédiées aux institutions financières désireuses de servir des segments de clientèle féminins avec des offres sur mesure. Les apporteurs de capitaux peuvent également soutenir et financer stratégiquement de nouveaux modèles d'entreprise susceptibles de débloquer l'accès au financement du logement pour les femmes et d'atteindre une certaine échelle. Les instruments tels que les obligations de genre, les financements mixtes, les garanties hypothécaires spécifiques aux femmes, etc. peuvent être autant d'outils à même de s'inscrire dans le cadre général du déblocage de l'accès aux capitaux pour le financement du logement des femmes.

7. **Définir des objectifs fondés sur le genre dans les programmes et les politiques, y compris les subventions gouvernementales et les fonds de prévoyance.** Les programmes et les politiques qui promeuvent le logement abordable peuvent avoir des objectifs fondés sur le genre qui motivent ou orientent les institutions financières et les autres parties prenantes qui travaillent dans ce domaine. Des politiques d'allocation tenant compte des revenus, du sexe, des caractéristiques socio-économiques, des handicaps, etc. pourraient être mises en œuvre pour garantir une distribution équitable des fonds publics dans le secteur du logement.
8. **Soutenir les modèles qui favorisent à la fois le développement des entreprises et le financement du logement pour les femmes.** L'Indonésie compte de nombreuses entreprises dirigées par des femmes (les estimations varient entre 13 et 33 millions de petites et moyennes entreprises), le plus souvent de nature informelle. L'accès au financement est l'un des principaux obstacles auxquels se heurtent ces MPME. Parallèlement, les femmes sont également investies dans des entreprises à domicile. L'octroi de prêts aux entreprises/MPME en faveur des femmes travaillant dans le secteur informel peut être le premier pas vers l'accession finale au logement. Les femmes auront la possibilité d'améliorer et de stabiliser leurs moyens de subsistance et de se bâtir un historique de crédit, ce qui les aidera à devenir éligibles ou capables d'accepter des solutions de financement du logement à moyen et à long terme.
9. **Soutenir le développement de solutions financières qui encouragent l'amélioration et l'extension progressive des habitations.** Outre les solutions hypothécaires, il existe également un besoin important de solutions de microfinancement du logement dans le pays. Il n'y a pas de marché de microfinancement du logement en Indonésie, bien qu'un nombre important de ménages (environ 22 millions) présentent un déficit qualitatif et vivent dans des logements insalubres. Les institutions de microfinance qui ont traditionnellement adressé les femmes de manière efficace et efficiente peuvent constituer le canal de distribution adéquat. Les *fintechs* peuvent également constituer une option pour de telles solutions financières.



**10. Élaborer des solutions financières qui répondent principalement aux exigences en matière d'apports initiaux, obligatoires pour une demande de prêt hypothécaire.**

Le manque d'épargne ou de capital de départ est l'un des obstacles qui empêchent les femmes d'obtenir un prêt hypothécaire. Le gouvernement indonésien a également annoncé un assouplissement des exigences en matière d'apports initiaux afin de relancer le secteur du logement à la suite de la pandémie. L'entreprise de *fintech*, Gradana, dispose d'une solution financière dédiée qui se concentre sur les exigences en matière de capitaux liés à la constitution d'apports initiaux. Ces produits, associés à des subventions gouvernementales, peuvent permettre aux femmes de bénéficier d'un prix aussi abordable que possible.

**11. Mettre en place des mesures incitatives pour l'enregistrement des terres et des biens au nom des femmes.**

En Indonésie, les femmes ont moins de chances de détenir un titre de propriété en raison des normes culturelles et des lois sur l'héritage, ce qui rend plus difficile l'utilisation de ce titre, par exemple en le donnant en garantie d'un prêt immobilier. L'une des approches pourrait consister à encourager la propriété au nom des femmes en proposant diverses mesures au niveau politique, telles que des incitations au niveau des droits de timbre/droits d'enregistrement, des taux d'intérêt moins élevés sur les prêts hypothécaires et l'obligation de faire figurer les hommes et les femmes sur les titres de propriété dans le cas des logements subventionnés par l'État. D'autres solutions pour encourager la propriété foncière chez les femmes peuvent inclure le soutien de produits innovants tels que le financement de la propriété foncière ou la rationalisation des processus internes des institutions financières, dans lesquels les hommes et les femmes sont encouragés à demander conjointement un prêt au lieu de la pratique actuelle où la personne ayant le revenu le plus élevé se voit offrir un prêt hypothécaire.

## Ghana and Senegal

L'accès au financement du logement est limité au Ghana et au Sénégal, quel que soit le sexe. Cependant, les deux pays reconnaissent la valeur de la promotion de l'inclusion financière des femmes. Parmi les recommandations de l'étude, on peut citer les suivantes :

- **Conception de produits/services** : la conception des produits doit répondre aux défis auxquels les femmes sont confrontées, qu'il s'agisse de leur vie familiale ou économique. Un projet pilote de démonstration, qui définirait puis testerait l'un de ces produits spécialement conçus pour les femmes, tout en contrôlant ses performances, constituerait une première étape très constructive.
- Les **produits liés à l'épargne** peuvent pallier la fragilité des profils de crédit des femmes, tout en exploitant leur propension à épargner et à accroître progressivement leurs investissements dans le logement.
- Les **produits de prêt aux groupes familiaux** pourraient tirer parti de la capacité des femmes à attirer plusieurs membres de la famille comme contributeurs à un prêt, par exemple, les enfants qui ont voyagé à l'étranger, les cohabitants, les conjoints, etc. Les familles à revenus multiples sont courantes.
- L'**assurance de titre de propriété** pourrait explicitement combler le manque d'accès des femmes aux garanties formelles, en créant un mécanisme qui comprend, prend en compte, garantit et protège leurs droits coutumiers ou familiaux.
- **Fournir des services et des conseils juridiques** dans le but d'aider les femmes à comprendre et à faire valoir leurs droits, à obtenir des produits de financement du logement et des subventions gouvernementales.
- Le **microfinancement du logement**, associé à l'assistance technique en matière de construction, pourrait aider les femmes à initier l'aménagement de leur logement (ajouts, améliorations, rénovations), en négociant avec les constructeurs la qualité et l'accessibilité financière, afin d'obtenir le meilleur résultat.

## CAP SUR L'AVENIR (SUITE)

- **Un service de tenue de compte/comptabilité** destiné explicitement aux femmes entrepreneures ou propriétaires foncières soutiendrait leur croissance sur ce marché, tout en améliorant leur profil de risque vis-à-vis des prêteurs.
- Un **mécanisme d'obligations « d'accès »** permettant aux femmes de payer à l'avance et d'utiliser ces fonds lorsqu'elles en ont besoin ferait passer le prêt hypothécaire d'un passif à un instrument d'épargne, ce qui pourrait vaincre la réticence des femmes à contracter un prêt hypothécaire pour leur logement. La facilité « d'accès » permettrait aux femmes de gérer leurs besoins financiers quotidiens.
- Une **hypothèque à remboursement progressif** permettrait aux femmes de conclure un contrat de prêt pour la totalité du montant, offrant ainsi une certitude au prêteur, tout en économisant le montant du capital restant dû, au cours d'un processus de construction progressif. Bien qu'elle ne concerne pas particulièrement les femmes, elle pourrait répondre à leur réticence à supporter des frais d'intérêt sur de l'argent non utilisé. Il s'agit également de prévoir des périodes de grâce en fonction des différentes étapes de la vie d'une femme et des produits d'épargne qui se transformeraient en définitive en apports pour les prêts hypothécaires.
- L'**évaluation alternative du crédit** utilisant des données comportementales et transactionnelles (mobile, utilisation de données internet, historique des recharges et localisation GPS) générées par les sociétés de

télécommunications (Telcos) ainsi que d'autres types d'informations alternatives telles que les loyers mensuels. Des données alternatives sur la personnalité et le comportement peuvent cibler plus explicitement les femmes emprunteuses et lever certains obstacles liés à la possession d'un téléphone portable et d'un compte ainsi qu'à l'accès au financement.

Des recommandations plus larges impliquent de **soutenir des politiques favorables** qui débloquent l'accès des femmes au financement du logement. Par exemple, le cadre juridique régissant le transfert et la propriété des actifs est plus particulièrement lié aux lois sur l'héritage et le mariage, qui ont un impact direct sur la sécurité d'occupation pour les femmes et ont la capacité de soutenir ou d'affaiblir l'autonomisation économique des femmes en ce qui concerne la propriété des actifs. On peut aussi citer des politiques nationales d'inclusion financière inclusives qui ciblent explicitement l'inclusion financière des femmes.

En outre, la **collecte et la diffusion de données ventilées par sexe** sont essentielles pour permettre aux décideurs politiques et aux institutions financières de mieux comprendre les tendances en matière d'accès et d'utilisation du financement et, en fin de compte, de concevoir des produits et des services adaptés aux besoins et aux préférences des femmes.

# Annexe 1.

## Analyse documentaire de la littérature et des données

**Indonésie.** La recherche documentaire a couvert deux parties. La première partie a analysé les normes de genre existantes, y compris les lois, coutumes et pratiques en vigueur à même d'influencer de manière significative le statut socio-économique des femmes indonésiennes et leur accès au financement du logement. La deuxième partie a examiné le système de financement du logement dans le pays, afin de comprendre les acteurs existants du marché qui offrent des solutions de financement du logement, ainsi que les défis qu'ils doivent relever pour étendre les solutions de financement du logement aux femmes, et d'autres contraintes du marché. Les principales sources de données pour le pays comprenaient la Banque mondiale, le Fonds des Nations unies pour la population, la Banque asiatique de développement, l'enquête de 2017 sur l'inclusion financière et l'accès (SOFIA, de l'anglais *Survey on Financial Inclusion and Access*) réalisée par l'Oxford Policy Management, et les entités du gouvernement indonésien telles que le Conseil national de la population et du planning familial (« BKKBN »), Statistics Indonesia (« BPS ») et le ministère de la Santé (« Kemenkes »).

**Ghana et Sénégal.** L'approche de la recherche documentaire a commencé par une vision macro, en étudiant la recherche et la littérature disponibles sur le genre, le logement et la finance dans les deux pays, et plus largement en Afrique de l'Ouest, et en identifiant ainsi qu'en évaluant les ensembles de données internationales et nationales disponibles. L'objectif de cette analyse documentaire était de comprendre les principaux thèmes de la recherche existante sur le financement du logement pour les femmes, et l'étendue de la recherche qui a été entreprise en Afrique sur les croisements entre le genre, le logement, le financement du logement et l'inclusion financière. Les principales sources de données disponibles

pour les deux pays africains étaient les enquêtes démographiques et de santé de l'USAID, la base de données Global Findex de la Banque mondiale et les données du Prindex 2020.

- **L'enquête démographique et de santé de l'USAID** comprend des informations sur la composition et les caractéristiques des ménages, ainsi que des informations individuelles. De plus, elle est normalisée d'un pays à l'autre, ce qui permet d'établir des comparaisons. Les données comprennent un indice de richesse qui permet de segmenter la population et de mettre l'accent sur les 40 % les plus pauvres de la population. L'enquête comprend des questions sur le logement et l'accès aux services et est ventilée par sexe pour un certain nombre d'indicateurs.
- **La base de données Global Findex de la Banque mondiale** reflète les résultats d'enquêtes nationales représentatives menées dans plus de 140 pays. Les ensembles de données permettent de savoir comment les adultes épargnent, empruntent, effectuent des paiements et gèrent les risques.
- **Prindex** est un ensemble de données internationales comprenant des données pour l'année 2020 sur les attitudes à l'égard de la sécurité foncière et la possession de documents officiels sur la propriété foncière et le régime foncier.

## 7Fv8+HG'D<CHC

7ci j Yfhi fY½@ VjUb`7ca Ub#G\i HhYfgtcWj  
DU[ Y½½J ]bW` ; I # bgd`Ug\  
DU[ Y` ½8YbXm8Ufa U`GUmUh]# bgd`Ug\  
DU[ Y` ( ½7UFYgFUVUXU# bgd`Ug\  
DU[ Y` +½8YbXm8Ufa U`GUmUh]# bgd`Ug\  
DU[ Y`%½25`Xf]b FUMa Ub DFUXUbU# bgd`Ug\  
DU[ Y`% ½B Ui ZUf]U# bgd`Ug\  
DU[ Y`%( ½5fbY`<cY`#6Ubei Y`a cbX]UY  
DU[ Y`%+½D]i gE i U]bcc# bgd`Ug\  
DU[ Y`&½25`ZYX`E i UfhYm# bgd`Ug\  
DU[ Y`&&½7UFYg`A Ufh]bYn# bgd`Ug\  
DU[ Y`& ½J ]bWbhHFYa YUi #6Ubei Y`a cbX]UY  
DU[ Y`&- .J ]bWbhHFYa YUi #6Ubei Y`a cbX]UY  
DU[ Y` \$ .8ca ]b]W7\Uj Yn#Banque mondiale  
DU[ Y` . 8YbXm8Ufa U`GUmUh]# bgd`Ug\  
DU[ Y` ( .7UFYg`A Ufh]bYn# bgd`Ug\  
Deuxième de couverture .8Ya VU`>ccV# bgd`Ug\



## Coordonnées

### **International Finance Corporation**

2121 Pennsylvania Avenue, NW  
Washington, DC 20433 États-Unis



*Créer des marchés, créer des opportunités*