



La chaîne de valeur du logement en République Démocratique du Congo

ÉLAN RDC en synergie avec Habitat for Humanity et le CAHF pour la promotion et le développement des nouvelles solutions visant à favoriser l'accès à l'habitat décent pour les ménages à faibles revenus en RDC

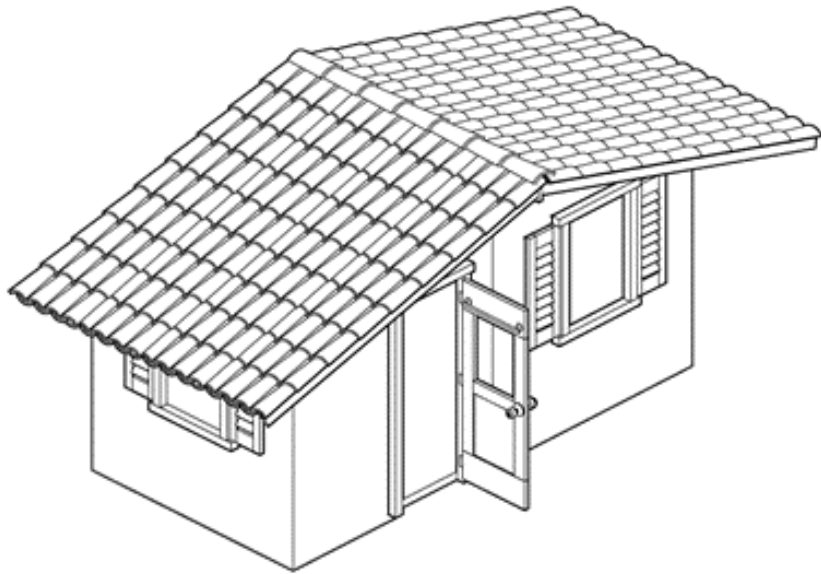


Adam Smith
International

Le logement abordable: définition du concept

Le logement < 40% du budget des ménages

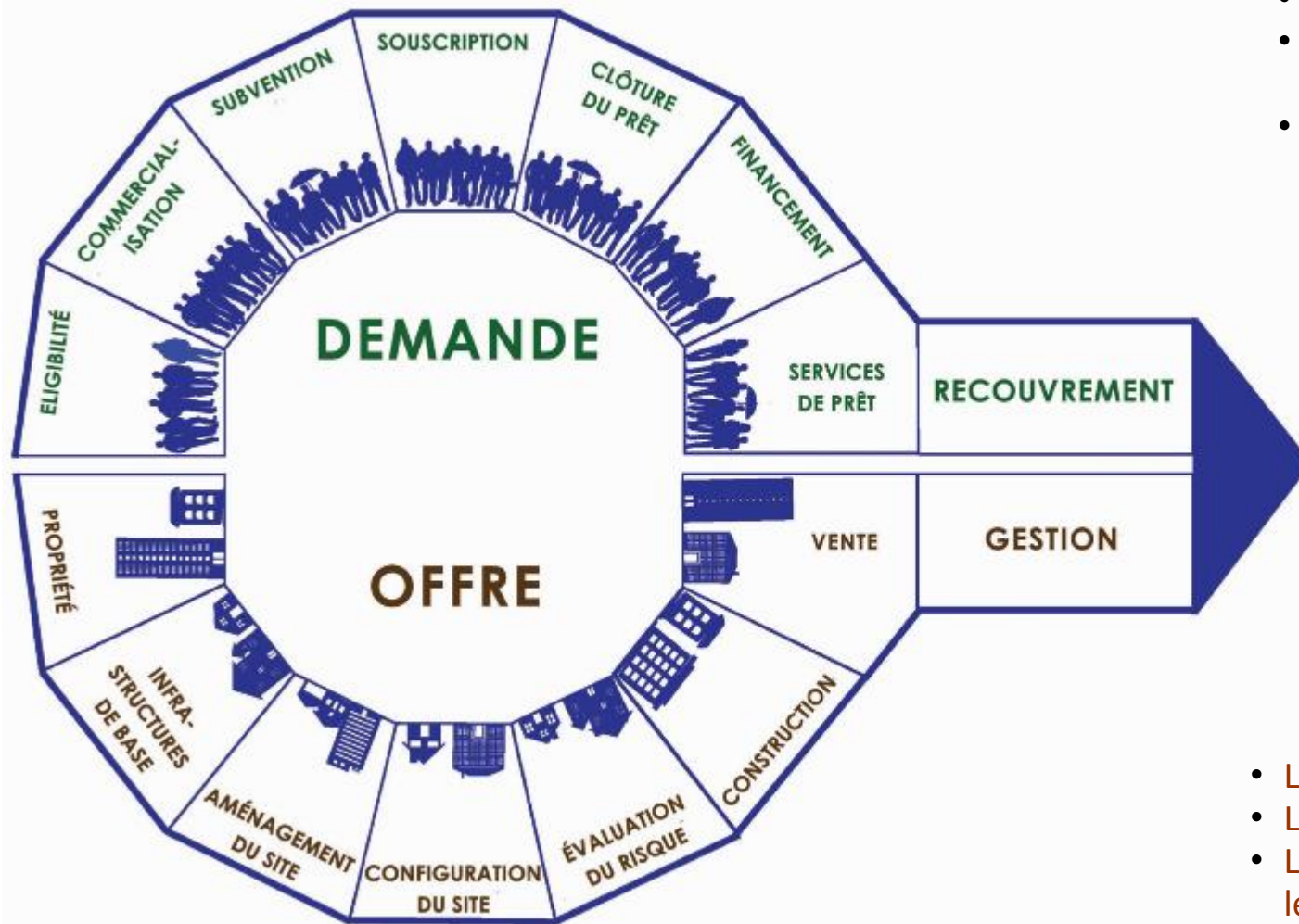
Le logement + le transport) < 60% du budget des ménages



- “Pour les pauvres, l’habitat est un verbe” John FC Turner
 - Différentes façons d’atteindre l’abordabilité:
 - Auto-construction (constructions incrémentales et autres)
 - L’informel
 - Le locatif
 - Cohabitation (familles multi-générationnelles, autres cohabitations)
 - Lieu de vie = lieu de production
-

Deux chaînes de valeur du logement abordable

Qui doivent se rencontrer au final



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



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

Eléments de contexte de la RDC



Population: 78 millions

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

Urbanisation: 4,5%

Déficit en logements:

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

Doing Business: 182^{ème} sur 190 pays

Méthodologie utilisée pour cette étude

Recherche documentaire

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

Entretiens auprès de ménages (auto-construction):

Kinshasa

Lubumbashi

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

Kinshasa

Lubumbashi

La chaîne de valeur de l'offre

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

La chaîne de valeur de la demande

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

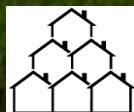
Entre offre et demande:

Des déficits, des opportunités

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



Merci de votre attention



Affordable Housing Institute

**Adam Smith
International**