UNIVERSITÉ DU BURUNDI
GRENIER DU SAVOIR DU BURUNDI
Dépôt institutionnel officiel
https://repository.ub.edu.bi

Le financement du logement au Burundi : défis et réponses possibles, pp. 1-33

BANDEREMBAKO Déo

2011-01
UB, Cahiers du CURDES

https://repository.ub.edu.bi/handle/123456789/672

BANDEREMBAKO Déo, Le financement du logement au Burundi : défis et réponses possibles, pp. 1-33, Cahiers du CURDES n° 12, Janvier 2011.

Document téléchargé depuis le **Grenier du Savoir du Burundi** — https://repository.ub.edu.bi

Le Financement du logement au Burundi : défis et réponses possibles.

Université du Burundi, FSEA-CURDES, B.P 1280, Bujumbura, Burundi.

Déo BANDEREMBAKO

Résumé

Le secteur du logement au Burundi fait face à quatre principales contraintes : (i) la rareté des ressources stables, (ii) le faible pouvoir d'achat de la population. (iii) le coût de construction qui augmente sans cesse consécutivement au niveau d'inflation généralement très élevé pour les matériaux de construction, les terrains et la main-d'œuvre et (iv)la faible implication du secteur privé dans le secteur. Pour atténuer ces contraintes les pistes suivantes de solutions sont suggérées. Le gouvernement n'ayant pas les moyens financiers pour faire face aux besoins en financement de la population à faible et moyen revenu ; le secteur privé devrait jouer le rôle fondamental dans le financement du logement si l'on veut une certaine pérennité du système. Cependant le secteur privé est motivé dans ses actions par la recherche d'un niveau de rentabilité ou de rendement des capitaux investis ; ce qui est aussi le moteur de la pérennité du système.

L'Etat devrait créer les conditions techniques et fiscales favorables à l'émergence des entreprises privées de promotion immobilière. Les entreprises privées ont surtout besoin des appuis de l'Etat dans l'acquisition des terrains à viabiliser et dans l'indemnisation des propriétaires des terres. Pour attirer le secteur privé il faudrait améliorer le régime des impôts sur les profits réalisés sur crédits immobiliers, réduire les droits de douane sur les matériaux de construction qui influent beaucoup sur le coût de ces matériaux. La création d'un fond de garantie pour les crédits logement pourrait attirer plus de financements vers ce secteur à des taux d'intérêts abordables car cela rassurerait les banques commerciales

et autres intervenants qui serait rassurés de travailler avec des clients dont les crédits sont garantis.

La création d'une caisse de refinancement hypothécaire avec l'appui des bailleurs de fonds pourrait permettre également d'augmenter les fonds disponibles pour l'habitat.

Comme cela se fait dans certains pays, le gouvernement pourrait introduire une taxe à l'habitat pour tous les travailleurs du secteur tant public que privé (1% du salaire brut est généralement proposé) pour financer le logement de bas et moyen standing.

Il importe fondamentalement de repenser le type de logement et de matériaux de construction à utiliser pour construire des logements accessibles financièrement à la population burundaise. D'importantes innovations dans ce domaine et une grande sensibilisation pour changer les mentalités des gens sont nécessaires. Le recours à l'approche des « coûts cibles » et à la technique de l'analyse de la valeur et de la chaîne de valeur pourrait être d'un grand apport.

Mots clés : sources de financement à long terme, coût des ressources à long terne, ressources stables ; épargne-logement, coûts-cibles, analyse de la valeur, chaîne de valeur.

I. INTRODUCTION

1. Problématique

La population urbaine burundaise représente 7% de la population totale et 75% de celle-ci est concentrée dans la seule ville de Bujumbura. Les autres centres urbains se développent très lentement. La grande partie de la population vit à la campagne dans des habitations rudimentaires. Si, au Burundi, on observe actuellement une faible population urbaine; dans les prochaines années, on va assister à un grand exode rural des jeunes sans emplois en quête d'une vie meilleure dans les centres urbains. Le mouvement vers les villes est déjà enclenché. Le déplacement de cette population résultera principalement de la pauvreté de plus en plus croissante dans les campagnes, une pauvreté consécutive à la baisse sans cesse de la production agricole et à l'amenuisement des terres cultivables sur lesquelles s'exerce une forte pression démographique doublée d'un taux de croissance naturel élevé (2,9% l'an). Il se posera le problème de loger toute cette population dans les centres urbains et particulièrement Bujumbura. Ce problème se pose déjà pour la population ayant un revenu régulier qui trouve difficilement où se loger, sans parler de s'auto-construire un logement décent malgré les efforts déployés par le gouvernement par le passé.

Actuellement, la politique de logement au Burundi fait face à quatre contraintes majeures :

(i) la rareté des ressources stables, appropriées et peu chères, accessibles à une grande partie de la population;
(ii) le faible pouvoir d'achat de la population. En effet, les salaires des fonctionnaires et agents du secteur privé sont tellement bas qu'ils ne peuvent pas supporter l'échéance des crédits;
(iii) le coût de la construction qui continue à monter à la suite d'un niveau d'inflation qui est généralement très élevé pour les matériaux de construction, les terrains et la main-d'oeuvre.

iv) La faible participation du secteur privé au niveau des investissements réalisés dans le domaine de l'habitat pour appuyer les efforts de l'Etat.

Les défis majeurs qui interpellent le secteur de l'urbanisme et de l'habitat pour le Burundi restent la disponibilité de financements accessibles et durables pour la construction et le financement hypothécaire, ainsi que la mise en place des mécanismes améliorés pour la fourniture sur le marché de terrains aménagés et les changements de mentalités de la population concernant la taille et le mode d'habitat.

2. Objectifs de la recherche et cadre théorique

Face aux défis que nous venons de relever ci-dessus, nous nous sommes proposé de mener une réflexion sur les réponses possibles en matière de financement du logement au Burundi pour la population à moyens et bas revenus. Nous partons de l'hypothèse que le financement du logement est actuellement assuré par des ressources en grande partie de court terme ce qui n'est pas sans compromettre la pérennité des structures qui assurent ce financement. Les ressources de long terme existent sur le marché; le problème jusqu'à présent a été de les mobiliser. Le cadre théorique sera centré sur les théories de financement des investissements à long terme. Le domaine de la maîtrise des coûts et de l'analyse de la valeur sera également abordé pour servir de repère en matière de réduction des coûts de production des logements.

3. Importance de la recherche

Les résultats de cette recherche pourront intéresser plusieurs publics. Les principaux publics sont constitués des responsables politiques en charge des questions de logement, le secteur financier et la population en général bénéficiaire de la politique de logement.

4. Méthodologie de la recherche

La littérature sur les questions de financement et de maîtrise des coûts a été passée en revue avec une concentration sur le financement du logement social.

Des interviews ont été menées auprès des responsables actuels des structures de décision politique et de financement en matière de logement.

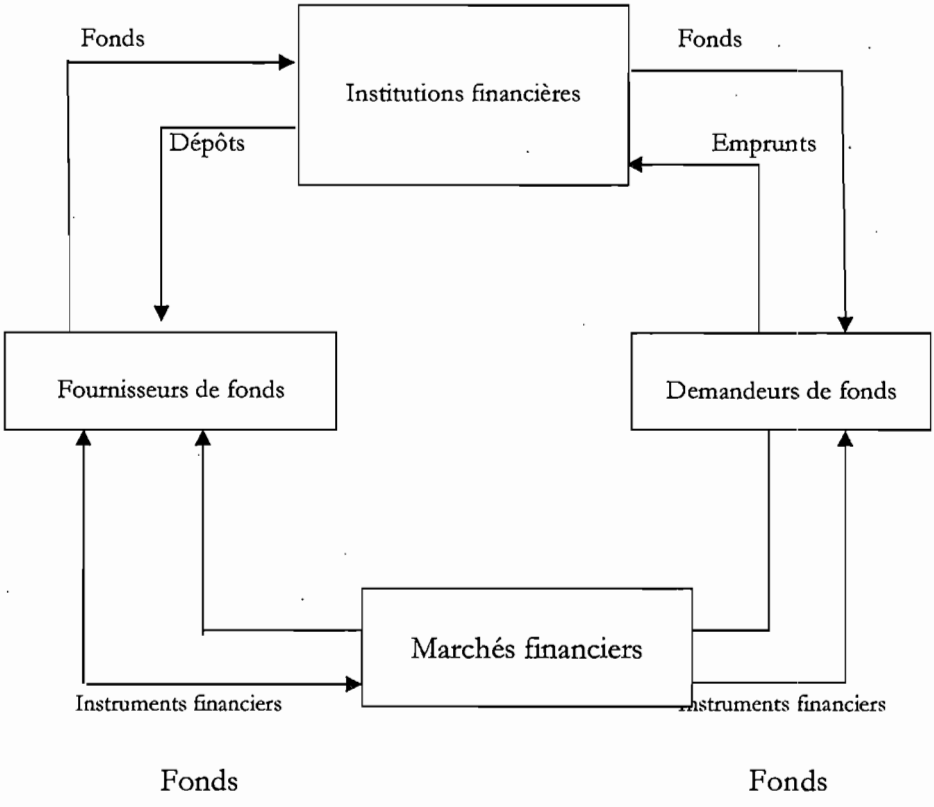
La consultation des archives a permis de mieux identifier les problèmes rencontrés par les structures qui se sont occupées de la question du logement jusqu'à ce jour.

II. CADRE CONCEPTUEL

1. Les structures de financement des investissements à long terme

Le financement des investissements à long terme est assuré par le système financier qui comprend une série d'intermédiaires et instruments qui sont inter-reliés comme suit dans les systèmes développés:

Figure 1 : Représentation générale du système financier



Source : Prasanna Chandre : *Fundamentals of Financial Management*, The McGraw-Hill Compagnies, 4th edition, 2005.

[1] Pour le secteur privé, le financement à long terme concernera les structures de financement du logement en général et du logement social en particulier.

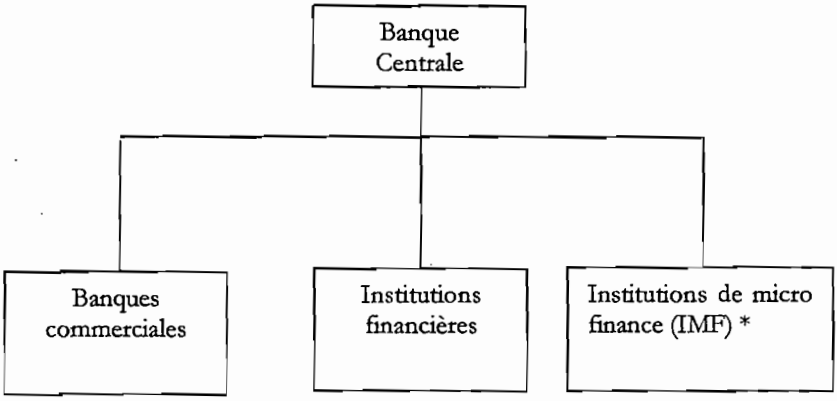
Le système financier transforme l'épargne en investissements. Dans les systèmes peu développés comme ceux des pays en développement en général et celui du Burundi en particulier, le schéma ci-dessus reste valable; seuls les marchés financiers n'existent pas encore et comme nous le verrons plus loin, cela constitue une limitation dans les modes de financement du logement.

Dans le système financier, les intermédiaires jouent un rôle clé et sont représentés par le système bancaire et autres entreprises qui mettent en commun les ressources financières des clients et les investissements dans des actifs financiers.

Les principaux produits et services offerts par les intermédiaires financiers comprennent les comptes courants, les comptes d'épargne, les emprunts, les crédits hypothécaires, les contrats d'assurance, etc....

Au Burundi les intermédiaires financiers sont structurés comme suit:

Figure 2 : Structure des intermédiaires financiers du Burundi



*Note : *Nous n'aborderons pas le financement du logement par les IMF car elles n'interviennent pas encore dans ce secteur.*

Parmi les différents intermédiaires financiers, il en existe un qui est spécialisé dans le financement du logement: c'est le FPHU. Notez aussi que les banques commerciales octroient des crédits logement à leurs clients et que certaines entreprises ont développé des programmes de financement du logement pour leur personnel (INSS, SOCABU, entre autres). Nous analyserons plus loin l'importance relative de chaque intervenant.

2. Les sources traditionnelles de financement à long terme pour les banques de l'habitat.

Les principales sources de financement à long terme sont constituées de fonds propres et de fonds étrangers. Les fonds propres sont à leur tour principalement composés du capital social et de l'autofinancement. Signalons, parmi les fonds propres, les subventions (sous forme d'allocations budgétaires) et les dons (provenant de bailleurs de fonds comme FENU, Coopération suisse, etc...), dont le FPHU a largement bénéficié pour financer les programmes de logement déjà entrepris.

Quant aux fonds étrangers elles comprennent les emprunts bancaires à long terme et les obligations sous toutes leurs formes. Il existe aussi des sources hybrides comme les emprunts obligataires convertibles.

Analysons chaque source de financement à travers ses avantages et ses désavantages plutôt que par son contenu.

2.1. Le financement par fonds propres

Le financement par fonds propres peut être assuré par deux sources : l'une interne et l'autre externe.

A. Financement par fonds propres d'origine interne : l'autofinancement

L'autofinancement est principalement constitué des dotations aux amortissements, des réserves latentes et de réserves apparentes constituées.

L'autofinancement est bien considéré par les dirigeants des entreprises pour les raisons suivantes: i) ce sont des ressources internes à l'entreprise qui ne nécessitent pas de négociation avec l'extérieur; (ii) elles n'entraînent aucun coût de transaction contrairement aux ressources externes à l'entreprise; (iii) il n' y a pas de perte de contrôle de l'entreprise par les anciens actionnaires.

Les limites de l'autofinancement sont liées au fait que (i) le montant pouvant être dégagé par l'autofinancement est faible; (c'est particulièrement le cas des banques de l'habitat) (ii) le niveau de l'autofinancement fluctue beaucoup en fonction des résultats atteints; (iii) le coût d'opportunité de l'autofinancement est élevé; ce dont beaucoup de dirigeants n'ont pas conscience; en effet l'autofinancement est fait de dividendes non distribués dont l'exigence de rentabilité est le même que pour les autres fonds propres existants. Ce financement interne est grevé d'un coût implicite qui est égal au rendement exigé par les propriétaires sur tous les fonds propres qu'ils ont investis dans cette entreprise (A.R. Bender et Pierre André Dumont ; 1976).

B. Financement par fonds propres d'origine externe : Augmentation du capital

L'émission d'actions nouvelles contre espèces est la modalité la plus courante d'une augmentation de capital. Les autres modalités sont l'incorporation de réserves, l'apport en nature, la conversion de créances en actions (Maurice Cozian et Maurice Petit Jean, 1993). Dans les pays développés, il faut ajouter les nouveaux produits financiers (quasi-fonds propres) qui peuvent renforcer

immédiatement ou potentiellement les fonds propres: prêts participatifs, titres participatifs, titres subordonnés, etc...

Parmi les avantages du financement par augmentation du capital, nous pouvons mentionner entre autres les suivants: (i) il n'y a aucune obligation légale de payer un dividende; (ii) il n'existe pas de date d'échéance et l'entreprise n'a aucune obligation de le rembourser; (iii) il augmente la capacité d'emprunter et à moindre coût car il augmente la crédibilité de l'entreprise.

Les désavantages ne manquent pas. Citons entre autres: (i) l'ouverture du capital aux actionnaires nouveaux qui dilue le contrôle exercé par les anciens actionnaires sur l'entreprise; (ii) le coût de l'augmentation du capital qui est généralement le plus élevé des autres sources de financement à long terme. Il est constitué par l'exigence de rentabilité des actionnaires qui est généralement plus élevé que celle des autres investisseurs en raison entre autres du risque encouru. (iii) Les dividendes sont payés sur le bénéfice après impôts et taxes alors que les intérêts sont déductibles du bénéfice imposable; cela a pour effet de rendre le coût relatif des fonds propres élevé.

- Les composantes du coût des fonds propres sont analysées ci-après. Lorsque des investisseurs souscrivent à une augmentation de capital, ils attendent de leur placement une rentabilité qui constitue pour l'entreprise le véritable coût des fonds propres. Le problème pratique est que cette donnée n'est pas directement observable. Il faut donc l'estimer à partir des caractéristiques financières de l'entreprise. Ce travail est délicat lorsque l'entreprise n'est pas cotée en bourse, comme c'est le cas des entreprises burundaises. Deux méthodes sont souvent utilisées: méthode du rendement et de la croissance attendue et la méthode du taux sans risque et de la prime de risque.

- La méthode du rendement et de la croissance attendue (due à M Gordon et E Shapiro en 1966).

$$k = \frac{D1 + g}{C}$$

où *D1/C* représente le rendement du titre en dividende et *g* le taux de croissance ou plus-value en capital
D1: dividende qui sera versé dans un an
k: taux de rentabilité exigé par les actionnaires
C: cours ou valeur intrinsèque de l'action

- La méthode du taux sans risque et de la prime de risque

Dans la mesure où les actions sont des actifs risqués, il faut qu'ils procurent à leurs porteurs une rentabilité au moins égale à celle procurée par un placement sans risque. A ce rendement de base doit être ajoutée une prime de risque; fonction du risque supporté par l'actionnaire.
Le premier problème à résoudre est celui de la mesure du taux sans risque. On se réfère souvent au rendement des obligations, qui, comme les actions, sont des placements à long terme mais qui ne supportent pas (ou peu) de risques liés à l'activité économique de l'entreprise. Fixer une prime de risque est encore plus délicat. La théorie financière suggère de mesurer le risque de l'investissement à travers un coefficient beta qui ne peut être estimé (encore là aussi difficilement) qu'à partir des données prévisionnelles ou passées des variations de cours de l'action sur les variations relatives de l'indice général de la bourse (Michel Levasseur et Aimable Quintart, 1993). Ceci n'est pas envisageable dans un pays sans bourse.
Il reste encore à fixer le "prix" de ce risque; ce qui est encore plus complexe surtout lorsqu'il n' y a pas de marché financier.
L'augmentation par fonds propres est un mode de financement souvent réalisé au Burundi. Mais il ne permet pas de lever des fonds importants pour plusieurs raisons: faible niveau des résultats réalisés, capacité financière limitée des anciens actionnaires et capital fermé aux nouveaux actionnaires.

2.2. Financement par capitaux externes

Le financement par capitaux étrangers peut se faire par emprunts aux établissements de crédits, par emprunts obligataires (ordinaires, convertibles, avec bons de souscription d'actions), par crédit bail.

Les avantages du financement par crédit bancaire sont entre autres que :

- les intérêts sur les dettes sont déductibles du bénéfice imposable alors que les dividendes sont payés après déduction de taxes ;
- l'endettement n'affecte pas le contrôle de l'entreprise ;
- les créanciers ne participant pas à la valeur créée par l'entreprise sous forme de paiements ; ils n'ont droit qu'aux intérêts et au principal ;
- le fardeau des dettes est généralement fixé en terme nominal, d'où une protection contre l'inflation.

Quant aux désavantages, mentionnons principalement les suivantes :

- le non paiement des services et la dette peut conduire à la faillite,
- l'endettement augmente le ratio d'endettement ; ce qui a pour effet d'augmenter le coût des fonds propres,
- si le taux d'inflation baisse, le coût réel de la dette sera supérieur à celui qui était prévu.

Le financement par emprunt obligataire est réservé aux grandes entreprises, c'est pourquoi nous n'en parlons pas ici. Leur efficacité maximale ne peut être observée que lorsque les obligations sont facilement cessibles et négociables sur un marché. Tel n'est pas le cas au Burundi ; c'est dommage car c'est un des moyens de financement à long terme qui permet de mobiliser des montants très élevés à la fois. En effet l'entreprise peut s'dresser

simultanément à plusieurs bailleurs de fonds, d'autre part le créancier obligataire peut se dessaisir rapidement de sa créance – et récupérer ainsi ses fonds- en vendant tout ou partie de ses obligations.

Le coût de l'emprunt est constitué de son coût actuariel composé du taux d'intérêt facial et des autres frais.

Le financement par crédit-bail (ou leasing) est un financement par fonds étrangers à long terme sous forme d'une location d'immobilisation. Selon qu'il concerne des immeubles ou des biens d'équipement, on parle de crédit-bail immobilier ou mobilier.
Les caractéristiques principales du crédit-bail sont que le futur utilisateur choisit le matériel désiré et convient du prix avec le vendeur. Il s'adresse ensuite à son banquier qui acquiert ce bien et s'engage à le louer pour une période définie à un loyer précisé contractuellement. Cet engagement est pratiquement irrévocable. En cas de résiliation du contrat, les pénalités sont, en général égales au montant des loyers restant dus. Il est prévu, au terme de la location, une option d'achat ou de rachat au gré du preneur, à un prix convenu dans le contrat. Le loueur reste propriétaire du bien durant toute la période contractuelle.

Le coût du crédit-bail doit s'apprécier comme pour n'importe quelle source de financement. On recourt souvent à deux méthodes : la méthode du coût actuariel et le calcul de la valeur actuelle nette. La première méthode est exposée ci-après tandis que la seconde fait apparaître les flux de fonds spécifiques à l'opération du point de vue de l'investisseur par rapport à un achat direct et du point de vue du financement par rapport à un endettement d'un même montant. Chacun de ces flux doit être actualisé à un taux ajusté au risque qui pèse sur la prévision. Cette méthode est beaucoup plus complexe à mettre en œuvre dans le contexte burundais ; c'est pourquoi nous ne l'abordons pas ici.

La méthode du coût actuariel :

$$\sum_{t=1}^{n} = L_{t}(1-T) + A_t \, x \, T$$

$$P_{cb} = \frac{}{(1 + r_{cb})^{t}}$$

Où :

P_{cb} = prix du bien (déduction faite de l'option de rachat) acquis par le crédit-bail

L= loyer

T= taux d'impôt

A= dotation aux amortissements

N = durée du contrat

r_{cb} = le coût actuariel du crédit-bail

Dans certains pays comme la Belgique et les pays anglo-saxons, les loyers nets et les économies fiscales sur amortissement doivent être remplacés par les remboursements de la dette et les intérêts nets (comme dans le cas d'un emprunt).

$$P_c = \sum_{t=1}^{n} Rt + I_t + (1-T)$$

$$(1 + r_c)t$$

Où :

$P_{c=}$ Prix d'acquisition du bien par emprunt ou montant de l'emprunt

R= Tranche de remboursement

I= Intérêts (entièrement déductibles)

N= durée de vie de l'emprunt

$r_{c=}$ ***Coût actuariel de l'emprunt***

Le crédit-bail n'est pas développé au Burundi ; on l'a introduit dans le secteur du logement des fonctionnaires et a vite été abandonné à cause des difficultés de sa gestion.

Comme nous l'avons relevé dans l'introduction, le financement n'est pas le seul problème auquel font face les intervenants dans le secteur de l'habitat. La maîtrise des coûts de construction en est un autre. Aucune innovation n'est recherchée dans ce domaine. Les coûts sont approchés de manière traditionnelle. La méthode des coûts cibles peut aider à améliorer la gestion des coûts de construction.

3. Méthode du target Costing (Coûts cibles ou coûts objectifs) et analyse de la chaîne de valeur

Le développement de la méthode des coûts cibles s'inscrit dans une démarche de gestion stratégique des produits. Dans cette approche, le produit est considéré sur la totalité de son cycle de vie et plus particulièrement dans sa phase de conception. Pour le cas de l'habitat ; seule la phase de conception est à considérer. Un prix cible correspond au prix que les clients seraient disposés à payer pour un produit. Cette structure est fondée sur une appréciation de la valeur perçue par les clients et de la réaction des concurrents (Charles Horngren, Alnoor Bhimani, Srikant Datar et George Foster, 2006).

Les fondements de la méthode partent du constat simple que la grande majorité des coûts (environ 85%) sont définis et figés à la phase de conception. La perception du marché et donc de la capacité financière des clients, la demande, la valeur « estimée » des produits, la satisfaction des clients, l'écoute du marché aval, constitue le point de départ des décisions, des choix et des actions des entreprises.
Ce renversement dans l'analyse du marché joue également dans la détermination des prix de vente. Comme ce prix est (ou sera) imposé par le marché et que le profit à réaliser sur le produit est

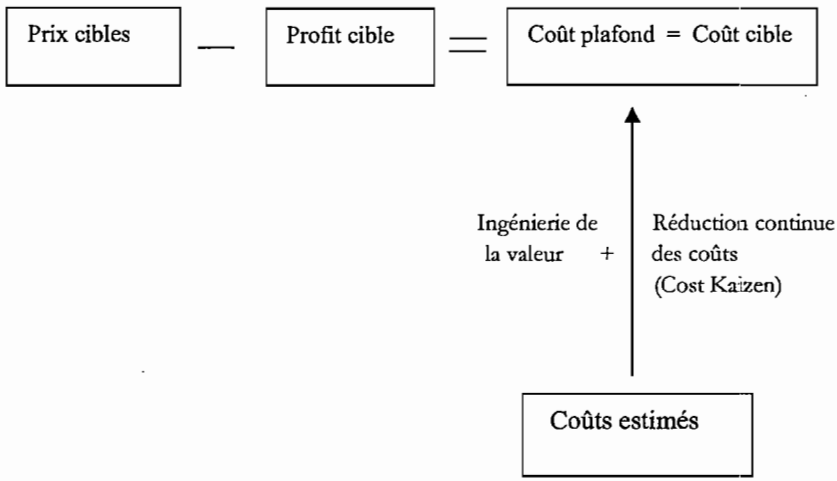
imposé par des choix en termes de gestion de portefeuille, décisions de nature stratégique, la variable d'action devient le coût, c'est-à-dire la cible à atteindre si l'entreprise veut réaliser ses objectifs stratégiques.

Coût cible = Prix de vente imposé - Profit désiré

Compte tenu des compétences et des savoir-faire de l'entreprise au moment du calcul, très souvent, l'évaluation du coût du produit fait apparaître un coût dit **"coût estimé"**supérieur au coût cible précédent (Charles Horngren et al, 2006).

Dès lors, les objectifs de la méthode du target costing va consister à réduire l'écart entre coût estimé et coût cible: il s'agit d'analyser les raisons de l'écart, trouver des solutions et donc mettre en oeuvre des pratiques de changement systématique. En ce sens, elle part du présent pour modéliser le fonctionnement futur de l'entreprise dans une perspective d'amélioration continue et de progrès.

Figure 3 : Démarche de target costing décrite par Nissan selon Horvath



Source : Alazard C., Séparie S. : *Contrôle de gestion : Manuel et Applications*, DUNOD, 4ème édition.

Dans cette perspective, la méthode des coûts cibles n'est pas une nouvelle comptabilisation des coûts mais une démarche globale d'une optimisation du processus de développement d'un produit. Cette démarche utilise de nombreux outils techniques et des outils de gestion mais la réussite dépend d' abord du comportement et de l'implication des acteurs qui y participent.

Pour couvrir la grande variété d'objectifs du coût cible, la définition donnée par Alazard C.et Séparie S (1993) nous paraît assez large. Selon ces auteurs, le target costing (coût cible) est construit sur un large ensemble d'instruments de prévision, de gestion et de contrôle des coûts, appliqués en premier lieu aux premières étapes de conception du produit et des process, afin de permettre de faire évaluer les structures de coût du produit résultant des contraintes déduites du marché. L'utilisation du target costing nécessite la coordination, dans une optique de coûts, de toutes les fonctions liées au produit.
Le target costing doublé de l'ingénierie de la valeur et de l'analyse de la chaîne de valeur centrée sur les activités qui sont à la base de la baisse des coûts, peuvent contribuer à la réduction significative des coûts de construction des logements au Burundi.

III. FINANCEMENT DU LOGEMENT DANS QUELQUES PAYS[2]

Nous analysons très succinctement les modes de financement utilisés dans quelques pays pour voir en quoi il ressemble ou diffère de celui du Burundi.

1. Le financement du logement en France[3]

Le logement locatif social est financé par un système d'aides à la pierre mis en place progressivement à partir de l'après- guerre et

---

[2] Ces pays ont été choisis en fonction des informations disponibles
[3] Source : Le financement du logement en France (Fabrice Aubert,2005)

qui continue à fonctionner sur les mêmes principes aujourd'hui. Les aides au logement locatif social sont aisées à appréhender dans leur fonctionnement mais leur efficacité est difficile à estimer globalement en raison de nombreuses aides fiscales qui ne font pas l'objet d'évaluations systématiques.

Le logement locatif social bénéficie de trois grands types de financements publics liés à la production, à la construction ou à l'achat de logements sociaux :

- les subventions de l'Etat ;
- les prêts bonifiés de la Caisse des dépôts et consignations ;
- les aides fiscales qui se décomposent en : exonération de taxe foncière sur les propriétés bâties pour les bailleurs publics et semi- publics. TVA à faible taux (5,5%) sur la construction et avantages fiscaux pour les bailleurs privés.

Les prêts de la caisse des dépôts et consignations

La caisse des dépôts et consignations est « le banquier » principal des organismes de logements sociaux. Elle gère les fonds d'épargne issus du livret A et des autres épargnes réglementées. Les liquidités issues de ces fonds d'épargne permettent de bonifier des prêts en faveur des producteurs de logements sociaux. Ce système permet de financer les logements produits sur une durée plus longue que celle proposée par les établissements de crédits privés.
Les prêts de la caisse des dépôts sont programmés selon le type de logement social souhaité.

Subvention de l'Etat ou des collectivités (Etablissements publics de coopération intercommunale - EPCI, et départements)

Lors de la réalisation de programmes de logements sociaux, l'Etat verse une subvention à l ' opérateur .

Les aides fiscales

Deux types d'aides fiscales sont destinés à soulager les opérateurs du poids de la fiscalité lors de la réalisation de l'opération et des premières années de vie des programmes :

- La TVA à taux réduit (5,5%),
- L'exonération de taxe foncière sur les propriétés bâties (jusqu'à 25 ans).

L'exonération de taxe foncière sur les propriétés bâties, taxe perçue normalement par les collectivités locales, est un avantage fiscal qui pèse sur ces dernières. L'Etat compense alors l'intégralité de la perte de recettes liées à cet avantage. Il en va de même en cas d'abattement de 30% de la taxe foncière qui peut être accordé à des organismes ayant conclu des conventions avec l'Etat.

2. Le financement du logement au Rwanda

Le financement de l'habitat est assuré essentiellement par la Banque de l'Habitat du Rwanda qui peut prêter jusqu'à 20 ans. Ce financement provient essentiellement de comptes d'épargne logement (pour les clients sans revenus réguliers tels que les commerçants, les artisans, etc....), de Plans d'épargne logement (pour les clients du secteur public et privé qui ont un revenu régulier et pour lesquels les remboursements sont retenus à la source), de comptes à vue (en monnaie locale ou en devises étrangères) pour les clients ayant déjà les comptes d'épargne et les dépôts de particuliers, de sociétés privées, ONG et autres organisations.

Tableau 1 : Evolution des comptes 2007-2008 (en 1000 Francs rwandais)

Type de comptes	2008		2007	
	Montant	%	Montant	%
Comptes d'épargnes logement et Plan d'épargne logement	1 814 409	61%	2 050 218	72%
C/C en $	535 962	18%	405 816	14%
Autres monnaies	639 367	21%	388 426	14%
Total	2 989 738	100%	2 844 460	100%

Source : Annual report 2008, Banque de l'Habitat du Rwanda

La Banque de l'Habitat du Rwanda (BHR) a également bénéficié de financements de l'Etat sous forme de crédits à des taux d'intérêts bonifiés (2% par an) sur 20 ans pour financer le logement des fonctionnaires.
Depuis janvier 2008, le Gouvernement rwandais détient 53% du capital de la BHR et la Caisse de Sécurité sociale du Rwanda dispose de 35% du capital, le reste appartient aux autres actionnaires qui pour la plupart sont l'OCIR et des banques

Les banques commerciales privées participent également au financement du logement mais le font pour une clientèle très aisée qui emprunte des montants élevés et les remboursent sur une courte période (en moyenne 7 ans).

3. Le financement du logement en Uganda

Les ressources de Housing Finance Bank, structure publique, qui s'occupe spécialement du financement du logement (90% de part de marché du financement des constructions[4]), proviennent des comptes d'épargne logement et de divers comptes d'épargne (compte d'épargne classique, compte d'épargne « premium », super compte d'épargne, compte dépôts d'épargne fixe, etc...), et fonds de pension, etc....

[4] Source : Site de Housing Finance Bank

Le financement peut être accordé pour une période de 20 ans. Comme au Rwanda, les banques commerciales financent également le logement mais pour des périodes relativement courtes (7 ans).

4. Le financement du logement au Burundi[5] : évolution et contraintes rencontrées

Le Burundi a une vieille tradition en matière de politique d'habitat en milieu urbain. De l'époque coloniale à nos jours, cette politique a été marquée par quatre grandes périodes qu'il est utile de retracer pour bien comprendre les difficultés actuelles du secteur.

1. De l'époque coloniale à 1970

La politique de logement a consisté à loger gratuitement les fonctionnaires de l'Etat. Des quartiers ont été lotis et des logements de standings variés ont été réalisés (Kiriri, OCAF, Quartier belge, Fonds d'avance). Certaines de ces maisons, en particulier celles de Kiriri) devaient être équipées et entretenues par l'Etat.

2. De 1970 à 1979

A cette époque, la formule de cession des logements à leurs occupants fut mise en œuvre. Comme toutes les maisons occupées par les fonctionnaires devaient être équipées et entretenues par l'Etat, les charges d'entretien des maisons, de réparation et remplacement du mobilier n'ont cessé de croître jusqu' à atteindre des sommes faramineuses. En 1973, le Gouvernement a pris la décision de céder les maisons à leurs occupants en leur accordant une indemnité de logement égale à 60 % du salaire pour leur permettre de rembourser le coût de la maison.

---

[5] Source : Interviews et données collectées au FPHU

Comme de nouveaux cadres et agents arrivaient régulièrement sur le marché du travail, le nombre de demandes de logements dépassait de loin les logements disponibles. C'est à cette époque que l' Office National du Logement (ONL) fut créé pour construire de nouvelles maisons mais faute de moyens financiers appropriés, la société a été dissoute quelques années après.

3. De 1979 à 1986

C'est l'époque de la politique d'assistance à l'acquisition du premier logement par les fonctionnaires. Le gouvernement a créé la SIP (Société Immobilière Publique), qui a aussitôt aménagé de nouveaux quartiers mais pour les seuls hauts fonctionnaires de l ' Etat excluant les agents du secteur privé et les autres catégories inférieures de la Fonction Publique.
L'Etat du Burundi s'est engagé à cette époque à :

- subventionner à 100 % les intérêts des crédits au premier logement consentis à ses cadres et agents.
- à verser 20 % du capital qui devait être plafonné à 3 600 000 BIF
- à abandonner sa formule de loger gratuitement les fonctionnaires.

Cette politique a été abandonnée en 1986 avec l'entrée du Burundi dans le Programme d' Ajustement Structurel où l' Etat a été soumis à une rigueur stricte de gestion budgétaire par ses partenaires extérieurs.
Depuis cette période, l'Etat a essayé de mettre en place un mécanisme de financement du logement urbain avec la création en 1989 du Fond de Promotion de l' Habitat Urbain (FPHU) dont l'objectif est la mobilisation de l'épargne du secteur institutionnel et des ménages pour financer les opérations d'habitat et l'investissement immobilier principalement dans les centres urbains du pays. L'Etat occupe toujours une place prépondérante dans le capital du FPHU (83%).

Le tableau ci-dessous montre les partenaires ainsi que leurs parts dans le capital du FPHU en 2010 :

Tableau 2 : Liste des actionnaires du FPHU et leurs parts

Actionnaires	Montant souscrit	Nombre d'actions	Pourcentage détenu
ETAT	5,248,115,829.58	52,481	82.97%
FSTE	185,482,676.92	1,855	2.93%
FSTS	92,741,338.46	927	1.47%
BANCOBU	122,147,454.62	1,221	1.93%
BCB	92,435,321.57	924	1.46%
BICOR	91,564,495.30	916	1.45%
SOCABU	347,662,843.02	3,477	5.50%
SOCOGEX	46,370,669.23	464	0.73%
SOFABRI	27,822,401.54	278	0.44%
FER AL	18,548,267.69	185	0.29%
BBC	24,338,742.54	243	0.38%
ROBBIALAC	9,274,133.85	93	0.15%
SODETA	9,274,133.85	93	0.15%
SOGES	9,274,133.85	93	0.15%
TOTAL	6,325,052,442	63,251	100.00%

Source : FPHU

Pendant que la SIP aménageait les terrains et construisait pour les hauts cadres et les cadres moyens, l'Etat a créé l'ECOSAT (Encadrement des constructions et Aménagement des terrains et construction des maisons) pour les agents du secteur public et privé mais à bas revenus. Faute de réserves foncières suffisantes, leurs activités se déroulent de façon discontinue et ces sociétés connaissent de sérieuses difficultés financières actuellement.

4. La politique du logement aujourd'hui

Actuellement, avec le désengagement de la SIP et de l' ECOSAT dans la production du logement, presque tous les logements sont réalisés en auto construction, c ' est - à - dire que c'est le bénéficiaire final du logement qui cherche la parcelle, mobilise les financements, fait faire les études du sol, fait le choix des

matériaux, recrute et rémunère la main-d' oeuvre. Il n'y a pratiquement pas aujourd'hui de sociétés privées impliquées dans la promotion immobilière au Burundi. Les deux promoteurs publics (SIP et ECOSAT) continuent toutefois à faire la viabilisation de nouveaux quartiers résidentiels.
Concernant le financement du logement, il n'y a que le FPHU (Fonds de Promotion de l'Habitat Urbain) qui accorde des crédits sur une période maximale de 20 ans à un taux relativement élevé de 17% l'an jusqu' à 19%. Si l'on tient compte des revenus des populations demandeurs du logement, ces niveaux de taux sont très élevés .Ces taux élevés s'expliquent par des financements de court terme utilisés; le FPHU n'ayant pas le droit de recevoir les dépôts à vue peu chères, il est obligé de se financer sur les crédits de court terme.

La plupart des projets entrepris par le passé portaient sur des réalisations de grand standing qui n'étaient pas accessibles aux personnes à revenus moyens dans un pays où la majorité des gens se trouve dans cette catégorie. Actuellement le haut standing n'est plus financé car le plafond fixé par le FPHU (30 millions de Fbu) ne permet même plus de financer entièrement une maison de moyen standing.
Au Burundi, le financement du logement a été assuré par ECOSAT pour le logement social et par le FPHU pour le logement moyen standing. ECOSAT ne finance plus le logement par manque de ressources tandis que le FPHU finance généralement l'achèvement de logement avec un plafond de 30 millions de Fbu pour une période n'excédant pas 20 ans.
Le tableau suivant met en évidence la structure du portefeuille de crédit du FBU sur une période de 6 ans.

Tableau 3 : Structure du portefeuille crédits du FPHU 2005-2010 (en 1 000 Fbu)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010 estimé
I. Total créances courantes	**5 902 083**	**7 858 423**	**10 061 305**	**13 169 934**	**16 274 297**	**20 066 753**
II. Créances impayées	**411 886**	**367 796**	**363 604**	**308 643**	**335 054**	**613 104**
Total des créances (I+II)	6 313 968	8 226 219	10 424 909	13 478 577	16 609 351	20 679 857
Taux de détérioration des créances	7%	5%	4%	2%	2%	3%
II. Nouveaux crédits par an						
I. Logement	1 691 700	2 155 156	2 840 386	3 800 315	4 327 780	3 001 556
Faible standing	41 000	8 000	2 000	45 500	7 500	3 333
Moyen Standing	1 175 800	1 454 056	2 465 386			0
1er logement				2 951 315	3 142 953	2 418 036
Haut Standing						0
Immeubles à usage locatif	474 900	693 100	373 000	803 500	1 177 327	580 187
II. Equipement socio-économique	41 000	105 000	224 500	113 500	842 928	112 000
III. PE et AMC	1 186 950	1 416 585	1 742 769	2 648 270	2 184 994	6 571 440
IV. Viabilisation	105 870	71 344	450 979	127 460	76 307	195 559
V. Réhabilitation /Amélioration		84 900	122 200	206 328	303 741	718 027
VI. Achat de maisons	41 800	94 000	161 850	310 000	194 300	614 267
Total	**3 067 320**	**3 926 985**	**5 542 684**	**7 205 873**	**7 930 050**	**11 212 848**

Source : Rapports d'activités du FPHU 2005 à 2010

On remarque une croissance constante au niveau de l'activité de crédit ; en 6 ans le niveau général des créances a été multiplié par 3 passant de 6,3 milliards de Fbu à 20 milliards de Fbu. La qualité du portefeuille crédit est très bonne avec un taux de détérioration de moins de 5% de 2007 à 2010.

Le nombre de bénéficiaires de crédits logement ou de crédits apparentés (matériaux de construction) est encore limité comme le tableau suivant le montre.

Tableau 4: Nombre de bénéficiaires par type de crédit (2005-2010)

Type de crédit	2005	2006	2007	2008	2009	2010 estimé
I Logement	**225**	**260**	**267**	**336**	**289**	**285**
Faible standing	**24**	**4**	**1**	**25**	**3**	**1**
Moyen Standing	**201**	**256**	**266**	**311**	**286**	**284**
1er logement	*151*	*194*	*226*	*264*	*235*	*249*
Immeubles à usage locatif	*50*	*62*	*40*	*47*	*51*	*35*
II. Equipement socio-économique	3	2	9	4	13	4
III. PE et AMC	944	834	3 282	3 138	425	176
IV. Viabilisation	44	17	13	42	35	20
V. Réhabilitation /Amélioration		16	24	33	57	76
VI. Achat de maisons	6	7	11	14	25	25
Total	**1 222**	**1 136**	**3 606**	**3 567**	**844**	**586**

Source : Rapports d'activités FPHU 2005 à 2010

On remarque une tendance à la baisse du nombre de bénéficiaires de crédits liés au logement et particulièrement pour le logement bas standing (traditionnellement par ECOSAT).
L'origine des ressources du FPHU figure dans le tableau suivant :

Tableau 5 : Principales ressources du FPHU 2005-2010 (en 1 000 Fbu)

Principales ressources	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2 010
Dépôts	**719 636**	**739 633**	**75 451 862**	**406 012**	**495 712**	**705 181**	**905 618**
Emprunts LT	**1 862 309**	**1 445 399**	**1 369 022**	**1 411 632**	**1 855 726**	**3 159 901**	**3 355 867**
Emprunts MT du public	**15 000**	**15 000**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**
Emprunts MT	**0**	**0**	**644 613**	**705 590**	**913 080**	**958 895**	**1 087 929**
Emprunts ct	**244 500**	**533 154**	**1 596 564**	**1 616 800**	**2 432 976**	**3 158 476**	**4 370 697**
Epargne fonds de pension+logement	**0**	**0**	**874 956**	**1 876 324**	**2 311 878**	**3 298 190**	**5 323 997**
Capital	**818 000**	**818 000**	**818 000**	**2 070 000**	**2 823 630**	**3 356 768**	**6 325 052**

Source : Rapports d'activités FPHU 2005 à 2010

En 2010, dans l'ordre, les principales ressources sont composées de l'épargne fonds pension + logement suivie des emprunts à

court terme, ensuite des emprunts à long terme, après par des emprunts à moyen terme et enfin des dépôts. Au cours de la période 2005 -2009 la rémunération des ressources de court terme a varié dans une fourchette de 6 % et 7.5 % par an pour les dépôts à vue ; de 7% à 11% pour les dépôts de 1 mois au plus à ceux de 2 ans au plus ; de 7,7% à 10,7% pour les bons du trésor de 1 mois au plus à 2 ans au plus.[6]

Mais les nouvelles ressources proviennent principalement de l'épargne fonds pension + logement et des emprunts à court terme. L'augmentation de capital a été réalisée sans apport de nouvelles ressources (transformation des réserves et des dons qui figuraient déjà au passif en capital).

Tableau 6 : Emplois classés par échéance 2005-2010 (en 1000 Fbu)

Type de créances	2005	2006	2007	2008	2009	2010
CREANCES. COURANTES C T	693 689 4	447 344	267 086	486 690	505 181	389 027
CREANCES. COURANTES M T	2 785 860	4 151 868	5 239 103	6 745 227	8 073 239	10 482 111
CREANCES COURANTES. L T	2 422 533	3 259 211	4 555 116	5 938 017	7 695 877	9 195 615

Source : Rapports d'activités FPHU 2005 à 2010

Les emplois de long terme dépassent de loin les ressources de long terme dont un établissement de financement de l'habitat a généralement besoin. Ce déséquilibre peut menacer la survie du FPHU. Les taux d'intérêts prélevés sur les emplois varient entre 16% et 19%. Les taux moyens pratiqués par les banques commerciales pour l'habitat a varié entre 16% et 18% pour le moyen terme et 10% et 16,5% pour le long terme entre 2005 et 2009.

Le constat général qui se dégage de ce qui précède est que l'Etat est omniprésent (en tant que prêteur de capitaux bon marché, apporteur de capital social, aides diverses, etc....) d'une façon ou d'une autre dans le financement du logement que ce soit en France, au Rwanda, en Ouganda ou au Burundi. La tendance dans

[6] Source : Rapports annuel BRB 2009

certains pays comme le Rwanda et l'Uganda est de diminuer sensiblement la présence de l'Etat pour laisser la place aux investisseurs privés.

IV. PISTES POUR LE FINANCEMENT DU LOGEMENT AU BURUNDI

Les développements précédents montrent que le secteur privé n'est pas beaucoup impliqué dans le financement du logement et que le niveau des taux d'intérêt pratiqués par les intervenants actuels sont très élevés ;ce qui rend l'accès à la propriété de logement presque impossible pour les ménages à bas revenu et à revenu moyen composés essentiellement des fonctionnaires, des employés du secteur privé et des indépendants. Les ménages pauvres, ceux à bas et moyens revenus n'ont absolument pas accès au système financier traditionnel. Aucune structure de financement adéquate et pérenne n'a été conçue pour les besoins de cette catégorie de la population. ECOSAT n'a pas pu continuer à jouer ce rôle après le retrait des financements extérieurs. Le gouvernement n'a pas les moyens financiers pour faire face aux besoins en financement de la population à faible et moyen revenu d'où la nécessité absolue de faire intervenir le secteur privé. Le secteur privé doit jouer le rôle fondamental du financement du logement si l'on veut une certaine pérennité du système. Cependant le secteur privé est motivé dans ses actions par la recherche d'un niveau de rentabilité ou de rendement des capitaux investis ; ce qui est aussi le moteur de la pérennité du système. Le FPHU doit satisfaire ces exigences de rentabilité que ce soit lors de l'augmentation du capital et de la mise à disposition de dépôts et cela compte tenu du risque couru.

L'Etat devrait créer des conditions techniques et fiscales favorables à l'émergence des entreprises privées de promotion immobilière. Les entreprises privées ont surtout besoin des appuis de l'Etat dans l'acquisition des terrains à viabiliser et dans l'indemnisation des propriétaires des terres. Au niveau fiscal, il faudrait élargir les

avantages fiscaux donnés aux promoteurs en crédit bail et en location vente qui garantissent à ces derniers la franchise fiscale sur les produits et la taxe sur la valeur ajoutée (TVA) pendant plus de cinq ans.

La promotion du secteur privé est une exigence surtout si on tient compte de l'entrée du Burundi dans l'EAC (East African Community). Les entreprises ougandaises et kenyanes[7] très expérimentées dans l'habitat pourraient investir au Burundi. Ces investissements internationaux seront aussi encouragés par le rôle que va jouer le PTA Bank ou la Shelter Afrique. Des actions de cofinancement seront aussi possibles avec les banques de l'habitat et les promoteurs locaux.
Le Gouvernement devrait, comme dit plus haut, créer un environnement propice pour que le secteur privé s'implique fortement. Les premiers problèmes à résoudre avant d'attirer le secteur privé concernent outre le régime et taxes sur les profits réalisés sur crédits immobiliers, la réduction des droits de douane sur les matériaux de construction qui influent beaucoup sur le coût de ces matériaux. La création d'un fond de garantie pour les crédits logement pourrait attirer plus de financements vers ce secteur à des taux d'intérêts abordables car cela rassurerait les banques commerciales et autres intervenants qui serait rassurés de travailler avec des clients dont les crédits sont garantis.
La création d'une caisse de refinancement hypothécaire avec l'appui des bailleurs de fonds pourrait permettre également d'augmenter les fonds disponibles pour l'habitat.

Par ailleurs, certains clients n'accèdent pas au crédit logement par manque de garantie physique. Certaines des garanties pouvant être présentées sont constituées de terrains mais qui pour la plupart ne

[7] Le capital de Housing Finance Compagny of Kenya est la propriété de l'Etat à hauteur de 3.7%, Equity Bank 24.9%, BAICL 7.5%, NSSF 6.8% et le public 60.8%. (Source : Site de Housing Finance Compagny of Kenya). Ce désengagement de l'Etat pour le secteur privé devrait servir d'exemple au FPHU.

sont pas enregistrés. Un effort des services concernés devrait être fourni pour faciliter l'enregistrement des propriétés.

La création en vue d'un marché financier burundais pourrait permettre au FPHU d'émettre des obligations attractives en termes de rémunération pour l'investisseur; le Gouvernement peut aussi investir dans ces obligations. L'avantage de l'émission des obligations via un marché financier est qu'elles s'adressent à un grand nombre d'investisseurs et donc permet d'obtenir d'importantes sommes d'argent à la fois. De plus ces obligations deviennent facilement négociables puisqu'il existe un marché.

Comme cela se fait dans certains pays, le gouvernement pourrait introduire une taxe à l'habitat pour tous les travailleurs du secteur tant public que privé (1% du salaire brut est généralement proposé) pour financer le logement de bas standing et moyen..

Le FPHU devrait se transformer en une banque de l'habitat pour pouvoir drainer d'importantes ressources provenant de l'épargne de la diaspora, du secteur privé, des dépôts et des différents types de comptes possibles pour une banque et pas pour un établissement financier en particulier les comptes à vue.
Les différents fonds de pension du personnel des entreprises du secteur privé et parapublic devraient attirer le FPHU et une action marketing d'envergure devrait être engagée pour augmenter davantage les comptes d'épargne logement et les Plans d'épargne logement. Les Organismes d'assurance qui gèrent des ressources de long terme comme l'INSS, les compagnies privées d'assurance devraient être démarchés pour capter ces fonds.

Le volume des dépôts effectué auprès du secteur financier est assez important comme le tableau suivant le montre.

Tableau 7 : Volume des dépôts du secteur financier 2005-2009 (en millions de FBu)

Période	Dépôt de vue	Dépôt à terme d'épargne	Dépôt à vue des établissements financiers
2005	108 865.9	73 716.2	1 814.1
2006	142 899.8	83 248.5	528.5
2007	139 619.9	94 243.7	844.4
2008	207 640.4	106 678.2	603.5
2009	263 799.4	125 975.8	1 234.9

Source : Rapport annuel BRB, 2009

Ces dépôts sont effectués par des particuliers, des entreprises privés, des sociétés à participation publique et des établissements financiers comme le tableau suivant le montre.

Tableau 8 : Dépôts par type de déposants

	Dépôts à vue			Dépôt à terme		
Période	Particuliers	Entreprises privées	Sociétés à participation publique	Particuliers	Entreprises privées	Sociétés à participation publique
2005	52 539.4	24 217.7	11 274.8	3636.9	10 843.4	7 884.3
2006	57722.3	30.786.5	13 563.4	40 463.0	16 166.0	5 316.5
2007	72796.6	30.124.8	13.993.7	51 755.6	11 714.4	6 389.4
2008	103.932.4	40.651.0	21.363.2	63015.7	11 496.9	9 050.7
2009	135.849.7	48 040.5	18.952.3	792 8.5	15 450.6	9 145.9

Source : Rapport annuel BRB, 2009

Si Le FPHU se transformait en banque, une part du marché des dépôts pourrait facilement lui revenir.

Des accords de coopération avec les promoteurs immobiliers comme la SIP pourraient augmenter le parc immobilier. Le FPHU financerait à court terme la SIP pour la construction des logements qui seront par la suite donnés aux épargnants remplissant les conditions d'obtention de crédit logement du FPHU.

Il importe fondamentalement de repenser le type de logement et de matériaux de construction à utiliser pour construire des logements accessibles financièrement à la population burundaise. D'importantes innovations dans ce domaine et une grande sensibilisation pour changer les mentalités des gens sont nécessaires. Le recours à la philosophie des « coûts cibles » exposés dans la partie théorique et de la technique de l'analyse de la valeur et de la chaîne de valeur pourrait être d'un grand apport.

Conclusion

Le secteur du financement de l'habitat ne mobilise pas suffisamment de ressources stables qui lui sont nécessaires.

Or, les besoins du secteur de l'habitat sont très élevés ; les entreprises publiques seules ne peuvent pas satisfaire tous les besoins en production, en financement ou en commercialisation de l'habitat. Le secteur privé en matière de l'habitat a été jusqu'ici peu impliqué tant dans la production que dans le financement.
La production immobilière a été l'œuvre des organismes publics tels la SIP et l'ECOSAT. Même au niveau du financement, les banques à participation publique sont impliquées dans le financement du logement social (FPHU, BNDE).

Pourtant, le secteur privé existe et peut être dynamique; ceci pourrait jouer un rôle moteur en particulier dans la production immobilière.

L'exemple du Housing Finance Bank of Kenya cité plus haut montre que l'Etat peut de désengager du secteur et laisser une grande place au secteur privé en cédant une grande partie de ses parts au capital. Ce désengagement ne signifie pas l'abandon total du secteur à lui-même. Un soutien de l'Etat est fondamental dans la réussite des opérations de financement car il peut fournir des ressources d'appoint à des conditions douces ou favoriser la mobilisation de certains fonds comme par exemple la participation

des salariés à hauteur de 1% de leurs salaires dans la constitution d'un fonds logement pour permettre aux citoyens à revenus faibles d'accéder à la propriété. Les logements de faible standing ne devraient donc pas être délaissés mais il faut un financement spécial qui ne peut être assuré que par l'Etat par le biais de bonification d'intérêts pour ce type de ressources. Cette bonification n'est possible que si des fonds viennent la compenser. La mobilisation tous azimuts de l'épargne (diaspora, entreprises publiques et privées, ONG, particuliers) et des dépôts est indispensable pour s'assurer des ressources stables sans oublier la recherche permanente de solutions de réduction de coûts de construction.

Bibliographie

Alazard C., Séparie S. : *Contrôle de gestion : Manuel et Applications*, DUNOD, 4ème édition, non daté.

Aubert F. : *Le financement du logement en France*, Brochure, Paris, 2005.

Bender A.R. et Dumont P.A. : *L'analyse et le choix des investissements*, 1976

Golden M.et Shapiro E. cité par Levasseur M. et Quintart A. : *Finance*, 3ème édition, Paris, non daté.

Horngren C.et Bhinami A., Datar S., Foster G.: *Comptabilité de gestion*, 3ème edition, Prentice Hall, France, 2006.

Lavabre C.et Lavabre G. : *Manuel de comptabilité des sociétés : fusion et consolidation*, 2ème édition, Paris, 1993.

Prasanna C.: *Fundamentals of financial management*, Tata Mc Graw-Hill Compagnies, 4th edition, New Delhi, 2005.

Centre Universitaire de Recherche pour le Développement Economique et Social

Référence bibliographique des Cahiers du CURDES

Pour citer cet article / How to citate this article

BANDEREMBAKO Déo, Le financement du logement au Burundi : défis et réponses possibles, pp. 1-33, Cahiers du CURDES n° 12, Janvier 2011.

Contact CURDES : curdes.fsea@yahoo.fr