

Journée de la Finance

Mardi 22 février 2011
Méridien Président
Dakar – Sénégal

*L'Assurance &
L'Investissement Immobilier*

*Mamadou Bocar SY
Directeur Général
Banque de l'Habitat du Sénégal*

Présentation de la Banque de l'Habitat du Sénégal

Créée en 1979 sur l'initiative du gouvernement du Sénégal, la BHS apparait comme la solution apportée à la situation de la politique de l'Habitat au Sénégal dans les années 70.

La création de la Banque de l'Habitat du Sénégal est une réponse à la raréfaction des ressources pour le logement social.

Présentation de la Banque de l'Habitat du Sénégal

La SICAP, Société Immobilière du Cap-Vert et l'OHLM (Office des Habitations à Loyer Modéré), principaux leviers de la politique de l'Etat en matière d'habitat depuis l'indépendance, ont vu leur action s'essouffler aggravant ainsi la crise du logement social.

L'écart va aller alors grandissant entre les réalisations nouvelles et les besoins d'une population urbanisée en vive croissance.

C'est dans l'une des raisons multiples de l'affaiblissement de ces organismes qu'il faut chercher la raison de la création de la Banque de l'Habitat.

Présentation de la Banque de l'Habitat du Sénégal.

La BHS est une structure financière spécialisée, suffisamment fiable pour inspirer confiance, rechercher et drainer les ressources nécessaires au financement de l'offre de logement et de la demande de crédits au logement des particuliers.

Son objectif est de favoriser le développement de l'Habitat social par la mise en place d'un système de financement adéquat au profit des promoteurs immobiliers, des coopératives d'habitat et des particuliers.

Présentation de la Banque de l'Habitat du Sénégal

Le Gouvernement du Sénégal a associé à la création de la BHS :

- ✓ La Société Financière Internationale (SFI);
- ✓ La Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO);
- ✓ Les Banques Commerciales installées au Sénégal;
- ✓ **Les Compagnies d'Assurances;**
- ✓ Les Organismes Institutionnels de prévoyance;
- ✓ Les Entreprises dont la SICAP et l'OHLM;
- ✓ Et des particuliers.

Présentation de la Banque de l'Habitat du Sénégal

L'Etat a accepté, tout en étant l'actionnaire le plus important, de ne pas détenir la majorité du capital, qui est passé de FCFA 1, 100 milliards à sa création à FCFA 5 milliards aujourd'hui.

ETAT DU SENEGAL	9.09%	BICIS	4.55%
BCEAO	9.09%	HOLDING KEBE	4.50%
SFI	8.60%	SGBS	3.60%
CBAO	7.70%	DJILY MBAYE	4.50%
IPRES	7.70%	SICAP	2.70%
CSS	7.70%	SNHLM	2.30%
SNR	7.27%	DIVERS (1)	15.50%
CIES D'ASSURANCES	5.10%		

Présentation de la Banque de l'Habitat du Sénégal

La BHS a expérimenté une nouvelle forme de crédit aux promoteurs et aux coopératives qui consiste à réaliser et à commercialiser un programme par tranches successives. Le produit du prêt acquéreur accordé à l'acquéreur du logement construit par le promoteur ou la coopératives permet à ce dernier de rembourser le crédit BHS.

Ce mécanisme dit du crédit revolving, qui limite le besoin de financement est la base du succès de plusieurs projets promoteurs et coopératives et a facilité l'accès au logement, en pleine propriété de plusieurs sénégalais.

A coté des projets, nous finançons également des particuliers qui font de l'auto construction.

Présentation de la Banque de l'Habitat du Sénégal

Dans un environnement de plus en plus concurrentiel, la Banque de l'Habitat du Sénégal a pu réaliser des performances appréciables en termes de rentabilité et appliquer des conditions favorables à sa clientèle.

La BHS c'est aujourd'hui près de:

- *210 milliards de FCFA de ressources;*
- *120.000 clients;*
- *44 000 clients financés;*
- *200 projets financés pour 210 milliards d'investissements et 197 milliards d'encours de crédits aux particuliers.*

Quelle synergie possible entre la Banque et l'Assurance ?

C'est dans la résolution des difficultés que nous rencontrons pour :

- Mobiliser des ressources adaptées;
- Solvabiliser notre clientèle de particuliers,
- etc.

Que l'on doit trouver les axes de coopération entre la BHS et les Compagnies d'assurances.

Quelle synergie possible entre la Banque et l'Assurance ?

L'immobilier est un secteur utilisateur d'importantes ressources:

- Au niveau des producteurs de logements, **les promoteurs et coopératives** sur du court terme, 18 à 24 mois;
- Au niveau des demandeurs de logements , **les particuliers acquéreurs** sur du long terme, 10, 15 voire 20 ans.

Les assureurs devraient pouvoir intervenir au niveau de nos cibles de 3 manières au moins.

Quelle synergie possible entre la Banque et l'Assurance ?

1. En **participating au capital** des Banques, comme ce fut le cas à la création de la BHS, mais cette voie est aujourd'hui rare;
2. En venant en **co-financement des projets promoteurs et coopératives** sur le court terme pour 15 à 30% du besoin de financement, sur les 70% que la Banque prend en charge. Les compagnies se feraient rembourser en priorité sur les premières recettes;
3. Et au niveau des acquéreurs, il s'agira de **donner des garanties additives** qui permettront de réduire voire de supprimer l'apport personnel et d'allonger la durée de remboursement des crédits.

Quelle synergie possible entre la Banque et l'Assurance

Au niveau des acquéreurs, il s'agira comme indiqué de:

- Nantir les contrats d'assurance vie au profit de la banque, à l'abri desquels le client pourra être **dispensé d'apport personnel**;
- Nantir un contrat de **retraite complémentaire** par exemple pour permettre au client d'avoir un **allongement de la durée de remboursement** de son crédit, au-delà de la période d'activité professionnelle.

Quelle synergie possible entre la Banque et l'Assurance

Les compagnies investissent également dans du locatif, sans en connaître la cible, ni en maîtriser la gestion. Les banques commencent également à s'y intéresser.

La combinaison de ces deux produits (et d'autres plus tard) doit permettre de développer une synergie Banque-Assurance et surtout offrir aux assureurs des opportunités pour rentabiliser leurs actifs.

En conclusion, pour la rentabilisation de leurs actifs

Cette brève présentation n'avait pas pour ambition d'exposer des solutions, mais de lancer la réflexion entre les professionnels de l'assurance et de la Banque pour aider :

- les compagnies d'assurances à mieux rentabiliser leurs actifs et vendre leurs produits ;
- les banques à mobiliser des ressources et à diviser les risques;
- Et les particuliers à mieux se couvrir et à améliorer leur solvabilité.

En conclusion,

Je reste à votre disposition et vous remercie de votre attention !

Mamadou Bocar SY

bocarsy@bhs.sn

Dakar – 22 février 2011.