

# BANQUE DE BLOCS DE CIMENT

PRÊTS HYPOTHÉCAIRES  
APPORTS PERSONNELS  
MICROCRÉDITS

**La société Amiscus Horizon (AH) a commencé à opérer et à lancer le concept de « banque de parpaing de ciment » en 2014.**

Le concept pionnier, le « Cement Block Saving Scheme », est un « modèle de paiement à la consommation » par lequel les client-es épargnent et achètent des parpaings de ciment sur une base mensuelle.

## FONCTIONNEMENT

Dans le cadre du programme d'épargne, les client-es reçoivent des relevés mensuels indiquant le montant des parpaings qu'ils ont épargnés. Lorsqu'ils ont épargné une somme suffisante pour leur projet de logement, les parpaings de ciment leur sont livrés.

Au début de ses activités, AH achetait les parpaings sur une base mensuelle auprès d'une usine. Aujourd'hui, l'entreprise a décidé de produire elle-même les blocs de ciment. La qualité des blocs fait l'objet d'une surveillance et d'une évaluation plus étroites. Si la qualité ne répond pas aux exigences, le client-e est remboursé de la quantité de parpaing achetés au prix du marché.

## CONTACT



Amiscus Horizon (AH)

✉ info@amiscus.gm

## LIEU



## PARTENAIRES

La plupart des client-es de Amiscus Horizon ont des revenus faibles ou moyens et sont actuellement locataires, mais souhaitent construire leurs propres maisons ou améliorer leurs propriétés.

Au début de la phase de construction, seuls **3 à 4%** des client-es avaient accès à des financements.

## RESSOURCES

Hatfield, J.P., *Innovative Affordable Housing Practices in Africa: Cement Block Banking in the Gambia*, Case Study Series 3, Février 2016.

[Amiscus Horizon Gambia Co. Ltd](#)

# BANQUE DE BLOCS DE CIMENT - GAMBIE

AH achète du ciment en gros à l'usine, afin de protéger l'entreprise et ses client-es contre les augmentations du prix du ciment. Les économies réalisées pour les commandes en gros ont permis de se prémunir contre une variation importante des prix. Les forfaits proposés par AH tiennent compte d'une augmentation de prix de 10 %, de sorte que l'entreprise n'a pas eu à modifier les prix pour ses client-es au cours de l'année écoulée. Sur chacun des forfaits est ajouté un coût supplémentaire, pour couvrir les frais administratifs et autres coûts liés à la fabrication des parpaings et au dépôt.

Depuis octobre 2015, la société a commencé à offrir une facilité de financement interne (financement de la construction de clôtures sur une période d'un an) et afin de répondre davantage aux besoins de financement des client-es, AH a travaillé sur un instrument d'hypothèque et de microfinance interne. Les client-es peuvent commencer à épargner pour une maison de deux chambres, et une fois les matériaux et les coûts de construction payés et les blocs épargnés, l'entreprise construira des pièces supplémentaires.

## RÉSULTATS

AH propose des plans et des formules standard pour des maisons de deux, trois et quatre chambres et des clôtures de différentes tailles.

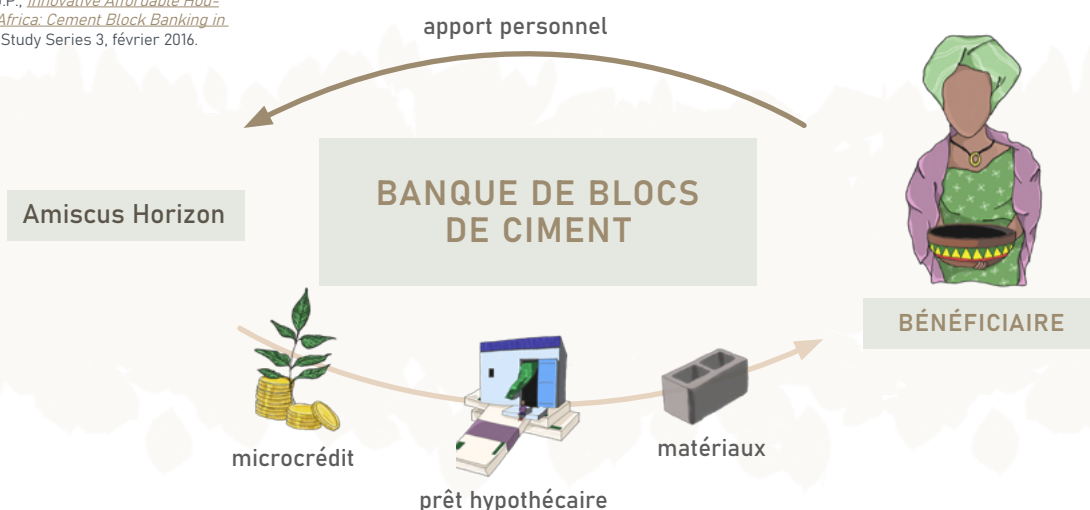


Source: Hatfield, J.P., *Innovative Affordable Housing Practices in Africa: Cement Block Banking in the Gambia*, Case Study Series 3, février 2016.

Les client-es peuvent commencer à épargner pour un forfait de 500 GMD (7,81 EUR) à 6 000 GMD (93,72 EUR) par mois, sur une période de deux à cinq ans. Les instruments de financement supplémentaires permettent aux client-es d'avoir une maison standard au coût de 1 130 GMD (17,65 EUR) à 2 421 GMD (37,82 EUR) par mois sur une période de 6 à 7 ans.

Les taux de défaillance sont relativement faibles. Chaque client-e qui a effectué des opérations bancaires pendant un an sans défaillance s'est vu offrir un intérêt de 8% par AH. Cela a poussé les client-es à payer régulièrement.

Les intérêts sont payés en parpaing aux client-es à la fin de l'année.



## LEÇONS APPRISES

---

- » Le Cement Block Saving Scheme est innovant car **il permet aux client-es de faire des contributions mensuelles abordables** pour l'achat d'une maison, tout en se protégeant contre l'inflation, à travers l'achat de matériaux de construction.
- » Amiscus Horizon s'est associé à des institutions financières **pour offrir un financement hypothécaire aux client-es**, mais ces produits hypothécaires ne répondaient pas à leurs besoins et exigences. Les taux d'intérêt étaient trop élevés et inabordables pour les client-es modestes. C'est pourquoi AH a développé son propre produit financier hypothécaire.