



Shelter Afrique

..meeting Africa's housing needs

**TERMES DE REFERENCE POUR LE RECRUTEMENT D'UN
CONSULTANT POUR LA REALISATION D'UNE ETUDE SUR
LE SECTEUR IMMOBILIER AU CAMEROUN**

Juin 2010

TABLES DE MATIERES

- I. CONTEXTE DE L'ETUDE
- II. OBJECTIFS DE L'ETUDE
- III. ETENDUE DU PROGRAMME DE TRAVAIL
- IV. METHODOLOGIE
- V. DUREE DE L'ETUDE
- VI. RAPPORTS
- VII. OBLIGATIONS DU CONSULTANT
- VIII. FINANCEMENT DE L'ETUDE
- IX. SOUMISSION DES OFFRES
- X. CRITERE DE SELECTION

CHAPITRE I : CONTEXTE DE L'ETUDE

D'une superficie de 475.440 km², la République du Cameroun figure, avec près de 19 millions d'habitants, parmi les pays les plus densément peuplés du continent avec 40 habitant/km². Le Cameroun, à l'image des pays de l'Afrique sub-saharienne, connaît une urbanisation massive et rapide. Ainsi, en 2006, 56% des camerounais habitaient en ville, contre 50% en l'an 2000.

Face à cet exode massif et accéléré, et à l'image de la majorité des pays de la sous-région, le Cameroun connaît des besoins croissants en logements. Selon UN-HABITAT, 67% de la population urbaine vit dans les bidonvilles, et ce taux croit de 5.5% par année.

En réaction, le Gouvernement tente donc d'implémenter des programmes de logements sociaux surtout dans les principales villes du pays que sont Yaoundé et Douala. Les institutions telles que la SIC, le CFC, MAETUR et la SAD apportent leur contribution à la réduction du déficit de logements, mais ces efforts restent insuffisants face à la pression démographique et à une pauvreté croissante.

Le développement du secteur de l'habitat au Cameroun reste confronté à quelques obstacles majeurs auxquels se heurtent les intervenants dans le secteur. Il s'agit notamment de :

- L'insuffisance de l'offre face à la demande malgré une demande toujours croissante
- L'inexistence de promoteurs immobiliers privés susceptibles de répondre au besoin actuel ;
- Le cout élevé des matériaux de construction contribuant à rendre inaccessible les logements aux couches moyennes et défavorisées.

C'est dans ce cadre que Shelter-Afrique entreprend une étude sur l'immobilier et lance un appel à manifestation d'intérêt pour le recrutement d'un consultant, afin d'établir l'état des lieux et de mener une réflexion sur le marché immobilier Camerounais et le rôle de l'institution dans le développement dudit marché.

CHAPITRE II : OBJECTIFS DE L'ETUDE

Le consultant coordonnera et supervisera l'étude en collaboration avec l'équipe de Shelter-Afrique. L'étude aura pour objectifs :

1. D'analyser l'impact de la politique actuelle de l'Habitat et des programmes sociaux de l'Etat;
2. D'identifier le cadre institutionnel juridique, financier et économique adéquats afin de faciliter l'accès au logement à tous;
3. De proposer des stratégies de mobilisation de ressources pour développer le secteur immobilier au Cameroun;
4. De faire des recommandations visant à renforcer l'efficacité du rôle de l'Etat en matière d'offres de logements;

5. De jeter les bases d'un Partenariat –Public-Privé (PPP) dans le domaine de l'habitat ;
6. D'émettre des recommandations pour rendre efficace et rentable l'intervention de Shelter-Afrique et des autres institutions sur le marché immobilier.

CHAPITRE III : ETENDUE DU PROGRAMME DE TRAVAIL

Le programme de travail sera établi afin d'atteindre les objectifs ci-dessus énumérés. A cette fin, le consultant responsable de cette mission aura à entreprendre la revue la plus complète possible du secteur immobilier au Cameroun.

De façon plus spécifique, il devra analyser :

1. L'environnement institutionnel et politique de l'Habitat au Cameroun

- 1.1 Organisation institutionnelle : apprécier le rôle joué par tous les acteurs (Ministères, Direction de l'Habitat, MAETUR, SIC, CFC, SAD etc.) impliqués dans la promotion d'une politique de l'habitat, évaluer leurs performances par rapport aux objectifs qui leur sont assignés et identifier leurs limites;
- 1.2 Politiques de l'Habitat : identifier les politiques et/ou stratégies qui ont été mises en œuvre pour assurer le développement du secteur et en évaluer les performances.

2. L'environnement juridique de l'Habitat au Cameroun

- 2.1 Environnement juridique de l'habitat : évaluer, s'il ya lieu, tous les textes juridiques relatifs au code foncier, à la réglementation foncière, à la conservation foncière, à la publicité foncière, et en dégager la pertinence et/ou les faiblesses;
- 2.2 Environnement judiciaire de l'habitat : fonctionnement de l'appareil judiciaire quant à l'application de la loi foncière. Rapports du système bancaire avec le système judiciaire et leur impact sur la situation de crédit.

3. Le marché de l'immobilier au Cameroun

- 3.1 Collecter les informations relatives au marché du logement (besoins annuels, production formelle et informelle, matériaux utilisés, mode de financement actuel);
- 3.2 Collecter les informations sur les revenus des populations : niveau, provenance, utilisation, part réservée au logement, etc.);
- 3.3 Analyser l'évolution de l'offre et de la demande des besoins de logements à moyen terme. Dans cette perspective, situer chacun des sous-secteurs suivants : l'immobilier social, projets en collectif, l'immobilier locatif, l'immobilier de standing à usage d'habitation, les locaux commerciaux et les bureaux;
- 3.4 Faire des simulations sur l'offre et la demande de logements futurs.

4. Le financement de l'immobilier au Cameroun

- 4.1 Analyser la réglementation bancaire et son incidence sur les activités des institutions de financement de la place. Etudier particulièrement les ressources et emplois, les

secteurs d'intervention, les taux d'intérêts, la place faite à l'habitat dans les crédits, etc.

4.2 Définir la part de l'auto construction, le rôle de Shelter-Afrique et l'impact des autres financiers (Banques commerciales, CFC, autres structures de financement);

4.3 Isoler les problèmes se rapportant au financement de l'immobilier, les analyser dans le contexte économique, financier et fiscal du pays.

5. Recommandations et conclusions de l'étude

5.1 Identifier et formuler de manière précise les problèmes et obstacles au développement du secteur immobilier;

5.2 Le Consultant devra recommander les actions à mettre en œuvre pour corriger les insuffisances qu'il aura relevées au niveau de l'analyse des environnements financier, institutionnel, politique et juridique du secteur immobilier au Cameroun;

5.3 Recommander, en fonction de l'évolution du secteur et des tendances identifiées, une stratégie pour Shelter-Afrique et les autres acteurs afin de leur permettre de continuer à remplir efficacement leurs missions.

Les résultats et conclusions de cet examen seront portés à l'attention de Shelter-Afrique et de ses partenaires.

CHAPITRE IV : METHODOLOGIE

1. L'étude devra être menée de manière analytique avec une approche systématique et évolutive;

Le Consultant effectuera une mission au Cameroun en vue de réunir et analyser les données disponibles, rencontrer les autorités concernées ainsi que tout interlocuteur utile aux fins d'atteindre les objectifs de l'étude;

2. Pour entreprendre l'étude, le Consultant sera en liaison avec les Ministères et les institutions concernées : Ministère en charge de l'Habitat, de l'Aménagement du Territoire, de celui des Finances, de la Justice, SIC, MAETUR, CFC, SAD, BEAC, les Communautés urbaines de Yaoundé et de Douala, les Entreprises de Constructions, de production de matériaux de constructions, les Compagnies d' Assurances, les Banques Commerciales, les Coopératives d'Habitat, les Corporations (Avocats, Notaires, Géomètres, Architectes, Ingénieurs etc.) et toutes autres Institutions qui pourraient contribuer à fournir les données nécessaires à l'élaboration de l'étude;

Le consultant sera seul responsable de l'utilisation et de l'interprétation des données ainsi que des conclusions et recommandations qu'il pourrait avoir à faire.

CHAPITRE V : DUREE DE L'ETUDE

La durée de l'étude est de deux (2) mois à compter de la date de notification de la mission. Le rapport provisoire doit être la 5^{ème} semaine après la notification de la mission.

CHAPITRE VI : LES RAPPORTS

Le Consultant soumettra les rapports ci-dessous :

1. Le sommaire de l'étude comportant l'interprétation des termes de références et de l'étendue de l'étude;
2. Le projet de rapport final comportant les données et analyses détaillées de l'étude telles que demandées par les termes de références;
3. Le rapport final incluant les commentaires et observations de Shelter-Afrique.

CHAPITRE VII : OBLIGATIONS DU CONSULTANT

Le consultant est tenu au respect des termes de références et des délais impartis à l'étude. En outre, il veillera au respect du secret de toutes les informations à caractère confidentiel qui auront été mises à sa disposition dans le cadre de cette étude.

CHAPITRE VIII : FINANCEMENT DE L'ETUDE

Cette étude sera financée par Shelter-Afrique dans le cadre de sa mission d'assistance technique à l'Etat Camerounais.

Les paiements se feront selon le planning suivant :

- 20% du montant total après la signature du contrat ;
- 40% du montant total après la transmission du rapport provisoire ;
- 40% du montant après la validation du rapport définitif.

CHAPITRE IX : SOUMISSION DES OFFRES

Le soumissionnaire doit fournir de manière séparée :

- L'offre technique;
- L'offre financière;

Les offres doivent être soumises au plus tard le 21/07/2010 à l'adresse suivante :

**Direction Générale
Shelter-Afrique,
Shelter-Afrique Centre, Longonot Road,
P.O. Box 41479 - 00100.
Nairobi.
info@shelterafrique.org ou mbarro@shelterafrique.org**

CHAPITRE X : CRITERE DE SELECTION

La sélection du consultant se fera en tenant compte de la capacité technique et de l'expérience professionnelle, la qualité de l'offre et le prix selon les barèmes suivants:

1. Capacité technique et de l'expérience professionnelle (50%)
 - Expérience significative dans le domaine de l'urbanisme et de l'habitat en Afrique;
 - Expérience significative dans la conduite d'étude similaire en Afrique;
 - Bonne connaissance du financement de l'immobilier et des marchés hypothécaires;
 - Bonne connaissance de la législation en vigueur dans le secteur de l'habitat au Cameroun.

2. Qualité de l'offre (25%)
 - La compréhension de la mission et des résultats attendus;
 - La méthodologie proposée;
 - L'organisation du travail et le planning d'intervention;

3. Prix (25%)
 - Le mieux disant.