



Centre Africain d'Etudes Supérieures en Gestion

-CESAG-



Programme Master en Banque et Finance

Option : Finance de marché et Finance d'entreprise

Année Académique 2012-2013

PROJET PROFESSIONNEL

THEME

Projet de création d'une société de  
promotion immobilière au Burkina Faso

**Présenté par :**

OUOBA Kangnopouoli  
12<sup>ème</sup> promotion MBF

**Sous la supervision de :**

M. Ibrahima Mboulé FALL  
Enseignant permanent  
CDL/ISMEO/CESAG

DAKAR, Juillet 2013

## DEDICACE

Je dédie ce document à mes enfants, Bintou Shakina et Isidine Aïkel

CESAG - BIBLIOTHEQUE

## REMERCIEMENTS

Mes remerciements vont à l'égard :

Tout d'abord à mon créateur pour son assistance tout au long de cette formation ;

A mon mari qui a toujours cru en moi et qui m'a donnée l'opportunité de poursuivre mes rêves ;

A mes enfants qui ont dû consentir à des sacrifices pour moi ;

A ma famille pour leurs soutiens multiformes ;

A mes ami(e)s du Mali et du Burkina Faso pour leurs encouragements ;

A tout le corps professoral qui nous a accompagné tout au long de ce chemin en particulier :

A M. Aboudou OUATTARA pour sa disponibilité inconditionnelle ;

Au professeur BAIDARI Boubacar qui n'a ménagé aucun effort pour nous donner une formation de qualité ;

A Monsieur Ibrahima Mboulé FALL pour son immense concours ;

A Madame Chantal, assistante du programme en Master en Banque et Finance ;

Merci encore à tous.

## LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS

AZIMMO :	Aliz Immobilier
BCEAO :	Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest
BRVM :	Bourse Régionale de Valeurs Mobilières
CEFAC :	Centre de Facilitation des Actes de Construire
CEFORE:	Centre de Formalité des Entreprises
CREPMF:	Conseil Régionale de l'Epargne Publique et des Marchés Financiers
EBCVM :	Enquête Burkinabé sur les conditions de vie des ménages
FCTC:	Fonds Commun de Titrisation de Créances
FOLOS:	Fonds au Logement Social
GUF:	Guichet unique du Foncier
INSD:	Institut Nationale de la Statistique et de la Démographie
MHU:	Ministère de l'Habitat et de l'Urbanisme
RGPH :	Recensement Général de la Population et de l'Habitat
SONATUR:	Société National d'Aménagement des Terrains Urbains
TRI :	Taux de Rendement Interne
VAN :	Valeur Nette Actualisé
ZACA:	Zone d'Activités Commerciales et administratives
ZAD :	Zone d'Activités Diverses

## LISTE

### Liste des tableaux

Tableau 1: Répartition des ménages urbains selon le type d'habitation et la catégorie de la ville .....	6
Tableau 2: Les standings d'habitat dans la ville de Ouagadougou.....	10
Tableau 3: Analyse de la demande du secteur.....	13
Tableau 4: Analyse de l'offre du secteur.....	14
Tableau 5: La matrice SWOT .....	15
Tableau 6: Caractéristiques de logements .....	16
Tableau 7: Pourcentage des ménages urbains pouvant accéder à la propriété au Burkina Faso.....	17
Tableau 8: Le personnel prévisionnel.....	19
Tableau 9: Les immobilisations matérielles.....	20
Tableau 10: Répartition prévisionnelle des constructions de bâtiment.....	21
Tableau 11: Offre prévisionnelle.....	21
Tableau 12: Coût des activités préparatoires .....	23
Tableau 13: Le chiffre d'affaires prévisionnel .....	25

### Liste des figures

Figure 1: Statut d'occupation du logement.....	7
Figure 2: Production de logements dans le cadre du Programme 10000 logements .....	8
Figure 3: Répartition des logements du programme 10000 logements.....	9

### Liste des annexes

Annexe A : Les promoteurs agréés au Burkina Faso.....	ix
Annexe B: Le chronogramme des activités.....	x
Annexe C: Le projet en chiffres .....	xii
Annexe D: Les coûts de revient .....	xv
Annexe E : Evolution des créances .....	xvii
Annexe F: Le budget de trésorerie.....	xviii

## RESUME

Depuis que l'Etat a pris des dispositions en vue de promouvoir le secteur de l'habitat au Burkina Faso et à nouer des partenariats public-privé, cela a offert un cadre favorable au développement de la promotion immobilière privée.

C'est pour saisir c'est opportunité de s'insérer professionnellement et d'apporter notre contribution à l'amélioration de l'offre de logement, que dans ce présent projet professionnel, il est question de la création et des modalités de financement d'une société de promotion immobilière au Burkina Faso.

Il ressort des différents états financiers que la difficulté dans ce projet réside au niveau de gestion du besoin en financement. A part cela, la société se révèle être rentable et peut se positionner parmi les sociétés de promotion immobilière déjà en place.

## ABSTRACT

Since the government began to take steps to promote the housing sector in Burkina Faso and to establish public-private partnerships, the private real estate benefits of a good framework to develop their activities.

To give ourselves the opportunity to make our proofs professionally and make our contribution to improving the supply of housing, we decide to set up a real estate business. So in this professional project, the subject studied will be about the process of the creation and the modality of financing a real estate company.

It emerged from the financial statements that the difficulty in this project concerns the management of the financing needs. Apart from this, the company is proving to be profitable and can be positioned among the real estate companies already in the place.

## SOMMAIRE

DEDICACE .....	i
REMERCIEMENTS .....	ii
LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS .....	iii
LISTE .....	iv
RESUME .....	v
SOMMAIRE .....	vii
INTRODUCTION .....	1
Chapitre I : .....	3
Diagnostic du secteur de l'habitat au Burkina Faso .....	3
I. Contexte.....	3
II. Organisation du secteur de l'habitat.....	3
III. Etat des lieux du secteur de l'habitat .....	5
Chapitre II : .....	11
Présentation de la société Golden House SA .....	11
I. Description de la société .....	11
II. Stratégie de positionnement de la société .....	11
III. Plan opérationnel.....	18
Chapitre III : .....	22
Evaluation financière et condition de refinancement.....	22
I. Budgétisation .....	22
II. Plan de financement et budget de trésorerie .....	28
III. Conditions de refinancement des activités.....	29
CONCLUSION .....	34
BIBLIOGRAPHIE .....	35
ANNEXES.....	viii
TABLE DES MATIERES .....	xxiv



## INTRODUCTION

La question du logement est une problématique qui se pose actuellement avec acuité au niveau de la population burkinabé et en milieu urbain en particulier. Les contraintes de financement des projets immobiliers ainsi que les difficultés de refinancement des activités ne favorisent pas le développement de la promotion immobilière. En effet, au Burkina Faso, l'auto construction est le principal mode de production de logement et la mobilisation des sources de financement devient alors fonction du niveau de revenu.

Conscient de cet état de fait, l'Etat a joué sa partition et y joue encore à travers l'initiation d'un certain nombre de programmes et de politiques visant à dynamiser et à faciliter l'accès aux logements des populations. C'est ainsi qu'en 2005, la banque de l'Habitat est créée et en 2006, on assiste à un renouveau du secteur de l'habitat et de l'urbanisme avec la création d'un ministère dédié.

Si aujourd'hui, l'offre en matière de logement est insuffisante, c'est parce que la production de logement nécessite la mobilisation d'importantes ressources financières de longues durées qui ne sont pas à la portée de beaucoup de promoteurs immobiliers.

L'objectif principal de ce projet est avant tout de promouvoir le développement d'une alternative de logement à savoir le système de logement en appartements au Burkina Faso. Ce choix se justifie par le fait qu'il contribuera à réduire les coûts d'acquisition de logement par les ménages et à encourager le développement de la promotion immobilière dans le secteur privé.

Les objectifs spécifiques peuvent être décrits comme suit :

- Promouvoir l'initiative de l'auto emploi;

- Contribuer à l'amélioration des conditions de vie des ménages ;
- Augmenter l'offre de logements ;
- Rationnaliser l'occupation de l'espace ;
- Réduire les coûts de viabilisation et de la disponibilité des infrastructures publiques.

Dans le présent projet professionnel, il est abordé le montage et le financement d'une société de promotion immobilière et une proposition de solution concrète au problème de refinancement des activités de la société.

Pour y parvenir, nous nous sommes posé la question centrale à savoir : comment concevoir un projet techniquement faisable et économiquement rentable pour mobiliser le financement adéquat et surtout assurer la continuité de la société par le refinancement de ses activités sur le long terme.

Méthodologiquement, il s'agira :

- d'abord de procéder à une analyse qui nous permettra d'évaluer l'offre et la demande de logements ;
- d'établir des états d'exploitation prévisionnels et d'évaluer la rentabilité de la société ;
- ensuite à partir des besoins de financement qui en ressortiraient, de proposer des modalités de financement ;
- enfin de proposer une solution de mobilisation de ressources pour le refinancement des activités.

Pour ce faire, notre travail s'articulera autour de trois chapitres. Le premier chapitre présentera le diagnostic sur le secteur de l'habitat conduisant dans le chapitre 2 à la création de la société immobilière la Golden House SA. Le chapitre 3 abordera l'évaluation financière et les conditions de refinancement des activités de la société.

## **Chapitre I : Diagnostic du secteur de l'habitat au Burkina Faso**

Dans ce chapitre, il est question de l'environnement du secteur de l'habitat au Burkina Faso. Donc son évolution, son organisation seront abordées et un état des lieux du parc de l'habitat effectué.

### **I. Contexte**

La première phase de construction de logement à caractère social sous l'initiative de l'Etat se situe entre 1960 et 1983 par l'intermédiaire des sociétés telles que la Société Immobilière Voltaïque (SIV), la Société de Promotion et de Gestion Immobilière (SOPROGIM), la Caisse Nationale de la Sécurité Sociale (CNSS) et la Société d'Assurance et de Réassurance (SONAR). Toutefois, il est à noter que l'offre était insuffisante, environ 200 logements toutes catégories confondues. Après cette période, l'auto-construction devient alors le principal mode de production de logement (à 90%) et la mobilisation des sources de financement devient alors fonction du niveau de revenu rendant l'accès au logement plus problématique.

### **II. Organisation du secteur de l'habitat**

#### **1. Les principaux acteurs du secteur immobilier**

##### **- *Le Ministère de l'Habitat et de l'Urbanisme***

Créé en 2006, il est la structure publique en charge du développement du secteur immobilier.

##### **- *Le guichet unique du foncier (GUF)***

Créé en 2008, il a pour missions de faciliter et de simplifier les formalités domaniales et foncières.

##### **- *Le Centre de Facilitation des Actes de Construire (CEFAC)***

Le CEFAC, administré par la Maison de l'Entreprise du Burkina Faso, a pour missions de faciliter et de simplifier les formalités pour l'obtention des actes de construire. Il s'agit du certificat d'urbanisme, du permis de construire, du certificat de conformité et du permis de démolir. Légalement les délais pour délivrer ces actes sont de 15 à 30 jours.

- ***Les promoteurs immobiliers publics***

Il s'agit de sociétés d'Etat ou de programmes et projets, impulsés par les pouvoirs publics. Ils ont, entre autres activités, l'aménagement de terrains et la production des biens immobiliers au profit d'investisseurs nationaux et étrangers. Ce sont principalement :

- la Société Nationale d'Aménagement de Terrains Urbains (SONATUR) ;
- le projet ZACA (Zone d'Activités Commerciales et Administratives) ;
- le projet ZAD (Zone d'Activités Diverses).

- ***Les promoteurs immobiliers privés***

Il s'agit de personnes physiques ou morales dont l'activité consiste à réaliser ou à faire réaliser, soit des opérations d'urbanisme et d'aménagement, soit l'édification, l'amélioration, la réhabilitation ou l'extension de constructions sur des terrains aménagés. La promotion immobilière semble récente car elle est apparue en 1997 avec la création de la société AZIMMO.

- ***Les agences immobilières***

Leur activité consiste à effectuer des prestations de services dans le domaine de l'immobilier en termes de ventes, de location ou de gestion immobilière. Elles sont définies comme des intermédiaires immobiliers.

## ***2. Le cadre réglementaire***

La promotion immobilière au Burkina Faso a longtemps évolué dans une situation quasi-informelle marquée par le monopole du secteur tenu par

quelques opérateurs aux gros moyens financiers. En 2006, l'entrée en vigueur du code de l'urbanisme et de la construction a amorcé le cadrage du domaine de l'habitat et de l'urbanisme.

Les principaux textes législatifs et réglementaires en vigueur dans le secteur immobilier sont :

- le décret portant réglementation de la mission d'expertise immobilière au Burkina Faso ;
- l'arrêté portant condition d'agrément et d'exercice de la mission immobilière ;
- la loi portant code de l'urbanisation et de la construction au Burkina Faso ;
- la loi portant promotion immobilière au Burkina Faso
- le décret portant conditions d'obtention d'agrément et d'exercice de l'activité de promotion immobilière et/ou foncière ;
- la loi portant statut de la copropriété des immeubles bâtis au Burkina Faso ;
- la loi portant réorganisation agraire et foncière au Burkina Faso.

### **III. Etat des lieux du secteur de l'habitat**

#### **1. Les caractéristiques de l'habitat**

On distingue comme type d'habitat: l'immeuble à appartements, la villa, la maison individuelle simple, le bâtiment à plusieurs logements et les cases.

- **L'immeuble à appartements** est un bâtiment de type moderne d'un ou plusieurs niveaux (étages) divisés en appartements. Chaque appartement peut abriter un ménage.

- **La Villa** est une maison individuelle comportant un séjour, des chambres avec les commodités intérieures que la cuisine et les WC.

- **La maison individuelle simple** est une maison individuelle n'ayant pas le standing d'une villa.

- **Les bâtiments à plusieurs logements (non immeubles)** sont plusieurs logements individuels pouvant abriter plusieurs ménages.
- **Les cases** sont des constructions de type traditionnel.

Le tableau ci-après donne une idée de l'importance de chaque type d'habitation que l'on distingue au Burkina Faso.

**Tableau 1: Répartition des ménages urbains selon le type d'habitation et la catégorie de la ville**

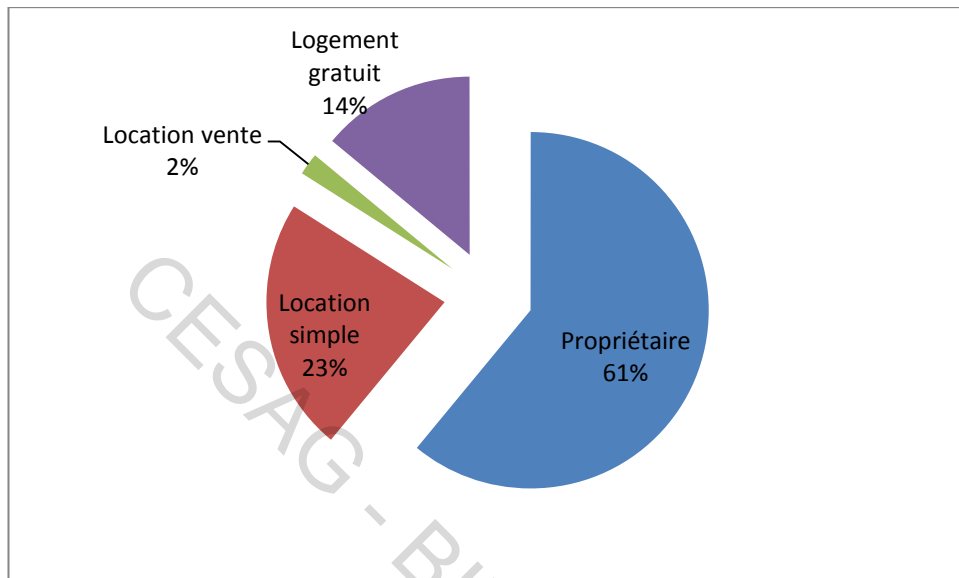
Type d'habitation	Catégories de villes					
	Ouagadougou	Bobo-Dioulasso	Villes moyennes	Petites villes	Autres petites villes	TOTAL
Immeubles à appartements	1,0	0,6	0,3	0,2	0,1	0,6
Villa	13,0	10,6	5,4	2,9	1,1	9,1
Maison individuelle simple	65,8	57,4	71,5	74,8	73,3	67,2
Bâtiments à plusieurs logements	17,5	29,2	17,0	9,0	6,1	17,2
Case	0,1	0,0	3,7	11,7	16,6	3,5
Autres	0,5	0,3	0,4	0,2	1,1	0,5
ND	2,1	1,9	1,7	1,2	1,7	1,9
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Source : RGPH, INSD 2006

A la lecture du tableau, il ressort que la maison individuelle simple est le type d'habitat le plus répandu. L'habitat sous forme d'appartement ne représente qu'environ 0,6% ce qui signifie que ce mode d'habitation n'est pas très développé au Burkina Faso.

Le mode d'occupation de logement évolue de la propriété au logement gratuit en passant par la location simple et la location-vente. Le graphique suivant donne la répartition en pourcentage du statut d'occupation des logements.

**Figure 1: Statut d'occupation du logement**

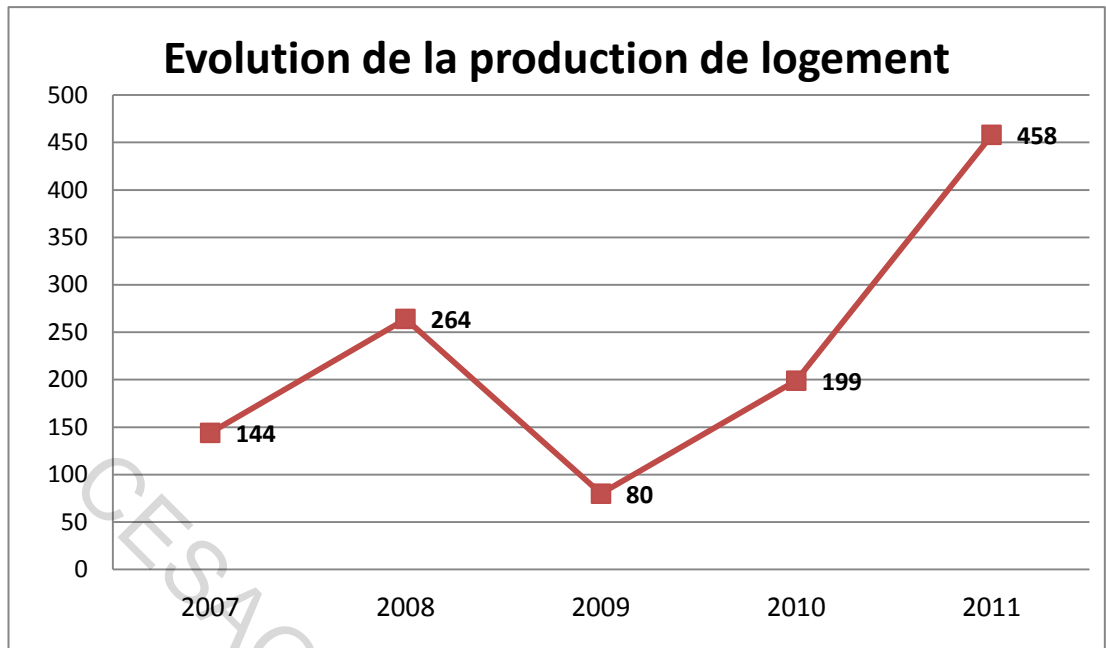


Source : RGPH, INSD 2006

## 2. Le parc de logement

D'après le ministère de l'Habitat, le parc de logement au Burkina est constitué à plus de 90% par l'auto-construction. A ce jour, le nombre de logements produits par l'Etat est estimé à 5 000. A côté de cela, il y a la contribution des promoteurs privés qui est estimée à environ 4000 logements. En matière d'offre actuelle, on peut citer le programme "10 000 logements sociaux" en cours de réalisation ainsi que d'autres projets initiés par certains promoteurs privés. Le programme a permis de construire au total 1145 logements entre 2007 et 2011 dont le graphique ci-dessous donne la répartition.

**Figure 2: Production de logements dans le cadre du Programme 10000 logements**



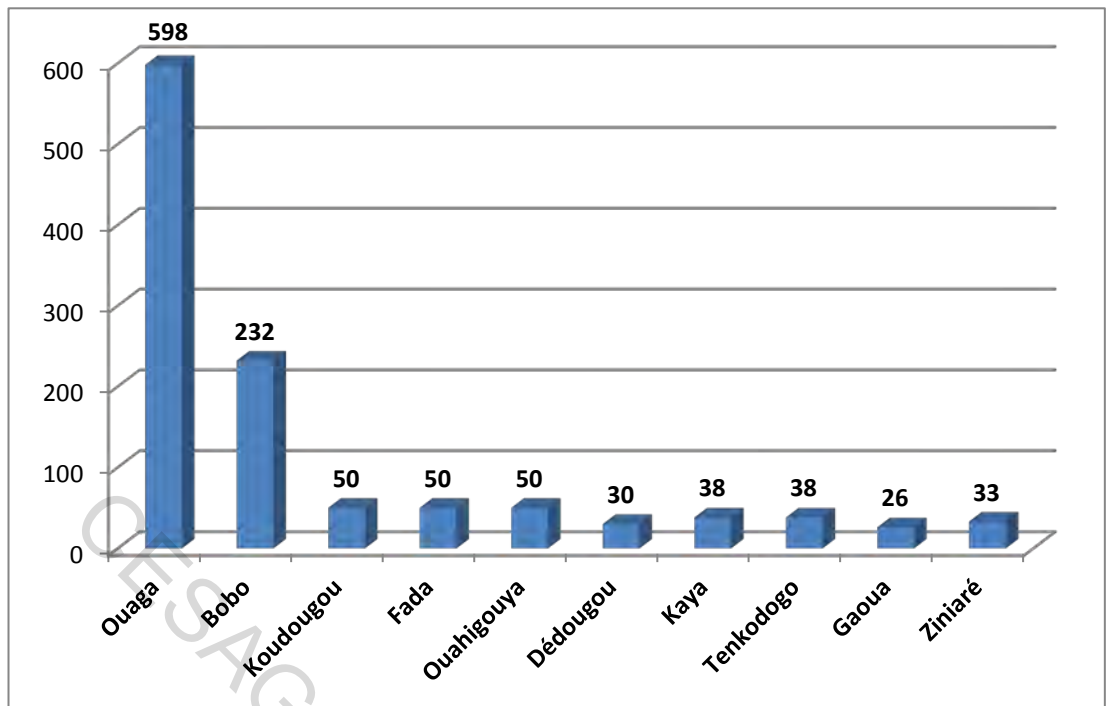
Source : MHU,2012

De 144 logements en 2007, la production annuelle de logements a évolué pour se situer à 458 en 2011 avec une chute en 2009.

Sur le nombre total de logements produits, la répartition sur le territoire burkinabé est illustrée sur le graphique suivant.



**Figure 3: Répartition des logements du programme 10000 logements**



Source : MHU, 2012

A partir du graphique, on constate que ce sont les deux grandes villes qui Burkina qui bénéficient de la majorité des constructions.

Pour ce qui concerne les différents standings des habitations, on distingue différentes catégories dont le tableau ci-dessous renseigne sur les répartitions dans la ville de Ouagadougou.

**Tableau 2: Les standings d'habitat dans la ville de Ouagadougou**

Standing	Proportion	Surface	Matériaux
Haut	11%	Sup à 500 m2	Dur
Bon	18%	300-500 m2	Dur, banco amélioré
Moyen	27%	300-500 m2	Banco enduit de ciment
Bas	44%	200-300 m2	Briques de banco

Source : Document de cadrage de l'Etude diagnostique de l'agglomération de Ouagadougou, 2007

Ce tableau fait ressortir la dominance des constructions de bas standing. Signe révélateur encore des difficultés d'accès au financement pour entreprendre des constructions de bonne qualité.

## **Chapitre II : Présentation de la société Golden House SA**

Dans ce chapitre nous procéderons à la présentation de la société à travers sa dimension fonctionnelle, organisationnelle et technique.

### **I. Description de la société**

Dans ce volet, nous parlons de la forme juridique, de la mission et de la vision de la société.

#### **1. Forme juridique**

La société sera créée comme une société anonyme avec pour dénomination Golden House SA et le siège est basé dans la capitale, Ouagadougou. Le choix de la SA se justifie par le fait que la société évolue dans un secteur nécessitant des capitaux importants pour s'agrandir. Sous cette forme, elle pourrait dans quelques années être introduite sur le marché boursier de l'Afrique de l'Ouest (la BRVM). Cela faciliterait la levée de capitaux pour des programmes de logement de grande envergure que la société compte initier. Par ailleurs la responsabilité des associés à l'égard des dettes de l'entreprise est limitée à leurs apports dans le capital.

#### **2. Mission et vision**

Créée en vue de contribuer à l'accroissement de l'offre de logement, la Golden House SA ambitionne de permettre à tout burkinabé ou non d'être propriétaire de son logement et de prendre une longueur d'avance sur le futur en promouvant le développement des immeubles à plusieurs niveaux comme habitation collective.

### **II. Stratégie de positionnement de la société**

Malgré le nombre de sociétés de promotion immobilière<sup>1</sup> déjà présentes sur la place, un besoin pressant en logement subsiste toujours. Cependant

---

<sup>1</sup> Cf annexe A

nous devons procéder à l'analyse du marché et l'analyse SWOT. Cette étape est primordiale d'autant plus qu'elle détermine la stratégie à mettre en place pour s'implanter.

### **1. L'analyse du marché**

Cette analyse nous permet d'apprécier l'offre et la demande en matière de logement.

#### **- La demande**

Le tableau ci-dessous récapitule l'analyse de la demande liée secteur à travers deux rubriques à savoir les caractéristiques et l'évolution de la demande.

**Tableau 3: Analyse de la demande du secteur**

Questions	Commentaires	Opportunités (+) /Menaces (-)
Caractéristiques de la demande		
Quelles quantités vendues ?	Insuffisant par rapport à l'offre du programme 10000 logements	+
Quelles besoins ?	Besoins sociaux et d'investissement	+
Quelles motivations ?	Familiale, hausse du coût du loyer	+
Quel segment visé ?	Social et économique	+
Evolution de la demande		
Quel est le taux de croissance ?	Inadéquation entre besoin et demande	+
Quelle phase du cycle de vie ?	En croissance	+
Quelle évolution démographique ?	Forte poussée démographique donc une hausse continue de la demande	+
Quelle évolution technologique ?	Faible	+
Quelle est la position des pouvoirs publics ?	Cherche à développer des partenariats public-privé pour satisfaire la demande. Facilite l'accès au prêt	+
Produits de substitution	Logements sociaux	-
Quelle évolution du style de vie ?	Famille nucléaire	+

Source : Auteur

L'analyse de la demande laisse présager des perspectives favorables à l'implantation d'une nouvelle société.

**- L'offre**

Les éléments permettant de caractériser l'offre sont récapitulés dans le tableau ci-dessous à travers cinq rubriques.

Tableau 4: Analyse de l'offre du secteur

Questions	Commentaires	Opportunités (+)/Menaces (-)
Capacité du secteur		
Le secteur est-il en sur ou sous capacité ?	Le secteur est sous capacitaire du moment où la demande n'est pas satisfaite.	+
Structure des coûts		
Existe-t-il des économies d'échelle ?	Le type de construction permet de réduire les coûts.	+
Existe-t-il des effets d'expérience ?	Dans les procédures administratives, les relations avec les fournisseurs.	-
Importance de la valeur ajoutée ?	Non du fait de l'importance des investissements.	-
Financement du secteur		
Sources de financement ?	Diversifiées	+
Besoin de financement ?	Important	-
Technologie		
Evolutions technologiques ?	Peu marquées	+
Impact sur la compétitivité ?	Appréciable	-
Economie du secteur		
Existe-t-il des barrières à l'entrée ?	Oui	-
Rôle des pouvoirs publics ?	Octroi d'avantages	+

Source : Auteur

L'offre se caractérise par une production dominée par le secteur informel. Ceci rend toute tentative de quantification difficile. Les sociétés de promotion immobilière privés en place se caractérisent par une offre destinée à un public aisé tandis que l'offre des particuliers est destinée à la location simple et non à la vente.

- **L'analyse SWOT**

Cette analyse permet d'effectuer le diagnostic externe du secteur de l'habitat et le diagnostic interne de la société. Le diagnostic externe permet de connaître l'environnement dans lequel la société évoluera en déterminant les opportunités qui s'offrent à elle et les menaces qui peuvent porter un préjudice sur ses activités. Quant au diagnostic interne, il sert à évaluer les forces et les faiblesses de la société. Le résumé de cette analyse se trouve dans le tableau ci-dessous.

**Tableau 5: La matrice SWOT**

Analyse interne	Forces	Faiblesses
	Compétences des promoteurs Engagement des promoteurs Existence d'économie d'échelle	Réputation à bâtir
Analyse externe	Opportunités	Menaces
	Parts de marché encore inexplorés Croissance de la population Le développement du secteur de l'immobilier est une des principales préoccupations de l'Etat	Ancienneté des concurrents Entrée de nouveaux concurrents La hausse des prix des matières premières Accès difficile au financement

Source : Auteur

## 2. Stratégie marketing

### - *Les produits*

La gamme de produits offerts comprend principalement des appartements F2 et F3. Le choix se justifie par le souci de pouvoir offrir à la clientèle des produits en fonction de son niveau de revenus. Les logements seront cédés de deux manières, en vente au comptant et en location-vente toujours dans le souci de tenir compte des moyens de la clientèle.

**Tableau 6: Caractéristiques de logements**

Désignation	F2	F3
Salon	14,52 m <sup>2</sup>	30 m <sup>2</sup>
Chambre 1	12,70 m <sup>2</sup>	10,5 m <sup>2</sup>
Chambre 2	-	10,5 m <sup>2</sup>
Toilette	2,25 m <sup>2</sup>	3m <sup>2</sup>
Cuisine	2,85 m <sup>2</sup>	4,56m <sup>2</sup>

Source : Auteur

### - *Le prix*

Nous avons fait une distinction entre le logement économique et le logement social. Donc nos tarifs tiennent compte de ce critère. En effet, lorsque nous bénéficions de l'intervention de l'Etat, pour les logements sociaux, les prix proposés sont révisés à la baisse compte tenu des avantages fonciers et fiscaux obtenus.

### - *La clientèle*

La forte préoccupation des populations à l'accès à la propriété, se traduit par une demande potentielle importante en logement. Ce qui nous amène à définir les segments sur lesquels la Golden House souhaite se concentrer.

La société a ainsi ciblé 2 catégories de clientèle composées de salariés et d'acteurs du secteur informel.



- La catégorie des salariés

Pour la vente des appartements, nous nous concentrerons dans un premier temps sur les salariés. Ce choix se justifie parce que nous souhaitons mobiliser le maximum de fonds en vue de préfinancer les activités de construction et limiter au maximum le recours à l'emprunt bancaire qui pourrait entraîner une hausse du coût de revient des appartements.

Par ailleurs, les salariés représentent un groupe ayant accès au crédit bancaire donc pouvant acheter au comptant.

Le tableau suivant donne les montants que les salariés peuvent obtenir des banques selon leur capacité de remboursement.

**Tableau 7: Pourcentage des ménages urbains pouvant accéder à la propriété au Burkina Faso**

Amortissement-années	10 ans	15ans	20 ans
Taux d'intérêt hypothécaire	11,00%	11,00%	11,00%
Nombre de périodes en mois	120	180	240
Montant du prêt (FCFA)			
50 000 000	0%	6%	14%
30 000 000	0%	14%	21%
20 000 000	9%	22%	28%
15 625 000	11%	24%	30%
12 000 000	16%	29%	34%
8 750 000	27%	37%	42%
7 500 000	32%	41%	46%
6 300 000	38%	46%	50%
4 993 750	45%	52%	56%
3 937 500	52%	58%	61%

Source : Etude sur le potentiel de la BOAD, 2008

- La catégorie des acteurs relevant du secteur informel

Dans cette catégorie, nous incluons les commerçants également. Notre cible sera composée des commerçants disposant d'un fonds de commerce solide et dont le revenu mensuel moyen, selon nos estimations, serait environ de 150 000 FCFA <sup>2</sup>.

Pour atteindre notre objectif avec notre cible du secteur informel, la société travaillera en étroite collaboration avec les réseaux des caisses populaires ainsi que les institutions de micro finance et certaines banques de la place comme la banque de l'habitat.

- **La communication**

Un accès particulier sera mis sur la communication. Les actions à mener seront :

- l'embauche d'un agent commercial qui sera chargé de démarcher les clients ;
- la création d'un site internet pour dispenser des informations en continu concernant la société et ses activités ;
- des actions ponctuelles de publicités dans les spots télé ou des encarts dans les journaux.

### III. Plan opérationnel

Il s'articule autour de la présentation de l'organisation de la société et du déploiement ses activités dans le temps.

#### 1. Organisation

- **Aspect fonctionnel et technique**

Au regard du chronogramme des activités<sup>3</sup> et de la périodicité de construction des immeubles, il serait judicieux d'externaliser l'activité relative à la construction en vue d'optimiser l'utilisation des ressources à mettre en place. La société fera recours à des entreprises de construction ayant

---

<sup>2</sup> Compte tenu des délais qui nous sont impartis, les données réelles n'ont pu être collectées, mais une étude plus approfondie serait faite avant l'implémentation du projet.

<sup>3</sup> Cf annexe B

d'excellentes références, ce qui aura pour finalité de réduire au maximum la dépendance vis-à-vis d'un seul fournisseur.

- **Ressources humaines et matérielles**

Compte tenu du fait que l'activité principale sera externalisée, la société pourra être gérée par un personnel restreint. Ainsi donc, la société sera dirigée par un directeur général qui assurera parallèlement aussi le poste de directeur financier. L'équipe sera alors constituée comme suit :

**Tableau 8: Le personnel prévisionnel**

Poste	Nombre
Directeur	01
Secrétaire-comptable	01
Agent de commercial	01
Chauffeur/planton	01
Total	04

Source : Auteur

Les besoins en immobilisations concernent uniquement le matériel pour l'aménagement du siège de la société. Le tableau suivant renseigne sur le détail des immobilisations.

**Tableau 9: Les immobilisations matérielles**

Désignation	PU	Quantité	Montant total
Bureau direction	150 000	1	150 000
Bureau secrétariat	80 000	1	80 000
Table+ chaise à l'accueil	75 000	1	75 000
Ordinateurs	300 000	2	600 000
Climatiseurs	400 000	2	800 000
Photocopieur/Imprimante/Fax	200 000	2	400 000
Téléphone standard	100 000	1	100 000
Véhicule de terrain	6 000 000	1	6 000 000
			8 205 000

Source : Auteur

## 2. Déploiement

Le premier programme de construction de logement s'étalera sur trois années consécutives. Chaque année, deux immeubles de 21 appartements chacun seront édifiés.

La première étape du projet s'intéressera à la capitale. Ainsi, les premiers appartements seront destinés à la clientèle de la capitale Ouagadougou.

La seconde étape concernera les petites villes à savoir Fada N'Gourma dans le premier programme et la ville de Ziniaré dans le deuxième programme. Le but est de commencer à se faire un nom dans les provinces. Ce choix se justifie également par le fait que les institutions de micro finance et les caisses populaires y sont développées ce qui nous permettra d'atteindre la cible du secteur informel.

En parlant en termes de répartition de construction des immeubles, le tableau ci-dessous donne le détail.

**Tableau 10: Répartition prévisionnelle des constructions de bâtiment**

Localisation	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Ouagadougou	2	1	1	1	1	1
Fada		1	1			1
Ziniaré				1	1	

Source : Auteur

Ce qui nous permettra de mettre sur le marché dans le cadre du premier programme d'une durée de six ans, 252 appartements de F2 et de F3 comme l'illustre le tableau suivant.

**Tableau 11: Offre prévisionnelle d'appartements**

Type	2015	2016	2017	2018	2019	2020	TOTAL
OUAGADOUGOU							
F2	18	9	9	9	9	9	63
F3	24	12	12	12	12	12	84
FADA N'GOURMA							
F2		9	9			9	27
F3		12	12			12	36
ZINIARE							
F2				9	9		18
F3				12	12		24
Total	42	42	42	42	42	42	252

Source : Auteur

A la lumière de ce tableau, 252 appartements seront disponibles dont 108 en F2 et 144 en F3. 18% (46) de ces appartements sont destinés à la location-vente et 82% pour la vente directe.

## **Chapitre III : Evaluation financière et condition de refinancement**

La création d'une société est conditionnée, entre autres, par deux facteurs incontournables à savoir la faisabilité de ses activités et la rentabilité dégagée. Dans ce chapitre, nous aborderons budgétisation de la société et les conditions de refinancement de ses activités.

### **I. Budgétisation**

Dans ce volet, nous estimerons les coûts liés à la création de la société anonyme, le budget d'acquisition de différentes immobilisations ainsi que le budget d'exploitation et le besoins en fonds de roulement.

#### **1. Coût global pour la création de la société**

En se référant au chronogramme des activités, les démarches relatives à la création de la société débuteront dans le courant du dernier semestre de 2014. Ces démarches incluent plusieurs types d'activités<sup>4</sup>.

Le tableau ci-dessous donne le détail du coût total des travaux préparatoires estimé à 59.336.350 FCFA

---

<sup>4</sup> Cf annexe B

**Tableau 12: Coût des activités préparatoires**

<b>Ouverture dossier</b>	<b>100 000</b>
<b>Honoraire avocat</b>	500 000
<b>Frais de gestion</b>	30 000
<b>Droits du CEFORE</b>	47 500
<b>Droit du notaire</b>	200 000
<b>Droit de publication</b>	53 850
<b>Frais de recrutement</b>	200 000
<b>Agrément de promoteur immobilier</b>	50 000 000
<b>Equipement</b>	8 205 000
<b>Coût du projet</b>	<b>59 336 350</b>

Source : Auteur

## 2. Cycle d'exploitation

Dans l'élaboration des différents états, nous avons considéré le projet sur une durée de six ans c'est-à-dire prenant en compte deux programmes de construction.

### - *Chiffre d'affaires prévisionnel*

Le chiffre d'affaires est constitué par les ventes au comptant des différentes catégories d'appartements et loyers perçus de la location-vente. Nous constatons que le chiffre évolue mais de manière discontinue. Cela s'explique d'abord par le fait que le prix des logements cédés en location est plus élevé que le prix au comptant et le nombre de logements disponibles en location-vente varie selon les périodes. Ensuite par le fait que pour les années 2016 et 2019, la société privilégie les constructions économiques plutôt que sociales.

Les estimations du chiffre d'affaires ont été faites sur une période de dix ans. En effet six années durant lesquelles on a de nouveaux logements, le chiffre d'affaires est important du fait des ventes au comptant. A partir la

septième année, le chiffre d'affaires se stabilise parce que seuls les loyers de la location-vente sont perçus. Le tableau suivant donne le détail.

CESAG - BIBLIOTHEQUE



**Tableau 13: Le chiffre d'affaires prévisionnel**

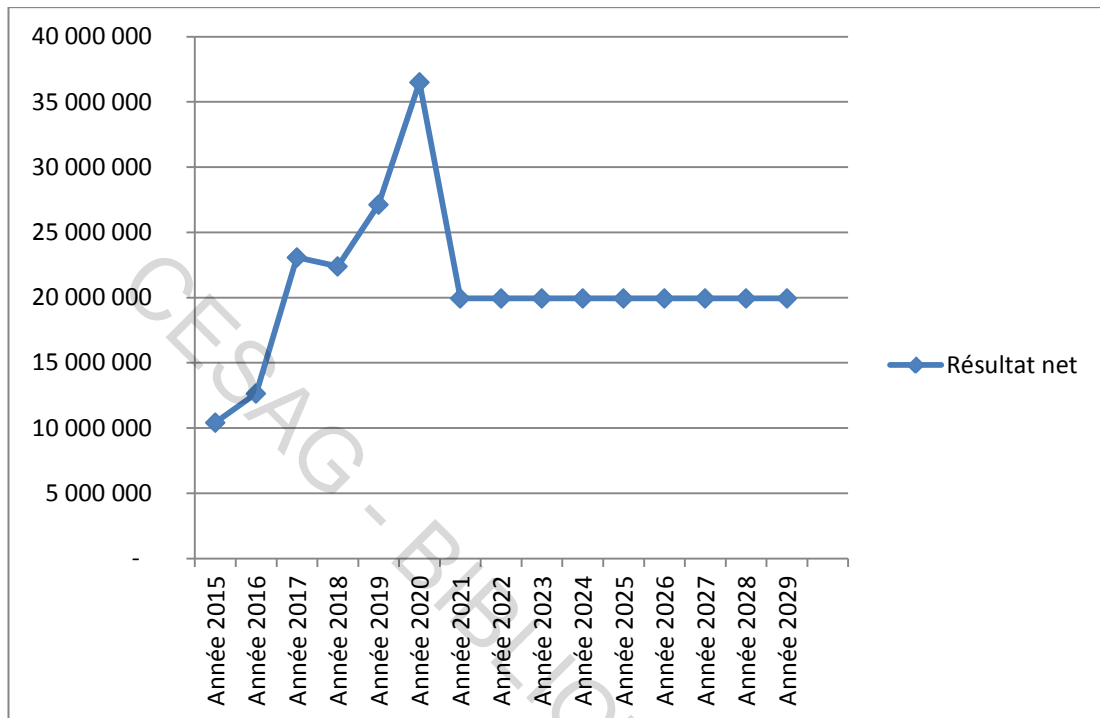
	Année 2015	Année 2016	Année 2017	Année 2018	Année 2019	Année 2020	Année 2021	Année 2022	Année 2023	Année 2024
CA 1	277 899 000	310 705 000	293 546 000	14 384 000	14 384 000	14 384 000	14 384 000	14 384 000	14 384 000	14 384 000
CA 2				277 899 000	310 705 000	293 546 000	14 384 000	14 384 000	14 384 000	14 384 000
<b>TOTAL</b>	277 899 000	310 705 000	293 546 000	292 283 000	325 089 000	307 930 000	28 768 000	28 768 000	28 768 000	28 768 000

Source : Auteur

- **Le résultat prévisionnel**

Sur les six premières années du projet, il se dégage un résultat positif<sup>5</sup> qui est en nette progression. A partir de la septième année, le résultat se stabilise à 19 934 383 Fcfa. Le tableau suivant en illustre l'évolution.

**Figure 4: Evolution du résultat prévisionnel**



Source : Auteur

- **La rentabilité**

Pour évaluer la rentabilité du projet, nous avons déterminé la valeur actuelle nette (VAN) en actualisant les différents cash-flows futurs auxquels nous avons retranché le montant des investissements.

En supposant que la rémunération exigée par les actionnaires est de 16% et le taux d'emprunt étant de 12%, le cout moyen pondéré du capital (CMPC) est de l'ordre de 12,5%<sup>6</sup>, taux que nous avons utilisé pour actualiser les différents cash-flows.

<sup>5</sup> Cf annexe C, Tableau 18

<sup>6</sup> Capital=60000000 Fcfa et Dettes= 424 500 000 F cfa

Nous obtenons une VAN de 67 657 472 FCFA qui est largement positive.  
Ce qui témoigne de la rentabilité du projet et un taux de rendement interne  
(TRI) de 72,98%

CESAG - BIBLIOTHEQUE

Projet de création d'une société de promotion immobilière au Burkina Faso

**Tableau 14 : Détermination de la VAN et du TRI**

	Année 2015	Année 2016	Année 2017	Année 2018	Année 2019	Année 2020	Année 2021	Année 2022
CAF	11 855 776	14 086 932	24 516 983	23 828 426	28 560 832	37 492 108	19 934 383	19 934 383
coef actualisation (12,5%)	1,125	1,266	1,424	1,602	1,802	2,027	2,281	2,566
CAF Actualisée	10 538 468	11 130 415	17 219 061	14 875 969	15 849 233	18 493 739	8 740 477	7 769 313
VAN	67 657 472							
TRI	72,98%							

	Année 2023	Année 2024	Année 2025	Année 2026	Année 2027	Année 2028	Année 2029
CAF	19 934 383	19 934 383	19 934 383	19 934 383	19 934 383	19 934 383	19 934 383
coef actualisation (12,5%)	2,887	3,247	3,653	4,110	4,624	5,202	5,852
CAF Actualisée	6 906 056	6 138 716	5 456 637	4 850 344	4 311 417	3 832 370	3 406 551

	Année 2015	Année 2016	Année 2017	Année 2018	Année 2019	Année 2020	Total
Investissement							
Immobilisation	16 300 000	20 600 000	16 300 000	16 300 000	20 600 000	16 300 000	106 400 000
Investissement total	16 300 000	20 600 000	16 300 000	16 300 000	20 600 000	16 300 000	106 400 000
Coef actualisation	1,125	1,266	1,424	1,602	1,802	2,027	
I actualisé	14 488 889	16 276 543	11 448 011	10 176 010	11 431 537	8 040 304	71 861 293

Source : Auteur

## II. Plan de financement et budget de trésorerie

### 1. Plan de financement

Le plan de financement retrace la nature des besoins et les sources de mobilisation des ressources pour couvrir ces besoins. Pour le financement, la société doit couvrir les frais nécessaires son établissement et les matériels et mobilier de bureau ainsi le montant à payer pour l'obtention de l'agrément nécessaire à l'exercice de la promotion immobilière. Elle couvrira ces besoins avec l'apport en capital de 60 000 000 Fcfa constitué par les initiateurs du projet ainsi les apports de tierces personnes désireuses d'investir.

**Tableau 15: Plan de financement initial**

	Année 2014
Emplois (durables)	
Frais d'établissement	1 131 350
Agrément	50 000 000
Matériel et mobiliers de bureaux	8 205 000
Total des besoins	59 336 350
Ressources (durables)	
Capitaux propres	60 000 000

Source : Auteur

## 2. Budget de trésorerie

Le budget de trésorerie retrace les différents encaissements et décaissements auxquels la société devra faire face dans la gestion des activités. En établissant le budget de trésorerie mensuel<sup>7</sup> de la société, il ressort que la société sera confrontée à un problème de trésorerie car les entrées de fonds n'arrivent pas à couvrir l'ensemble des charges. Pour faire face à ce déficit de trésorerie ou au besoin en fonds de roulement, la société a adopté comme stratégie de des négociations de ligne de crédit à court terme et des conditions de découvert avec au moins deux banques. Cela aura comme avantage d'éviter les prêts à long terme et de minimiser les charges financières.

## III. Conditions de refinancement des activités

A partir de la deuxième année après le démarrage des activités de la Golden House SA, les encours clients<sup>8</sup> commencent à être très importants. Ils représentent alors une immobilisation des ressources de la société. C'est alors que la société pourra recourir à la technique de titrisation pour donner un souffle à sa trésorerie.

### 1. La titrisation

L'introduction de mécanisme de refinancement comme la titrisation aura un impact positif sur la trésorerie de la société en ce sens qu'elle permettra la mobilisation de nouvelles ressources pour la continuation des activités.

#### - *Définition*

La titrisation est une technique qui consiste classiquement à transférer à des investisseurs des actifs financiers tels que des créances<sup>9</sup>, en transformant ces créances en titres financiers plus liquides et négociables émis sur le marché financier.

---

<sup>7</sup> Cf annexe F

<sup>8</sup> Cf annexe E

<sup>9</sup> Par exemple des factures émises non soldées ou des prêts en cours

Puisant ses origines aux Etats Unis dans les années 1960 avec pour objectif de relancer le financement de l'immobilier résidentiel, cette technique s'est peu à peu répandue dans le monde comme instrument de désintermédiation en ce sens qu'elle favorise le développement des activités de crédit tout en permettant d'échapper aux contraintes de bilan associées.

- **Les méthodes de titrisation**

On distingue principalement trois méthodes<sup>10</sup> : le pass-through, le pay-through et le collateralized mortgage obligation.

- Le pass-through

Dans ce système, le prêteur rassemble les créances hypothécaires dans un portefeuille. Le trust constitué émet des titres, d'une durée de vie de douze ans environ, représentant un droit de propriété bénéficiaire indivis. Cette émission ne constitue pas une dette au bilan de l'initiateur mais une cession d'actifs.

- Le pay-through

Elle consiste à émettre des mortgage-backed bonds afin de permettre à certains émetteurs de conserver les créances à leur bilan, tout en se refinançant.

- Le collateralized mortgage obligation

Il consiste à adosser à un lot de créances plusieurs tranches de titres de maturités différentes.

---

<sup>10</sup> GRANIER T. : La titrisation, aspects juridique et financier

## 2. Mécanisme de fonctionnement de la titrisation

Dans la zone UEMOA, c'est le règlement N° 02/2010/CM/UEMOA du CREMPF relatif aux Fonds Communs de Titrisation de Créance et aux opérations de titrisation qui autorise uniquement la titrisation sur les prêts immobiliers.

Un Fonds Commun de Titrisation de Créances acquiert, soit directement auprès de tiers cédants, soit par l'intermédiaire d'un autre organisme habilité pour ce faire, des créances, ainsi que les sûretés, garanties et accessoires y afférents. Il finance cette acquisition par l'émission de titres négociables représentatifs desdites créances, dont la souscription et la détention est ouverte aux investisseurs qualifiés ou au public. Dans le cadre de l'application de la titrisation par la société, la méthode retenue est le collateralized mortgage obligation.

### - **Le principe du collateralized mortgage obligation<sup>11</sup>**

Les dettes adossées au portefeuille de créances sont émises en tranches de plus ou moins grande séniorité. Les tranches sont le plus souvent au nombre de quatre. Chacune des tranches a des caractéristiques de risque et de rendement spécifiques. Les trois premières tranches offrent des taux fixes.

- La tranche A ou la dette senior avec une durée de vie moyenne comprise entre deux et cinq ans ;
- La tranche B ou la dette junior avec une durée de vie moyenne comprise entre quatre et sept ans ;
- La tranche C ou la dette mezzanine avec une durée de vie moyenne comprise entre sept et dix ans ;
- La dernière tranche ou tranche equity qui est la tranche la plus risquée est conservée par le cédant.

### - **Les intervenants**

- Le Cédant

---

<sup>11</sup> GRANIER T. : La titrisation, aspects juridique et financier



C'est l'entreprise qui a les créances titrisables sur son bilan. Elle peut continuer à agir en tant que gestionnaire des créances.

- Le Fonds Commun de titrisation de Créances (FCTC)

Il est créé sous l'initiative de la Société de Gestion et du Dépositaire. Il acquiert les créances et émet des titres de créances pour financer l'acquisition.

- La Société de Gestion

Elle crée le FCTC et gère des activités. Il est l'interlocuteur privilégié des investisseurs.

- Le Dépositaire

Il s'agit de l'établissement responsable de la conservation des actifs du FCTC.

- Le Gestionnaire des Créances du FCTC

Il est responsable du recouvrement des créances et peut être le cédant.

- L'arrangeur

Il est responsable du montage financier et du placement des titres du FCTC. Il intervient à toutes les étapes du processus de la cession des créances jusqu'à l'émission des titres.

- Les autorités de supervision

Ce sont la BCEAO, la Commission Bancaire et notamment le CREMPF. Le CREMPF émet les agréments pour la Société de Gestion et le FCTC, ainsi que le visa pour la note d'information.

- Les autres

Il s'agit :

- des avocats qui interviennent comme conseil juridique durant la phase de montage.

- du commissaire aux Comptes qui intervient en tant que conseil fiscal lors de la phase de montage et d'audit annuel de la Société de Gestion et du FCTC.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

## CONCLUSION

Ce projet professionnel est la concrétisation de la fin d'une formation qui allie la restitution d'une partie de nos connaissances acquises et les perspectives que nous comptons donner à notre carrière professionnelle.

L'accès au logement occupe une place fondamentale dans la vie des individus car leur permettant d'assurer la satisfaction des besoins psychologique et de de sécurité. Si la promotion immobilière a pour objet de donner des réponses à cette préoccupation en produisant des logements plus ou moins adaptés, elle correspond également à une activité économique qui se veut rentable pour une question de pérennité. Dans notre projet, nous avons démontré que ces deux objectifs peuvent aller de pair c'est-à-dire satisfaire ce besoin social et la rentabilité économique.

L'objet de ce projet professionnel était de promouvoir les appartements comme système de logement collectifs. Et pour cela, nous avons formalisé une idée de création d'une société de promotion immobilière. Avec les états prévisionnels élaborés, il ressort la société est rentable. Cependant avant l'implantation de la société, d'autres études complémentaires doivent être effectuées telle qu'une étude plus approfondie de marché car la finalité pour nous est de concrétiser ce projet.

## BIBLIOGRAPHIE

AJANOHOUN Audrey Farrah (2011), *Analyse de la mise en place d'un marché hypothécaire dans la zone UEMOA*, Mémoire de fin de formation, MBF 9<sup>e</sup> promotion.

GRANIER T., JAFFEUX C., 1997, *La titrisation, aspects juridiques et financier*, Economica, 256p

INSD, (2009), *Thème 10: Ménages et habitations*, Etude, 175p

KENGNE FONE Brice Dufer (2012), *Evaluation du besoin et modalité de financement pour la création d'une société de distribution de produits pétroliers au Cameroun*, Projet professionnel, MBF 11<sup>e</sup> promotion.

La chambre de commerce et de l'industrie du Burkina Faso, (2012), *Le marché de l'immobilier d'entreprise à Ouagadougou*, Etude, 49p

Ministère de l'habitat et de l'urbanisme, (2008), *Politique nationale de l'habitat et du développement*, Projet, 40p

SAWADOGO F., (2012), *Codes des impôts du Burkina Faso*, Cabinet Pierre Abadie, 508p

**ANNEXES**

CESAG - BIBLIOTHEQUE

Annexe A : Les promoteurs agréés au Burkina Faso

N°	STRUCTURE	REFERENCE DE L'AGREMENT	CONTACT
1	Société Africaine de Promotion Immobilière SOPIM International SA	Arrêté n° 2009-001/MHU/SG/SEP du 01 juin 2009	50 37 09 21
2	Société Immobilière Internationale XEND-PANGA (S.I.I.W.P-SA)	Arrêté n° 2009-001/MHU/SG/SEP du 01 juin 2009	50 47 21 34
3	Société de Gestion Immobilière du Faso (S.G.I.F)	Arrêté n° 2009-003/MHU/SG/DEP du 16 septembre 2009	50 34 37 02
4	Société ALIZ IMMOBILIER (AZIMMO)	Arrêté n° 2009-004/MHU/SG/DEP du 02 octobre 2009	50 38 27 37
5	Société "" Bâtiment Travaux Publics Maintenance (BTM Immobilier SARL)""	Arrêté n° 2009-005/MHU/SG/DEP du 02 octobre 2009	50 37 40 13 70 13 96 33 70 13 96 22
6	Société Immobilière de Construction et de Courtage (S.I.C.C)	Arrêté n° 2009-006/MHU/SG/DEP du 02 octobre 2009	50 34 30 22 76 57 91 07 71 89 07 70
7	Société GELPAZ ""IMMO"" SA	Arrêté n° 2009-007/MHU/SG/DEP du 02 octobre 2009	50 30 29 08
8	Société de Construction de Gestion Immobilière du Burkina (SO.CO.G.I.B)	Arrêté n° 2009-008/MHU/SG/DEP du 02 octobre 2009	50 30 01 97 50 31 19 20
9	Société Générale de Commerce du Burkina SOGECOM-B SARL	Arrêté n° 2009-0010/MHU/SG/DEP du 17 décembre 2009	50 31 06 07
10	Agence de Sécurisation Financière ET Immobilière EXPERTIS	Arrêté n° 2010-10/MHU/SG/DEP du 23 avril 2011	
11	Société ""MAISON D'AFRIQUE""	Arrêté n° 2011-0002/MHU/SG/DEP du 10 février 2011	74 59 59 59 74 52 33 36
12	Société Economique Immobilière ( ECO IMMO SA)	Arrêté n° 2011-003/MHU/SG/DEP du 10 février 2011	50 30 29 14
13	""AGENCE GENERALE DE COMMERCE ET DE L'INDUSTRIE (A.G.C.I)""	Arrêté n° 2011-004/MHU/SG/DEP du 11 avril 2011	
14	Société WEND -KOUNI SA	Arrêté n° 2011-005/MHU/SG/DEP du 12 mai 2011	

Annexe B: Le chronogramme des activités

**Tableau 16 : Planning des activités préparatoires**

Activités	Durée	juil-14	août-14	sept-14	oct-14	nov-14	déc-14
<b>Activités préparatoires</b>	06 mois						
Création de la société	3 mois						
Demande de l'agrément de l'activité immobilière et obtention	3 mois						
Aménagement du siège	2 mois						
Recrutement	1 mois						
<b>Activités d'exploitation</b>	04 mois						
Recherche de site et démarches administratives	04 mois						

**Tableau 17: Planning des activités sur les années suivantes**

Activités	Durée	Janv.	Fev.	Mars	Avril	Mai	Juin	juil	Août	Sep.	Oct.	Nov.	Dec.
<b>Activités d'exploitation</b>													
Construction du bâtiment 1	06 mois												
Prospection clientèle et signature des contrats	06 mois												
Gestion des loyers	06 mois												
Recherche de site et démarches administratives	4 mois												
Lancement de la construction du bâtiment 2	6 mois												
Prospection clientèle et signature des contrats	6 mois												



Annexe C: Le projet en chiffres

**Tableau 18 : Immobilisations**

Désignation	PU	Qté	Montant total
Bureau direction	150 000	1	150 000
Bureau secrétariat	80 000	1	80 000
Table+ chaise à l'accueil	75 000	1	75 000
Ordinateurs	300 000	2	600 000
Climatiseurs	400 000	2	800 000
Photocopieur/Imprimante/Fax	200 000	2	400 000
Téléphone standard	100 000	1	100 000
Véhicule de terrain	6 000 000	1	6 000 000
			8 205 000

Projet de création d'une société de promotion immobilière au Burkina Faso

**Tableau 19: Le compte de résultat prévisionnel**

	Année 2015	Année 2016	Année 2017	Année 2018	Année 2019	Année 2020
CA Programme 1	277 899 000	310 705 000	293 546 000	14 384 000	14 384 000	14 384 000
CA Programme 2				277 899 000	310 705 000	293 546 000
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>277 899 000</b>	<b>310 705 000</b>	<b>293 546 000</b>	<b>292 283 000</b>	<b>325 089 000</b>	<b>307 930 000</b>
<b>Charges acquisition immobilisation</b>	<b>237 207 484</b>	<b>266 951 862</b>	<b>237 207 484</b>	<b>237 207 484</b>	<b>266 951 862</b>	<b>237 207 484</b>
<b>Transport</b>	<b>600 000</b>	<b>600 000</b>	<b>600 000</b>	<b>600 000</b>	<b>600 000</b>	<b>600 000</b>
<b>Frais de location de bureaux</b>	<b>900 000</b>	<b>900 000</b>	<b>900 000</b>	<b>900 000</b>	<b>1 200 000</b>	<b>1 200 000</b>
<b>Frais de fonctionnement</b>	<b>1 980 000</b>	<b>1 860 000</b>	<b>1 740 000</b>	<b>1 860 000</b>	<b>1 860 000</b>	<b>1 740 000</b>
<b>Impôts et taxes</b>	<b>6 492 308</b>	<b>6 446 473</b>	<b>6 665 574</b>	<b>6 492 308</b>	<b>6 446 473</b>	<b>6 665 574</b>
<b>Autres charges</b>	<b>240 000</b>	<b>240 000</b>	<b>240 000</b>	<b>240 000</b>	<b>240 000</b>	<b>240 000</b>
<b>Total des charges</b>	<b>247 419 791</b>	<b>276 998 336</b>	<b>247 353 058</b>	<b>247 299 791</b>	<b>277 298 336</b>	<b>247 653 058</b>
<b>Valeur ajoutée</b>	<b>30 479 209</b>	<b>33 706 664</b>	<b>46 192 942</b>	<b>44 983 209</b>	<b>47 790 664</b>	<b>60 276 942</b>
<b>Charges du personnel</b>	<b>8 943 000</b>	<b>8 943 000</b>	<b>8 943 000</b>	<b>8 943 000</b>	<b>8 943 000</b>	<b>8 943 000</b>
<b>Dotation aux amortissements</b>	<b>1 441 000</b>	<b>1 441 000</b>	<b>1 441 000</b>	<b>1 441 000</b>	<b>1 441 000</b>	<b>1 000 000</b>
<b>Résultat d'exploitation</b>	<b>20 095 209</b>	<b>23 322 664</b>	<b>35 808 942</b>	<b>34 599 209</b>	<b>37 406 664</b>	<b>50 333 942</b>
Produits financiers						
Charges financières	5 730 000	5 880 000	3 980 000	3 720 000		
<b>Résultat financier</b>	<b>- 5 730 000</b>	<b>- 5 880 000</b>	<b>- 3 980 000</b>	<b>- 3 720 000</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Résultat Activités ordinaires</b>	<b>14 365 209</b>	<b>17 442 664</b>	<b>31 828 942</b>	<b>30 879 209</b>	<b>37 406 664</b>	<b>50 333 942</b>
Produits HAO						
Charges HAO						
<b>Résultat Hors Activités ordinaires</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
Impôts sur les résultats	3 950 432	4 796 733	8 752 959	8 491 782	10 286 833	13 841 834
<b>Résultat net</b>	<b>10 414 776</b>	<b>12 645 932</b>	<b>23 075 983</b>	<b>22 387 426</b>	<b>27 119 832</b>	<b>36 492 108</b>

Projet de création d'une société de promotion immobilière au Burkina Faso

	Année 2021	Année 2022	Année 2023	Année 2024	Année 2025	Année 2026	Année 2027	Année 2028	Année 2029
CA Programme 1	14 384 000	14 384 000	14 384 000	14 384 000	14 384 000	14 384 000	14 384 000	14 384 000	14 384 000
CA Programme 2	14 384 000	14 384 000	14 384 000	14 384 000	14 384 000	14 384 000	14 384 000	14 384 000	14 384 000
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>28 768 000</b>	<b>28 768 000</b>	<b>28 768 000</b>	<b>28 768 000</b>	<b>28 768 000</b>	<b>28 768 000</b>	<b>28 768 000</b>	<b>28 768 000</b>	<b>28 768 000</b>
<b>Charges acquisition immobilisation</b>	-	-	-	-					
Transport	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000
Frais de location de bureaux	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000
Frais de fonctionnement	174 000	174 000	174 000	174 000	174 000	174 000	174 000	174 000	174 000
Impôts et taxes	-								
Autres charges	24 000	24 000	24 000	24 000	24 000	24 000	24 000	24 000	24 000
<b>Total des charges</b>	<b>378 000</b>	<b>378 000</b>	<b>378 000</b>	<b>378 000</b>	<b>378 000</b>	<b>378 000</b>	<b>378 000</b>	<b>378 000</b>	<b>378 000</b>
<b>Valeur ajoutée</b>	<b>28 390 000</b>	<b>28 390 000</b>	<b>28 390 000</b>	<b>28 390 000</b>	<b>28 390 000</b>	<b>28 390 000</b>	<b>28 390 000</b>	<b>28 390 000</b>	<b>28 390 000</b>
Charges du personnel	894 300	894 300	894 300	894 300	894 300	894 300	894 300	894 300	894 300
Dotation aux amortissements	-	-	-	-	0	0	0	0	0
<b>Résultat d'exploitation</b>	<b>27 495 700</b>	<b>27 495 700</b>	<b>27 495 700</b>	<b>27 495 700</b>	<b>27 495 700</b>	<b>27 495 700</b>	<b>27 495 700</b>	<b>27 495 700</b>	<b>27 495 700</b>
Produits financiers									
Charges financières									
<b>Résultat financier</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Résultat Activités ordinaires</b>	<b>27 495 700</b>	<b>27 495 700</b>	<b>27 495 700</b>	<b>27 495 700</b>	<b>27 495 700</b>	<b>27 495 700</b>	<b>27 495 700</b>	<b>27 495 700</b>	<b>27 495 700</b>
Produits HAO									
Charges HAO									
<b>Résultat Hors Activités ordinaires</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
Impôts sur les résultats	7 561 318	7 561 318	7 561 318	7 561 318	7 561 318	7 561 318	7 561 318	7 561 318	7 561 318
<b>Résultat net</b>	<b>19 934 383</b>	<b>19 934 383</b>	<b>19 934 383</b>	<b>19 934 383</b>	<b>19 934 383</b>	<b>19 934 383</b>	<b>19 934 383</b>	<b>19 934 383</b>	<b>19 934 383</b>

Annexe D: Les coûts de revient

**Tableau 20: Coût de revient du bâtiment économique**

Rubrique	Quantité ou %	Montant
Terrain et charges foncières		
Achat terrain	1	10 000 000
Acte notariat	3%	300 000
Etude du sol	1	700 000
<b>Sous total</b>		<b>10 300 000</b>
Construction		
Réseaux-divers	1%	1 160 660
Etude architecturale - Ingénierie	8%	9 285 282
Suivi du chantier	3,00%	3 481 981
Assurance	1%	1 160 660
Branchement (électricité-Eau-Téléphone)	1%	1 160 660
Frais de gestion- divers	1%	1 160 660
<b>Sous total</b>		<b>133 475 931</b>

**Coût de revient du bâtiment 143 775 931**

**Tableau 21: Coût de revient par type d'appartement (en CFA)**

Rubrique	Quote-part	Montant	Quantité	Coût de revient unitaire HT
F2	35%	50 321 576	9	5 591 286
F3	65%	93 454 355	12	7 787 863

Projet de création d'une société de promotion immobilière au Burkina Faso

---

Annexe E : Evolution des créances

	Année 2015	Année 2016	Année 2017	Année 2018	Année 2019	Année 2020
Programme 1	201 896 000	195 851 000	184 350 000	169 966 000	155 582 000	141 198 000
Programme 2				201 896 000	195 851 000	184 350 000
Total	201 896 000	195 851 000	184 350 000	371 862 000	351 433 000	325 548 000

Projet de création d'une société de promotion immobilière au Burkina Faso

Annexe F: Le budget de trésorerie

**Tableau 22: Budget de trésorerie 1ère année**

	janv.-15	Fev- 15	mars-15	avril-15	mai-15	juin-15	juillet-15	août-15	sept-15	octobre-15	novembre-15	Dec-2015
<b>Trésorerie début de mois</b>	<b>663 650</b>	<b>3 473 464</b>	<b>2 613 464</b>	<b>1 753 464</b>	<b>1 515 684</b>	<b>655 684</b>	<b>91 195 684</b>	<b>1 448 005</b>	<b>815 338</b>	<b>182 672</b>	<b>- 449 995</b>	<b>797 873</b>
Total Encaissement	665 000	-	-	665 000	-	151 000 000	1 819 833	227 333	227 333	227 333	227 333	122 839 833
<b>Décaissement</b>												
<b>Décaissement d'exploitation</b>	<b>27 555 186</b>	<b>860 000</b>	<b>860 000</b>	<b>40 902 779</b>	<b>860 000</b>	<b>4 460 000</b>	<b>91 567 513</b>	<b>860 000</b>	<b>860 000</b>	<b>860 000</b>	<b>31 979 466</b>	<b>2 990 000</b>
<b>Décaissement hors activités ordinaires</b>	<b>10 300 000</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>6 000 000</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
Frais de recrutement												
Acquisition d'immobilisation	<b>10 300 000</b>					<b>6 000 000</b>						
Variation de stocks												
<b>Total décaissements</b>	<b>37 855 186</b>	<b>860 000</b>	<b>860 000</b>	<b>40 902 779</b>	<b>860 000</b>	<b>10 460 000</b>	<b>91 567 513</b>	<b>860 000</b>	<b>860 000</b>	<b>860 000</b>	<b>31 979 466</b>	<b>2 990 000</b>
<b>Solde encaissement/décaissements</b>	<b>- 37 190 186</b>	<b>- 860 000</b>	<b>- 860 000</b>	<b>- 40 237 779</b>	<b>- 860 000</b>	<b>140 540 000</b>	<b>- 89 747 679</b>	<b>- 632 667</b>	<b>- 632 667</b>	<b>- 632 667</b>	<b>- 31 752 132</b>	<b>119 849 833</b>
<b>Solde cumulé avant Fin/Plac.</b>	<b>- 36 526 536</b>	<b>2 613 464</b>	<b>1 753 464</b>	<b>- 38 484 316</b>	<b>655 684</b>	<b>141 195 684</b>	<b>1 448 005</b>	<b>815 338</b>	<b>182 672</b>	<b>- 449 995</b>	<b>- 32 202 127</b>	<b>120 647 706</b>
Financement : Crédits nouveaux	40 000 000			40 000 000							33 000 000	
Financement : Remboursements						50 000 000						63 000 000
<b>Variation cumulée d'encourt de crédit</b>	<b>40 000 000</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>40 000 000</b>	<b>-</b>	<b>- 50 000 000</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>33 000 000</b>	<b>- 63 000 000</b>
<b>Encours de crédits</b>	<b>40 000 000</b>	<b>40 000 000</b>	<b>40 000 000</b>	<b>80 000 000</b>	<b>80 000 000</b>	<b>30 000 000</b>	<b>30 000 000</b>	<b>30 000 000</b>	<b>30 000 000</b>	<b>30 000 000</b>	<b>63 000 000</b>	<b>-</b>
Placement : Décaissements												
Placement : Encaissements												
<b>Variation cumulée d'encours de placement</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Encours de créances</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
Encours de crédit maximum												
<b>Trésorerie fin de mois</b>	<b>3 473 464</b>	<b>2 613 464</b>	<b>1 753 464</b>	<b>1 515 684</b>	<b>655 684</b>	<b>91 195 684</b>	<b>1 448 005</b>	<b>815 338</b>	<b>182 672</b>	<b>- 449 995</b>	<b>797 873</b>	<b>57 647 706</b>

Projet de création d'une société de promotion immobilière au Burkina Faso

**Tableau 23: Budget de trésorerie 2ème année**

	janv.-16	Fev-16	mars-16	avr.-16	mai-16	juin-16	juil.-16	août-16	sept.-16	oct.-16	nov.-16	Dec-16
<b>Trésorerie début de mois</b>	<b>57 647 706</b>	<b>1 402 506</b>	<b>747 339</b>	<b>92 172</b>	<b>1 559 226</b>	<b>904 060</b>	<b>70 813 893</b>	<b>1 304 671</b>	<b>876 838</b>	<b>449 005</b>	<b>10 851 171</b>	<b>380 559</b>
Total Encaissement	1 930 083	390 083	390 083	10 555 083	390 083	141 015 083	1 492 417	617 417	617 417	11 447 417	617 417	141 242 417
<b>Décaissement</b>												
<b>Décaissement d'exploitation</b>	<b>82 875 283</b>	<b>1 045 250</b>	<b>1 045 250</b>	<b>41 088 029</b>	<b>1 045 250</b>	<b>4 105 250</b>	<b>97 701 638</b>	<b>1 045 250</b>	<b>1 045 250</b>	<b>1 045 250</b>	<b>41 088 029</b>	<b>3 865 250</b>
<b>Décaissement hors activités ordinaires</b>	<b>10 300 000</b>	-	-	-	-	-	<b>10 300 000</b>	-	-	-	-	-
Frais de recrutement												
Acquisition d'immobilisation	10300000						10300000					
Variation de stocks												
<b>Total décaissements</b>	<b>93 175 283</b>	<b>1 045 250</b>	<b>1 045 250</b>	<b>41 088 029</b>	<b>1 045 250</b>	<b>4 105 250</b>	<b>108 001 638</b>	<b>1 045 250</b>	<b>1 045 250</b>	<b>1 045 250</b>	<b>41 088 029</b>	<b>3 865 250</b>
<b>Solde encaissement/décaissements</b>	<b>- 91 245 200</b>	<b>- 655 167</b>	<b>- 655 167</b>	<b>- 30 532 946</b>	<b>- 655 167</b>	<b>136 909 833</b>	<b>- 106 509 222</b>	<b>- 427 833</b>	<b>- 427 833</b>	<b>10 402 167</b>	<b>- 40 470 613</b>	<b>137 377 167</b>
<b>Solde cumulé avant Fin/Plac.</b>	<b>- 33 597 494</b>	<b>747 339</b>	<b>92 172</b>	<b>- 30 440 774</b>	<b>904 060</b>	<b>137 813 893</b>	<b>- 35 695 329</b>	<b>876 838</b>	<b>449 005</b>	<b>10 851 171</b>	<b>- 29 619 441</b>	<b>137 757 725</b>
Financement : Crédits nouveaux	35 000 000			32 000 000			37 000 000				30 000 000	
Financement : Remboursements						67 000 000						67 000 000
<b>Variation cumulée d'encours de crédit</b>	<b>35 000 000</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>32 000 000</b>	<b>-</b>	<b>- 67 000 000</b>	<b>37 000 000</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>30 000 000</b>	<b>- 67 000 000</b>
<b>Encours de crédits</b>	<b>35 000 000</b>	<b>35 000 000</b>	<b>35 000 000</b>	<b>67 000 000</b>	<b>67 000 000</b>	<b>-</b>	<b>37 000 000</b>	<b>37 000 000</b>	<b>37 000 000</b>	<b>37 000 000</b>	<b>67 000 000</b>	<b>-</b>
Placement : Décaissements												
Placement : Encaissements												
<b>Variation cumulée d'encours de placement</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Encours de créances</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
Encours de crédit maximum												
<b>Trésorerie fin de mois</b>	<b>1 402 506</b>	<b>747 339</b>	<b>92 172</b>	<b>1 559 226</b>	<b>904 060</b>	<b>70 813 893</b>	<b>1 304 671</b>	<b>876 838</b>	<b>449 005</b>	<b>10 851 171</b>	<b>380 559</b>	<b>70 757 725</b>

Projet de création d'une société de promotion immobilière au Burkina Faso

**Tableau 24: Budget de trésorerie 3ème année**

	janv-17	févr-17	mars-17	avr-17	mai-17	juin-17	juil-17	août-17	sept-17	oct-17	nov-17	déc-17
<b>Trésorerie début de mois</b>	<b>70 757 725</b>	<b>275 837</b>	<b>75 337</b>	<b>- 115 163</b>	<b>316 558</b>	<b>126 058</b>	<b>73 285 558</b>	<b>3 450 615</b>	<b>264 211</b>	<b>301 045</b>	<b>22 827 878</b>	<b>245 246</b>
Total Encaissement	20 509 750	844 750	844 750	20 509 750	844 750	113 844 750	1 684 583	1 072 083	1 072 083	23 562 083	1 072 083	107 684 583
<b>Décaissement</b>												
<b>Décaissement d'exploitation</b>	<b>97 691 638</b>	<b>1 045 250</b>	<b>1 035 250</b>	<b>41 078 029</b>	<b>1 035 250</b>	<b>2 685 250</b>	<b>88 519 526</b>	<b>4 258 487</b>	<b>1 035 250</b>	<b>1 035 250</b>	<b>32 154 716</b>	<b>3 365 250</b>
<b>Décaissement hors activités ordinaires</b>	<b>10 300 000</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>6 000 000</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
Frais de recrutement												
Acquisition d'immobilisation	10 300 000						6 000 000					
Variation de stocks												
<b>Total décaissements</b>	<b>107 991 638</b>	<b>1 045 250</b>	<b>1 035 250</b>	<b>41 078 029</b>	<b>1 035 250</b>	<b>2 685 250</b>	<b>94 519 526</b>	<b>4 258 487</b>	<b>1 035 250</b>	<b>1 035 250</b>	<b>32 154 716</b>	<b>3 365 250</b>
<b>Solde encaissement/décaissements</b>	<b>- 87 481 888</b>	<b>- 200 500</b>	<b>- 190 500</b>	<b>- 20 568 279</b>	<b>- 190 500</b>	<b>111 159 500</b>	<b>- 92 834 943</b>	<b>- 3 186 403</b>	<b>36 833</b>	<b>22 526 833</b>	<b>- 31 082 632</b>	<b>104 319 333</b>
<b>Solde cumulé avant Fin/Plac.</b>	<b>- 16 724 163</b>	<b>75 337</b>	<b>- 115 163</b>	<b>- 20 683 442</b>	<b>126 058</b>	<b>111 285 558</b>	<b>- 19 549 385</b>	<b>264 211</b>	<b>301 045</b>	<b>22 827 878</b>	<b>- 8 254 754</b>	<b>104 564 579</b>
Financement : Crédits nouveaux	17 000 000			21 000 000			23 000 000				8 500 000	
Financement : Remboursements						38 000 000						31 500 000
<b>Variation cumulée d'encours de crédit</b>	<b>17 000 000</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>21 000 000</b>	<b>-</b>	<b>- 38 000 000</b>	<b>23 000 000</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>8 500 000</b>	<b>- 31 500 000</b>
<b>Encours de crédits</b>	<b>17 000 000</b>	<b>17 000 000</b>	<b>17 000 000</b>	<b>38 000 000</b>	<b>38 000 000</b>	<b>-</b>	<b>23 000 000</b>	<b>23 000 000</b>	<b>23 000 000</b>	<b>23 000 000</b>	<b>31 500 000</b>	<b>-</b>
Placement : Décaissements												
Placement : Encaissements												
<b>Variation cumulée d'encours de placement</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Encours de créances</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
Encours de crédit maximum												
<b>Trésorerie fin de mois</b>	<b>275 837</b>	<b>75 337</b>	<b>- 115 163</b>	<b>316 558</b>	<b>126 058</b>	<b>73 285 558</b>	<b>3 450 615</b>	<b>264 211</b>	<b>301 045</b>	<b>22 827 878</b>	<b>245 246</b>	<b>73 064 579</b>



Projet de création d'une société de promotion immobilière au Burkina Faso

**Tableau 25: Budget de trésorerie 4ème année**

	janv-18	févr-18	mars-18	avr-18	mai-18	juin-18	juil-18	août-18	sept-18	oct-18	nov-18	déc-18
<b>Trésorerie début de mois</b>	<b>73 064 579</b>	<b>579 696</b>	<b>733 113</b>	<b>886 529</b>	<b>662 167</b>	<b>815 583</b>	<b>89 089 000</b>	<b>354 737</b>	<b>735 487</b>	<b>1 116 237</b>	<b>1 496 987</b>	<b>758 271</b>
Total Encaissement	1 863 667	1 198 667	1 198 667	1 863 667	1 198 667	152 198 667	3 018 500	1 426 000	1 426 000	1 426 000	1 426 000	124 038 500
<b>Décaissement</b>												
<b>Décaissement d'exploitation</b>	<b>83 048 550</b>	<b>1 045 250</b>	<b>1 045 250</b>	<b>41 088 029</b>	<b>1 045 250</b>	<b>3 925 250</b>	<b>91 752 763</b>	<b>1 045 250</b>	<b>1 045 250</b>	<b>1 045 250</b>	<b>32 164 716</b>	<b>1 885 250</b>
<b>Décaissement hors activités ordinaires</b>	<b>10 300 000</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>6 000 000</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
Frais de recrutement												
Acquisition d'immobilisation	10 300 000					6 000 000						
Variation de stocks												
<b>Total décaissements</b>	<b>93 348 550</b>	<b>1 045 250</b>	<b>1 045 250</b>	<b>41 088 029</b>	<b>1 045 250</b>	<b>9 925 250</b>	<b>91 752 763</b>	<b>1 045 250</b>	<b>1 045 250</b>	<b>1 045 250</b>	<b>32 164 716</b>	<b>1 885 250</b>
<b>Solde encaissement/décaissements</b>	<b>- 91 484 883</b>	<b>153 417</b>	<b>153 417</b>	<b>- 39 224 363</b>	<b>153 417</b>	<b>142 273 417</b>	<b>- 88 734 263</b>	<b>380 750</b>	<b>380 750</b>	<b>380 750</b>	<b>- 30 738 716</b>	<b>122 153 250</b>
<b>Solde cumulé avant Fin/Plac.</b>	<b>- 18 420 304</b>	<b>733 113</b>	<b>886 529</b>	<b>- 38 337 833</b>	<b>815 583</b>	<b>143 089 000</b>	<b>354 737</b>	<b>735 487</b>	<b>1 116 237</b>	<b>1 496 987</b>	<b>- 29 241 729</b>	<b>122 911 521</b>
Financement : Crédits nouveaux	19 000 000			39 000 000							30 000 000	
Financement : Remboursements						54 000 000						33 000 000
<b>Variation cumulée d'encourt de crédit</b>	<b>19 000 000</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>39 000 000</b>	<b>-</b>	<b>- 54 000 000</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>30 000 000</b>	<b>- 33 000 000</b>
<b>Encours de crédits</b>	<b>19 000 000</b>	<b>19 000 000</b>	<b>19 000 000</b>	<b>58 000 000</b>	<b>58 000 000</b>	<b>4 000 000</b>	<b>4 000 000</b>	<b>4 000 000</b>	<b>4 000 000</b>	<b>4 000 000</b>	<b>34 000 000</b>	<b>1 000 000</b>
Placement : Décaissements												
Placement : Encaissements												
<b>Variation cumulée d'encours de placement</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Encours de créances</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
Encours de crédit maximum												
<b>Trésorerie fin de mois</b>	<b>579 696</b>	<b>733 113</b>	<b>886 529</b>	<b>662 167</b>	<b>815 583</b>	<b>89 089 000</b>	<b>354 737</b>	<b>735 487</b>	<b>1 116 237</b>	<b>1 496 987</b>	<b>758 271</b>	<b>89 911 521</b>

Projet de création d'une société de promotion immobilière au Burkina Faso

**Tableau 26: Budget de trésorerie 5ème année**

	janv-19	févr-19	mars-19	avr-19	mai-19	juin-19	juil-19	août-19	sept-19	oct-19	nov-19	déc-19
<b>Trésorerie début de mois</b>	<b>89 911 521</b>	<b>885 822</b>	<b>1 404 322</b>	<b>1 922 822</b>	<b>2 563 543</b>	<b>3 082 043</b>	<b>112 565 543</b>	<b>7 229 988</b>	<b>7 975 821</b>	<b>8 721 654</b>	<b>20 297 488</b>	<b>21 043 321</b>
Total Encaissement	3 128 750	1 588 750	1 588 750	11 753 750	1 588 750	142 213 750	2 691 083	1 816 083	1 816 083	12 646 083	1 816 083	142 441 083
<b>Décaissement</b>												
<b>Décaissement d' exploitation</b>	<b>82 854 449</b>	<b>1 070 250</b>	<b>1 070 250</b>	<b>41 113 029</b>	<b>1 070 250</b>	<b>1 730 250</b>	<b>97 726 638</b>	<b>1 070 250</b>	<b>1 070 250</b>	<b>1 070 250</b>	<b>1 070 250</b>	<b>41 113 029</b>
<b>Décaissement hors activités ordinaires</b>	<b>10 300 000</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>10 300 000</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
Frais de recrutement												
Acquisition d'immobilisation	10 300 000						10 300 000					
Variation de stocks												
<b>Total décaissements</b>	<b>93 154 449</b>	<b>1 070 250</b>	<b>1 070 250</b>	<b>41 113 029</b>	<b>1 070 250</b>	<b>1 730 250</b>	<b>108 026 638</b>	<b>1 070 250</b>	<b>1 070 250</b>	<b>1 070 250</b>	<b>1 070 250</b>	<b>41 113 029</b>
<b>Solde encaissement/décaissements</b>	<b>- 90 025 699</b>	<b>518 500</b>	<b>518 500</b>	<b>- 29 359 279</b>	<b>518 500</b>	<b>140 483 500</b>	<b>-105 335 555</b>	<b>745 833</b>	<b>745 833</b>	<b>11 575 833</b>	<b>745 833</b>	<b>101 328 054</b>
<b>Solde cumulé avant Fin/Plac.</b>	<b>- 114 178</b>	<b>1 404 322</b>	<b>1 922 822</b>	<b>- 27 436 457</b>	<b>3 082 043</b>	<b>143 565 543</b>	<b>7 229 988</b>	<b>7 975 821</b>	<b>8 721 654</b>	<b>20 297 488</b>	<b>21 043 321</b>	<b>122 371 375</b>
Financement : Crédits nouveaux				30 000 000								
Financement : Remboursements						31 000 000						
<b>Variation cumulée d'encourt de crédit</b>	<b>1 000 000</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>30 000 000</b>	<b>-</b>	<b>- 31 000 000</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Encours de crédits</b>	<b>1 000 000</b>	<b>1 000 000</b>	<b>1 000 000</b>	<b>31 000 000</b>	<b>31 000 000</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
Placement : Décaissements												
Placement : Encaissements												
<b>Variation cumulée d'encours de placement</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Encours de créances</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
Encours de crédit maximum												
<b>Trésorerie fin de mois</b>	<b>885 822</b>	<b>1 404 322</b>	<b>1 922 822</b>	<b>2 563 543</b>	<b>3 082 043</b>	<b>112 565 543</b>	<b>7 229 988</b>	<b>7 975 821</b>	<b>8 721 654</b>	<b>20 297 488</b>	<b>21 043 321</b>	<b>122 371 375</b>

Projet de création d'une société de promotion immobilière au Burkina Faso

**Tableau 27: Budget de trésorerie 6ème année**

	janv-20	févr-20	mars-20	avr-20	mai-20	juin-20	juil-20	août-20	sept-20	oct-20	nov-20	déc-20
<b>Trésorerie début de mois</b>	<b>122 371 375</b>	<b>36 063 153</b>	<b>37 046 320</b>	<b>38 029 486</b>	<b>18 634 874</b>	<b>19 618 040</b>	<b>133 601 207</b>	<b>41 939 931</b>	<b>39 927 194</b>	<b>41 137 694</b>	<b>64 838 194</b>	<b>34 929 229</b>
Total Encaissement	21 708 417	2 043 417	2 043 417	21 708 417	2 043 417	115 043 417	2 883 250	2 270 750	2 270 750	24 760 750	2 270 750	108 883 250
<b>Décaissement</b>												
<b>Décaissement d'exploitation</b>	<b>97 716 638</b>	<b>1 060 250</b>	<b>1 060 250</b>	<b>41 103 029</b>	<b>1 060 250</b>	<b>1 060 250</b>	<b>88 544 526</b>	<b>4 283 487</b>	<b>1 060 250</b>	<b>1 060 250</b>	<b>32 179 716</b>	<b>1 060 250</b>
<b>Décaissement hors activités ordinaires</b>	<b>10 300 000</b>	-	-	-	-	-	<b>6 000 000</b>	-	-	-	-	-
Frais de recrutement												
Acquisition d'immobilisation	10 300 000						6 000 000					
Variation de stocks												
<b>Total décaissements</b>	<b>108 016 638</b>	<b>1 060 250</b>	<b>1 060 250</b>	<b>41 103 029</b>	<b>1 060 250</b>	<b>1 060 250</b>	<b>94 544 526</b>	<b>4 283 487</b>	<b>1 060 250</b>	<b>1 060 250</b>	<b>32 179 716</b>	<b>1 060 250</b>
<b>Solde encaissement/décaissements</b>	<b>- 86 308 222</b>	<b>983 167</b>	<b>983 167</b>	<b>- 19 394 613</b>	<b>983 167</b>	<b>113 983 167</b>	<b>- 91 661 276</b>	<b>- 2 012 737</b>	<b>1 210 500</b>	<b>23 700 500</b>	<b>-29 908 966</b>	<b>107 823 000</b>
<b>Solde cumulé avant Fin/Plac.</b>	<b>36 063 153</b>	<b>37 046 320</b>	<b>38 029 486</b>	<b>18 634 874</b>	<b>19 618 040</b>	<b>133 601 207</b>	<b>41 939 931</b>	<b>39 927 194</b>	<b>41 137 694</b>	<b>64 838 194</b>	<b>34 929 229</b>	<b>142 752 229</b>
Financement : Crédits nouveaux												
Financement : Remboursements												
<b>Variation cumulée d'encours de crédits</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Encours de crédits</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
Placement : Décaissements												
Placement : Encaissements												
<b>Variation cumulée d'encours de placement</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Encours de créances</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
Encours de crédit maximum												
<b>Trésorerie fin de mois</b>	<b>36 063 153</b>	<b>37 046 320</b>	<b>38 029 486</b>	<b>18 634 874</b>	<b>19 618 040</b>	<b>133 601 207</b>	<b>41 939 931</b>	<b>39 927 194</b>	<b>41 137 694</b>	<b>64 838 194</b>	<b>34 929 229</b>	<b>142 752 229</b>

## TABLE DES MATIERES

DEDICACE .....	i
REMERCIEMENTS .....	ii
LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS .....	iii
LISTE .....	iv
RESUME .....	v
SOMMAIRE .....	vii
INTRODUCTION .....	1
Chapitre I : .....	3
Diagnostic du secteur de l'habitat au Burkina Faso .....	3
I. Contexte.....	3
II. Organisation du secteur de l'habitat.....	3
1. Les principaux acteurs du secteur immobilier .....	3
- Le Ministère de l'Habitat et de l'Urbanisme.....	3
- Le guichet unique du foncier (GUF) .....	3
- Le Centre de Facilitation des Actes de Construire .....	3
- Les promoteurs immobiliers publics.....	4
- Les promoteurs immobiliers privés.....	4
- Les agences immobilières.....	4
2. <i>Le cadre réglementaire</i> .....	4
III. Etat des lieux du secteur de l'habitat .....	5
1. Les caractéristiques de l'habitat.....	5
2. <i>Le parc de logement</i> .....	7
Chapitre II : .....	11
Présentation de la société Golden House SA .....	11
I. Description de la société .....	11
1. Forme juridique.....	11
2. Mission et vision .....	11
II. Stratégie de positionnement de la société .....	11
1. L'analyse du marché.....	12
- La demande .....	12
- L'offre .....	13
- L'analyse SWOT .....	15

2. Stratégie marketing.....	16
- Les produits .....	16
- Le prix .....	16
- La clientèle.....	16
- La communication.....	18
III. Plan opérationnel.....	18
1. Organisation .....	18
- Aspect fonctionnel et technique .....	18
- Ressources humaines et matérielles .....	19
2. Déploiement.....	20
Chapitre III : .....	22
Evaluation financière et condition de refinancement.....	22
I. Budgétisation .....	22
1. Coût global pour la création de la société .....	22
2. Cycle d'exploitation.....	23
- Chiffre d'affaires prévisionnel.....	23
- Le résultat prévisionnel .....	26
- La rentabilité .....	26
II. Plan de financement et budget de trésorerie .....	28
1. Plan de financement.....	28
2. Budget de trésorerie .....	29
III. Conditions de refinancement des activités.....	29
1. La titrisation .....	29
- Définition .....	29
- Les méthodes de titrisation .....	30
2. Mécanisme de fonctionnement de la titrisation.....	31
- Le principe du collateralized mortgage obligation .....	31
- Les intervenants.....	31
CONCLUSION .....	34
BIBLIOGRAPHIE .....	35
ANNEXES.....	viii
TABLE DES MATIERES .....	xxiv