



Centre Africain d'Études Supérieures en Gestion
(CESAG)

Master en Banque et Finance

(MBF)

Année Académique: 2015-2016

Option : Gestion bancaire et Maitrise des risques

Projet professionnel

**CREATION D'UNE SOCIETE POUR LA
CONSTRUCTION ET LA GESTION D'IMMEUBLES
PROFESSIONNELS LOCATIFS AU TOGO : Société
Civile Immobilière du TOGO (SCI TOGO)**

Présentée par :

GAGNON Ayaovi Marie-Madeleine

MBF 15^e Promotion

Sous la supervision de :

Dr Modou Dieng
Consultant formateur en finance

Dakar, juillet 2016

DEDICACE

Je dédie ce projet professionnel à :

- mes parents GAGNON Kodjo Gérard et KOUKOU Ablavi Agnès ;
- mes frères et sœurs pour leurs soutiens.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

REMERCIEMENTS

Nous rendons grâce à Dieu, pour son assistance durant tout au long de cette formation et pour nous avoir permis d'atteindre notre objectif.

Nous tenons également à remercier toutes les personnes qui ont participé à notre formation académique et à la réalisation de ce projet. Nos remerciements vont à l'endroit :

- des autorités du CESAG pour le cadre et les infrastructures éducatifs mis à notre disposition ;
- de la coordination du Projet master Banque et Finance, spécialement le Professeur Alain KENMOGNE SIMO Coordonnateur du Master banque et finance (MBF) et Mme Chantal OUEDRAOGO qui n'ont ménagé aucun effort, pour la promotion du programme ;
- de M. Aboudou OUATTARA, pour son aide et sa disponibilité inconditionnelle dans l'élaboration de ce thème ;
- de M. Modou DIENG, consultant formateur en finance et professeur au CESAG, notre encadreur, pour nous avoir suivie dans la rédaction de notre projet;
- de Messieurs KORTETE et KWESSI, tous deux architectes, pour leur immense concours ;
- du corps professoral du Master Banque et Finance, pour la qualité de la formation ;
- de Mlle Liebe BAKPA et mes collègues du Master banque et finance promotion 15, pour leurs soutiens;
- de tous ceux qui ont de près ou de loin apporté leur aide positive à notre endroit durant notre séjour à Dakar.

SOMMAIRE

DEDICACE.....	i
REMERCIEMENTS	ii
SOMMAIRE	iii
LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS.....	v
LISTE DES TABLEAUX ET FIGURES.....	vi
INTRODUCTION	1
CHAPITRE 1 : CONTEXTE DES IMMOBILIERS D'ENTREPRISE.....	5
I. Présentation du secteur de l'immobilier togolais	5
1.1. Offre de locaux professionnels et financements.....	6
II. Cadre Juridique et Règlementaire du secteur immobilier au Togo	11
2.1. Les textes Nationaux et régionaux	11
2.2. La réglementation bancaire	14
2.3. Les acteurs financiers du secteur immobilier.....	15
III. Généralités relatives aux Sociétés Civiles Immobilière.....	16
3.1. Contexte	16
3.2. Mécanisme et les acteurs intervenants dans une SCI.....	16
3.3. Les avantages et les contraintes liés aux SCI.....	19
CHAPITRE 2 : PRESENTATION DE LA SCI-TOGO ET ETUDE DE MARCHÉ.....	21
I. Organisation et fonctionnement de la SCI-TOGO	21
1.1. Description de la Société	21
1.2. Etudes organisationnelles et techniques	22
II. Etude de marché et plan marketing.....	25
2.1. Analyse de marché	25
2.2. Stratégie Marketing de l'entreprise	28
III. Etudes techniques	30
3.1. Processus de construction et localisation	30
3.2. Les différents intrants et le programme de production.....	32
IV. Investissement du projet.....	33
4.1. Besoins matériels.....	33
4.2. Coût de réalisation du projet.....	33
CHAPITRE 3 : Etudes financières du projet de construction immobilière.....	37
I. Evaluation du budget de création de la SCI-TOGO.....	37
1.1. Coût global de création	37

II.	Présentation des modalités de financement de la SCI-TOGO	41
2.1.	Le plan de financement	41
III.	Etats Financiers Prévisionnels	42
3.1.	Le Compte de résultat et le chiffre d'affaires.....	42
IV.	Evaluation de la faisabilité technique de la SCI-TOGO	46
4.1.	Etude de la rentabilité	46
4.2.	RISQUES	48
	CONCLUSION	50
	REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES	vii
	ANNEXES.....	ix
	TABLE DES MATIERES	xiii
	RESUME	xvi
	ABSTRACT	xvi

CESAG - BIBLIOTHEQUE

LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS

ATUL : Association Togolaise des Urbanistes Libéraux

BCEAO : Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest

BOAD : Banque Ouest Africaine de Développement

BTP : Bâtiments et Travaux Publics

CCL : Centre de Construction et du Logement

CRRHUEMOA : Caisse Régionale de Refinancement Hypothécaire de l'UEMOA

DGCC : Direction Générale de la Cartographie et du Cadastre

GAP : Groupe de Particulier à Particulier

GE : Grandes Entreprises

JICA: Japan International Cooperation Agency

MB: Marge Bénéficiaire

ME : Moyenne Entreprise

OGT : Ordre des Géomètres du Togo

ONAT : Ordre National des Architectes au Togo

ONF : Observatoire National du Togo

PE : Petite Entreprise

SCAPE : Stratégie de Croissance Accéléré et de la Promotion d'Emplois

SCI : Société Civile Immobilière

SCPI : Société Civile de Placement Immobilier

SGI : Société de Gestion Immobilière

UEMOA : Union Economique et Monétaire Ouest Africaine

LISTE DES TABLEAUX ET FIGURES

TABLEAUX

Tableau 1 : Personnel prévisionnel.....	23
Tableau 2 : Postes et tâches	24
Tableau 4 : Répartition spatiale gros œuvres.....	29
Tableau 5 : Programme de production	32
Tableau 6 : Besoins Matériels	33
Tableau 7 : Evaluation de la construction descriptive technique de la surface bâtie (bureau)	34
Tableau 8 : Coût de production des bureaux de 50 m ²	35
Tableau 9 : Estimation sommaire	36
Tableau 10 : Frais de constitution	37
Tableau 11 : Besoin en fonds de roulement	38
Tableau 12 : La variation du BFR	39
Tableau 13 : Le coût du projet.....	40
Tableau 14 : Plan de financement	41
Tableau 15 : Amortissement de l'emprunt	42
Tableau 16 : Le compte de résultat.....	43
Tableau 17 : Evolution du chiffre d'affaires	44
Tableau 18 : Le bilan d'ouverture	45
Tableau 19 : VAN et TRI.....	47

FIGURES

Figure 1 : Dispositif organisationnel de l'ONF	13
Figure 2 : Organigramme de SCI-TOGO	23

ANNEXES

Annexe 1 : Questionnaire du projet.....	x
Annexe 2 : Frais généraux sur les cinq premières années	xi
Annexe 3 : Charges de personnels.....	xii
Annexe 4 : Vue approximative de la SCI-TOGO.....	xiii

INTRODUCTION

Une affirmation de AMOYEL (2007 : 5) stipule que : « Les entreprises sont confrontées, pour les besoins de leur développement, à une nécessité impérieuse : « loger » leur activité. Quels locaux choisir ? Où s'implanter ? Faire construire ? Louer ? ». De cet aspect fondamental de la vie d'une entreprise, dépendra en partie la continuité de son exploitation, aussi convient-il d'en analyser les avantages et les inconvénients pour un choix optimal. Cette assertion est justifiée de manière pertinente par l'analyse du Groupe de Particulier à Particulier (GAP)¹ qui explique qu'une entreprise, en voulant externaliser ses activités sur divers horizons doit pouvoir maîtriser ses différents coûts. Ainsi, une société qui déciderait de se diversifier dans ses activités, pourra donc décider de louer des immeubles en vue de rentabiliser au mieux ses activités sans trop dépenser dans l'acquisition d'un terrain. Les besoins des acteurs économiques sont très variés et dépendent en grande partie des caractéristiques de la société (taille, activité...). De manière traditionnelle, on considère que les Petites et Moyennes Entreprises (PME) loueront leurs murs alors que les structures plus importantes auront plutôt tendance à les acheter ou à les construire afin de mettre la pierre au bilan, mais ne pourront pas construire toutes leur agences dans un pays donné et forcément elles seront contraintes de louer.² Il en ressort que le bon choix nécessite avant tout une réflexion sur les caractéristiques de la société et des objectifs poursuivis puisque les besoins en locaux constituent l'un des postes de charges les plus importants du compte de résultat. En outre, l'OBS³ dans son journal daté du 27 juin 2012, révèle que l'immobilier d'entreprise reste un actif intéressant, aussi l'activité des investisseurs dans ce secteur a augmenté de 70% dans les pays du globe selon une étude réalisée par la RCIS, une organisation regroupant les professionnels de l'immobilier.

La croissance démographique du continent Africain depuis dix ans déjà a provoqué un bond de la demande en immeubles de qualité dans le secteur d'immobilier d'entreprise suivant une

¹ Groupe De Particulier à Particulier, premier groupe de presse immobilier français.

² <http://www.papcommerces.fr/fiches-pratiques/equipement/acheter-ou-louer-ses-locaux-professionnels/a9999> page consultée le 06 mars 2016

³ <http://tempsreel.nouvelobs.com/tag/immobilier-d-entreprise-p3> page consultée le 14 mai 2016

étude parue dans Le Nouvel Observateur⁴. En Afrique, on enregistre une forte concentration des entreprises au niveau des centres villes. Cela s'explique par le fait que les centres villes constituent le poumon des transactions financières et économiques. Cependant l'offre reste limitée pour une demande qui ne cesse de croître à laquelle s'ajoute une offre de bureaux insuffisante avec des superficies non adaptées aux attentes des entreprises internationales⁵. Par ailleurs, la politique de fixation du prix de la location est libre. L'ONU⁶ dans son dernier rapport ONU habitat sur le logement en Afrique fait ressortir le fait que dans certains pays, il n'existe pas véritablement de prix au mètre carré prédéfini par la loi. Les propriétaires doivent eux même estimer le loyer qu'ils peuvent demander sur leur appartement ou terrain.

Avec plus de 13 000⁷ entreprises créées entre 2006 et 2011, incluant l'implantation de plusieurs banques (Diamond Bank, Orabank, la Société générale, ...) sur les quatre années précédentes. Nombreuses sont les entreprises au Togo qui ont besoin de locaux pour s'installer, mais compte tenu des contraintes financières et d'acquisition de terrains, ils n'y arrivent pas. La demande étant supérieure à l'offre, les bailleurs en profitent pour jouer sur les prix et les locataires n'ont de choix que de s'y aligner sous peine de céder les locaux ayant pour conséquence un risque de perte de clientèle. Le secteur de l'immobilier d'entreprise est donc devenu un investissement très rentable au Togo et plus précisément dans la ville de Lomé et ses environs⁸. Les entreprises visent une expansion de leur activité dans les quartiers les plus habités de la ville où se concentre le plus de population afin d'être plus proche de leur clientèle.

C'est dans cette perspective que se forge l'idée de la construction et la gestion d'immeubles professionnels locatifs pour faire face à la forte demande de locaux professionnels au TOGO et constituer par la même occasion un réseau d'entreprises dans un seul bâtiment.

Nous nous proposons à travers ce document d'apporter un éclairage sur la démarche à suivre ainsi qu'une évaluation du financement nécessaire à la construction et la gestion

⁴ <http://tempsreel.nouvelobs.com/immobilier/monde/20130219.OBS9358/le-marche-immobilier-africain-en-plein-essor.html> page consultée le 14 mai 2016.

⁵ <http://economie-africaine.com/investir/investir-dans-le-developpement-immobilier-en-afrique-avec-des-specialistes-du-marche-africain/> page consultée le 14 mai 2016

⁶ <http://www.citiesalliance.org/sites/citiesalliance.org/files/QuickGuides-Africa-7-FR.pdf>

⁷ <http://www.republioftogo.com/Toutes-les-rubriques/Economie/Nombre-record-de-creation-d-entreprises>, page consultée le 06 mars 2016

⁸ <http://togosite.com/index.php/togo/3435-togo-secteur-de-l-immobilier-les-cautions-pour-les-loyers-trop-exorbitantes-societe>, page consulté le 06 mars 2016

d'immeubles, d'où le choix de notre thème : « modalités de financement pour la construction et la gestion d'immeubles professionnels locatifs au TOGO : SCI-TOGO ».

Notre projet vise à apporter une réponse à la problématique suivante : quelles sont les modalités de mise en place d'un projet visant la construction et la gestion d'immeubles professionnels locatifs au Togo ?

L'objectif du projet professionnel est de définir les modalités de mise en place et de financement de la construction d'une chaîne d'immeubles, plus spécifiquement, il s'agira de:

- ❖ présenter un aperçu général sur le secteur immobilier au Togo ;
- ❖ présenter la SCI-TOGO ;
- ❖ faire une étude financière du projet de gestion et construction immobilière

Ce projet présente un grand intérêt, pour nous, car les travaux et recherches que nous aurons à effectuer dans le cadre de ce projet nous permettront de consolider les connaissances acquises dans le cadre de notre formation au Master en Banque et Finance(MBF) et de développer une compétence spécifique dans la conception et l'étude de faisabilité d'un projet.

Ce projet s'inscrit également dans la vision actuelle du gouvernement togolais qui vise à aider les entreprises à diversifier leur activité à travers l'ouverture des agences dans la ville de Lomé afin de permettre à la population un accès facile aux services des entreprises.

Pour le CESAG, en plus d'enrichir la documentation de la bibliothèque, la mise en œuvre de ce projet devrait permettre d'une part d'orienter les étudiants dans l'élaboration d'une meilleure formulation de projet et d'autre part de contribuer indirectement à la formation des populations sur la conception de plans d'affaires et des modes de financements disponibles pour les entreprises dans notre environnement économique.

Pour atteindre les objectifs assignés à notre projet, nous utiliserons comme méthode le questionnaire pour collecter les données, suivi d'une revue documentaire puis, les projections financières afin d'identifier le besoin de financement et les modalités de financement ainsi que la rentabilité du projet.

De manière plus détaillée, nous procéderons d'abord à une étude de marché pour déterminer les différentes opportunités de la mise en place d'un tel projet. La méthodologie utilisée pour la collecte des données dans le cadre de notre travail consistera à mener une enquête auprès du public cible (entreprises, établissements publics). A cette fin, nous élaborerons des

questionnaires destinés aux entreprises afin de définir les spécificités du besoin à couvrir (l'intervalle de prix, type de structure, modalités de paiements, ...).

Ensuite, nous ferons ressortir les coûts ainsi que les besoins de financement d'un tel projet à travers l'élaboration d'un business plan.

Enfin nous déterminerons la rentabilité du projet à travers plusieurs indicateurs financiers.

Le rapport du projet sera structuré autour de trois chapitres tel que présenté dans le plan (Annexe 1). Tout d'abord, le chapitre 01 présentera un aperçu général sur le secteur immobilier togolais en montrant les différents problèmes liés à la location des immeubles. Nous précisons les types d'entreprises concernées par ce projet. En même temps, nous analyserons les différentes structures privées évoluant dans le secteur de l'immobilier d'entreprise (les locaux professionnels). Il permettra d'établir puis de discuter de l'opportunité du projet.

Le deuxième chapitre sera consacré à la présentation de notre société immobilière. Nous nous intéresserons à son statut juridique, son organisation, son plan marketing ; l'étude technique ainsi que les investissements nécessaires à sa mise en place et à sa gestion.

Le troisième chapitre sera axé sur l'étude financière du projet de construction immobilière des coûts de mise en place du projet puis présentera le plan de financement de la SCI-TOGO ainsi qu'une évaluation de la rentabilité.

CHAPITRE 1 : CONTEXTE DES IMMOBILIERS D'ENTREPRISE

Favoriser l'essor du développement économique d'un pays nécessite la réduction du chômage. De ce fait, il revient à améliorer les conditions d'installations des entreprises ainsi qu'à encourager l'entrepreneuriat des jeunes qui constitue un moteur du développement pour le Togo⁹. Aussi le problème de l'immobilier d'entreprise se pose. La plupart des obstacles à la création d'entreprises ne sont pas l'apanage des zones défavorisées. Mais plutôt la difficulté à trouver un local afin de débiter son activité et de disposer d'une clientèle viable. L'un des principaux obstacles des pays en voie de développement à attirer l'investissement étranger est la fourniture des locaux appropriés c'est-à-dire des formules de bail souples ou des loyers abordables.

Par ailleurs, le secteur de l'immobilier présente une rentabilité croissante au fil des années. C'est dans cette logique que s'insère la construction et la gestion des immeubles professionnels locatifs. La création d'une société civile immobilière facilitera aux entrepreneurs voulant débiter leurs activités l'accès aux locaux professionnels mais aussi aux entreprises désireuses de créer des filiales sur le territoire.

Dans ce premier chapitre, il sera question de décrire dans une première partie le secteur immobilier au Togo, ensuite les généralités relatives à la réglementation de la gestion d'une société civile immobilière.

I. Présentation du secteur de l'immobilier togolais

La population togolaise est très jeune et compte environ 7 552 318¹⁰ habitants en l'an 2015. Le PIB est de 4518\$¹¹ milliards en 2015. Avec un taux de croissance de 2,67% l'an, la croissance urbaine est de 4,5% par an (5,0% pour Lomé, la capitale.)

Un rapport de l'ANCE soutient que Le Togo se distinguait, au début des années 80, comme l'un des rares pays d'Afrique de l'Ouest doté des structures et de mécanismes institutionnels et financiers nécessaires à la mise en place et à la conduite d'une politique efficace de construction. Plusieurs institutions interviennent dans le marché du foncier et

⁹ <https://cinalawson.com/2015/12/08/lentreprenariat-un-moteur-de-developpement-pour-le-togo/>

¹⁰ <http://www.statistiques-mondiales.com/togo.htm>

¹¹ <http://donnees.banquemondiale.org/pays/togo>

du logement. La Direction Générale de l'Urbanisme et de l'Habitat, (DGUH) intervient dans la conception et la coordination de politiques et programmes d'urbanisme et d'habitat, le Fonds Spécial pour le développement de l'habitat (FDSH), la Société Immobilière Togolaise (SITO), l'Agence d'Equipe ment des Terrains Urbains s'occupent successivement de la promotion immobilière et du financement des infrastructures et équipements nécessaires à la viabilisation des terrains.

Le secteur immobilier connaît depuis quelques années, une forte croissance qui pourrait attirer des investisseurs et créer des milliers d'emplois ainsi constituer une source non négligeable de revenu dans l'économie du pays s'il est bien géré et bien organisé.

En effet le gouvernement togolais s'implique depuis 2014 dans la construction des logements décents aux fonctionnaires publics. Aussi l'avènement des structures privées telles que « Wellbeing City » et « Les Résidences Citéales » qui construisent des logements à vendre ou à louer pour la population togolaise.

1.1. Offre de locaux professionnels et financements

La gestion de l'immobilier au Togo est restée au stade primaire. Le Togo ne dispose pas d'une structure spécialisée dans la gestion de locaux professionnels. Néanmoins il existe de nombreux propriétaires qui louent leur propriété aux entreprises afin de leur permettre de démarrer leurs entreprises. Cependant ce secteur mobilise plusieurs agents économiques classés suivant le public et le privé agissant comme des promoteurs immobiliers. Ainsi, nous distinguons les institutions publiques, mixtes et privée en charge de l'habitat au Togo.

1.1.1. Les institutions publiques en charge de l'habitat au Togo

Ce sont des institutions étatiques œuvrant pour l'amélioration du secteur de l'immobilier. Suivant leurs fonctions, nous distinguons :

- Le Ministère de l'Urbanisme, de l'Habitat et du cadre de vie.

Autrefois nommé Ministère de l'habitat, l'appellation de ce ministère a varié d'année en année en fonction des objectifs nouveaux que le gouvernement voulait atteindre. Pour l'année 2016 le Ministère de l'urbanisme, de l'habitat et du cadre de vie s'est assigné trois objectifs à

atteindre outre l'amélioration du climat des affaires et une meilleure compétitivité. Une nouvelle réglementation a été adoptée le 01 avril 2016¹² selon le rapport « Doing business 2016 » visant l'acquisition primordiale d'un permis de construire avant toute occupation de sols.

L'objectif premier du ministère est de clarifier et actualiser les conditions d'octroi des actes d'urbanisme au Togo à travers quatre types de régimes à savoir un régime d'information, d'autorisation, déclaratif et un régime de contrôle. Ensuite l'amélioration de la qualité du service rendu aux usagers et enfin définir les champs d'intervention des différents acteurs ainsi que leur responsabilité

Elle participera également à la réalisation de l'axe de la stratégie de croissance accélérée et de promotion de l'emploi (SCAPE) axé sur la promotion d'un développement participatif, équilibré et durable et qui permettra aussi au Togo de quitter le 179^e rang pour ce qui relève de l'indicateur « Obtention du permis de construire ».

- Direction Générale de l'urbanisme et de l'habitat

Cette structure intervient dans la conception et la coordination de politiques et programmes d'urbanisme et d'habitat. Aussi elle a pour mission l'application d'une bonne politique gouvernementale en matière de construction et d'urbanisme. Il lui incombe la tâche de définir les règlements d'urbanisme, de suivre la programmation des équipements publics de diverses natures. L'affectation des réserves administratives et les limites d'intervention des intervenants publics ou privés est de son ressort.

- Direction Générale de la Cartographie et du cadastre

En collaboration avec ESRI France qui est l'éditeur du logiciel des systèmes d'information (SIG), la DGCC a pour mission de mettre en place une base de données cartographique sur le Togo afin d'établir un cadastre et ce par le financement de l'agence de coopération japonaise (JICA).

- Agence d'Exécution des Travaux urbains
- Centre de Construction et du Logement

¹² <http://urbanisme.gouv.tg/fr/content/un-nouveau-decret-reglementant-la-delivrance-des-actes-durbanisme-voit-le-jour>

Le CCL a pour mission, l'amélioration de l'habitat au Togo par la recherche sur les matériaux locaux disponible. Cette recherche vise à établir la durabilité de ces matériaux et les techniques économiques relatives aussi bien à leur production qu'à leur utilisation. Outre ses objectifs, la CCL a pour objet d'examiner l'utilisation possible de nouveaux matériaux et procédés de construction étudiés et employés ailleurs que leurs éventuelles diffusions et applications au Togo, de démontrer par des réalisations expérimentales et l'exécution d'opérations pilotes l'intérêt des études et recherches faites et mises au point en aidant à appliquer les nouvelles techniques préconisant à la matérialisation de programmes pratiques de construction et d'habitat, de mettre au point et aider à appliquer les méthodes pédagogiques nécessaires pour enseigner et vulgariser ces nouvelles techniques, enfin de rechercher et étudier tous les moyens permettant d'améliorer la construction et l'habitat, ainsi que l'industrie et l'artisanat dans ce domaine.

1.1.2. Les institutions mixtes

Il s'agit ici des entreprises paraétatiques en outre les architectes les géomètres et les urbanistes. Ils sont regroupés dans des institutions qui agissent aussi pour le compte de l'Etat que pour le privé.

- Les urbanistes

Ils sont, depuis mai 1991, organisés en une association dénommée «Association Togolaise des Urbanistes Libéraux» (ATUL). Ils sont, aujourd'hui, au nombre de vingt - deux et exercent la profession, à travers 8 bureaux d'études ou comme simple employé d'une administration

- Les architectes

Ils sont environ cent douze (112) inscrits au tableau de l'Ordre National des Architectes du TOGO (ONAT) créé par la loi n° 90-02 du 04/01/90. Bon nombre d'entre eux, une cinquantaine, ont leur propre cabinet privé à Lomé.

- Les géomètres

Regroupés au sein de l'Ordre des Géomètres du TOGO (OGT), ils sont une quinzaine au total de niveau ingénieur possédant pratiquement tous (12 au moins) leur propre cabinet à Lomé.

1.1.3. Les institutions privées

Il s'agit ici des entreprises privées ou des particuliers qui font profession dans le domaine de la construction, des sociétés qui ont pour mission la vente des espaces construits ou prêts à construire. Nous distinguons donc les entreprises de BTP (Bâtiments et Travaux Publics), les promoteurs et sociétés immobiliers mais aussi des particuliers qui transforment leur maison en immeubles de bureaux en vue de la location.

- Les entreprises de BTP

Le secteur de la construction et du bâtiment est extrêmement large. Il va des entreprises spécialistes en traitement des matières premières comme l'aluminium ou le ciment, aux artisans comme les serruriers, menuisiers et plombiers¹³. Elles sont classées par catégories selon qu'elles soient des bureaux d'études et de contrôle et par taille selon qu'elles soient des entreprises d'exécution de travaux.

- Les bureaux d'études et de contrôles

Classés en deux catégories nous distinguons :

La catégorie A1 regroupe les bureaux de consultants réalisant les prestations d'études et de contrôles d'entretien courant, d'aménagement, de réhabilitation légère ou lourde dans le bâtiment ou de nouvelles constructions.

La catégorie A2 regroupe ceux qui réalisent les prestations d'études et de contrôle d'aménagement, de réhabilitation dans le corps de spécialité en bâtiments.

- Les entreprises d'exécution de travaux

Comme dans tout secteur d'activité nous avons les grandes, les moyennes et les petites entreprises.

Catégorie Grande Entreprise (GE.) : cette catégorie d'entreprises peut réaliser les travaux de bâtiments à un niveau supérieur ou égal à un rez-de-chaussée plus huit (8) étages dans le

¹³ <http://droit-afrique.com/upload/doc/togo/Togo-Arrete-2010-04-agrement-entreprises-BTP.pdf> consulté le 05 juin 2016.

cas de nouvelles constructions. Les entreprises exécutant des travaux d'aménagement et de réhabilitation lourde dont la masse des travaux peuvent dépasser 450.000.000 F CFA.

Catégorie Moyenne Entreprise (M.E.) : cette catégorie d'entreprises peut réaliser les travaux de bâtiments à un niveau inférieur à un rez-de-chaussée plus huit (8) étages dans le cas de nouvelles constructions. Les entreprises exécutant des travaux d'aménagement et de réhabilitation lourde dont la masse des travaux est inférieure à 450.000.000 F CFA.

Catégorie Petite Entreprise (P.E.) : cette catégorie d'entreprises peut réaliser les travaux de bâtiments à un niveau inférieur ou égal à un rez-de-chaussée plus trois (3) étages dans le cas de nouvelles constructions. Les entreprises exécutant des travaux d'aménagement, d'entretien et de réhabilitation légère dont la masse ne dépasse pas 100.000.000 F CFA.

- Les promoteurs et sociétés immobiliers

De plus en plus nous assistons à une floraison des promoteurs et des sociétés immobilières. Ces deux acteurs peuvent collaborer avec les entreprises ou des entrepreneurs qui sont à la recherche des immeubles de bureaux. Une partie étant un offreur de service et l'autre demandeur s'accordent sur les modalités de transactions. Néanmoins l'intervention d'autres acteurs comme les institutions financières qui octroient les fonds peuvent s'avérer utile. L'innovation dans ce secteur est l'organisation d'un premier salon international¹⁴ pour favoriser la symétrie d'information entre demandeurs et offreurs et qui facilitera l'échange d'expérience entre les différents acteurs du secteur immobilier togolais.

- Les particuliers offrant des services de location d'immeubles de bureaux

En général, La plupart des professions libérales exercent leur activité dans des locaux loués, en particulier dans les villes. Ce qui représente un marché potentiel non négligeable pour les propriétaires bailleurs, d'autant plus que ces locations présentent de nombreux attraits. Ne serait-ce que parce que leurs locataires apprécient certains types de locaux habituellement difficiles à louer. Les appartements situés en rez-de-chaussée, souvent décotés lorsqu'ils sont proposés à usage d'habitation, sont au contraire recherchés par des professionnels appréciant les locaux sur rue. De même, certains handicaps structurels affectant un bien adresse

¹⁴ <http://togocultures.com/togo-1er-salon-international-de-limmobilier-et-de-lhabitat-a-lome-festimmo-du-7-au-9-aout-2015/>

broyante, configuration difficile, absence de lumière s'oublie plus facilement lorsqu'il s'agit d'y exercer une activité professionnelle. C'est ainsi que nous verrons des cabinets d'avocats, des cabinets de courtage en assurance, des structures commerciales, ou encore des institutions financières s'intéresser à ce système de location. Mais les deux principaux avantages qu'il y a à louer son local à un professionnel y exerçant son activité sont, d'une part, une rentabilité locative accrue, d'autre part, la souplesse du bail professionnel. La fixation du loyer est libre, totalement soumise à la loi du marché¹⁵. Pour le moment les entreprises opérant dans la construction des immeubles de bureaux à Lomé sont des sociétés de taille grande qui construisent pour l'établissement d'un siège ou pour l'extension de leur activité et ensuite mettent en location les locaux restants en vue de rentabiliser leur actif immobilier.

II. Cadre Juridique et Règlementaire du secteur immobilier au Togo

Outre les normes juridiques internationales, le Togo utilise en matière de réglementation relative à la politique de l'immobilier des normes juridiques nationales. Nous exposerons dans cette partie, les textes nationaux, régionaux ainsi que la réglementation bancaire qui régissent ce secteur.

2.1. Les textes Nationaux et régionaux

2.1.1. Le régime foncier National

Le régime foncier détermine les modalités de la production et la gestion de l'espace de même que celle des ressources naturelles en milieu rural ou urbain au Togo. Il s'identifie au rapport défini par la loi ou la coutume, qui existe entre les individus ou des groupes relativement aux terres y compris les autres ressources naturelles comme l'eau et les arbres. Nous distinguons quatre types de régimes fonciers : régime privé, régime communautaire, régime d'accès libre et régime public. Les deux régimes les plus utilisés sont le régime privé et le régime public.

Les institutions chargées de la gestion foncière au Togo incarnent la puissance publique à travers ses démembrements sectoriels. Leurs attributions et prérogatives sont réglementées par

¹⁵ http://www.leparticulier.fr/jcms/c_49448/professions-liberales-une-mine-pour-les-bailleurs page consulté le 09 juin 20

¹⁶

le décret n° 2012-004/PR du 29 février 2012 relatif aux attributions des ministres d'état et ministres, puis le décret n°2012-006/PR du 7 mars 2012 portant organisation des départements ministériels. Il s'agit essentiellement des ministères et des entreprises publiques impliquées dans la gestion foncière.

L'absence de mécanisme opérationnel de dialogue et de coordination des interventions de tous les acteurs institutionnels et le manque de coordination des activités liées à l'aménagement et à la production des parcelles à bâtir sont réels. Il en est ressorti une multitude de pratiques inhérentes au secteur de l'immobilier, des difficultés pour trouver une façon unique dans la sécurisation des terres destinées à des constructions ou à des réalisations d'ordre socio-économique.

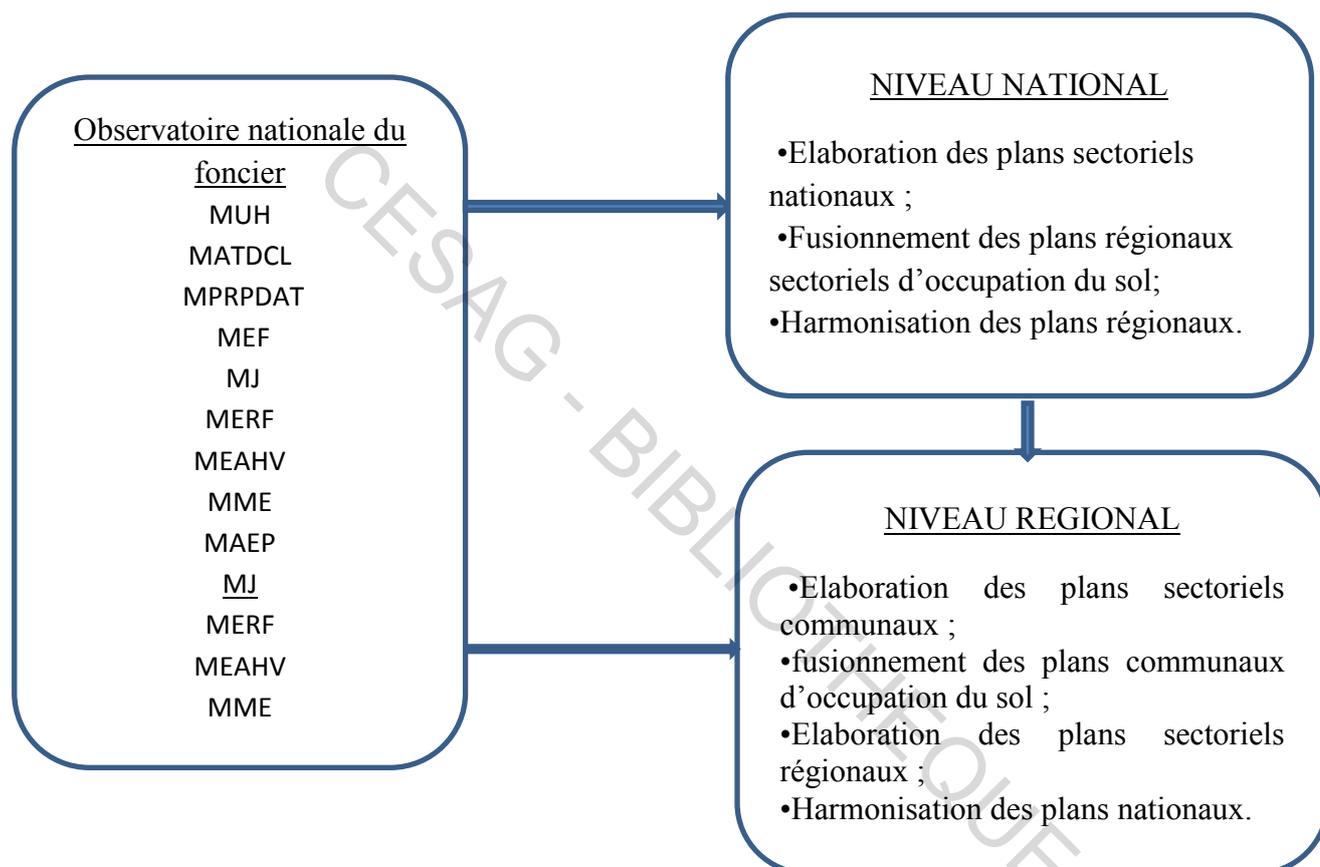
Sur la base de ce constat, il devient impérieux de mettre en place : Un dispositif institutionnel d'harmonisation des pratiques foncières et domaniales Ce dispositif rappelle l'Observatoire national du Foncier (ONF) à l'instar de ceux du Kenya et du Mali ou du Ministère tchadien des affaires foncières et domaniales. Celui-ci se chargera plus spécifiquement, du suivi opérationnel, de l'appui aux collectivités territoriales décentralisées dans la réalisation des plans régionaux et communaux d'aménagement du territoire. Sous l'autorité d'un Délégué national au foncier, l'ONF est composé de:

Ministère de l'urbanisme et de l'habitat ; Ministère de l'administration territoriale, de la décentralisation et des collectivités locales ; Ministère auprès de la Présidence chargé de la Planification, du développement et de l'Aménagement du Territoire ; Ministère de l'Economie et des finances ; Ministère de la Justice ; Ministère de l'environnement et des ressources forestières ; Ministère de l'eau, de l'assainissement et de l'hydraulique villageoise ; Ministère des Mines et de l'Energie ; Ministère de l'agriculture, de l'élevage et de la pêche ; Les différents corps de métiers liés au foncier (architectes, géomètres,)

Un dispositif organisationnel d'harmonisation des pratiques foncières et domaniales L'ONF sera organisé sous la forme d'un organe interministériel avec des rôles précis tel que présenté sur le schéma ci-après¹⁶ :

¹⁶ file:///C:/Users/PERSO/Downloads/4_harmonisation_pratiques_foncieres_domaniales.pdf

Figure 1 : Dispositif organisationnel de l'ONF



Source : Rapport de l'ONF

2.1.2. La Réglementation nationale

Un projet de décret portant réglementation des baux d'habitation et fixation des prix pour mieux réglementer le secteur de l'immobilier validé le 09 décembre 2014.

La loi n° 2007-016 du 06 juillet 2007 relative à la lutte contre le blanchiment de capitaux au Togo, ainsi que la loi n°2009-022 du 7 septembre 2009 relative à la lutte contre le financement du terrorisme consacrent respectivement en leurs articles 5 et 3, l'extension des obligations de prévention et de détection du blanchiment de capitaux et du financement du terrorisme à « toute personne physique ou morale qui, dans le cadre de sa profession, réalise, contrôle ou conseille des opérations entraînant des dépôts, des échanges, des placements, des conversions ou tous autres mouvements de capitaux ou de toutes autres biens tels que les agents et les promoteurs immobiliers.

Nous pouvons citer d'autres décrets et lois qui régissent ce secteur à savoir :

- La Constitution togolaise du 14 octobre 1992
- La Constitution, actuellement en vigueur au TOGO qui, a été adoptée par référendum constitutionnel le 27 septembre 1992 et promulguée par le Président de la République le 14 octobre 1992.
- La Loi n°60/26 du 5 août 1960 relative à la protection de la propriété foncière des citoyens togolais.
- Le Décret N° 67-228 du 29 octobre 1966 porte modification de certaines dispositions du décret de 1906.
- Le Décret N° 45-2016 du 1er septembre 1945 réglementant au TOGO l'expropriation pour cause d'utilité publique.

2.2. La réglementation bancaire

Dans son article 5 du texte d'application de la loi uniforme portant réglementation bancaire, la BCEAO¹⁷ définit le champ de l'immobilier comme s'étendant à toutes opérations, quelles que soient leurs qualifications, par lesquelles une entreprise finance, pour son compte, l'achat et

¹⁷ http://www.bceao.int/IMG/pdf/textes-application-de-la-loi-portant-reglementation_bancaire.pdf page consulté le 15 juin 2016

ou la construction de biens immobiliers à usage professionnel, afin de les donner en location à des personnes B ; à la demande desquelles elle a agi et qui pourront en devenir propriétaires de tout ou partie, au plus tard à l'expiration du bail.

Dans l'UEMOA, la réglementation est plus relative au crédit immobilier et à sa durée est définie par les lois suivantes :

- Loi-cadre portant réglementation bancaire,
- Togo loi N° 2009 - 019 du 07/09/ 09 -règlementation-bancaire

Ce sont des lois qui encouragent les banques à financer le crédit immobilier et qui le définissent comme étant un financement par emprunt généralement de long terme destiné à couvrir tout ou partie d'un achat immobilier, d'une opération de construction ou à couvrir des travaux sur un bien immobilier existant.

2.3. Les acteurs financiers du secteur immobilier.

Le tableau¹⁸ de l'évolution du financement de l'économie togolaise par secteur montre la croissance des affaires immobilières au Togo de 1.10% en 2006 à 3.79% en 2011. La BCEAO a recommandé au Togo dans son rapport sur le financement des banques et marchés de capitaux une forte implication dans le secteur de l'immobilier. De ce fait elle a pris une disposition telle la contribution à la promotion d'un marché hypothécaire régional de l'UEMOA, afin de permettre aux établissements de crédit de refinancer les crédits immobiliers et de disposer de marges supplémentaires de financement. A cet égard, la création par la BOAD de la Caisse Régionale de Refinancement Hypothécaire de l'UEMOA (CRRHUEMOA) et l'engagement des banques togolaises telles que la BOA (Bank of Africa), ORABANK, la BSIC (Banque sahélo sahélienne pour l'investissement et le commerce), UTB (l'Union Togolaise des Banques) sont à saluer.

¹⁸ http://base.afrique-gouvernance.net/docs/financement_banques_et_marche_des_capitaux.pdf page consulté le 15 juin 2016

III. Généralités relatives aux Sociétés Civiles Immobilière.

3.1. Contexte

Une société civile immobilière¹⁹ est une société ayant un objet immobilier, sans but commercial et qui est constituée entre deux personnes au minimum, même si la loi ne prévoit aucun maximum. Peuvent être associées, des personnes physiques avec des personnes morales, ou alors des personnes morales entre elles ou encore des personnes physiques uniquement.

Elle est parfois également nommée société de gestion immobilière (SGI). Elle ne saurait être confondue avec la société civile de placement immobilier (SCPI). Elle fait partie des sociétés civiles de patrimoine, qui regroupent les SCI et les sociétés de portefeuille (de gestion de valeurs mobilières).

Une SCI pourra par exemple détenir ou gérer un ou plusieurs immeubles. Cependant, le caractère non commercial de cette société civile ne lui permet pas d'acheter un appartement pour le revendre car il s'agirait d'un acte commercial. Pour la même raison, il n'est pas non plus possible de meubler un appartement pour une fin de location. En outre, elle pourra toujours revendre son bien immobilier, s'il s'agit d'une opération exceptionnelle et non commerciale.

Le principe de base des sociétés civiles est de ne pouvoir effectuer que des opérations civiles.

Elles sont utilisées pour exercer en commun une profession (Sociétés Civiles Professionnelles et Sociétés Civiles de Moyens), gérer un patrimoine privé (Sociétés Civiles Immobilières, Sociétés Civiles de Portefeuille) ou avoir une activité agricole (Sociétés Civiles Agricoles).

3.2. Mécanisme et les acteurs intervenants dans une SCI

Quels sont les acteurs d'une SCI, comment fonctionne ce type de société et quelles en sont ses caractéristiques ? Nous donnerons des réponses à ses questions dans la section suivante.

3.2.1. Les acteurs d'une SCI

¹⁹ <http://www.petite-entreprise.net/P-1514-134-G1-sci-definition-et-notions-generales.html> page consulté le 15 juin 2016

Deux groupes d'acteurs se distinguent au sein de la SCI. D'une part, les associés ou porteurs de parts sociales. Ils participent aux assemblées générales, ont signé les statuts et sont les propriétaires de la SCI. Mais ils sont aussi responsables indéfiniment des dettes. Indéfiniment et non solidairement. Autrement dit, si la SCI doit rembourser ses dettes, chaque associé ne sera responsable qu'au prorata de sa part de capital. Un seul associé ne pourra être poursuivi pour la totalité des dettes s'il ne détient que 10% des parts. Les parts sociales d'une SCI sont très difficiles à céder à un tiers ou à un autre associé. Il ne vaut donc mieux pas envisager une SCI si les associés risquent de ne pas s'entendre rapidement.

Ces associés ne dirigent toutefois pas la SCI. Cette dernière est dirigée par la gérance, nommée par les associés. La gérance peut comprendre une ou plusieurs personnes, physiques ou morales. Le ou les gérants peuvent être ou non associés, et selon les pouvoirs que leur confèrent les statuts, ils peuvent prendre de nombreuses décisions au sein de la SCI sans l'accord des associés.

Dans tous les cas, la gestion d'une SCI est suffisamment peu réglementée pour que les associés fassent appel à un notaire ou un avocat afin d'avoir les statuts qui répondent au mieux à leurs besoins. Le gérant devra notamment établir une comptabilité, organiser les assemblées générales et présenter annuellement les comptes de la SCI. Aucune obligation de publication toutefois à cause du caractère civile de la société mais le gérant doit être en mesure de répondre à chaque instant aux éventuelles questions et requêtes de l'administration fiscale.

3.2.2. Le fonctionnement et les caractéristiques d'une SCI

- Le fonctionnement

La gestion d'une SCI n'est ni lourde, ni complexe. Si elle adopte le régime de l'imposition sur le revenu (majorité des cas), aucune comptabilité n'a obligation de forme particulière et peut s'établir simplement. En revanche, si elle adopte le régime de l'imposition sur les sociétés, un bilan annuel devra être établi.

La Société Civile Immobilière est une société à objet civil et non commercial. Tout naturellement la fiscalité s'y afférent est dite fiscalement transparente. En d'autres termes, l'imposition se réalisera au niveau des associés et non au niveau de la société elle-même. Pour un particulier, l'impôt se calculera donc en fonction de son taux d'imposition sur les revenus. Les revenus déclarés dans le cadre d'une SCI sont des revenus fonciers. En cas de

déficit, le particulier aura la possibilité de déduire les déficits fonciers de la SCI des éventuels autres revenus fonciers, et en absence de ces derniers, les déficits fonciers pourront être déduits du revenu global à hauteur d'un montant défini par la loi.

Les personnes morales devront elles déclarer leurs revenus fonciers liés à leur participation dans une SCI au régime réel, en tant que bénéficiaires industriels et commerciaux.

La gestion courante d'une Société civile immobilière (SCI) est assurée par un gérant. Les décisions importantes sont prises par l'ensemble des associés.

- Les caractéristiques

La transmission des biens d'une SCI est facilitée par des avantages fiscaux et des pactes pouvant lier les différents propriétaires. Il est à noter qu'il n'y a pas de durée de vie minimale du dispositif qui ne peut néanmoins pas excéder les 189 ans (99 ans renouvelable une fois).

Même si la SCI assure certaines facilités, le dispositif n'est pas à prendre à la légère puisqu'il est rigoureusement réglementé et peut se révéler contraignant, en l'occurrence en cas de dettes ou de dissolution.

La SCI est tout de même la meilleure solution pour éviter les aléas de la division et facilite la séparation des biens en cas de rupture ou de décès.

Une SCI doit donc rédiger des statuts et être inscrite au greffe du tribunal de commerce de son siège social. Elle a un capital librement défini par les associés et ce capital peut être fixe ou variable.

Une SCI n'a pas d'obligations comptables toutefois au vu des contraintes législatives, c'est nécessaire. En effet, la loi²⁰ impose au gérant de rendre des comptes annuels aux associés et donc de tenir des assemblées générales, l'administration fiscale demande le détail des opérations annuelles (dépenses et recettes), pour évaluer les parts de la société, une comptabilité permet d'être plus réactif et précis.

²⁰ <http://www.youscribe.com/catalogue/tous/ressources-professionnelles/principales-caracteristiques-d-une-sci-2412829>

3.3. Les avantages et les contraintes liés aux SCI

Le recours à une SCI dans le domaine de l'immobilier offre plusieurs avantages mais aussi des risques à ne pas négliger.

3.3.1. Avantages de la SCI

- La SCI : un avantage par rapport à l'indivision

Un bien immobilier détenu en indivision signifie qu'il appartient à plusieurs personnes, sans qu'on puisse le répartir en lots entre elles. Cela peut poser plusieurs problèmes, en exemple le problème des coûts des travaux et de l'administration du bien, lorsque l'un des associés ne souhaite pas payer, la SCI permet d'éviter ces blocages.

- La détention de parts sociales

L'intérêt d'une SCI est que les associés ne détiennent pas directement le bien immobilier. Celui-ci est en effet détenu par la SCI, dont les associés détiennent des parts sociales. Ainsi, si un des associés souhaite vendre, il pourra vendre ses parts sociales soit aux autres associés, soit à un tiers qui souhaite investir dans la SCI.

De plus, le problème de transmission ne se pose plus (A quel descendant transmettre le bien immobilier ?), puisque chaque associé pourra diviser ses parts sociales en autant de sous-parts que nécessaire.

- Une gestion administrative simplifiée

Une SCI présente aussi comme intérêt de simplifier la gestion du bien immobilier. En effet, en cas de désaccord entre les différents associés (l'un voulant y faire des travaux, en un autre ne voulant pas par exemple), il est possible de nommer un gérant qui dispose, sauf dispositions contraires, des pleins pouvoirs afin de gérer la SCI dans son intérêt.

De plus, les statuts de la SCI peuvent être adaptés pour prévoir différents types de majorités requises en fonction des décisions à prendre (unanimité ? majorité aux 2/3 ? un seul associé?).

- La SCI permet une optimisation fiscale lors de la transmission du bien

Une SCI présente aussi l'énorme avantage d'être beaucoup plus avantageuse, d'un point de vue fiscal, qu'un bien en indivision.

3.3.2. Contraintes de la SCI

- La responsabilité des associés

Les associés d'une SCI sont indéfiniment responsables des dettes de la société sur leurs biens propres. Ainsi un créancier peut se retourner contre les associés pour le paiement des dettes, mais seulement après avoir utilisé tous les recours. La responsabilité étant illimitée, mais non solidaire, les associés ne seront tenus des dettes dont la société ne peut s'acquitter qu'en proportion de leur participation dans le capital social. Attention donc aux associés incapables juridiquement (dont les mineurs).

- La fiscalité

Pour que les éventuelles conséquences fiscales produisent tous leurs effets il faut veiller à ce que la SCI ait une réalité et réponde à de nombreuses obligations : juridiques, comptables et fiscales (Assemblée Générale annuelle, tenue d'une comptabilité...), qui peuvent engendrer des coûts.

- La constitution de la société

Il est recommandé, en amont de sa création, de soumettre le projet de SCI à un notaire, voire à un comptable pour les aspects les plus techniques, et en particulier si l'option d'un assujettissement à l'impôt sur les sociétés est envisagée. Une SCI peut se révéler très utile à condition de savoir pourquoi et donc comment on la constitue. Avant sa création, on devra s'assurer de savoir dans quelle condition elle pourra potentiellement être dissoute un jour.

- L'objet de la Société

L'objet de la société est essentiel. Pour bénéficier de la fiscalité transparente (imposition des associés à l'impôt sur le revenu des personnes physiques), cet objet doit être civil. Si la société exerce une activité commerciale, elle sera en effet soumise à l'impôt sur les sociétés.

Il faut également se méfier de l'apparente simplicité juridique de cette forme juridique de société.

CHAPITRE 2 : PRESENTATION DE LA SCI-TOGO ET ETUDE DE MARCHÉ

Nous étudierons tout d'abord dans ce chapitre l'organisation et le fonctionnement de la Société Civile Immobilière de Lomé, ensuite nous ferons l'étude du marché et nous décrirons le plan marketing puis nous ferons ressortir l'investissement nécessaire à la création de la SCI-TOGO

I. Organisation et fonctionnement de la SCI-TOGO

Cette section sera consacrée à la description de notre société. Aussi nous ferons une étude organisationnelle et technique.

1.1. Description de la Société

Le fondement de toute structure nécessite une connaissance de la forme juridique de l'entreprise, de la mission, la vision et les valeurs de cette dernière.

1.1.1. Forme Juridique

Comme sa dénomination l'indique SCI-TOGO (Société Civile Immobilière du TOGO), la forme juridique de notre Société est une SCI. Elle a pour associé le Cabinet de courtage d'assurance et de réassurance (SOCAR-TOGO), une société de capital investissement et une banque de la place. Nous solliciteront également des subventions de la Banque Ouest Africaine de Développement (BOAD). Le choix d'une SCI s'explique par le fait que cette forme de société est simple à constituer et nous fait bénéficier du choix d'imposition de l'impôt sur les revenus au lieu de l'impôt sur les sociétés. Compte tenu des perspectives d'expansion de nos activités dans d'autres villes, notre société sera entièrement privée et sera ouverte à toute personne qui voudra investir afin de rentabiliser ses avoirs. Les loyers encaissés pourront permettre de rembourser l'emprunt bancaire.

1.1.2. Mission, vision et logo de la SCI-TOGO

- Mission

La société a pour vocation l'acquisition ou la construction d'un immeuble de bureaux ou un ensemble immobilier en vue de sa division par fractions destinées à être loués. Elle a pour

objet de louer et gérer un patrimoine immobilier y compris le recouvrement des loyers et l'entretien du patrimoine locatif.

- Vision

L'organisation de notre pays et sa croissance économique repose sur l'accès aux meilleurs conditions de création d'entreprise ainsi, la SCI-Togo contribue à cette vision du monde en mettant en place une structure permettant aux entreprises et aux entrepreneurs d'effectuer leurs activités dans des locaux adaptés.

- Logo



1.2. Etudes organisationnelles et techniques

1.2.1. Etudes organisationnelles

Ce chapitre sera consacré à la répartition fonctionnelle de l'entreprise mais aussi au processus de production, la localisation, l'aménagement et les différents intrants nécessaires à la construction d'immeubles.

1.2.1.1. Structure fonctionnelle de l'entreprise

Vu notre démarche marketing que nous voulons adopter et nos perspectives d'expansions, nous avons choisi de répartir le travail de l'entreprise en fonctions pour un meilleur contrôle des activités. Pour éviter une dépendance vis à vis d'une entreprise de construction, la société devra disposer d'une direction chargée de la construction qui aura en son sein deux agents permanents et d'autres alternants. Les autres directions seront rattachées au même titre que cette dernière à la direction générale. Nos prévisions en ressources humaines dans les différentes directions sont récapitulées dans le tableau ci-dessous. Les problèmes juridiques relatifs à l'activité de l'entreprise seront gérés par un cabinet d'avocat.

Tableau 1 : Personnel prévisionnel

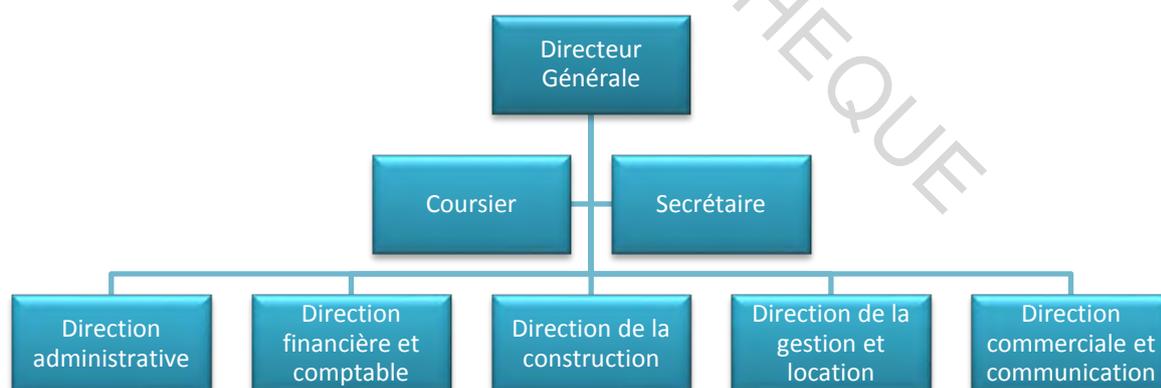
Postes	Nombre
Directeur Général	1
Secrétaire	1
Coursier	1
Direction administrative	1
Direction financière et comptable	2
Direction de la construction	1
Direction de la gestion et location	2
Direction commerciale et communication	3
Total	12

Source : Auteur

1.2.1.2. Organigramme

Notre organigramme est scindé en fonction pour impliquer tout le personnel dans la participation des objectifs fixés par l'entreprise.

Figure 2 : Organigramme de SCI-TOGO



Source : Auteur

Tableau 2 : Postes et tâches

Postes	Tâches
Directeur Générale (DG)	<ul style="list-style-type: none"> ○ Superviser, coordonner et contrôler les activités ○ Représenter l'organisme ○ Planification et gestion des ressources Humaines
Secrétaire	<ul style="list-style-type: none"> ○ Gérer l'emploi du temps du DG ○ Réceptions et envois des courriers ○ Réception des appels téléphoniques ○ Saisie des documents et reprographie ○ Organisation des rendez-vous et des réunions
Coursier	<ul style="list-style-type: none"> ○ Réaliser les courses de l'entreprise
Direction administrative (DA)	<ul style="list-style-type: none"> ○ Embauche des ouvriers (alternants) ○ Recrutement du personnel ○ Gestion du personnel ○ Gestion des charges liées à l'entreprise
Direction financière et comptable (DFC)	<ul style="list-style-type: none"> ○ Recherche de financements ○ Planification et gestion des finances ○ Veiller à l'adoption et à l'observation de bonnes procédures de tenue de livres et de comptabilité ○ Administrer les fonds de l'organisme à la lumière du budget approuvé ○ Produire à l'intention du DG des rapports réguliers et généraux sur les revenus et les dépenses de l'organisme ○ Réception des encaissements de loyer de la DGL ○ Paiement des salaires
Direction de la construction (DC)	<ul style="list-style-type: none"> ○ Gestion des achats de matières premières ○ Supervision des travaux relatifs à la construction des immeubles
Direction de la gestion et location (DGL)	<ul style="list-style-type: none"> ○ Gestion des locataires ○ Etat des lieux des bureaux avant et après l'aménagement des locataires ○ Encaissement des loyers auprès des locataires chaque début du mois ○ Gestion des locaux, des locataires, des candidats à la location, des propriétaires, des baux, des quittances et des avis d'échéances, des relevés de compteurs ○ la gestion de la TVA.
Direction commerciale et communication (DCC)	<ul style="list-style-type: none"> ○ Recherche des clients ○ Analyse du marché ○ Gestion de l'adéquation des besoins du client aux offres ○ Commercialisation des logements ○ Gestion des politiques de prix, produit, clientèle et publicité

Source : Auteur

II. Etude de marché et plan marketing

Cette partie donne des détails sur l'analyse du marché d'une part, ensuite une analyse est faite sur la concurrence pour finir une description de la stratégie marketing.

2.1. Analyse de marché

L'analyse consiste à faire une étude de la demande et de l'offre sur le marché. La clientèle ciblée est celle des entreprises existantes ou débutantes.

2.1.1. La demande

6368²¹ entreprises ont été créées à Lomé au premier semestre 2015. Nous avons choisi 100 entreprises.

Sur un échantillon de 100 entreprises qui ont été sélectionné pour la réalisation de notre projet 79 ont répondu à notre questionnaire (annexe 1) et toutes ont donné une réponse favorable à la question de savoir si elles étaient intéressées par ce projet. Le résumé des réponses (annexe 2) révèle qu'il y a un besoin à combler. 84,8% de ses entreprises n'ont pas des locaux qui leur appartiennent et la majorité sont répartis entre le centre-ville de Lomé et Agoè.

Elles ne sont pas satisfaites de leurs locaux actuels et souhaiteraient en acquérir d'autres. L'analyse a montré qu'elles sont contraintes par la situation géographique, le prix et l'adaptation des locaux et sont plus tournée vers la location de locaux confortable standard et simple. 79.7% de ses entreprises sont des sociétés anonymes à responsabilité limitée. La plupart réalise un chiffre d'affaire compris entre dix millions et trente millions, elles sont classées dans la catégorie des petites entreprises en raison de leur chiffre d'affaire. A la question de savoir leur choix par rapport à la situation géographique, la majorité s'est penchée sur Agoè et le centre-ville de Lomé.

Pour des raisons stratégiques nous avons choisi de construire un immeuble à Casablanca qui est un quartier proche du centre-ville et un autre à Agoè. Nous construirons dans la même

²¹ <http://www.republicoftogo.com/Toutes-les-rubriques/Economie/La-creation-d-entreprises-explose>

proportion des bureaux individuels et des bureaux collectifs avec des salles de réunion à réserver tout en tenant compte des exigences de nos clients.

2.1.2. L'offre

Théoriquement, nous distinguons 4 catégories de bureaux sur le marché : les bureaux simples, standards, confortables et luxueux.

- La classification des immeubles de bureaux.

La description des bureaux se présente comme suit

- Catégorie de bureaux luxueux : ils sont caractérisés par une bonne architecture, les matériaux et équipements mécaniques de qualité exceptionnelle; la taille et configuration permettant d'accueillir des grandes sociétés; Emplacement de choix, au cœur du quartier des affaires; des locataires renommés et jouissant d'une santé et d'une capacité financière excellente. Souvent ils ont un centre d'intérêt au sein de son marché.
- Catégorie de bureaux confortables : l'architecture, les matériaux, les équipements mécaniques sont d'une qualité élevée; la taille et la configuration permettant d'accueillir des grandes sociétés; l'emplacement offrant une excellente accessibilité, une très bonne visibilité, dans un environnement d'affaires idéal; des locataires jouissant d'une bonne santé et capacité financière.
- Catégorie de bureaux Standard : Architecture, matériaux et équipements mécaniques de qualité standard; un emplacement relativement intéressant au chapitre de l'accessibilité, de la visibilité et de l'environnement d'affaires; les locataires assez homogènes en matière de capacité et de santé financière.
- Catégorie de bureaux simples : ils sont caractérisés par des matériaux respectant partiellement des critères standard de qualité; les équipements mécaniques souvent rudimentaires; la taille variant de moyenne à petite entreprise. la qualité des locataires inégale; adaptés aux marchés locatifs; et sont généralement excentrés par rapport aux centres d'affaires.

Outre ses catégories de bureaux nous pouvons citer aussi les bureaux individuels et les bureaux collectifs.

Les open spaces sont des bureaux sans cloison. A l'inverse des bureaux individuels, tous les individus sont dans un même bureau. Les bureaux collectifs sont particulièrement appréciés pour le gain de place qu'ils génèrent la meilleure communication entre les membres présents. Les open spaces ou les bureaux collectifs sont cependant décriés pour la difficulté à se concentrer qu'ils génèrent. De même, ils peuvent être considérés par certains comme une façon de surveiller les collaborateurs plus facilement.

2.1.3. Analyse concurrentielle

Le marché immobilier à Lomé n'est pas vraiment concurrentiel mais nous pensons qu'il le sera dans les prochaines années. Le marché commence par se développer petit à petit surtout dans le secteur des logements. Nos principaux concurrents sont les propriétaires qui construisent des maisons pour les transformer en locaux de bureaux aux entreprises, et les grandes entreprises qui construisent afin de loger leur siège et qui ensuite loue les parties inoccupées aux demandeurs de locaux. Nous avons 3 promoteurs immobiliers et des SCI en voie de créations mais spécialisés dans le domaine des logements. Malgré tout, les besoins de la population ne sont pas couverts. Il reste une bonne part de marché à conquérir.

Nous avons essentiellement 2 sociétés qui opèrent dans l'immobilier d'entreprise. La SIM3 et la société « Ici é làbas »

- La Société Immobilière du 3^{ème} Millenium (SIM3)

Société immobilière du 3^{ème} millénium, la SIM3 est une société anonyme au capital de 200.000.000 FCFA créée en 2002, elle a pour objet d'une part les travaux de BTP et d'architecture et d'autre part tous les services immobiliers. Elle opère aussi dans la construction et dans la location des locaux professionnels.

- La société immobilière de services « Ici é làbas »

Une société spécialisée dans l'immobilier en Europe et à Lomé. Elle opère essentiellement dans l'acquisition des immeubles en vue de leur revente aux entreprises. Elle offre également d'autres services immobiliers et aussi des services de location de voitures, de règlements de factures et autres.

- Les nouveaux entrants²²

Nous remarquons de plus en plus la création de nouvelles entreprises dans le secteur mais elles sont toutes orientées vers les constructions pour logements. Une seule société nommée « SLY IMMO » au capital d'un million a été créée en avril 2016 et a pour objet la location de locaux professionnels

2.2. Stratégie Marketing de l'entreprise

Notre stratégie se porte sur celui du marketing-mix, une politique basée sur le produit, le prix, la clientèle et la publicité.

2.3.1. Produit

D'après notre analyse, 86.1% des entreprises ayant répondu à notre formulaire préfèrent des bureaux ayant des surfaces compris entre 18m² et 73m², donc des types T1 à T4. 13.9% préfèrent des bureaux T5 à T9 ayant une surface compris entre 88m² et 114m².

La SCI-TOGO offrira un type standard de bureau de 50 m² qui est approximativement la moyenne des surfaces désirés par les entreprises. Ce choix se justifie par le fait que les petites et moyennes entreprises sont plus intéressées par la location et donc n'ont pas besoin de trop d'espaces. Nous aurons essentiellement des places de parking au sous-sol. Au Rez-de-chaussée, il n'y aura pas de bureaux à part ceux de la gérance de l'immeuble, les salles de réunion et de conférence. Les 8 étages sont tous identiques (étages courants) et sont constitués en moyenne de 12 bureaux de 50 m² soit à chaque niveau une surface de plancher de 600m² à bailer. Le neuvième niveau est simplement une toiture terrasse qui au fil du temps servira à poser les installations des plaques solaires. Tous les niveaux disposent des locaux techniques et des espaces de circulation proportionnels aux espaces utiles des bureaux.

Aussi la construction disposera d'escaliers et d'ascenseurs. Nous envisageons avec les revenus acquis de passer de l'électricité ordinaire à une énergie green afin d'économiser de l'énergie. C'est la contribution de notre société à la sauvegarde de l'environnement.

²² http://cfe-togo.org/annuaire?q=annuaire&raison=&objet_social=&forme%5B%5D=16 page consulté le 20 juin 2016

Nous aurons à construire des bureaux individuels sans cloisons. Cela permettra aux entreprises de pouvoir les transformer en bureaux collectifs selon leurs objectifs. Les bureaux moyens de 50m² sont modulables et donc peuvent être réunis pour en faire un plus grand de 100 m² par exemple. Cela permettra de satisfaire en même temps aux besoins de la minorité souhaitant des surfaces de T5 à T9. La 1^{ère} année nous aurons à construire uniquement l'immeuble de Cassablanca qui durera les 4 premiers mois de l'année. Le nombre théorique de bureaux est de 96 bureaux en raison de 12 bureaux par étage. Quant aux catégories d'immeubles (luxe, standard, confort ou simple), elle sera emménagée selon le choix des clients. Les locaux seront loués sous un apport de 4 mois de caution. Ensuite pour la mise en œuvre de notre politique d'expansion nous construirons notre 2^{ème} immeuble l'année suivante à Agoè. La rentabilité de ces deux immeubles nous permettra d'entreprendre d'autres constructions dans les années avenir.

Le tableau qui suit explique la répartition spatiale par type de bureaux pour les gros œuvres

Tableau 3 : Répartition spatiale gros œuvres

N°	Désignation	Unité	Surface (L*1)	Coût en FCFA
01	Terrasse	m ³	4,8m ²	168000
02	Fondation	m ³	4,24m ²	148000
03	Elévation	m ³	34,97m ²	1223950
04	Toiture	m ³	21, 34m ²	746900
05	Dallage	m ³	18,32m ²	641200

Source : Auteur

2.3.2. Prix

Nous ferons un calcul sur la base du coût du mètre carré facturé à la construction de l'immeuble, de notre emprunt auprès de la Banque et de notre marge bénéficiaire. Néanmoins il sera dans l'intervalle du prix du marché. Actuellement sur le marché les prix sont compris entre 500000 et 1 500 000. Le prix moyen du m² est égal au prix de la construction sans la TVA divisé par le nombre total de m².

2.3.3. Clientèle

Destinée à une clientèle de classe moyenne ayant une bonne capacité financière, effectuant toute activité libérale ou non, nécessitant un bureau. L'entreprise doit être capable de payer ses mensualités sans difficulté. Les reports de loyers ne seront pas autorisés.

Nous envisageons pour encourager l'entrepreneuriat donner une chance aux entrepreneurs pour commencer leur activité dans nos bureaux à condition qu'ils justifient de leur capacité à payer leur mensualité.

2.3.4. Publicité

Notre direction commerciale et de la communication est composée de 2 agents. Un agent sur le terrain et un autre sur le site. Ce dernier jouera le rôle d'agent commercial à la recherche de bons clients. L'agent sur le site sera chargé de l'accueil des clients et de la réception des dossiers nécessaires à la procédure de location. Etant conscient que la promotion de notre société dépend largement de cette direction, nous avons décidé d'axer notre plan publicitaire sur 7 points :

- Le lancement et la gestion d'un blog immobilier ;
- Valoriser nos offres et les services après la location grâce à un book de service efficace ;
- Capter de nouveaux clients et booster notre notoriété locale ;
- Placer l'information au cœur de notre démarche ;
- Positionner notre société leader sur le marché de l'immobilier ;
- Utiliser les réseaux sociaux pour notre prospection immobilière ;
- Maîtriser les retours clients et générer plus de business grâce à leurs recommandations.

III. Etudes techniques

L'étude technique consistera à décrire en premier lieu le processus de construction et la localisation de notre société ensuite nous ferons part des différents intrants et du programme de la construction.

3.1. Processus de construction et localisation

Il s'agira pour notre société de construire des immeubles de bureaux pour des entreprises.

3.1.1. Processus de construction

Notre immeuble fera partie de la catégorie des gros œuvres. Un immeuble de 8 étages avec des bureaux de 50 m². Ce choix a été fait par rapport au sondage que nous avons obtenu via notre questionnaire (annexe1). Le bâtiment sera un immeuble de grande hauteur ayant une

structure en béton afin de garantir la stabilité et avoir des surfaces record, mais aussi l'intégrité de la construction. Nous utiliserons les nouveaux bétons²³ offrant des résistances mécaniques exceptionnelles, un aspect de surface remarquable et une plus grande facilité de mise en œuvre.

Pour la finition, c'est-à-dire la plomberie, le carrelage, la chaux, la peinture, les sanitaires, la chaudronnerie, la menuiserie bois ou alu nous utiliserons des outils standards dans l'optique de minimisation des coûts.

Le processus de construction se déroulera par les étapes suivantes :

- études de sols ;
- études des architectures;
- l'achat du terrain
- l'achat des matériaux de construction ;
- la construction des bureaux
- l'aménagement et la finition ;
- la location des bureaux.

3.1.2. Localisation et aménagement

Afin de débiter notre activité, Nous estimons que le meilleur endroit pour l'implantation du siège de notre société est la ville de Lomé plus précisément à Casablanca, un quartier pas très loin du secteur où sont implantés la plupart des entreprises. Aussi cet emplacement nous permet d'être mobiles sur le premier site de construction qui se situe également à Casablanca. Pour débiter nous allons louer une villa de 7 pièces y compris un salon d'un loyer mensuel de 160.000 FCFA. Nous verserons 6 mois d'avance avant d'intégrer les locaux. Cette situation sera passagère puisque nous serons les premiers à aménager dans les locaux après sa construction.

²³ <http://www.infociments.fr/batiment/solutions-constructives/bureaux-rt-2012-impacts-environnementaux>

Les abonnements téléphoniques, électriques et internet seront effectués la semaine qui suivra l'installation. La pièce principale sera le bureau du Directeur général. La seconde pièce servira de bureau au DFC et son adjoint. La troisième sera cloisonnée et aménagée de façon à fournir un bureau aux deux agents de la direction commerciale et communication. La quatrième pièce sera attribuée au Directeur administratif. Une pièce sera séparée en deux et destinée à la direction de la construction. Les agents de la direction de la gestion de location disposeront également d'une pièce.

Le salon constitue la cinquième pièce qui, elle aussi, sera cloisonnée permettant ainsi de créer un bureau à la secrétaire et faire une petite place au coursier et aménager une partie pour la clientèle.

3.2. Les différents intrants et le programme de production

3.2.1. Les différents intrants

Cette rubrique vise à détailler sommairement les matières premières qui seront utilisées dans la production. L'utilisation de matières premières se fera essentiellement au niveau de la construction. Les différents intrants sont donc, le sable, le ciment, l'aluminium, les fils de fer, les cailloux, le bois, l'eau, les tôles et les carreaux.

3.2.2. Le programme de production

Ici, il s'agit de présenter le déploiement de notre production de logements. Le programme est présenté dans le tableau ci-après :

Tableau 4 : Programme de production

	Types	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Bureaux Cassablanca	50m ²	64	80	80	96	96
Bureaux Agoè	50 m ²	-	64	80	80	96
total	50m ²	64	144	160	176	192

IV. Investissement du projet

Cette partie est consacrée au coût de réalisation du projet. Une évaluation faite du coût de production et des besoins matériels nécessaires à la mise en place du projet.

4.1. Besoins matériels

Les besoins matériels dont la société aura besoin sont résumés dans le tableau ci-dessous.

Tableau 5 : Besoins Matériels

Désignations	Prix unitaire	Quantité	Montant Total
Bureau DG	120 000	1	120 000
Bureau DA	70 000	1	70 000
Bureau DFC	70 000	2	140 000
Bureau DC	70 000	2	140 000
Bureau DGL	70 000	2	140 000
Bureau DCC	70 000	2	140 000
Bureau SG	60 000	1	60 000
Climatiseurs	200 000	1	200 000
Ventilateurs	15 000	6	90 000
Tables et chaises salle d'attente	50 000	1	50 000
Ordinateurs portables	150 000	6	900 000
Ordinateurs fixes	130 000	6	780 000
Imprimante/ Photocopieurs/ Fax	300 000	2	600 000
Véhicule de Service	5 000 000	1	5 000 000
Téléphone standard	20 000	1	20 000
Terrain1 900m ² Cassablanca	37 500 000	1	37 500 000
terrain2 900 m ² Agoè	27 000 000	1	27 000 000
Matériaux de constructions (bétonnière et autres)	15 000 000	1	15 000 000
Groupe électrogène	3 500 000	1	3 500 000
Total			91 450 000

4.2. Coût de réalisation du projet

Nous avons fait une évaluation de la construction en passant par la détermination du prix du mètre carré

- Evaluation au prix moyen au m² – charge foncière
 - Surface du bureau étudié 50m²
 - Le cout moyen du mètre carré :

$$CM = \text{coût total de la construction} / \text{le nombre total de m}^2$$

$$CM = 1\,818\,739\,664 / 7596$$
 Le coût moyen est de 239 434 FCFA
- Evaluation de la construction descriptive technique de la surface bâtie (bureau)

Tableau 6 : Evaluation de la construction descriptive technique de la surface bâtie (bureau)

Référence	Désignation des postes	Définition
1	Identification	
1.1	Adresse de l'immeuble	422 Rue Tonkin plateau
1.2	Localisation	Casablanca
1.3	Ville	
2	Contenu	
2.1	Surface du terrain	600 m ² (surface relevé)
2.2	Surface bâtie	50m ² (Surface totale des bâtiments hors terrasse)
2.3	Emprise au Sol	50m ² (surface des bâtiments projetée)
2.4	Surface non bâtie	133, 88 m ² (surface du terrain hors emprise des bâtiments)
2.5	Coefficient d'occupation du sol	0, 17m ² (surface hors œuvre nette sur surface du terrain)
2.6	Coefficient d'emprise du sol	0,83m ² (Surface planchers RDC)
2.7	Eléments annexes significatifs	Clôture
2.8	Occupation	Bâtiment

Tableau 7 : Coût de production des bureaux de 50 m²

Colonne 1	Types en m ²	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
CASSABLANCA						
Bureaux Cassablanca	50	64	80	80	96	96
Coût au m ²	239 434	766 188 800	957 736 000	957 736 000	1 149 283 200	1 149 283 200
AGOE						
Bureaux Agoé	50	-	64	80	80	96
Coût au m ²	239 434	-	766 188 800	957 736 000	957 736 000	1 149 283 200
Total	50	64	144	160	176	192
Coût Total		766 188 800	1 723 924 800	1 915 472 000	2 107 019 200	2 298 566 400
Le coût actualisé du m ² de la construction est de 3991 FCFA						

Ce tableau révèle juste le coût de production des bureaux sans les salles de réunions et les espaces non loués. Ceci nous permettra de mieux déterminer le prix au m² de la location.

- Devis estimatif pour l'immeuble de Cassablanca

En moyenne des bureaux de 50m² seront construits. Ce devis comprend toute les dépenses nécessaires à la construction de l'immeuble (les intrants de production, les matières premières, les installations) sauf la main d'œuvre qui représente 10% du coût total de la construction soit 181 873 966 FCFA.

**MODALITES DE FINANCEMENT POUR LA CONSTRUCTION ET LA GESTION D'IMMEUBLES PROFESSIONNELS
LOCATIFS AU TOGO : SOCIETE CIVILE IMMOBILIERE SCI-TOGO**

Tableau 8 : Estimation sommaire

N°	DESIGNATION DES LOTS	COMPOSANTE	UNITE	QUANTITE	COÛT/M²	COÛT COMPOSANTE	COÛT PAR NIVEAU
1	SOUS SOL	ESPACE PARKING	m²	537,50	150 000	80 625 000	96 465 000
		LOCAUX TECHNIQUES	m²	50,00	180 000	9 000 000	
		CIRCULATION VERTICALE	m²	38,00	180 000	6 840 000	
2	REZ-DE-CHAUSSEE	ESPACES REUNIONS - CONFERENCES	m²	500,00	200 000	100 000 000	117 700 000
		LOCAUX TECHNIQUES	m²	12,50	180 000	2 250 000	
		CIRCULATION HORIZONTALE	m²	50,00	120 000	6 000 000	
		CIRCULATION VERTICALE	m²	38,00	150 000	5 700 000	
3	1 ^{IER} ETAGE	ESPACES BUREAUX	m²	600,00	200 000	120 000 000	134 400 000
		LOCAUX TECHNIQUES	m²	15,00	180 000	2 700 000	
		CIRCULATION HORIZONTALE	m²	60,00	120 000	7 200 000	
		CIRCULATION VERTICALE	m²	30,00	150 000	4 500 000	
4	2 ^{IE} ME ETAGE	ESPACES BUREAUX	m²	600,00	200 000	120 000 000	134 400 000
		LOCAUX TECHNIQUES	m²	15,00	180 000	2 700 000	
		CIRCULATION HORIZONTALE	m²	60,00	120 000	7 200 000	
		CIRCULATION VERTICALE	m²	30,00	150 000	4 500 000	
5	3 ^{IE} ME ETAGE	ESPACES BUREAUX	m²	600,00	200 000	120 000 000	134 400 000
		LOCAUX TECHNIQUES	m²	15,00	180 000	2 700 000	
		CIRCULATION HORIZONTALE	m²	60,00	120 000	7 200 000	
		CIRCULATION VERTICALE	m²	30,00	150 000	4 500 000	
6	4 ^{IE} ME ETAGE	ESPACES BUREAUX	m²	600,00	200 000	120 000 000	134 400 000
		LOCAUX TECHNIQUES	m²	15,00	180 000	2 700 000	
		CIRCULATION HORIZONTALE	m²	60,00	120 000	7 200 000	
		CIRCULATION VERTICALE	m²	30,00	150 000	4 500 000	
7	5 ^{IE} ME ETAGE	ESPACES BUREAUX	m²	600,00	200 000	120 000 000	134 400 000
		LOCAUX TECHNIQUES	m²	15,00	180 000	2 700 000	
		CIRCULATION HORIZONTALE	m²	60,00	120 000	7 200 000	
		CIRCULATION VERTICALE	m²	30,00	150 000	4 500 000	
8	6 ^{IE} ME ETAGE	ESPACES BUREAUX	m²	600,00	200 000	120 000 000	134 400 000
		LOCAUX TECHNIQUES	m²	15,00	180 000	2 700 000	
		CIRCULATION HORIZONTALE	m²	60,00	120 000	7 200 000	
		CIRCULATION VERTICALE	m²	30,00	150 000	4 500 000	
N°	DESIGNATION DES LOTS	COMPOSANTE	UNITE	QUANTITE	COÛT/M²	COÛT COMPOSANTE	COÛT PAR NIVEAU
9	7 ^{IE} ME ETAGE	ESPACES BUREAUX	m²	600,00	200 000	120 000 000	134 400 000
		LOCAUX TECHNIQUES	m²	15,00	180 000	2 700 000	
		CIRCULATION HORIZONTALE	m²	60,00	120 000	7 200 000	
		CIRCULATION VERTICALE	m²	30,00	150 000	4 500 000	
10	8 ^{IE} ME ETAGE	ESPACES BUREAUX	m²	600,00	200 000	120 000 000	134 400 000
		LOCAUX TECHNIQUES	m²	15,00	180 000	2 700 000	
		CIRCULATION HORIZONTALE	m²	60,00	120 000	7 200 000	
		CIRCULATION VERTICALE	m²	30,00	150 000	4 500 000	
11	EDICULE ET TOITURE TERRASSE	CIRCULATION VERTICALE	m²	20,00	200 000	4 000 000	86 800 000
		LOCAUX TECHNIQUES	m²	10,00	180 000	1 800 000	
		TOITURE TERRASSE	m²	675,00	120 000	81 000 000	
TOTAL TRAVAUX				7 596		1 376 165 000	1 376 165 000
TVA (18%)							247 709 700
TOTAL TRAVAUX							1 623 874 700
6	Marge pour imprévus TTC		%	5			81 193 735
7	<u>HONORAIRES ETUDES ET SUIVI TECHNIQUE TTC</u>	Avant projet sommaire Avant projet détaillé Dossier de permis de construire Assistance permis de construire Projet D'exécution Coordination et suivi des travaux de construction	%	7,0			113 671 229
TOTAL GENERAL TTC							1 818 739 664

CHAPITRE 3 : Etudes financières du projet de construction immobilière

La partie financière du plan d'affaires est la partie essentielle qui doit permettre de juger de la pertinence des estimations et des projections afin de faire ressortir le niveau de rentabilité escompté. A cet effet, ce chapitre exposera les éléments que sont : l'évaluation du budget de création, les modalités de financements, les états financiers prévisionnels et pour terminer nous évaluerons la faisabilité technique de la SCI TOGO à travers l'étude de la rentabilité.

I. Evaluation du budget de création de la SCI-TOGO

Nous calculerons dans cette section le coût du projet.

1.1. Coût global de création

La création de notre entreprise débute par les formalités de constitution des dossiers. Cette démarche commencera un semestre avant le début de notre activité. Le coût total du projet est détaillé dans les points qui suivent.

1.1.1. Les frais de constitutions

Les frais afférents à la constitution de notre société s'élèvent à 32 045 000 FCFA et sont résumés dans le tableau suivant :

Tableau 9 : Frais de constitution

frais de constitution	
Frais d'enregistrement	15 000 000
Honoraires avocat	15 000 000
frais d'établissement	2 045 000
notaire	15 000 000
total frais de constitution	32 045 000

1.1.2. Le besoin en fonds de roulement

Notre décrivons notre besoin en fonds de roulement comme étant toutes les charges que nous aurons à supporter durant les débuts de notre exploitation. Ce BFR est sur une période de 4 mois, qui est aussi la durée de construction de notre bâtiment.

Tableau 10 : Besoin en fonds de roulement

BFR du démarrage	Montant
Loyer et charges locatives	6 400 000
fourniture de bureau	7 200 000
promotion et publicité	2 000 000
Téléphone	1 200 000
Internet	400 000
Carburant	1 000 000
Entretien bâtiment	900 000
Electricité-Eau	2 520 000
Assurance global dommage entreprise	3 333 333
Prime d'assurance véhicule	400 000
Frais de recrutement	1 500 000
Charges de personnel	27 554 000
Charges sociales	3 594 000
Total	58 001 333

La variation du fonds de roulement sur les cinq premières années est négative. Cette variation s'explique par le fait que l'entreprise dispose de ses propres fonds pour financer le reste de ses activités. Elle se présente dans le tableau qui suit :

Tableau 11 : La variation du BFR

	BFR du démarrage	BESOIN EN FOND DE ROULEMENT ANNUEL				
		An 1	An 2	An 3	An 4	An 5
Clients	-	-	-	-	-	-
Tva déductible		5 821 200	-	-	-	-
Sous total 1		5 821 200	0	0	0	0
TVA collectée		73 728 000	211 968 000	276 480 000	304 128 000	331 776 000
Charges du personnel		82 662 000	82 662 000	82 662 000	82 662 000	82 662 000
Charges sociales		10 782 000	10 782 000	10 782 000	10 782 000	10 782 000
Frais Generaux		85 110 000	85 470 000	86 130 000	86 856 000	87 654 600
IBIC / IMF		4 096 000	178 932 455	267 661 318	300 703 079	351 003 061
Impôts et Taxes (hors IBIC)				57 600 000	126 720 000	138 240 000
Sous-total 2		256 378 000	569 814 455	781 315 318	911 851 079	1 002 117 661
BFR Net	58 001 333	-250 556 800	-569 814 455	-781 315 318	-911 851 079	-1 002 117 661
		-192 555 467				
Variation du BFR Net			-377 258 988	-211 500 863	130 535 762	-90 266 582

1.1.3. Le coût du projet

Le coût du projet est la sommation des frais et du BFR en plus des immobilisations et du coût du bâtiment. Les immobilisations sont en partie les besoins matériels exprimés dans le tableau 7 du chapitre2. Le coût du bâtiment revient à additionner le coût du terrain et la coût de la construction. Le coût de la construction comporte une TVA non déductible

Tableau 12 : Le coût du projet

Détails des investissements	Quantité	Prix unitaire	Montant
Bâtiment			
Bâtiment Cassablanca	1	1 856 239 664	1 856 239 664
Bâtiment Agoè-	1	1 845 739 664	1 845 739 664
Total section 1			3 701 979 328
Matériel de construction			
Bétonnière	1	15 000 000	15 000 000
Groupe électrogène	1	3 500 000	3 500 000
Total section 2			18 500 000
Matériel de transport			
Véhicule de mission type 1	2	5 000 000	10 000 000
Véhicule de mission type 2	1	500 000	500 000
Total section 3			10 500 000
Matériel et mobilier de bureau			
Equipements de bureau	-	-	860 000
Ordinateurs et consommables informatique			2 280 000
Climatiseurs	1	200 000	200 000
Total section 4			3 340 000
Charges immobilisées			
Frais d'enregistrement	-	-	15 000 000
Honoraires avocat	-	-	15 000 000
frais d'établissement	-	-	2 045 000
Notaire			15 000 000
Total section 5	-	-	32 045 000
Sous-total			3 766 364 328
BFR			58 001 333
Total général			3 824 365 661

II. Présentation des modalités de financement de la SCI-TOGO

Il s'agit de présenter un plan de financement adéquat permettant la mise en œuvre du projet.

2.1. Le plan de financement

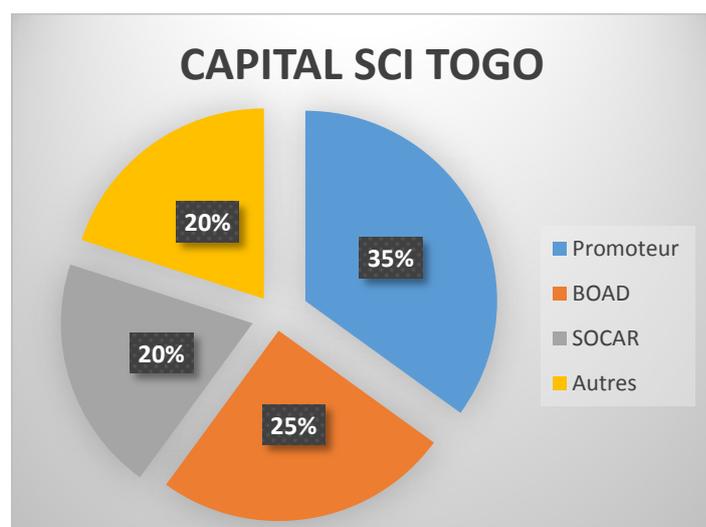
Tableau 13 : Plan de financement

	Montants	Poids
Total investissement	3 824 365 661	100%
Capital	1 530 000 000	40,0%
Emprunt	2 294 365 661	60%

2.1.1. Les capitaux propres

Nos fonds propres sont constitués de 40% des emplois. Nous envisageons bénéficier d'un concours de la banque ouest africaine de développement qui investit dans les projets immobiliers pour permettre le développement de ce secteur. Nous prévoyons un concours à hauteur de 25%. Le diagramme qui suit représente la répartition de nos fonds propres.

Diagramme 1 : répartition du capital



2.1.2. L'emprunt

Notre emprunt bancaire pour couvrir notre besoin en fond de roulement est de 2 294 365 661 FCFA remboursable en 10 ans au taux de 11.5%. Nous récapitulons les modalités de remboursement selon un amortissement constant dans le tableau qui suit.

Tableau 14 : Amortissement de l'emprunt

Période	capital début période	Intérêts	Amortissement	Annuités	Capital fin période
1	2 294 365 661	263 852 051	229 436 566	493 288 617	2 064 929 095
2	2 064 929 095	237 466 846	229 436 566	466 903 412	1 835 492 529
3	1 835 492 529	211 081 641	229 436 566	440 518 207	1 606 055 963
4	1 606 055 963	184 696 436	229 436 566	414 133 002	1 376 619 397
5	1 376 619 397	158 311 231	229 436 566	387 747 797	1 147 182 831
6	1 147 182 831	131 926 026	229 436 566	361 362 592	917 746 265
7	917 746 265	105 540 820	229 436 566	334 977 387	688 309 698
8	688 309 698	79 155 615	229 436 566	308 592 181	458 873 132
9	458 873 132	52 770 410	229 436 566	282 206 976	229 436 566
10	229 436 566	26 385 205	229 436 566	255 821 771	- 0
Total		1 451 186 281	2 294 365 661	3 745 551 942	

III. Etats Financiers Prévisionnels

Nos états prévisionnels comprennent le compte de résultat, le chiffre d'affaire et

3.1. Le Compte de résultat et le chiffre d'affaires.

Le compte de résultat pour les cinq années ainsi que le chiffre d'affaire, nous permet de juger, la rentabilité future de la nouvelle entreprise.

3.1.1. Le compte de résultat

Notre compte de résultat à la première année présente un solde négatif de 36 902 051 FCFA mais à partir de la deuxième année à la cinquième année, le résultat présente un solde positif passant de 582 286 699 FCFA à 1 130 819 505 FCFA.

Tableau 15 : Le compte de résultat

Libellés	Exercices				
	2 016	2 017	2 018	2 019	2 020
Travaux services vendus	409 600 000	1 177 600 000	1 536 000 000	1 689 600 000	1 843 200 000
Chiffres d'affaires	409 600 000	1 177 600 000	1 536 000 000	1 689 600 000	1 843 200 000
Services extérieures	85 110 000	85 470 000	86 130 000	86 856 000	87 654 600
Impôts et Taxes			57 600 000	126 720 000	138 240 000
Valeur ajoutée	324 490 000	1 092 130 000	1 392 270 000	1 476 024 000	1 617 305 400
Charges de personnel	82 662 000	82 662 000	82 662 000	82 662 000	82 662 000
Charges sociales	10 782 000	10 782 000	10 782 000	10 782 000	10 782 000
E.B.E	231 046 000	998 686 000	1 298 826 000	1 382 580 000	1 523 861 400
Dotations aux amortissements	72 315 655	164 777 639	195 539 966	195 539 966	195 539 966
Résultat d'exploitation	158 730 345	833 908 361	1 103 286 034	1 187 040 034	1 328 321 434
Revenus financiers				51 338 288	166 103 424
Frais Financiers	263 852 051	237 466 846	211 081 641	184 696 436	158 311 231
Résultat financier	- 263 852 051	- 237 466 846	- 211 081 641	- 133 358 147	7 792 193
Résultat avant impôt	- 105 121 707	596 441 515	892 204 393	1 053 681 886	1 336 113 627
Impôt sur le résultat	4 096 000	178 932 455	267 661 318	316 104 566	400 834 088
Résultat net	- 109 217 707	417 509 061	624 543 075	737 577 320	935 279 539
Dotations aux amortissements	72 315 655	164 777 639	195 539 966	195 539 966	195 539 966
CAF	- 36 902 051	582 286 699	820 083 041	933 117 287	1 130 819 505

3.1.2. Le Chiffre d'affaires

Le tableau ci-dessous explique la variation de notre chiffre d'affaire sur le cinq premiers exercices. Nous pensons que notre activité générera plus de revenus dans les années qui suivront. Le calcul du coût de location de 50 m² est effectué à partir du coût de la construction auquel s'ajoute la marge bénéficiaire que nous nous sommes fixés à 1.65 point du coût de location.

Tableau 16 : Evolution du chiffre d'affaires

CA prévisionnel	services	Loyers				CA par année
	Caractère	(50m ²)	Total Casa	(50m ²)	Total Agoe	
Prix unitaire		800 000		800 000		
Année 1	Q	64		-		
	Montant	409 600 000	409 600 000	-		409 600 000
Année 2	Q	80		64		
	Montant	768 000 000	768 000 000	409 600 000	409 600 000	1 177 600 000
Année 3	Q	80		80		
	Montant	768 000 000	768 000 000	768 000 000	768 000 000	1 536 000 000
Année 4	Q	96		80		
	Montant	921 600 000	921 600 000	768 000 000	768 000 000	1 689 600 000
Année 5	Q	96		96		
	Montant	921 600 000	921 600 000	921 600 000	921 600 000	1 843 200 000

3.1.3. Bilan

De l'analyse du bilan prévisionnel, il ressort que le BFR reste négatif sur toute la période et le fond de roulement reste positif sur les cinq années d'où une trésorerie positive, preuve que les ressources stables arrivent à couvrir les actifs immobilisés. De l'année 1 à l'année 5 son taux de croissance est de 27%.

Par ailleurs la trésorerie reste excédentaire sur les cinq années, ce qui signifie que le fond de roulement permet de couvrir le besoin en fond d'exploitation de l'entreprise. Cet excédent de trésorerie fera l'objet d'un placement rémunéré au taux de 4% dès la troisième année.

Intitulé	Prévisions				
	Année1	Année2	Année3	Année4	Année5
A. FRNG	2 071 638 946	629 949 416	1 015 795 891	1 719 476 611	2 620 859 551
B. BFR	-4 096 000	-178 932 455	-267 661 318	-316 104 566	-400 834 088
C. TRESORERIE (A - B)	2 075 734 946	808 881 870	1 283 457 209	2 035 581 177	3 021 693 639

Le bilan prévisionnel de notre société se présente comme suit :

Tableau 17 : Le bilan d'ouverture

Intitulé	Prévisions				
	1	2	3	4	5
ACTIF					
ACTIF IMMOBILISE					
Immobilisations incorporelles	25 636 000	19 227 000	12 818 000	6 409 000	0
Brut	32 045 000	32 045 000	32 045 000	32 045 000	32 045 000
Immobilisations corporelles	1 822 673 009	3 510 044 034	3 320 913 067	3 131 782 101	2 942 651 135
Brut	1 888 579 664	3 734 319 328	3 734 319 328	3 734 319 328	3 734 319 328
Bâtiments, installations	1 856 239 664	3 701 979 328	3 701 979 328	3 701 979 328	3 701 979 328
Matériel	32 340 000	32 340 000	32 340 000	32 340 000	32 340 000
Amortissements	65 906 655	224 275 294	413 406 261	602 537 227	791 668 193
Terrains	-	-	-	-	-
Bâtiments, installations	61 874 655	216 211 294	401 310 261	586 409 227	771 508 193
Matériel	4 032 000	8 064 000	12 096 000	16 128 000	20 160 000
Immobilisations incorporelles	6 409 000	12 818 000	19 227 000	25 636 000	32 045 000
Immobilisations financières	0	0	0	0	0
TOTAL ACTIF IMMOBILISE	1 848 309 009	3 529 271 034	3 333 731 067	3 138 191 101	2 942 651 135
ACTIF CIRCULANT					
TOTAL ACTIF CIRCULANT	0	0	0	0	0
TRESORERIE ACTIF	2 075 734 946	808 881 870	1 283 457 209	2 035 581 177	3 021 693 639
TOTAL ACTIF	3 924 043 955	4 338 152 904	4 617 188 276	5 173 772 278	5 964 344 773
PASSIF					
CAPITAUX PROPRES					
Capital	1 530 000 000				
Report à nouveau	0	-109 217 707	308 291 354	932 834 429	1 670 411 750
Résultat de l'exercice	-109 217 707	417 509 061	624 543 075	737 577 320	935 279 539
TOTAL CAPITAUX PROPRES	1 420 782 293	1 838 291 354	2 462 834 429	3 200 411 750	4 135 691 288
DETTES					
Dettes financières	2 499 165 661	2 320 929 095	1 886 692 529	1 657 255 963	1 427 819 397
Emprunts	2 294 365 661	2 064 929 095	1 835 492 529	1 606 055 963	1 376 619 397
Comptes courants d'associé	0	0	0	0	0
Dépôts et cautionnements	204 800 000	256 000 000	51 200 000	51 200 000	51 200 000
Clients, avances reçues					
Dettes fournisseurs	0	0	0	0	0
Autres dettes	4 096 000	178 932 455	267 661 318	316 104 566	400 834 088
TOTAL DETTES	2 503 261 661	2 499 861 550	2 154 353 847	1 973 360 529	1 828 653 485
TRESORERIE-PASSIF	-	-	-	-	-
TOTAL PASSIF	3 924 043 955	4 338 152 904	4 617 188 276	5 173 772 278	5 964 344 773

À partir de ce bilan nous avons déterminé des ratios.

- L'indépendance financière

Ce ratio permet de déterminer la part des capitaux propres dans les ressources stables de l'entreprise. Il permet également d'évaluer le niveau de dépendance de l'entreprise vis-à-vis des sources de financement externes. Ce ratio doit être au-dessus de **50%**. Dans notre cas il est évalué à en moyenne à 55,46% sur les cinq années. Les exigences sont donc respectées et l'entreprise a un bon taux d'indépendance financière.

- L'autonomie financière

Ce ratio d'autonomie financière permet de mesurer la part du financement par les fonds propres dans l'ensemble des financements de l'entreprise ; la fourchette acceptable se situe à partir de 20% Dans notre cas, ce ratio se situe en moyenne à 52,62% sur les cinq années

- La rentabilité économique

La rentabilité économique des actifs, return On Assets (**ROA**) en anglais, se mesure par le rapport du résultat net sur le total de l'actif. Il permet de voir la marge bénéficiaire créée par l'entreprise à partir de ses moyens matériels. Ce ratio vaut en moyenne, sur l'ensemble de la période. 17,43%. Les capitaux sont bien investis et rentables.

	Années				
	1	2	3	4	5
Ratio d'indépendance Financière					
Fonds propres	1 420 782 293	1 838 291 354	2 462 834 429	3 200 411 750	4 135 691 288
Ressources Stables	3 919 947 955	4 159 220 449	4 349 526 958	4 857 667 712	5 563 510 685
Ratio	36,24%	44,20%	56,62%	65,88%	74,34%
Ratio d'autonomie Financière					
Fonds propres	1 420 782 293	1 838 291 354	2 462 834 429	3 200 411 750	4 135 691 288
Total bilan	3 924 043 955	4 338 152 904	4 617 188 276	5 173 772 278	5 964 344 773
Ratio	36,21%	42,37%	53,34%	61,86%	69,34%
Rentabilité économique (ROA)					
Résultats Net	-109 217 707	417 509 061	624 543 075	737 577 320	935 279 539
Total actif	1 420 782 293	1 838 291 354	2 462 834 429	3 164 474 948	3 983 482 090
Ratio	-7,69%	22,71%	25,36%	23,31%	23,48%

IV. Evaluation de la faisabilité technique de la SCI-TOGO

Après toutes prévisions, nous devons analyser la rentabilité d'un tel investissement et les risques liés à ce projet.

4.1. Etude de la rentabilité

Dans cette partie, nous allons déterminer la VAN, le TRI et le Délais de Récupération

Tableau 18 : VAN et TRI

		Exigences	Poids	CMPC
Total investissement	3 824 365 661		100%	10%
Capital	1 530 000 000	12,50%	40%	
Emprunt	2 294 365 661	11,50%	60%	

	0	1	2	3	4	5
Elements						
Encaissement		- 36 902 051	582 286 699	820 083 041	897 180 485	30 699 467 428
CAF		- 36 902 051	582 286 699	820 083 041	897 180 485	1 014 547 108
Récupération du BFR						
Valeur résiduel						29 684 920 320
Décaissement		- 192 555 467	- 377 258 988	- 211 500 863	- 130 535 762	- 90 266 582
Variation BFR		- 192 555 467	- 377 258 988	- 211 500 863	- 130 535 762	- 90 266 582
Cash-flows		155 653 416	959 545 687	1 031 583 905	1 027 716 246	30 789 734 010
Cash-flows actualisés		141 503 105	793 012 965	775 044 256	701 944 025	19 118 002 378
cumul cash flows		141 503 105	934 516 070	1 709 560 326	2 411 504 350	21 529 506 728
Investissement	3 824 365 661					
VAN						17 705 141 067
TRI						59,9%
DRCI						4ans 6 mois 22 jours
	-3 824 365 661	155 653 416	959 545 687	1 031 583 905	1 027 716 246	30 789 734 010

4.1.1. La VAN (Valeur Actuelle Nette)

La VAN est égal à la somme des cash-flows nets actualisés. Si elle est positive alors le projet est rentable. Elle représente l'enrichissement supplémentaire d'un investissement par rapport au minimum exigé par les apporteurs de capitaux. Nous bénéficions d'un emprunt donc nous utilisons comme taux actualisation, le coût moyen pondéré du capital (CMPC).

Le taux d'emprunt obligataire sur le marché est de 6.5% et nous avons utilisé comme risk premium equity un taux de 6%. Le coût du capital revient à 12.5% et le taux de l'emprunt est de 11.5%

Le CMPC de notre société est de 10%. Sur les 5 années de prévision, la VAN du projet est estimée à 17 705 141 067 FCFA. Nous pouvons dire sur cette base que l'investissement est rentable parce que la VAN est positive.

4.1.2. TRI (Taux de Rentabilité Interne) et le délai de récupération

- Le taux de rentabilité interne est le taux d'actualisation qui annule la VAN.

C'est un indicateur financier, une aide à la décision avant tout investissement. Les investisseurs peuvent considérer un projet rentable si le TRI est supérieur au taux d'intérêt.

Le TRI de notre société est de 59.9% contre un CMPC est de 10%, nous pouvons donc déduire que le projet est acceptable.

- Le délai de récupération du coût de l'investissement (DRCI) est de 4 ans 6 mois 22 jours.

4.2. RISQUES

Comme dans tous les investissements, le risque est un élément présent dans l'immobilier et il ne faut pas le négliger. Cependant pour chaque risque identifié, nous pouvons apprendre à le maîtriser ou le minimiser. Dans le cadre de notre projet nous avons identifié 5 risques.

4.2.1. Le risque d'impayé

C'est le plus grand risque que notre société aura à courir : le mauvais payeur. Sachant qu'il est long et difficile de faire expulser un mauvais payeur, les pertes peuvent devenir alarmantes pour notre entreprise et peuvent porter atteinte à notre capacité de remboursement des emprunts. Mais nous envisageons quelques solutions :

Nous ferons une bonne sélection sur le choix des locataires, nous utiliserons les cautions des locataires mais aussi, nous souscrirons à une assurance sur les impayés. Elles coûtent en général autour de 3% des loyers, mais sont très utiles en cas d'impayés.

4.2.2. Le risque de vacance locative

Les vacances locatives viennent entamer directement la rentabilité du bien. Un mois de loyer en moins, c'est une grosse baisse des revenus. Elle sera d'autant plus amplifiée que nous aurons des coûts fixes (taxe foncière, charges) qui sont à payer quelles que soient les rentrées.

Il est un peu difficile de maîtriser ce type de risque. Cependant, le locataire aura 3 mois de préavis. Notre département commercial devra donc être très actif au niveau publicitaire durant cette période afin de réussir à relouer le bien avec le minimum de vacance entre deux.

4.2.3. Le risque de conflit avec les locataires

Il pourrait y avoir des conflits entre les locataires et la société. La direction de la gestion et de la location doit être à l'écoute des besoins des locataires pour en éviter certains ; mais si ces conflits ne peuvent pas être résolus en interne, nous ferons appel à notre cabinet d'avocat.

CONCLUSION

Le développement d'une nation passe nécessairement par le secteur privé comme public.

L'exercice de notre activité vise à permettre aux entreprises d'émerger à travers l'une des branches du secteur privée qu'est l'immobilier. L'immobilier est un marché en plein essor, notamment dans la capitale avec des constructions partout ainsi qu'une demande importante.

Au Togo nous pensons qu'une fiscalité intelligente et consentie peut être trouvée pour les différents acteurs du secteur de la construction pour servir de levier à la rénovation urbaine par la réhabilitation du parc immobilier.

Le secteur de l'immobilier étant stratégique vu son importance dans la production nationale, une véritable politique immobilière doit être poursuivie. D'un point de vue économique, l'activité génère un nombre d'emplois considérable dans le secteur du bâtiment en ses diverses branches, et indirectement car il faut équiper les locaux édifiés par des achats de meubles.

Nos sondages sur le marché togolais ont montré qu'un tel projet nécessite beaucoup d'investissement et du temps pour une bonne rentabilité. Notre activité a pour objectif de loger les entreprises dans des locaux adaptés.

Nous connaissons tous le dicton « quand le bâtiment va, tout va ».

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

Ouvrages, articles de revues, rapport

1. Agence pour la création d'entreprise, (2010), Financer votre création d'entreprise, édition d'organisation, 4ème édition, 197 pages.
2. BERTHOLET Guilhem (2015), le petit livre rouge de la création d'entreprise, édition Eyrolles, 250 pages.
3. COLLIER Paul, VENABLES Anthony J., (2013), Logement et urbanisation en Afrique : Libérer le développement du marché formel, 22 pages.
4. DIRECTION GENERALE DE L'ECONOMIE ET DE LA MONNAIE, (2014), Note D'analyse Sur Les Conditions De Financement Bancaire De L'habitat Dans Les Pays De L'UEMOA, 24 pages ;
5. Dr SODOKIN Koffi, (2014), Rapport sur Les opportunités d'investissement au Togo, 31 pages ;
6. GATTAZ Yvon, (2014), Création d'entreprise la double révolution, édition Eyrolles, 215 pages.
7. G.AMOYEL, G.GILLET, P More, J-M MOYSE, R.POUGET, immobilier de l'entreprise, Delmas, 3^e édition, 479 pages.
8. HILLION Biais et J.F. Malécot (1995) : La structure financière des entreprises : une investigation empirique sur données françaises, 120 pages.
9. LE FUR Yann, (2010), l'externalisation de l'immobilier crée-t-elle de la valeur?, HEC Paris Majeure Finance 2009/2010 ;
10. OHADA, acte uniforme sur les sociétés commerciales et GIE : Journal officiel, 209 pages.
11. PAPIN Robert, (2015-2016), création d'entreprise, édition Dunod, 852 pages ;
12. VERNIMMEN Pierre, QUIRY Pascal, Yann Le Fur, 2014, Vernimmen Finance d'entreprise, Dalloz, 5e édition, 1137pages.

PROJETS PROFESSIONNELS (MBF)

1. ACHOUI Ana, (2015) Création d'entreprise touristique; Sujet portant sur la création et l'équipement d'un RIAD haut standing dans la Médina de Marrakech, 60 pages ;
2. FADIGA Alhassane, (2013), modalités de financement, d'un projet de construction immobilière industrialisée en république du GUINEE. 58 pages
3. LAMBONI Nicole, (2014), Modalités de financement d'une société immobilier chargée d'offrir des logements sociaux au Togo: cas de golfe immobilier. 66 pages
4. Lo FALL DIOR, (2012), Création d'un complexe immobilier sur l'avenue Cheick ANTA DIOP, MBAIP, 76 pages ;
5. OUOBA Kangnopouli, (2012), modalités de financement et refinancement de l'immobilier résidentiel : cas d'une société de promotion immobilière au Burkina-Faso. 60 pages.

WEBOGRAPHIE

1. Site de l'Autorité de régulation des marchés publics ; http://www.arpmp-togo.com/docs/reglementation/arretes/ARRETE_N197_MEF_CAB.pdf
2. Site de la BCEAO ; <http://www.bceao.int/> ;
3. Site du CCL : <http://www.ccltogo.tg.refer.org/ccl.html>
4. Site du centre de formalité des entreprises du Togo; www.cfetogo.org
5. Site du marché de l'investissement : www.investing.com
6. Site de la République Togolaise ; <http://www.republicoftogo.com>
7. Site de l'UEMOA ; <http://www.uemoa.int/> ;
8. www.fimarkets.com/pages/etf_exchange_traded_funds.php
9. <https://www.google.ca/>.

ANNEXES

CESAG - BIBLIOTHEQUE

Annexe 1 : Questionnaire du projet

Projet de construction et de gestion d'immeubles professionnels locatifs au TOGO. **SCI-TOGO**

En vue d'une collecte de données pour la réalisation de notre projet nous vous prions de répondre aux questions ci-dessous

Seriez-vous intéressé par l'immobilier d'entreprise (la location d'immeubles professionnels)?

- Oui :
- Non :

Quel est le chiffre d'affaire réalisé par votre entreprise? *

- [10.000.000-30.000.000] :
- [30.000.000-100.000.000] :
- >100.000.000 :

Quel est votre statut juridique?

- Société Anonyme (S.A) :
- Société à Responsabilité Limitée (SARL) : SARL

Quel est la situation géographique de vos locaux actuels? *

- Agoè :
- Lomé :
- Adidogomé :

Est-ce que vos locaux vous appartiennent? *

- Oui :
- Non :

Quels sont vos contraintes actuelles?

- Adaptation des locaux :
- Prix :
- Situation géographique :
- Autre :

Seriez-vous prêts à louer de nouveaux locaux? *

- Oui :
- Non :

Quel standard d'immeubles voudriez- vous louer? *

- Simple :
- Confort :
- Standard :
- Luxe :

Quels types de surfaces de bureaux vous intéressaient-ils? *

- [T1-T4]= [18m²-73m²]
- [T5-T9]= [88m²-114m²] : (T5-T9)

Dans quel quartier de Lomé aimeriez-vous louer votre appartement? *

Combien d'années d'expériences cumulées vous? *

Seriez-vous disponible pour nous donner d'autres informations? Si oui laissez-nous vos contacts

Annexe 2 : Frais généraux sur les cinq premières années

	FRAIS GENERAUX				
	An 1	An 2	An 3	An 4	An 5
Loyer et charges locatives	6 400 000				
fourniture de bureau	21 600 000	21 600 000	21 600 000	21 600 000	21 600 000
promotion et publicité	6 000 000	6 600 000	7 260 000	7 986 000	8 784 600
Téléphone	3 600 000	3 600 000	3 600 000	3 600 000	3 600 000
Internet	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000
frais bancaire	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000
Carburant	3 000 000	3 000 000	3 000 000	3 000 000	3 000 000
Entretien bâtiment	2 700 000	2 700 000	2 700 000	2 700 000	2 700 000
Entretien véhicule	2 000 000	2 000 000	2 000 000	2 000 000	2 000 000
Electricité-Eau	2 880 000	540 000	540 000	540 000	540 000
Assurance global dommage entreprise	10 000 000	20 000 000	20 000 000	20 000 000	20 000 000
Prime d'assurance véhicule	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000
Honoraire avocat	10 000 000	10 000 000	10 000 000	10 000 000	10 000 000
Frais de recrutement	1 500 000	-	-	-	-
Honoraires commissaire aux comptes	10 000 000	10 000 000	10 000 000	10 000 000	10 000 000
Frais expert-comptable	3 000 000	3 000 000	3 000 000	3 000 000	3 000 000
	-	-			
TOTAL FRAIS GENERAUX GLOBAL	85 110 000	85 470 000	86 130 000	86 856 000	87 654 600

Annexe 3 : Charges de personnels

type d'employé	Nombre	salaire brut	Avantages (15%)	Salaires/mois	Salaires/an	Charges sociales mensuelles (15%)	Charges sociales annuelles
Directeur général	1	1 000 000	150 000	1 150 000	13 800 000	150 000	1 800 000
Secrétaire de Direction	1	200 000	30 000	230 000	2 760 000	30 000	360 000
Directeur Administratif	1	700 000	105 000	805 000	9 660 000	105 000	1 260 000
Directeur financier	1	700 000	105 000	805 000	9 660 000	105 000	1 260 000
Assistant comptable	1	300 000	45 000	345 000	4 140 000	45 000	540 000
Directeur de la construction	1	700 000	105 000	805 000	9 660 000	105 000	1 260 000
Directeur Gestion et location	1	700 000	105 000	805 000	9 660 000	105 000	1 260 000
Directeur commercial	1	700 000	105 000	805 000	9 660 000	105 000	1 260 000
Assistant commercial	1	300 000	45 000	345 000	4 140 000	45 000	540 000
Assistant construction	1	300 000	45 000	345 000	4 140 000	45 000	540 000
Assistant gestion et location	1	300 000	45 000	345 000	4 140 000	45 000	540 000
Coursier	1	90 000	13 500	103 500	1 242 000	13 500	162 000
Total salaire par période	12	5 990 000	898 500	6 888 500	82 662 000	898 500	10 782 000

Annexe 4 : Vue approximative de la SCI-TOGO



TABLE DES MATIERES

DEDICACE	i
REMERCIEMENTS	ii
SOMMAIRE	iii
LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS.....	v
LISTE DES TABLEAUX ET FIGURES.....	vi
INTRODUCTION	1
CHAPITRE 1 : CONTEXTE DES IMMOBILIERS D'ENTREPRISE.....	5
I. Présentation du secteur de l'immobilier togolais	5
1.1. Offre de locaux professionnels et financements.....	6
1.1.1. Les institutions publiques en charge de l'habitat au Togo.....	6
1.1.2. Les institutions mixtes	8
1.1.3. Les institutions privées.....	9
II. Cadre Juridique et Règlementaire du secteur immobilier au Togo	11
2.1. Les textes Nationaux et régionaux.....	11
2.1.1. Le régime foncier National	11
2.1.2. La Règlementation nationale	14
2.2. La règlementation bancaire	14
2.3. Les acteurs financiers du secteur immobilier.....	15
III. Généralités relatives aux Sociétés Civiles Immobilière.....	16
3.1. Contexte	16
3.2. Mécanisme et les acteurs intervenants dans une SCI.....	16
3.2.1. Les acteurs d'une SCI.....	16
3.2.2. Le fonctionnement et les caractéristiques d'une SCI.....	17
3.3. Les avantages et les contraintes liés aux SCI.....	19
3.3.1. Avantages de la SCI.....	19
3.3.2. Contraintes de la SCI.....	20
CHAPITRE 2 : PRESENTATION DE LA SCI-TOGO ET ETUDE DE MARCHÉ.....	21
I. Organisation et fonctionnement de la SCI-TOGO	21
1.1. Description de la Société.....	21
1.1.1. Forme Juridique.....	21
1.1.2. Mission, vision et logo de la SCI-TOGO	21

1.2.	Etudes organisationnelles et techniques	22
1.2.1.	Etudes organisationnelles	22
1.2.1.1.	Structure fonctionnelle de l'entreprise.....	22
1.2.1.2.	Organigramme	23
II.	Etude de marché et plan marketing.....	25
2.1.	Analyse de marché	25
2.1.1.	La demande	25
2.1.2.	L'offre	26
2.1.3.	Analyse concurrentielle.....	27
2.2.	Stratégie Marketing de l'entreprise	28
2.3.1.	Produit.....	28
2.3.2.	Prix.....	29
2.3.3.	Clientèle.....	29
2.3.4.	Publicité.....	30
III.	Etudes techniques	30
3.1.	Processus de construction et localisation	30
3.1.1.	Processus de construction.....	30
3.1.2.	Localisation et aménagement	31
3.2.	Les différents intrants et le programme de production.....	32
3.2.1.	Les différents intrants	32
3.2.2.	Le programme de production	32
IV.	Investissement du projet.....	33
4.1.	Besoins matériels	33
4.2.	Coût de réalisation du projet.....	33
CHAPITRE 3 : Etudes financières du projet de construction immobilière.....		37
I.	Evaluation du budget de création de la SCI-TOGO.....	37
1.1.	Coût global de création	37
1.1.1.	Les frais de constitutions.....	37
1.1.2.	Le besoin en fonds de roulement.....	38
1.1.3.	Le coût du projet	39
II.	Présentation des modalités de financement de la SCI-TOGO.....	41
2.1.	Le plan de financement	41
2.1.1.	Les capitaux propres.....	41

2.1.2.	L'emprunt	42
III.	Etats Financiers Prévisionnels	42
3.1.	Le Compte de résultat et le chiffre d'affaires.....	42
3.1.1.	Le compte de résultat.....	42
3.1.2.	Le Chiffre d'affaires	43
3.1.3.	Bilan.....	44
IV.	Evaluation de la faisabilité technique de la SCI-TOGO	46
4.1.	Etude de la rentabilité	46
4.1.1.	La VAN (Valeur Actuelle Nette)	47
4.1.2.	TRI (Taux de Rentabilité Interne) et le délai de récupération	48
4.2.	RISQUES.....	48
4.2.1.	Le risque d'impayé	48
4.2.2.	Le risque de vacance locative	49
4.2.3.	Le risque de conflit avec les locataires	49
	CONCLUSION	50
	REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES	vii
	ANNEXES.....	ix
	TABLE DES MATIERES	xiii
	RESUME	xvi
	ABSTRACT	xvi

RESUME

L'obligation de trouver un local pour exercer son activité pèse sur toutes les sociétés. Louer ? Ou construire ? Telle est la question que les entreprises se posent. Dans une optique de réduire les coûts et d'optimiser la gestion de leur société, le choix de l'externalisation de l'immobilier demeure le meilleur.

Au vue du poids économique de ce secteur, le Togo a mis en place de nouvelles réglementations afin de redynamiser le secteur immobilier. Cette nouvelle politique offre des facilités dans la création des sociétés civiles immobilières.

Dans l'optique d'une insertion professionnelle et dans l'objectif de permettre aux entreprises de disposer des locaux adaptés pour l'exercice de leur activité, ainsi contribuer à la vie économique du pays, nous comptons mettre en place une société civile immobilière qui sera chargée de construire des immeubles et les mettre en location aux entreprises.

En outre, les Etats financiers font ressortir la rentabilité de ce projet. Néanmoins ce projet nécessite l'immobilisation de fonds importants et du temps pour sa mise en place et un retour sur investissement.

Les mots clés : société civile, secteur immobilier, entreprises, bureaux

ABSTRACT

The requirement to find a local to do business weighs on all societies. Rent? Or build? This is the question that companies arise. To reduce costs and optimize the management of their companies, the choice of outsourcing real estate remains the best.

In view of the economic weight of this sector, Togo has implemented new regulations to revitalize the property sector. This new policy offers facilities in the creation of real estate companies.

In the perspective of professional integration and in order to allow enterprises for suitable premises for the exercise of their activity, and contributing to the economic life of the country, we plan to establish a real estate company which will be responsible for constructing buildings and lease them to businesses.

In addition, the financial statements highlight the profitability of this project. Nevertheless this project requires the immobilization of significant funds and time for its implementation and return on investment.

Keywords: civil society, real estate, business, office

CESAG - BIBLIOTHEQUE