**REPUBLIQUE DU SENEGAL**

**Un Peuple** – **Un But** -**Une Foi**

**Ministre de l'emploi, de la formation professionnelle,**

**De l'apprentissage et de l'insertion.**

**Directeur des examens, concours professionnel et certification**

BUSSINESS PLAN



Agence Immobilière

**Cas: SenHabita**

Présenté et soutenu par :

MATY MBAYE

Sous la direction de :

Mr.Sow

Spécialisation :

Ingénieur Conception Développement

## **SOMMAIRE**

**Introduction** .............................................................................................................. 1

**1. Présentation de l’agence** .................................................................................... 2  
   1.1. Description générale de SenHabita  
   1.2. Mission et vision  
   1.3. Objectifs à court et moyen terme

**2. Présentation du projet** ......................................................................................... 3  
   2.1. Nom et nature de l’activité  
   2.2. Forme juridique et siège social  
   2.3. Promoteur du projet  
   2.4. Objectif principal du projet

**3. Étude de marché** .................................................................................................. 4  
   3.1. Contexte du marché immobilier au Sénégal  
   3.2. Clients cibles  
   3.3. Analyse de la concurrence  
   3.4. Opportunités du marché

**4. Stratégie commerciale et marketing** .............................................................. 6  
   4.1. Services proposés  
   4.2. Stratégie marketing et communication  
   4.3. Politique de tarification

**5. Plan opérationnel** ................................................................................................. 8  
   5.1. Organisation et ressources matérielles  
   5.2. Composition de l’équipe  
   5.3. Local et horaires de fonctionnement  
   5.4. Fournisseurs et partenaires

**6. Plan financier (prévisions sur 3 ans)** ............................................................... 10  
   6.1. Investissements initiaux  
   6.2. Prévisions de revenus et résultats  
   6.3. Sources de financement

**7. Objectifs à moyen et long terme** ...................................................................... 12  
   7.1. Développement géographique  
   7.2. Innovation et digitalisation des services

**8. Annexes** ................................................................................................................ 13  
   8.1. Maquettes du site web et de l’application  
   8.2. CV du promoteur  
   8.3. Contrats types (location et vente)  
   8.4. Étude de rentabilité détaillée

**Introduction**

Le secteur immobilier au Sénégal connaît une croissance rapide, portée par l’urbanisation, la hausse de la population et l’intérêt croissant des investisseurs locaux et de la diaspora. Dans les grandes villes comme Dakar, Thiès, Mbour ou Saint-Louis, la demande en logements et en terrains ne cesse d’augmenter. Pourtant, de nombreux clients rencontrent encore des difficultés à trouver des offres fiables, sécurisées et bien présentées.

C’est dans ce contexte que naît le projet d’agence immobilière “SenHabita”, une structure moderne et dynamique dont la mission est de simplifier la recherche, la vente et la gestion de biens immobiliers à travers des outils numériques performants.

L’objectif de cette agence est de créer un lien de confiance entre les propriétaires et les clients, tout en offrant un service professionnel, transparent et accessible. Grâce à une plateforme en ligne et une équipe qualifiée Nous comptons utiliser un site web et une application mobile pour la gestion en ligne des biens et des clients., SenHabita souhaite se positionner comme un acteur incontournable de l’immobilier au Sénégal, en combinant proximité, innovation et efficacité.

**1.Présentation de l’agence**

SenHabita est une agence immobilière basée à Thiès, spécialisée dans la vente, la location et la gestion de biens immobiliers (maisons, appartements, terrains, immeubles).

Notre mission est de faciliter les transactions immobilières entre propriétaires et clients en garantissant la transparence, la sécurité et la satisfaction.

L’objectif à court terme est d’ouvrir une première agence physique à Thiès, puis d’étendre nos activités à Dakar et Mbour dans les 3 prochaines années.

**2. Présentation du projet**

• Nom du projet : SenHabita

• Nature de l’activité : Agence immobilière (vente, location)

• Forme juridique : SARL (Société à Responsabilité Limitée)

• Siège social : Dakar, Sénégal

• Promoteur : Maty Mbaye

• Objectif principal : Offrir des services immobiliers modernes, fiables et rapides grâce au numérique.

**3. Étude de marché**

a. Contexte

Le marché immobilier au Sénégal est en pleine croissance, surtout dans les villes comme Dakar, Thiès et Mbour, où la demande de logements et de terrains augmente chaque année.

b. Clients cibles

• Particuliers cherchant à louer ou acheter un logement

• Entreprises souhaitant louer des bureaux

• Propriétaires voulant confier la gestion de leurs biens

• Sénégalais de la diaspora voulant investir à distance

c. Concurrence

Les concurrents directs sont les agences traditionnelles et les sites comme Expat Dakar, KeurImmo, ou Jumia House.

L’avantage de SenHabita est d’offrir une présence locale forte combinée à une plateforme numérique complète.

d. Opportunité

Peu d’agences utilisent des outils technologiques pour suivre les clients, afficher les biens avec photos, gérer les contrats et paiements en ligne — c’est notre avantage.

**4. Stratégie commerciale et marketing**

a. Services proposés

• Vente et location de biens immobiliers

• Gestion locative (suivi des loyers, entretien, contrats)

• Estimation gratuite des biens

• Conseil et accompagnement juridique

b. Stratégie marketing

• Création d’un site web et d’une application mobile pour les annonces

• Présence sur Facebook, Instagram, TikTok, WhatsApp Business

• Publicité locale (flyers, affiches, bannières, radio)

• Programme de parrainage : un client satisfait = un bonus pour lui

c. Tarification

Commission moyenne :

• Vente : 5 à 10 % du prix du bien

• Location : un mois de loyer en commission

• Gestion locative : 8 à 10 % du loyer mensuel

**5. Plan opérationnel**

|  |  |
| --- | --- |
| Élément | Détails |
| Local | Bureau à Thiès avec salle d’accueil et 2 postes de travail |
| Équipe | 1 gérant, 1 assistant(e), 1 commercial, 1 développeur web (site/app) |
| Matériel | 2 ordinateurs, imprimante, appareil photo, connexion Internet |
| Horaires | Lundi – Samedi, 9h à 19h |
| Fournisseurs/partenaires | Notaires, avocats, banques, promoteurs immobiliers |

**6. Plan financier (prévision sur 3 ans)**

a. Investissements initiaux

|  |  |
| --- | --- |
| Poste | Montant (FCFA) |
| Loyer local (3 mois) | 600 000 |
| Matériel informatique | 800 000 |
| Site web & application | 500 000 |
| Publicité de lancement  Frais administratifs | 300 000  200 000 |
| Total initial | 2 400 000 FCFA |

b. Prévisions de revenus

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Année | Chiffre d’affaires estimé | Résultat net |
| 1ère année | 6 000 000 FCFA | 1 200 000 FCFA |
| 2ᵉ année | 9 000 000 FCFA | 2 000 000 FCFA |
| 3ᵉ année | 12 000 000 FCFA | 3 500 000 FCF |

c. Sources de financement

• Apport personnel : 1 000 000 FCFA

• Prêt bancaire : 1 000 000 FCFA

• Investisseur / partenaire : 400 000 FCFA

**7. Objectifs à moyen et long terme**

• Année 1 : lancer la plateforme, fidéliser 50 clients.

• Année 2 : ouvrir une deuxième agence à Dakar.

• Année 3 : proposer un service de visite virtuelle 3D et d’investissement à distance.

**8. Annexes**

• Maquettes du site web (page d’accueil, gestion des biens)

• CV du promoteur

• Contrats types (location et vente)

• Étude de rentabilité détaillée