

*Interview de Nasser DAOUDA, Directeur du Développement de TIMMO, Structure de promotion immobilière basée au Bénin*

**« Offrir des logements de qualité à des prix raisonnables est clairement la vision que nous avons de la promotion immobilière ».**

**1- Parlez-nous de vous :**

Avant toute chose, j'aimerais vous remercier pour l'intérêt que manifestez pour TIMMO et aussi pour avoir accepté de relayer notre message auprès du public béninois.

Quant à votre question, je suis béninois natif de Porto-Novo. J'ai passé mon enfance au Bénin, mon adolescence au Sénégal, l'âge adulte en Amérique du Nord plus précisément à Montréal où j'ai eu la chance de travailler pendant une dizaine d'années à divers postes de responsabilité pour la banque Nationale du Canada avant de faire le choix de rentrer au bercail pour contribuer activement à la construction de ce pays qui à mon avis a besoin de l'implication directe ou indirecte de tous ses enfants.

**2- Parlez-nous de Transparence Immobilière (TIMMO)**

TIMMO est une société de Promotion immobilière créée en 2007 qui a pour ambition d'être très vite reconnue comme un des leaders dans son domaine d'activité. Nous intervenons dans le Conseil, la Promotion et la Gestion Immobilière.

TIMMO est une filiale de Partex Holding (Holding du Partenariat Exemple), société de portefeuille qui détient également Financière DOUKIA, instrument important du modèle d'affaire de TIMMO. Nous y reviendrons.

**3- En quoi TIMMO est-il différent des autres Promoteurs ayant manqué à leur engagement vis-à-vis du public et qui par la même occasion ont contribué à la crise de confiance entre les clients et certains professionnels du bâtiment?**

Vous touchez là le cœur du problème et par la même occasion les raisons fondamentales sous jacentes à la création de TIMMO.

Sans détour, nous reconnaissons que les clients ont vécu des expériences traumatisantes par le passé.

Des histoires de chantiers non achevés, des logements non-conformes aux termes de références, des béninois de la diaspora qui se sont ruinés lors de la réalisation de leur projet, nous en avons tous entendu parler.

C'est pour ces raisons que nous avons décidé de nous appeler Transparence Immobilière.

Nous croyons fondamentalement que la sécurité de l'investissement des clients passe également par la qualité de la prestation qu'on leur offre ainsi que par la notoriété des différentes parties prenantes à la dite prestation.

Pour cela, nous nous sommes entourés à chaque étape de ce que j'appelle 'le couloir transactionnel du client' de professionnels reconnus pour leur sérieux ainsi que pour la qualité de leurs prestations.

Ainsi nous sommes en partenariat avec des banques, des notaires, des compagnies d'assurances, des entreprises de BTP, des fournisseurs de matériaux etc.

Notre modèle d'affaire est peu courant sur le marché béninois. Nous constituons un guichet unique pour le client depuis la formulation de son idée de projet jusqu'à la remise des clés de son logement.

Il s'agit là d'un avantage énorme pour ce dernier qui du coup n'a plus qu'un seul interlocuteur, son conseiller TIMMO.

**4- Concrètement, comment se passe une transaction avec TIMMO ?**

**FLASH TIMMO**

L'entrée en relation avec notre client peut se faire à travers différents canaux : téléphone, fax, site web ([www.timmosa.com](http://www.timmosa.com)), une visite notre siège.

Par la suite un de nos conseillers accompagnera le client dans le choix du programme et du logement lui convenant le mieux selon ses besoins, sa capacité de remboursement, son niveau d'épargne personnel, son cycle de vie etc..

Ensuite à travers Financière DOUKIA, nous l'accompagnons dans la mobilisation des ressources nécessaires à son projet aux meilleures conditions de marché possibles et ensuite réalisons son logement, assistés de professionnels avérés du métier. Evidemment nos logements bénéficient de garanties décennales et nous assurons la réparation de toutes malfaçons ou vices de construction durant l'année suivant la réception par le client de son ouvrage.

Comme j'ai coutume de le dire, nous voulons faire évoluer les pratiques dans le domaine et contribuer ainsi à améliorer les conditions d'habitat de nos concitoyens.

**5- Quels sont les créneaux commerciaux exploités par TIMMO ?**

Notre principe est simple, nous pensons que les béninois quelque soit leur niveau de revenu ont tous droit à un logement de qualité à un prix raisonnable. Nous allons donc intervenir aussi bien dans la réalisation des logements économiques que dans celle de logements moyen et grand standing en fonction des opportunités foncières que nous aurons.

**6- Ceci m'amène à aborder avec vous la question de vos réalisations. Pouvez-vous nous en dire plus ?**

La première année d'existence de TIMMO fut une année de mise en place. Nous avons travaillé sur la réserve foncière, le recrutement, l'équipement, les processus opérationnels, le site internet, l'élaboration et la mise en place des différents partenariats...

La deuxième année marque le début de la phase de réalisation de nos projets.

A ce titre nous avons deux programmes à proposer aux béninois en ce moment.

Nous avons été retenus par le Gouvernement suite à un processus d'appel d'offre fin 2008, pour participer à la réalisation de 50 logements économiques à Ouèdo dans la commune d'Abomey-Calavi. La livraison de ces logements est prévue pour le mois d'octobre 2009.

Nous commençons par ailleurs, la pré commercialisation d'un programme privé de 43 logements sis à la cité de l'espoir (ex-champ de tir).

A travers ce programme nous allons offrir vingt villas de moyen standing, seize appartements de bon standing et sept villas de grand standing à des prix n'ayant rien à voir avec ceux auxquels le public a été accoutumé ces derniers temps.

A ce sujet, une campagne promotionnelle et commerciale sur TIMMO et ses programmes débutera prochainement pour faire connaître au public nos produits ainsi que nos façons de faire.

**7- Comment vous contacter si l'on est intéressé par vos logements ?**

Nos locaux sont situés à la zone résidentielle et vous pouvez nous joindre par :

- Mail : [contact@timmosa.com](mailto:contact@timmosa.com)
- Tél : 21 31 64 31/ 21 31 65 36
- Fax : 21 31 64 26 et vous pouvez toujours visiter notre site internet : [www.timmosa.com](http://www.timmosa.com) sur lequel vous trouverez toute l'information sur nos activités.

**8- Monsieur le Directeur du Développement, merci de nous avoir accordé cette entrevue. Il ne vous reste plus qu'à vous souhaiter bon vent dans cette noble et belle aventure que semble être TIMMO**

C'est moi.