

Logiq News

BULLETIN MENSUEL D'INFORMATION DE LOGIQ-SA - N°004 DU 25/06/2022

Électrification

SODIGAZ s'allie au canadien REMATEK pour
l'éclairage de la Cité Oasis



EDITO

Partenariat Nord-Sud : Un pari sur l'avenir

Alors que les premières maisons de Pamnonghin commencent à prendre forme sur le site étalé sur plus de quatre hectares, LOGIQ SA multiplie les partenaires pour construire une cité viable, durable et résolument tournée vers la ville de demain. L'entreprise SODIGAZ APC s'est ainsi associée au groupe canadien Rematek pour la construction de la centrale de Pamnonghin. Une fois construite, SODIGAZ, maître d'œuvre de la centrale, prévoit de rétrocéder la gestion de l'infrastructure à LOGIQ, bras opérationnel du projet immobilier de Pamnonghin.

L'enjeu de cette alliance est qu'au terme de l'accord, Rematek fasse un transfert de compétence grâce à la formation prévue pour la maintenance et la production de la centrale solaire.

Un modèle de partenariat Nord-Sud qui doit permettre l'émergence d'un «local content» pour l'énergie du futur. SODIGAZ prend ainsi un pari sur l'avenir en se positionnant pour prendre le lead sur le développement de ressources alternatives pour la gestion des villes.

Cela est d'autant plus urgent que la variabilité climatique et son corollaire d'effets pervers sur la vie des citoyens africains est devenu un enjeu de politiques publiques et surtout de responsabilité pour les entreprises.



*Nous bâtissons la
Cité Oasis de Pamnonghin
avec une **centrale solaire**.*

Construction de Cité Oasis

Les futurs acquéreurs à Pamnonghin

Pour achalander ses futurs propriétaires, la société immobilière Logiq SA qui met en œuvre le projet de Cité Oasis à Pamnonghin, organise des visites guidées à la clientèle. Une démarche commerciale inédite qui fait voir au futur acquéreur l'état d'avancement des travaux de construction des logements. Instructif, séduisant, les visiteurs ne tarissent pas d'éloges pour saluer l'approche. Reportage



■ Un groupe de clients en entretien avec un agent commercial de Logiq SA

Le samedi 27 avril 2022, il est 10 heures au siège de Logiq SA à Pissy. Deux véhicules avec chacun à son bord cinq personnes font route vers Pamnonghin. C'est le service client de la société Logiq SA, qui conduit deux équipes de clients sur le site de sa future cité. Sur place, les visiteurs assistent à une présentation globale du projet immobiliers, ses caractéristiques et surtout les offres de logements proposées. Après quoi, chaque équipe fait le tour de la cité, constate de visu les travaux en cours. A la fin de la tournée, un entretien est organisé avec l'équipe technique autour des privilèges dont bénéficient les locataires de cette future cité. La visite commence par les travaux de constructions en cours des premières maisons. Les visiteurs du jour semblent enthousiasmés. « Waouh ! Ah oui que c'est beau ! », s'exclame d'entrée de jeu Jeanne Ouédraogo, visiblement séduite. Etes-vous déjà satisfaite de cette visite ? Jeanne Ouédraogo répond par l'affirmatif. « *Je suis émerveillée. Ce que j'ai pu voir est inédit* » a-t-elle laissé entendre. Cette visite était donc à son goût. C'est sans doute le fait déclencheur de sa résolution définitive à prendre une maison. Les guides du jour indiquent les limites des différentes zones (zone A, zone B et zone C), avec des voies tracées à l'intérieur. Ils ajoutent que chaque zone sera clôturée et une voie de contournement, qui est aussi déjà tracée, fera le tour de la cité. Les futurs locataires de cette cité s'estiment dans une cité futuriste, disent en chœur certains des visiteurs pour magnifier les travaux d'aménagement sont en cours. « *J'ai trouvé que c'est mieux que ce que je pensais. La cité est bien aménagée, tout est prévu. Et en plus, c'est très proche du goudron* » se félicite Jeanne Ouédraogo. Comme elle, Mme Traoré Bintou née Koné, en quête d'une propriété immobilière est de la partie.

« **ça sera une très belle ville** »

Contrairement à Jeanne, elle possède une parcelle dont elle est venue découvrir l'emplacement. Elle aussi admire l'état du chantier. « *Je suis très satisfaite, surtout de l'accueil et du terrain que j'ai pu voir. Si toutes les maisons sont construites ça va être une très belle ville* » affirme-t-elle. Même si c'est la première fois qu'elle découvre la future cité, Mme Traoré est une habituée de Pamnonghin, qu'elle connaissait très bien.



■ Ouédraogo Jeanne, une commerçante de Gaz SODIGAZ



■ Dame Traoré / Koné Bintou, cliente qui a déjà sa parcelle à Oasis

Un autre visiteur du jour est Issouf Karama, agent commercial à SODIPA. Il retient l'accessibilité du site, situé à seulement 100 mètres de la route nationale et des terrains entièrement viabilisés avec à la porte la SONABEL, prête à servir toute la cité. « *On ne saurait demander mieux* » dit-il. Pour lui, même en saison de pluie, la cité sera à l'abri des problèmes que connaissent d'autres zones de Ouagadougou et ce, grâce aux travaux d'aménagements qui ont été réalisés.

« Satisfecit mais... »

Pour les visiteurs du jour, les choses ont très bien démarré et il faut poursuivre dans cette lancée. Visiblement conquis par l'aspect actuel du chantier de Pamnonghin, les acquéreurs potentiels, prudents attendent de constater le produit livré. « Il faut réaliser seulement ce qui a été prévu et la satisfaction des clients sera totale. Ce n'est ni plus ni moins, si la société veut satisfaire les potentiels acquéreurs que nous sommes » soutient Ouédraogo Jeanne. Pour elle ce qui a été ébauché montre que la cité Oasis sera inédite, mais il faudrait que la finition le soit aussi. Awa Belem abonde dans la même lancée. « *Les choses sont bien au début. C'est parfois vers la fin que l'on constate qu'il reste des choses qui n'ont pas été faites. Et généralement c'est ce qui décourage* » s'inquiète-t-elle. Elle ajoute « *nous ne souhaitons pas cela avec Logiq SA qui a déjà fait mieux que les autres promoteurs dans la cité de Bassinko. Si nous sommes venus c'est en partie à cause de la qualité de ce travail* ». Monsieur Karama lui, ne se fait pas du souci quant au respect de la parole donnée. Pour avoir côtoyé la société, il la trouve très crédible, serait-ce même par rapport à la qualité des agrégats qu'elle utilise. Sur cette question, l'un des guides du jour a tenu à rassurer ses éléments. « Pour tout ce qui a été prévu, il n'y a aucune raison de s'inquiéter. Il en va de notre survie dans ce milieu très concurrentiel. Et comme la société a déjà une bonne image à Bassinko, l'objectif sera de travailler à renforcer cette image ».

« Je suis contente d'avoir effectué cette visite »

Au cours de l'entretien, le service client a également annoncé aux visiteurs que les 100 premiers clients auront la possibilité de demander le double de leurs parcelles. C'est-à-dire que la société construira la même maison, mais sur une superficie deux fois plus grande. Une nouvelle qui n'a pas manqué d'attiser les envies chez les convives qui ont commencé à remuer les idées qui leur permettront de remplir ces conditions. « Je suis contente d'avoir effectué cette visite », dit Mme Koté Assita. « C'est la meilleure de toutes les démarches d'acquisition immobilière que je n'ai jamais eue » s'en félicite-t-elle. Des visiteurs du jour, aucun n'a appris l'existence de Logiq SA à travers la télé ou la radio. A la question du service client de savoir où elle avait entendu parler de la société, Jeanne Ouédraogo raconte que c'est au siège de SODIGAZ. « J'ai vu une fois le dépliant au siège de SODIGAZ. J'ai demandé et on m'a indiqué votre siège à l'étage » a-t-elle expliqué. Issouf Karama pour sa part, a été témoin des réalisations de la société dans les cités de Bassinko. Il raconte que la qualité du travail qui a été fait à Bassinko, qui l'amène à souscrire cette fois-ci. Quant à madame Traoré, c'est son ami d'enfance qui lui a parlé de Logiq. Même son de cloche pour madame Koté/ Dembélé Assita. Pour la visite, elle est venue avec sa cousine, Belem Awa. « C'est elle qui m'a parlé de la société et de son projet à Pamnonghin explique-t-elle. Quant à sa cousine Awa, c'est en prenant des renseignements auprès d'une banque de la place qu'elle a été orientée vers Logiq SA. « D'après les conseillers de cette banque c'est la société dont les clients font le plus de retours positifs. J'ai contacté immédiatement Logiq. En ce moment ils étaient sur leur site à Bassinko mais il n'y avait plus de logement disponible » a-t-elle souligné. « Cette fois-ci, je ferai tout pour ne pas manquer ma chance. Mieux, je serai parmi les premiers à acquérir un logement » s'est-elle résolue. Après des heures d'entretien et de visite, les convois ont regagné Ouagadougou autour de 01 h d'après-midi.



■ Issouf Karama, agent commercial à SODIPA, habitué de la société



■ Madame Koté / Dembélé Assita, en voile à droite, et sa cousine Belem Awa



Logements F3



Logements F4



Duplex



*Choisissez votre
logement de qualité
à la Cité Oasis*

A la découverte de la villa Ambre

LA VILLA AMBRE - F3 ECONOMIQUE

ZONE A



D'une allure charmante, la villa AMBRE a été parfaitement étudiée pour votre quiétude. Bâtie sur un terrain de 220 à 440m² (au choix). Il apporte calme et douceur.

Caractéristiques

- 1 Salon
- 1 Salle à manger
- 2 chambres
- 1 terrasse couverte à l'avant
- 1 cuisine interne
- 2 toilettes internes
- 1 garage
- Carrelage de luxe, plafond en staff au salon et en bois dans le reste des chambres, ouvertures en fer forgé vitrées, équipements électriques et sanitaires installés, peinture externe en marmorex, pavage de la cour et réservations des espaces jardins.

➤ Découvrez en plus de nos offres optionnelles, pour personnaliser votre maison selon vos besoins.

Superficie* À partir de 220 m²

Prix de vente 25.279.000 F CFA

Superficie bâtie 81 m²

MODALITÉS D'ACQUISITION

Option « paiement au comptant »

• Prépaiement cash à 100% pour une livraison du logement dans un délai de 4 à 12 mois (selon le type de logement).

• Paiement à partir de 10% au démarrage et du reste sur une période maximale de 6 à 8 mois

Acquisition via Epargne

Le client constitue progressivement une épargne directement auprès de LOGIQ-SA. Lorsque le montant épargné remplit les conditions d'une souscription du client à une acquisition de logement, ce dernier poursuit le processus selon le choix qu'il a opéré parmi les deux premières modalités ci-dessus présentées.

Option à crédit

• Apport initial minimum de 10% pour la réservation du logement;

• Possibilité ensuite pour le client de payer le solde selon les sous options suivantes:

- Versement selon l'avancement de la construction: 20% avant l'étape des fondations, 20% avant le chaînage, 30% avant le tôleage, 20% avant les finitions et 10% avant la remise des clés;
- Emprunt auprès d'une banque partenaire, pour une livraison du logement dans un délai de 4 à 12 mois;
- Location-vente sur une période maximale de 07 ans, avec un différé de paiement jusqu'à la fin de la construction du logement, suivi de versements de mensualités à partir de la remise des clés. Cette option accorde au client une flexibilité de faire des avances sur plusieurs mois et/ou de solder le paiement de son logement avant l'échéance, selon ses capacités et sans aucun surcoût.

Électrification

SODIGAZ s'allie au canadien REMATEK pour la construction de la centrale de Pamnonghin

Edgar Bouba, directeur des systèmes d'information de Sodigaz, leader de la distribution du gaz butane au Burkina Faso a conclu, le mercredi 15 juin à Ouagadougou, un accord avec le canadien Rematek, dirigé par Mike Terrault, pour monter le dossier d'exécution de la centrale solaire de la cité Pamnonghin.



■ Photo de famille après la signature de la convention

L'accord stipule que le groupe canadien dispose d'un délai de trois mois pour monter le dossier d'exécution de la centrale solaire de la cité Pamnonghin, un projet immobilier porté par Logiq SA. « Nous avons signé avec le groupe canadien Rematek pour la construction de la centrale solaire. L'accord inclut un accompagnement sur l'opération de la centrale et la formation des agents chargés de la maintenance, la production et le Monitoring. Dans le dossier d'exécution que Rematek va proposer à Sodigaz, le groupe canadien va fournir les détails du plan de construction, un dossier d'appel d'offres et l'ensemble des équipements nécessaires (panneaux photovoltaïques par exemple) pour la construction de la centrale solaire », explique Lionel Kaboré, directeur technique chez Logiq SA. C'est le Directeur des systèmes d'information de SODIGAZ, Edgar Bouba qui a paraphé la convention le mercredi 15 juin au siège de la société sise à Pissy à Ouagadougou avec le dirigeant de Rematek, Mike Terrault. Celui-ci était accompagné par son directeur technique, Patrice Dangang.

Ville sans empreinte carbone

Initialement prévue pour une capacité d'1,5 mégawatts, la puissance de la centrale pourrait évoluer dans le cadre de la conception du dossier d'exécution, confiée à l'entreprise canadienne. « La capacité de la centrale, dimensionnée au départ pour 2000 logements peut évoluer. Nous sommes passé de 800 logements à plus de 2000 maisons et le dossier d'exécution va tenir compte de cette nouvelle donne », laisse entendre M Kaboré. Alors que LOGIQ SA met les bouchées doubles pour sortir de terre ses cent premières maisons, ses concepteurs mettent l'accent sur l'urgence de bâtir une ville durable, sans empreinte carbone. « L'accord avec Rematek est d'une importance capitale pour l'autonomie énergétique que nous voulons offrir aux clients de la cité Pamnonghin. Nous voulons bâtir une cité sans coupure d'électricité. Pour cela, nous prenons une option vers la réalisation d'une cité verte sans empreinte carbone. C'est une première au Burkina : LOGIQ SA et SODIGAZ veulent prendre le lead avec ce projet qui exige d'énormes investissements et des partenaires solides », ajoute M. Kaboré. D'autant plus que la réalisation du dossier d'exécution marque un pas vers la construction de la centrale solaire. Une première au Burkina, dans la réalisation des projets immobiliers portés par des privés. Grâce au partenariat avec Rematek, Sodigaz se dote de facto de la double casquette de producteur et gestionnaire de la centrale solaire.



■ Poignée de Main entre M. Edgar Bouba directeur des systèmes d'information de SODIGAZ et M. Mike Terrault patron de Rematek

Interview

Mme Sermé/Héma, directrice clientèle :

« Avec LOGIQ SA, nous accompagnons les projets immobiliers »

Avec un besoin en logements croissants estimé à environ 200 000 unités à Ouagadougou, les Burkinabè font souvent appel au système D pour se procurer un habitat. L'émergence des sociétés de promotion immobilières vise ainsi à offrir une alternative aux demandeurs. LOGIQ SA est en la matière une société immobilière de référence qui fait des heureux au Faso par la qualité de ses services et a noué un partenariat avec Orabank pour accompagner leur clientèle commune à réaliser leurs projets immobiliers. Dans cette interview, accordée le mercredi 1er juin 2022 à LogiQ News, la directrice clientèle des particuliers et des professionnels de Orabank Burkina, Mme SERMÉ/HÉMA Lydie, évoque le bilan et les enjeux de ce partenariat



■ Mme Sermé/Héma Lydie directrice clientèle des particuliers et des professionnels de ORABANK

LogiQ News : Présentez-nous ORABANK aux lecteurs de LogiQ News ?

Sermé/Héma Lydie : Orabank est une banque panafricaine, qui est présente dans douze pays d'Afrique et dans quatre zones monétaires à savoir le Bénin, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Gabon, Guinée Bissau, Mali, Mauritanie, Niger, Guinée Conakry, Sénégal, Tchad et Togo. C'est une banque commerciale qui offre beaucoup de produits et services et qui participe au financement de l'économie à travers l'accompagnement des secteurs public et privé.

Comment le partenariat entre LOGIQ SA et ORABANK a-t-il vu le jour ?

Le partenariat entre Logiq et Orabank est en œuvre depuis 2019. Il s'agit d'une alliance commerciale stratégique entre Logiq et Orabank en vue d'accompagner les projets immobiliers des clients particuliers, notamment les salariés de la fonction publique et les salariés du secteur privé. Il s'agit essentiellement de crédits acquéreurs pour permettre aux particuliers de disposer de crédits immobiliers leur permettant d'acquérir des logements auprès de LOGIQ. Par ailleurs, la société LOGIQ SA peut également soumettre ses besoins de financement à la banque, qui seront appréciés par la banque.

Pour le cas concret de Pamnonghin en quoi consiste l'alliance ?

L'Alliance consiste, dans le cadre de notre partenariat, à étudier et analyser ensemble avec LOGIQ, leur besoin de financement dans le cadre du projet immobilier qu'ils ont pour la construction de logements sociaux et économiques. Nous sommes une institution financière et notre rôle c'est d'accompagner notre clientèle à réaliser ses projets. Et au niveau de LOGIQ, nous avons plusieurs produits qu'on leur propose dans le cadre du financement des projets immobiliers. C'est surtout les financements en investissement qui leur permettent de faire des travaux d'aménagement de leurs différents sites et également de mettre en valeur ces sites à travers la construction des logements. Bien entendu, les besoins de financement sont soumis à l'appréciation de la banque.

A combien estime-t-on la participation globale de ORABANK dans la construction de cette cité ?

Nous attendons que le partenaire que soit LOGIQ veuille nous soumettre son business plan, donc le projet de financement et en général c'est des projets qui nécessitent de fortes ressources financières. Et selon le besoin qu'ils vont exprimer, la banque pourra l'analyser et voir les aspects qui pourront être accompagnés par elle, parce que comme vous le savez les dossiers de financement sont soumis à certains critères d'éligibilité, comme la rentabilité, l'impact social et environnemental du projet, la disponibilité du marché qui puisse résorber l'offre. Donc c'est autant d'éléments que nous allons analyser pour voir à quelle hauteur nous pouvons accompagner Logiq dans son projet immobilier de Pamnonghin.

intéressés par leur offre. Les clients de la banque à travers leurs comptes et la domiciliation de leurs revenus, ils sollicitent l'accompagnement de la banque, pour réaliser leurs projets immobiliers, que nous leur offrons à travers des crédits immobiliers dont la durée s'étend entre 15 et 20 ans maximum pour les fonctionnaires. Et dans le cadre du partenariat avec LOGIQ, le besoin est analysé et dès que le financement est mis en place, ce financement est destiné à LOGIQ, qui à son tour met à la disposition du souscripteur ou de l'acquéreur la documentation liée au bien qui a été financé. Derrière également, la banque suit pour s'assurer que les références techniques, ou la villa qui a été proposée en fine réponse aux besoins du client. Donc la banque suit l'engagement avec le client, jusqu'à l'extinction du dossier. L'état contribue aussi à faciliter l'accès aux logements à travers une exonération de taxes qui a pour but de faciliter l'accès aux logements, et amoindrir les coûts de ces logements en faveur des employés du secteur public. Du côté de la banque également, nous mettons en place des conditions assez souples et préférentielles pour leur permettre de supporter la charge à travers notamment des taux d'intérêt intéressants et des conditions de frais de gestion modérées et également sur une longue durée, pour des traites raisonnables qui puisse permettre aux clients de vivre convenablement en attendant d'acquérir leurs logements.

Quelle est la maturité et le taux des prêts que vous octroyez aux clients dans le cadre du partenariat ?

Le plus souvent le client identifie le partenaire immobilier avec lequel il souhaite travailler. Et dans le cas de LOGIQ, nos clients qui ont acquis des logements sont satisfaits de la qualité et c'est ainsi que ces derniers recommandent LOGIQ à leurs confrères. Et nous, d'une manière générale, on est sur des taux d'intérêt qui varient entre 6,5 et 6,95% pour l'acquisition des logements, on est sur des durées qui vont de 15 ans au maximum à 20 ans. Donc cela dépend réellement des besoins du client et dans la limite de la quotité cessible légale qu'on peut engager sur les salaires de l'acquéreur. On a également des clients qui sont domiciliés chez des confrères et qui, à cause de notre partenariat avec LOGIQ, approchent la banque pour savoir s'il y a la possibilité de racheter leurs engagements auprès de la concurrence pour leur permettre de bénéficier de ces conditions préférentielles que nous offrons dans le cadre de ce partenariat. A ce niveau il y a la possibilité de racheter ces engagements pour les domicilier et faire les projections nécessaires pour mettre à leur disposition le financement. Et pour faciliter cela, on a un taux intéressant que nous avons mis en place pour le rachat des créances de l'ordre de 6,75%.

Avez-vous commencé à recevoir des clients pour le cas précis de Pamnonghin ?

Les demandes on en reçoit. Donc on a déjà commencé parce qu'on a un portefeuille assez étoffé de clients particuliers, qu'ils soient du public ou du privé et la plus grande masse c'est surtout au niveau des clients de la fonction publique. Mais dans un premier temps ils s'adressent à LOGIQ pour voir si cette structure dispose d'une offre à leur convenance, pour faire leur choix sur le type de logement avant de déposer une demande de financement à la banque pour l'acquisition du bien.

Êtes-vous satisfaite de ces quatre années de collaboration avec LOGIQ SA ?

Comme je le disais, il s'agit d'une alliance commerciale stratégique pour permettre à notre clientèle commune de bénéficier de l'accompagnement de la banque pour acquérir les logements, mais aussi les prospects désireux de réaliser des projets immobiliers. Et quand on a des retours des clients qui nous disent que la qualité des logements les convient, et que les différents sites conviennent à leurs besoins, nous on ne peut qu'être satisfait. Et comme vous le savez dans tout partenariat il faut que cela soit gagnant-gagnant, et mutuellement bénéfique pour les différentes parties. D'une part, LOGIQ SA arrive à enrôler des clients qui sont au niveau de la banque et nous également on arrive à offrir cet accompagnement au niveau de nos clients qui leur permet de satisfaire leur besoin en investissement immobilier. A ce jour on peut dire qu'on n'a pas eu de plainte en termes de retour de client qui aurait souscrit et qui a eu des difficultés pour avoir accès à son logement ou qui a des difficultés par rapport à la documentation. Donc sur ce plan on peut dire que la qualité du partenaire aussi compte pour une meilleure collaboration.

Quelles sont les perspectives pour cette collaboration ?

À ORABANK, on est toujours disposé à poursuivre le partenariat avec la société LOGIQ SA. Nous sommes une banque universelle, donc nous offrons une gamme de produits et services variée pour répondre aux besoins de la clientèle. Outre les crédits immobiliers, les crédits et de consommation nous offrons également d'autres types de financement tels que le financement des marchés publics et privés, les crédits d'investissement ou de trésorerie, les traites, divers types de cautions bancaires, le commerce international, dans les domaines du BTP, Transports, commodités, commerce, etc. de même que certains projets en partenariat public privé avec l'Etat. En termes de perspectives, nous souhaitons que LOGIQ tienne compte de l'évolution des attentes et des besoins des consommateurs que nous sommes, pour développer d'autres produits pour renforcer l'offre, l'adapter aux besoins de la clientèle et l'élargir à d'autres segments tels que les non-fonctionnaires. Aujourd'hui il y a des citoyens qui ont besoins de logements adaptés à leurs revenus, notamment la possibilité de payer à tempérament, tels que les commerçants, professions libérales, particuliers etc.

Avez-vous un appel à lancer à l'endroit de tous ceux qui vous liront ?

La qualité de la gamme de logements que LOGIQ SA propose est très appréciée par les clients qui ont déjà souscrit. C'est une bonne opportunité pour toute personne désireuse d'acquérir un logement. ORABANK est disposée à accompagner les clients et prospects pour réaliser leurs projets immobiliers, à travers des crédits souples, tant au niveau des intérêts que sur la durée. Donc mon mot de fin c'est remercier LOGIQ SA pour son approche et pour la qualité des logements qu'ils mettent à disposition des clients. Le partenariat également se passe bien, on n'a pas de problème majeur qui a été signalé. Donc pour nous c'est de souhaiter que ce partenariat perdure dans l'intérêt de la clientèle, des populations qui ont besoin de logements et dans l'intérêt des deux structures pour assurer la pérennité des activités. Nous encourageons en outre la société LOGIQ SA à continuer de fournir des prestations de qualité aux populations, au vu de la forte concurrence dans le secteur de l'immobilier, et étoffer son offre pour conquérir plus de souscripteurs.



■ Mme Sermé/Héma Lydie directrice clientèle des particuliers et des professionnels de ORABANK

Détente

Trouvez les 7 erreurs sur la villa Ambre



■ Mentions légales

Directeur de Publication : Dr Boureima BARRY

Directeur et rédacteur en chef : Noraogo SAWADOGO

Secrétaire de rédaction et montage : Hamed Papus IBRANGO

Conseiller : Nadoum COULIBALY

Contacts commerciaux : 51 10 19 93 / 54 97 18 18 / 64 99 49 20 | E-mail : commercial@logiq-sa.com | Site web : www.logiq-sa.com

Cité Oasis

LE PLAISIR D'ÊTRE CHEZ SOI



**LOGEMENTS MODERNES - LOGEMENTS EXTENSIBLES
FACILITÉS DE PAIEMENT**

Tél : +226 67 99 49 20 | 51 10 19 93 | 54 97 18 18 -

Call Center : 25 42 55 10 à 19 | 63 55 24 72 | 07 69 15 59

E-mail : commercial@logiq-sa.com | Site web : www.logiq-sa.com



Logiqofficiel



61 74 48 48