



Centre Africain d'Etudes  
Supérieures en Gestion

CESAG

Master en Banque et Finance

MBF

Année Académique 2012-2013

Option : Gestion Bancaire et  
maîtrise des risques



Projet professionnel

## THEME

Besoins et modalités de financement pour mettre en place et  
exploiter une société de transport de marchandises :  
Cas de la société TREXIM au Burkina Faso

**TREXIM**

**Présenté par**

**Dayâgne-wendé Armand OUEDRAOGO**

Promotion : 12

**Sous la supervision de**

**M. Ibrahima Mboulé FALL**

Enseignant en management des projets au CESAG

CDL/ISMEO

Mars 2014

## Avant-propos

Le programme Master en Banque et Finance (MBF) est un programme professionnel bilingue (français - anglais) d'études post universitaires de haut niveau. Ce programme, créé en 2001, est le fruit de la collaboration entre le Centre Africain d'Etudes Supérieures en Gestion (CESAG), la Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO), la Banque des Etats de l'Afrique Centrale (BEAC), la Banque de France, l'Agence Française de Développement (AFD), l'Union Européenne, la Banque Mondiale, le Ministère Français des Affaires Etrangères et la Fondation pour le Renforcement des Capacités en Afrique (ACBF).

C'est un programme d'excellence de l'UEMOA, qui bénéficie de l'appui de divers partenaires académiques, techniques et financiers, dont la Banque des Règlements Internationaux (BRI), New York University, l'Université Paris Dauphine, la Bundesbank, l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA), la Bank of Ghana, Thompson Reuters, la Bourse Régionale des Valeurs Mobilières (BRVM), Ecobank, etc.

L'accès au programme se fait sur concours ouvert aux cadres des institutions bancaires et financières, des entreprises privées, et des administrations économiques et financières qui veulent maîtriser les instruments financiers, les techniques de mesure et de gestion des risques développés sur les marchés internationaux de capitaux pour pouvoir relever le défi de la globalisation.

A la sortie, les mastériens ont plusieurs profils avec comme débouchés possibles :

- ❖ gestionnaire de la trésorerie nationale et internationale ;
- ❖ gestionnaire des risques de marchés ;
- ❖ gestionnaire de portefeuille ;
- ❖ opérateur de marché (front office) ;
- ❖ responsable du front ou du back-office ;
- ❖ contrôleur interne ;
- ❖ et contrôleur de gestion.

La promotion 12, année académique 2012-2013, est la deuxième après celle de 2011-2012 à connaître le projet MBF sous sa troisième phase. Pour cette phase, l'habituel mémoire a été remplacé par un projet professionnel. Ce document doit être présenté sous forme de rapport et soutenu.

## Dédicace

Je dédie mon œuvre à mon défunt oncle El hadj Mahamoudou OUEDRAOGO.

Tu nous as quittés prématurément, nous privant ainsi de ton précieux soutien affectueux.

Je te remercie pour ces merveilleux moments passés à nos côtés.

Que ton âme repose en paix.

## Remerciements

Mes remerciements vont :

Au seigneur Dieu tout puissant, créateur de toute vie et de toute intelligence ;

A mon papa Antoine B. OUEDRAOGO et à ma maman Habibou OUEDRAOGO;

A Monsieur Seydou DIAKITE, mon papa adoptif ;

A Monsieur Emmanuel NANA et son épouse Madame Catherine NANA, mes tuteurs ;

A mes frères, sœurs et ami(e)s : Belinda, Ronny, Boris, Koumbel Irma, Asnath, Leila, Amel et Anthony ;

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

A Monsieur Aboudou OUATTARA, enseignant au CESAG;

A Monsieur Ibrahima Mboulé FALL, mon encadreur et enseignant en management des projets au CESAG;

Au Pr Boubacar BAIDAIRI, précédemment coordonnateur du programme et actuel Directeur Général du CESAG ;

Aux mastériens de la promotion 12 du programme Banque et Finance.

Que le seigneur vous rende au centuple vos bienfaits.

Chaleureusement merci.

## Sigles et abréviations

BF :	Burkina Faso
CBC :	Conseil Burkinabè des Chargeurs
CCIA-BF :	Chambre de Commerce de l'Industrie et de l'artisanat du Burkina Faso
CEDEAO :	Communauté Economique des Etats de l'Afrique de l'Ouest
FCFA :	Franc de la Communauté Financière d'Afrique
GPS :	Global Positioning System
N :	Année de début de l'activité d'exploitation de la société
OHADA :	Organisation pour Harmonisation du Droit des Affaires
OTRAF :	Organisation des Transporteurs du Faso
SOFITEX :	Société burkinabè des Fibres et Textiles
TREXIM :	TRansport EXport IMport
TRIE :	Transport Routier Inter-Etat
TRM :	Transport Routier de Marchandises
UEMOA :	Union Economique et Monétaire Ouest Africaine

## Résumé

Le secteur du Transport Routier de Marchandises (TRM) au BF a connu une énorme mutation. Celle-ci est due à l'utilisation de contrats de transport donnant ainsi de l'engouement et de l'intérêt à ce secteur qui l'avait autrefois perdu.

La mise en place et l'exploitation d'une société de TRM au BF requiert :

- ❖ l'acquisition de véhicules ;
- ❖ l'acquisition d'un matériel de gestion du parc ;
- ❖ et la satisfaction du besoin en fonds de roulement.

Pour financer les besoins d'une telle société les promoteurs ont à leur disposition les modalités de financement proposées par :

- ❖ l'Etat ;
- ❖ le promoteur lui-même sur fonds propres ;
- ❖ les banques ;
- ❖ et les établissements de crédit spécialisés.

La société TRansport EXport IMport (TREXIM) est celle que nous ambitionnons de mettre en place et exploiter. Sa devise sera « **Transporte en sécurité et dans les temps** » et aura une structure organisationnelle simple. Elle adoptera comme forme juridique la Société A Responsabilité Limité (SARL) et se positionnera sur le marché des grandes entreprises d'import-export offrant des contrats de transport. Pour stratégie marketing, elle se tournera vers deux (2) des (4) quatre P à savoir le prix et le produit-service.

La simulation financière de la TREXIM nous révèle trois formes de besoins :

- ❖ un besoin d'investissement initial prévu pour N ;
- ❖ un besoin en fonds de roulement ;
- ❖ et un besoin d'investissement prévu pour N+2.

Cette simulation dévoile la rentabilité du projet avec une Valeur Actuelle Nette (VAN) de **144 559 461 Franc de la Communauté Financière d'Afrique (FCFA)** et un Taux de Rendement Interne (TRI) de **24,3378%**. Partant de là, nous avons choisi :

- ❖ un financement sur fonds propres par apport des actionnaires pour satisfaire au besoin d'investissement initial;
- ❖ un financement bancaire de court terme pour satisfaire au besoin en fonds de roulement ;
- ❖ et un financement bancaire de long terme pour satisfaire au besoin d'investissement prévu en N+2.

## Summary

Goods Roads Transport sector has experienced a mutation. It is caused by the using of contracts that given a new huge interest of the sector.

Goods Roads Transport company setting up and exploitation requires:

- ❖ vehicles purchase;
- ❖ global positioning system purchase;
- ❖ and current activities needs satisfaction.

To finance all the needs of that kind of company, the investigator have different types of funding proposed by:

- ❖ government
- ❖ the investigator itself
- ❖ banks
- ❖ and specialised credit companies.

The company TRansport EXport IMport (TREXIM) is that we hanker to establish. It motto will be « **Transport in security and on time** » and will have a simple administrative structure. It will choose the limited responsibility of company as legal form and will trade with company which import and export through contracts. As marketing strategy, it will focus on the price and the product service.

The financial simulation shows us three types of needs:

- ❖ an initial investment scheduled on N;
- ❖ a current activities needs;
- ❖ and an investment scheduled on N+2.

That simulation shows us again our project is profitable with an Actual Fair Value of **144,559,461 FCFA** and an Internal Return Rate of **24.3378%**. Thus, we have chosen:

- ❖ a funding through shareholders for initial investment scheduled on N;
- ❖ a short term funding through banks for current activities needs;
- ❖ a long term funding through banks for investment scheduled on N+2.

## Liste des graphiques, photos, et tableaux

### Graphiques

Graphique 1 : quantités importées, excluant les produits pétroliers, par le BF entre 2000 à 2012 ....	6
Graphique 2 : quantités exportées, excluant l'or, par le BF entre 2000 à 2012.....	7
Graphique 3 : organigramme de la société TREXIM.....	15
Graphique 4: production du service étape 1 .....	16
Graphique 5: production du service étape 2.....	17
Graphique 6 : production du service étape 3 .....	17
Graphique 7 : analyse SWOT.....	21

### Photos

Photo 1 : exemple de tracteurs .....	19
Photo 2 : exemple de remorque pour conteneur.....	20
Photo 3 : exemple de remorque avec carrosserie .....	20

### Tableaux

Tableau 1 : plan du parc .....	22
Tableau 2 : plan des ressources humaines sur 5 ans .....	23
Tableau 3: chronogramme des activités prévues.....	23
Tableau 4 : récapitulatif de l'investissement initial prévu en année N .....	24
Tableau 5 : récapitulatif de l'investissement prévu en année N+2 .....	25
Tableau 6 : charges fixes mensuelles .....	25
Tableau 7: charges variables .....	26
Tableau 8 : voyages allers et retours prévisionnel par véhicule.....	27
Tableau 9 : rémunération des employés entre N à N+4 .....	28
Tableau 10: capacités ou besoins de financement prévisionnels .....	29
Tableau 11: capacités ou besoins de financement prévisionnels actualisés à 15%.....	29
Tableau 12 : ébauche du plan de financement .....	30
Tableau 13 : modalités de financement choisis.....	30
Tableau 14 : plan de financement .....	31
Tableau 15 : valeurs clés du compte de résultat prévisionnel .....	32

## Sommaire

Avant-propos .....	i
Dédicace .....	ii
Remerciements .....	iii
Sigles et abréviations.....	iv
Résumé .....	v
Summary .....	vi
Liste des graphiques, photos, et tableaux .....	vii
Sommaire .....	viii
Introduction Générale.....	1
Chapitre I : Besoins et modalités de financement d'une société de transport routier de marchandises au Burkina Faso .....	4
I. Présentation du secteur du TRM au BF .....	4
II. Besoins de financement d'une société de TRM .....	8
III. Modalités de financement d'une société de TRM .....	9
Chapitre II : Mise en œuvre de la société TREXIM (TRansport EXport IMport).....	14
I. Présentation de la société TREXIM .....	14
II. Choix stratégiques et spécificités de la société TREXIM .....	18
III. Déploiement de la société TREXIM .....	21
Chapitre III : Simulation financière de la société TREXIM .....	24
I. Evaluation des besoins durables et du besoin en fonds de roulement de la société TREXIM .....	24
II. Analyse de la rentabilité du projet.....	26
III. Choix des modalités de financement et compte de résultat prévisionnel .....	30
Conclusion.....	33
Bibliographie .....	34
Listes des annexes .....	35
Table des matières .....	36

## Introduction

Le Transport Routier de Marchandises (TRM) est une activité de service par laquelle un agent économique, qui a un besoin de faire transporter des marchandises par voie routière, demande à un autre agent économique possédant les moyens matériels de le faire moyennant rémunération.

Le TRM a une place prépondérante dans les échanges internes et externes d'un pays. Cette importance est encore plus grande pour les pays enclavés. Pour le Burkina Faso (BF) par exemple, Il représente environ 70% à 80% des transactions vers les autres pays de l'UEMOA<sup>1</sup>. Ce degré d'importance est dû :

- ❖ à la faiblesse du réseau ferroviaire ;
- ❖ au coût plus élevé du transport ferroviaire de marchandises ;
- ❖ et à la flexibilité du TRM.

L'analyse du système du TRM prend en compte plusieurs éléments dont les plus importants sont l'infrastructure et l'équipement. L'infrastructure est l'ensemble des biens publics représenté par les routes et les aires de repos. L'équipement est l'ensemble des véhicules de transport détenu par le privé. Dans l'UEMOA, ce dernier est géré par deux formes d'entreprises ayant des caractéristiques différentes. La première forme est caractérisée par un style de gestion formel, un nombre de véhicules relativement élevé, des charges élevées mais à rentabilité plus grande. La seconde forme à l'opposé est caractérisée par un style de gestion informel, un nombre de véhicules compris le plus souvent entre 1 et 5, des charges moindres mais à rentabilité faible. Une étude plus approfondie sur l'équipement montre son amortissement<sup>2</sup>.

Selon le rapport produit par USAID from the American people<sup>3</sup>, l'amortissement du parc est dû principalement à la convention du Transport Routier Inter Etat<sup>4</sup> (TRIE) de la CEDEAO qui conserve l'offre de service de mauvaise qualité. Mais, il faut relever qu'elle est faite dans le but de protéger les pays enclavés contre une dépendance totale vis-à-vis des pays côtiers. Ces auteurs ont aussi identifié des facteurs secondaires pouvant expliquer cette situation, ce sont:

- ❖ la méthode de répartition du fret entre les véhicules appelée la file d'attente ;

<sup>1</sup> <http://perspective.usherbrooke.ca/bilan/servlet/BMImportExportPays?codePays=BFA>,

<sup>2</sup> <http://www.watradehub.com...le-transport-routier-vers-les-pays-enclaves-de-lafrique-de-louest.pdf>

<sup>3</sup> <http://www.watradehub.com/sites/default/files/resourcefiles/jan11/le-transport-routier-vers-les-pays-enclaves-de-lafrique-de-louest.pdf>

<sup>4</sup> Cette convention impose une répartition du fret 2/3 et 1/3 respectivement entre le pays enclavé et le pays de transit.

- ❖ l'investissement important que nécessite une société formelle de TRM;
- ❖ la réticence des banques et établissements spécialisés dans le crédit à financer les acteurs du secteur ;
- ❖ et les risques importants que présente ce secteur d'activité.

Nonobstant le tableau dépeint ci-dessus, deux événements sont en train d'écarter progressivement l'offre de mauvaise qualité au BF. D'un côté, il y a la prolifération et le professionnalisme des sociétés de transit et de l'autre, il y a la décision prise par certaines entreprises de s'occuper elles-mêmes du choix du parc entrant dans le transport de leurs marchandises.

Partant de cette nouvelle situation, nous avons constaté l'intérêt actuel du secteur du TRM. Mais la lourdeur des besoins jointe au fait que l'accès au financement repose, pour une bonne part, sur des établissements financiers et bancaires qui pratiquent des taux d'intérêts et exigent des garanties tous deux élevés, traduisent la difficulté de mettre en place et d'exploiter une société de TRM.

Au regard de ce constat, nous nous sommes posé la question de savoir :

Quels sont les besoins et les modalités de financement pour mettre en place et exploiter une société de TRM rentable au Burkina Faso ?

A travers ce travail, l'objectif que nous voulons atteindre est de mettre en place et d'exploiter une société formelle de TRM au Burkina Faso en mettant particulièrement l'accent sur les besoins et les modalités de financement.

Pour y parvenir, nous nous sommes fixé les objectifs spécifiques suivants :

- ❖ présenter les besoins et les modalités de financement d'une société de TRM au Burkina Faso ;
- ❖ mettre en œuvre la société ;
- ❖ et faire sa simulation financière.

L'intérêt que nous portons à ce sujet se manifeste à plusieurs niveaux.

Au niveau personnel, ce travail est une exigence pour finir notre formation professionnelle du Master en Banque et Finance. Ce master forme des cadres dans le domaine de la Banque et de la Finance, pouvant s'auto-prendre en charge dans l'innovation et la création. Eu égard à cette

opportunité, nous avons voulu porter notre étude sur la création d'une société tout en mettant l'accent sur les besoins et les modalités de financement. De plus, en considération de notre option (Gestion Banque et maîtrise des risques), notre choix va nous permettre de nous familiariser avec l'outil d'aide à la décision des Banques qu'est le plan d'affaire.

Au niveau économique, le secteur d'activité sur lequel porte ce travail est le principal moyen utilisé par les agents économiques pour leurs échanges avec une forte dominance de la gestion informelle du parc. La réalisation de ce projet va contribuer à vulgariser les bienfaits sur l'économie de la gestion formelle du parc et à réduire le chômage.

Au niveau académique, ce travail sera en matière de création de société de TRM, une référence qui va enrichir la bibliothèque du CESAG et pourra susciter des études de cas pour les pays enclavés autres que le BF.

La ligne de conduite de notre démarche est le souci de fournir des informations pertinentes. Celle-ci est faite dans le but de faciliter la mise en place et l'exploitation d'une telle société. Pour ce faire, nous avons:

- ❖ fait de la recherche documentaire;
- ❖ appliqué un guide d'entretien (annexe I) à des banques (6) et à des établissements financiers spécialisés (2) ;
- ❖ appliqué un guide d'entretien (annexe II) à des entreprises (20) exprimant un besoin de TRM ;
- ❖ et appliqué un guide d'entretien (annexe V) à des sociétés (2) de TRM formelles

Ce faisant, notre travail suivra une déclinaison basée sur trois chapitres. Nous présenterons dans le chapitre I les besoins et les modalités de financement d'une société de TRM au BF, puis nous exposerons la mise en œuvre de la société TREXIM en chapitre II, pour terminer avec la simulation financière de la société en chapitre III.

## **Chapitre I : Besoins et modalités de financement d'une société de transport routier de marchandises au Burkina Faso**

Pour mettre en place une société de TRM au BF, nous devons identifier les différents besoins et les modalités possibles de financement. Mais avant, nous présenterons le secteur.

### **I. Présentation du secteur du TRM au BF**

Pour cela, nous exposerons d'abord les acteurs institutionnels, ensuite l'offre et enfin la demande du secteur.

#### **1. Les acteurs institutionnels**

Les acteurs institutionnels intervenant dans le secteur sont :

- ❖ la Chambre de Commerce de l'Industrie et de l'artisanat du Burkina Faso (CCIA-BF) qui est chargée du développement, de la construction, de la réhabilitation, et de la modernisation des corridors. Elle s'assure aussi de la gestion des fonds de garantie du TRIE des magasins sous-douane érigés dans les ports des pays transits, et des plateformes logistiques;
- ❖ le Conseil Burkinabè des Chargeurs (CBC) qui est un établissement public à caractère professionnel, représente les intérêts des chargeurs burkinabè dans les ports de transit. En matière de transport terrestre, il est en charge du respect de la répartition des quotas du fret entre les opérateurs nationaux (2/3) et ceux des pays de transit (1/3);
- ❖ l'Organisation des Transporteurs du Faso (OTRAF) qui mène des activités syndicales de défense des intérêts et de négoce des prix du transport pour le compte des transporteurs inscrits. Elle participe à la gestion du fret routier, par l'application du système de tour de rôle ou de la file d'attente dans les ports de transit ;
- ❖ et la douane burkinabè qui est une organisation paramilitaire représentant l'Etat à chaque poste frontalier et à chaque point de contrôle. Elle est chargée du contrôle documentaire et physique des marchandises entrant sur le territoire. Mais sa première fonction est de recueillir les droits de douanes sur toutes les marchandises licites.

## 2. L'offre

Au BF, elle revêt deux formes :

- ❖ la première est l'offre à gestion informelle : La réglementation permissive de l'activité du TRM du pays explique la distorsion du secteur qui est dominé par une offre à gestion informelle. En effet, 90% de la flotte<sup>5</sup> est détenu par des entreprises artisanales dont la principale base est la famille. Ces entreprises ont pour caractéristiques communes la faiblesse et la mauvaise gestion de leur parc. Pour obtenir du fret régulièrement, ces acteurs passent par le système de la file d'attente ;
- ❖ et la seconde est l'offre à gestion formelle : Elle représente 10% de la flotte<sup>6</sup> et appliquent des normes de gestion moderne à leur parc avec un organigramme bien structuré. Les principales caractéristiques de cette offre est le focus sur la rentabilité et la forme juridique qui est généralement une Société A Responsabilité Limité (SARL).

## 3. La demande

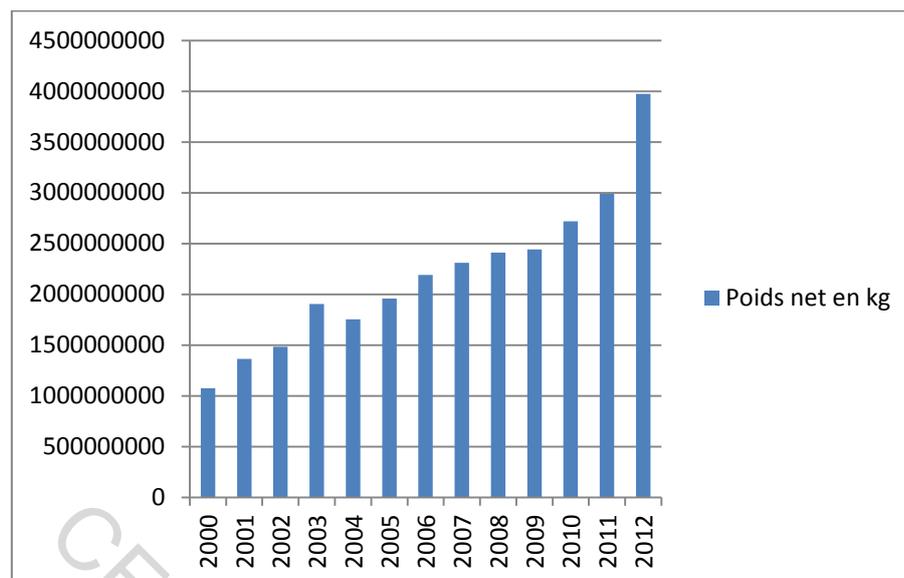
Elle est formée de trois types de demande. Nous citons :

- ❖ premièrement, la demande à l'importation : La Balance Commerciale du BF est déficitaire à cause de son économie extravertie. Les principales importations sont le pétrole et ses dérivés, le riz, les produits médicaux et pharmaceutiques, le ciment, et les matériaux de construction. Le graphe ci-dessous exclut les quantités importées de produit pétrolier et montre qu'il y a une évolution des quantités de marchandises importées par la route vers le BF depuis 2000. Le niveau atteint par celle-ci en 2012 soit 3 972 765 385 kg représente la demande à l'importation par TRM;

<sup>5</sup> Centre d'Analyse des Politiques Economiques et Sociales (CAPES), Etude sur le renforcement des capacités du Burkina Faso : Secteur des transports

<sup>6</sup> Centre d'Analyse des Politiques Economiques et Sociales (CAPES), Etude sur le renforcement des capacités du Burkina Faso : Secteur des transports

Graphique 1 : quantités importées, excluant les produits pétroliers, par le BF entre 2000 à 2012

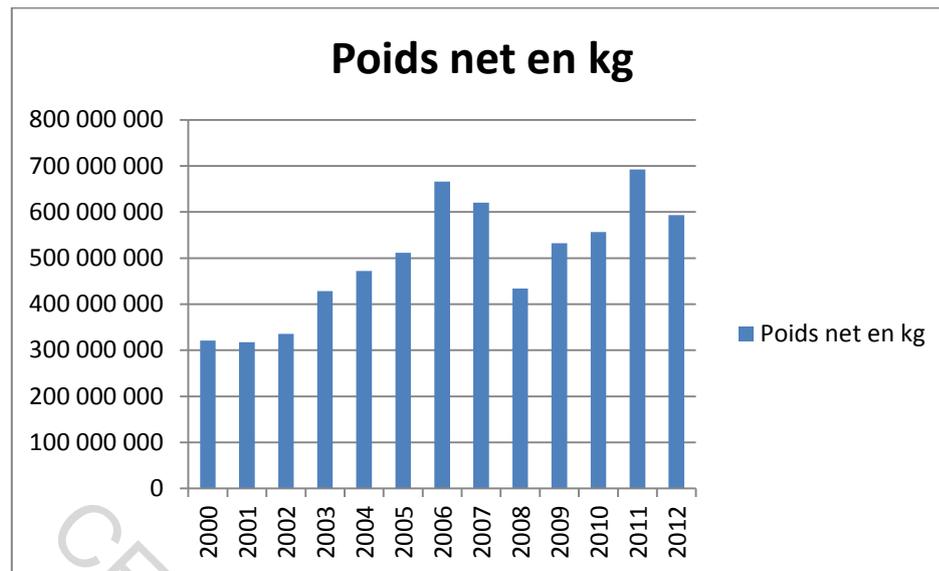


Source : Institut National de la Statistique et de la Démographie Mai 2013.

- ❖ deuxièmement, la demande à l'exportation : Les principales exportations du BF sont l'or, le coton, et les cultures de rentes. L'analyse du graphe ci-dessous excluant les quantités exportées d'or, montre que les quantités de marchandises exportées par la route ont beaucoup varié depuis 2008. Cette variation pourrait s'expliquer par le ralentissement de l'activité économique mondiale. Néanmoins, le niveau atteint en 2012 soit 592 944 417 Kg constitue la demande à l'exportation par TRM. Les exportations du BF ont des périodes de grandes affluences. Ces périodes vont de Janvier à Avril et de Novembre à Décembre. Elles correspondent aux périodes d'exportation des produits de contre-saison, des balles de coton et du sésame<sup>7</sup>.

<sup>7</sup> Institut Nationale des statistiques et de la démographie (INSD), le défi de la diversification des exportations dans un pays enclavé.

Graphique 2 : quantités exportées, excluant l'or, par le BF entre 2000 à 2012



Source : Institut National de la Statistique et de la Démographie Mai 2013.

- ❖ et enfin, la demande interurbaine : Le Burkina Faso est caractérisé par la forte croissance de sa population. En effet, elle est passée de 3 500 000 habitants en 1950 à 17 275 115 habitants en 2011 avec une densité moyenne de 63 habitants/ km<sup>2</sup><sup>8</sup>. La forte urbanisation de Ouagadougou, Bobo Dioulasso et Koudougou provoque l'accroissement de la demande en biens de consommation. La demande interurbaine de TRM correspond à une redistribution des biens des lieux de dépôts aux lieux de consommation finale.

### Comment se répartie la demande totale du TRM ?

Elle se répartit de trois manières différentes. Nous avons :

- ❖ en premier lieu, la demande du secteur passant par l'OTRAF et la CBC : Ils sont chargés de négocier le prix du transport et d'assurer la répartition du fret moyennant des prélèvements. La négociation se fait au niveau des ports où ils ont installé leurs agents. La répartition de cette demande se fait selon la file d'attente, laquelle entretient l'offre de mauvaise qualité qui se traduit par des véhicules en mauvais états de marche obtenant néanmoins du chargement ;

<sup>8</sup> Institut Nationale des statistiques et de la démographie (INSD), état et structure de la population.

- ❖ en deuxième lieu, la demande du secteur passant par les sociétés de transit : C'est un contrat par lequel le tiers<sup>9</sup> confie sa déclaration en douane et le transport de ses marchandises à une seule et même société qui peut avoir son propre parc ou sous-traiter le service. Dans le cas de la sous-traitance, la relation entretenue entre les deux acteurs est de type professionnel basée sur la fiabilité du parc ;
- ❖ et en troisième lieu, la demande du secteur effectuée directement par un tiers exportateur et/ou importateur : Un contrat de transport est établi entre lui et le transporteur. La relation peut avoir un caractère amical ou professionnel en passant par des appels d'offre.

## **II. Besoins de financement d'une société de TRM**

L'acquisition de véhicules, de matériel de gestion du parc, et le besoin en fonds de roulement sont les principaux besoins d'une société de TRM.

### **1. Besoin d'acquérir des véhicules**

Les caractéristiques des véhicules ont été définies dans la convention du TRIE de la CEDEAO et reprises dans celle de l'UEMOA. Elles stipulent que les véhicules doivent avoir :

- ❖ une longueur de 18 m pour le tracteur plus la remorque et de 22 m pour un train routier ;
- ❖ une largeur de 2,50 m ;
- ❖ et une hauteur de 4 m.

Le parc est le principal investissement corporel d'une société de transport car il lui permet d'effectuer son activité. La rentabilité des sociétés de TRM est fonction de l'étendue du parc car elle respecte le principe économique du rendement d'échelle croissant. Une augmentation des facteurs de production que sont les véhicules, permet d'accroître l'offre de prestation de services ce qui joue favorablement sur la rentabilité, si et seulement si, les facteurs de coûts sont bien maîtrisés. Il faut néanmoins tenir compte de l'état des véhicules à l'achat car il peut constituer une entrave au respect de ce principe Economique ; d'où la nécessité de conjuguer l'étendue et la qualité pour constituer le parc.

---

<sup>9</sup> Nous regroupons les commerçants et les sociétés burkinabè qui font de l'importation et/ou de l'exportation

## **2. Besoin d'acquisition d'un matériel de gestion du parc**

L'acquisition de ce type de matériel devient un impératif car il permettra :

- ❖ de fidéliser les clients au travers de l'apport d'informations sur l'avancement du transport en temps réel ;
- ❖ d'améliorer les conditions de travail des conducteurs, notamment grâce à une aide à la navigation. En plus, l'exploitant possédant l'information en temps réel sur les heures de conduite gèrera plus facilement l'affectation des missions ;
- ❖ et d'améliorer le retour sur investissement notamment grâce à l'optimisation de la gestion des transports, à l'élimination des kilomètres parasites, à l'amélioration du coefficient d'utilisation des véhicules, à la réduction du nombre d'appels téléphoniques, et à la diminution de la consommation de carburants par l'analyse des comportements de conduite.

## **3. Besoin en fonds de roulement**

Le besoin en fonds de roulement correspond à un besoin permanent de financement créé par l'activité courante de l'entreprise, et en particulier, par son activité d'exploitation.

Les éléments constituant le fonds de roulement sont :

- ❖ le besoin en pneumatique ;
- ❖ le besoin en huile moteur ;
- ❖ le besoin en pièces de rechange ;
- ❖ le besoin en frais de mission : Il permet au conducteur de payer du carburant, les taxes et certaines sommes d'argent pour éviter les tracasseries routières,
- ❖ le besoin en loyer ;
- ❖ le besoin en assurance ;
- ❖ le besoin de régler les factures (eau, électricité, internet) ;
- ❖ et le besoin de rémunérer des employés.

## **III. Modalités de financement d'une société de TRM**

Le financement des besoins d'une telle société est réalisé grâce aux différentes facilités proposées par l'Etat, les Banques et les établissements de crédit spécialisés ou tout simplement grâce à un apport personnel.

### **1. Financement temporaire de l'Etat**

Ce type de financement est la contribution apportée par l'Etat au renouvellement du parc. Elle se traduit par une exonération des taxes sur la valeur ajoutée (18%) et des droits de douanes (fonction de l'état des véhicules).

La contribution de l'Etat est approuvée par le parlement à travers une loi de finance qui a un caractère temporaire en ce sens, qu'elle concerne un quota précis de véhicules. La dernière qu'a connue le BF a pris effet avec la loi de finance 2011 (article 3 de la loi n° 010-2011/AN du 24 mai 2011). Le nombre de véhicules concerné était de 600 soit 400 véhicules de transport de marchandises et 200 véhicules de transport d'hydrocarbures.

### **2. Financement personnel**

Ce type de financement se fait sur la base d'une participation au capital. Il peut être un apport en nature ou en numéraires.

### **3. Financement bancaire**

Le BF a un tissu bancaire composé de 12 banques. La fonction principale des banques est l'intermédiation financière entre les agents économiques en capacité de financement et ceux en besoin de financement. Leurs particularités viennent du fait qu'elles font appel à l'épargne publique.

Le principal problème auquel elles font face est le risque de crédit ou de contrepartie. Il se définit comme étant la probabilité de survenance d'un événement incertain entraînant le non-respect des engagements d'un emprunteur. Cela peut se traduire par la perte partielle ou totale du capital et/ ou des intérêts. La couverture des risques de crédit se traduit par une multitude de conditions que l'agent en besoin de financement doit absolument accepter et remplir.

Nous avons appliqué le questionnaire en annexe I aux six (6) premières banques du BF en termes de rentabilité à savoir :

- ❖ Coris Bank Internationale (CBI) ;
- ❖ Ecobank (EBF) ;
- ❖ Bank Of Africa (BOA) ;
- ❖ United Bank of Africa (UBA) ;
- ❖ Société Générale Burkina Faso (SGBF) ;

- ❖ Banque Internationale pour le Commerce, l'Industrie et l'Artisanat du Burkina (BICIA-B).

Le premier constat auquel nous sommes parvenus, est la forte ressemblance des produits bancaires. Cela est dû à la faible diversification dont peuvent être sujet ces produits.

Pour le financement particulier **des besoins d'acquisition des véhicules et du matériel de gestion**, les banques ne financent pas les Start-top<sup>10</sup> et proposent les modalités suivantes:

- ❖ des crédits de moyens termes (4 à 5 ans) adaptés à l'objet du crédit ;
- ❖ un taux d'effectif global compris entre 12% et 15% ;
- ❖ une décision de financement basée sur un niveau suffisant et justifiable des revenus futurs. Ils sont la première garantie de paiement et devront être domiciliés irrévocablement dans les livres de la banque ;
- ❖ et des garanties possibles pour la couverture des risques. Pour ce type de financement, les banques demandent la mise en gage des camions en demandant au promoteur de contracter une police d'assurance tous risques. Souvent, ils prennent d'autres formes de garantie telles que les garanties financières, les cautions solidaires, les dépôts à terme, les gages d'espèces et/ou les hypothèques de premier ordre à la condition qu'ils couvrent le financement à hauteur de 120%.

Pour le financement particulier **du besoin en fonds de roulement**, les banques proposent les modalités suivantes:

- ❖ des crédits de court terme (inférieurs à une (1) année et renouvelable). Ce sont des lignes de crédit ;
- ❖ un taux d'effectif global compris entre 12% et 15% ;
- ❖ une décision de financement basée sur des revenus futurs suffisants et justifiables ;
- ❖ et des garanties possibles peuvent être des hypothèques de premier ordre, des dépôts à terme, des gages d'espèces et/ou des cautions solidaires à la condition qu'ils couvrent le financement à hauteur de 120%.

#### **4. Financement des établissements de crédit spécialisés**

Les crédits spécifiques peuvent être directs ou indirects. Par crédit direct, nous faisons allusion à tout engagement du bilan (crédit multiforme<sup>11</sup> dont le crédit-bail) et par crédit

<sup>10</sup> Entreprise avec moins de 2 ans activités.

<sup>11</sup> Investissement, fonds de roulement et besoin de trésorerie

indirect, nous faisons référence à tout engagement du hors bilan<sup>12</sup> (garanties). La caractéristique spécifique de ces établissements vient du fait que l'autorité de régulation ne leur permet pas de collecter l'épargne publique.

Au Burkina, nous dénombrons quatre (4) établissements de crédit spécialisés. Trois (3) offrent en activité principale le crédit-bail alors que le dernier s'est spécialisé dans les garanties.

Les produits proposés par ces établissements souffrent comme pour ceux des banques de leurs faibles diversifications. Ainsi, nous avons appliqué le questionnaire en annexe I à deux (2) des établissements de crédit spécialisés, à savoir :

- ❖ Burkina bail, spécialisé dans le crédit-bail ;
- ❖ et la Société Financière de Garantie Interbancaire du Burkina (SOFIGIB), spécialisé dans les garanties.

Pour un financement par crédit-bail, Burkina bail propose les modalités suivantes :

- ❖ le dossier constitué essentiellement d'un plan d'affaire et des trois derniers états financiers doit être introduit par le promoteur ;
- ❖ le crédit-bail qui consiste à acquérir un matériel pour le mettre ensuite en location avec une option d'achat au client qui en a fait la demande, ne doit pas dépasser la durée de vie comptable du bien ;
- ❖ le taux d'effectif global est compris entre 15% et 25%<sup>13</sup> ;
- ❖ une décision de financement basée sur des revenus futurs justifiables et suffisants ;
- ❖ et des garanties possibles composées des hypothèques de premier ordre et des gages d'espèces.

Pour un financement sous forme de garantie financière, la SOFIGIB propose les modalités suivantes :

- ❖ le dossier constitué essentiellement d'un plan d'affaire et des trois derniers états financiers peut être introduit par le promoteur ou la banque du promoteur ;
- ❖ la forme de la garantie est un cautionnement simple des crédits à moyen terme pour une durée maximum de cinq (5) ans ;

<sup>12</sup> C'est un engagement qui passe dans le bilan que si le risque s'est réalisé.

<sup>13</sup> Taux d'usure des établissements de crédit spécialisés et des Systèmes de Financement décentralisés

- ❖ la quotité garantie est de 50% maximum du montant de crédit. Au-delà d'un plafond de garantie de 25 millions de Franc de la Communauté Financière d'Afrique (FCFA), elle sera contre-garantie par un établissement partenaire ;
- ❖ et le coût de la garantie qui est composé de la commission de risque de 3% sur l'encours annuel garanti à la charge de l'établissement de crédit et du droit d'entrée à la garantie de 2% flat sur le montant initial garanti à la charge du promoteur.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

## **Chapitre II : Mise en œuvre de la société TREXIM (TRansport EXport IMport)**

Ce chapitre permettra de divulguer la mise en œuvre de la société TREXIM. Pour cela, nous procéderons d'abord à la présentation de ladite société. Ensuite, nous dévoilerons ses choix stratégiques ainsi que ses spécificités. Enfin, nous mettrons en exergue son déploiement.

### **I. Présentation de la société TREXIM**

Elle se fera à travers la présentation de sa mission, de ses objectifs, de sa forme juridique, de son organigramme etc.

#### **1. Mission, objectif, devise et logo**

**La mission** représente la raison d'être de la société. Pour la société TREXIM, elle consiste à offrir un service de TRM pour satisfaire à une demande au BF.

**L'objectif général** de la société TREXIM est d'offrir un service de qualité. Plus spécifiquement, il s'agira de :

- ❖ mener l'activité de transport sous une gestion formelle ;
- ❖ et d'assurer la satisfaction et la fidélisation de la clientèle.

**La devise** est : Transporte en sécurité et dans les temps

**Le logo** est

**TREXIM**

#### **2. Forme juridique**

**La forme juridique** de toute société au Burkina Faso doit être conforme à celle proposée par l'acte uniforme de l'OHADA relatif au droit des Sociétés Commerciales et du Groupement d'Intérêt Economique. Les formes proposées sont :

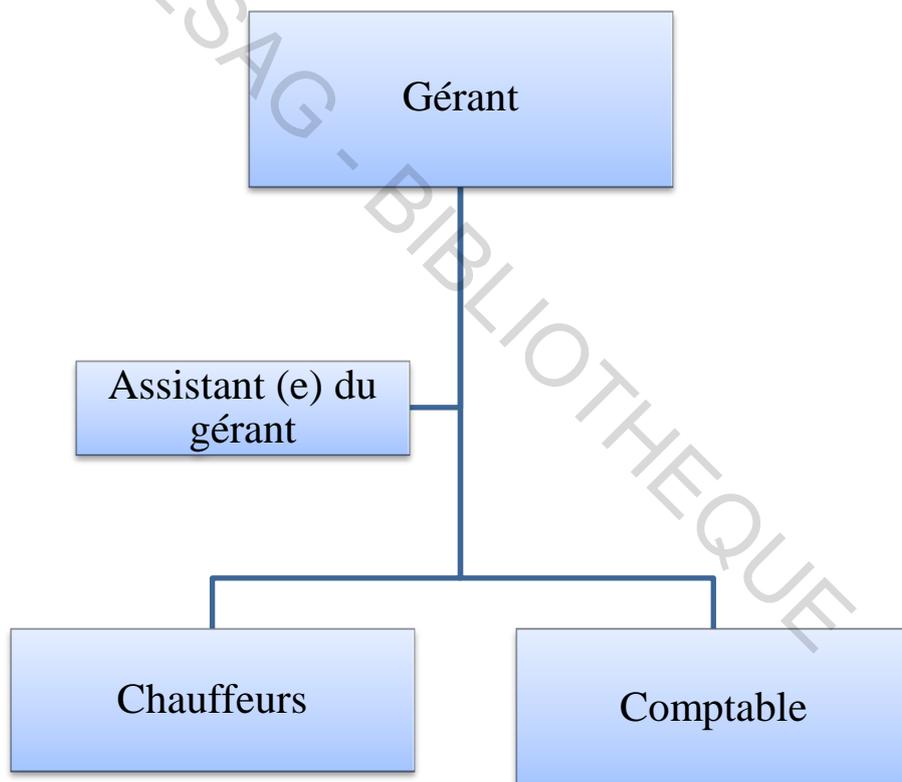
- ❖ la Société en Nom Collectif (SNC) ;
- ❖ la Société en Commandite Simple (SCS) ;
- ❖ la Société A Responsabilité Limité (SARL) ;
- ❖ la Société Anonyme (SA) ;
- ❖ et le Groupement d'Intérêt Economique (GIE).

La forme que nous retiendrons pour la société TREXIM est la SARL. Cette forme juridique ne rend responsable des dettes qu'à concurrence des apports de chaque actionnaire. L'avantage particulier de ce type de société est qu'elle n'a ni besoin de conseil d'administration ni de commissaire au compte au début de son activité. Le capital minimum demandé est de 1 000 000 de FCFA divisé en part sociale égale dont la valeur nominale ne peut être inférieure à 5 000 FCFA.

### 3. Organigramme

Celui retenu sera d'une structure simple pour le démarrage de la société. Le mode de gestion sera basé sur la supervision directe.

Graphique 3 : organigramme de la société TREXIM



Source : l'auteur

L'administration de la société TREXIM sera assurée par un **gérant**. Ce dernier aura pour responsabilité l'atteinte des objectifs qui lui seront fixés. Il sera chargé de la communication extérieure et intérieure. Au niveau extérieur, il devra soumissionner aux appels d'offre, prospecter les sociétés de transit et les tiers tout en s'assurant de leur fidélisation. Pour ce qui est de la communication interne, il aura pour responsabilité la répartition des tâches et la

création d'un bon climat de travail. En plus de sa fonction de communication, il devra s'occuper de la gestion du parc à travers la logistique, la conformité des véhicules par rapport à la réglementation, et à leurs bons états techniques. Il sera aidé dans son travail par un **assistant (e)**.

Le **comptable** est celui qui aura en charge les encaissements, les recouvrements des créances, et les décaissements avec avis préalable du gérant.

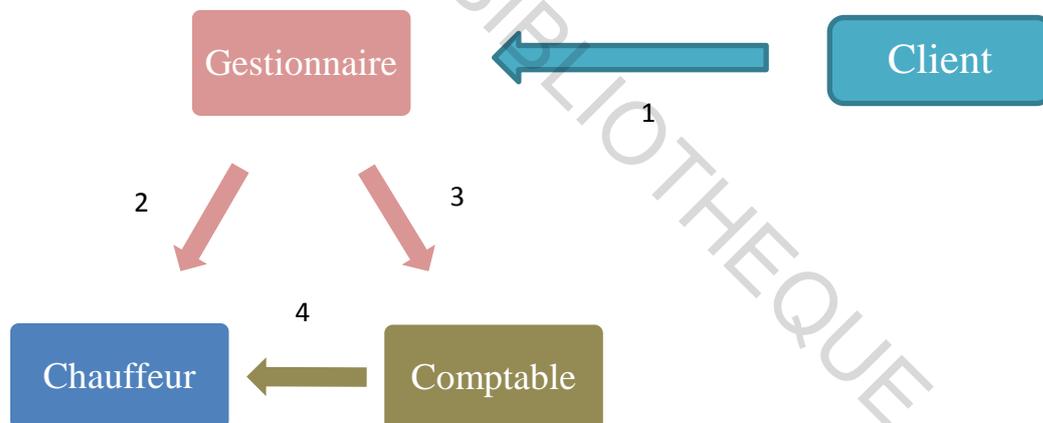
Les **chauffeurs** seront chargés de conduire le camion du point de départ au point de chargement et de ce point à l'arrivée avec le moins de pannes possible et dans le respect des délais impartis.

### Comment se fait la production du service de la société TREXIM ?

Elle se fera en trois étapes :

- ❖ étape 1, réception du besoin<sup>14</sup> de transport et mise en place de la mission

Graphique 4: production du service étape 1



Source : l'auteur

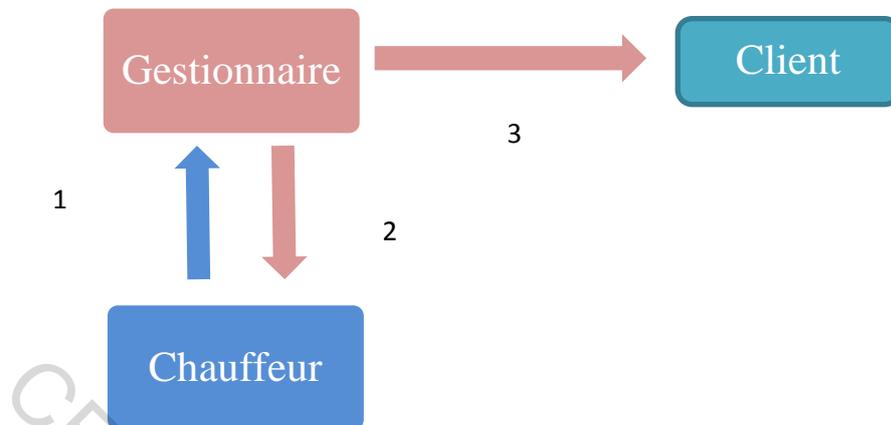
1. le client émet le besoin de faire transporter ses marchandises au gestionnaire.
2. le gestionnaire informe un chauffeur dont le véhicule est disponible et a les caractéristiques techniques pour effectuer le service.
3. le gestionnaire informe le comptable qu'il devra verser des frais de mission au chauffeur.

<sup>14</sup> Lieu de charge, de déchargement, quantité et conditionnement des marchandises.

4. le chauffeur reçoit les frais et démarre la mission.

❖ étape 2, suivi jusqu'à la livraison à bon port

Graphique 5: production du service étape 2

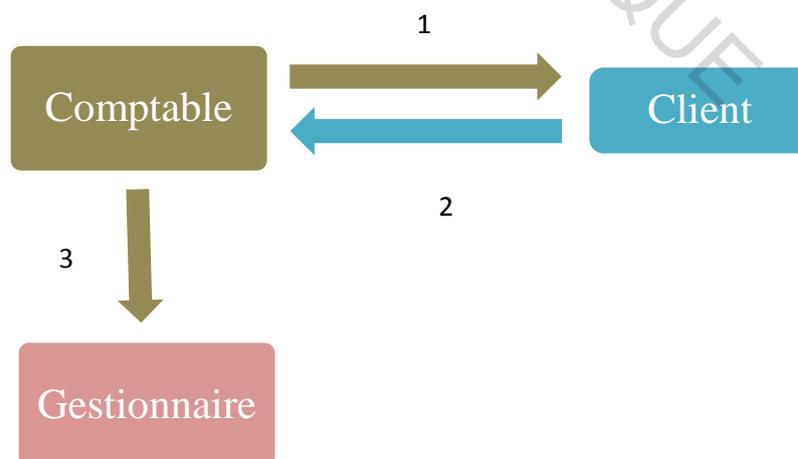


Source : l'auteur

1. le chauffeur informe le gestionnaire du déroulement de sa mission grâce au téléphone et par le GPS intégré dans les véhicules.
2. le gestionnaire analyse les informations et donne des instructions à ce dernier pour que la mission se passe bien.
3. le gestionnaire informe le client de la position exacte de ses marchandises.

❖ étape 3, suivi jusqu'au dénouement financier du service rendu.

Graphique 6 : production du service étape 3



Source : l'auteur

1. le comptable suit le règlement du client. En cas de retard, il relance le concerné
2. le client propose d'autres voies de règlement au comptable en cas de difficulté
3. le comptable informe le gestionnaire

## **II. Choix stratégiques et spécificités de la société TREXIM**

Ils sont composés du positionnement stratégique, de la stratégie marketing, des caractéristiques techniques et technologiques des camions. Leurs applications auront pour implications la définition des spécificités internes et externes de la société TREXIM.

### **1. Positionnement stratégique et stratégie marketing**

En termes de **positionnement stratégique**, la société TREXIM va s'intéresser à une catégorie particulière de clients à savoir :

- ❖ les grandes entreprises d'import-export et les industries locales de productions de biens de consommation. Nous pouvons citer :
  - Société burkinabè des Ciments et des Matériaux (CIMAT), une société nationale qui produit du ciment ;
  - Société de Distribution de Sucre (SODISUCRE) et Kananzoé Inoussa (KANIS) qui sont des sociétés spécialisées dans l'importation des produits de grande consommation ;
  - Société Burkinabè des Fibres et Textiles (SOFITEX) et FASO COTON qui sont des sociétés spécialisées dans l'exportation du coton et dans l'importation des intrants
- ❖ et les grandes sociétés de transit comme la Société National de Transit du Burkina (SNTB) etc.

Deux raisons ont motivé ce choix. Nous énumérons :

- ❖ les volumes conséquents des activités de ces clients qui les formalisent en contrats pouvant atteindre 2 années ;
- ❖ et la qualité du parc qui est le principal critère de sélection utilisé par lesdites sociétés.

**La stratégie marketing** va être tournée vers deux (2) des quatre (4) P, à savoir :

- ❖ le prix : En effet, les demandes de services que nous obtiendrons dans le cadre de notre positionnement stratégique vont être formalisées en contrat. Ainsi, le prix devra être négocié au moment de l'établissement du contrat ;
- ❖ et le produit-service<sup>15</sup> : En effet, le questionnaire (annexe II) a révélé que notre cible repose les critères de choix des sociétés de transport sur la qualité des véhicules. Pour maintenir ces derniers en bon état, la société TREXIM va investir dans l'entretien des véhicules et la formation des chauffeurs. En plus, elle va intégrer un système de gestion du parc qui va contribuer à augmenter la perception de la qualité du produit-service par les clients.

## **2. Caractéristiques techniques et technologiques des véhicules**

L'annexe II que nous avons appliquée à notre cible a montré que trois (3) types de tracteurs sont adaptés au transport de marchandises à l'intérieur et à l'extérieur du BF. Nous avons la MERCEDES V8, la RENAULT 340-385, et la DAF 950 XF. La caractéristique technique commune à ces véhicules est la présence de deux ponts ou supports. Le tracteur utilise dix (10) pneus soit quatre (4) pour chaque pont et deux (2) pour les roues avant (Photo 1).

Photo 1 : exemple de tracteurs



1<sup>er</sup> pont avec 4 pneus  
2<sup>ème</sup> pont avec 4 pneus

Source : Google image, mots clés (tracteur 2 ponts)

Les deux formes d'attelages possibles sont la remorque pour conteneur (photo 2) et la remorque avec carrosserie (photo 3). Chaque attelage doit avoir trois (3) essieux comme caractéristique technique et utilisé 12 pneus soit quatre (4) par essieu.

<sup>15</sup> Il est fonction de la qualité des véhicules

Photo 2 : exemple de remorque pour conteneur



1<sup>er</sup> essieu avec 4 pneus  
 2<sup>ème</sup> essieu avec 4 pneus  
 3<sup>ème</sup> essieu avec 4 pneus

Source : Google image, mots clés (remorque pour conteneur 3 essieux)

Photo 3 : exemple de remorque avec carrosserie



Source : Google image, mots clés (remorque avec carrosserie 3 essieux)

L'annexe II nous a révélé que la forme de l'attelage dépend du conditionnement des marchandises à transporter. Ainsi, pour des marchandises sans conditionnement ou en vrac, la forme adaptée est la remorque avec carrosserie et pour des marchandises conditionnées sous conteneur, la remorque pour conteneur est celle qui est adéquate.

La caractéristique **technologique** que va présenter les véhicules de la société TREXIM est l'intégration du GPS (Annexe III). La solution que nous proposons est d'intégrer les GPS dans les véhicules après leurs acquisitions.

### 3. Spécificités de la société

L'outil S<sup>16</sup>W<sup>17</sup>O<sup>18</sup>T<sup>19</sup> synthétise les spécificités internes et externes d'une entreprise. En effet, les analyses des forces et faiblesses correspondent aux spécificités internes, et les analyses des opportunités et menaces correspondent aux spécificités externes.

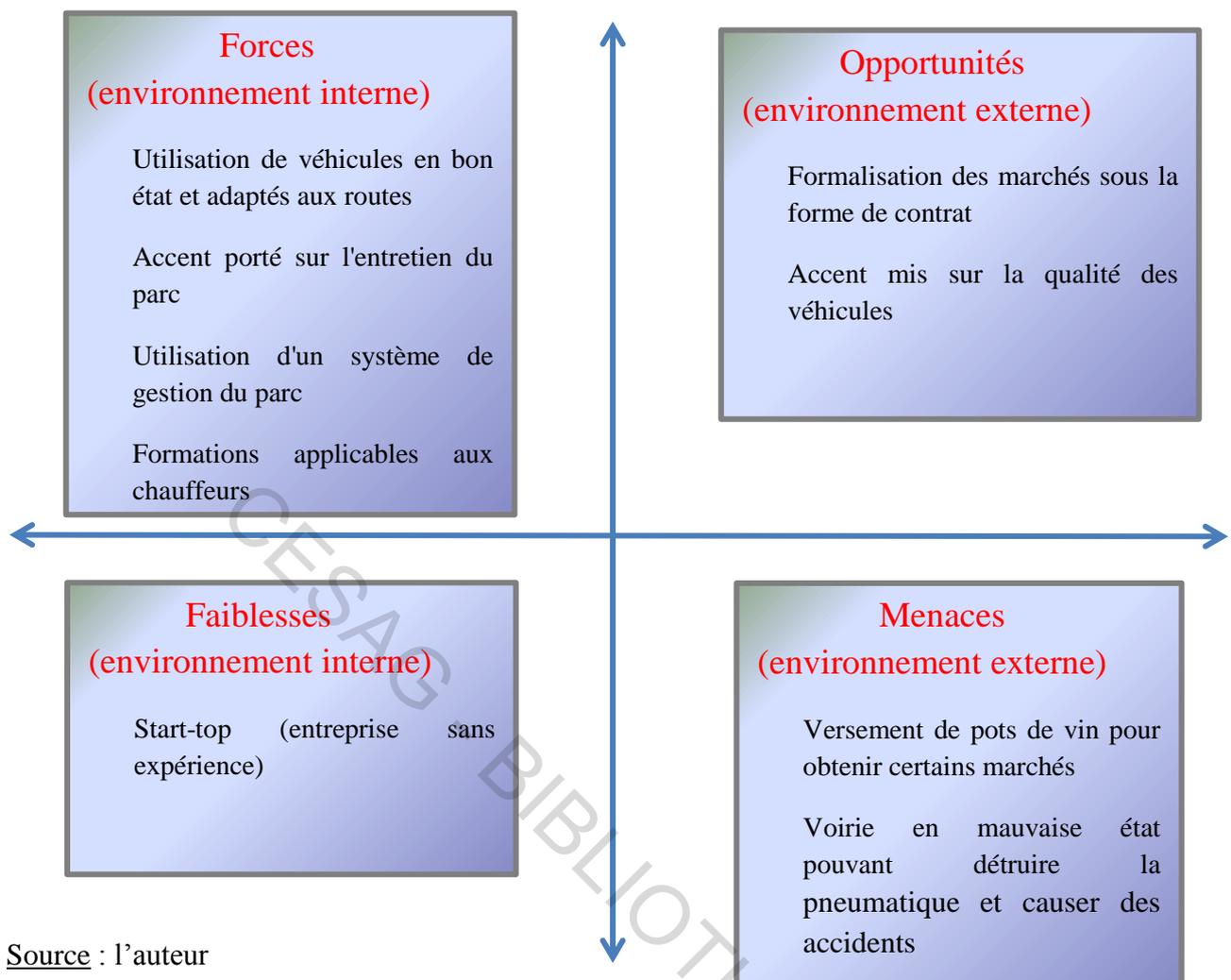
<sup>16</sup> Strengths (forces)

<sup>17</sup> ; Weaknesses (faiblesses)

<sup>18</sup> Opportunities (opportunités)

<sup>19</sup> Threats (menaces).

Graphique 7 : analyse SWOT



Source : l'auteur

### III. Déploiement de la société TREXIM

Il sera présenté grâce à un déploiement du parc, des ressources humaines, et du chronogramme des activités.

#### 1. Plan du parc

Le modèle économique que nous proposons résoudra le problème de start-up. Il va permettre un apport en espèces ou en nature. Ce dernier offrira la possibilité aux acteurs du secteur du TRM, ayant des véhicules remplissant les caractéristiques présentées dans le chapitre II-II-2, de participer au capital par un apport en nature à travers la cession de leurs droits de gestion. La rémunération prévue pour ces apports est de 7% pour les deux premières années et de 10% pour les années suivantes.

La société TREXIM ambitionne de commencer son activité avec dix (10) véhicules dont sept (7) munis de remorque pour conteneur et trois (3) munis de remorque avec carrosserie. Ce choix vient du fait que les autorités de contrôle sensibilisent à l'utilisation des conteneurs.

La société TREXIM ne fera aucun investissement supplémentaire avant deux ans d'activité, période après laquelle elle ne sera plus considérée comme start-top. Ainsi, elle pourra bénéficier des financements de moyen terme pour l'acquisition de dix (10) autres véhicules.

Tableau 1 : plan du parc

	Début N <sup>20</sup>	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Investissement en véhicules	10	N/A	N/A	10	N/A	N/A
Forme de l'investissement	Apport des actionnaires	N/A	N/A	Financements bancaires ou des institutions financières spécialisées	N/A	N/A
Total des véhicules par période	10	10	10	20	20	20

Source : l'auteur

## 2. Plan des ressources humaines

Une sélection stricte des employés sera effectuée sur la base des compétences, des attitudes et des aptitudes<sup>21</sup>.

La structure légère de notre organisation et le plan du parc rendent stable les ressources humaines pendant les deux premières années avec 23 employés. Pour l'investissement prévu en N+2, les ressources humaines connaîtront une augmentation de 91,30% pour atteindre 44 employés.

<sup>20</sup> Année du début des activités

<sup>21</sup> Voir annexe X

Tableau 2 : plan des ressources humaines sur 5 ans

Type d'employé	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Gestionnaire	1	1	1	1	1
Assistant (e) du gestionnaire	1	1	1	1	1
Chef Chauffeur	-	-	1	1	1
Chauffeurs	10	10	20	20	20
Assistants des chauffeurs	10	10	20	20	20
Comptable	1	1	1	1	1
Total d'employés par période	23	23	44	44	44
Variation	0%	0%	91,30%	0%	0%

Source : l'auteur

### 3. Chronogramme des activités prévues

Les activités prévues par la société TREXIM commencent dès l'année N-1 (voir le tableau ci-dessous).

Tableau 3: chronogramme des activités prévues

Année	Activités	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
N-1	Mobilisation des ressources durables	[Barre violette]											
	Négociation de contrats pour début janvier N								[Barre bleue]				
	Recrutement et formation du personnel								[Barre jaune]				
	Acquisition des véhicules et installation des GPS								[Barre bleu foncé]				
	Formalité et aménagement du locale d'exploitation										[Barre vert foncé]		
N	Début de l'exploitation	[Barre verte]											
N+1	Négociation des modalités de financement auprès des banques			[Barre marron]									
	Acquisition des véhicules et installation des GPS								[Barre rose]				

Source : l'auteur

## Chapitre III : Simulation financière de la société TRESIM

Elle sera structurée en trois parties. La première évaluera les besoins durables et le besoin en fonds de roulement, la seconde mesurera la rentabilité du projet, et la dernière fera un choix parmi les modalités de financement et présentera le compte de résultat prévisionnel.

### I. Evaluation des besoins durables et du besoin en fonds de roulement de la société TRESIM

Les besoins durables de la société TRESIM peuvent être répartis en un investissement initial prévu pour l'année N et en un investissement prévu pour l'année N+2. Les biens de chaque investissement devant être disponible en début de chaque période, les démarches pour leurs acquisitions doivent débuter respectivement en N-1 et N+1<sup>22</sup>. L'évaluation en besoins durable permettra de prévoir le besoin en fonds de roulement sans lequel il sera difficile de commencer l'exploitation.

#### 1. Investissement initial prévu en année N

Son montant global<sup>23</sup> est estimé à **404 855 000** FCFA.

Tableau 4 : récapitulatif de l'investissement initial prévu en année N

Désignation	Montant total en FCFA
Frais d'établissement	350 000
Meubles	750 000
Matériels informatiques	1 455 000
Matériel de gestion du parc	1 500 000
Véhicules	400 000 000
Dépôts et cautionnements (location)	450 000
Formation des chauffeurs <sup>24</sup>	350 000
<b>Total</b>	<b>404 855 000</b>

Source : l'auteur

#### 2. Investissement prévu en année N+2

Le montant total<sup>25</sup> de cet investissement est de **430 975 242** FCFA. Il a été évalué en supposant une inflation de 3,5% de N à N+1 inclus (soit 2 ans).

<sup>22</sup> Voir chronogramme des activités en Chapitre II-3-3

<sup>23</sup> Voir le détail en annexe IV (IV-1)

<sup>24</sup> Voir le détail en annexe IV (IV-3-1)

Tableau 5 : récapitulatif de l'investissement prévu en année N+2

Désignation	Montant en FCFA
Acquisition de meubles	251 738
Matériels informatiques avec installation	332 080
Acquisition du matériel de gestion du parc et installation	1 606 838
Véhicules	428 490 000
Formation des chauffeurs <sup>26</sup>	404 587
<b>Total</b>	<b>430 975 242</b>

Source : l'auteur

### 3. Besoin en fonds de roulement

Il est constitué de deux éléments :

- ❖ les **Charges fixes** qui sont de nature incompressible et dont le total mensuel est de **2 526 000 FCFA**

Tableau 6 : charges fixes mensuelles

Désignation	Montant mensuel en FCFA
Loyer	75 000
Salaires	1 725 000
Charges sociales	276 000
Téléphone + internet	250 000
Electricité + eau	200 000
<b>Total</b>	<b>2 526 000</b>

Source : l'auteur

<sup>25</sup> Voir le détail en annexe IV (IV-2-Investissement prévus en 2016)

<sup>26</sup> Voir le détail en annexe IV (IV-3-2)

❖ et les **charges variables** qui dépendent de l'activité d'exploitation.

Tableau 7: charges variables

Désignation	Montant unitaire en F CFA	Variable
Vidange d'huile	75 000	après 3 allers -retours par véhicule
Prix du pneumatique	250 000	par pneu et après 16 mois
Frais de mission	500 000	pour un aller ou pour un retour
Assurance	350 000	par véhicule et par an
Taxes et droits divers	50 000	par véhicule et par an
Pièces de rechange	300 000	par mois et par véhicules

Source : l'auteur.

## II. Analyse de la rentabilité du projet

Notre objectif est d'analyser la rentabilité de notre projet avec les capacités et/ou besoins d'autofinancement. Pour cela, il nous faut poser des hypothèses qui nous permettront d'évaluer les chiffres d'affaires et les charges prévisionnelles pluriannuelles.

### 1. Hypothèses d'évaluations des Chiffres d'affaires prévisionnels, des charges d'exploitation prévisionnelles et du besoin en fonds de roulement

Les hypothèses qui permettent la détermination des **chiffres d'affaires annuels** sont les suivantes :

#### ❖ H1 : le nombre de voyage allers- retours

L'application de l'annexe V montre qu'un véhicule sous gestion formelle peut effectuer un maximum de deux (2) voyages allers- retours soit un total de quatre (4) voyages.

Les prévisions faites donnent une moyenne de 2,4 voyages allers- retours au cours de l'année N et une moyenne de 3,4 voyages pour les années N+1, N+2, N+3 et N+4. La première moyenne est plus faible car le projet est en phase de lancement.

Tableau 8 : voyages allers et retours prévisionnel par véhicule

Année	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre	Moyenne
N	1,4	1,7	2,5	2	2	2,2	2,3	2,3	2,3	2,5	3,8	3,8	2,4
N+1	3,8	3,8	3,8	3,8	3	3	3	3	3	3	3,8	3,8	3,4
N+2	3,8	3,8	3,8	3,8	3	3	3	3	3	3	3,8	3,8	3,4
N+3	3,8	3,8	3,8	3,8	3	3	3	3	3	3	3,8	3,8	3,4
N+4	3,8	3,8	3,8	3,8	3	3	3	3	3	3	3,8	3,8	3,4

Source : l'auteur

### ❖ H2 : le tonnage par voyage

Le tonnage maximum des véhicules est de  $11,5^{27} \text{ t} \times 3^{28} = 34,5 \text{ t}$ . Pour chaque voyage nous supposons que le tonnage maximum est atteint.

### ❖ H3 : le prix de transport de la tonne

La mise en œuvre de l'annexe II révèle que le prix de la tonne varie pour l'aller et pour le retour. Pour le premier, il est de **25 000 FCFA/tonne** et de **40 000 FCFA/tonne** pour le second. Ces prix sont hors taxes et supposés constants sur la période d'étude.

Les hypothèses qui permettent la détermination des **charges prévisionnelles** sont les suivantes :

### ❖ H1 : Applicable aux charges fixes

Les charges de loyer, de téléphone + internet, de électricité + l'eau et le taux des charges sociales sont constantes sur la période d'étude.

Les salaires des employés verront une augmentation en N+2.

<sup>27</sup> Maximum par essieu

<sup>28</sup> Nombre d'essieu

Tableau 9 : rémunération des employés entre N à N+4

Personnel de N à N+1	Salaire brut mensuel	Personnel de N+2 à N+4	Salaire brut mensuel
Gestionnaire	200 000	Gestionnaire	250 000
Assistant (e) du gestionnaire	75 000	Assistant (e) du gestionnaire	125 000
Chef chauffeurs	Pas de chef chauffeurs	Chef chauffeur (ancien chauffeur)	175 000
Chauffeurs	100 000	Anciens chauffeurs	150 000
Assistant chauffeurs	30 000	Nouveaux chauffeurs (anciens assistant chauffeur)	100 000
Comptable	150 000	Comptable	200 000
		Assistants des chauffeurs (nouveau recrutement)	30 000

Source : l'auteur

### ❖ H2 : Applicable aux charges variables<sup>29</sup>

Elles sont constantes pour les années N, N+1, et N+2 avant de connaître un accroissement de 10% en N+3.

### ❖ H3 : Détérioration accélérée des pneus

Supposons que chaque mois la société TREXIM fait face à la détérioration accélérée de deux pneus au maximum pendant les années où elle gère 10 véhicules. Ce nombre va doubler pour les années où son parc sera porté à 20 camions. Ce niveau de détérioration réduit vient de l'utilisation du GPS.

L'hypothèse permettant l'évaluation du **besoin en fonds de roulement** est :

### ❖ H1 : Besoin en fonds de roulement

Il est constitué de trois (3) mois de charges fixes et de charges variables.

## 2. Capacités ou besoins de financement prévisionnels

Leurs déterminations se feront par comparaison des décaissements et des encaissements de chaque période. Les résultats montrent des valeurs négatives qui sont des besoins de financement en début N et N+1. Par contre les valeurs en N, N+2, N+3, et N+4 sont positives traduisant des capacités de financement.

<sup>29</sup> Confer tableau récapitulatif des charges variables en page 3

Tableau 10: capacités ou besoins de financement prévisionnels

	Début année N	Année N	Année N+1	Année N+2	Année N+3	Année N+4
<b>Investissement</b>	-404 855 000	0	-430 975 242	0	0	0
<b>Chiffre d'affaire HT</b>	0	349 830 000	476 100 000	952 200 000	952 200 000	952 200 000
<b>Charges</b>	<b>Fixes</b>	0	34 312 000	34 312 000	67 892 000	67 892 000
	<b>Variables</b>	0	192 750 000	255 750 000	560 700 000	560 700 000
<b>Amortissements</b>	0	81 351 667	81 351 667	167 779 885	167 779 885	167 779 885
<b>Résultat avant impôts</b>	-404 855 000	41 416 333	-326 288 909	155 828 115	155 828 115	155 828 115
<b>Impôts (27,5%)</b>	0	11 389 492	-89 729 450	42 852 732	42 852 732	42 852 732
<b>Résultat après impôts</b>	-404 855 000	30 026 842	-236 559 459	112 975 383	112 975 383	112 975 383
<b>Amortissements</b>	0	81 351 667	81 351 667	167 779 885	167 779 885	167 779 885
<b>Valeurs résiduelles</b>	0	0	0	0	0	171 396 000
<b>Cash-flows</b>	-404 855 000	111 378 508	-155 207 792	280 755 268	280 755 268	452 151 268

Source : l'auteur

### 3. Analyse de la rentabilité

Le projet que nous voulons réaliser est rentable. La preuve est que lorsque nous actualisons les capacités et besoins de financement futurs avec un taux de 15%<sup>30</sup> notre Valeur Actuelle Nette (VAN) est positive et a une valeur de 144 559 461 FCFA.

Nous confirmons la rentabilité de notre projet par la valeur du Taux de Rentabilité Interne (TRI) associé qui est supérieur au taux d'actualisation. Le TRI est de 24,3377%.

Tableau 11: capacités ou besoins de financement prévisionnels actualisés à 15%

	0	1	2	3	4	5
	Début année N	Année N	Année N+1	Année N+2	Année N+3	Année N+4
<b>Cash-flows</b>	-404 855 000	111 378 508	-155 207 792	280 755 268	280 755 268	452 151 268
<b>cash-flows actualisés à 15%</b>	-404 855 000	96 850 876	-117 359 389	184 601 146	160 522 735	224 799 091

15%	VAN	144 559 461	TRI	24,3378%
-----	-----	-------------	-----	----------

Source : l'auteur

<sup>30</sup> Ce taux est le taux d'usure des emprunts en vigueur dans l'UEMOA

### III. Choix des modalités de financement et compte de résultat prévisionnel

Notre projet étant rentable, nous choisirons parmi les modalités de financement proposées celles qui sont adaptées aux besoins de la société TREXIM.

#### 1. Ebauche du plan de financement

L'ébauche du plan de financement pluriannuel permet de montrer que sans financement notre trésorerie est négative de N à N+3 avant de devenir positive en N+4.

Tableau 12 : ébauche du plan de financement

Période		Début Année N	Année N	Année N+1	Année N+2	Année N+3	Année N+4
<b>Ressources</b>	<b>Capacité d'autofinancement</b>	0	111 378 508	157 249 258	280 755 268	280 755 268	452 151 268
<b>TOTAL ressources</b>		0	111 378 508	157 249 258	280 755 268	280 755 268	452 151 268
<b>Emplois</b>	<b>Acquisition d'immobilisation</b>	404 855 000	0	430 975 242	0	0	0
	<b>Besoins en fonds de roulement</b>	0	50 828 000	0	0	0	0
<b>TOTAL emplois</b>		404855000	50828000	430975242	0	0	0
<b>Variation de la trésorerie</b>		-404 855 000	60 550 508	-273 725 984	280 755 268	280 755 268	452 151 268
<b>Trésorerie Initiale</b>		0	-404 855 000	-344 304 492	-618 030 476	-337 275 208	-56 519 940
<b>Trésorerie Finale</b>		<b>-404 855 000</b>	<b>-344 304 492</b>	<b>-618 030 476</b>	<b>-337 275 208</b>	<b>-56 519 940</b>	<b>395 631 328</b>

Source : l'auteur

#### 2. Choix des modalités de financement et plan de financement

Pour le financement de nos besoins (l'investissement initial, le besoin en fonds de roulement, et de l'investissement prévu pour N+2), nous proposons les modalités consignées dans le tableau ci-dessous.

Tableau 13 : modalités de financement choisies

Besoin de financement	Montant en FCFA	Financement choisis	Rémunération	Début et durée	Garanties
<b>Investissement initial</b>	404 855 000	Apport des actionnaires	7 % les deux premières années puis 10% pour les autres années par FCFA apporté	Illimité	1. Convention des actionnaires
<b>Besoin en fonds de roulement</b>	50 828 000	Financement bancaire sous forme de ligne de crédit spot décaissable quand le besoin se fait sentir	15%	Année N Pour 6 mois	1. Gage de 3 véhicules avec des assurances tous risques dont la valeur représente plus de 120% du montant du crédit 2. Domiciliation irrévocable des revenus des marchés obtenus
<b>Investissement prévu en N+2</b>	430 975 242	Financement bancaire sous forme de ligne de lettre de crédit moyen terme	15%	Année N+1 8 <sup>ème</sup> mois Pour 5 années	1. Gage des 10 nouveaux véhicules plus 5 anciens véhicules dont la valeur représente plus de 120% du montant du crédit 2. Domiciliation irrévocable des revenus des marchés obtenus

Source : l'auteur

Le nouveau plan de financement prenant en compte les modalités de financement et la rémunération associée à chacune montre une absorption complète des trésoreries annuelles négatives. En plus de leurs valeurs positives, les trésoreries annuelles sont croissantes sur la période d'analyse.

Tableau 14 : plan de financement

Période		N-1	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Ressources	Capacité d'autofinancement	0	111 378 508	157 249 258	280 755 268	280 755 268	452 151 268
	Augmentation du capital	404 855 000	0	0	0	0	0
	Emprunt	0	50828000	430 975 242 <sup>31</sup>	0	0	0
<b>TOTAL ressources</b>		<b>404855000</b>	<b>162 206 508</b>	<b>588 224 500</b>	<b>280 755 268</b>	<b>280 755 268</b>	<b>452 151 268</b>
Emplois	Distribution de dividendes		28 339 850	28 339 850	40 485 500	40 485 500	40 485 500
	Acquisition d'immobilisations	404 855 000	0	430 975 242	0	0	0
	Remboursement d'emprunt <sup>32</sup>	0	54 640 100 <sup>33</sup>	40 163 926 <sup>34</sup>	120 491 779	120 491 779	120 491 779
	Augmentation du Besoin en fonds de roulement	0	50 828 000	0	0	0	0
<b>TOTAL emplois</b>		<b>404 855 000</b>	<b>133 807 950</b>	<b>499 479 018</b>	<b>160 977 279</b>	<b>160 977 279</b>	<b>160 977 279</b>
<b>Variation de la trésorerie</b>		<b>0</b>	<b>28 398 558</b>	<b>88 745 482</b>	<b>119 777 989</b>	<b>119 777 989</b>	<b>291 173 989</b>
Trésorerie Initiale		0	0	28 398 558	117 144 040	236 922 029	356 700 018
Trésorerie Finale		<b>0</b>	<b>28 398 558</b>	<b>117 144 040</b>	<b>236 922 029</b>	<b>356 700 018</b>	<b>647 874 007</b>

Source : l'auteur

### 3. Analyse du compte de résultat prévisionnel pluriannuel

Notre compte de résultat prévisionnel<sup>35</sup> sur 5 années montre des valeurs très intéressantes.

Entre autre nous avons :

- ❖ un chiffre d'affaire moyen de 736 506 000 FCFA par an,
- ❖ une valeur moyenne des rapports annuels Valeurs ajoutée/ Chiffre d'affaire HT de 53,69% par an. Elle représente la part de la valeur créée par la société TREXIM dans son chiffre d'affaire,
- ❖ une valeur moyenne des rapports annuels Excédent Brut d'exploitation/ Chiffre d'affaire HT de 47,41% par an. Elle représente la part du chiffre d'affaire qui peut être utilisée comme charge non décaissable, comme la rémunération de l'Etat et des actionnaires...

<sup>31</sup> Emprunt devant être contracté en début du 8<sup>ème</sup> mois de l'année N+1

<sup>32</sup> Voir le détail en annexe IX

<sup>33</sup> Emprunt devant être contracté en début N

<sup>34</sup> 4mois d'intérêts

<sup>35</sup> Voir le détail en annexe VIII.

- ❖ une moyenne des rapports annuels résultat d'exploitation/ Chiffre d'affaire HT de 33,89% par an. C'est la part moyenne du chiffre d'affaire qui reste après la rémunération des charges d'exploitation ;
- ❖ une moyenne des rapports frais financiers/ Chiffre d'affaire HT de 34% par an. C'est la part moyenne du chiffre d'affaire qui sert à la rémunération des charges financières car les produits financiers sont nuls ;
- ❖ et une moyenne des rapports résultat net/ Chiffre d'affaire HT de 15,58% par an. C'est la part moyenne du chiffre d'affaire qui revient à l'entreprise comme profit après le règlement de toutes les charges.

Tableau 15 : valeurs clés du compte de résultat prévisionnel

Libellé	Année N	Année N+1	Année N+2	Année N+3	Année N+4	Moyenne
<b>Chiffre d'affaire HT (CA HT) en FCFA</b>	349 830 000	476 100 000	952 200 000	952 200 000	952 200 000	736 506 000
<b>Valeur Ajoutée/ CA HT</b>	47,42%	61,37%	53,22%	53,22%	53,22%	53,69%
<b>Excédent brut d'exploitation/ CA HT</b>	40,56%	56,32%	46,72%	46,72%	46,72%	47,41%
<b>Résultat d'exploitation/ CA HT</b>	17,30%	39,24%	37,64%	37,64%	37,64%	33,89%
<b>Frais financiers/ CA HT</b>	15,62%	11,48%	34,44%	34,44%	34,44%	26,09%
<b>Résultats nets/ CA HT</b>	1,22%	22,33%	18,12%	18,12%	18,12%	15,58%

Source : l'auteur

## Conclusion

A travers ce projet professionnel qui veut répondre à nos impératifs académiques ainsi qu'à notre volonté d'entreprendre nous nous sommes fixé l'objectif de mettre en place et d'exploiter une société formelle de TRM. Pour cela nous avons dû exposer les besoins et modalités de financement disponible au BF, la mise en place, et la simulation financière d'une telle société.

Au niveau de la présentation des besoins et des modalités de financement, nous avons jugé opportun de tout d'abord faire une présentation exhaustive du secteur. En effet, une connaissance du secteur permet de mieux maîtriser ses fondamentaux. Cela a consisté à exhiber les acteurs, l'offre et la demande du secteur. Pour ce qui est des besoins d'une société de TRM au BF, nous avons dénombré des besoins durables (l'acquisition de véhicules et de matériel de gestion du parc) et un besoin en fonds de roulement. Ces besoins viennent de la nature de l'activité dont la production du service se fait grâce à des véhicules. En ce qui concerne les modalités de financement, nous avons celles proposées par l'Etat, par le promoteur même (financement sur fonds propre), et par les banques et les établissements financiers de crédit spécialisés.

Au niveau de la mise en place de la société TREXIM, nous avons effectué sa présentation par des éléments pertinents comme la mission et la forme juridique. Ensuite, nous avons détaillé les choix marketing et les spécificités de la société à travers une analyse SWOT. Et enfin, nous avons exposé le déploiement de la société par un plan du parc et des ressources humaines qui a été conclu par un chronogramme des activités.

Au niveau de la simulation financière, nous avons identifié les coûts des différents besoins imposés par le déploiement. Ceux-ci ont été par la suite comparés aux capacités et/ou besoins d'autofinancement prévisionnels actualisés au taux de 15% pour arriver à la conclusion que le projet est rentable.

Ce travail nous a permis de confirmer la rentabilité des sociétés formelles de TRM pour un pays enclavé comme le BF. Ce faisant développement cette forme de société serait bénéfique à la nation entière.

## Bibliographie

### Projets professionnels

Abdoulaye SY, Création d'une compagnie de Taxi, MBAIP CESAG ; Dakar.

Papa Babacar Diop THIOUNE, Création d'une société de transport d'hydrocarbure en citerne, Projet professionnel, MBA-IP-08 CESAG ; Dakar.

### Etudes et rapports

Centre d'Analyse des Politiques Economiques et Sociales (CAPES), Etude sur le renforcement des capacités du Burkina Faso : Secteur des transports, Bibliothèque de la CBC le 08/11/2013

Centre d'Analyse des Politiques Economiques et Sociales (CAPES), Contraintes et opportunités pour le développement des services de transport routier au Burkina Faso, Bibliothèque de la CBC le 08/11/2013

Institut Nationale des statistiques et de la démographie (INSD), Etat et structure de la population, 10/10/2013

Institut Nationale des statistiques et de la démographie (INSD), Le défi de la diversification des exportations dans un pays enclavé, 10/10/2013

### Livres

Jean-Luc BAZET, Pascal FAUCHERS, 2010, Analyse financière, NATHAN, 255 p

Serge MICHAÏLOF, 1995, Guide pratique d'analyse de projets, ECONOMICA, 240 p

### Webographie

Fonds Régional de Développement de la CEDEAO (FRDC), Communication sur la politique et le système de transport de marchandises en vigueur dans l'espace CEDEAO, <http://www.piarc.org/ressources/documents/387,12-Syst%C3%A8me-transports-CEDEAO-F.pdf> (27 Mai 2013)

Organisation pour Harmonisation du Droit des Affaires, Acte Uniforme relatif aux contrats de transport de marchandises pour route, <http://www.droit.afrique.com/images/textes/OHADA/AU/OHADA%20-%20AU%20Transport.pdf> (19 Mai 2013)

USAID from American people et West Africa Trade Hub, Burkina Faso analyse des écarts, [http://www.borderlesswa.com/sites/default/files/Burkina%20Faso%20gap%20analysis%20French\\_0.pdf](http://www.borderlesswa.com/sites/default/files/Burkina%20Faso%20gap%20analysis%20French_0.pdf) (5 Mai 2013)

USAID from American people et West Africa Trade Hub, le transport routier vers les pays enclavés de l'Afrique de l'Ouest. : Structure et fonctionnement du marché ; <http://www.watradehub.com/sites/default/files/resourcefiles/jan11/le-transport-routier-vers-les-pays-enclaves-de-lafrique-de-louest.pdf> (15 Février 2013)

USAID from American people et West Africa Trade Hub, Coûts du transport et des logistiques sur le corridor Lomé Ouaga, <http://www.watradehub.com/sites/default/files/resourcefiles/jan12/couts-du-transport-et-de-la-logistique-sur-le-corridor-lome-ouaga-fr.pdf> (15 Février 2013)

## Listes des annexes

Annexe I : Guide d'entretien pour les Banques et Etablissements de crédit spécialisés

Annexe II : Guide d'entretien pour les entreprises

Annexe III : Fonctionnement du GPS

Annexe IV : Détail des investissements

Annexe V : Guide d'entretien des sociétés de transport

Annexe VI : Détail des charges

Annexe VII : Détail du chiffre d'affaires

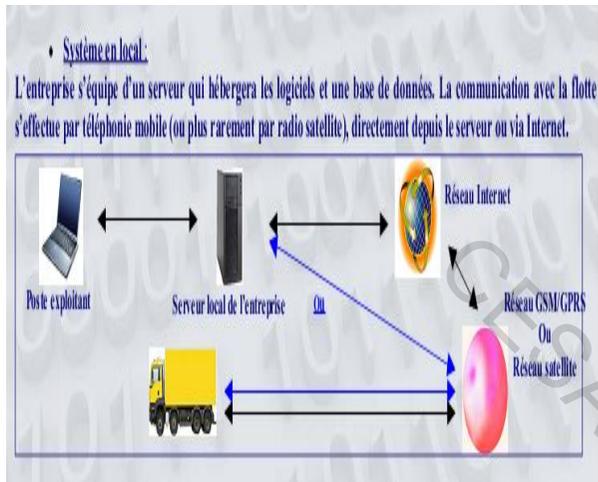
Annexe VIII : Compte de résultat prévisionnel pluriannuel

Annexe IX : Echéanciers des prêts

Annexe X : Compétences et attitudes des employés



**Annexe III : Fonctionnement du GPS**



**Annexe IV : Détail des investissements**

**IV-1-Investissement Initial**

**Frais d'établissement**

Désignation	Montant total F CFA
Frais d'ouverture de compte	200 000
Formalités de création	100 000
Frais de timbre et d'enregistrement	50 000
<b>Total</b>	<b>350 000</b>

**Matériel informatique**

Désignation	Quantité	Coût unitaire en F CFA	Montant total F CFA
Ordinateur portable	1	450 000	450 000
ordinateur de bureau	2	250 000	500 000
Téléphone fixe	3	35 000	105 000
Photocopieuse et Imprimante	1	300 000	300 000
Autres	1	100 000	100 000
<b>TOTAL</b>			<b>1 455 000</b>

**Matériel de gestion du parc et installation**

Désignation	Quantité	Coût unitaire en F CFA	Montant total F CFA
Acquisition de GPS	10	150 000	1 500 000

Véhicules

Désignation	Montant unitaire TTC en N-1 F CFA	Quantité	Montant total TTC en N F CFA
Tracteur et attelage	40 000 000	10	400 000 000

Meubles

Désignation	Quantité	Coût unitaire en F CFA N-1	Coût unitaire en F CFA N+1	Montant total F CFA
bureau complet pour personnel	1	100 000	110 872	110 872
meuble de rangement	1	75 000	83 154	83 154
chaises pour visiteurs	12	5 000	5 544	66 523
<b>TOTAL</b>				<b>260 549</b>

IV-2-Investissement prévu en année N+2

Meubles

Désignation	Quantité	Coût unitaire en F CFA N-1	Coût unitaire en F CFA N+1	Montant total F CFA
bureau complet pour personnel	1	100 000	107 123	107 123
meuble de rangement	1	75 000	80 342	80 342
chaises pour visiteurs	12	5 000	5 356	64 274
<b>TOTAL</b>				<b>251 738</b>

Matériels informatiques avec installation

Désignation	Quantité	Coût unitaire en F CFA en N-1	Coût unitaire en F CFA en N+1	Montant total F CFA
ordinateur de bureau	1	250 000	267 806	267 806
Téléphone fixe	1	35 000	37 493	37 493
Autres	1	25 000	26 781	26 781
<b>TOTAL</b>				<b>332 080</b>

Matériel de gestion du parc et installation

Désignation	Quantité	Coût unitaire en F CFA en N-1	Coût unitaire en F CFA en N+1	Montant total F CFA
<b>Acquisition de GPS</b>	10	150 000	160 684	1 606 838

Véhicules

Désignation	Montant unitaire TTC en 2 N-1 F CFA	Montant unitaire TTC en N+1 F CFA avec une inflation de 3,5%	Quantité en N+1	Montant total TTC en N+1 F CFA
Tracteur et attelage	40 000 000	42 849 000	10	428 490 000

IV-3-Formation des chauffeurs

IV-3-1-Formation pour les chauffeurs en N-1

Désignation	Quantité	Coût unitaire en F CFA	Montant total F CFA
Formation en conduite	10	25 000	250 000
Formation à l'utilisation du GPS	10	10 000	100 000
<b>Total</b>			<b>350 000</b>

IV-3-2-Formation pour les chauffeurs en année N+1

Désignation	Quantité	Coût unitaire en F CFA	Montant total F CFA
Formation en conduite	11	26 781	294 587
Formation à l'utilisation du GPS	11	10 000	110 000
Total			404 587

**Annexe V** : Guide d'entretien pour les sociétés de transport

*Ce guide d'entretien a été élaboré dans le but d'identifier les coûts d'exploitation d'une société de transport de marchandises. L'anonymat et la discrétion seront de mise sur toutes les réponses à vous questions.*

- I- Identification des facteurs clés de succès
1. Quels sont les facteurs clés de succès pour se lancer dans une activité de transport de marchandises ?
  2. Comment faites-vous l'entretien de vos véhicules ?
  3. Est- ce que vous formez vos chauffeurs ?
  4. Si oui, Comment procédez-vous ?
- II- L'aspect technique de vos véhicules
1. Quels modèles de véhicule utilisez-vous ?
  2. Quelles sont les caractéristiques techniques de vos véhicules ?
  3. Achetez- vous des véhicules neufs ?
  4. Pourquoi ce choix ?
  5. Quels sont les meilleurs modèles de véhicule sur la place ?
- III- La maîtrise de la logistique
1. Utilisez-vous le GPS?
 

Oui	Non
-----	-----
  2. Si oui, Vos GPS sont-ils intégrés dans vos véhicules dès l'achat ?
  3. Que pensez-vous d'une société de transport utilisant le GPS ?
  4. Utilisez-vous un logiciel de gestion logistique ?
 

Oui	Non
-----	-----
  5. Combien de véhicules possédez-vous ?
  6. Combien dure en moyenne un voyage aller sans un chargement?
  7. Combien dure en moyenne un voyage aller avec un chargement?
  8. Participez-vous au système de la file d'attente ?
  9. Combien dure en moyenne un chargement dans le cas où vous obtenez un chargement par le système de file d'attente?
  10. Combien dure en moyenne un chargement dans le cas où vous obtenez un chargement par un autre moyen que le système de file d'attente?
- IV- Evaluations des différents coûts
1. Quel est le montant des frais de voyage ?
  2. Combien dépensez-vous pour la maintenance par véhicule par an ?
  3. Combien de kilomètres peut faire un pneumatique ?
  4. Combien de kilomètres doit faire un véhicule avant d'effectuer la vidange ?

### Annexe VI : Détail des charges

Charges en N avec 10 véhicules

Type de charge	Désignation	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre	Total
Charges fixes	Loyer	75 000	75 000	75 000	75 000	75 000	75 000	75 000	75 000	75 000	75 000	75 000	75 000	900 000
	Salaire	1 725 000	1 725 000	1 725 000	1 725 000	1 725 000	1 725 000	1 725 000	1 725 000	1 725 000	1 725 000	1 725 000	1 725 000	20 700 000
	Charges sociales	276 000	276 000	276 000	276 000	276 000	276 000	276 000	276 000	276 000	276 000	276 000	276 000	3 312 000
	Téléphone + internet	250 000	250 000	250 000	250 000	250 000	250 000	250 000	250 000	250 000	250 000	250 000	250 000	3 000 000
	Taxes et droits divers	500 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	500 000
	Assurance	3 500 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3 500 000
	Electricité + eau	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	2 400 000
	Total	6 526 000	2 526 000	2 526 000	2 526 000	2 526 000	2 526 000	2 526 000	2 526 000	2 526 000	2 526 000	2 526 000	2 526 000	34 312 000
Charges variables	Vidange d'huile	0	750 000	0	750 000	750 000	0	750 000	750 000	750 000	750 000	750 000	750 000	6 750 000
	Pneumatiques remplacés chaque mois	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000	6 000 000
	Pneumatique remplacés après 16 mois	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Frais de mission	7 000 000	8 500 000	12 500 000	10 000 000	10 000 000	11 000 000	11 500 000	11 500 000	11 500 000	12 500 000	19 000 000	19 000 000	144 000 000
	Pièces de rechange	3 000 000	3 000 000	3 000 000	3 000 000	3 000 000	3 000 000	3 000 000	3 000 000	3 000 000	3 000 000	3 000 000	3 000 000	36 000 000
	Total	10 500 000	12 750 000	16 000 000	14 250 000	14 250 000	14 500 000	15 750 000	15 750 000	15 750 000	16 750 000	23 250 000	23 250 000	192 750 000
Total des charges décaissables		17 026 000	15 276 000	18 526 000	16 776 000	16 776 000	17 026 000	18 276 000	18 276 000	18 276 000	19 276 000	25 776 000	25 776 000	227 062 000

Charges en N+1 avec 10 véhicules

Type de charge	Désignation	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre	Total
Charges fixes	Loyer	75 000	75 000	75 000	75 000	75 000	75 000	75 000	75 000	75 000	75 000	75 000	75 000	900 000
	Salaire	1 725 000	1 725 000	1 725 000	1 725 000	1 725 000	1 725 000	1 725 000	1 725 000	1 725 000	1 725 000	1 725 000	1 725 000	20 700 000
	Charges sociales	276 000	276 000	276 000	276 000	276 000	276 000	276 000	276 000	276 000	276 000	276 000	276 000	3 312 000
	Téléphone + internet	250 000	250 000	250 000	250 000	250 000	250 000	250 000	250 000	250 000	250 000	250 000	250 000	3 000 000
	Taxes et droits divers	500 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	500 000
	Assurance	3 500 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3 500 000
	Electricité + eau	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	2 400 000
	Total	6 526 000	2 526 000	2 526 000	2 526 000	2 526 000	2 526 000	2 526 000	2 526 000	2 526 000	2 526 000	2 526 000	2 526 000	34 312 000
Charges variables	Vidange d'huile	750 000	1 500 000	750 000	750 000	750 000	750 000	750 000	750 000	750 000	750 000	750 000	750 000	9 750 000
	Pneumatiques remplacés chaque mois	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000	6 000 000
	Prix du pneumatique	0	0	0	0	22 000 000	0	0	0	0	0	0	0	22 000 000
	Frais de mission	19 000 000	19 000 000	19 000 000	19 000 000	15 000 000	15 000 000	15 000 000	15 000 000	15 000 000	15 000 000	19 000 000	19 000 000	204 000 000
	Pièces de rechange	3 000 000	3 000 000	3 000 000	3 000 000	3 000 000	3 000 000	3 000 000	3 000 000	3 000 000	3 000 000	3 000 000	3 000 000	36 000 000
	Total	23 250 000	24 000 000	23 250 000	23 250 000	19 250 000	19 250 000	19 250 000	19 250 000	19 250 000	19 250 000	23 250 000	23 250 000	255 750 000
Total des charges décaissables		29 776 000	26 526 000	25 776 000	25 776 000	21 776 000	21 776 000	21 776 000	21 776 000	21 776 000	21 776 000	25 776 000	25 776 000	290 062 000

Charges en N+2, N+3, N+4 avec 20 véhicules

Type de charge	Désignation	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre	Total
Charges fixes	Loyer	75 000	75 000	75 000	75 000	75 000	75 000	75 000	75 000	75 000	75 000	75 000	75 000	900 000
	Salaire	3 850 000	3 850 000	3 850 000	3 850 000	3 850 000	3 850 000	3 850 000	3 850 000	3 850 000	3 850 000	3 850 000	3 850 000	46 200 000
	Charges sociales	616 000	616 000	616 000	616 000	616 000	616 000	616 000	616 000	616 000	616 000	616 000	616 000	7 392 000
	Téléphone + internet	250 000	250 000	250 000	250 000	250 000	250 000	250 000	250 000	250 000	250 000	250 000	250 000	3 000 000
	Taxes et droits divers	1 000 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1 000 000
	Assurance	7 000 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	7 000 000
	Electricité + eau	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	2 400 000
	Total	12 991 000	4 991 000	4 991 000	4 991 000	4 991 000	4 991 000	4 991 000	4 991 000	4 991 000	4 991 000	4 991 000	4 991 000	67 892 000
Charges variables	Vidange d'huile	1 500 000	1 500 000	1 500 000	3 000 000	1 500 000	1 500 000	1 500 000	1 500 000	1 500 000	1 500 000	1 500 000	1 500 000	19 500 000
	Pneumatiques remplacés chaque mois	1 100 000	1 100 000	1 100 000	1 100 000	1 100 000	1 100 000	1 100 000	1 100 000	1 100 000	1 100 000	1 100 000	1 100 000	13 200 000
	Pneumatique des 10 premiers camions	0	0	0	0	0	0	0	0	0	24 200 000	0	0	24 200 000
	Pneumatique des 10 nouveaux camions	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Frais de mission	41 800 000	41 800 000	41 800 000	41 800 000	33 000 000	33 000 000	33 000 000	33 000 000	33 000 000	33 000 000	41 800 000	41 800 000	448 800 000
	Pièces de rechange	6 600 000	6 600 000	6 600 000	6 600 000	6 600 000	6 600 000	6 600 000	6 600 000	6 600 000	6 600 000	6 600 000	6 600 000	79 200 000
	Total	51 000 000	51 000 000	51 000 000	52 500 000	42 200 000	42 200 000	42 200 000	42 200 000	42 200 000	42 200 000	51 000 000	51 000 000	560 700 000
Total des charges décaissables		63 991 000	55 991 000	55 991 000	57 491 000	47 191 000	47 191 000	47 191 000	47 191 000	47 191 000	47 191 000	55 991 000	55 991 000	628 592 000

Annexe VII : Détail de la composition du chiffre d'affaire

Année N

	Condition		Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre	
Nombre de voyage	N/A	Aller	4	7	10	5	5	5	5	5	5	5	18	18	
	N/A	Retour	10	10	15	15	15	17	18	18	18	20	20	20	
Tonnage	34,5	Aller	138	241,5	345	172,5	172,5	172,5	172,5	172,5	172,5	172,5	621	621	
	34,5	Retour	345	345	517,5	517,5	517,5	586,5	621	621	621	690	690	690	
Chiffre d'affaire	25000	Aller	3450000	6037500	8625000	4312500	4312500	4312500	4312500	4312500	4312500	4312500	15525000	15525000	
	40000	Retour	13800000	13800000	20700000	20700000	20700000	23460000	24840000	24840000	24840000	27600000	27600000	27600000	
		Total aller-retour	17250000	19837500	29325000	25012500	25012500	27772500	29152500	29152500	29152500	29152500	31912500	43125000	43125000

Année N+1

	Condition		Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre	
Nombre de voyage	N/A	Aller	18	18	18	18	10	10	10	10	10	10	18	18	
	N/A	Retour	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	
Tonnage	34,5	Aller	621	621	621	621	345	345	345	345	345	345	621	621	
	34,5	Retour	690	690	690	690	517,5	586,5	621	621	621	690	690	690	
Chiffre d'affaire	25000	Aller	15525000	15525000	15525000	15525000	8625000	8625000	8625000	8625000	8625000	8625000	15525000	15525000	
	40000	Retour	27600000	27600000	27600000	27600000	27600000	27600000	27600000	27600000	27600000	27600000	27600000	27600000	
		Total aller-retour	43125000	43125000	43125000	43125000	36225000	36225000	36225000	36225000	36225000	36225000	36225000	43125000	43125000

Année N+2, N+3, N+4

	Condition		Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Nombre de voyage	N/A	Aller	36	36	36	36	20	20	20	20	20	20	36	36
	N/A	Retour	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
Tonnage	34,5	Aller	1242	1242	1242	1242	690	690	690	690	690	690	1242	1242
	34,5	Retour	1380	1380	1380	1380	1380	1380	1380	1380	1380	1380	1380	1380
Chiffre d'affaire	25000	Aller	31050000	31050000	31050000	31050000	17250000	17250000	17250000	17250000	17250000	17250000	31050000	31050000
	40000	Retour	55200000	55200000	55200000	55200000	55200000	55200000	55200000	55200000	55200000	55200000	55200000	55200000
		Total aller-retour	86250000	86250000	86250000	86250000	72450000	72450000	72450000	72450000	72450000	72450000	86250000	86250000

Récapitulatif

Année	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Chiffre d'affaires	349830000	476100000	952200000	952200000	952200000

**Annexe VIII : Compte de résultat prévisionnel pluriannuel**

libellé	Année N	Année N+1	Année N+2	Année N+3	Année N+4
<b>Activité Ordinaire</b>					
Chiffre d'affaire HT	349 830 000	476 100 000	952 200 000	952 200 000	952 200 000
Charges fixes décaissables sauf les charges de rémunération du personnel	10 683 333	10 683 333	15 300 000	15 300 000	15 300 000
Charges variables décaissables	173 250 000	173 250 000	430 100 000	430 100 000	430 100 000
Total charges d'exploitation sauf les charges du personnel et les charges d'amortissement	183 933 333	183 933 333	445 400 000	445 400 000	445 400 000
Valeur Ajoutée	165 896 667	292 166 667	506 800 000	506 800 000	506 800 000
Valeur Ajoutée/Chiffre d'affaire hors taxe	47%	61%	53%	53%	53%
Rémunération du personnel	24 012 000	24 012 000	61 944 000	61 944 000	61 944 000
Excédent brut d'exploitation	141 884 667	268 154 667	444 856 000	444 856 000	444 856 000
Excédent brut d'exploitation/Chiffre d'affaire hors taxe	41%	56%	47%	47%	47%
Dotation aux amortissements et aux provisions	81 351 667	81 351 667	86 428 218	86 428 218	86 428 218
Résultat d'exploitation	60 533 000	186 803 000	358 427 782	358 427 782	358 427 782
Résultat d'exploitation/Chiffre d'affaire hors taxes	17%	39%	38%	38%	38%
<b>Activité financière</b>					
Frais financiers	54 640 100	40 163 926	120 491 779	120 491 779	120 491 779
Perte de change	-	-	-	-	-
Total charges financiers	54 640 100	40 163 926	120 491 779	120 491 779	120 491 779
Revenus financier	0	0	0	0	0

<b>Gain de change</b>	0	0	0	0	0
<b>Total Produits financiers</b>	0	0	0	0	0
<b>Frais financiers/Chiffre d'affaire</b>	15,62%	11,48%	34,44%	34,44%	34,44%
<b>Résultat financier</b>	- 54 640 100	- 40 163 926	- 120 491 779	- 120 491 779	- 120 491 779
<b>Résultat de l'activité Ordinaire</b>	5 892 900	146 639 074	237 936 002	237 936 002	237 936 002
<b>Activité Extraordinaire</b>					
<b>Résultat extraordinaire</b>	0	0	0	0	0
<b>Résultat avant impôts</b>	5 892 900	146 639 074	237 936 002	237 936 002	237 936 002
<b>Participation des travailleurs aux bénéfices</b>	0	0	0	0	0
<b>Impôts sur les sociétés (27,5%)</b>	1 620 547	40 325 745	65 432 401	65 432 401	65 432 401
<b>Résultats nets</b>	4 272 352	106 313 328	172 503 602	172 503 602	172 503 602
<b>Résultats nets/Chiffres d'affaire hors taxes</b>	1%	22%	18%	18%	18%
<b>Amortissements</b>	81 351 667	81 351 667	86 428 218	86 428 218	86 428 218
<b>Valeur résiduelle</b>	0	0	0	0	171 396 000
<b>Capacité d'autofinancement</b>	85 624 019	187 664 995	258 931 820	258 931 820	430 327 820
<b>Capacité d'autofinancement actualisée à 15%</b>	74 455 669	141 901 698	170 251 875	148 045 108	213 948 981

**Annexe IX : Echéanciers des prêts**

Financement du fonds de roulement

N°	Taux	Capital	Mensualité	Intérêt	Amortissement	Capital restant dû
1	15%	50828000	9106683	635350	8471333	42356667
2	15%	50828000	9106683	635350	8471333	33885333
3	15%	50828000	9106683	635350	8471333	25414000
4	15%	50828000	9106683	635350	8471333	16942667
5	15%	50828000	9106683	635350	8471333	9106683
6	15%	50828000	9106683	635350	8471333	0

Financement de l'investissement prévu pour N+2

N°	Taux équivalent mensuel A celui de 15% l'an	Capital	mensualité	Intérêt	Amortissement	Capital restant dû
1	1,17%	430975242	10040982	5 048 839	4992142	425983100
2	1,17%	425983100	10040982	4 990 357	5050625	420932475
3	1,17%	420932475	10040982	4 931 189	5109793	415822682
4	1,17%	415822682	10040982	4 871 328	5169653	410653028
5	1,17%	410653028	10040982	4 810 766	5230215	405422813
6	1,17%	405422813	10040982	4 749 495	5291487	400131326
7	1,17%	400131326	10040982	4 687 505	5353476	394777850
8	1,17%	394777850	10040982	4 624 790	5416192	389361658
9	1,17%	389361658	10040982	4 561 339	5479642	383882016
10	1,17%	383882016	10040982	4 497 146	5543836	378338180
11	1,17%	378338180	10040982	4 432 200	5608781	372729399
12	1,17%	372729399	10040982	4 366 494	5674488	367054911
13	1,17%	367054911	10040982	4 300 018	5740964	361313947
14	1,17%	361313947	10040982	4 232 763	5808219	355505728
15	1,17%	355505728	10040982	4 164 720	5876262	349629467
16	1,17%	349629467	10040982	4 095 880	5945101	343684365
17	1,17%	343684365	10040982	4 026 234	6014748	337669618
18	1,17%	337669618	10040982	3 955 772	6085210	331584407
19	1,17%	331584407	10040982	3 884 484	6156498	325427910
20	1,17%	325427910	10040982	3 812 361	6228621	319199289
21	1,17%	319199289	10040982	3 739 393	6301588	312897700
22	1,17%	312897700	10040982	3 665 571	6375411	306522289
23	1,17%	306522289	10040982	3 590 883	6450098	300072191
24	1,17%	300072191	10040982	3 515 321	6525661	293546530
25	1,17%	293546530	10040982	3 438 873	6602108	286944422
26	1,17%	286944422	10040982	3 361 530	6679452	280264970
27	1,17%	280264970	10040982	3 283 281	6757701	273507269

28	1,17%	273507269	10040982	3 204 115	6836867	266670403
29	1,17%	266670403	10040982	3 124 022	6916960	259753443
30	1,17%	259753443	10040982	3 042 990	6997992	252755451
31	1,17%	252755451	10040982	2 961 009	7079973	245675479
32	1,17%	245675479	10040982	2 878 068	7162914	238512565
33	1,17%	238512565	10040982	2 794 155	7246827	231265738
34	1,17%	231265738	10040982	2 709 259	7331723	223934015
35	1,17%	223934015	10040982	2 623 368	7417613	216516402
36	1,17%	216516402	10040982	2 536 472	7504510	209011892
37	1,17%	209011892	10040982	2 448 557	7592425	201419468
38	1,17%	201419468	10040982	2 359 612	7681369	193738098
39	1,17%	193738098	10040982	2 269 626	7771356	185966742
40	1,17%	185966742	10040982	2 178 585	7862397	178104346
41	1,17%	178104346	10040982	2 086 478	7954504	170149842
42	1,17%	170149842	10040982	1 993 291	8047690	162102151
43	1,17%	162102151	10040982	1 899 013	8141968	153960183
44	1,17%	153960183	10040982	1 803 631	8237351	145722832
45	1,17%	145722832	10040982	1 707 131	8333851	137388981
46	1,17%	137388981	10040982	1 609 501	8431481	128957500
47	1,17%	128957500	10040982	1 510 726	8530255	120427245
48	1,17%	120427245	10040982	1 410 795	8630186	111797059
49	1,17%	111797059	10040982	1 309 693	8731288	103065770
50	1,17%	103065770	10040982	1 207 407	8833575	94232196
51	1,17%	94232196	10040982	1 103 922	8937059	85295136
52	1,17%	85295136	10040982	999 225	9041756	76253380
53	1,17%	76253380	10040982	893 302	9147680	67105701
54	1,17%	67105701	10040982	786 138	9254844	57850857
55	1,17%	57850857	10040982	677 718	9363264	48487593
56	1,17%	48487593	10040982	568 028	9472953	39014640
57	1,17%	39014640	10040982	457 053	9583928	29430711
58	1,17%	29430711	10040982	344 778	9696203	19734508
59	1,17%	19734508	10040982	231 188	9809793	9924714
60	1,17%	9924714	10040982	116 267	9924714	0

**Annexe X : Compétences et attitudes des employés**

Type d'employé	Compétences et aptitudes	Attitudes
<b>Gestionnaire</b>	Bac + 2 en logistique et avoir 3 ans d'expérience Managériale travailleur et courtois	Travailleur et courtois
<b>Assistant (e) du gestionnaire</b>	BTS secrétariat	Travailleur et courtois
<b>Chef Chauffeur</b>	Sera le meilleur chauffeur pendant les 2 premières années d'activité	Ne consomme pas d'alcool et de drogue
<b>Chauffeurs</b>	Permis D avec 5 ans d'expériences Niveau ou équivalent Notion en mécanique auto	Ne consomme pas d'alcool et de drogue
<b>Assistants des chauffeurs</b>	Permis D avec 1 année d'expérience Niveau BEPC ou équivalent Notion en Mécanique auto	Ne consomme pas d'alcool et de drogue
<b>Comptable</b>	Bac G2 comptabilité	Travailleur et courtois

## Table des matières

Avant-propos .....	i
Dédicace .....	ii
Remerciements .....	iii
Sigles et abréviations .....	iv
Résumé .....	v
Summary .....	vi
Liste des graphiques, photos, et tableaux .....	vii
Sommaire .....	viii
Introduction Générale.....	1
Chapitre I : Besoins et modalités de financement d'une société de transport routier de marchandises au Burkina Faso.....	4
I. Présentation du secteur du TRM au BF .....	4
1. Les acteurs institutionnels .....	4
2. L'offre.....	5
3. La demande.....	5
II. Besoins de financement d'une société de TRM.....	8
1. Besoin d'acquérir des véhicules .....	8
2. Besoin d'acquisition d'un matériel de gestion du parc.....	9
3. Besoin en fonds de roulement .....	9
III. Modalités de financement d'une société de TRM .....	9
1. Financement temporaire de l'Etat.....	10
2. Financement personnel .....	10
3. Financement bancaire .....	10
4. Financement des établissements de crédit spécialisés .....	11
Chapitre II : Mise en œuvre de la société TREXIM (TRAnsport EXport IMport).....	14
I. Présentation de la société TREXIM .....	14
1. Mission, objectif, devise et logo .....	14
2. Forme juridique .....	14
3. Organigramme .....	15
II. Choix stratégiques et spécificités de la société TREXIM.....	18
1. Positionnement stratégique et stratégie marketing .....	18

2.	Caractéristiques techniques et technologiques des véhicules .....	19
3.	Spécificités de la société .....	20
III.	Déploiement de la société TREXIM .....	21
1.	Plan du parc .....	21
2.	Plan des ressources humaines .....	22
3.	Chronogramme des activités prévues .....	23
Chapitre III :	Simulation financière de la société TREXIM .....	24
I.	Evaluation des besoins durables et du besoin en fonds de roulement de la société TREXIM	24
1.	Investissement initial prévu en année N .....	24
2.	Investissement prévu en année N+2 .....	24
3.	Besoin en fonds de roulement .....	25
II.	Analyse de la rentabilité du projet .....	26
1.	Hypothèses d'évaluations des Chiffres d'affaires prévisionnels, des charges d'exploitation prévisionnelles et du besoin en fonds de roulement .....	26
2.	Capacités ou besoins de financement prévisionnels .....	28
3.	Analyse de la rentabilité .....	29
III.	Choix des modalités de financement et compte de résultat prévisionnel .....	30
1.	Ebauche du plan de financement .....	30
2.	Choix des modalités de financement et plan de financement .....	30
3.	Analyse du compte de résultat prévisionnel pluriannuel .....	31
Conclusion	.....	33
Bibliographie	.....	34
Listes des annexes	.....	35
Table des matières	.....	36