



Centre Africain d'Etudes Supérieures en Gestion (CESAG)



Master Banque et Finance

Année Académique : 2013-2014

Option : BANQUE

Projet Professionnel

THEME

**CREATION D'UNE ENTREPRISE
D'INTERMEDIATION EN OPERATIONS BANCAIRES
ET EN SERVICES DE PAIEMENTS (IOB) AU SENEGAL
« MILLENIUM FINANCE SARL »**



Présenté par

**M. Issouf DOSSO
13^{ème} promotion MBF**

Sous la supervision de

**Dr. YADE Mouhamadou Lamine
Professeur Associé au CESAG**

Dakar le 21/07/2014

AVANT - PROPOS

L'Afrique, comme le reste du monde, est en effet entraînée dans un vaste mouvement international de réglementation de la sphère financière. La concurrence entre banques s'exacerbe du fait de la désintermédiation croissante des financements et des placements, liée à l'émergence de la finance de marché. La montée des risques de prix, de taux d'intérêt et de change, qui l'accompagne, nécessite une parfaite maîtrise de leurs techniques de gestion.

Par ailleurs, le secteur bancaire et financier africain doit s'aligner sur les normes internationales en matière d'adéquation des fonds propres aux risques de contrepartie et de marché, de contrôle interne, de contrôle de gestion et de bonne gouvernance.

Le CESAG, en collaboration avec 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 (BF), l'Agence Française de Développement (AFD), l'Union Européenne (UE), la Banque Mondiale (BM), le ministère français des affaires étrangères et la fondation pour le renforcement des capacités en Afrique, a créé ce programme professionnel bilingue (français-anglais) d'études postuniversitaires de haut niveau en banque et finance en 2001, pour former les cadres des établissements financiers et des entreprises du secteur privé et du secteur public aux techniques avancées de la banque et de la finance.

La fin de ce programme de formation est sanctionnée par la présentation d'un projet professionnel par chaque stagiaire. Ce projet professionnel devra faire ressortir tout le professionnalisme et l'ingéniosité du stagiaire par la création d'une structure, d'un produit ou d'un service à implémenter au sein d'un établissement de crédit.

Ce projet est donc le fruit de plusieurs mois de dure labeur et la recherche de la perfection constante cultivés tout au long de la formation. La réalisation de ce projet est donc une participation à la compréhension du fonctionnement du système financier en général et en particulier de celui de la zone UEMOA.

DEDICACES

Merci Dieu le Tout-Puissant de m'avoir donné la capacité d'écrire et de réfléchir, la force d'y croire, la patience d'aller de l'avant et jusqu'au bout du rêve et le bonheur de lever mes mains vers le ciel et de dire merci.

Je dédie ce projet professionnel à celle qui m'a donné la vie, le symbole de la tendresse, qui s'est sacrifiée pour mon bonheur et ma réussite, à ma mère. Que le Tout-Puissant l'accueille dans son paradis.

A mon père, école de mon enfance, qui a été présent durant toutes les années des études, et qui a veillé tout au long de ma vie à m'encourager, à me donner l'aide et à me protéger.

Que Dieu les garde et les protège.

A mes adorables sœurs, **Makoya, Massandjé, Amy, Sita et Saly** ;

A mes frères, **Karim, Abdoulaye, Ali, Abou et Youssouf** ;

A mes amies.

A tous ceux qui me sont chers.

A tous ceux qui m'aiment.

A tous ceux que j'aime.

Je vous dédie ce travail.

REMERCIEMENTS

Avant tout propos, nous souhaitons rendre gloire à Dieu, le Tout-Puissant pour sa miséricorde.

Notre profonde gratitude au **Professeur BAIDARI**, Directeur Général du CESAG, pour son esprit managérial du CESAG et pour avoir porté le MBF à un haut niveau de notoriété.

Au terme de ce travail, toute ma reconnaissance va au **Professeur Alain KENMOGNE SIMO**, coordonnateur du programme Master Banque et Finance pour la bonne conduite du programme.

A **M. Aboudou OUATTARA**, enseignant en Finance des Marché au programme MBF, pour sa créativité et son enthousiasme.

A mon encadreur de projet, **Dr YADE Mouhamadou Lamine**, enseignant associé au CESAG, pour avoir accepté l'encadrement de ce travail et pour son apport, ses éclairages judicieux, en particulier lorsque le chemin se faisait plus sinueux.

Ma profonde gratitude s'adresse à tous les « anonymes » ayant participé à l'évolution de ce projet, ainsi qu'à **Mme Chantale OUEDRAOGO**, qui a permis et facilite le bon déroulement du programme.

Un merci tout spécial à **M. Abdoul Karim DOSSO** (mon aîné) pour ses impulsions, ses suggestions, et son immense soutien tout au long de cette formation.

A tous les stagiaires de la **13^{ème} promotion de Master Banque et Finance**, vos talents et vos amitiés se sont manifestés jusqu'aux derniers instants. Merci !

J'adresse enfin une pensée spéciale à mes parents pour leur soutien dans mes choix et leur attention sans faille, mon père qui a su répondre présent à chaque fois, à **Mme Sita DOSSO** (ma tante) dont les encouragements et l'amour inconditionnel m'accompagnent depuis toujours.

Nos remerciements s'étendent également à tous nos enseignants durant cette année d'études. Enfin, nous tenons à remercier tous ceux qui, de près ou de loin, ont contribué à la réalisation de ce travail.

LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS

- ANSD:** Agence Nationale de Statistique et de la Démographie du Sénégal
- APIX:** Agence Nationale Chargée de la Promotion de l'Investissement et des grands travaux
- BCE:** Bureau d'appui à la création d'entreprise
- BCEAO:** Banque Centrale des Etats d'Afrique de l'Ouest
- BFR:** Besoin en Fond de Roulement
- BHS:** Banque de l'Habitat du Sénégal
- BNDE:** Banque Nationale du Développement
- BOAD:** Banque Ouest Africain de Développement
- BTP:** Bâtiment et Travaux Publiques
- CPI:** le Conseil Présidentiel de l'Investissement
- FMI:** Fond Monétaire International
- FONGIP:** Fond de garantie des Investissements Prioritaires
- GIE:** Groupement d'Intérêt Economique
- INSAE:** Institut National de la statistique et d'analyse économique du Bénin
- ISND:** Institut national de la statistique et de la démographie du Burkina Faso
- NINEA:** Numéro d'Identification National des Entreprises et des Associations
- OIT:** Organisation Internationale du Travail
- PSE:** Plan Sénégal Emergence
- RCCM:** Registre de Commerce et du Crédit Mobilier
- RE:** Résultat Economique
- RF:** Résultat Financier
- RN:** Résultat Net
- SA:** Société Anonyme
- SCA:** Stratégie de Croissance Accélérée
- TIC:** Technologie de l'Information et de la Communication
- TRI:** Taux de rentabilité Interne
- TVA:** Taxe sur la Valeur Ajoutée
- UPI:** Unité de Production Informelle
- VA:** Valeur Ajoutée
- VAN:** Valeur Actuelle Nette

LISTE DES ANNEXES

Annexe 1 : Tableau de détermination du BFR	47
Annexe 2 : Tableau des investissements à réaliser.....	48
Annexe 3 : Tableau du plan de financement initial.....	49
Annexe 4 : Masses salariales sur 3 ans.....	50
Annexe 5 : Tableau du chiffre d'affaire prévisionnel sur 3 ans	51
Annexe 6 : Charges sociales en vigueur au Sénégal	51
Annexe 7 : Tableau du compte de résultat prévisionnel sur 3 ans	52
Annexe 8 : Evaluation des charges dur les 3 années d'étude	53
Annexe 9: Plan de trésorerie de la première année	54
Annexe 10 : Plan de trésorerie de la 2 ^e année.....	55
Annexe 11 : Plan de trésorerie de la 3 ^e année.....	56

LISTE DES TABLEAUX ET FIGURES

Tableaux

Tableau 1 : Indicateurs économiques sur le Sénégal.....	25
Tableau 2 : Environnement des affaires et compétitivité au Sénégal.....	26
Tableau 3 : Caractérisation des entreprises	29
Tableau 4 : Importance du secteur informel dans le PIB de trois pays Ouest africain.....	29
Tableau 5 : Source de financement du secteur informel au Sénégal.....	30
Tableau 6 : Tableau représentant le GAP de financement des PME.....	31

Figures

Aucune entrée de table d'illustration n'a été trouvée.

Graphiques

Graphique 1 : Organigramme de l'entreprise au démarrage des activités.....	23
Graphique 2: Analyse du compte de résultat.....	41

SOMMAIRE

Avant - Propos	ii
Dédicaces	iii
Remerciements	iv
Liste des Sigles et Abréviations	v
Liste des annexes	vi
Liste des Tableaux et Figures	vii
Introduction	1
Chapitre 1	6
Présentation de la structure financière de l'UEMOA et du cadre juridique régissant l'activité des intermédiaires en opérations de banque	6
I. Présentation de l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA).....	6
II. Structure financière de l'UEMOA.....	7
III. Les autorités de tutelle du système financier de l'UEMOA.....	12
Chapitre 2	15
Présentation de l'IOB « Millenium Finance »	15
I. Présentation de l'IOB « Millénium Finance »	16
II Structure organisationnelle de « Millenium Finance »	20
Chapitre 3	24
Etude de faisabilité technique et plan marketing	24
I Etude de faisabilité.....	24
II Analyse de la concurrence sur le marché des IOB au Sénégal.....	27
III L'offre et la demande de crédit à l'endroit des PME et des entreprise de l'informel	28
VI Analyse du Marché Potentiel (questionnaire en fin d'annexe).....	31
V Le Plan de Marketing	33
Chapitre 4	35
Etude financière	35
I Dossier financier prévisionnel.....	35
II Tableau prévisionnel du compte de résultat (voir annexe 6).....	37
III Analyse de la viabilité du projet (sur les 3 ans)	39
IV Tableau de trésorerie de l'entreprise sur les 3 années (voir annexe 8, 9 et 10)	42
Résumé	60
Abstract	60

INTRODUCTION

Le système financier mondial a longtemps contribué à la stabilité de l'économie jusqu'à la crise de 1929. Après la dérégulation, où toutes les banques avaient la latitude d'entreprendre toutes les activités d'intermédiations financières et bancaires qu'elles souhaitaient, le monde de la finance a connu des moments de forte croissance mais parfois de grosses frayeurs ont failli déstabiliser tout le système économique (Exemple : la crise des subprimes en 2008).

Dans les années 1960 et 1970, plusieurs pays de l'UEMOA ont créé des institutions de crédits spécialisées dans le financement de l'agriculture pour offrir aux agriculteurs des produits financiers à taux subventionnés et donc réduits. Malheureusement après quelques années, on a assisté à leurs disparitions laissant le problème de l'accès aux services financiers pour les exclus des banques. Puis, la crise bancaire de 1980 va annoncer d'importants changements structurels financiers au niveau de l'UEMOA.

Le système financier de l'UEMOA après ces mutations a su s'adapter pour répondre aux limites du système bancaire classique en diversifiant le portefeuille des structures financières actrices de sa stabilité et de son essor.

Les banques exigent, avant l'examen des dossiers de prêts, de nombreux documents financiers et administratifs que même certaines entreprises du secteur formel peinent à réunir. Il paraît alors presque impossible pour certains particuliers, PME-PMI et entrepreneurs de l'informel de bénéficier de crédits bancaires pour le refinancement de leurs activités. Certaines PME et entreprises du secteur informel ont recours alors à des fonds propres ou à des crédits informels qui pratiquent des taux très élevés, parfois usuriers (**ANSD, INSAE, INSD, 2009**)¹.

Dans un contexte caractérisé par le recul de capitaux étrangers à la suite du choc pétrolier de 1972, la baisse de l'aide publique au développement, le poids de la dette, les pays membres de l'UEMOA devaient se tourner vers l'épargne interne pour leur développement ; la microfinance devenait dès lors une alternative dans la recherche de solutions aux lacunes du système financier traditionnel. La microfinance a pu développer des produits financiers à même de répondre aux besoins des individus qui n'avaient pas accès aux institutions financières classiques (les banques). Le succès de la microfinance est la preuve qu'il est possible de concevoir, d'adapter des services financiers de proximités pour apporter des

¹ Etude réalisée en 2009 par l'ANSD du Sénégal, l'INSAE du BENIN et l'INSD du Burkina qui nous présente les sources de financements des différentes catégories d'entreprises dans les trois pays.

solutions aux problèmes de financements des populations exclues du système financier formel avec un véritable impact sur leur développement économique et social.

Malheureusement, la microfinance a enregistré ses premières difficultés avec la naissance de nombreuses structures dans le milieu. De nombreux dysfonctionnements ternissent son image et réduisent sa performance dans le secteur. De nombreuses structures fonctionnant comme instituts de microfinance sans aucune autorisation d'exercice, l'absence d'outils de pilotage stratégique (notamment les plans d'affaires), absences méthodes de maitrises des risques appropriées et l'existence de nombreux cas de mises en place de crédits fictifs sont entre autres des faits qui illustrent la faiblesse du milieu de la microfinance ; à cela s'ajoute aussi le fait que les IMF ont tendances à se détourner de leurs cibles en octroyant de plus en plus à des cibles moins pauvres (Kablan Sandrine, 2012)².

Cet état des lieux n'est pas sans effet négatif sur le niveau de bancarisation et le volume des prêts octroyés aux personnes pauvres et aux PME-PMI de la zone UEMOA.

L'Intermédiation en Opération de Banque et en moyens et services et de Paiements (IOB) devient à ce stade une opportunité dans la prise en compte des problèmes de financement des PME-PMI d'une part, des particuliers et des activités du secteur informel d'autres part. L'IOB apportera des solutions aux problèmes notables qui expliquent le niveau bas des prêts bancaires à l'endroit des PME-PMI ou des structures peu formelles ou informelles, à savoir :

- ✓ Le problème de la gestion du risque de crédit lié principalement à l'asymétrie de l'information des banques vis-à-vis des structures demandeuses de crédits.
- ✓ Le coût trop important de la création d'agences dans le but de rapprocher la banque des clients et enfin,
- ✓ Le monitoring du portefeuille client en partant de la formalisation de la demande de crédit par le client, passant par la mise en place du crédit jusqu'au remboursement de celui-ci par le client.
- ✓ L'ingénierie financière et le conseil.

L'Intermédiaire en Opérations de Banques et en services de paiements est un professionnel qui met en relation deux parties intéressées à la conclusion d'une opération bancaire. L'IOB est donc l'activité qui consiste à présenter à proposer ou aider à la conclusion des opérations de banque ou des services de paiement ou à effectuer tous travaux et conseils préparatoires à leurs réalisations.

² Etude menée par Kablan Sandrine en 2012 qui a porté sur l'efficacité de la microfinance dans l'UEMOA.

L'activité de l'intermédiaire en Opérations de banques et de services de paiements est réglementée dans la zone UEMOA par la BCEAO. Elle a, dans son instruction N° 15-12/RB fixé les conditions de l'exercice de l'activité d'intermédiaire en opérations bancaires. Ainsi, au sens de l'article 105 de la loi uniforme portant réglementation bancaire, l'activité d'intermédiation bancaire ne peut s'exercer qu'entre deux personnes dont l'une au moins est un établissement bancaire.

La place prise par l'IOB dans les différents modes de contact avec les producteurs de services financiers, amène les clients à maîtriser davantage la relation avec les concepteurs de produits et services financiers. L'expression de leurs besoins étant plus diffuse et plus complexe à saisir, **l'intermédiaire devient alors un atout.**

Notre entreprise se positionnera principalement dans la prise en compte de toutes les difficultés en amont et en aval liées à l'offre de crédits bancaires en aidant les demandeurs de crédits à mieux formaliser les demandes avec des plans d'affaires mieux structurés, en leur procurant des conseils et des formations.

Enfin, il faut noter que la profession de l'intermédiaire en Opération Bancaires et des Services de paiements n'est pas assez rependue dans La zone UEMOA. Selon les rapports de la BCEAO, l'UEMOA ne compte que trois structures spécialisés dans le domaine dont deux au Sénégal et une au Mali³.

C'est donc fort de ce constat et de la grande opportunité à saisir, que nous avons décidé de faire le choix de la création d'une entreprise d'Intermédiation Bancaires et de services de paiements au Sénégal.

PROBLEMATIQUE DU PROJET

Quelles sont les modalités de création d'une entreprise d'intermédiation en opération de banque ?

OBJECTIFS DU PROJET

Ce projet a pour objet principal de montrer à travers une démarche bien structurée, comment encadrer les entreprises du secteur informel et les PME pour leur permettre d'avoir plus accès au crédit bancaire, à travers les axes suivants :

³ Information tirée du site www.bceao.int (BCEAO) : Sénégal (IOB Mamako et IOB la Colombe), Mali ().

1. suivre et contrôler le portefeuille client;
2. évaluer et reformuler les besoins de financements;
3. inculquer la culture de remboursement des crédits obtenus ;
4. démontrer la faisabilité du projet.

L'INTERET ET L'ENJEU DU PROJET

L'enjeu premier de ce projet réside au niveau de mon développement personnel, car il représentera une étape majeure dans mon développement professionnel.

Ensuite, la création de ce projet constituera une éventuelle porte de sortie pour d'éventuels stagiaires du CESAG.

Enfin pour le Sénégal, ce projet contribuera à apporter des solutions pour résoudre le problème de financements pour les PME-PMI et donc à la baisse du chômage et amener les entreprises qui exercent dans l'informel à venir dans le formel.

LA DEMARCHE METHODOLOGIQUE

Pour réaliser notre projet, nous nous appuyerons sur divers moyens pour la collecte d'informations et de données. Nous ferons entre autres :

- Une revue de la littérature à travers des lectures d'ouvrages pour mieux nous approprier notre sujet ;
- Une étude documentaire en analysant des enquêtes et des études réalisées au Sénégal sur les entreprises du secteur informel et sur les PME choisies. Nous ferons aussi des recherches documentaires via sur le site web et les publications de la BCEAO. Ces données seront pour nous un moyen d'avoir une idée précise de la taille de ces structures et de leurs attentes de financements
- Une étude qualitative à travers des entretiens avec des responsables des IOB existantes sur place.
- Une étude quantitative avec la réalisation d'une enquête au niveau de la cible pour mesurer leurs besoins de financement réel et leurs avis sur notre offre de service ;

LE PLAN DE TRAVAIL

Notre travail s'articulera autour de trois chapitres :

D'abord nous présenterons la structure financière de l'UEMOA et le cadre juridique régissant l'activité des intermédiaires en Opérations de Banque. Ce chapitre nous donnera une idée sur l'environnement financier de la zone UEMOA et fera ressortir toute la réglementation en vigueur en ce qui concerne l'activité des IOB.

Ensuite, nous présenterons l'IOB « Millenium Finance » en donnant une vue assez large sur l'activité et son mode de fonctionnement.

Enfin, nous ferons une étude projet destinée à présenter la rentabilité de l'activité à travers l'analyse de la VAN et de TRI.

Chapitre 1

Présentation de la structure financière de l'UEMOA et du cadre juridique régissant l'activité des intermédiaires en opérations de banque

L'objet de tout système financier est de définir les bases solides et dynamiques pour que l'activité économique, financière se déroulent parfaitement et aussi de déterminer un cadre réglementaire assez performant afin que la confiance en ce système par les agents économiques soit forte. Ainsi, le système permettra à lui-même de résister et atténuer l'effet souvent systémique des crises financières.

Ce chapitre sera donc le lieu de présenter d'abord l'architecture de la stabilité financière de la zone UEMOA. Ensuite, nous présenterons les différentes autorités de tutelles chargés de la surveillance et du contrôle de l'activité financière et bancaire, après quoi, nous aborderons le cadre juridique et la procédure d'autorisation des IOB et enfin, nous présenterons l'environnement sous régional de l'activité des IOB.

I. Présentation de l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA)

L'UEMOA a été créée par le traité signé à Dakar le 10 Janvier 1994 par les Chefs d'Etat et de Gouvernement des sept pays de l'Afrique de l'Ouest (Le Bénin, le Burkina Faso, la Côte d'Ivoire, le Mali, le Niger, le Sénégal et le Togo) ayant en commun l'usage du F.CFA⁴. Le huitième Etat membre de l'union est la Guinée Bissau qui fit son entrée le 02 Mai 1997. Les différents chantiers de l'union se déclinent en ces termes :

- les convergences des performances et des politiques économiques des Etats ;
- la coordination des politiques sectorielles nationales ;
- l'harmonisation des législations des Etats membres.

Quelles sont les missions de l'UEMOA ? Quelles sont les institutions de l'UEMOA ?

I.2 Les institutions de l'UEMOA

Les différentes institutions participent à l'animation et à la vie de l'Union. Il existe différents organes et départements qui ont des missions spécifiques à accomplir.

⁴ http://www.uemoa.int/Pages/UEMOA/L_UEMOA/Historique.aspx/ visité le 02/05/14

I.2.1 Les organes de Direction

Les organes de direction sont composés de trois institutions, à savoir :

- conférence des Chefs d'Etat et de Gouvernement ;
- le Conseil des Ministres ;
- la Commission de l'UEMOA.

I.2.2 Les organes de contrôle

Les organes de contrôle comprennent également trois entités, qui sont :

- la Cour de Justice ;
- la Cours des comptes ;
- le Comité interparlementaire.

I.2.3 L'organe consultatif

La Chambre Consulaire Régionale est le seul organe consultatif, créée par le Traité de l'Union, est chargée de réaliser l'implication effective du secteur privé dans le processus d'intégration de l'UEMOA.

I.2.4 Les organes spécialisés autonomes

Les deux organes spécialisés sont des institutions financières :

- la Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO) ;
- la Banque Ouest Africaine de Développement (BOAD).

II. Structure financière de l'UEMOA

L'économie peut être divisée en deux grands secteurs réels et le secteur financier. Le secteur réel comprend les particuliers, les entreprises non-financières, les gouvernements et les non-résidents.

Le secteur financier est constitué d'institutions financières et de marchés financiers. Le système financier accomplit non seulement un rôle important concernant la gestion de

l'épargne, il assume aussi diverses fonctions qui sont complémentaires à cette mission de base qui sont⁵ :

- l'opération d'un système de paiement
- la mobilisation de l'épargne
- l'allocation de l'épargne
- des mécanismes de gestions des risques
- la production de l'information financière
- des mécanismes pour réduire les asymétries d'information et le coût d'agence.

Le système financier de l'UEMOA fait apparaître la classification conceptuelle entre économie d'endettement (finance indirecte) et économie de marchés financiers (finance directe).

II.1 L'UEMOA : un système financier direct

L'économie de marchés financiers se présente comme un système financier où les agents économiques se procurent leurs ressources de financement en émettant des titres sur des marchés. Ce système privilégie la finance directe. L'activité des marchés permet à l'offre et la demande des capitaux de se confronter directement sans passer par la médiation d'un intermédiaire financier.

La Bourse Régionale des Valeurs Mobilières (BRVM) est la place boursière de la zone UEMOA.

Le marché de la zone UEMOA repose sur deux catégories d'acteurs : les autorités du marché par les intermédiaires commerciaux et les intermédiaires financiers.

II.2 L'UEMOA : un système financier indirect

L'UEMOA présente une image assez diversifiée au niveau de son système financier indirect. Il en est en effet constitué par les établissements de crédits (les banques et les établissements financiers), les systèmes financiers décentralisés et des intermédiaires en opération de banque (objet de mon projet professionnel)

⁵ Merton R.C, « A functional perspective of financial intermediation, financial management, été 1995 »

II.2.2 Les systèmes financiers décentralisés dans l'UEMOA

Les Autorités de l'UEMOA ont convenu de procéder, au cours de l'année 1989, à une réforme de la politique de la monnaie et du crédit. Au rang des priorités définies, figurait la diversification du paysage bancaire, en favorisant l'émergence et le développement d'institutions alternatives de financement du développement. La microfinance se donne comme objectif de pouvoir offrir des services financiers à des individus n'ayant pas généralement accès aux institutions financières classiques. Il existe trois principaux types de structures offrant des services de microfinance :

- les institutions de microfinance (IMF);
- les systèmes financiers décentralisés (SFD)⁶,
- les établissements de microfinance.

II.2.3 Les intermédiaires en opérations de banque dans l'UEMOA

L'intermédiaire en Opérations Bancaires est un interlocuteur unique. Il se charge d'effectuer toutes démarches pour faire aboutir le dossier de demande de crédit confié par un client. Son travail débute par l'analyse de la demande pour en évaluer le risque en se basant sur des normes administratives et financières.

II.2.3.1 Définition selon la réglementation en vigueur dans l'UEMOA

Selon la loi uniforme portant réglementation bancaire, au sens de l'article 105, sont considérés comme intermédiaires en opérations de banque, les personnes physiques ou morales autres que les établissements de crédit qui, à titre habituel, comme activité principale ou accessoire, mettent en rapport des parties, en vue de la conclusion d'une opération de banque, sans se porter ducroire⁷.

A ce titre, l'activité d'intermédiation en opération de banque ne peut que se faire entre deux personnes dont l'une est un établissement de crédit. L'intermédiaire en opération de banque agit donc en vertu d'un mandat délivré par cet établissement de crédit qui précise la nature

⁶ Appellation adoptée dans l'UEMOA pour caractériser les structures de microfinance. Les

⁷ Loi uniforme portant réglementation bancaire, instruction N°015-12/2010/RB fixant les conditions d'exercice des activités des intermédiaires en opération de banque.

que l'intermédiaire est habilité à accomplir. L'intermédiaire ne peut exercer que sous autorisation préalable délivré par l'autorité de tutelle.

II.2.3.2 Cadre juridique et procédure d'autorisation de l'activité des IOB

L'activité des IOB dans la zone UEMOA fait l'objet d'une réglementation qui fixe le cadre dans lequel l'exercice de la fonction est accepté et qui donne la procédure selon laquelle l'autorisation est obtenue auprès des autorités de tutelles.

II.2.3.2.1 Cadre juridique régissant l'activité des IOB dans la zone UEMOA

Concernant l'activité des Intermédiaires en Opérations de Banque, le Gouverneur de la Banque Centrale a pris l'instruction N°015-12/2010/RB au vue de la loi uniforme portant réglementation bancaire notamment en ces articles 38, 105 et 113 qui fixe les conditions d'exercices de façon complète. Cette loi est entrée en vigueur depuis le 1^{er} Avril 2011.

II.2.3.2.2 Procédure d'autorisation pour exercer en tant que IOB dans la zone UEMOA

Toute personne sollicitant la qualité d'intermédiaire en opération bancaire au sein de l'UEMOA doit adresser au Ministre des Finances de l'Etat membre où il désire s'implanter une demande d'autorisation accompagnée de documents et d'informations qui suivent :

- le dossier est déposé en trois (03) exemplaires à l'agence principale de la BCEAO qui peut exiger d'autres dossiers ou informations complémentaires dont elle juge utile à l'instruction de la demande. Le requérant dispose alors d'un délai de un mois pour communiquer les informations complémentaires demandées par la BCEAO. Après ce délai, le dossier de demande d'autorisation est considéré comme irrecevable et fait l'objet d'un rejet notifié au requérant par la Banque Centrale.

- la BCEAO dispose d'un délai de trois mois, à compter de la date de réception, ou le cas échéant, de la date de communication des informations complémentaires demandées. Au plus tard, à l'expiration du délai, la demande accompagnée des conclusions de son instruction est transmise par la BCEAO au Ministre chargé des Finances de l'Etat membre d'implantation.

▪ l'autorisation est accordée par arrêté pris par le Ministre en charge des Finances de l'Etat membre d'implantation.

II.2.3.2.3 Documents exigés pour la demande d'autorisation

Le dossier de demande d'autorisation pour l'exercice de l'activité doit comporter obligatoirement des documents dont la liste suit :

- les statuts notariés élaborés en conformité avec les dispositions de l'acte uniforme de l'Organisation pour l'Harmonisation du en Afrique du Droit des Affaires (OHADA) relatif au droit des sociétés commerciales et du groupement d'intérêt économique ;
- une lettre d'intention d'un établissement de crédit souhaitant solliciter les services du requérant, mentionnant la nature que l'IOB es habilité à accomplir ;
- les états financiers certifiés des trois derniers exercices, le cas échéant ;
- les curriculum vitae datés et signés, retraçant notamment la formation académique des dirigeants et leurs expériences professionnelles ;
- une présentation détaillée des opérations envisagées et des partenariats conclus éventuellement avec les établissements de crédit agréés dans l'UEMOA ;
- les extraits de casier judiciaire ou tout autre document équivalent des dirigeants de la structure datant de moins de trois (03) mois ;
- les dirigeants doivent justifier d'une formation professionnelle adaptée à la réalisation des opérations mentionnées ou d'une expérience avérée sur le marché bancaire ou financier.

II.2.3.3 Montant de la caution et exercice d'autorisation

L'obtention de l'agrément pour exercer le métier d'IOB dans l'UEMOA, le versement d'une caution est exigée et des mesures ont été prises aussi dans le cadre de l'exercice de l'autorisation d'exercer.

II.2.3.3.1 Montant de la caution

Durant toute la durée de leur activité, les IOB mandatés, pour détenir des fonds, doivent justifier d'une caution délivrée par un établissement de crédit agréée dans l'un des Etats membres de l'UEMOA, d'un montant minimum de quinze millions (15 000 000) de F.CFA.

Les IOB non mandatés pour détenir des fonds doivent justifier d'une caution délivrée par un établissement de crédit agréé dans l'un des Etats membres de l'UEMOA, d'un montant minimum de cinq millions (5 000 000) de F.CFA. A défaut, ils doivent justifier d'une police d'assurance en responsabilité civile à due concurrence.

Cependant, le montant minimum de la caution peut être relevé par la BCEAO, compte tenu du volume d'activités.

II.2.3.3.2 Exercice de l'autorisation

L'intermédiaire en opération de banque exerce en vertu de l'autorisation délivrée par le ministre en charge des Finances de l'Etat membre d'implantation. Cette autorisation se limite dans le rapprochement des établissements de crédit avec la clientèle, dans le cadre des opérations de banque.

II.2.3.4 Environnement sous régional des IOB

L'activité des IOB est très peu rependue dans la zone UEMOA avec un total de trois structures sur l'ensemble de la zone. Le Sénégal abrite deux d'entre eux et le troisième se situe au Mali.

III. Les autorités de tutelle du système financier de l'UEMOA

Les autorités de tutelle qui régulent et contrôlent l'activité financière dans la zone UEMOA sont les suivantes :

III.2 Le Conseil des ministres

Le Conseil des ministres de l'UEMOA assure la direction de l'Union monétaire. Chacun des Etats membres est représenté au Conseil par deux Ministres et n'y dispose que d'une voix exprimée par son Ministre chargé des Finances. Le Conseil choisit l'un des Ministres chargés des Finances de l'UMOA pour présider ses travaux. Cette élection, faite en qualité, doit appeler les Ministres chargés des Finances de l'UMOA à présider à tour de rôle le Conseil.

III.3 La Banque centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO)

La BCEAO définit et met en œuvre la politique monétaire, de changes et de réserves officielles de changes des Etats dans l'union. La Banque Centrale peut conduire, dans le respect de l'équilibre monétaire, des missions ou projets spécifiques qui concourent à l'amélioration de l'environnement de la politique monétaire, à la diversification ainsi qu'au renforcement du système financier de l'UMOA et des capacités techniques et professionnelles dans le secteur bancaire et financier.

III.4 La commission bancaire

La commission bancaire contribue à assurer une surveillance uniforme et plus efficace de l'activité bancaire et une intégration de l'espace bancaire dans l'UMOA. La Commission Bancaire de l'Union Monétaire Ouest Africaine (UMOA) a été créée par une convention signée par les Ministres des Finances des Etats membres de l'UMOA le 24 avril 1990 à Ouagadougou, dans le but de "contribuer à assurer une surveillance uniforme et plus efficace de l'activité bancaire et une intégration de l'espace bancaire dans l'UMOA".

III.5 Le comité de stabilité financière

Le comité de stabilité financière de l'UEMOA favorise la concertation, la coopération et la coordination entre les Autorités dont les actions concourent à la stabilité financière. Le Comité a pour missions :

- de favoriser la concertation, la coopération et la coordination entre les Autorités dont les actions concourent à la stabilité financière ;
- d'évaluer les risques susceptibles de nuire à la stabilité du système financier dans son ensemble, à travers notamment l'analyse des indicateurs macro prudentiels définis d'un commun accord.

III.6 Le conseil régional de l'épargne et des marchés publics (CREPMF)

Le Conseil Régional de l'Épargne Publique et des Marchés Financiers est un organe de l'UMOA chargé, d'une part, d'organiser et de contrôler l'appel public à l'épargne et, d'autre part, d'habiliter et de contrôler les intervenants sur le marché financier régional.

Après avoir fait le tour de la structure financière de la zone UEMOA, nous allons aborder le Chapitre II. Ce chapitre traitera de la présentation et de l'organisation de « Millenium Finance ».

CESAG - BIBLIOTHEQUE

Chapitre 2

Présentation de l'IOB « Millenium Finance »

« Millenium Finance » sera une entreprise spécialisée en intermédiation d'opérations de banque, de prestation de services diverses. C'est une structure dont les parts sociales appartiendront à des jeunes africains convaincus que seul l'entrepreneuriat peut apporter de la valeur à leurs compétences. De façon opérationnelle, elle sera composée de jeune diplômés qui sont issus des grandes écoles et universités et disposent d'expériences dans leurs domaines respectifs.

Elle se propose d'assister aussi les entreprises à tous les stades, assurant notamment les opérations de diagnostic, d'organisation, de conception, de développement et conseil.

Pour la satisfaction des entreprises et leur permettre d'évoluer dans la compétitivité, « Millenium finance » offrira des lignes de service dans divers domaines et voudra être le partenaire privilégié et de proximité pour des solutions adaptées aux besoins de sa clientèle.

C'est pour cette raison que nous proposerons à nos partenaires et clients des solutions "sur mesure" depuis la définition des besoins jusqu'au produit final en fonction de leurs activités. En effet. Ecouter la clientèle, l'accompagner, l'assister, sera notre priorité. Au travers de nos contrats de services et de nos offres de formations, notre engagement sera de nourrir nos relations avec les clients afin de leur faire vivre une expérience extraordinaire. Ces solutions issues de minutieuses consultations ont pour entres autres avantages de :

- permettre aux entreprises d'obtenir plus facilement les financements pour leur cycle d'exploitation et d'investissement ;
- avoir une claire visibilité sur le déroulement des activités de nos clients afin d'anticiper les risques potentiels ;
- faciliter le traitement de certains processus de recherches de financements ;
- conseiller la cible pour la formulation adéquate de leur besoin de financement ;
- accompagner nos clients dans leurs phases de restructurations, de formalisations et de développements.

Nous vous présenterons dans ce chapitre l'IOB « Millenium Finance », ensuite nous ferons état de nos prestations en passant par l'organisation interne que nous allons mettre en place et terminerons par donner la stratégie marketing que nous déploieront pour nous positionner sur marché.

I. Présentation de l'IOB « Millénium Finance »

« Millenium finance » sera présent sur le marché des Intermédiaires en opérations de Banque au Sénégal et surtout en qualité d'accompagnateur dans leurs recherches de solution pour leurs problèmes de financement et d'accès au crédit rencontré par les PME-PMI et les agents économiques qui exercèrent encore de façon informelle au Sénégal. L'idée étant à terme de permettre aux PME-PMI d'accroître leurs volumes d'activités et d'amener petit à petit les structures du secteur informel à mieux se structurer et à se formaliser.

I.1 Description de « Millenium Finance »

La description de « Millenium Finance se fera à travers le statut juridique sous lequel il sera constitué ensuite par la déclinaison des différents services proposés à la clientèle.

I.2 Statut juridique

Nous avons choisi de nous constituer en SARL qui sera la mieux adaptée pour notre structure. La SARL est la forme de société commerciale qui est la plus utilisée dans le cadre des petites entreprises ne nécessitant pas l'apport de capitaux importants. Le fonctionnement de la SARL est beaucoup plus souple que celui des sociétés anonymes.

I.3 Prestations

Nous avons la ferme volonté de montrer notre rôle d'initiateur de tendance en terme d'intermédiaire en opération de banque, portés par l'excellence de nos équipes, des hommes et des femmes dotés d'un bon niveau d'expertise, d'une grande intégrité et d'un sens aigu de l'innovation.

Pour se faire, nous nous appuierons sur plusieurs services que nous comptons mettre à la disposition de notre clientèle qui s'avère être le cœur de notre stratégie.

I.3.1 Services de bases

Ces services sont le cœur de notre métier, prendrons une place assez importante au niveau de notre stratégie. Ces services représentent ce que nous savons faire le mieux et seront la base

de la création de valeurs au niveau de notre entreprise. Ainsi nous proposerons notre service en tant qu'intermédiaire dans les relations de nos clients avec le secteur bancaire, proposerons aussi des services d'ingénierie financière et enfin réaliserons pour le compte de nos clients des études, des conseils et des formations

I.3.1.1 L'intermédiation

Les prestations de notre structure s'exercent dans tous les domaines de l'intermédiation bancaire et financière, à savoir :

- crédits immobiliers ;
- négociation de lignes d'escomptes et d'ouverture de crédits documentaires pour le financement de l'activité d'importation et d'exportation ;
- crédits de financement du cycle de l'exploitation pour les problèmes ponctuels de trésorerie et du financement du besoin d'investissement ;
- crédits professionnels et crédits à la consommation ;
- assurances dommages de toutes natures (particuliers ou professionnels) etc.

I.3.1.2 Ingénierie financière

Notre intervention au niveau de cette prestation sera :

- d'établir et optimiser des montages de financement (augmentation de capital notamment) combinant des instruments financiers variés (titres, prêts, dérivés de toutes natures) ;
- de créer des montages de financement adaptés aux projets ou une opération donnée de nos;
- de faire souvent appel à plusieurs établissements financiers différents (pool de financement) ;
- d'accorder une attention particulière tant à la limitation des risques financiers qu'à l'optimisation de la rentabilité de l'activité de nos clients ;
- de faire des montages de business plan pour nos clients.

I.3.1.2 Assistance en matière de gestion financière

Dans l'ensemble, notre entreprise proposera à sa clientèle des solutions dans l'optique de les emmener à prendre des décisions financières idoines pour la bonne marche de leurs entreprises. Nos conseils en la matière se situeront principalement au niveau de :

- la décision d'investissement, et particulièrement la façon d'évaluer la pertinence et le rendement prévisibles des décisions d'investissement ;
- la décision de financement, c'est-à-dire l'optimisation de la structure financière des firmes et les voies d'amélioration des conditions de leur financement ;
- la politique de rémunération des apporteurs de capitaux, soit concrètement et le plus souvent la conduite à tenir en matière de distribution des dividendes.

I.3.1.2 Les services destinés à faciliter la création et le développement des entreprises

Ce service proposé sera une espace pour les nouveaux promoteurs de projets. Ici, nous permettrons à nos clients de mieux formaliser leurs idées en leurs proposant des plans d'affaires mieux structurés qui prennent en compte les réalités micro et macroéconomiques des projets; Ainsi, nous pourrions proposer :

- des aides à la création d'entreprises ;
- de développement d'entreprises ;
- veille stratégique.

I.3.1.3 Etudes, conseils et formation

Pour la bonne conduite et les bonnes fins des opérations de crédits octroyés à nos clients par les banques, nous mettrons à la disposition de la clientèle des services de conseils et de formation qui permettront d'inculquer la notion de remboursement des prêts reçus. Par cela, nous contribuerons à renforcer la confiance des banques en nos services, ce qui permettra de relever la relation des banques avec notre clientèle.

Aussi, nous proposerons des services d'études pour les clients qui souhaiteraient avoir des données réelles dans un secteur de l'économie en vue de l'expansion de leurs activités.

I.3.2 Les services accessoires

Le marché des transferts d'argent est en plein essor et les montants envoyés au Sénégal sont la principale source de revenus d'une grande partie de la population du pays.

Ce pool de service que nous mettrons en place participera au renforcement de notre produit net bancaire en générant des ressources additionnelles. Il s'agira pour nous de mettre en œuvre des services de transferts d'argent tant nationaux qu'internationaux. Ce seront des transferts qui pourront se faire par le biais des correspondants bancaires que par les plateformes de transferts libres. En somme, les services accessoires que nous comptons développer, permettront une petite diversification de nos activités et nous permettra de mitiger les risques au niveau de la gestion globale de nos activités.

I.3.2.1 Les transferts d'argent via les correspondants bancaires

Les majorités des transferts sont effectuées par des banques installées au Sénégal et qui utilisent les services d'opérateurs spécialisés avec lesquelles elles ont passé des conventions. Les principaux opérateurs spécialisés sont : Western Union, Money Gram et Money Express

I.3.2.1.1 Western Union (WU)

La société Western Union (WU) qui, une société américaine créée depuis 1871, domine le marché des transferts d'argent partout. Avec plus de 195.000 agents dans le monde, WU a démarré au Sénégal depuis 1995 avec la Compagnie Bancaire de l'Afrique de l'Ouest (CBAO).

I.3.2.1.2 Money Gram (MG)

Money Gram est l'un des leaders dans le service du transfert international. Il collabore avec des partenaires de qualité dans plus de 233 000 points de vente situés dans 191 pays et territoires afin d'offrir un moyen sûr et rapide d'envoyer et de recevoir votre argent partout dans le monde.

I.3.2.1.2 Money Express (ME)

Créé par une société informatique sénégalaise du nom de Chaka Computer, Money Express est un système de transfert utilisé aussi bien par des banques comme la BHS (Banque de l'Habitat du Sénégal) ou des IMF comme PAMECAS. C'est un produit utilisé pour effectuer des transferts nationaux et internationaux.

I.3.2.2 Les transferts via plateforme libre

Les transferts via plateforme libre sont assez simples à implémenter dans la mesure où il suffira juste d'un agrément pour chaque type de service que nous allons proposer. Nous proposerons dans ce cadre les services de transferts suivants :

- orange money, un produit développé par le groupe Orange ;
- ria ;
- joni joni;
- wari

II Structure organisationnelle de « Millenium Finance »

Pour pouvoir atteindre ses objectifs, notre structure œuvrera ardemment pour se rendre plus proche de sa clientèle afin de la servir, nous mettrons en œuvre une structure d'organisation composée de directions et de services qui seront animés par des agents qualifiés et outillés.

II.1 Missions des différentes fonctions de l'entreprise

La définition de l'organigramme d'institution a permis de bien circonscrire la fonction de chaque service et leurs attributions. De façon hiérarchique nous porterons notre regard sur ces fonctions et attributions.

II.1.1 La Direction Générale

Le directeur général assumera le rôle de gérant de la structure. A ce titre, il aura à charge la gestion des ressources humaines, matérielles et financières de « Millénium Finance ». Il

assure en outre l'ordonnancement du budget et veillera à son exécution tant en recette qu'en dépenses. Il aura également la responsabilité d'ordonner l'octroi de crédit et les actions de recouvrement qui s'imposent. Enfin, il présidera les réunions de comités, supervisera, orientera et conseillera pour la prise de décisions stratégiques et efficace.

II.1.2 Le contrôle de Gestion

Le contrôleur de gestion représentera la boussole de notre entreprise en ce sens qu'il mettra en œuvre un dispositif de gestion capable de contrôler le niveau d'activité de l'entreprise en fonction des prévisions et faire des corrections si besoin est. Le contrôleur de gestion aura à charge la conduite de la politique budgétaire et de son établissement. Il permettra en outre de faciliter l'application des décisions stratégiques par les opérationnels.

II.1.3 La Direction Administrative et Financière

Son rôle sera de prévoir les ressources et de mettre en place les techniques financières nécessaires au développement et à la protection de l'entreprise. Il coordonnera et supervisera les services de la comptabilité et des finances, le service du personnel, l'administration et les services généraux. Il sera responsable du respect des obligations légales, administratives et réglementaires. Il aura comme mission également le suivi et l'exécution du budget de la structure, la gestion du patrimoine mobilier et immobilier de l'entreprise. Il recherchera le concours des banques et le soutien des investisseurs. En outre, il sera le garant du système d'information et de l'information financière et comptable de l'entreprise. A ce titre, il coordonnera les activités au niveau du service comptable, la trésorerie et le service des achats et de la logistique.

II.1.4 La Direction Marketing et Commerciale

Cette direction aura à charge de mettre en place la politique marketing et commerciale de notre structure afin de nous permettre d'atteindre nos objectifs en terme de part de marché. Elle sera aussi chargée de réfléchir à des produits innovateurs. Cette direction devra développer des approches afin de donner une image forte à notre structure auprès de nos clients et sur le marché.

II.1.5 La direction Ressources Humaines

La direction des ressources humaines sera un des services clés de notre entreprise en ce sens qu'elle assurera et garantira la politique d'évolution et la politique de formation d'une société. Il assurera aussi la politique de recrutement de l'entreprise. Très proche du management, le service des ressources humaines prendra activement part à la stratégie en fonction des décisions qu'il prend.

II.1.6 La Direction des Opérations

Cette direction assurera les opérations des agents de crédits ainsi que les opérations d'analyses de dossiers de crédits et de l'accueil. Il veillera au respect de procédure d'octroi de crédit, à l'organisation et à la bonne gestion des déboursements et d'organiser les contres visites pré et post comité enfin d'assurer la bonne gestion des actions administratives relatives aux opérations de crédit.

II.1.7 La Direction Juridique et Fiscale

Le département juridique de notre entreprise sera le garant de nos intérêts vis-à-vis de nos relations avec l'extérieur, il s'assurera que nous travaillons en conformité avec la loi. Cette direction sera comme le consultant permanent de l'entreprise pour les questions commerciales, financières et techniques. Ainsi, il devra se tenir informé de l'évolution de la législation en droit commercial, droit du travail, droit des contrats, etc. Il aura également le rôle de conseil, d'assistance et de prévention auprès de la direction, des responsables opérationnels et de la clientèle. Il pourra éventuellement assurer les relations extérieures de l'entreprise avec des organismes professionnels ou être en liaison avec des experts ou avocats.

II.1.8 La Direction Informatique

Le direction informatique de notre organisation sera responsable de l'ensemble des composants matériels (postes de travail, serveurs, équipements de réseau, systèmes de stockage, de sauvegarde et d'impression, etc.) et logiciels du système d'information, ainsi que du choix et de l'exploitation des services de télécommunications mis en œuvre.

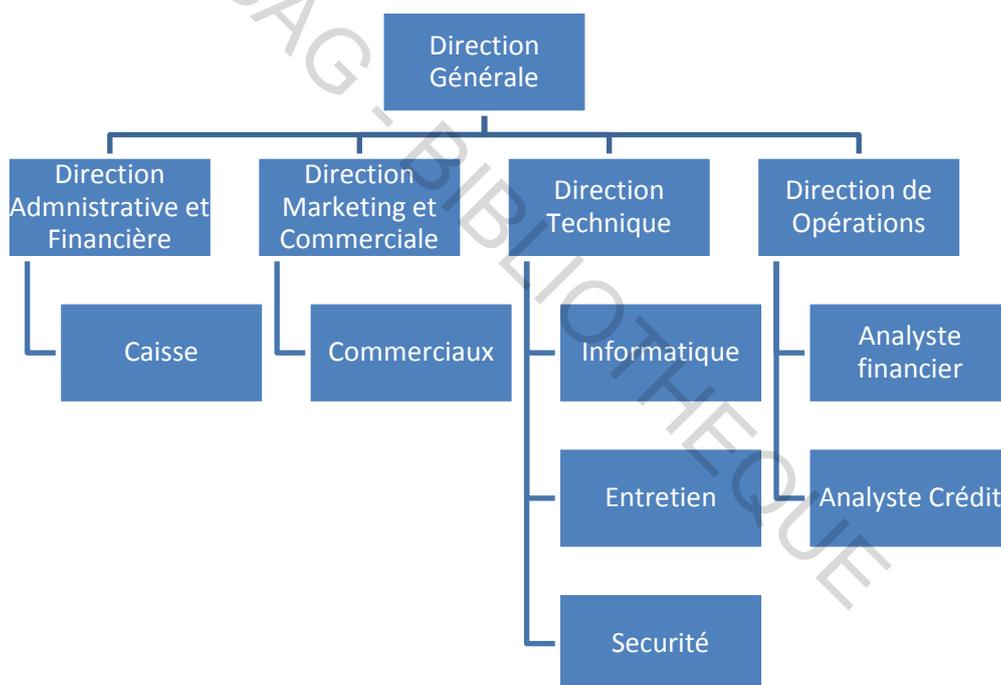
II.1.9 La Direction de l'audit

Quand notre entreprise obtiendra une taille assez conséquente, nous mettrons en place cette direction. Chargé du contrôle interne, ce département permettra à notre entreprise de disposer de processus de gestion adaptés. Il sera en charge de l'élaboration, de la mise en place et du contrôle du dispositif de contrôle interne de la structure.

II.2 Organigramme au démarrage de l'activité

L'organigramme de notre entreprise apparaît comme suit au démarrage des activités mais changera progressivement en fonction de l'augmentation de l'activité.

Graphique 1 : Organigramme de l'entreprise au démarrage des activités



Source : Nous-mêmes

Nous allons présenter l'étude de faisabilité technique de notre projet à travers le chapitre 3 suivant. Il sera question de montrer que l'environnement macroéconomique Sénégalais est propice à la création de notre entreprise.

Chapitre 3

Etude de faisabilité technique et plan marketing

L'entreprise devra évoluer dans un environnement propice et stable afin qu'elle puisse atteindre ses objectifs. Pour ce faire, l'étude de faisabilité technique apparaît importante afin de montrer que l'espace économique est sain et peut accueillir notre affaire. Cette étude se fera d'abord à travers une analyse de l'environnement macroéconomique Sénégalais par la méthode PESTEL, ensuite nous étudierons le marché et enfin déclinons notre plan marketing.

I Etude de faisabilité

La compréhension de la situation macroéconomique actuelle du Sénégal est très importante pour la conduite de notre projet. Cette étape nous permettra d'analyser l'évolution de l'offre et de la demande globales, de l'inflation, du marché du travail et du secteur extérieur, l'évaluation des flux à moyen terme. Nous analyserons la situation macroéconomique du pays dans une perspective à moyen terme, notamment en évaluant la situation financière de l'Etat.

I.1 Analyse PESTEL

Cette partie de notre travail nous permettra de faire un état des lieux. Nous ferons ressortir la situation du Sénégal sur le plan Politique, Economique, Social, Technologique, Environnemental et légal. Ainsi, nous pourrions mieux décliner la stratégie à déployer pour la conduite de notre projet.

I.1.1 Analyse de la situation politique du Sénégal

Le Sénégal est un pays assez stable politiquement et compte tenu donc de cette situation de stabilité politique, le Sénégal fait partie des pays africains les plus industrialisés avec la présence de multinationales majoritairement d'origine française et dans une moindre mesure américaine. Le Sénégal fait aujourd'hui des pays d'Afrique qui n'ont pas connu d'instabilité politique, ni de coup d'Etat.

I.1.2 Situation Economique et social du Sénégal

Le Gouvernement projette sur la prochaine décennie une croissance moyenne annuelle de 7%, inclusive et génératrice d'emplois. Un tel objectif était au centre de la Stratégie de Croissance Accélérée (SCA) de «Sénégal Emergent 2015» qui avait été présentée au Groupe Consultatif en Octobre 2007. Voici quelques données qui présentent l'image économique du Sénégal. Le tableau 1 qui nous donner des informations sur les indicateurs économiques clés (PIB, Taux national de pauvreté, taux d'inflation, déficit budgétaire, encours de dette publique).

Tableau 1 : Indicateurs économiques sur le Sénégal⁸.

Indicateurs	2014	2013	2012
Taux de croissance du PIB	4.6	4	3.5*
Taux national de pauvreté	47	47	47
Taux d'inflation	1.6	1.4	1.5
Déficit budgétaire (dons inclus)	4.9	5.4	5.6
Encours dette publique (% du PIB)	47.3	45.5	41.7
Contribution d'internet à la formation du PIB	-		3.3**

Source : Rapport Cabinet Grant Thornton Sénégal (2014)

Ces données nous indiquent que le Sénégal ne présente pas une bonne image quant à son environnement des affaires. Il faut noter que le Sénégal a amélioré son score mondial.

I.1.1.3 Evolution Technologique au Sénégal

En prenant l'Afrique de l'Ouest francophone comme base d'observation, on a tendance à prendre le Sénégal comme la référence en matière de croissance des TIC ainsi qu'en matière de développement de services à valeur ajoutée. On y rencontre également les coûts de communications les plus abordables. Le Sénégal a pu développer ses infrastructures de télécommunication qui permettent un développement des entreprises via l'utilisation des Techniques de l'Information et de la Communication (TIC). Depuis déjà 2009, le Sénégal disposait d'une bande passante de l'ordre de 2079 bits/s. aujourd'hui avec l'avènement de la

⁸ (*) Indicateur révisé par l'ANSD à 3,4% ; (**) Rapport McKinsey- The internet transformative in Africa- Novembre 2013.

3G et de la fibre optique, elle passera dans l'ordre des 40 Mo. Pour dire que le Sénégal présente un environnement des TIC assez avancé et relativement accessible par la population.

I.1.1.3 Analyse de l'environnement des affaires au Sénégal

Le tableau suivant présente la situation du pays par rapport à son environnement des affaires et de sa compétitivité (*Doing Business*, compétitivité).

La situation *Doing business* du Sénégal s'est dégradée mais le Sénégal a évolué au de la compétitivité.

Tableau 2 : Environnement des affaires et compétitivité au Sénégal⁹.

Index	Rang mondial			Rang africain	
	2013-2014	2012-2013	2011-2012	2013-2014	2012-2013
Doing business (Banque Mondiale)	178 ^e /189	166 ^e /185	154 ^e /183	39 ^e /47	
Compétitivité (Forum Mondial)	113 ^e /148	117 ^e /144	111 ^e /142	13 ^e	19 ^e

Source : Rapport Cabinet Grant Thornton Sénégal (2014)

I.1.1.3 Analyse de l'environnement légal Sénégalais

Avec la récente réforme fiscale, le code général des impôts rapproche notre dispositif des normes internationales en jetant les bases d'une baisse substantielle du taux marginal de taxation du capital. En effet la baisse de la fiscalité est amorcée grâce à la réforme de la patente, à la réduction du taux de l'impôt sur les sociétés (qui passe de 35% à 33%) et à l'extension du régime de l'amortissement accéléré.

I.1.1.3 Bilan de l'Analyse PESTEL

Nous avons regroupé les résultats de l'analyse PESTEL dans un tableau en faisant ressortir les opportunités et les menaces qui se dégagent de l'environnement macroéconomique du pays.

⁹ Rapport du Cabinet Grant Thornton, Sénégal 2014, Objectifs de croissance et orientations budgétaires

Tableau 3 : Bilan de l'Analyse PESTEL

	Opportunités	Ménaces
Elements d'Analyse Plan Politique	Stabilité	
Plan Economique et social	Démocratique PIB en croissance	Doing Business dégradé Pauvreté
plan Plan Technologique	Programme de développement Compétitivité croissante Référence en TIC Infrastructures développées Coûts abordables Qualité acceptable de la bande passante	
Plan environnemental	Amélioration de l'environnement des affaires Zone UEMOA Marché potentiel dans l'UEMOA à prendre	
Plan Légal	Impôt sur les sociétés réduit Code de douane Code des impôts	

Source : Nous-mêmes

II Analyse de la concurrence sur le marché des IOB au Sénégal

Le marché des IOB n'est pas développé dans notre zone UEMOA et le Sénégal malgré le nombre très faible de structures opérants dans le domaine, reste le pays de la zone UEMOA où l'on trouve plus d'IOB (02)¹⁰. Nous allons décrire brièvement les deux structures qui opèrent à ce jour sur le marché Sénégalais en tant que intermédiaire en opérations de banque.

II.1 Présentation de l'IOB Manko

L'IOB MANKO est une filiale du groupe SGBS. Lancée le 29 avril 2013, elle dispose aujourd'hui d'environ 2000 clients à ce jour et a octroyé plus de 1,1 milliard de F.CFA de crédits avec une seule agence situé dans la banlieue de PIKINE. Manko pratique actuellement un taux de 1.25%.

II 2 Présentation de l'IOB Colombe

La COLOMBE Groupe est une entité basée au Sénégal et opère dans plusieurs pays d'Europe et d'Afrique de l'ouest, particulièrement au Sénégal, Mali, Mauritanie, Togo, Maroc, Europe.

¹⁰ Source : BCEAO

Le groupe a développé un partenariat avec la deuxième banque sénégalaise, portant sur l'innovation et l'organisation de ses nouvelles agences.

L'IOB la Colombe est donc spécialisée dans la fourniture et l'entretien de services de paiements à savoir :

- vente de matériels techniques pour banques, grandes entreprises de commerce et d'industrie ;
- solutions et intégration de solutions ;
- consulting et Formation ;
- conception et réalisation d'agence bancaire ;
- service après-vente (Service technique, Maintenance, Réparation, Entretien...)

III L'offre et la demande de crédit à l'endroit des PME et des entreprise de l'informel

Le secteur informel, le plus souvent, renvoie l'image de petits producteurs non organisés opérant à la lisière de l'économie moderne. Toutefois, dans les pays de l'Afrique de l'Ouest, la situation est généralement inversée. Le secteur des PME n'est pas en marge du développement économique des pays de la zone UEMOA. Ce secteur participe pleinement à l'activité économique et contribue à la réduction de la pauvreté et du chômage dans la zone UEMOA.

III.1 Les entreprises du secteur informel au Sénégal

L'informel est surtout fonction du type d'organisation que mène l'activité. L'OCDE (Organisation de coopération et de développement économiques) établit une distinction entre l'économie souterraine, l'économie familiale et l'économie illégale¹¹.

- l'économie souterraine comprend toutes les activités cachées pour éviter de payer les impôts et pour se soustraire à ses autres obligations légales.
- l'économie illégale renferme toutes les activités illicites, telles que le trafic de drogue et la contrefaçon.
- l'économie familiale se compose des activités à finalité personnelle, telle que les services domestiques rémunérés.

¹¹ Source : AFD 2012, Les entreprises informelles de l'Afrique de l'ouest francophone ; Nancy Benjamin et Ahmadou Aly Mbaye avec Ibrahima Thione Diop, Stephen S. Golub, Dominique Haughton et Birahim Bouna Niang

▪ l'économie informelle comprend toutes les activités qui ne sont pas ou qui sont faiblement enregistrées.¹²

Au second trimestre 2003, la région de Dakar compte 281 600 unités de production informelles (UPI), employant 434 200 personnes dans les branches marchandes non agricoles.¹³ Le tableau suivant nous donne les caractéristiques des entreprises dans les pays de l'Afrique de l'Ouest.

Tableau 4 : Caractérisation des entreprises

	Formel	Petit informel	Gros informel
Paiement régulier de l'impôt sur le revenu	Oui	Très rarement	Quelquefois
Ténue d'une comptabilité h�nnete	Oui	Très rarement	Non
Enregistrement	Oui	Quelquefois	Oui
Chiffre d'affaire dépassant 50 Millions FCFA	Oui	Très rarement	Oui
Local fixe	Oui	Quelquefois	Oui
Exigibilité pour les prêts bancaires	Oui	Très rarement	Oui
Niveau de l'informel		6 0-3	04-mai

Source : AFD 2012 Les entreprises informelles de l'Afrique de l'ouest francophone.

III.1.1 Contribution du secteur informel dans le PIB du Sénégal

Une étude menée par les instituts de statistiques de trois pays (Bénin, Burkina Faso, Sénégal) a montré le poids du secteur informel dans le PIB de ces pays. Le secteur informel participe fortement à la création de richesse au Sénégal. Selon cette étude, ce secteur contribue à hauteur de 53,4% du PIB national (voir tableau 5).

Tableau 5 : Importance du secteur informel dans le PIB de trois pays Ouest africain¹⁴.

Indicateur	Bénin		Burkina Faso		Sénégal	
	2003	2004	2003	2004	2003	2004
Valeur ajoutée totale						
Montant (milliards de FCFA)	1 900	1 961	2 583	2 713	3 500	3 715
% du total	100	100	100	100	100	100
Valeur ajoutée du secteur formel						
Montant (milliards de FCFA)	510	519	1 308,00	1 379,00	1 578	1 730
% du total	26,8	26,5	50,7	50,8	45,1	46,6
Valeur ajoutée du secteur informel						
Montant (milliards de FCFA)	1 390,00	1 442,00	1 274,00	1 334,00	1 922	1 984
% du total	73,2	73,5	49,3	49,2	54,9	53,4

Source : AFD 2012 Les entreprises informelles de l'Afrique de l'ouest francophone.

¹² Source : Steel et Snodgrass (2008)

¹³ <http://www.commerce.gouv.sn>

¹⁴ Source : Pour le Sénégal, la DPEE 2008 ; pour le Bénin, INSAE 2007 ; pour le Burkina Faso, INSD 2009.

III.1.2. L'offre de crédit à l'endroit du secteur informel au Sénégal

Cette étude montre que le secteur informel au Sénégal ne bénéficie pas du soutien bancaire pour le financement de ses activités. Le constat est que ce secteur se finance principalement avec fonds propre et une part importante provient des épargne, des dons et héritages.

Tableau 6 : Source de financement du secteur informel au Sénégal¹⁵.

Ville et statut	Fonds internes ou bénéfiques non distribués	Financement bancaire	Prêt familial ou d'un ami	Épargne, don, héritage
<i>Dakar</i>				
Formel	64	20	4	12
Gros informel	62	16	8	14
Petit informel	64	8	2	26
Total	64	13	4	20

Source : AFD 2012 Les entreprises informelles de l'Afrique de l'ouest francophone.

III.2. Les petites et moyennes entreprises (PME) au Sénégal

L'importance stratégique des petites et moyennes entreprises (PME) dans l'économie Sénégalaise amène-t-elle les acteurs concernés, au premier plan, l'Etat, à porter une attention particulière à sa promotion et aux conditions dans lesquelles s'opèrent leurs financements¹⁶.

III.2.1 Le poids des PME dans le PIB Sénégalais

Plusieurs études macro-économiques et sectorielles, émanant d'administrations et d'institutions publiques et privées (ANDS), font apparaître aujourd'hui des indicateurs relatifs à la contribution des PME à l'économie nationale sénégalaise :

- part des PME dans la création de richesse : 33% PIB ;
- nombre d'emplois salariés créés 42% du total des emplois du secteur moderne ;
- chiffre d'affaires total national : 36% sont fournis par les PME ;
- répartition géographique et sectorielle : près de 82% des PME sont concentrées

dans la zone A (Dakar, Pikine et Rufisque) et la zone B (Sébikhotane, Sangalkham et Thiès) ;

¹⁵ Source : AFD 2012, Les entreprises informelles de l'Afrique de l'ouest francophone ; Nancy Benjamin et Ahmadou Aly Mbaye avec Ibrahima Thione Diop, Stephen S. Golub, Dominique Houghton et Birahim Bouna Niang.

¹⁶ http://www.commerce.gouv.sn/article.php3?id_article=204 (visité le 04/06/2014)

- Nature juridique : on retrouve toutes les catégories juridiques prévues par l'OHADA : SA, SARL, SURL, SAU, GIE, EI, SCS, SCA, Coopératives.

III.2.2 Besoin de financement bancaire des PME au Sénégal

Une offre de crédits à la PME limitée par la réglementation prudentielle. Le dispositif prudentiel de la BCEAO limite les actions commerciales des banques qui deviennent de plus en plus sélectives dans la définition de leur stratégie. La règle de couverture des risques ainsi que le mode de provisionnement de créances douteuses constituent les dispositifs qui, selon les institutions financières enquêtées, semblent avoir une incidence directe sur leurs stratégies vis-à-vis du crédit aux PME.¹⁷

Tableau 7 : Tableau représentant le GAP de financement des PME¹⁸.

Financement des PME (montant en millions de FCFA)	2005	2006	2007
Nombre d'entreprises CUCI	4 461	5 014	5 280
Nombre de PME	3 123	3 259	3 485
Chiffre d'affaires Entreprises CUCI	5 101 975	5 566 870	6 058 544
Chiffre d'affaires PME¹⁹	2 295 889	2 505 092	2 726 345
Besoins nets de financement d'exploitation PME (90j de CA)	573 972	626 273	681 586
Besoins d'investissement Entreprises CUCI ²⁰	2 650 440	2 892 824	3 184 734
Besoins d'investissement PME	92 765	101 249	111 466
Besoins de financement total PME	666 738	727 522	793 052
Autofinancement (25% des besoins)	166 684	181 880	198 263
Financement bancaire attendu	500 053	545 641	594 789
Financement bancaire total	1 098 600	1 228 300	1 281 400
Part entreprises dans financement bancaire (45%)	494 370	552 735	576 630
Part PME dans le financement bancaire (35%)	173 030	193 457	201 821
Impasse financière	327 024	352 184	392 968
Impasse/PME	105	108	113
Taux de couverture des besoins des PME	35%	35%	34%

Source : (¹⁹, ²⁰) : données CUCI, commission bancaire, enquête.

VI Analyse du Marché Potentiel (questionnaire en fin d'annexe)

L'étude du marché potentiel sera décisive quant à la fixation de notre politique en termes de prix des prestations et en termes de perception de la cible par rapport aux services et produits que nous proposons.

¹⁷ Source : Etude sur l'offre et la demande de financement des PME au Sénégal ; réalisation: CABINET VA CONSEILS, Dakar, 30 avril 2010.

¹⁸Source : CUCI, commission bancaire, enquête.

VI.1 La Conception d'une Etude de Marché

Millenium finance a mené une étude de marché lui permettant de cerner l'opportunité de mettre en place une entreprise spécialisée en intermédiation d'opérations de banque.

Les objectifs spécifiques de cette étude étaient de collecter des informations sur les caractéristiques suivantes :

- le marché potentiel pour l'utilisation d'un service d'intermédiation;
- offre de formation et d'aide à la gestion ;
- échelle de Prix souhaitée;
- le montant des crédits souhaité ;
- les attentes souhaitées.

Un échantillon de 50 entreprises représentant les entreprises du secteur informelles et des PME ont répondu à un questionnaire, en face à face.

VI.1. Les Résultats Principaux

A l'analyse des résultats obtenus de l'enquête réalisée auprès de structures, il en ressort principalement ce qui suit :

- à la question de savoir si ces structures souhaiteraient bénéficier d'une aide pour leurs demandes de crédits, 47 entreprises sur 50 ont répondues oui. Soit 94% disposées à bénéficier de nos services d'intermédiations.
- à la question de savoir si ces entreprises souhaiteraient bénéficier d'accompagnement dans la gestion de leurs entreprises et de disposer de formations, 40 entreprises sur les 50 sont disposées à être accompagnées dans leurs gestions (soit 80%). Cependant, toutes les entreprises disent vouloir bénéficier de formations, soit 100% d'entre elles.
- à la question de savoir quel serait le coût acceptable pour nos prestations de services, 39 sur 50 (soit 78%) pensent qu'un coût situé entre 200 000 FCFA et 300 000 FCA serait abordable pour leurs entreprises.

V Le Plan de Marketing

En se servant de l'étude de marché effectuée, Millenium finance a pu définir les objectifs et créer un plan de marketing. Les objectifs spécifiques et mesurables qu'il a identifiés sont les suivants :

Le Plan de marketing de « Millenium finance »			
Les objectifs du marketing			
<u>Objectifs en termes d'activités:</u>		<u>Objectifs en termes d'image:</u>	
<ul style="list-style-type: none"> • Atteindre 60 % de part de marché au bout à l'horizon 2020 • Accroître le Chiffre d'affaire de 50% dès 2017 • Atteindre une augmentation de 150% du chiffre d'affaires dès 2020. 		<ul style="list-style-type: none"> • Etre reconnu en 2018 comme la meilleure Institution d'intermédiation dans la zone UEMOA • En 2018 Millenium finance sera perçue par les gouvernements et institutions internationales comme le partenaire idéal en matière d'intermédiation 	
La palette de marketing			
Produit ou service	Population cible auprès de laquelle le produit ou le service sera promu	Prix prévu du produit ou service	Points de livraison du produit ou service
Crédits <ul style="list-style-type: none"> • à court terme • à moyen terme • long terme 	1) Entreprises du secteur informel 2) PME	1% du crédit obtenu	Partout au Sénégal
Prestation de services <ul style="list-style-type: none"> • Formation • Conseil • Gestion financière • Ingénierie financière • Développement d'entreprises 	3) Entreprises du secteur informel 4) PME	200 000 F à 300 000 F par prestation	Partout au Sénégal

Promotion		
Activités de marketing		
Aspect promotionnel	Message	Technique de promotion
Accès	<ul style="list-style-type: none"> • Basé à Dakar, • Environnement politique stable • Environnement multiculturel 	<ul style="list-style-type: none"> • <u>Population cible:</u> • Marketing Direct • Journée porte ouverte, • Presse book • Dépliant • <u>Banques et bailleurs de fonds</u> • Brochures • Marketing direct • Publireportage (vidéo) • Dîner d'informations
Caractéristiques et avantages	<ul style="list-style-type: none"> • Personnel qualifié et jeune • Maitrise de l'environnement bancaire • Prestations sur mesure 	<ul style="list-style-type: none"> • Campagnes de sensibilisation, journées portes ouvertes ; • Missions d'information (Banques, partenaires au développement, etc.)

Source : Nous-mêmes

Nous terminerons notre projet par le chapitre 4 (étude financière). Cette étape nous permettra de montrer à travers des données chiffrés que notre projet est viable et donc réalisable.

Chapitre 4

Etude financière

Cette partie de notre projet sera le lieu pour nous de montrer la faisabilité de l'affaire à créer. Différents éléments seront présentés et analysés à travers le dossier de financier prévisionnel, le compte de résultat prévisionnel et le plan de financement sur trois années.

I Dossier financier prévisionnel

Pour créer et exploiter une affaire, tout promoteur a besoin de moyens. Ces moyens peuvent être des moyens matériels, des moyens humains et bien évidemment des moyens financiers. L'affaire que nous proposons de monter ne sera faisable que si elle arrive à générer des ressources financières supérieures à ce que l'on aura à engager.

En d'autres termes, si elle peut récompenser l'effort de l'entrepreneur en dégagant un surplus de ressources par rapport à ce que nous aurons à investir.

L'objectif de ce dossier financier prévisionnel est donc double :

- déterminer le montant exact des ressources nécessaires au démarrage de l'affaire ;
- prévoir le montant des ressources qui peuvent être retirées de son exploitation et réaliser une étude de rentabilité pour éclairer la décision du promoteur.

Pour ce qui est du premier point, à savoir la détermination du coût du projet, il faut indiquer qu'il se compose essentiellement de deux sous points :

- l'évaluation des investissements à réaliser ;
- l'évaluation du besoin en fond de roulement.

I.1 Evaluation des investissements (voir annexe 2)

Nos investissements se déclineront en des éléments incorporels (frais d'établissements) et en des éléments corporels (immobiliers) et en immobilisations financières.

I.1.1 Les frais d'établissements

Les frais d'établissements constituent les premières dépenses que nous engagerons dans la mise en œuvre de notre idée.

Elle précède l'exploitation proprement dite. Ce sont entre autres :

- les frais d'enregistrement au registre de commerce ;
- les dépenses engagées auprès d'un notaire...

I.1.2 Les investissements corporels

Pour fonctionner, notre entreprise aura besoin d'un certain nombre d'équipement, de moyens de transport ; de mobilier de bureau etc...

Tous ces investissements qui restent à la disposition de l'entreprise au moins pour une période égale à un an, constituent les investissements corporels ou immobilisations corporelles.

I.1.3 Les immobilisations financières

Elles sont constituées des dépôts et cautionnements effectués auprès de la SENELEC, de la SONATEL, du propriétaire du local commercial.

I.2 Evaluation du besoin en fond roulement (voir annexe 1)

C'est ce montant dont nous aurons besoin pour le démarrage de notre activité. En effet, il va falloir engager certaines dépenses en entretenant que l'entreprise commence à réaliser un chiffre d'affaire.

I.3 Coût total du projet et plan initial de financement

Après avoir déterminé le montant des investissements nécessaires et le besoin en fonds de roulement, nous pouvons maintenant donner le coût total du projet qui sera la somme des deux précédentes rubriques.

I.3.1 Coût total du projet en FCFA

Eléments du Coût Total	Montant
Investissements (immobilisations)	47 094 750
Besoin en Fonds de Roulement	44 353 240
Cout Total projet	91 447 990

Source : Nous-mêmes selon les données chiffrées de nos prévisions

Le coût total de notre projet s'élève donc **91 447 990 FCFA**. Il sera financé selon un plan que nous déciderons à travers la volonté interne au niveau du capital associés et des concours de tiers. Comment comptons-nous financer le projet ?

I.3.2 Plan initial de financement du projet (voir annexe 3)

Pour produire et vendre, notre entreprise devra investir et en avoir les moyens.

- le plan de financement a pour but de lister : les besoins permanents de notre entreprise nécessaires au démarrage de nos activités ;
- les ressources durables à affecter à ces besoins : les besoins permanents regroupent l'ensemble des dépenses que nous devons financer pour maintenir (au moins) notre activité. Ils sont généralement représentés à l'actif du bilan dans la partie "immobilisations".

II Tableau prévisionnel du compte de résultat (voir annexe 6)

Le compte de résultat fait partie des éléments financiers indispensables que notre entreprise doit élaborer pour indiquer la performance de notre activité.

Il a un double objectif :

- faire connaître à l'administration fiscale le montant du bénéfice réalisé (ou de la perte) ;
- prouver la rentabilité de l'entreprise aux financeurs potentiels.

II.1 Prévision des charges et des produits

Afin de déterminer les résultats prévisionnels de notre affaire et permettre de prendre la décision d'engager de l'argent, nous devons faire une prévision aussi sérieuse que possible de ces charges mais aussi de nos produits issus des prestations offertes.

II.1.1 Prévision des charges (annexe 7)

Les charges dont il s'agit ici, sont des charges de fonctionnement. Il s'agit notamment des charges issues de la classe 6 et 8 du plan comptable SYSCOA.

Le remboursement de l'emprunt et de l'amortissement des investissements réalisés devront figurer dans le tableau prévisionnel de résultat.

TABLEAU D'AMORTISSEMENT DU PRET SUR 7 ANS (taux 12%)

PERIODE	CAPITAL INIT	ANNUITE	INTERET	AMORT CAP	CAP FIN PERIODE
1	51 147 990	11 207 432	6 137 759	5 069 673	46 078 317
2	46 078 317	11 207 432	5 529 398	5 678 034	40 400 283
3	40 400 283	11 207 432	4 848 034	6 359 398	34 040 886
4	34 040 886	11 207 432	4 084 906	7 122 525	26 918 360
5	26 918 360	11 207 432	3 230 203	7 977 229	18 941 131
6	18 941 131	11 207 432	2 272 936	8 934 496	10 006 636
7	10 006 636	11 207 432	1 200 796	10 006 636	0

Source : Nous-mêmes selon les données chiffrées de nos prévisions

TABLEAU D'AMORTISSEMENT DES INVESTISSEMENTS

Ammort immo incor 5ans	Ammortissement immo cor	
1 553 350	ordinateur 3ans	1 113 333
	vehicule 5ans	3 000 000
	autres 10 ans	4 785 000
	Total Amortissement/ans	10 451 683

Source : Nous-mêmes selon les données chiffrées de nos prévisions

II.1.2 Prévision du chiffre d'affaire (voir annexe 3)

Après avoir analysé la structure des charges et déterminé le coût de production, il convient maintenant dans cette rubrique de prévoir les produits que nous escomptons réaliser. Ici le plus important c'est le prix des prestations qui dépendent en partie du marché et non du producteur.

En ce sens, pour ce qui qui concernent nos sources de revenus, nous avons fait des estimations compte tenu du marché, à savoir :

La première année, en ce qui concerne les commissions d'intermédiations, nous tablons sur 1000 clients que nous devons accompagner avec un financement moyen de 10 000 000 FCFA et pour une marge de 1%. Pour la 2^e année nous prévoyons de passer pour le nombre de nos clients à 3000 avec un ratio de 5 clients / commercial et par mois pour les mêmes conditions que la 1^{ère} année et à 5000 clients la 3^e année en conservant le même ratio en augmentant le nombre de commerciaux à 70.

Pour les prestations de services :

- Ingénierie : 20 dossiers/mois en raison de 200 000 par prestation sur la 1^{ère} année ; nous prévoyons doubler ce niveau d'activité la 2^{ème} année et pareillement la 3^{ème} année.
- Formations : 10 promoteurs par mois en raison de 100 000 par promoteur pour la 1^{ère} année et doubler le volume chaque année.
- Montages de projets : idem pour la formation.

Pour les produits des transferts d'argents :

- Orange money : 1.2%
- Money Gram : 1%
- Western Union : 1%

III Analyse de la viabilité du projet (sur les 3 ans)

Dans cette partie, il s'agira de montrer que le projet est réalisable et pourra générer des flux positifs de trésoreries durant son cycle de vie. Nous analyserons donc des ratios à savoir :

- ✓ la VAN et Le TRI;
- ✓ la rentabilité économique;
- ✓ la rentabilité financière;
- ✓ analyse du compte de résultat.

III.1 Analyse du Cash-flow et du Taux interne de rentabilité (TRI)

Le taux de rémunération des associés : 16% et le taux d'intérêt sur le prêt bancaire : 12%.

$$\text{Taux d'actualisation} = \frac{(35\,000\,000 * 16\%) + (51\,147\,990 * 12\%)}{91\,147\,990}$$

Taux d'actualisation = 14%

Les cash-flows représentent les flux de trésoreries générés par le projet sur la période d'étude. Il permet de calculer la Valeur Actuelle Nette (VAN) du projet afin de prouver que celui-ci est rentable. Nous utiliserons un taux d'actualisation de 14% pour les calculs.

Le flux de trésorerie dégagé par le projet (Capacité d'autofinancement) est obtenu par la somme du résultat net non distribué et des dotations aux amortissements.

VAN = Somme des Cash-flows actualisés – Investissement initial

RESULTAT NET	- 34 242 402	41 546 069	181 239 092
Dotation aux amortissements (DAP)	10 451 683	10 451 683	10 451 683
Capacité d'autofinancement	- 23 790 719	51 997 752	191 690 775
Cash-flows actualisés	- 20 913 927	40 182 840	130 222 281
Cumul des cash-flows actualisés	- 20 913 927	19 268 913	149 491 193
Coût total du projet			91 447 990
VAN	58 043 203		
TRI		34%	

Source : Nous-mêmes selon les données chiffrées de nos prévisions

Ce tableau nous montre que le projet est viable et rentable à travers une VAN largement positive et un TRI supérieur au taux d'actualisation 14%.

III.2 La rentabilité économique

Le promoteur de projet veut connaître dans quelle mesure les actifs économiques engagés (ou capitaux investis) sont rentables. Il se calcul sous la forme suivante :

Rentabilité économique = Résultat d'exploitation ÷ capitaux investis

	Année1	Année2	Année3
Résultat d'exploitation	- 17 652 960	71 375 840	246 500 157
capitaux investis	91 447 990	91 447 990	91 147 990
RENTABILITE ECONOMIQUE	-19%	78%	270%

Source : Nous-mêmes selon les données chiffrées de nos prévisions

La rentabilité économique s'améliorera au fur et à mesure que nous exercera l'activité. Le tableau nous montre qu'il passera de -19% à la création à 270% la 3^{ème} année.

III.4 Rentabilité financière

$$\text{Rentabilité financière} = \text{Résultat d'exercice} \div \text{capitaux propres}$$

	Année1	Année2	Année3
Résultat de l'exercice	- 34 242 402	41 546 069	181 239 092
capitaux capitaux propres	40 000 000	40 000 000	40 000 000
RENTABILITE FINANCIERE	-86%	104%	453%

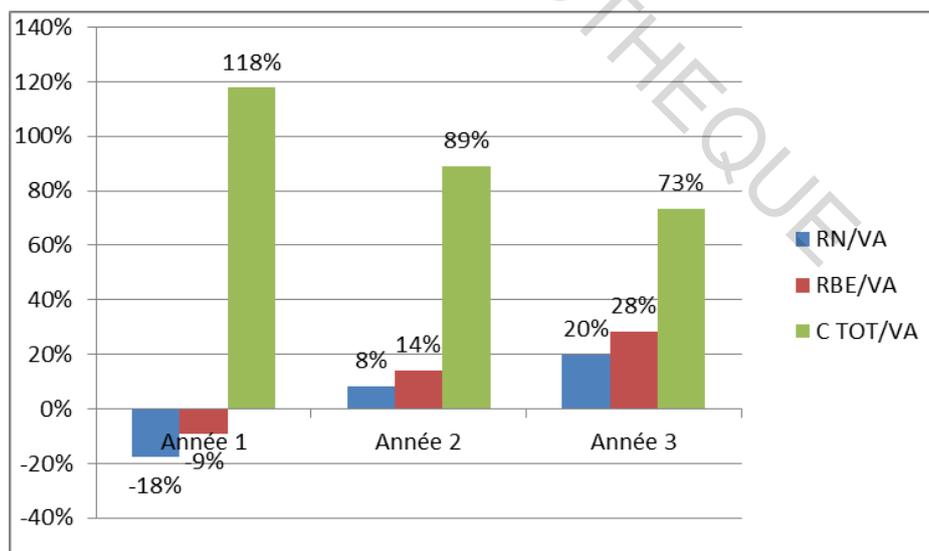
Source : Nous-mêmes selon les données chiffrées de nos prévisions

La rentabilité financière s'améliorera au fur en passant de -86% à la création à 453% la 3^{ème} année.

III.5 Analyse du compte de résultat

Le ratio RN/VA de l'entreprise croit sur les 3 années ; cela s'explique par le volume d'activité qui augmente et par la maîtrise de l'entreprise de ses frais généraux qui baissent sur les 3 années d'études (de 118% la 1^{ère} année, le ratio Cout total/VA, passe à 73% la 3^{ème} année).

Graphique 2: Analyse du compte de résultat



Source : Nous-mêmes selon les données chiffrées de nos prévisions

IV Tableau de trésorerie de l'entreprise sur les 3 années (voir annexe 8, 9 et 10)

Ce sont des tableaux dans lesquels sont portés tous les encaissements et décaissements prévus au cours de la première année, en les ventilant mois par mois. Chaque entrée ou sortie de fonds (en TTC pour les opérations assujetties à la TVA) est portée dans la colonne du mois où elle doit normalement se produire.

1ère année : annexe 8

2è année : annexe 9

3è année : annexe 10

CESAG - BIBLIOTHEQUE

CONCLUSION

À l'ère de la mondialisation actuelle, l'UEMOA apparaît comme un véritable outil d'intégration sous régional. Cette structure est donc la bienvenue dans la mesure où elle prend en compte l'aspect économique et monétaire de la sous-région ouest africaine. Vu que cette structure ne comprend que huit Etats, elle sera en mesure de mieux appréhender les défis à relever. Plus concrètement elle s'est dotée d'un puissant outil économique et financier, en l'occurrence la BRVM (Bourse Régionale des Valeurs Mobilières). L'UEMOA a donc su se démarquer car les chefs d'états des pays membres ont compris qu'il fallait mettre en place des outils sous régionaux puissants et qui apportent de l'amélioration aux vécus des populations.

Le développement de notre zone UEMOA dépend fortement de la solidité et de la fiabilité de son système financier. Le rapprochement vers les populations et les entreprises à tous les niveaux demeure un challenge que doit relever les différentes structures qui forment le système financier de l'union.

L'ensemble des structures qui constituent sont système jouent un rôle très important dans le développement de l'économie et donc participent pleinement à la réduction de la pauvreté dans la zone.

La diversité de la structure financière de l'UEMOA contribue à l'expansion et à la vulgarisation des politiques économiques et financières de l'ensemble des pays de la zone UEMOA. Pris individuellement, le système bancaire, le marché régional boursier, les systèmes décentralisés et les intermédiaires en opérations de banques, déploient des stratégies à des niveaux divers pour participer à l'éclosion financière et à la l'augmentation du taux de bancarisation qui demeure assez faible au niveau de la sous-région.

Malgré les faiblesses constatées au niveau du système financier en général de la sous-région, nous devons travailler à améliorer l'offre de crédit à l'économie à travers les structures financières prévues par la réglementation. Ainsi donc, la création d'une structure spécialisée en intermédiation d'opérations de banque, est une opportunité pour contribuer à l'augmentation de l'offre de crédit à l'endroit des populations et des structures défavorisées en termes d'octroi de crédit par le système bancaire.

Notre travail a donc constitué à montrer les modalités d'implantation et la valeur ajoutée que pourrait apporter une entreprise spécialisée en intermédiation d'opération de banques au Sénégal (Millenium Finance).

Selon les prévisions réalisées, « Millénium Finance » contribuera à rapprocher les PME, les entreprises du secteur informelles des institutions de crédit classique de notre système financier. En créant un cadre de facilitation des démarches de recherches de financements auprès des banques, notre structure permettra aux cibles citées plus haut, de bénéficier d'un partenaire de référence disposé à leur offrir des services, des conseils et leurs permettre de se structurer et de prétendre à un développement de leurs différentes entreprise.

Convaincu que le développement de nos entreprises et du tissu économique et social passe forcément par le dynamisme du système bancaire, notre entreprise se propose de constituer pour les entreprises informelles et des PME, un environnement propice pour leurs recherches de financements.

L'offre de services des IOB est assez limitée dans notre zone même si le Sénégal a très vite compris (avec deux IOB à ce jour) le rôle que peut jouer les IOB dans nos économies. Les entreprises et les personnes excluent du système classique de financement, sont donc toujours à la recherche de prestations originale avec un rapport qualité prix assez abordable.

Cependant, il est à souhaiter que les autorités de tutelles et chargées de la réglementation du système financier mettent en œuvre des dispositifs légaux assez dynamiques pour réduire le nombre de structures informelles dont les activités se résument à l'octroi de crédit à des taux prohibitifs. Ces structures réduisent les efforts des acteurs du système et sont des concurrents déloyaux.

Bibliographie et webographie

- ✓ L'ANSD, l'INSAE et l'INSD, étude sur « les sources de financements des différentes catégories d'entreprises » réalisée en 2009.
- ✓ Merton R.C, « A functional perspective of financial intermediation, financial management », été 1995.
- ✓ Goldsmith (1969).
- ✓ KABLAN Sandrine professeur à l'Université Paris-Est Créteil, étude sur « l'efficacité de la microfinance dans l'UEMOA » réalisé en 2012.
- ✓ Page web de la BCEAO, <http://www.bceao.int/Intermediaires-en-Operations-de,2653.html> (visité le 02/02/2014).
- ✓ Page web de l'UEMOA, <http://www.uemoa.int/Pages/UEMOA> visité le 02/05/14.
- ✓ Page web de PROPACO, http://www.proparco.fr/Accueil_PROPARCO (visité le 05/05/2014)
- ✓ Page web de la BRVM, <http://www.brvm.org/Default.aspx?TabId-FR> (visité le 05/05/2014).
- ✓ Page web de Wikipédia http://fr.wikipedia.org/wiki/Bourse_r%C3%A9gioM (visité le 06/05/2014).
- ✓ Loi cadre portant réglementation bancaire, édition 2011.
- ✓ Rapport de la BCEAO du 21 Décembre 2013.
- ✓ Rapport de la BCEAO du 31 Décembre 2012.
- ✓ Rapport trimestriel de la BCEAO sur l'activité bancaire de fin Mars 2014.
- ✓ Textes d'application de la loi portant réglementation bancaire, édition 2011.
- ✓ Acte uniforme relatif au droit commercial général, Chapitre 1, article 3.
- ✓ Cabinet Grant Thornton Sénégal, «Objectifs de croissance et orientations budgétaire du Sénégal», Sénégal 2014.
- ✓ Bulletin statistique trimestrielle de la BCEAO, Avril 2014.

ANNEXES

Création d'une entreprise d'intermédiation en opérations bancaires et en services de paiements (IOB)

Annexe 1 : Tableau de détermination du BFR

DETERMINATION DU BFR

	1 ^{er} mois	2 ^e mois	3 ^e mois	4 ^e mois	5 ^e mois	6 ^e mois	7 ^e mois	8 ^e mois	9 ^e mois	10 ^e mois	11 ^e mois	12 ^e mois
1. ENCAISSEMENTS												
<i>1 A. D'exploitation</i>												
Commissions TTC				13 111 111	13 111 111	13 111 111	13 111 111	13 111 111	13 111 111	13 111 111	13 111 111	13 111 111
Prestations de services TTC				9 440 000	9 440 000	9 440 000	9 440 000	9 440 000	9 440 000	9 440 000	9 440 000	9 440 000
Transferts d'argent TTC				2 800 533	2 800 533	2 800 533	2 800 533	2 800 533	2 800 533	2 800 533	2 800 533	2 800 533
A. TOTAL ENCAISSEMENTS	-	-	-	25 351 644	25 351 644	25 351 644						
3. DECAISSEMENTS												
<i>3 A. D'exploitation</i>												
Eau	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000
Electricité	250 000	250 000	250 000	250 000	250 000	250 000	250 000	250 000	250 000	250 000	250 000	250 000
Fouritures et consommables de bureau	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000
Loyers et charges locatives	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000
Assurances	83 333	83 333	83 333	83 333	83 333	83 333	83 333	83 333	83 333	83 333	83 333	83 333
Entretien (locaux, matériel)	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000
Téléphone+internet	72 000	72 000	72 000	72 000	72 000	72 000	72 000	72 000	72 000	72 000	72 000	72 000
Publicité	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
Frais de transport	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000
Divers	1 500 000	1 500 000	1 500 000	1 500 000	1 500 000	1 500 000	1 500 000	1 500 000	1 500 000	1 500 000	1 500 000	1 500 000
Impôts et taxes (hors IS ou IR)				3 479 636	3 479 636	3 479 636	3 479 636	3 479 636	3 479 636	3 479 636	3 479 636	3 479 636
Rémunération des cadres	2 700 000	2 700 000	2 700 000	2 700 000	2 700 000	2 700 000	2 700 000	2 700 000	2 700 000	2 700 000	2 700 000	2 700 000
Cotisations sociales des cadres	594 000	594 000	594 000	594 000	594 000	594 000	594 000	594 000	594 000	594 000	594 000	594 000
Salaires brut des salariés non cadre	4 620 000	4 620 000	4 620 000	4 620 000	4 620 000	4 620 000	4 620 000	4 620 000	4 620 000	4 620 000	4 620 000	4 620 000
Cotisations sociales salariés non cadre	850 080	850 080	850 080	850 080	850 080	850 080	850 080	850 080	850 080	850 080	850 080	850 080
Agios et intérêts payés												5 608 410
B. TOTAL DECAISSEMENTS	14 784 413	14 784 413	14 784 413	18 264 049	18 264 049	23 872 459						
4. SOLDE DU BFR (A - B)	- 14 784 413	- 14 784 413	- 14 784 413	7 087 595	7 087 595	1 479 185						
5. Cumul BFR	- 14 784 413	- 29 568 827	- 44 353 240	7 087 595	7 087 595	1 479 185						

Source : Nous-mêmes selon les données chiffrées de nos prévisions

Annexe 2 : Tableau des investissements à réaliser

Elements de coût	Coût	Quantité	Coût Total
Frais d'établissement			
Régistre de commerce	1 000	1	1 000
NINEA	1 000	1	1 000
Logiciels	2 500 000	1	2 500 000
Amenagement et installations	4 000 000	1	4 000 000
Autres frais de constitution	1 214 750	1	1 214 750
frais de publicité de départ	50 000	1	50 000
Sous Total 1			7 766 750
Immobilisations Corporelles			
Bureau Directeur	250 000	3	750 000
Bureau agent	150 000	4	600 000
Table ronde pour reunion	500 000	1	500 000
Fauteuilles bureau	80 000	7	560 000
Chaises dans la salle d'accueil	25 000	10	250 000
Chaises pour la salle de réunion	25 000	12	300 000
Bureau accueil	150 000	1	150 000
Ordinateur de Bureau	250 000	10	2 500 000
Ordinateur portable	280 000	3	840 000
Imprimante laser couleur	375 000	1	375 000
Photocopieur	350 000	1	350 000
Fax	350 000	1	350 000
Vidéo projecteur+Ecran	600 000	1	600 000
Véhicule de liaison	5 000 000	3	15 000 000
Sous Total 2			23 125 000
Immobilisations Financières			
Abonnement SENELEC	100 000	1	100 000
Abonnement SODE	100 000	1	100 000
Abonnement SONATEL	103 000	1	103 000
Caution pour le local	900 000	1	900 000
Caution pour les services de trancesferts	10 000 000	1	10 000 000
Caution d'agrément	5 000 000	1	5 000 000
Sous Total 3			16 203 000
TOTAL GENERAL			47 094 750

Source : Nous-mêmes selon les données chiffrées de nos prévisions

Annexe 3 : Tableau du plan de financement initial

PLAN DE FINANCEMENT INITIAL			
BESOINS PERMANENTS		RESSOURCES DURABLES	
Immobilisations incorporelles	7 466 750	Capital social	35 000 000
Frais de constitution			
Immobilisations corporelles	23 125 000		
Travaux / aménagements			
Véhicule			
Matériel			
Mobilier		Comptes courants d'associés	5 000 000
Immobilisations financières	16 203 000		
Caution sur loyer			
Garanties professionnelles		Prêt bancaire sur 7 ans	51 147 990
Besoin en fonds de Roulement	44 353 240		
TOTAL	91 147 990	TOTAL	91 147 990

Source : Nous-mêmes selon les données chiffrées de nos prévisions

Création d'une entreprise d'intermédiation en opérations bancaires et en services de paiements (IOB)

Annexe 4 : Masses salariales sur 3 ans

SALAIRE SUR LES 6 premiers MOIS				
Categories	salaire/mois	Nbre d'agent	Nbre de periode	Total
Directeur Général	600 000	1	6	3 600 000
Directeur Administratif et financier	450 000	1	6	2 700 000
Directeur Marketing et Commercial	450 000	1	6	2 700 000
Analyste financier	300 000	1	6	1 800 000
Analyste crédit	300 000	1	6	1 800 000
Commerciaux	200 000	16	6	19 200 000
Caissières	90 000	2	6	1 080 000
Entretien et nettoyage	50 000	1	6	300 000
Informaticien	200 000	1	6	1 200 000
Vigile	90 000	1	6	540 000
TOTAL GENERAL				34 920 000

SALAIRE SUR LA DEUXIEME ANNEE				
Categories	salaire/mois	Nbre d'agent	Nbre de periode	Total
Directeur Général	800 000	1	12	9 600 000
Directeur Administratif et financier	500 000	1	12	6 000 000
Directeur Marketing et Commercial	500 000	1	12	6 000 000
Analyste financier	350 000	2	12	8 400 000
Analyste crédit	350 000	2	12	8 400 000
Commerciaux	250 000	50	12	150 000 000
Caissières	110 000	2	12	2 640 000
Entretien et nettoyage	75 000	1	12	900 000
Informaticien	250 000	1	12	3 000 000
Vigile	100 000	1	12	1 200 000
TOTAL GENERAL				196 140 000

SALAIRE SUR LES 6 deuxièmes MOIS				
Categories	salaire/mois	Nbre d'agent	Nbre de periode	Total
Directeur Général	600 000	1	6	3 600 000
Directeur Administratif et financier	450 000	1	6	2 700 000
Directeur Marketing et Commercial	450 000	1	6	2 700 000
Analyste financier	300 000	2	6	3 600 000
Analyste crédit	300 000	2	6	3 600 000
Commerciaux	200 000	25	6	30 000 000
Caissières	90 000	2	6	1 080 000
Entretien et nettoyage	50 000	1	6	300 000
Informaticien	200 000	1	6	1 200 000
Vigile	90 000	1	6	540 000
TOTAL GENERAL				49 320 000

SALAIRE SUR LA TROISIEME ANNEE				
Categories	salaire/mois	Nbre d'agent	Nbre de periode	Total
Directeur Général	1 000 000	1	12	12 000 000
Directeur Administratif et financier	600 000	1	12	7 200 000
Responsable de la Trésorerie	450 000	1	12	5 400 000
Responsable de la Fiscalité	450 000	1	12	5 400 000
Directeur Marketing et Commercial	600 000	1	12	7 200 000
Analyste financier	450 000	2	12	10 800 000
Analyste crédit	450 000	2	12	10 800 000
Commerciaux	280 000	70	12	235 200 000
Caissières	150 000	3	12	5 400 000
Entretien et nettoyage	90 000	2	12	2 160 000
Informaticien	280 000	1	12	3 360 000
Vigile	110 000	1	12	1 320 000
TOTAL GENERAL				306 240 000

Source : Nous-mêmes selon les données chiffrées de nos prévisions

Annexe 5 : Tableau du chiffre d'affaire prévisionnel sur 3 ans

Elements du Chiffre d'Affaire	Année1	Année2	Année3
Comissions d'intermédiation	100 000 000	300 000 000	500 000 000
Prestations de services	72 000 000	144 000 000	288 000 000
ingenieurie financière	48 000 000	96 000 000	192 000 000
Formations	12 000 000	24 000 000	48 000 000
Montage de projets	12 000 000	24 000 000	48 000 000
Produits des transferts d'argents	21 360 000	60 576 000	119 424 000
Orange Money (1,2% du CA)	5 760 000	20 736 000	41 472 000
Money Gram(1% CA)	6 000 000	21 600 000	43 200 000
western Union(1% CA)	4 800 000	8 640 000	15 552 000
wari (1% CA)	4 800 000	9 600 000	19 200 000
TOTAL CHIFFRE D'AFFAIRE HT	193 360 000	504 576 000	907 424 000
TVA 18%	34 804 800	90 823 680	163 336 320
CHIFFRE D'AFFAIRE TTC	228 164 800	595 399 680	1 070 760 320

Source : Nous-mêmes selon les données chiffrées de nos prévisions

Annexe 6 : Charges sociales en vigueur au Sénégal

Branches	Part employeur	Part salariale	Total	Plafond mensuel (en F.CFA)
Prestations familiales	7%	-	7%	63 000
Accidents du travail, maladies professionnelles	1%, 3% et 5% en fonction des risques encourus	-	1%, 3% et 5%	63 000
Vieillesse (IPRES)	8,40%	5,60%	14%	256 000
Vieillesse complémentaire cadres	3,60%	2,40%	6%	738 000
Maladie (IPM)	3%	3%	6%	63 000
Total	23,00%			

Source : Caisse sociale de sécurité sociale Sénégal

Annexe 7 : Tableau du compte de résultat prévisionnel sur 3 ans

COMPTE DE RESULTAT PREVISIONNEL			
PRODUITS (HT)	Année 1	Année 2	Année 3
Comissions d'intermédiation	100 000 000	300 000 000	500 000 000
Prestations de services	72 000 000	144 000 000	288 000 000
<i>ingenueurie financière</i>	48 000 000	96 000 000	192 000 000
<i>Formations</i>	12 000 000	24 000 000	48 000 000
<i>Montage de projets</i>	12 000 000	24 000 000	48 000 000
Produits des transferts d'argents	21 360 000	60 576 000	119 424 000
<i>Orange Money (2% du CA)</i>	5 760 000	20 736 000	41 472 000
<i>Money Gram(1% CA)</i>	6 000 000	21 600 000	43 200 000
<i>western Union(1% CA)</i>	4 800 000	8 640 000	15 552 000
<i>wari (1% CA)</i>	4 800 000	9 600 000	19 200 000
TOTAL PRODUITS (VA)	193 360 000	504 576 000	907 424 000
CHARGES (HT)			
CHARGES D'EXPLOITATION			
Achats de fournitures	15 180 000	27 324 000	49 183 200
<i>Eau</i>	180 000	324 000	583 200
<i>Electricité</i>	3 000 000	5 400 000	9 720 000
<i>Fourniture et consommable de bureau</i>	2 400 000	4 320 000	7 776 000
<i>Frais de carburant</i>	9 600 000	17 280 000	31 104 000
Charges externes	90 664 000	172 264 000	236 584 000
<i>Loyers et charges locatives</i>	3 600 000	3 600 000	3 600 000
<i>Assurances</i>	1 000 000	1 000 000	1 000 000
<i>Entretien (véhicule + mobylette)</i>	1 200 000	2 400 000	4 800 000
<i>Téléphone + internet</i>	864 000	864 000	864 000
<i>Publicité</i>	60 000 000	120 000 000	144 000 000
<i>Frais de transport + Missions</i>	6 000 000	12 000 000	24 000 000
<i>Divers</i>	18 000 000	32 400 000	58 320 000
Frais de personnel	105 168 960	233 612 160	364 704 960
<i>Personnel cadre</i>	32 400 000	38 400 000	58 800 000
<i>Charges salariales cadres (22%)</i>	7 128 000	8 448 000	12 936 000
<i>Personnel non cadre</i>	55 440 000	157 740 000	247 440 000
<i>Charges salariales non cadres (18,4%)</i>	10 200 960	29 024 160	45 528 960
RESULTAT BRUT D'EXPLOITATION (RBE)	- 17 652 960	71 375 840	256 951 840
CHARGES FINANCIERES	6 137 759	5 529 398	4 848 034
<i>Agios et intérêts payés</i>	6 137 759	5 529 398	4 848 034
RESULTAT BRUT après charges fin	- 23 790 719	65 846 442	252 103 806
Dotation aux amortissements (DAP)	10 451 683	10 451 683	10 451 683
TOTAL CHARGES	227 602 402	449 181 241	665 771 877
RESULTAT avant impôts	- 34 242 402	55 394 759	241 652 123
<i>Impôts sur les bénéfices * 25%</i>		13 848 690	60 413 031
RESULTAT NET	- 34 242 402	41 546 069	181 239 092

Source : Nous-mêmes selon les données chiffrées de nos prévisions

Annexe 8 : Evaluation des charges dur les 3 années d'étude

Categories de charges	Par Mois	Periode	Total	Année 1	Année 2	Année 3
1- Fournitures exécutives						
Fournitures et consommables de bureau	200 000	6	1 200 000	2 400 000	4 320 000	7 776 000
Electricité	250 000	6	1 500 000	3 000 000	5 400 000	9 720 000
Eau	15 000	6	90 000	180 000	324 000	583 200
Frais de carburant	800 000	6	4 800 000	9 600 000	17 280 000	31 104 000
Sous total 1			7 590 000	15 180 000	27 324 000	49 183 200
2- Services extérieurs						
Frais d'entretien véhicule	50 000	6	300 000	600 000	1 200 000	2 400 000
frais d'entretien des mobylettes	50 000	6	300 000	600 000	1 200 000	2 400 000
Frais de location	300 000	6	1 800 000	3 600 000	3 600 000	3 600 000
Publicité	5 000 000	6	30 000 000	60 000 000	120 000 000	144 000 000
Frais de Transport et mission	500 000	6	3 000 000	6 000 000	12 000 000	24 000 000
Frais de téléphone +internet 2Mo	72 000	6	432 000	864 000	864 000	864 000
Frais d'assurance			500 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000
Sous total 2			36 332 000	72 664 000	139 864 000	178 264 000
Charges diverses	1 500 000	6	9 000 000	18 000 000	32 400 000	58 320 000
Sous total 3			9 000 000	18 000 000	32 400 000	58 320 000
Salaire du personnel cadre	16 200 000	1	16 200 000	32 400 000	38 400 000	58 800 000
Charges du personnel cadre (22%)				7 128 000	8 448 000	12 936 000
Salaire du personnel non cadre	22 320 000	1	22 320 000	55 440 000	157 740 000	247 440 000
Charges du personnel non cadre (18,4%)			4 106 880	10 200 960	29 024 160	45 528 960
Sous Total 4			26 426 880	105 168 960	233 612 160	364 704 960
FRAIS FINANCIERS				6 137 759	5 529 398	4 848 034
Dotation aux amortissements				10 451 683	10 451 683	10 451 683
TOTAL GENERAL			79 348 880	217 150 719	438 729 558	655 320 194

Source : Nous-mêmes selon les données chiffrées de nos prévisions

Création d'une entreprise d'intermédiation en opérations bancaires et en services de paiements (IOB)

Annexe 9: Plan de trésorerie de la première année

PLAN DE TRESORERIE DE LA PREMIERE ANNEE

	1 ^{er} mois	2 ^e mois	3 ^e mois	4 ^e mois	5 ^e mois	6 ^e mois	7 ^e mois	8 ^e mois	9 ^e mois	10 ^e mois	11 ^e mois	12 ^e mois
1. SOLDE EN DEBUT DE MOIS		46 270 920	50 099 840	53 928 760	57 757 680	61 586 600	65 415 520	68 411 107	71 406 693	74 402 280	77 397 867	80 393 453
2. ENCAISSEMENTS												
2 A. D'exploitation												
Ventes TTC	9 833 333	9 833 333	9 833 333	9 833 333	9 833 333	9 833 333	9 833 333	9 833 333	9 833 333	9 833 333	9 833 333	9 833 333
Autres encaissements	9 180 400	9 180 400	9 180 400	9 180 400	9 180 400	9 180 400	9 180 400	9 180 400	9 180 400	9 180 400	9 180 400	9 180 400
2 B. Hors exploitation												
Apports en capital	30 000 000											
Apports en comptes courants d'associés	833 333	833 333	833 333	833 333	833 333	833 333						
Subventions	1 666 667	1 666 667	1 666 667	1 666 667	1 666 667	1 666 667	1 666 667	1 666 667	1 666 667	1 666 667	1 666 667	1 666 667
Emprunts à moyen et long terme (PCE + prêt bancaire +)	46 736 750											
Autres encaissements												
A. TOTAL ENCAISSEMENTS	98 250 483	21 513 733	20 680 400	20 680 400	20 680 400	20 680 400	20 680 400	20 680 400				
3. DECAISSEMENTS												
3 A. D'exploitation												
Eau	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000
Electricité	250 000	250 000	250 000	250 000	250 000	250 000	250 000	250 000	250 000	250 000	250 000	250 000
Fournitures et consommables de bureau	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000
Loyers et charges locatives	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000
Assurances	83 333	83 333	83 333	83 333	83 333	83 333	83 333	83 333	83 333	83 333	83 333	83 333
Entretien (locaux, matériel)	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000
Téléphone+internet	72 000	72 000	72 000	72 000	72 000	72 000	72 000	72 000	72 000	72 000	72 000	72 000
Publicité	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
Frais de transport	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000
Divers	1 500 000	1 500 000	1 500 000	1 500 000	1 500 000	1 500 000	1 500 000	1 500 000	1 500 000	1 500 000	1 500 000	1 500 000
Impôts et taxes (hors IS ou IR)	2 900 400	2 900 400	2 900 400	2 900 400	2 900 400	2 900 400	2 900 400	2 900 400	2 900 400	2 900 400	2 900 400	2 900 400
Rémunération des cadres	2 700 000	2 700 000	2 700 000	2 700 000	2 700 000	2 700 000	2 700 000	2 700 000	2 700 000	2 700 000	2 700 000	2 700 000
Cotisations sociales des cadres	594 000	594 000	594 000	594 000	594 000	594 000	594 000	594 000	594 000	594 000	594 000	594 000
Salaires brut des salariés non cadre	4 620 000	4 620 000	4 620 000	4 620 000	4 620 000	4 620 000	4 620 000	4 620 000	4 620 000	4 620 000	4 620 000	4 620 000
Cotisations sociales salariés non cadre	850 080	850 080	850 080	850 080	850 080	850 080	850 080	850 080	850 080	850 080	850 080	850 080
Agios et intérêts payés												5 608 410
3 B. Hors exploitation												
Frais d'établissement	3 466 750											
Logiciels	2 500 000											
Travaux / aménagements	4 000 000											
Véhicule	5 000 000											
Mobilier	3 110 000											
Matériel informatique	5 015 000											
Garanties professionnelles	11 203 000											
Remboursement d'emprunts												4 632 441
B. TOTAL DECAISSEMENTS	51 979 563	17 684 813	17 684 813	27 925 664								
4. SOLDE DU MOIS (A - B)	46 270 920	3 828 920	2 995 587	2 995 587	2 995 587	2 995 587	2 995 587	- 7 245 264				
5. SOLDE DE FIN DE MOIS (1 + 4)	46 270 920	50 099 840	53 928 760	57 757 680	61 586 600	65 415 520	68 411 107	71 406 693	74 402 280	77 397 867	80 393 453	73 148 189

Source : Nous-mêmes selon les données chiffrées de nos prévisions

Création d'une entreprise d'intermédiation en opérations bancaires et en services de paiements (IOB)

Annexe 10 : Plan de trésorerie de la 2^e année

PLAN DE TRESORERIE DE LA 2^e ANNEE

	1 ^{er} mois	2 ^e mois	3 ^e mois	4 ^e mois	5 ^e mois	6 ^e mois	7 ^e mois	8 ^e mois	9 ^e mois	10 ^e mois	11 ^e mois	12 ^e mois
1. SOLDE EN DEBUT DE MOIS		9 282 591	18 011 183	27 293 774	36 022 366	45 304 957	54 033 549	63 316 140	72 044 732	81 327 323	90 055 915	99 338 506
2. ENCAISSEMENTS												
2 A. D'exploitation												
Commissions TTC	29 500 000	29 500 000	29 500 000	29 500 000	29 500 000	29 500 000	29 500 000	29 500 000	29 500 000	29 500 000	29 500 000	29 500 000
Prestations de services TTC	14 160 000	14 160 000	14 160 000	14 160 000	14 160 000	14 160 000	14 160 000	14 160 000	14 160 000	14 160 000	14 160 000	14 160 000
Transferts d'argent TTC	5 956 640	5 956 640	5 956 640	5 956 640	5 956 640	5 956 640	5 956 640	5 956 640	5 956 640	5 956 640	5 956 640	5 956 640
2 B. Hors exploitation												
Apports en capital												
Apports en comptes courants d'associés												
Subventions												
Emprunts à moyen et long terme (PCE + prêt bancaire +)												
Autres encaissements												
A. TOTAL ENCAISSEMENTS	49 616 640	49 616 640	49 616 640	49 616 640	49 616 640	49 616 640	49 616 640	49 616 640	49 616 640	49 616 640	49 616 640	49 616 640
3. DECAISSEMENTS												
3 A. D'exploitation												
Eau		54 000		54 000		54 000		54 000		54 000		54 000
Electricité		500 000		500 000		500 000		500 000		500 000		500 000
Fournitures et consommables de bureau	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000
Loyers et charges locatives	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000
Assurances	83 333	83 333	83 333	83 333	83 333	83 333	83 333	83 333	83 333	83 333	83 333	83 333
Entretien (locaux, matériel)	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000
Téléphone+internet	72 000	72 000	72 000	72 000	72 000	72 000	72 000	72 000	72 000	72 000	72 000	72 000
Publicité	10 000 000	10 000 000	10 000 000	10 000 000	10 000 000	10 000 000	10 000 000	10 000 000	10 000 000	10 000 000	10 000 000	10 000 000
Frais de transport	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000
Divers	2 700 000	2 700 000	2 700 000	2 700 000	2 700 000	2 700 000	2 700 000	2 700 000	2 700 000	2 700 000	2 700 000	2 700 000
Impôts et taxes (hors IS ou IR)	6 311 035	6 311 035	6 311 035	6 311 035	6 311 035	6 311 035	6 311 035	6 311 035	6 311 035	6 311 035	6 311 035	6 311 035
Rémunération des cadres	3 200 000	3 200 000	3 200 000	3 200 000	3 200 000	3 200 000	3 200 000	3 200 000	3 200 000	3 200 000	3 200 000	3 200 000
Cotisations sociales des cadres	704 000	704 000	704 000	704 000	704 000	704 000	704 000	704 000	704 000	704 000	704 000	704 000
Salaires brut des salariés non cadre	13 145 000	13 145 000	13 145 000	13 145 000	13 145 000	13 145 000	13 145 000	13 145 000	13 145 000	13 145 000	13 145 000	13 145 000
Cotisations sociales salariés non cadre	2 418 680	2 418 680	2 418 680	2 418 680	2 418 680	2 418 680	2 418 680	2 418 680	2 418 680	2 418 680	2 418 680	2 418 680
Agios et intérêts payés												5 529 398
3 B. Hors exploitation												
Frais d'établissement												
Logiciels												
Travaux / aménagements												
Véhicule												
Mobilier												
Matériel informatique												
Garanties professionnelles												
Remboursement d'emprunts												5 678 034
B. TOTAL DECAISSEMENTS	40 334 049	40 888 049	40 334 049	40 888 049	40 334 049	40 888 049	40 334 049	40 888 049	40 334 049	40 888 049	40 334 049	52 095 480
4. SOLDE DU MOIS (A - B)	9 282 591	8 728 591	9 282 591	8 728 591	9 282 591	8 728 591	9 282 591	8 728 591	9 282 591	8 728 591	9 282 591	- 2 478 840
5. SOLDE DE FIN DE MOIS (1 + 4)	9 282 591	18 011 183	27 293 774	36 022 366	45 304 957	54 033 549	63 316 140	72 044 732	81 327 323	90 055 915	99 338 506	96 859 666

Source : Nous-mêmes selon les données chiffrées de nos prévisions

Création d'une entreprise d'intermédiation en opérations bancaires et en services de paiements (IOB)

Annexe 11 : Plan de trésorerie de la 3^è année

PLAN DE TRESORERIE DE LA 3^è ANNEE

	1 ^{er} mois	2 ^e mois	3 ^e mois	4 ^e mois	5 ^e mois	6 ^e mois	7 ^e mois	8 ^e mois	9 ^e mois	10 ^e mois	11 ^e mois	12 ^e mois
1. SOLDE EN DEBUT DE MOIS		22 114 838	46 457 780	69 392 618	93 735 559	116 670 397	141 013 339	163 948 177	188 291 119	211 225 957	235 568 899	258 503 737
2. ENCAISSEMENTS												
2 A. D'exploitation												
Commissions TTC	49 166 667	49 166 667	49 166 667	49 166 667	49 166 667	49 166 667	49 166 667	49 166 667	49 166 667	49 166 667	49 166 667	49 166 667
Prestations de services TTC	28 320 000	28 320 000	28 320 000	28 320 000	28 320 000	28 320 000	28 320 000	28 320 000	28 320 000	28 320 000	28 320 000	28 320 000
Transferts d'argent TTC	11 743 360	11 743 360	11 743 360	11 743 360	11 743 360	11 743 360	11 743 360	11 743 360	11 743 360	11 743 360	11 743 360	11 743 360
2 B. Hors exploitation												
Apports en capital												
Apports en comptes courants d'associés												
Emprunts à moyen et long terme												
Autres encaissements												
A. TOTAL ENCAISSEMENTS	89 230 027	89 230 027	89 230 027	89 230 027	89 230 027	89 230 027	89 230 027	89 230 027	89 230 027	89 230 027	89 230 027	89 230 027
3. DECAISSEMENTS												
3 A. D'exploitation												
Eau	97 200		97 200		97 200		97 200		97 200		97 200	
Electricité	1 620 000		1 620 000		1 620 000		1 620 000		1 620 000		1 620 000	
Fournitures et consommables de bureau	648 000	648 000	648 000	648 000	648 000	648 000	648 000	648 000	648 000	648 000	648 000	648 000
Loyers et charges locatives	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000
Assurances	1 000 000											
Entretien (locaux, matériel)	2 600 000	2 600 000	2 600 000	2 600 000	2 600 000	2 600 000	2 600 000	2 600 000	2 600 000	2 600 000	2 600 000	2 600 000
Téléphone+internet	72 000	72 000	72 000	72 000	72 000	72 000	72 000	72 000	72 000	72 000	72 000	72 000
Publicité	12 000 000	12 000 000	12 000 000	12 000 000	12 000 000	12 000 000	12 000 000	12 000 000	12 000 000	12 000 000	12 000 000	12 000 000
Frais de transport	2 000 000	2 000 000	2 000 000	2 000 000	2 000 000	2 000 000	2 000 000	2 000 000	2 000 000	2 000 000	2 000 000	2 000 000
Divers	4 860 000	4 860 000	4 860 000	4 860 000	4 860 000	4 860 000	4 860 000	4 860 000	4 860 000	4 860 000	4 860 000	4 860 000
Impôts et taxes (hors IS ou IR)	11 525 909	12 015 005	11 705 909	12 015 005	11 705 909	12 015 005	11 705 909	12 015 005	11 705 909	12 015 005	11 705 909	12 015 005
Rémunération des cadres	4 900 000	4 900 000	4 900 000	4 900 000	4 900 000	4 900 000	4 900 000	4 900 000	4 900 000	4 900 000	4 900 000	4 900 000
Cotisations sociales des cadres	1 078 000	1 078 000	1 078 000	1 078 000	1 078 000	1 078 000	1 078 000	1 078 000	1 078 000	1 078 000	1 078 000	1 078 000
Salaires brut des salariés non cadre	20 620 000	20 620 000	20 620 000	20 620 000	20 620 000	20 620 000	20 620 000	20 620 000	20 620 000	20 620 000	20 620 000	20 620 000
Cotisations sociales salariés non cadre	3 794 080	3 794 080	3 794 080	3 794 080	3 794 080	3 794 080	3 794 080	3 794 080	3 794 080	3 794 080	3 794 080	3 794 080
Agios et intérêts payés												5 529 398
3 B. Hors exploitation												
Frais d'établissement												
Logiciels												
Travaux / aménagements												
Véhicule												
Mobilier												
Matériel informatique												
Garanties professionnelles												
Remboursement d'emprunts												5 678 034
B. TOTAL DECAISSEMENTS	67 115 189	64 887 085	66 295 189	64 887 085	66 295 189	64 887 085	66 295 189	64 887 085	66 295 189	64 887 085	66 295 189	76 094 517
4. SOLDE DU MOIS (A - B)	22 114 838	24 342 942	22 934 838	24 342 942	22 934 838	24 342 942	22 934 838	24 342 942	22 934 838	24 342 942	22 934 838	13 135 510
5. SOLDE DE FIN DE MOIS (1 + 4)	22 114 838	46 457 780	69 392 618	93 735 559	116 670 397	141 013 339	163 948 177	188 291 119	211 225 957	235 568 899	258 503 737	271 639 247

Source : Nous-mêmes selon les données chiffrées de nos prévisions

TABLE DES MATIERES

Avant - Propos	ii
Dédicaces	iii
Remerciements	iv
Liste des Sigles et Abréviations	v
Liste des annexes	vi
Liste des Tableaux et Figures	vii
Introduction	1
Chapitre 1	6
Présentation de la structure financière de l'UEMOA et du cadre juridique régissant l'activité des intermédiaires en opérations de banque	6
I. Présentation de l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA)	6
I.2 Les institutions de l'UEMOA	6
I.2.1 Les organes de Direction	7
I.2.2 Les organes de contrôle	7
I.2.3 L'organe consultatif.....	7
I.2.4 Les organes spécialisés autonomes	7
II. Structure financière de l'UEMOA	7
II.1 L'UEMOA : un système financier direct.....	8
II.2 L'UEMOA : un système financier indirect.....	8
II.2.2 Les systèmes financiers décentralisés dans l'UEMOA.....	9
II.2.3 Les intermédiaires en opérations de banque dans l'UEMOA	9
II.2.3.1 Définition selon la réglementation en vigueur dans l'UEMOA.....	9
II.2.3.2 Cadre juridique et procédure d'autorisation de l'activité des IOB	10
II.2.3.2.1 Cadre juridique régissant l'activité des IOB dans la zone UEMOA.....	10
II.2.3.2.2 Procédure d'autorisation pour exercer en tant que IOB dans la zone UEMOA	10
II.2.3.2.3 Documents exigés pour la demande d'autorisation	11
II.2.3.3 Montant de la caution et exercice d'autorisation	11
II.2.3.3.1 Montant de la caution	11
II.2.3.3.2 Exercice de l'autorisation	12
II.2.3.4 Environnement sous régional des IOB.....	12
III. Les autorités de tutelle du système financier de l'UEMOA	12
III.2 Le Conseil des ministres	12
III.3 La Banque centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO)	13
III.4 La commission bancaire	13
III.5 Le comité de stabilité financière	13
III.6 Le conseil régional de l'épargne et des marchés publics (CREPMF)	13
Chapitre 2	15

Présentation de l'IOB « Millenium Finance »	15
I. Présentation de l'IOB « Millénium Finance »	16
I.1 Description de « Millenium Finance »	16
I.2 Statut juridique.....	16
I.3 Prestations.....	16
I.3.1 Services de bases	16
I.3.1.1 L'intermédiation	17
I.3.1.2 Ingénierie financière	17
I.3.1.2 Assistance en matière de gestion financière	18
I.3.1.2 Les services destinées à faciliter la création et le développement des entreprises	18
I.3.1.3 Etudes, conseils et formation	18
I.3.2 Les services accessoires	19
I.3.2.1 Les transferts d'argent via les correspondants bancaires	19
I.3.2.1.1 Western Union (WU).....	19
I.3.2.1.2 Money Gram (MG)	19
I.3.2.1.2 Money Express (ME).....	20
I.3.2.2 Les transferts via plateforme libre	20
II Structure organisationnelle de « Millenium Finance »	20
II.1 Missions des différentes fonctions de l'entreprise	20
II.1.1 La Direction Générale.....	20
II.1.2 Le contrôle de Gestion	21
II.1.3 La Direction Administrative et Financière.....	21
II.1.4 La Direction Marketing et Commerciale	21
II.1.5 La direction Ressources Humaines.....	22
II.1.6 La Direction des Opérations.....	22
II.1.7 La Direction Juridique et Fiscale.....	22
II.1.8 La Direction Informatique	22
II.1.9 La Direction de l'audit	23
II.2 Organigramme au démarrage de l'activité	23
Chapitre 3	24
Etude de faisabilité technique et plan marketing	24
I Etude de faisabilité	24
I.1 Analyse PESTEL	24
I.1.1 Analyse de la situation politique du Sénégal	24
I.1.2 Situation Economique et social du Sénégal	25
I.1.1.3 Evolution Technologique au Sénégal	25
I.1.1.3 Analyse de l'environnement des affaires au Sénégal	26
I.1.1.3 Analyse de l'environnement légal Sénégalais.....	26
I.1.1.3 Bilan de l'Analyse PESTEL.....	26
II Analyse de la concurrence sur le marché des IOB au Sénégal	27
II.1 Présentation de l'IOB Manko	27
II 2 Présentation de l'IOB Colombe	27
III L'offre et la demande de crédit à l'endroit des PME et des entreprise de l'informel	28
III.1 Les entreprises du secteur informel au Sénégal.....	28
III.1.1 Contribution du secteur informel dans le PIB du Sénégal.....	29

III.1.2. L'offre de crédit à l'endroit du secteur informel au Sénégal	30
III.2. Les petites et moyennes entreprises (PME) au Sénégal.....	30
III.2.1 Le poids des PME dans le PIB Sénégalais	30
III.2.2 Besoin de financement bancaire des PME au Sénégal.....	31
VI Analyse du Marché Potentiel (questionnaire en fin d'annexe).....	31
VI.1 La Conception d'une Etude de Marché	32
VI.1. Les Résultats Principaux	32
V Le Plan de Marketing	33
Chapitre 4.....	35
Etude financière.....	35
I Dossier financier prévisionnel.....	35
I.1 Evaluation des investissements (voir annexe 2).....	35
I.1.1 Les frais d'établissements	35
I.1.2 Les investissements corporels.....	36
I.1.3 Les immobilisations financières	36
I.2 Evaluation du besoin en fond roulement (voir annexe 1)	36
I.3 Coût total du projet et plan initial de financement.....	36
I.3.1 Coût total du projet en FCFA.....	36
I.3.2 Plan initial de financement du projet (voir annexe 3).....	37
II Tableau prévisionnel du compte de résultat (voir annexe 6).....	37
II.1 Prévision des charges et des produits	37
II.1.1 Prévision des charges (annexe 7)	37
Source : Nous-mêmes selon les données chiffrées de nos prévisions.....	38
II.1.2 Prévision du chiffre d'affaire (voir annexe 3).....	38
III Analyse de la viabilité du projet (sur les 3 ans)	39
III.1 Analyse du Cash-flow et du Taux interne de rentabilité (TRI)	39
Source : Nous-mêmes selon les données chiffrées de nos prévisions.....	40
III.2 La rentabilité économique.....	40
III.4 Rentabilité financière	41
Source : Nous-mêmes selon les données chiffrées de nos prévisions.....	41
III.5 Analyse du compte de résultat.....	41
Source : Nous-mêmes selon les données chiffrées de nos prévisions.....	41
IV Tableau de trésorerie de l'entreprise sur les 3 années (voir annexe 8, 9 et 10).....	42
Résumé.....	60
Abstract.....	60

RESUME

L'objectif de ce projet professionnel est de créer un cadre qui permettra aux personnes physiques et morales n'ayant pas accès au crédit bancaire de bénéficier de service d'une structure maîtrisant les relations bancaires. L'importance de ce projet réside dans le fait qu'il contribuera à résoudre le problème de financement de l'économie Sénégalaise par le système bancaire.

Au Sénégal, le taux de bancarisation est seulement de 7% mais atteint toutefois 20% en prenant en compte les SFD. En outre, les crédits bancaires à l'économie ne représentent que 31% du PIB. Pour une population fortement ancrée dans l'informel. Beaucoup d'actions doivent être prises dans le sens de créer les conditions de financements de ces structures en vue de leurs restructurations et de leurs développements.

L'intermédiaire en opérations de banque devient donc une opportunité pour permettre d'atteindre ces objectifs. En ce sens qu'il permet de faciliter la conclusion des opérations de banques et d'offrir plusieurs autres services en termes de suivi et de contrôle de ces entités.

Mots Clés : Système financier-crédit bancaire-intermédiaire en opérations de banque

ABSTRACT

The purpose of a financial system is to create a framework that allows agents to report to funding capacity and those in need of financing. The importance of this project lies in the fact that it will help solve the problem of financing SMEs and informal of Senegal by the banking system. In Senegal, the banking rate is only 7% but still reached 20% taking into account the SFD. In addition, bank credit to the economy represent only 31% of GDP. For a population deeply rooted in the informal sector. Many actions must be taken in the direction of creating the conditions for funding of these structures for their restructuring and their developments. The intermediary banking becomes an opportunity to achieve these goals. In that it facilitates the conclusion of banking transactions and offer several other services in terms of monitoring and control of these entities.

Keywords: Financial system – banking intermediary – banking loan