



Centre Africain d'Etudes Supérieures en Gestion

CESAG

Master en Banque et Finance (MBF)

Année Académique: 2015-2016



Spécialité : Gestion Bancaire et Maitrise des Risques

## **PROJET PROFESSIONNEL**

**THEME:**

**MISE EN PLACE D'UNE PLATEFORME DE FINANCEMENT BASEE  
SUR LE MODELE DU CROWDFUNDING AU SENEGAL :  
EASYFUNDING**

Présenté par :

Ousmane SOUMAORO

15<sup>ème</sup> promotion

Sous la supervision de :

Gildas MOUKPE

**Enseignant au CESAG**

Dakar, Juin 2016

## DEDICACE

Nous dédions ce travail à notre père KARIM SOUMAORO et à nos mamans KADIATOU SANGARE ET MARIAM CAMARA et ainsi qu'à l'ensemble de notre famille et de nos proches.

Qu'ils voient dans ce document, le fruit de leur soutien inébranlable et l'expression profonde de notre reconnaissance pour tous les sacrifices qu'ils ont consentis pour que nous en arrivions là aujourd'hui.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

## REMERCIEMENTS

Nous remercions Dieu le Tout Puissant pour nous avoir donné l'occasion de terminer nos études en bonne et parfaite santé.

Ce projet est le résultat d'un effort constant qui n'aurait pu aboutir sans le concours combien appréciable de certaines personnes à qui nous devons une énorme dette morale. Nous pensons principalement à :

- notre encadreur en la personne de Monsieur Gildas MOUKPE, pour l'aide précieuse qu'il nous a apportée dans la réalisation de ce travail malgré ses multiples occupations;
- l'ensemble de la coordination du programme MBF pour nous avoir ménagé aucun effort pour nous mettre dans les meilleures conditions d'apprentissage et de développement personnel tout au long de cette année académique ;
- l'ensemble de mes camarades de classe pour leur soutien, leurs conseils et pour avoir su créer un environnement dans lequel je me suis épanoui dans la joie et la bonne humeur ;
- l'ensemble du personnel administratif du CESAG

Que toutes les personnes qui nous ont apporté leur soutien moral et/ou matériel et que nous n'avons pas pu citer ici veuillent bien trouver, à travers ce document, l'expression de nos sentiments de profonde gratitude.

## LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS

ADEPME : Agence de Développement et d'Encadrement des Petites et Moyennes Entreprises  
BCE : Bureau d'Appui à la Création d'Entreprise  
BCEAO : Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest  
BFR : Besoin en Fonds de Roulement  
BTP : Bâtiments Travaux Publics  
CEMAC : Communauté Economique et Monétaire de l'Afrique Centrale  
CESAG : Centre Africain d'Etudes Supérieures en Gestion  
DPME : Direction des Petites et Moyennes Entreprises  
EBE : Excédent Brut d'Exploitation  
FMI : Fonds Monétaire International  
FNPJ : Fonds National de Promotion des Jeunes  
FP : Fonds propres  
IP : Indice de Profitabilité  
LBO : Leverage Buy-Out  
PIB : Produit Intérieur Brut  
PME : Petites et Moyennes Entreprises  
RSE : Responsabilité Sociale de l'Entreprise  
SA : Société Anonyme  
SFD : Système Financier Décentralisé  
TBB: Taux de Base Bancaire  
TIC : Technologies de l'Information et de la Communication  
TPE : Très Petites Entreprises  
TRI : Taux de Rentabilité Interne  
UEMOA : Union Economique et Monétaire Ouest Africaine  
VAN : Valeur Actuelle Nette

## TABLES DES TABLEAUX ET FIGURES

### LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1: Caractéristiques des PME .....	7
Tableau 2: Analyse des refus de demande de crédit .....	9
Tableau 3: Ressources humaines de la plateforme .....	27
Tableau 4: Taux d'intérêt débiteur des établissements de crédit au Sénégal.....	34
Tableau 5: Modalités de prêt .....	35
Tableau 6: Immobilisations incorporelles .....	39
Tableau 7: Immobilisations financières .....	39
Tableau 8: Immobilisations corporelles .....	40
Tableau 9: Parts de financement du coût du projet.....	42
Tableau 10: Formation du chiffre d'affaires .....	44
Tableau 11: Charges d'exploitation prévisionnelles .....	45
Tableau 12: Résultats prévisionnels sur 5 ans.....	46
Tableau 13: Détermination coût du capital .....	48
Tableau 14: Tableaux des flux financiers.....	48
Tableau 15 : Evaluation de la rentabilité du projet .....	49
Tableau 16 : Planning des activités.....	55
Tableau 17: Démarche du calcul du salaire net mensuel .....	60
Tableau 18 : Charges de personnel annuel.....	61
Tableau 19: Formation du Besoin en Fonds de Roulement (BFR).....	62
Tableau 20 : Amortissement des immobilisations .....	63
Tableau 21: Charges d'exploitation prévisionnelles.....	64
Tableau 22: Amortissement des emprunts .....	65

### LISTE DES FIGURES

Figure 1: Analyse SWOT de la plateforme EASYFUNDING .....	56
Figure 2: Modèle d'organisation de la plateforme EASYFUNDING.....	21
Figure 3: Moyens de paiements.....	24
Figure 4 : Organigramme fonctionnelle.....	28
Figure 5: Niveau d'épargne mensuel .....	32
Figure 6: Montants moyens investis .....	32
Figure 7: Evolution du chiffre d'affaires prévisionnel.....	45
Figure 8: Evolution du résultat sur les 5 ans .....	47

## SOMMAIRE

DEDICACE .....	i
REMERCIEMENTS .....	ii
LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS .....	iii
TABLES DES TABLEAUX ET FIGURES.....	iv
SOMMAIRE .....	v
FICHE SYNOPTIQUE.....	vi
INTRODUCTION GENERALE.....	1
CHAPITRE I : PRESENTATION DU CROWDFUNDING ET ETUDE DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE DE FINANCEMENT DES PME AU SENEGAL.....	6
I. Etude de l'offre et de la demande de financement des PME au Sénégal .....	6
II. Projet de création de la plateforme de crowdfunding et motivations du promoteur .....	13
CHAPITRE II : ETUDE TECHNIQUE ET MARKETING DE LA PLATEFORME EASYFUNDING .....	20
I. Propositions juridiques, organisationnelles et techniques de la plateforme EASYFUNDING .....	20
II. Propositions stratégiques et marketing de la plateforme EASYFUNDING .....	28
CHAPITRE III : ETUDE FINANCIERE DE LA PLATEFORME EASYFUNDING .....	39
I. Etude financière du projet.....	39
II. Etude économique et des risques du projet .....	50
CONCLUSION GENERALE.....	57
BIBLIOGRAPHIE .....	58
ANNEXES .....	60
RESUME .....	73
ABSTRACT.....	73

**FICHE SYNOPTIQUE**

<b>FICHE SYNOPTIQUE</b>	
<b>Intitulé du projet</b>	EASYFUNDING
<b>Forme juridique</b>	Société Anonyme au capital de 10 000 000 FCFA
<b>Localisation</b>	Dakar ó Sénégal
<b>Promoteur</b>	Ousmane SOUMAORO
<b>Coût du Projet</b>	39 761 613 FCFA
<b>Modalités de financement</b>	Fonds Propres (40%) : 15 904 645 FCFA
	Emprunts (45%) : 17 892 726 FCFA
	Dons (15%) : 5 964 242 FCFA
<b>Taux de rentabilité du projet</b>	20,46%
<b>Nombre d'emplois créés</b>	9

## INTRODUCTION GENERALE

### Contexte du projet

Les pays composant l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA) connaissent une bonne dynamique en termes de croissance ces dernières années avec une moyenne de 5% par an depuis 2005 (Nation Unies, 2013). Selon le rapport du FMI (2015) sur l'UEMOA, le taux de croissance a atteint 6.1% en 2014, porté par la reprise persistante en Côte d'Ivoire et une campagne agricole favorable dans de nombreux pays. En outre, cette croissance devrait rester vigoureuse dans le futur et se maintenir au-dessus de 6%.

Malgré cette évolution optimiste des indicateurs macroéconomiques et les signes de perspectives économiques favorables pour le futur, le constat reste mitigé sur les retombées réelles de ces chiffres sur l'amélioration des conditions de vie des populations. En effet, la situation sociale, notamment la problématique de l'emploi demeure plus que jamais d'actualité dans les différents pays membres (FMI, 2015).

« La solution au problème du chômage en Afrique, c'est tout simplement l'initiative entrepreneuriale ». Cette phrase désormais immanquable lors de toutes les rencontres, pour tenter de trouver des voies de sortie au problème du chômage qui mine nos sociétés, ne risque pas de changer de sitôt<sup>1</sup>.

Avec une population jeune et innovante, l'Afrique jouit d'un fort potentiel en matière de développement de l'entrepreneuriat. Les entrepreneurs africains rencontrent néanmoins de nombreux obstacles empêchant la viabilité de leurs projets, notamment la difficulté d'accès aux prêts et crédits mis en place par les banques africaines<sup>2</sup>.

Le plus beau bateau, mené par le plus bel équipage, n'ira pas bien loin sans vent dans les voiles. Et le vent, en matière d'entreprise, c'est l'argent. Sans marge de manœuvre financière, impossible d'investir, d'embaucher, d'innover, de prendre des risques pour créer de la valeur

<sup>1</sup> <http://itsaboutmyafrica.com/impact-du-crowdfunding-sur-le-developpement-des-pays-du-sud/>, page consultée le 05/03/2016

<sup>2</sup> <http://www.initiativeforafrica.com/le-crowdfunding-et-ses-enjeux-en-afrique/>, page consultée le 05/03/2016

financière. Sans trésorerie, l'entreprise est condamnée à l'arrêt de son activité. (TARIANT, 2015).

### **Problématique du projet**

Au Sénégal, comme dans la plupart des pays en développement, la mobilisation des ressources et le financement des entreprises restent inadéquats face aux enjeux du financement des Petites et Moyennes Entreprises.

Selon le classement Doing Business (Banque Mondiale, 2016) qui mesure la facilité des affaires dans un pays donné ; sur 189 économies, le Sénégal se classe au 153ème rang. Les jeunes entrepreneurs rencontrent un certain nombre de difficultés empêchant la viabilité de leurs projets. Parmi celles-ci, on retrouve notamment la difficulté d'accès aux prêts et crédits mis en place par les banques. Dans la rubrique obtention de prêt, le Sénégal a perdu 5 places au classement par rapport à 2015 en se classant 133e. Outre ces difficultés d'accès au financement, s'ajoute le taux élevé du chômage au sein de la population. D'après l'Agence Nationale de la Statistique et de la Démographie, le taux de chômage tournerait autour de 13% en 2015 et celui des jeunes en particulier est de 15%.

Le Plan Sénégal Emergent qui vise à faire du pays un émergent à l'horizon 2035, prévoit une transformation structurelle de l'économie à travers la consolidation des moteurs actuels de la croissance et le développement de nouveaux secteurs créateurs de richesses, d'emplois, d'inclusion sociale et à forte capacité d'attraction de l'investissement.

C'est dans cet esprit et à travers le constat des difficultés d'accès au financement de beaucoup de Petites et Moyennes Entreprises, que nous avons proposé la mise en place d'une plateforme de financement basée sur le modèle du crowdfunding au Sénégal.

Le crowdfunding (financement par la foule) ou financement participatif fait partie de cette nouvelle génération d'outils s'adressant aux porteurs de projet. C'est un mode de levée de fonds réalisé auprès d'un large public de particuliers pour financer un projet spécifique via une plateforme sur internet. Les projets éligibles peuvent être d'ordre culturel, social, numérique, environnementaux pour ne citer que ceux-là. Il se différencie du financement par appel à l'épargne publique dans le sens qu'il peut revêtir un caractère de don, que l'aspect

affectif pèse également dans la décision de l'investisseur et qu'il ne demande pas les mêmes exigences pour faire appel publique à l'épargne (Banque de France, 2015)<sup>3</sup>.

Certains sont essayés et des initiatives voient peu à peu le jour sur le continent<sup>4</sup> :

- Zoomal (Afrique du nord) est une plateforme spécialisée pour les projets maghrébins. La plateforme donne la possibilité de réaliser les dons hors ligne (en chèque, liquide ou transfert) pour permettre aux personnes ne disposant pas de carte bancaire d'effectuer des dons ;
- Cofundy (Tunisie) dédiée aux projets d'Afrique du Nord et qui oriente sa communication vers les africains de la diaspora, en leur donnant un outil pour soutenir le développement de projets dans leur pays d'origine.
- Startme (Afrique du Sud) pour tout projet entrepreneurial ou créatif.

De ce qui précède, il importe que les mécanismes du genre crowdfunding se développent pour soutenir les économies et permettre aux entreprises de mobiliser les ressources nécessaires pour leur démarrage ou la croissance de leurs activités.

Au-delà du financement se pose l'autre question, celle de la pérennisation des structures financés. Ainsi, un accompagnement sérieux nécessaire pour que les fonds obtenus soient efficacement déployés. Dans ce cadre, le présent projet souhaite aussi apporter son expertise pour l'accompagnement des structures qui bénéficieront des financements.

Pour développer toutes ces activités, il importe de s'assurer de la faisabilité technique et financière. Le présent projet tente donc de satisfaire à cet impératif en tentant de répondre à la question suivante : Quelles sont les modalités techniques, marketing et financière pour la mise en place d'une plateforme de crowdfunding au Sénégal ?

<sup>3</sup> Banque de France : [https://www.banque-france.fr/fileadmin/user\\_upload/banque\\_de\\_france/La\\_Banque\\_de\\_France/pdf/Fiche\\_332-Financement-participatif.pdf](https://www.banque-france.fr/fileadmin/user_upload/banque_de_france/La_Banque_de_France/pdf/Fiche_332-Financement-participatif.pdf)

<sup>4</sup><http://terangaweb.com/le-crowdfunding-un-moyen-innovant-pour-financer-ses-projets/>, page consultée le 05/03/2016

## Objectifs du projet

L'objectif général est de présenter les modalités techniques et financières de la mise en place d'une plateforme de crowdfunding. Plus spécifiquement, cette étude devra :

- démontrer la pertinence de la mise en place d'une plateforme de crowdfunding au Sénégal ;
- définir l'organisation et les moyens qui seront nécessaires en vue de la mise en place de la plateforme en question ;
- présenter une évaluation financière du projet de sa faisabilité.

## Intérêts du projet

Au niveau personnel, ce projet sera l'occasion d'approfondir non seulement nos connaissances sur le crowdfunding mais aussi de mettre en pratique les connaissances acquises au cours de notre formation. Ce sera aussi l'occasion d'ajouter notre petite contribution quant à la problématique de l'emploi.

Pour le Sénégal, l'enjeu de ce projet réside dans le fait qu'il ambitionne de servir de tremplin pour l'accompagnement de la création d'entreprises, d'emplois et de richesse.

Pour le CESAG, ce projet servira à enrichir ses sources documentaires. Ce sera aussi l'opportunité pour l'institution qu'est le CESAG de réaffirmer sa volonté de former des managers capables de s'adapter aux nouvelles réalités du monde de la finance en Afrique.

## Démarche méthodologique du projet

La démarche méthodologique envisagée pour la conception du projet comprend les étapes suivantes : la recherche documentaire, la collecte des données, le traitement des données, la modélisation de l'organisation et du fonctionnement de la structure et la simulation financière du projet.

La collecte des données, s'effectuera au niveau des autorités et des structures d'appui pour l'entreprenariat particulièrement au niveau des jeunes d'une part, et d'autre part à travers

L'administration d'un questionnaire à nos cibles. Ce questionnaire servira à nous faire une opinion sur l'intérêt suscité par la mise en place d'une telle plateforme, les prix que nos cibles sont prêts à payer pour nos différents services ou encore leurs préférences en terme de moyens de paiement à mettre en place.

Concernant le traitement des données, les résultats des différents questionnaires administrés seront traités à l'aide des logiciels (MS EXCEL et STATA) qui intègrent les outils nécessaires à la conduite d'une analyse adéquate des données recueillies au cours de l'enquête.

Enfin s'agissant de la simulation financière du projet, en plus de l'ensemble des informations glanées à l'issue du traitement des données, nous mènerons solliciterons des devis pour déterminer ce que nous coutera la plateforme en terme d'installations matérielles. Tout ceci permettra d'évaluer notre besoin de financement et d'identifier les modalités de financement auxquelles nous pourrions avoir recours.

### **Plan du projet**

Le rapport du projet professionnel comportera trois chapitres. Le premier sera consacré au concept du crowdfunding et aura pour objectif de montrer en quoi un tel projet constitue une opportunité. Le second chapitre abordera les modalités de mise en place de la plateforme EASYFUNDING. Il abordera des sujets tels que l'organisation de la plateforme, son plan stratégique et marketing. Enfin, le dernier chapitre sera réservé aux projections financières du projet. Nous y évaluerons le coût des investissements nécessaires pour mettre en place la plateforme EASYFUNDING ainsi que la rentabilité future espérée.

## **CHAPITRE I : PRESENTATION DU CROWDFUNDING ET ETUDE DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE DE FINANCEMENT DES PME AU SENEGAL**

Dans ce chapitre nous nous efforcerons de montrer l'opportunité que présente la mise en place d'une plateforme de crowdfunding au Sénégal.

### **I. Etude de l'offre et de la demande de financement des PME au Sénégal**

#### **1. Poids des PME dans l'économie et étude de la demande de financement des PME au Sénégal**

Bien qu'il soit pauvre en ressources naturelles, le Sénégal possède la quatrième économie de la sous-région ouest africaine après le Nigéria, la Côte d'Ivoire et le Ghana. Sa situation géographique, ses infrastructures et sa stabilité politique en sont les atouts majeurs. En effet, il se situe à l'avancée la plus occidentale du continent africain dans l'Océan Atlantique, au confluent de l'Europe, de l'Afrique et des Amériques, et à un carrefour de grandes routes maritimes et aériennes. Le pays dispose également d'infrastructures de télécommunication et de communication qui font partie des meilleures de la région ouest-africaine.

Le tissu économique et industriel est présenté comme l'un des plus importants de la zone UEMOA. L'essentiel de la richesse produite se concentre dans les services, le tourisme, le BTP, et se localise à Dakar et sa périphérie. En 2014 (Banque de France : 2014), la répartition du PIB par secteur d'activité se présentait de la manière suivante : 13,7% pour le secteur primaire, 21% pour le secteur secondaire, le secteur des services demeurant le plus important avec une contribution de 65,3%.

##### **1.1. Situation des PME au Sénégal**

Le Gouvernement du Sénégal a adopté le 6 Février 2008, la loi d'orientation qui définit deux grandes catégories de PME : la Petite entreprise et la Moyenne entreprise.

**Tableau 1: Caractéristiques des PME**

	<b>Petite Entreprise</b>	<b>Moyenne Entreprise</b>
<b>Effectif</b>	Compris entre 1 et 20 employés	Inférieur ou égal à 250 employés
<b>Chiffre affaires annuel HT</b>	Inférieur à : <ul style="list-style-type: none"> <li>- 50 millions pour les livraisons de bien,</li> <li>- 25 millions pour les prestations de services</li> <li>- 50 millions pour les opérations mixtes.</li> </ul>	Inférieur à : <ul style="list-style-type: none"> <li>- 5 milliards.</li> </ul>
<b>Comptabilité</b>	Comptabilité allégée ou de trésorerie certifiée par la structure de gestion agréée selon le SYSCOA.	Comptabilité normal SYSCOA et certifiée par un membre inscrit à l'ordre national des experts comptables et comptables agréés (ONECCA).

Source : Direction des Petites et Moyennes Entreprises (DPME), 2009.

Il faut noter que la définition officielle de la PME prend en compte uniquement les PME dites formelles, qui opèrent en conformité avec la réglementation. En réalité, une large frange des PME au Sénégal est composée d'entreprises opérant dans le secteur informel et donc en marge de la réglementation.

Le secteur privé sénégalais est composé d'une mosaïque d'entreprises et d'entrepreneurs où cohabitent, un secteur moderne structuré, d'une part, et un secteur de l'économie populaire, principalement urbaine, communément appelé "informel" et peu structuré au niveau de l'organisation interne des entreprises la composant, d'autre part. Selon certaines estimations, le secteur informel représente environ 60% du PIB, emploie 90% de la main d'œuvre et génère un cinquième des investissements. Au Sénégal, selon une étude récente réalisée par la Direction des PME, ces dernières constituent plus de 90% du tissu économique. En dépit de ce nombre important, elles ne contribuent que pour moins de 33% au PIB et à 42% à la création d'emplois. (DPME<sup>5</sup> : 2009 :12-13).

<sup>5</sup> Direction des Petites et Moyennes Entreprises (Voir bibliographie)

## **1.2. Analyse de la demande de financement exprimée par les PME au Sénégal**

Les PME attendent de la part des institutions prêteuses, une réduction des coûts d'accès, le financement des investissements, la simplification des procédures et dans une moindre mesure, la suppression ou la réduction des garanties.

L'analyse du financement a montré qu'en 2012, 30,9% des PME contre 69,1% ont emprunté de l'argent auprès d'un établissement bancaire, d'une Institution de Micro Finance (IMF), d'un fournisseur ou d'un client pour faire fonctionner leurs activités. (DPME ; 2014)

Les principales raisons évoquées pour solliciter les prêts ont trait au fonds de roulement et à l'investissement. En effet, 47,0% des déclarants ont affirmé que les prêts ont servi aux fonds de roulement. Au même moment, 43,9% ont expliqué qu'ils ont été consacrés à l'investissement et 9,0% au démarrage de leurs activités. (DPME ; 2014)

Les besoins non financés des PME s'élèveraient à 500 milliards de FCFA (DPME ; 2009 :61)

Le montant moyen du prêt demandé varie en fonction de la taille et du niveau de développement des entreprises. Les PME répondant à la définition de Moyenne entreprise solliciteraient des prêts dont le montant tourne en moyenne autour de 45 millions de FCFA. Celles répondant plus aux caractéristiques de Petite entreprise ont des demandes en termes de prêt qui peuvent être résumées comme suit : 2,4 millions de FCFA en moyenne pour les PME artisanales dont le volume d'activités est faible ; et de 5 millions de FCFA pour les petites entreprises commerciales. (DPME ; 2009:57)

## **1.3. Difficultés de financement et problèmes rencontrés par les PME au Sénégal**

### **1.3.1. Accès limité au crédit des banques et marché financier**

Bien que les réseaux des banques et des SFD se soient considérablement accrus (fin 2014, le Sénégal comptait 22 établissements de crédit), le financement des PME est insuffisamment assuré par le secteur bancaire et financier. Les PME ne représentent que 16% du portefeuille des banques. (Jeune Afrique ; 2015)

Un sondage réalisé en 2009 nous apprend que sur l'échantillon sondé, seuls 30% des entreprises ont sollicité et obtenu des prêts.

Les PME sont de plus en plus exclues du système bancaire qui se tourne plus vers les grandes entreprises et des opérations sur titres de créances qui ont connu une accélération considérable dans le bilan des banques.

**Tableau 2: Analyse des refus de demande de crédit**

	Combien de fois vous-a-t-on refusé le crédit ?	
	Chiffre	Pourcentage
<b>1 fois</b>	52	16.7%
<b>2 fois</b>	15	4.8%
<b>3 fois</b>	5	1.6%
<b>Plus de 3 fois</b>	4	1.3%
<b>Jamais demandé</b>	235	75.6%
<b>Total</b>	311	100%

Source : Enquête quantitative LPS-Accès au financement des PME, DPME, 2009

Ces refus sont généralement motivés par les raisons suivantes : défaut de garantie, faible structuration des dossiers de demande de financement, faiblesse des fonds propres, conditions de financement (taux d'intérêt, apport) prohibitives.

### 1.3.2. Autres difficultés rencontrées par les PME

En plus du manque de financement, les études et différents sondages réalisées auprès des PME ont mis en exergue trois difficultés majeures auxquelles elles font face : le coût élevé des facteurs de production, la faible rentabilité des activités, et l'accès limité aux marchés, particulièrement les marchés publics pour les entreprises artisanales. Les entreprises de métiers sont réduites à la sous-traitance dans des conditions de résignation car ne pouvant pas accéder directement aux marchés.

Au plan sectoriel, la pêche est considérée comme une industrie sinistrée et peu rentable. L'agriculture est encore fortement dépendante de l'intervention de l'Etat et incapable de proposer une offre commerciale à cause des nombreuses calamités et le coût des élevés des facteurs de production. Le transport subit encore les contrecoups des mesures limitant

l'importation des véhicules d'occasion. Quant à l'artisanat, il éprouve de énormes problèmes de visibilité, d'équipement et d'accès aux marchés. (DPME ; 2009 :52)

## 2. Etude de l'offre de financement proposée aux PME au Sénégal

### 2.1. Etat de l'offre des banques et des SFD aux PME

Le secteur bancaire et financier du Sénégal est présenté comme l'un des plus dynamiques de la sous-région. Ce secteur cohabite avec une industrie de la microfinance qui a connu un essor remarquable au cours de la dernière décennie écoulée. Cependant le niveau de financement de l'économie reste sujet à critique et traduit les griefs persistants que les PME ont vis-à-vis de ce secteur qui, à leurs yeux est trop frileux et ne prête qu'aux grandes entreprises.

En agissant des indicateurs de développement financier et d'inclusion financière, en 2014 le ratio d'intermédiation bancaire (**crédits bruts/dépôts**) s'est situé à 93.2%, les crédits bruts ont représenté près de 40% du PIB, mais environ 4% seulement de ces crédits ont été accordés aux PME .Le taux de bancarisation de la population s'établit autour de 15% et le système bancaire dispose de 4,7 guichets pour 100 000 adultes. (Banque de France, 2014).

La production des SFD bien qu'ayant progressé, reste encore très faible par rapport au secteur bancaire. Elle ne représente que 8,5% du financement bancaire. Cependant, du point de vue du financement des PME, la part de marché des SFD progresse bien plus vite que celle du secteur bancaire.

Les faiblesses relevées par rapport au financement des PME peuvent être résumées autour des points suivants :

- pour les banques, une offre fortement concentrée sur les crédits à court terme, et qui exclut quasiment le secteur agricole, y compris la pêche et la cible PME. La répartition des crédits à la clientèle montre une nette préférence aux crédits à court terme qui représentent 45% des concours à la clientèle. Les crédits à long terme sont faibles et représentent 5% des crédits à la clientèle.
- 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.
- une absence de structures et de ressources dédiées aux PME dans l'organisation des banques. Les spécificités des PME sont peu prises en compte. En effet, la

segmentation de la clientèle par marché place les PME dans le lot de la clientèle des entreprises, avec un classement qui ne tient essentiellement compte que du volume de chiffre d'affaires confié.

- en l'absence d'un système de rating destiné aux PME, la pratique bancaire consiste à appliquer une prime de risque arbitraire au taux de base bancaire (TBB) qui se situe entre 8 et 9%. La prime pour les PME se situe en général entre 40 et 50% du taux de base bancaire. Cette cherté du taux est expliquée par le fait que les PME sont considérées comme une cible à risque élevé, car structurellement fragiles. (DPME ; 2009 :15-16)

## **2.2. Autres sources de financement**

En dehors des produits bancaires, d'autres sources de financement comme le capital investissement, les fonds de garantie. Le marché boursier n'est pas à la portée de la PME sénégalaise.

### **2.2.1. Le capital investissement**

Le capital investissement comprend plusieurs métiers dont le capital risque pour financer le démarrage de nouvelles entreprises, le capital-développement pour financer le développement de l'entreprise, le capital-transmission ou LBO destiné à accompagner la transmission ou la cession de l'entreprise et le capital-retournement pour aider au redressement d'une entreprise en difficulté.

Les sociétés de capital investissement intervenant au Sénégal sont plutôt spécialisées dans le capital développement. Elles se positionnent sur les segments de hauts de marché (des transactions entre 3 et 10 milliards de FCFA). Les entreprises en création ne sont pas éligibles au rang de leurs cibles. Ainsi sont présentes dans le paysage des sociétés comme AFIG FUNDS, BLACKRHINO, IMPAXIS CAPITAL, AUREOS CAPITAL ou TERANGA CAPITAL. Ces sociétés de capital sont généralistes en ce sens qu'elles ne sont pas spécialisées dans des domaines exclusifs. L'accès au financement de ces structures n'est possible que pour les PME ayant atteint une certaine taille avec une gestion répondant aux normes et des plans d'expansion claires. Cet état de fait a pour conséquence l'exclusion d'une large frange des PME. (DPME ; 2009 :33)

### 2.2.2. Les institutions de garanties

Dans le cadre de la facilitation de l'accès des PME au crédit, plusieurs structures offrent des produits de garantie, de prêts à titres participatifs et d'allongement des durées de crédit en partenariat avec les banques. Les PME sont en général inéligibles à ces fonds compte tenu de leur faiblesse organisationnelle et de leur incapacité à produire des états financiers fiables. (DPME ; 2009 :34)

### 2.2.3. Le crédit-bail

Après plus d'une trentaine d'années d'activités, l'analyse de l'environnement économique et financier a montré que le marché du crédit-bail est peu développé et se caractérise par des performances réduites du secteur avec un concours quasi-nul au financement de l'économie. En 2009, le marché du crédit-bail était évalué à 5 milliards de FCFA et le crédit-bail et opérations assimilées représentaient moins de 1% des actifs des établissements de crédits. En terme de financement des investissements privés au Sénégal, l'activité n'y a participé qu'à hauteur de 0,2%. (DPME ; 2009 :32)

### 2.2.4. Les sources de financement par internet

Les sources de financement via internet telles que le crowdfunding sont encore à une phase embryonnaire pour ne pas dire inexistantes au Sénégal.

Des initiatives sont toutefois à noter. Ainsi AFRICA JUA, une plateforme lancée dans le cadre du «PROJET INNOVATION ECONOMIQUE ET SOCIAL» à l'initiative de l'association Ziguinchor Initiatives Cultures, pour aider au financement des micros projets locaux souvent initiés par les femmes.

Autre exemple, la plateforme Tambalina qui a pour ambition de permettre à des porteurs de projet dans le domaine des TICs d'avoir accès au financement via le crowdfunding.

Dans l'ensemble ce segment constitue un marché encore non exploré avec une insuffisance notable d'offre.

## 2.3. Les initiatives de l'Etat du Sénégal

Pour faciliter l'accès au financement aux PME, le gouvernement du Sénégal, en collaboration avec les privé nationaux, les partenaires techniques et financiers et des institutionnels, a mis en place un certain nombre d'instruments :

- **La Banque Nationale pour le Développement Economique (BNDE)**

Lancée le 27 janvier 2014, la BNDE a pour ambition affichée de s'ériger en une Banque performante au Sénégal et en véritable chef de file pour le financement des PME, aussi bien qualitativement que quantitativement. Elle se donne la mission de contribuer à créer et à développer des entreprises sénégalaises, en leur offrant des produits et services diversifiés et adaptés, avec une attention particulière sur les PME<sup>6</sup>.

- **Le Fonds de Garantie des Investissements prioritaires (FONGIP)**

Créé par décret le 17 mai 2013, le FONGIP se veut un levier de compétitivité pour l'économie Sénégalaise. Les trois principales missions : garantir des crédits bancaires pour le financement des projets porteurs de croissance dans les secteurs prioritaires; refinancer des institutions de micro finances pour leur permettre d'accorder des crédits aux Micros Petites et Moyennes Entreprises (MPME), aux groupements de femmes et de jeunes à des taux d'intérêts bonifiés; mettre en place un dispositif permanent d'accompagnement et de suivi des porteurs de projets sur tout le territoire<sup>7</sup>.

- **Le Fonds Souverain d'Investissement Stratégiques (FONSIS)**

Ayant officiellement démarré ces activités depuis Octobre 2013, le FONSIS investit en fonds propres et ou en quasi fonds propres dans des projets à fort potentiel de croissance économique et de création d'emplois et de richesse. Les secteurs prioritaires sont ceux stratégiques définis dans le Plan Sénégal Emergent.

En application de la loi 2012-34 portant sa création, le FONSIS est tenu d'allouer jusqu'à 20% de ses ressources au développement des PME sénégalaises à travers un fonds de capital Investissement dédié aux PME<sup>8</sup>.

## **II. Projet de création de la plateforme de crowdfunding et motivations du promoteur**

Les Petites et Moyennes Entreprises (PME) et les Très Petites Entreprises (TPE) sont au cœur de l'économie et de l'emploi partout dans le monde et cela est encore plus avéré en Afrique. Pour se lancer et se développer, ces PME ont besoin de capitaux, qu'elles vont souvent

<sup>6</sup> BNDE : <http://www.bn.de.sn/a-propos/notre-mission>

<sup>7</sup> FONGIP : <http://www.fongip.sn/fongip/nos-missions/>

<sup>8</sup> DPME : <http://www.dpme.sn/financement/le-fonsis>

chercher auprès des banques et des institutions de microfinance. Cependant, les récentes crises financières et économiques qui ont heurté le monde, n'ont pas épargné les PME. L'accès au crédit bancaire pour les entreprises à un stade précoce était déjà difficile avant ces chocs, il est devenu depuis un défi encore plus grand aujourd'hui.

Le changement de monde qui s'est produit avec la diffusion d'internet et par le passage au numérique a ébranlé tous les aspects de la vie humaine tant au plan social qu'économique. Internet est à la fois une capacité de diffusion dans le monde entier, un mécanisme de distribution de l'information et un moyen de collaboration et d'interaction entre les individus peu importe l'emplacement géographique<sup>9</sup>.

Ces différents faits évoqués ont contribué à l'émergence d'un nouveau mode de financement se présentant comme une alternative surtout pour les PME et TPE.

## **1. Mécanisme du modèle crowdfunding**

### **1.1. Présentation générale**

Le financement participatif ou crowdfunding (« financement par la foule ») est un mode de levée de fonds réalisé auprès d'un large public de particuliers pour financer un projet spécifique via une plateforme sur internet. Il peut se présenter sous trois formes : dons, prêts ou participations au capital.

Le porteur de projet peut être une entreprise, un particulier, une association ou une collectivité.

Inspiré du principe de la philanthropie ou du sponsoring, ce mode de financement est en plein essor grâce au développement des nouvelles technologies et compte tenu parfois des difficultés d'accès aux crédits traditionnels par certaines entreprises spécifiques. Simple de fonctionnement et à la portée de tous, il constitue également un moyen de fédérer un grand nombre de personnes autour d'un projet sélectionné par le contributeur ou l'investisseur lui-même. (Banque de France, 2015).

Au-delà des aspects et intérêts purement financiers de la plateforme, un avantage certain et non négligeable du financement participatif est la communication immédiate, naturelle et

<sup>9</sup> Barry M. Leiner, Un bref historique de l'Internet

Basé sur : <http://www.inetnet.org/fr/internet/qu%E2%80%99est-ce-que-l%E2%80%99internet/histoire-de-l%E2%80%99internet/un-bref-historique-de-linternet>

gratuite qui en découle. Chaque projet est publiquement présenté et visible en toute transparence, ce qui offre une vitrine de choix pour certaines entreprises, notamment celles qui vendent des biens de grande consommation.

## **1.2. Caractéristiques et mécanismes du modèle**

Apparu aux États-Unis il y a une dizaine d'années, le système fut initialement vulgarisé par le dénicheur de talents musicaux « My Major Company », pionnier du financement participatif en 2007. Ce nouveau financement attire tout particulièrement les jeunes entreprises ou les porteurs de projet qui ne peuvent ou ne veulent pas recourir au système bancaire. Le crowdfunding offre également des conditions attractives de financement pour une société en démarrage d'activité. (Banque de France, 2015)

### **1.2.1. Trois modes de financement par crowdfunding**

#### **- Don avec ou sans contrepartie**

Des gratifications en fonction des sommes engagées par le contributeur peuvent éventuellement être proposées par le porteur de projet : remerciements, dédicaces, billetterie ou échantillons gratuits ou bien toute gratification symbolique (nom au générique d'un film par exemple). Aucun retour sur investissement financier n'est espéré par le contributeur. (Banque de France, 2015)

#### **- Prêt rémunéré ou non rémunéré**

Le porteur de projet s'engage par contrat à rembourser les prêteurs. Toutefois, un risque de perte totale ou partielle du capital investi existe pour l'investisseur, en cas d'échec du projet et/ou d'absence de garantie de prêt. (Banque de France, 2015)

#### **- Investissement en capital (Crowdequity)**

La collecte de fonds peut se faire sous la forme d'une souscription en actions ordinaires ou en obligations à taux fixe dans le cadre d'une augmentation de capital auprès de prêteurs particuliers. Ce mode de financement présente un risque de dilution du capital et de paralysie de gestion : un trop grand nombre d'actionnaires peut mettre en péril la gestion du projet ou de la société en cas de divergence d'opinions. De plus, la revente des titres est incertaine et ne peut être garantie pour l'investisseur (risque d'illiquidité).

En cas de financement opéré au moyen d'un prêt ou par recours à des titres financiers, le retour sur investissement dépend de la réussite du projet financé. (Banque de France, 2015)

### **1.2.2. Etapes d'une levée de fonds en crowdfunding**

#### **- Sélection du porteur de projet par la plateforme**

Les plateformes se réservent le droit de sélectionner les porteurs de projet à présenter aux contributeurs et investisseurs selon leurs propres critères d'éligibilité (secteurs admis, modèle de collecte bien déterminé, etc.). Le revenu des plateformes dépend en effet de l'aboutissement et de la popularité du projet publié.

#### **- Rédaction et publication de la page projet**

Le porteur de projet fait une proposition en détaillant :

- l'origine, les étapes et les objectifs du projet ainsi que sa biographie ;
- le montant (total et par dépenses), la durée et les conditions de la collecte selon le mode de levée de fonds ;
- les contreparties éventuellement offertes, le échéancier de remboursement ou le retour sur investissement espéré.

En outre, le porteur de projet peut utiliser un visuel pertinent et attractif afin de se démarquer de ses concurrents.

#### **- Collecte de fonds**

Les contributeurs sont libres d'investir le montant souhaité en conformité avec la réglementation. Pour chaque contribution, un contrat à distance est conclu et dans les cas de prêt ou titres financiers, un questionnaire de connaissance des risques encourus est à remplir avant la finalisation de la collecte pour chaque investisseur.

#### **- Réalisation du projet**

En cas d'atteinte ou de dépassement du montant de la collecte, le porteur de projet peut bénéficier des fonds collectés pour réaliser son projet. La plateforme perçoit alors une commission sur les fonds effectivement collectés en guise de remboursement des frais de transaction et de gestion liés à l'opération. À l'inverse, si l'objectif n'est pas atteint à l'issue

de la collecte, l'opération est annulée : les contributeurs sont remboursés (avec un possible retenu pour frais bancaires) et la plateforme ne perçoit aucune rémunération.

#### - **Remboursement des prêts et revente des titres financiers**

Les conditions de remboursement et/ou de retrait du capital sont indiquées dans le contrat préalablement signé.

### **1.3. Avantages du crowdfunding**

Le crowdfunding relève de nombreux attraits qui le rendent unique en soit. Par exemple, au plan social, il encourage l'esprit communautaire et de solidarité. Egalement, il permet au porteur de projet d'évaluer le degré d'adhésion à son projet. Son originalité réside aussi dans le fait que tout en se finançant il permet de communiquer, faire connaître son produit avant même sa production si le projet est en phase conception.

Aussi le financement participatif permet à l'entrepreneur d'obtenir des retours et donc d'adapter son offre. Le recours au crowdfunding pourrait donc permettre de réaliser de belles économies notamment au niveau marketing (étude de marché et campagne de communication).

De plus, créer l'interaction avec le consommateur est le meilleur moyen pour le fidéliser. Ce mode de financement implique émotionnellement le contributeur, il ne se sent pas client mais partie prenante du projet, et donc beaucoup plus concerné par le produit final et éprouver une certaine fierté en contribuant à sa réussite.

Bien souvent les contributeurs sont actifs et n'hésitent pas à communiquer et faire de la publicité pour le projet qu'ils soutiennent. Ils deviennent donc des ambassadeurs du projet, leur soutien est un élément essentiel pour la réussite du projet au-delà même de l'aspect financement.

En résumé, outre le fait d'obtenir un financement à moindre coûts, un autre avantage du crowdfunding c'est qu'il peut avoir un effet de levier financier et marketing. (Glaglozoun, 2014)

## 2. Motivations des promoteurs du projet EASYFUNDING

Composé de compétences variées dans des domaines telles que la finance, l'informatique ou le marketing, l'équipe initiatrice du projet est formée par des jeunes africains dont l'ambition est de contribuer à l'émergence du continent.

Conscients du fait que le marché de l'emploi ne dispose pas en l'état actuel d'une capacité d'absorption suffisante, nous sommes convaincus que l'entreprenariat constitue une alternative viable pour endiguer le chômage. Le principal levier de la création d'emplois réside dans la formation d'un tissu dense de PME. C'est cette réflexion qui a nourri l'idée de ce projet dont le but est de contribuer à lever l'obstacle du financement qui constitue un frein majeur au dynamisme de l'entreprenariat en Afrique Subsaharienne.

Le choix du Sénégal pour l'implantation du projet est tout d'abord dû au fait que Dakar est le lieu de résidence actuel de l'ensemble de l'équipe à la base du projet. Ajouté à cela la stabilité politique du pays, le dynamisme de son secteur financier et le taux de pénétration d'internet qui est parmi les plus élevés de la sous-région, le Sénégal dispose d'atouts qui en font le tremplin idéal pour lancer la plateforme.

Notre objectif est de nous inscrire durablement dans le paysage de l'entreprenariat en devenant un partenaire incontournable des acteurs du secteur que ce soit les porteurs de projet, les PME, les établissements financiers ou encore l'Etat à travers notamment les structures d'appui aux PME telles que ADEPME (Agence de Développement et d'Encadrement des Petites et Moyennes Entreprises) ou la DPME (Direction des Petites et Moyennes Entreprises).

A terme, notre ambition est que la plateforme de financement EASYFUNDING soit fonctionnelle dans l'ensemble des pays qui composent l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine. En effet, cette ambition reflète les idéaux panafricanistes qui animent chaque membre de l'équipe initiatrice du projet.

Nkwame Nkrumah a dit : « Nous devons nous unir maintenant ou nous allons périr ».

Cette citation reflète parfaitement l'esprit de notre projet, en effet le principe du crowdfunding voulant que les individus de la communauté se rassemblent afin d'apporter leur concours à la réalisation du projet d'un des leurs.

## **Conclusion du chapitre**

Ce chapitre, après avoir présenté le crowdfunding et mis en avant ses avantages, nous a permis à travers l'étude de l'offre et de la demande de financement des PME de nous rendre compte qu'il existait au Sénégal des difficultés d'accès au financement et des besoins non pris en charge par les canaux de financement classiques. C'est ce constat qui nous a amené à la conclusion que le crowdfunding pourrait apporter un vrai plus dans cet environnement.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

## **CHAPITRE II : ETUDE TECHNIQUE ET MARKETING DE LA PLATEFORME EASYFUNDING**

Ce chapitre est dédié à la présentation de la plateforme de la plateforme EASYFUNDING, son modèle d'organisation ainsi que la stratégie marketing.

### **I. Propositions juridiques, organisationnelles et techniques de la plateforme EASYFUNDING**

#### **1. Statut juridique du projet**

La plateforme EASYFUNDING sera constituée sous la forme d'une Société Anonyme (SA).

Le capital de départ de la plateforme est fixé à 10 millions de FCFA. Ce montant sera totalement pris en charge par l'équipe initiatrice du projet.

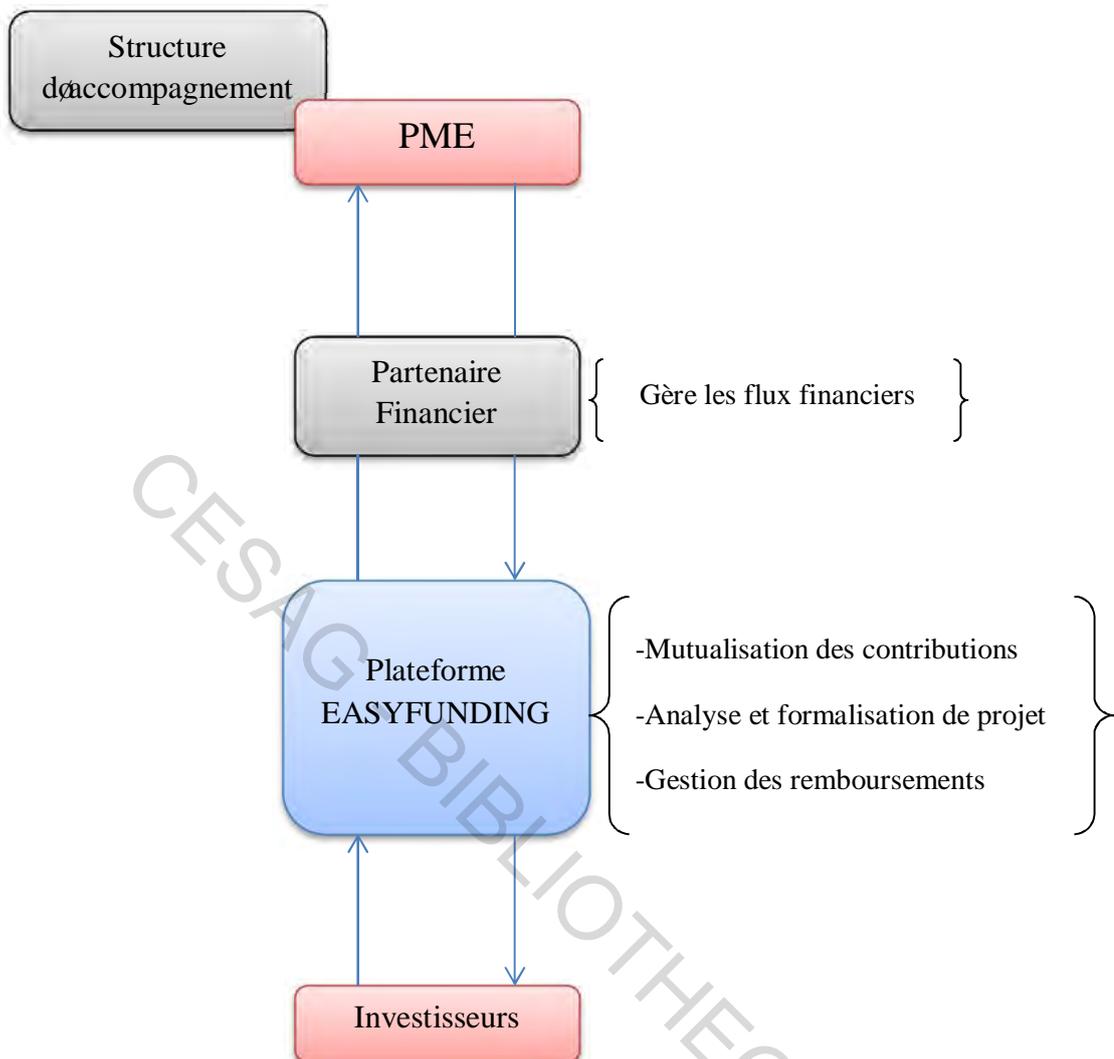
Le crowdfunding pouvant être confondu avec l'appel à épargne publique qui nécessite un agrément et un capital de 100 millions pour une SA, il est important de trouver des mécanismes pour contourner ces obligations.

Ainsi, la plateforme se positionne en tant qu'un intermédiaire en opérations de banque en partenariat avec un établissement de crédit qui nous en donne mandat. Dans un tel partenariat, la plateforme n'a aucun rôle en matière de réception ou de gestion des dépôts. Ceci le dispense ainsi de l'obligation de capital minimum.

#### **2. Modèle d'organisation technique de la plateforme EASYFUNDING**

Le modèle autour duquel sera organisée la plateforme comprend la plateforme elle-même mais aussi les structures partenaires qui interviendront de concert avec la plateforme.

**Figure 1: Modèle d'organisation de la plateforme EASYFUNDING**



Source : Nous-même.

## 2.1. Présentation de la plateforme

### 2.1.1. Le site internet

Il est l'essence et la base de notre projet. Il sera l'espace de rencontre et d'interaction entre les porteurs de projet ou dirigeants de PME et les potentiels investisseurs. Il sera doté d'un espace pour s'inscrire sur la plateforme, d'un blog, d'un forum de discussions. Les projets retenus sur le site seront présentés sous forme d'une page contenant :

- une description : une présentation brève et une présentation détaillée du projet ;
- une présentation du ou des dirigeants du projet ;
- des informations pratiques (lieu, thème...) ;
- des images (affiches du projet, photographies...) ;

- un objectif financier (qui peut être dépassé) et une durée de collecte ;
- l'état d'avancement du financement du projet (nombre de donateurs, somme récoltée...).

Le site sera également un outil de marketing de premier choix, cet aspect sera développé lorsque nous évoquerons la stratégie marketing.

### **2.1.2. Rôle de la plateforme**

La plateforme EASYFUNDING sera basée à Dakar. Elle a pour rôle de faire connaître les projets à financer en les présentant sur son site internet et de permettre aux contributeurs d'avoir accès à des informations claires et fiables sur les projets ayant retenu leur attention.

Nous avons opté pour le modèle du crowdlending ou prêt avec rémunération pour notre plateforme. Ce choix a été motivé dans le souci d'attirer les investisseurs en leur offrant une rémunération pour leurs contributions.

Elle reçoit les dossiers de projets jugés éligibles par la structure d'accompagnement (cet aspect sera développé dans le point suivant) et réalise un second tri en procédant à une analyse des informations financières fournies par le porteur de projet ou la PME et par une visite sur place lors d'un rendez-vous avec le ou les dirigeants.

Si ces étapes s'avèrent concluantes, l'entrepreneur devra alors acquiescer d'un droit d'inscription pour que son projet puisse être affiché sur la plateforme et consulté par les potentiels investisseurs. Cette présentation sera sous forme d'une page sur la plateforme dont le contenu a déjà été décrit au point précédent.

La plateforme aura aussi pour rôle de mutualiser les apports individuels en un crédit unique et de superviser la gestion des remboursements individuels.

## **2.2. Les structures partenaires**

### **2.2.1. Structure d'accompagnement**

Pour toute activité de financement, l'enjeu majeur est de s'assurer de la sécurité et de la viabilité des projets investis.

L'objectif principal est en effet de limiter au strict minimum possible la probabilité de défaut des projets ou PME financés et garantir ainsi la sécurité des contributeurs. Ainsi, même si la plateforme se veut être une opportunité de financement de manière égale pour tous, il est nécessaire que seuls les projets présentant une certaine cohérence aient accès à la plateforme.

Le constat de la forte composante informelle de l'économie sénégalaise étant avéré, cet état de fait nécessite de développer une connaissance qualitative et personnalisée des porteurs de projets (leur passé, leurs activités, leurs partenaires voire leur entourage) afin de limiter toujours plus le risque de défaut. Un tel degré de connaissance ne saurait s'acquérir que sur un horizon temporel relativement long et par l'établissement d'une relation de confiance développée avec patience.

C'est pour cela que nous avons jugé nécessaire de nouer des partenariats avec des structures qui ont développé des outils d'accompagnement des PME et qui ont une excellente idée de leurs activités et de leurs capacités de remboursement. Des structures comme l'Agence de Développement et d'Encadrement des Petites et Moyennes Entreprises (ADEPME) correspondent parfaitement à ce profil. Un tel partenariat permettra à la plateforme de rentrer en contact avec des entrepreneurs et PME ayant fait l'objet d'un suivi et qui présentent donc des profils plus sûrs.

### **2.2.2. Intermédiaire agréé pour gérer les flux financiers**

En l'absence d'un cadre réglementaire spécifique au crowdfunding au Sénégal ou dans l'UEMOA, et dans le souci de nous conformer aux lois et réglementations en vigueur, nous avons estimé que notre plateforme ne disposant pas du statut d'établissement financier, ne devrait pas gérer directement les flux financiers. Cet aspect de l'activité devrait être géré par un fournisseur de paiement ayant agrément de la banque centrale. Cet intermédiaire qui pourrait être une banque aura alors à charge la réception des contributions des investisseurs, la libération des fonds aux entrepreneurs sur ordre de la plateforme ou encore le paiement des remboursements. Ce choix est également motivé par un souci de sécurisation des transactions et de prévention contre des fléaux tels que le blanchiment d'argent.

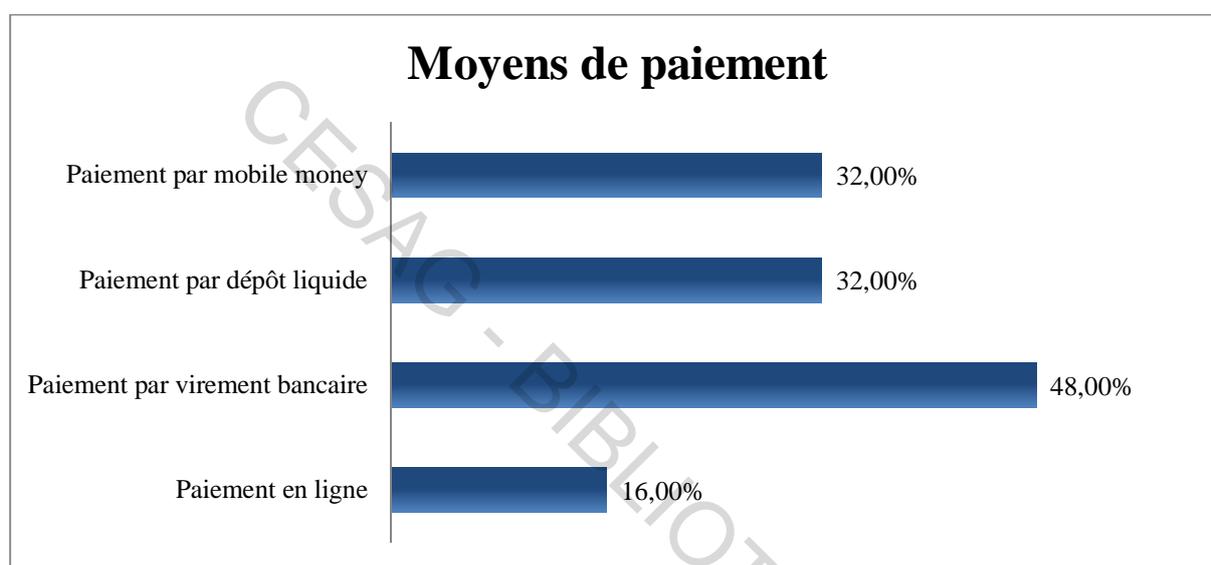
### **2.3. Les moyens de paiements**

En nous basant sur les résultats d'un sondage menée en ligne à travers le site SurveyMonkey.com et une analyse critique des différents moyens de paiement à notre

disposition au Sénégal, nous avons porté notre choix sur le virement par compte bancaire, le mobile money et le dépôt physique à l'agence du partenaire financier agréé.

L'échantillon auquel a été soumis le questionnaire était majoritairement composé de professionnels et de cadres, des membres du groupe Carrefour Jeunesse Entrepreneuriat et du Club Entrepreneuriat. Le questionnaire a été administré en ligne et nous avons pu récolter 116 réponses.

**Figure 2: Moyens de paiements**



Source : Nous-même.

### 2.3.1. Le virement par compte bancaire

Des trois moyens retenus, nous pouvons le qualifier comme le plus élitiste mais aussi le plus efficace. Le transfert par compte bancaire, dématérialisé, immédiat, universel et quasiment gratuit, est le plus simple à utiliser et domine à ce titre le fonctionnement des plateformes européennes ou américaines de crowdlending.

Néanmoins il faut relativiser dans le contexte de l'UEMOA, où le taux de bancarisation est de 12,6%<sup>10</sup>, est en effet la zone la moins bancarisée du monde juste devant la zone CEMAC.

<sup>10</sup> Banque de France ; 2014 ; Rapport annuel de la zone franc : Les enjeux de l'inclusion financière

Dès lors, autoriser uniquement les contributions par virement bancaire restreindrait l'accès de la plateforme à une minorité de la population, raison pour laquelle nous avons choisi de l'associer à d'autres moyens de paiement.

Cependant, il semble pertinent dans le sens où il est gratuit, simple à mettre en place et idéal pour gérer les remboursements.

Par ailleurs, nous estimons qu'il est fort probable que les premiers individus intéressés pour épargner sur une plateforme de crowdlending soient en grande majorité des individus bancarisés.

### 2.3.2. Le mobile money

Le mobile money est un ensemble de services mis en place par les opérateurs télécoms permettant aux individus de réaliser des transferts financiers directement depuis leur téléphone portable. Au Sénégal l'opérateur téléphonique Orange offre ces services à travers Orange Money.

Son principal atout est que toutes les gammes de portables des plus simples aux smartphones de dernière génération peuvent être utilisées pour réaliser des opérations de mobile money. Ceci le rend très populaire en Afrique subsaharienne où 84 millions de comptes sont considérés comme actifs (c'est à dire ayant été utilisés au moins une fois depuis les 90 derniers jours) sur un total de 223 millions<sup>11</sup>. Il semble être un produit idéal pour permettre au plus grand nombre d'individus de contribuer à une campagne de crowdlending.

Notons d'ailleurs que certains produits de financement participatif en dons sur le continent reposent déjà sur le mobile money. Nous pouvons ainsi citer en exemple Orange Collecte en Côte d'Ivoire ou M-Changa au Kenya.

Cependant en guise de contrepois des aspects positifs, rappelons que l'usage du mobile money n'est pas gratuit et donne lieu au prélèvement de commissions prélevées par l'opérateur dont les sommes peuvent être élevées en fonction du montant de l'opération.

<sup>11</sup> GSMA; 2015; State of the Industry Report - Mobile Money

### **2.3.3. Le dépôt physique à l'agence du partenaire financier agréé**

Le paiement en espèces reste le mode de paiement le plus utilisé au Sénégal et dans la sous-région. Permettre donc aux contributeurs de payer directement en espèces semble être le meilleur moyen d'impliquer une large partie la population.

Néanmoins la gestion de l'argent liquide pose certains soucis. Réaliser des dépôts en espèces rend la gestion des remboursements complexe. En effet, l'intérêt d'autoriser le paiement en espèces est de permettre aux individus non bancarisés de participer au financement participatif. Mais en l'absence de compte bancaire, il est nécessaire de gérer les remboursements en espèces également, ce qui crée à nouveau une contrainte forte liée à la gestion de l'argent liquide.

Notre partenariat avec une banque pourrait apporter une solution en permettant aux individus de retirer leurs remboursements directement à la banque. Les paiements en liquides compliquent aussi grandement la traçabilité des fonds.

Si par souci d'atteindre un maximum de personnes nous avons opté pour intégrer ce mode de paiement, nous comptons limiter son usage par la mise en place d'une politique de communication et de sensibilisation des adhérents.

## **3. Organisation et Ressources humaines de la plateforme EASYFUNDING**

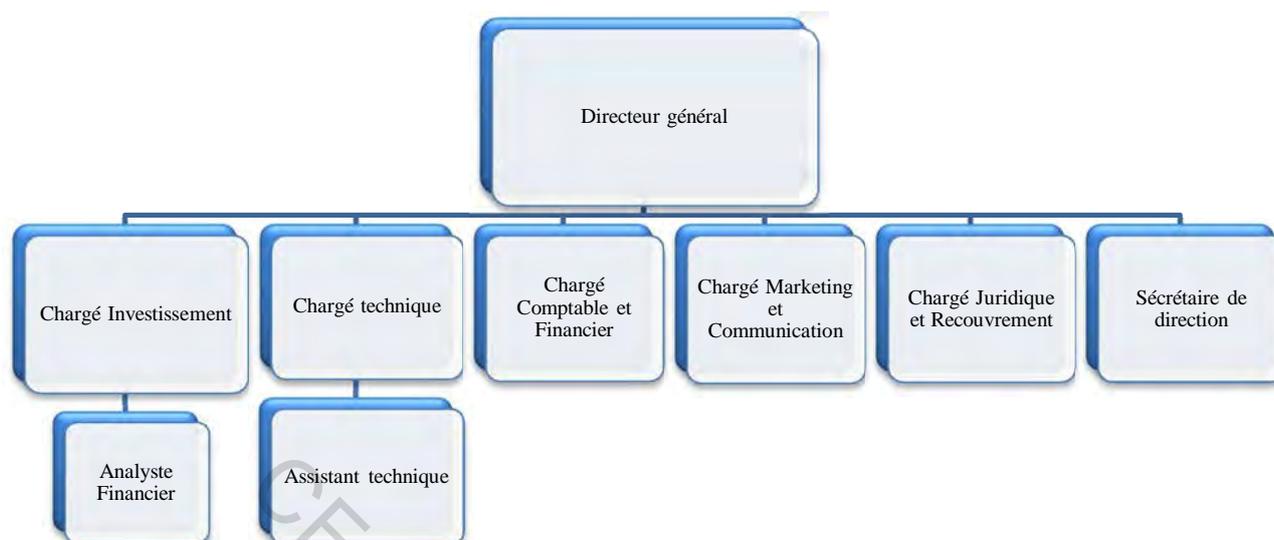
La plateforme EASYFUNDING afin de mener à bien ses activités va s'appuyer sur des ressources humaines disposant de compétences et profils variés.

**Tableau 3: Ressources humaines de la plateforme**

Fonctions	Compétences et profils	Nombre
<b>Directeur Général</b>	BAC+5 en gestion avec une expérience en économie numérique.	1
<b>Responsable Investissement</b>	BAC+5 avec 5 ans d'expérience	1
<b>Responsable technique</b>	Ingénieur informaticien avec 5 ans d'expérience	1
<b>Responsable Marketing et communication</b>	BAC+5 en Marketing et Communication avec 5 ans d'expérience	1
<b>Responsable comptable &amp; financier</b>	BAC+5 en Comptabilité et Finance avec 5 ans d'expérience	1
<b>Responsable Juridique et Recouvrement</b>	BAC+5 avec 5 ans d'expérience	1
<b>Analystes financiers</b>	BAC+5 avec 2 ans d'expérience	1
<b>Assistant technique</b>	BAC+4 avec 3 ans d'expérience	1
<b>Secrétaire de direction</b>	BTS en Secrétariat	1
<b>TOTAL</b>		<b>9</b>

Source : Nous-même.

L'effectif des ressources humaines demeurera constant tout au long des cinq premières années d'activité de la plateforme.

**Figure 3 : Organigramme fonctionnelle**

Source : Nous-même.

## II. Propositions stratégiques et marketing de la plateforme EASYFUNDING

EASYFUNDING est une plateforme de prêt participatif ou crowdlending basée au Sénégal dont l'activité consiste à solliciter les contributions des investisseurs institutionnels et particuliers sous forme de prêt en vue de financer les PME via un site internet. Nous permettons aux PME de trouver des financements pour tout ou une partie de leurs besoins (pour les PME qui ont des besoins supérieurs) en complément d'un crédit bancaire traditionnel par exemple.

### 1. Orientations stratégiques de la plateforme EASYFUNDING

#### 1.1. Objectif

En 2050<sup>12</sup>, selon les Nations Unies, la population d'Afrique subsaharienne aura doublé et dépassera les 2 milliards d'individus. Cette croissance démographique inédite pose le défi majeur de la création d'emplois, en particulier pour les jeunes.

D'ici 2020, plus de 60% des 120 millions de jeunes entrant sur le marché du travail risquent de rester au chômage. Ce déficit d'emplois représente une menace sérieuse pour la stabilité politique, économique et sociale de la région.

<sup>12</sup> [http://www.cepii.fr/PDF\\_PUB/panorama/pa2014-03.pdf](http://www.cepii.fr/PDF_PUB/panorama/pa2014-03.pdf)

Or le principal levier de la création d'emplois réside dans la formation d'un tissu dense de PME. Mais les besoins de financement restent souvent sans réponse et freinent l'élan et l'enthousiasme de bon nombre d'entrepreneurs.

C'est cet état de fait qui motive notre action pour mettre en place la plateforme de financement EASYFUNDING. Cette initiative résulte de notre volonté d'apporter une alternative, une innovation au service de l'entrepreneuriat et de l'emploi. La plateforme se veut être un levier à la création, au développement et au financement des PME au Sénégal en servant d'interface entre les porteurs de projets et les potentiels investisseurs. Elle comme objectifs :

- promouvoir la culture d'entreprise comme moteur du développement et de l'émergence dans nos pays ;
- tisser des partenariats avec d'autres plateformes de crowdfunding africaines
- constituer un réseau de parrainage : A terme, l'objectif est également de s'appuyer sur les PME ayant sollicité et remboursé un crédit pour atteindre de nouvelles PME. L'idée est de créer un cercle vertueux et de favoriser le parrainage au sein de la plateforme

## 1.2. Vision

Devenir à terme une plateforme internationale en étendant nos activités aux pays voisins afin de connecter les acteurs de la sous-région et participer ainsi à l'intégration sous régionale tant prônée par nos dirigeants ;

## 1.3. Mission

Nous nous donnons comme mission principale de connecter en toute transparence les porteurs de projets et les potentiels investisseurs. Pour ce faire, cette mission principale se déclinera en plusieurs missions spécifiques :

- faciliter l'interaction entre les entrepreneurs qui cherchent à lever des fonds et la foule des investisseurs ;
- réduire l'asymétrie d'informations entre les deux parties ;
- offrir une garantie sur la qualité des projets présentés sur la plateforme en mettant en place un processus de sélection rigoureux ;

- aider les entrepreneurs à affiner leurs projets en les mettant en contact avec des structures d'accompagnement des PME ;
- assurer une présence régulière sur la plateforme tant au niveau des porteurs de projets que des sources de financement ;
- assurer le recouvrement des fonds prêtés

#### **1.4. Activités**

- la détection de projets jugés crédibles et viables ;
- la promotion des projets retenus auprès des potentiels investisseurs inscrits sur la plateforme ;
- l'organisation de la collecte des fonds ;
- le suivi et la communication des activités des PME ou projets bénéficiaires des prêts ;
- l'organisation des remboursements ;
- le conseil, la formation et l'élaboration de business plans.

#### **1.5. Valeurs**

- la solidarité : Le principe même du crowdfunding repose sur cette notion de solidarité. En effet, comme déjà mentionné il s'agit pour une multitude d'investisseurs de mobiliser de petits montants afin de soutenir un projet ;
- la transparence : La transparence des projets proposés sur la plateforme est un élément fondamental car il y va de la crédibilité de la plateforme ainsi que la sécurité et la confiance des investisseurs ;
- l'égalité : Assurer l'égalité des chances d'accès au financement à tous les entrepreneurs porteurs d'un projet cohérent et correspondant à nos critères en terme de taille et de montants demandés ;
- compétence et Savoir-faire : L'équipe d'EASYFUNDING sera composée de personnes avec des compétences dans des domaines variées telles que la finance, l'informatique, le marketing ou le droit afin d'offrir un service de qualité à nos adhérents.

## **2. Stratégie marketing de la plateforme EASYFUNDING**

Pour agir sur les publics auxquels s'intéresse une organisation, elle dispose généralement d'un large choix de moyens. On les classe habituellement en quatre grandes familles qui sont la

politique de produit, la politique de prix, la politique de distribution et la politique de communication. (Denis Lindon, Frédéric Jallat, 2010).

Ainsi cette section sera consacrée à développer notre vision concernant ces différentes politiques et qui doivent servir à faire connaître la plateforme et ses activités, attirer et fidéliser nos adhérents, et nouer des relations de confiance avec nos partenaires.

## 2.1. Objectifs marketing de la plateforme

L'ensemble des moyens et actions marketing qui seront mis en œuvre viseront l'atteinte des objectifs suivants :

- positionner la plateforme comme leader du marché du crowdfunding au Sénégal au bout de cinq ans ;
- constituer au bout de 5 ans un portefeuille de 250 entreprises dont les besoins en financement ont pu être couverts grâce à la plateforme ;
- atteindre un montant de 3 milliards minimum de concours de crédits accordés au bout de cinq ans.

## 2.2. Clientèle cible de la plateforme

### - PME ou porteurs de projets

Notre plateforme s'adresse à tout projet ou PME sans distinction de la nature du projet ou du secteur d'activité de la PME tant que sa viabilité et sa capacité à être rentable ne souffrent pas d'incertitudes majeures.

Le principal critère mis en place pour déterminer si un projet ou une PME est éligible est celui du besoin de financement exprimé. Ainsi, les montants de crédits visés par la plateforme sont de l'ordre de 1 à 50 millions de FCFA.

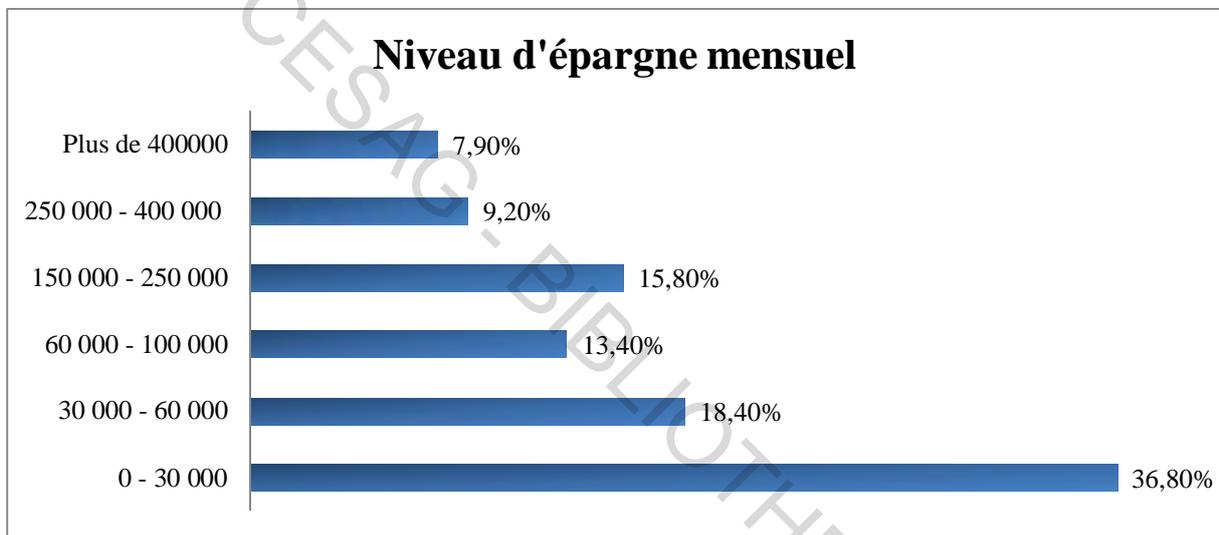
Nous avons établi cet intervalle en nous basant sur :

- les besoins de financement moyens exprimés par les PME au Sénégal déjà mentionnés dans notre chapitre 1. Pour rappel, les PME répondant à la définition de Moyenne entreprise solliciteraient des prêts dont le montant tourne en moyenne autour de 45 millions de FCFA. Celles répondant plus aux caractéristiques de Petite entreprise ont des demandes en termes de prêt qui peuvent être résumées comme suit : 2,4 millions de FCFA en moyenne pour les PME artisanales dont le volume

de activités est faible ; et de 5 millions de FCFA pour les petites entreprises commerciales.

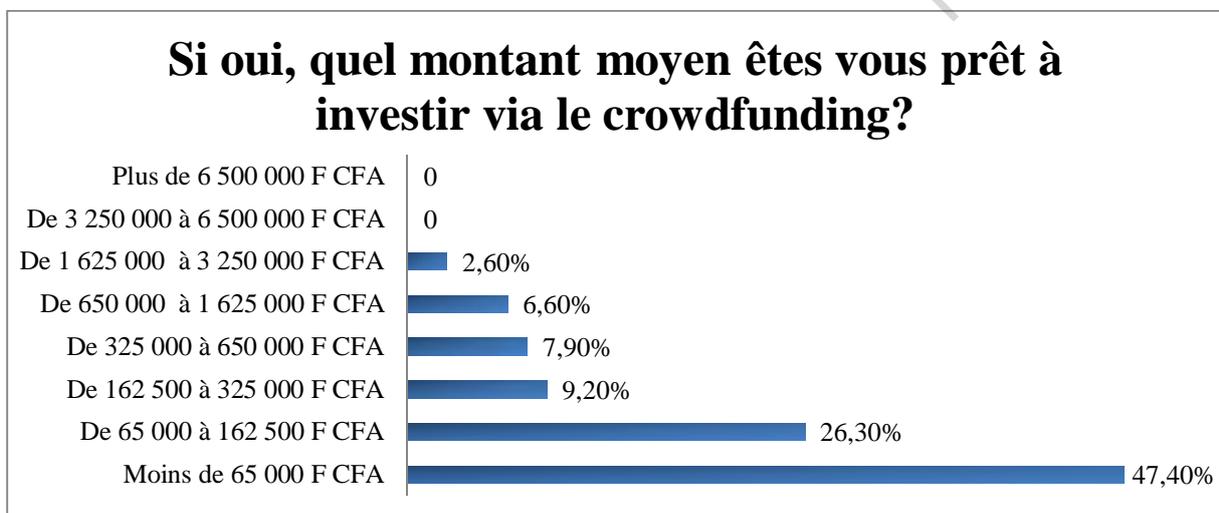
- les résultats d'une enquête que nous avons menée auprès du public dans le but d'évaluer leurs niveaux d'épargne et le montant qu'ils seraient prêts à investir via une plateforme de crowdfunding. L'échantillon auquel a été soumis le questionnaire était majoritairement composé de professionnels et de cadres, des membres du groupe Carrefour Jeunesse Entrepreneuriat et du Club Entrepreneuriat. Le questionnaire a été administré en ligne et nous avons pu récolter 116 réponses.

**Figure 4: Niveau d'épargne mensuel**



Source : Nous-même.

**Figure 5: Montants moyens investis**



Source : Nous-même.

### - **Segment des investisseurs**

Comme investisseurs visés par la plateforme, nous avons les investisseurs institutionnels et les investisseurs particuliers.

**Pour les investisseurs institutionnels**, il s'agit dans les faits des grandes entreprises locales ou internationales, des fondations, des banques, des sociétés d'assurance.

Pourquoi de telles entités participeraient à des levées de fonds de crowdlending ? Nous pouvons écarter les raisons d'ordre financier telles que la recherche de la rentabilité car les montants en jeu paraissent faibles à leur échelle et ne peuvent pas produire des rémunérations capables de les intéresser. En revanche, leur participation pourrait rentrer dans le cadre de leur politique de Responsabilité Sociale de l'Entreprise (RSE). L'enjeu serait alors de pouvoir mettre en évidence les potentiels impacts sociaux et environnementaux du financement, afin d'inciter les départements RSE et les fondations d'entreprise à participer aux collectes.

**Concernant les investisseurs particuliers**, il s'agira de toute personne disposant d'une épargne et ayant le désir de le faire fructifier.

### **2.3. Positionnement de la plateforme**

Pour se démarquer des moyens de financement déjà existants au Sénégal, la plateforme dispose des atouts suivants :

- faible exigence de garantie demandée en vue de l'obtention d'un prêt ;
- taux d'intérêts pratiqués plus faibles que ceux du secteur bancaire.

Au-delà du financement, le recours à la plateforme comprend également un aspect promotion non négligeable pour l'agent en besoin de financement. En effet, la PME bénéficie d'une exposition à travers la plateforme pour faire connaître ses activités et ses produits auprès du public. Ajouté à cela que les particuliers ayant décidé de consentir un prêt à l'entreprise seront plus enclin à ouvrir pour la faire connaître dans leur entourage familial et professionnel. Cette opération de bouche à oreille fait que la PME bénéficierait des services de centaines de commerciaux de circonstance (les prêteurs) quasi-gratuitement.

### **2.4. Politique de produit**

Comme déjà évoqué, le service principal proposé par la plateforme est l'intermédiation entre les porteurs de projets et PME et la foule des investisseurs.

En sus de ce service principal et dans la logique de notre plan de développement et de diversification à terme, nous prévoyons de mettre en place des services complémentaires tels que le conseil, la rédaction de business plan et la formation. Ces services pourraient permettre aux porteurs de projet en phase de conception de bien structurer et affiner leurs idées et grâce à un business plan bien monté de solliciter d'autres sources de financements en addition de la plateforme telles que les banques ou les institutions de microfinance.

Concernant les taux d'intérêt, nous sommes basés sur les estimations des taux moyens débiteurs et créditeurs de la banque centrale pour établir notre intervalle. Selon la BCEAO<sup>13</sup>, début 2016, le taux d'intérêt débiteur moyen pratiqué par les établissements de crédit au Sénégal était de l'ordre de 14,09%. Quant au taux moyen des rémunérations de l'épargne de la clientèle, toujours selon la BCEAO, il se situait autour de 3.5% fixe, dans la limite du montant maximum fixé dans chaque Etat.

**Tableau 4: Taux d'intérêt débiteur des établissements de crédit au Sénégal**

<b>Moyenne mensuelle</b>	<b>14,09%</b>
<b>Taux minimum</b>	<b>11%</b>
<b>Taux maximum</b>	<b>22%</b>

Source : BCEAO, Bulletin des Statistiques Monétaires et Financières-Mars 2016

Dans le but de pouvoir attirer les investisseurs sur notre plateforme tout en offrant un accès moins coûteux au financement pour les entrepreneurs et PME, les taux d'intérêt de remboursement des prêts évolueront entre 4,5 et 12% en fonction des montants et du projet présenté.

S'agissant des délais de paiement proposés par la plateforme, à l'issue des enquêtes menées auprès des potentiels entrepreneurs et investisseurs, nous avons établi un délai minimum de 6 mois et un maximum de 2 ans. Les délais évolueront donc dans cet intervalle en fonction de la nature du projet et du montant sollicité.

<sup>13</sup> Bulletin de Statistiques Monétaires et Financières- Mars 2016

**Tableau 5: Modalités de prêt**

<b>Taux d'intérêt</b>	<b>Entre 4,5 et 12%</b>
<b>Délai de paiement</b>	<b>Entre 6 mois et 2 ans</b>

Source : Nous-même.

## 2.5. Politique de prix

En vue de rémunérer ces différents services mentionnés, nous mettrons en œuvre une politique de prix qui a pour but d'assurer deux éléments essentiels :

- la couverture de nos charges et la rentabilité de la plateforme ;
- l'attrait de la plateforme en proposant des prix et des taux d'intérêt abordables.

Ainsi en guise de rémunération, nous mettrons en place :

- des droits d'inscription sur la plateforme pour les porteurs de projet et les PME ;
- des commissions sur chaque levée de fonds concluante (Success Fees) ;
- les rémunérations pour les services complémentaires (conseils, formation et business plan).

### 2.5.1. Les droits d'inscription sur la plateforme

Chaque porteur de projet ou PME désireux de faire recours à la plateforme pour se financer devra s'acquitter d'un droit d'inscription. Ayant conscience que nous aurons à traiter avec des agents à besoin de financement qui n'ont pas le même statut, nous avons mis en place le barème suivant :

- PME en phase de lancement : 75.000 FCFA
- PME déjà existante : 100.000 FCFA

Notre objectif est d'attirer un maximum de PME qui ont déjà un certain nombre d'années d'activités, donc ayant accumulé de l'expérience dans leur domaine et de ce fait plus sûres.

### 2.5.2. Les success fees

Ces commissions sont conditionnées au succès de la campagne de levée de fonds et représenteront 5% du montant total des capitaux levés.

### **2.5.3. Le conseil, la formation et la rédaction de business plan**

Les rémunérations liées à la prestation de services complémentaires que sont le conseil, la rédaction de business plan et la formation peuvent apporter un complément de revenu non négligeable à la plateforme en cas de succès. Ces services seront facturés comme suit :

- rédaction de business plan : 300 000 FCFA
- conseils : 100 000 FCFA
- formation : 100 000 FCFA

## **2.6. Politique de communication**

Donner de la visibilité à notre plateforme est une condition sinequanone pour la réussite de notre projet. En conséquence, un accent particulier doit être mis pour promouvoir la plateforme auprès de l'entrepreneuriat et des agents à capacité de financement. Pour arriver à ce résultat nous utiliserons différents canaux qui feront l'objet de ce point.

### **2.6.1. Internet**

Une plateforme de crowdfunding et internet sont presque indissociables. C'est le moyen le plus rapide de toucher un large public. Si il est évident que toute la population n'a pas accès à internet, il s'est beaucoup généralisé et la pénétration d'internet atteignait 55%<sup>14</sup> au Sénégal en fin 2015.

De ce fait il sera notre première scène d'exposition à travers notamment le site web de notre plateforme. Il sera l'un des pivots de notre communication en donnant accès à la présentation de nos activités, les calendriers d'actions et le forum de discussions.

Il s'agira également d'utiliser nos contacts personnels, puis de bouche à oreille à travers les réseaux sociaux (Facebook, LinkedIn, Snapchat, Youtube, etc.) pour permettre une plus large exposition. Nous pourrions également poster sur ces réseaux des témoignages, des commentaires de personnes, de PME ayant déjà bénéficié de nos services.

### **2.6.2. Les salons, forums et conférences**

Les salons, forums et conférences sur l'emploi, l'entrepreneuriat, le financement sont des espaces privilégiés pour rencontrer et échanger avec les acteurs ; aussi bien les investisseurs

<sup>14</sup> [http : www.osiris.sn/Internet.html](http://www.osiris.sn/Internet.html) - Observatoire sur les Systèmes d'Information, les Réseaux et les Inforoutes au Sénégal (2016)

particuliers et institutionnels que les PME. Une présence constante à ces événements permettrait à coup sûr à la plateforme de se faire connaître dans le milieu et d'attirer le genre de public dont la plateforme a besoin dans sa phase de démarrage.

### **2.6.3. Nos partenaires**

En plus de leurs rôles déjà traités, ces partenariats permettront également à la plateforme de gagner en visibilité. En effet, la plateforme pourrait profiter de leurs réseaux pour se faire connaître aussi bien des entrepreneurs que des investisseurs.

### **2.6.4. Les médias**

Nous nous donnons également la possibilité de faire recours les médias telles que la télévision, les magazines spécialisées (Jeune Afrique, Intelligences Magazine par exemple), les journaux pour des campagnes de promotion avec toujours l'objectif d'acquérir toujours de la visibilité.

## **2.7. Politique de placement**

Compte tenu de la nature de nos activités, le produit que notre plateforme propose à ses adhérents c'est les projets des PME cherchant à se financer. De ce fait, notre politique de distribution concerne la présentation de ces projets aux particuliers et institutions.

Encore une fois, le site internet de la plateforme sera au cœur car il sera notre premier canal de distribution. Comme déjà évoqué, les projets retenus seront présentés sur le site sous forme d'une page contenant :

- une description : une présentation brève et une présentation détaillée du projet ou de la PME ;
- une présentation du ou des dirigeants du projet ou de la PME
- une description du marché;
- des informations pratiques (lieu, thème...);
- des images (affiches du projet, photographies...);
- un objectif financier (qui peut être dépassé) et une durée de collecte :
- l'état d'avancement du financement du projet (nombre de donateurs, somme récoltée...).
- l'état d'avancement du projet ou de l'activité financée.

Bien que la couverture internet de la population ne soit pas totale, nous estimons cependant qu'elle est suffisante pour toucher une audience significative. D'autant que le public visé lors du démarrage est un public ayant de l'épargne, une certaine connaissance des produits financiers et donc très souvent connecté à internet.

Malgré tout, nous estimons qu'internet doit être accompagné d'autres canaux dans notre stratégie. Cette idée est motivée par la méfiance de l'escroquerie en ligne et le fait que le lien physique reste prégnant en Afrique subsaharienne pour engager sa confiance.

Ainsi, l'ouverture de la phase de collecte pourrait s'accompagner d'une rencontre avec le ou les instigateurs du projet ou dirigeant de la PME. Cette séance d'échanges, non obligatoire bien entendu pour les prêteurs, permettrait au dirigeant d'expliquer son projet et de lever les doutes ou inquiétudes exprimés par le public.

Enfin le porteur du projet devra être lui-même un acteur actif dans notre politique en faisant appel à son réseau de connaissances pour diffuser son projet.

## **Conclusion du chapitre**

A l'issue de ce chapitre, nous avons désormais une idée précise de la plateforme EASYFUNDING, de sa mission, ses objectifs et son activité. Son organisation et son fonctionnement ont bien été définies et reposent sur la plateforme elle-même et les structures partenaires et les moyens de paiement mis en place. Enfin nous avons évoqué la stratégie marketing de la plateforme qui doit lui permettre d'attirer et fidéliser les adhérents, diffuser les projets retenus et assurer la rentabilité de la plateforme tout en étant accessible et compétitive.

Tout ceci, nous amènera à la dernière partie de notre projet à savoir le chapitre 3 qui sera placé sous le signe de l'étude financière de la plateforme EASYFUNDING.

## CHAPITRE III : ETUDE FINANCIERE DE LA PLATEFORME EASYFUNDING

Ce présent chapitre sera consacré à l'étude financière de la plateforme de financement en ligne EASYFUNDING. En détails, il s'agira de déterminer le coût des investissements nécessaires à la réalisation du projet, définir le plan de financement et évaluer le coût des capitaux, réaliser des projections financières des flux générés par l'activité sur un horizon de de 5 ans et enfin procéder à l'étude de la rentabilité du projet.

### I. Etude financière du projet

#### 1. Coût du projet et modalités de financement

##### 1.1. Coût du projet

##### 1.1.1. Coût des immobilisations

Les immobilisations incorporelles comprennent les frais d'établissements, les logiciels et applications et le site internet de la plateforme.

Les immobilisations financières quant à elles concernent la caution versée pour la location des locaux où siège la plateforme, et celle concernant l'eau, l'électricité, le téléphone et internet.

**Tableau 6: Immobilisations incorporelles**

(en FCFA)		
Nature	Désignation	Montant
<b>Immobilisations incorporelles</b>		
	Logiciels et applications	5 000 000
	site internet	1 000 000
	Frais d'établissement	800 000
<b>Total des immobilisations incorporelles</b>		<b>6 800 000</b>

Source : Nous-mêmes

**Tableau 7: Immobilisations financières**

(en FCFA)		
<b>Immobilisations financières</b>		
	Caution de location de bureaux	1 500 000
	Caution Electricité-Eau-Tél-Internet	200 000
<b>Total des immobilisations financières</b>		<b>1 700 000</b>

Source : Nous-mêmes

La caution pour la location de bureaux correspond à 3 mois de loyers

**Tableau 8: Immobilisations corporelles**

Nature	Désignation	Quantité	Prix Unitaire (FCFA)	Montant	Durée amortissement	Montant amortissement annuel	Valeur résiduelle
Immobilisations corporelles							
<b>Matériel et mobilier de bureau</b>							
	Tables de bureaux	10	50 000	500 000	3	166 667	0
	chaises	50	10 000	500 000	3	166 667	0
	fauteuils de bureau	10	15 000	150 000	5	30 000	0
	Etagères	10	35 000	350 000	5	70 000	0
	Armoires	10	50 000	500 000	5	100 000	0
	photocopieuses imprimantes (multifonction)	3	300 000	900 000	5	180 000	0
	scanners	3	15 000	45 000	5	9 000	0
	Climatiseurs	3	200 000	600 000	5	120 000	0
	Vidéos projecteurs	5	350 000	1 750 000	6	291 667	291667
	Ecran vidéo projecteur trépied	5	100 000	500 000	6	83 333	83333
<b>Matériels informatique</b>							
	Ordinateurs de bureau	9	250 000	2 250 000	5	450 000	0
	Ordinateurs portables	5	350 000	1 750 000	5	350 000	0
<b>Matériels de transport</b>							
	Voiture	1	7000 000	7000 000	6	1 166 667	1166667
<b>Total</b>				16 795 000			

Source : Nous-mêmes

L'ensemble des immobilisations s'élève donc à **25 295 000 FCFA**. A ce montant viendra s'ajouter le Besoin en Fonds de Roulement (BFR), qui sera évalué dans la suite du document, afin de déterminer le coût total du projet.

### 1.1.2. Besoin en Fonds de Roulement (BFR) et Coût total du projet

Plus précisément, il s'agit du Besoin en Fonds de Roulement initial. Dans notre cas, il n'est pas le fruit du décalage entre les encaissements attendus après prestation de services et les sommes à payer aux fournisseurs comme on le rencontre généralement. Il représente l'ensemble des dépenses, autres que les investissements, nécessaires afin de démarrer les

activités. Etant donné, que nous n'accordons pas de délai de paiement et que nous réglons au comptant les fournisseurs, ce besoin ne concerne que la première année d'activité.

Ainsi, en 2017, le BFR est évalué à **14 466 613 FCFA**. Les détails de son calcul sont explicités en annexes.

Le coût total du projet sera égal alors au coût des immobilisations majoré du BFR.

**COUT TOTAL DU PROJET = 25 295 000 + 14 466 613 = 39 761 613 FCFA**

## **1.2. Modalités de financement du projet**

### **1.2.1. Sources de financement**

Afin de financer les investissements et le démarrage de nos activités, nous nous appuierons sur des ressources à long terme composées de fonds propres et d'emprunts ; ajouté à cela une partie de dons.

Concernant les fonds propres, appel sera fait aux actionnaires de la plateforme.

S'agissant de l'emprunt, nous allons solliciter le concours de COFINA et MICROCRED.

- **COFINA** : Spécialisée dans le financement des PME et des entreprises au Sénégal, la Compagnie Financière Africaine, est une institution d'épargne et crédit, est la première institution de mésofinance en Afrique. Le segment de la mésofinance s'adresse aux PME dont les besoins de financement sont devenus trop importants pour les institutions de microfinance, mais dont la structure entrepreneuriale reste insuffisamment formelle pour les banques commerciales. COFINA est résolument engagé dans le crowdfunding ; en effet elle a déjà financé une plateforme du même genre en Côte d'Ivoire nommé IROKO PROJECT. Cette plateforme comme EASYFUNDING se propose d'apporter via le financement participatif des financements aux PME ivoiriennes.
- **MICROCRED** : MICROCRED est un groupe de finance spécialisé dans l'inclusion financière en Afrique et en Chine. MICROCRED offre des services financiers accessibles et adaptés aux besoins des clients émergents en particulier les populations non bancarisées et les Petites et Moyennes Entreprises.

Ces ressources à long terme seront complétées par une subvention de PLANET FINANCE. PLANET FINANCE est une organisation de solidarité internationale qui a pour mission principale de développer l'inclusion économique, sociale et environnementale partout dans le monde, de façon durable et équitable. La plateforme s'inscrit parfaitement au rang des projets éligibles pour bénéficier de leurs dons.

Les démarches en vue de l'obtention de ces différents financements extérieurs seront bientôt lancées, mais une première prise d'information nous confirme que le projet remplit tous les critères d'éligibilité requis pour accéder à ces financements. Ces critères concernent le montant demandé, les impacts économique et social du projet.

### 1.2.2. Proportions du financement

Pour rappel, le coût du projet est estimé à **39 761 613 FCFA**.

**Tableau 9: Parts de financement du coût du projet**

Investisseurs	Actionnariat	Cofina	Microcred	Planet Finance
Nature	Fonds propres	Dettes	Dettes	Subvention
Parts	40%	30%	15%	15%
Montants	15 904 645	11 928 484	5 964 242	5 964 242

Source : Nous-même.

## 2. Projections financières détaillées du projet

### 2.1. Formation du chiffre d'affaires prévisionnel

Le chiffre d'affaires prévisionnel retrace l'ensemble des rémunérations perçues en contrepartie des services offerts par la plateforme. Les éléments qui composent ce chiffre d'affaire sont :

- les droits d'inscription sur la plateforme
- les commissions prélevées sur chaque mobilisation de fonds concluante (Success Fees) ;
- les rémunérations issues des services de conseils et d'élaboration de business plan ;
- les revenus issus des formations dispensées ;
- les revenus publicitaires.

Pour déterminer ces différents revenus, nous avons posé divers hypothèses qui sont :

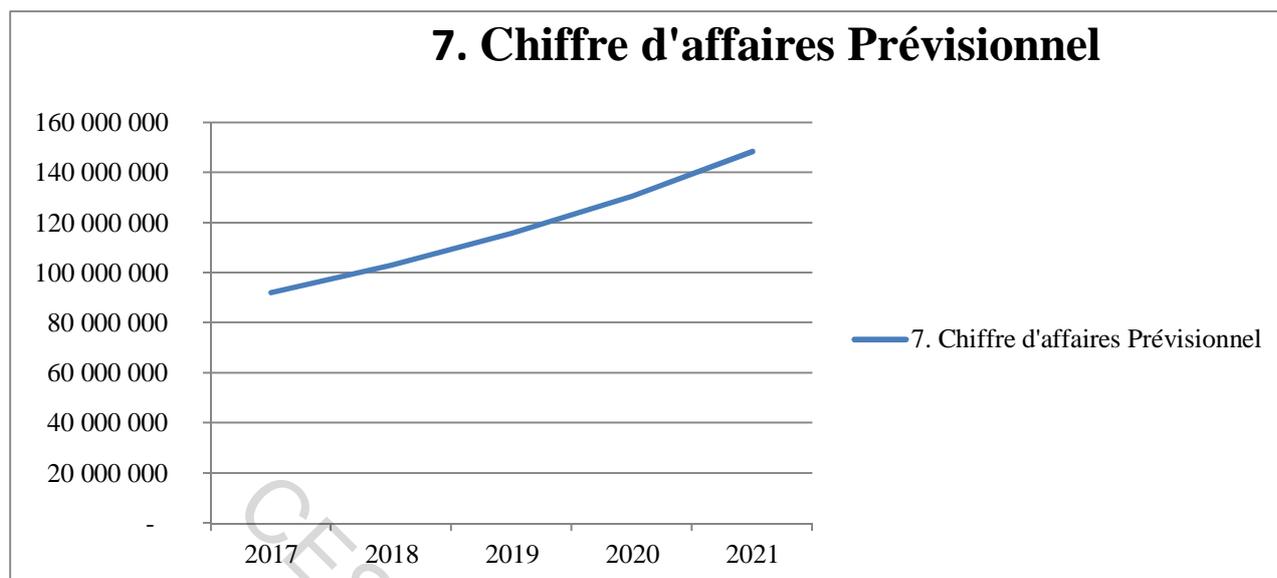
- la progression de 10% par an du nombre d'inscrits sur la plateforme sur la période des 5 ans avec une centaine d'inscrits au cours de la première année ;
- un taux de croissance annuel des demandes d'élaboration de business plan et des séances de formations dispensées de 10% avec respectivement 75 demandes pour le business plan lors de la première année et une dizaine d'ateliers de formation, chiffre qui devrait rester constant tout au long de la période de prévision;
- un taux de succès de levées de fonds de 70% par an.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

**Tableau 10: Formation du chiffre d'affaires**

Chiffre d'affaires	2017	2018	2019	2020	2021
Porteurs de projets	80	88	97	106	117
PME	65	72	79	87	95
Start-ups	15	17	18	20	22
1. Droits d'inscription					
Prix PME	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000
Prix Start-ups	75 000	75 000	75 000	75 000	75 000
Total	7 625 000	8 387 500	9 226 250	10 148 875	11 163 763
2. Business plan (Quantité)	75	83	91	100	110
Frais d'élaboration (Prix)	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000
Total	22 500 000	24 750 000	27 225 000	29 947 500	32 942 250
3. Formation technique (Quantité)	10	11	12	13	15
Moyenne des personnes à former	30	30	30	30	30
Prix/ personne	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000
Total	30 000 000	33 000 000	36 300 000	39 930 000	43 923 000
4. Missions de Conseils (Quantité)	10	11	12	13	15
Prix	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000
Total	1 000 000	1 100 000	1 210 000	1 331 000	1 464 100
Nombre de deals aboutis	56	62	68	75	82
Montant moyen levé	10 000 000	10 000 000	10 000 000	10 000 000	10 000 000
5. Success fees (5%)	28 000 000	30 800 000	33 880 000	37 268 000	40 994 800
6. Publicité des produits et des entreprises					
Contrats de publicité	3	5	8	12	18
Montant unitaire	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000
Total	3 000 000	5 000 000	8 000 000	12 000 000	18 000 000
7. Chiffre d'affaires Prévisionnel	92 125 000	103 037 500	115 841 250	130 625 375	148 487 913

Figure 6: Evolution du chiffre d'affaires prévisionnel



Source : Nous-même.

Nous remarquons à travers le graphique ci-dessus que le chiffre d'affaire prévisionnel généré à partir des hypothèses formulées connaît une croissance stable et régulière sur les cinq années.

## 2.2. Plan d'exploitation

Les charges d'exploitation prévisionnelles sont composées majoritairement de la masse salariale, des charges financières provenant de l'emprunt bancaire, et les autres charges extérieures.

Tableau 11: Charges d'exploitation prévisionnelles

(en FCFA)					
Eléments de charges	2017	2018	2019	2020	2021
Achats et variations stocks	3 120 000	3 240 000	3 342 000	3 457 275	3 588 641
Services Extérieurs	12 200 000	12 470 000	12 840 500	13 260 575	13 737 361
Charges de personnel	71 479 680	73 802 486	76 207 721	78 698 570	81 278 354
Charges financières	2 504 982	1 892 653	1 280 324	667 995	333 998
<b>Total des charges</b>	<b>89 304 662</b>	<b>91 405 139</b>	<b>93 670 545</b>	<b>96 084 415</b>	<b>98 938 353</b>

Source : Nous-même.

Les charges financières correspondent aux intérêts payés sur l'emprunt bancaire contracté.

Les informations détaillées sur la composition des charges d'exploitation prévisionnelles se trouvent en annexes.

### 2.3. Compte d'exploitation prévisionnel

Il retrace sur les cinq années l'ensemble des charges et produits dont est à l'origine l'activité de la plateforme et permet ainsi d'analyser le résultat dégagé sur cette période. Après calcul, les chiffres montrent que le résultat est positif tout au long des cinq années d'évaluation avec une tendance à la croissance d'année en année.

Le tableau suivant détaille les éléments ayant conduit à la détermination du résultat net de la plateforme sur les cinq ans.

**Tableau 12: Résultats prévisionnels sur 5 ans**

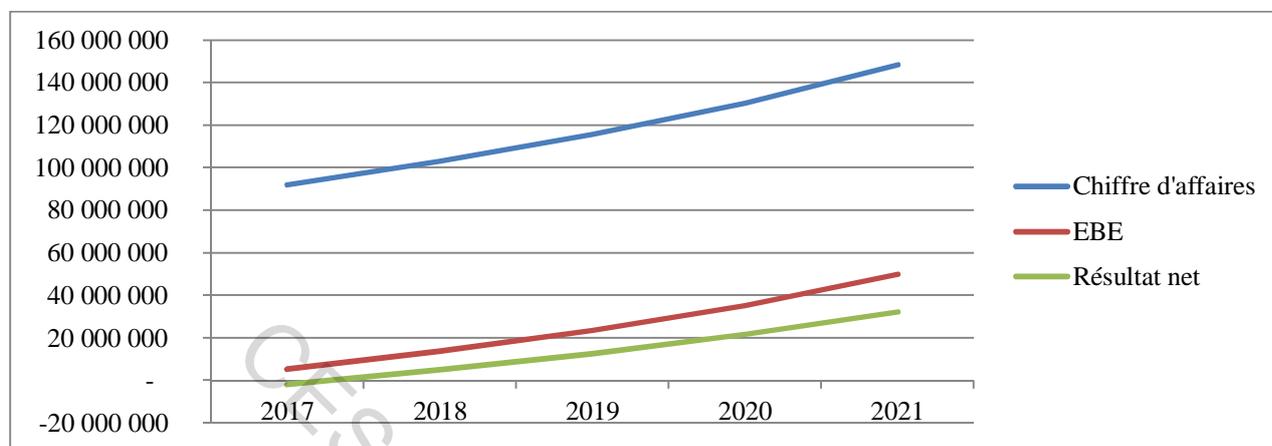
(en FCFA)					
Eléments	2017	2018	2019	2020	2021
<b>Chiffre d'affaires</b>	92 125 000	103 037 500	115 841 250	130 625 375	148 487 913
<b>Achats et variations de stocks</b>	3 120 000	3 240 000	3 342 000	3 457 275	3 588 641
<b>Services extérieurs</b>	12 200 000	12 470 000	12 840 500	13 260 575	13 737 361
<b>Valeur Ajoutée</b>	76 805 000	87 327 500	99 658 750	113 907 525	131 161 910
<b>Charges de personnel</b>	71 479 680	73 802 486	76 207 721	78 698 570	81 278 354
<b>EBE</b>	5 325 320	13 525 014	23 451 029	35 208 955	49 883 557
<b>Dotations aux amortissements</b>	4 784 000	4 784 000	4 384 000	3 600 667	3 600 667
<b>Résultat d'exploitation</b>	541 320	8 741 014	19 067 029	31 608 288	46 282 890
<b>Charges financières</b>	2 504 982	1 892 653	1 280 324	667 995	333 998
<b>Produits financiers</b>	-	-	-	-	-
<b>Résultat Financier</b>	- 2 504 982	- 1 892 653	- 1 280 324	- 667 995	- 333 998
<b>Résultat net avant impôt</b>	- 1 963 662	6 848 361	17 786 705	30 940 293	45 948 892
<b>Impôt sur les sociétés</b>	-	2 054 508	5 336 012	9 282 088	13 784 668
<b>Résultat net</b>	- 1 963 662	4 793 853	12 450 694	21 658 205	32 164 225

Source : Nous-même.

Bien que dans le rouge à l'issue de la première année, le Résultat Net prévisionnel qui connaît une croissance constante à partir de la deuxième année, nous permet de constater qu'après couverture de l'ensemble des charges supportées, la plateforme dégagne globalement sur les

cinq années un excédent en vue de rémunérer les actionnaires et constituer une capacité d'autofinancement.

**Figure 7: Evolution du résultat sur les 5 ans**



Source : Nous-même.

## 2.4. Etude de la rentabilité financière

### 2.4.1. Calcul du coût du capital

Ces différentes contributions au capital génèreront un coût pour la plateforme estimé au taux de **20%**.

Pour déterminer ce taux, nous nous sommes basés sur le coût des fonds propres dans le secteur bancaire avoisinant les 16%<sup>15</sup>, auquel nous avons ajouté une prime de risque de 4% car estimant que notre activité du fait de sa nouveauté était plus risquée.

A côté de ces fonds propres, les deux emprunts sollicités auprès de COFINA et MICROCRED (tableaux d'amortissement en annexes) seront négociés au taux moyen débiteur de 14% au Sénégal.

A partir de ces données, nous allons déterminer le coût du capital.

<sup>15</sup> Selon le site Financial Afrik

**Tableau 13: Détermination coût du capital**

Eléments	Formules de calculs	Montants
Fonds propres (FP)		15 904 645
Rémunération des Fonds propres (RFP)		20%
Dettes (D)		17 892 726
Taux d'intérêt ( i )		14%
Fonds propres et dettes	FP+ D	33 797 371
Taux d'impôt (T)	T	30%
CMPC	$CMPC = (FP * RFP) / (FP + D) + (1 - T) (D * i) / (FP + D)$	14,60%

Source : Nous-même

Ainsi le coût de l'ensemble des capitaux engagés dans le projet s'établit à **14,60%**. Il représente également le taux d'actualisation dont nous ferons usage lorsque nous procéderons à l'analyse de la rentabilité du projet.

#### 2.4.2. Flux financiers du projet sur les 5 ans

**Tableau 14: Tableaux des flux financiers**

(en FCFA)						
ELEMENTS	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Investissement Initial	25 295 000					
BFR	14 466 613					
<b>Total Flux sortants</b>	<b>39 761 613</b>					
Résultat Net		-1963662	4793853	12450694	21658205	32164225
Amortissement et Provisions		410 223	410 223	10 223	1 214 970	1 214 970
Récupération BFR						14 466 613
Valeur résiduelle immobilisations						1 541 667
<b>Total Flux Entrants</b>		<b>- 1 553 439</b>	<b>5 204 075</b>	<b>12 460 916</b>	<b>22 873 175</b>	<b>49 387 475</b>
<b>CASH FLOW</b>	<b>- 39 761 613</b>	<b>- 1 553 439</b>	<b>5 204 075</b>	<b>12 460 916</b>	<b>22 873 175</b>	<b>49 387 475</b>

Source : Nous-même.

**Tableau 15 : Evaluation de la rentabilité du projet**

(en FCFA)						
ELEMENTS	2016	2017	2018	2019	2020	2021
TOTAL DES FLUX	- 39 761 613	- 1 553 439	5 204 075	12 460 916	22 873 175	49 387 475
TAUX D'ACTUALISATION		14,60%	14,60%	14,60%	14,60%	14,60%
CASH FLOW ACTUALISE	- 39 761 613	- 1 355 532	3 962 546	8 279 348	13 261 357	24 985 827

<b>VAN</b>	<b>9 371 933</b>
<b>TRI</b>	<b>20,46%</b>
<b>Indice de Profitabilité</b>	<b>1,24</b>

#### 2.4.3. Valeur Actuelle Nette (VAN)

La valeur actuelle net est utilisée pour déterminer si un investissement est rentable ou non. Selon ce critère, un investissement est jugé rentable si la valeur actuelle des flux nets de trésorerie attendus excède le montant de l'investissement qui les a induits. En d'autres termes, le projet est rentable si elle dégage une VAN positive.

La plateforme EASYFUNDING dégage une VAN de **9 371 933 FCFA**, elle est donc rentable.

#### 2.4.4. Taux de Rentabilité Interne (TRI)

Le TRI peut être défini comme étant le taux d'actualisation qui égalise la somme des flux de trésorerie actualisés et le montant de l'investissement initial. Autrement dit, c'est le taux auquel il n'y a ni création ni destruction de richesse et la VAN est égale à 0.

Le TRI de notre plateforme est de **20,46%** et il est largement supérieur au taux d'actualisation qui est de **14,60%**. Nous en déduisons donc que le projet est rentable selon le critère du Taux de Rentabilité Interne.

#### 2.4.5. Indice de Profitabilité (IP)

Il permet d'apprécier l'importance de la valeur nette d'un projet par rapport aux capitaux initialement investis. Pour qu'un projet d'investissement soit rentable, il faut que son indice de profitabilité soit supérieur à 1. Il est d'autant plus rentable que son indice de profitabilité est grand. L'indice de rentabilité de la plateforme est estimé à 1,24. Cela peut être interprété comme le fait que si on investit 1 FCFA, le projet génère 1,24 FCFA.

#### **2.4.6. Ratios de rentabilité**

##### **- Rentabilité économique**

C'est le rapport entre le Résultat d'exploitation et l'ensemble des capitaux permanents. Il traduit la rentabilité des fonds investis par les actionnaires et de ceux prêtés par le système bancaire et financier. En moyenne de 41,76% sur les cinq années avec une croissance constante d'année en année, elle passe de 1,42% en 2017 à 79,40% en 2021. Cette évolution s'explique par le rythme de croissance plus rapide du chiffre d'affaire par rapport aux services extérieurs et les charges de personnel ainsi que la diminution progressive des amortissements.

##### **- Rentabilité financière**

C'est le rapport entre le Résultat net et les fonds propres. Il mesure la rentabilité des fonds propres apportés par les actionnaires de l'entreprise.

Concernant la plateforme, bien que négative à l'issu du premier exercice, elle connaît une croissance régulière passant de -6,16% en 2017 à 85,02% avec une moyenne sur la durée prévisionnelle de 40,16%.

#### **2.5. Délai de récupération du projet**

Il représente le délai nécessaire pour que projet génère des cash-flows futurs égaux au montant des capitaux investis, c'est donc le temps requis pour que le projet permette de récupérer son investissement.

Dans le cas de notre plateforme, il faudra 3 ans, 9 mois et 6 jours pour pouvoir récupérer le montant des investissements consentis.

### **III. Etude économique et des risques du projet**

#### **1. Etude économique du projet**

Au-delà des considérations de rentabilité du projet, il est important de mettre en lumière d'autres aspects pour juger du bien-fondé de notre projet.

C'est dans cette logique que, dans cette partie, nous allons tenter de montrer les impacts éventuels du projet. Ainsi, nous ferons l'inventaire des impacts social, économique et fiscal du projet.

### **1.1. Impact social**

Le premier impact que pourrait avoir le projet en cas de réussite serait évidemment la réduction du chômage et contribuer de facto à la réduction de la pauvreté au Sénégal.

Ainsi en partant de l'hypothèse qu'une cinquantaine de PME puissent trouver un financement pour se lancer ou s'agrandir par le biais de notre plateforme, et que chacune d'elles emploie ne serait que 5 personnes au démarrage ou comme ressources humaines supplémentaires, cela aboutirait à la création de 250 emplois.

Dans un tel scénario, compte tenu de nos prévisions, au bout de la cinquième année, la plateforme pourrait aider à la création d'environ 410 emplois directs.

Ajouté à cela le fait qu'au Sénégal, derrière chaque personne travaillant et gagnant un revenu, se trouvent potentiellement trois à quatre personnes qu'il prend en charge, l'impact social de notre projet est vraiment réel.

### **1.2. Impact économique**

L'impact économique de notre projet semble évident. En effet, le but même de la plateforme étant de faciliter l'accès au financement aux Petites et Moyennes Entreprises, son succès pourrait aboutir à renforcer les capacités de cette catégorie qui rappelons-le encore constitue la majorité du paysage des entreprises au Sénégal. Notre plateforme en facilitant donc l'accès des PME au financement contribue à la promotion de l'activité économique et la création de richesse en stimulant l'entrepreneuriat.

Financer une entreprise, c'est potentiellement créer des emplois ce qui à son tour conduirait à soutenir la consommation.

Financer une entreprise, c'est aussi créer indirectement des opportunités d'affaire pour ses fournisseurs et ses clients et ainsi de suite jusqu'à la création d'un cercle vertueux.

### **1.3. Impact fiscal**

Selon nos prévisions, au bout de la période des cinq années de prévision, la plateforme, en ne tenant compte que de l'impôt sur les sociétés, pourrait reverser à l'administration fiscale approximativement 47 millions de FCFA d'impôt.

Au-delà du financement, l'un des objectifs de la plateforme étant aussi de contribuer à la formalisation juridique des PME nous sollicitant. Plus de PME formalisées et légalement enregistrées, c'est également plus d'entreprises assujetties à l'impôt et donc plus de recettes. Ainsi, l'impact fiscal de notre plateforme va au-delà du simple impôt que nous reversons à l'Etat.

## **2. Etude des risques du projet**

Les risques liés à la mise en place d'une plateforme de financement participatif en ligne au regard du contexte et de l'environnement africain ne sont pas négligeables. Comme potentiels risques nous pouvons citer la cybercriminalité, le blanchiment des capitaux, le risque de rejet de la plateforme par les particuliers du fait de sa méconnaissance ou encore la responsabilité pénale de la plateforme.

### **2.1. La cybercriminalité**

Comme tout projet lié à l'économie des technologies de l'information et de la communication, la cybercriminalité est une menace sérieuse pour notre plateforme. Se définissant comme étant l'ensemble des infractions pouvant se commettre sur ou au moyen des Technologies de l'Information et de la Communication (TIC), elle est considérée par Interpol comme l'une des formes de criminalité qui connaît actuellement la croissance la plus forte. Ainsi, les risques pour la plateforme pourraient concerner le piratage du site internet, l'usurpation des comptes des adhérents ou encore le fait que des individus se fassent passer pour des membres de l'équipe de la plateforme dans le but d'escroquer les contributeurs ou les entrepreneurs.

### **2.2. Le blanchissement de capitaux**

Le blanchiment de capitaux consiste à donner une apparence légitime à des capitaux qui, en vérité, proviennent d'activités illicites telles que le trafic de stupéfiants, les activités criminelles, le trafic d'armes, etc.<sup>16</sup>

La plateforme compte tenu de son activité, court le risque d'être la cible de telles opérations afin d'injecter de l'argent sale dans l'économie par son entremise.

Dans un rapport publié en février 2015, le Gafi (Groupe d'action financière) montre que le financement du terrorisme (mais aussi des conflits armés en tout genre) via les réseaux de

<sup>16</sup> [www.lesclesdelabanque.com](http://www.lesclesdelabanque.com)

communication modernes et l'utilisation de techniques de crowdfunding, a considérablement augmenté au cours de la dernière décennie<sup>17</sup>.

Le fait que les flux financiers liés à l'activité de la plateforme passent par l'intermédiaire de notre partenaire financier est une première réponse face à ce risque.

### 2.3. Le risque de rejet de la plateforme

Les particuliers du fait de la méfiance des activités se basant sur internet peuvent ne pas adhérer à la plateforme. Ce risque constitue une menace sérieuse à la réussite de la plateforme et sa rentabilité car moins d'adhérents signifieraient que la plateforme ne serait pas en mesure de dégager des revenus nécessaires à sa survie et son développement.

## 3. Plan d'action et planning des activités de lancement du projet

Le démarrage effectif de nos activités sera précédé d'une série d'actions s'inscrivant dans la préparation de ce lancement.

### 3.1. Formalités de création de la plateforme

Au Sénégal, la constitution d'une Société Anonyme comme dans le cas de notre plateforme, se fait en deux étapes.

**Chez le notaire**, nous aurons à faire : l'établissement des statuts, la signature du procès-verbal de constitution, la délivrance d'une déclaration de conformité et le dépôt du capital. Pour un capital de 10 millions, les frais de notaire s'élèvent approximativement à 700 000 FCFA.

**Au Bureau d'Appui à la Création d'Entreprise (BCE)**, l'enregistrement des actes constitutifs, l'immatriculation au Registre du Commerce et du Crédit Mobilier, l'immatriculation au NINEA et la publication au Journal d'annonces légales.

Si le capital est supérieur à 10 millions, les droits d'enregistrement s'élèvent à 1% du capital.

<sup>17</sup> L'OBS : <http://tempsreel.nouvelobs.com/societe/20150420.OBS7564/financement-du-terrorisme-le-crowdfunding-en-ligne-de-mire.html>

### **3.2. Installation des bureaux et recrutement du personnel**

Après la phase de constitution, nous passerons à l'étape de l'installation de nos bureaux. Nous avons choisi d'établir nos locaux au Plateau où l'activité est très forte. L'installation nécessitera l'acquisition de ces éléments suivants : tables de bureaux, chaises, fauteuils de bureau, étagères, armoires, photocopieuses imprimantes (multifonction), scanners, climatiseurs, vidéos projecteurs, écran vidéo, projecteur trépied, ordinateurs de bureau, ordinateurs portables.

Une fois installés, nous procéderons alors au recrutement de l'ensemble du personnel tel que décrit au chapitre II.

### **3.3. Lancement du site internet**

Pour que le lancement d'un site internet soit une réussite, il est important d'échafauder une stratégie de communication bien avant le lancement afin de générer une masse importante de trafic le jour J.

A un stade avancé dans la création du site, notre première action sera de procéder à un teasing. Un teasing sert à informer le public que le site internet sera lancé prochainement. Son but est d'informer le visiteur sur la nature de votre activité et de vous constituer une mailing-list en récoltant ses coordonnées pour pouvoir communiquer avec lui lorsque le site sera effectivement prêt.

Ensuite, il s'agira pour nous de créer une présence sur les réseaux sociaux. Pour ce faire, à partir du profil de nos cibles, nous allons créer des comptes sur leurs réseaux sociaux de prédilection et commencer à fournir des informations sur le lancement prochain de notre activité.

Parallèlement, il nous faudra lier des liens avec des influenceurs et des personnes suivies par un large public. Ces personnes se chargeront de faire la promotion de nos activités futures et de notre site internet au sein de leurs réseaux.

Ainsi, une fois le site achevé, ce travail réalisé en amont permettra d'enregistrer dès le départ une masse importante de trafic.

**Tableau 16 : Planning des activités**

Activités	Responsables	Sep-16	Oct-16	Nov-16	Dec-16	Jan-17	Fev-17	Mar-17
Constitution de la société	Promoteurs							
Installation des bureaux	Promoteurs							
Recrutement du personnel	Promoteurs							
Création du site	Responsable Technique							
Lancement du site	Responsable Marketing							
Démarrage des activités	Directeur Général							

Source : Nous-même.

### 3.4. Indicateurs de suivi et d'évaluation

Au-delà des aspects purement financiers, nous allons mettre en place un certain nombre d'indicateurs pour mesurer du niveau de la bonne année et du niveau d'avancement et de progrès de la plateforme. Ainsi, les indicateurs choisis sont :

- Le nombre et la fréquence de visite de notre site internet ;
- Le nombre d'inscrits sur la plateforme ;
- Le nombre de deals ayant abouti ;
- Le nombre de PME de notre portefeuille ayant pu se formaliser ;
- Le nombre d'emplois créés par les PME financés ;
- Le taux de recouvrement des fonds accordés par nos adhérents.

#### 4. Analyse SWOT

**Figure 8: Analyse SWOT de la plateforme EASYFUNDING**



Source : Nous-mêmes.

#### Conclusion du chapitre

A l'issue de ce chapitre consacré à l'étude financière de la plateforme EASYFUNDING, nous avons démontré la viabilité d'un point de vue financier du projet. Sous réserve d'attirer un nombre de PME et surtout d'investisseurs assez suffisant, la plateforme sera en mesure de dégager suffisamment de ressources afin de faire face à ses charges d'exploitation sur la durée. Pris en compte le coût des investissements nécessaires au projet et les retours attendus fondés sur des hypothèses réalistes, nous pouvons affirmer que notre projet de mise en place d'une plateforme de financement basée sur le modèle du crowdfunding au Sénégal peut être rentable.

## CONCLUSION GENERALE

Ce travail est le fruit des recherches, enquêtes et réflexions que nous avons menés afin de démontrer la pertinence d'un tel projet et d'évaluer sa faisabilité et les besoins financiers qu'il pourrait nécessiter.

Ainsi, au terme de ce document, il ressort qu'il existe à l'heure actuelle au Sénégal une vraie demande de financement des PME qui n'est pas encore comblée. Notre plateforme de financement dont nous avons développé les modalités de mise en place en termes de stratégie, d'organisation technique et de marketing, se veut être une réponse face à ce constat, mais aussi une réponse à la problématique de structuration et de développement des PME en proposant des services tels que la formation, le conseil ou encore l'élaboration de business plans.

Nous avons démontré à travers l'étude financière que la plateforme peut être rentable sur le long terme. Ainsi, au bout de la période prévisionnelle, le projet dégage une VAN de 9 371 933 FCFA avec un taux de rentabilité de 20,46%.

Enfin, les multiples impacts du projet ont été prouvés. Il s'agit de la contribution à la création d'emploi de 410 emplois potentiels et la réduction de la pauvreté, la promotion de l'activité économique et la création de richesse par la stimulation de l'entrepreneuriat et enfin la contribution aux recettes fiscales de l'Etat par le paiement d'impôt.

## BIBLIOGRAPHIE

### Ouvrages

1. LINDON Denis, JALLAT Frédéric, 2010, Le marketing : Etudes, Moyens d'action, Stratégie, Dunod, 6e édition, collection Management Sup, 434 pages.
2. TARIANT Jean Marc, 2015, Guide pratique pour financer son entreprise, Eyrolles, Paris, 320 p.

### Mémoires, Projets professionnels, Rapports

3. Banque de France, 2014, Rapport annuel de la Zone franc, 121 pages
4. Banque de France, 2015, Le financement participatif (Crowdfunding), 6 pages.
5. BCEAO, Mars 2016, Bulletin de Statistiques Monétaires et Financières, 110 pages.
6. Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales, 2014, Dynamiques de croissance et de population en Afrique sub-saharienne, 18 pages.
7. Direction des Petites et Moyennes Entreprises, 2009, Etude sur l'offre et la demande des PME au Sénégal, 69 pages.
8. Direction des Petites et Moyennes Entreprises, 2014, Rapport de l'enquête nationale sur les Petites et Moyennes Entreprises, 57 pages
9. FMI, 2015, Rapport des services du sur les politiques communes des Etats membres, communiqué de presse et déclaration de l'administrateur, ?.
10. GAGLOZOUN Augustin Kokou, 2014, Une alternative au financement des projets des jeunes entrepreneurs dans l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA) : Le crowdfunding, 13<sup>e</sup> Promotion MBF, 67 pages.
11. KAHORE Léonard Mbi Zoro, 2014, Mise en place d'une plateforme d'accompagnement à la creation d'entreprises dans un centre de formation: Cesag Alumni Business Angels, 13<sup>e</sup> Promotion MBF, 52 pages.
12. Nations Unies, 2013, Croissance verte inclusive pour accélérer le développement socio-économique en Afrique de l'Ouest, Abidjan, 42 pages.

### Webographie

12. Banque de France : <http://banque-france.fr>
13. Doing Business : <http://français.doingbusiness.org/>
14. IFA (Initiative For Africa): <http://initiativeforafrica.com>
15. Internet Society : <http://internetsociety.org/fr>
16. Its About My Africa : <http://itsaboutmyafrica.com/>
17. Jeune Afrique : <http://www.jeuneafrique.com/>

18. LØBS : <http://tempsreel.nouvelobs.com/>

19. Osiris : <http://osiris.sn>

CESAG - BIBLIOTHEQUE

## ANNEXES

**Tableau 17: Démarche du calcul du salaire net mensuel**

Postes	Nombre	Salaire base	Heures supplé	Indemnité et primes	Salaire brut	Charges sociales salariales	Charges patronales	Salaire net
Directeur Général	1	1 200 000		150 000	1 350 000	75 600	113 400	1 274 400
Responsable Investissement	1	600 000		100 000	700 000	39 200	58 800	660 800
Responsable technique	1	600 000	40 000	125 000	765 000	42 840	64 260	722 160
Responsable Marketing et communication	1	700 000		90 000	790 000	44 240	66 360	745 760
Responsable comptable & financier	1	700 000		90 000	790 000	44 240	66 360	745 760
Responsable Juridique	1	700 000		90 000	790 000	44 240	66 360	745 760
Analystes financiers	1	300 000		75 000	375 000	21 000	31 500	354 000
Assistant technique	1	400 000	35 000	80 000	515 000	28 840	43 260	486 160
Secrétaire de direction	1	200 000		35 000	235 000	13 160	19 740	221 840
Total	9	5 400 000	75 000	835 000	6 310 000	353 360	530 040	5 956 640

**Tableau 18 : Charges de personnel annuel**

Postes	Nombre	Salaire net/employé	2017	2018	2019	2020	2021
Directeur Général	1	1 274 400	15 292 800	16 057 440	16 860 312	17 703 328	18 588 494
Responsable Investissement	1	660 800	7 929 600	8 167 488	8 412 513	8 664 888	8 924 835
Responsable technique	1	722 160	8 665 920	8 925 898	9 193 675	9 469 485	9 753 569
Responsable Marketing et communication	1	745 760	8 949 120	9 217 594	9 494 121	9 778 945	10 072 313
Responsable comptable & financier	1	745 760	8 949 120	9 217 594	9 494 121	9 778 945	10 072 313
Responsable Juridique	1	745 760	8 949 120	9 217 594	9 494 121	9 778 945	10 072 313
Analystes financiers	1	354 000	4 248 000	4 332 960	4 419 619	4 508 012	4 598 172
Assistant technique	1	486 160	5 833 920	5 950 598	6 069 610	6 191 003	6 314 823
Secrétaire de direction	1	221 840	2 662 080	2 715 322	2 769 628	2 825 021	2 881 521
<b>Total/mois</b>	<b>9</b>	<b>5 956 640</b>					
<b>Total/Année</b>			71 479 680	73 802 486	76 207 721	78 698 570	81 278 354

**Tableau 19:** Formation du Besoin en Fonds de Roulement (BFR)

Eléments	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Aout	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Loyer	400 000	400 000	400 000	400 000	400 000	400 000	400 000	400 000	400 000	400 000	400 000	400 000
Electricité	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000
Eau	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000
Téléphone	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000
Internet	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000
Carburant	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000
Entretiens et réparations (locaux et matériels)	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000
Entretien du site	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000
Publicité, Publications, Relations publiques	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000
Fournitures de bureau	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000
Charge de personnel	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
Assurance	66 667	66 667	66 667	66 667	66 667	66 667	66 667	66 667	66 667	66 667	66 667	66 667
<b>Total emplois à financer</b>	<b>7 233 307</b>	<b>7 233 307</b>	<b>7 233 307</b>	<b>7 233 307</b>	<b>7 233 307</b>	<b>7 233 307</b>	<b>7 233 307</b>	<b>7 233 307</b>	<b>7 233 307</b>	<b>7 233 307</b>	<b>7 233 307</b>	<b>7 233 307</b>
Inscription (Porteurs de projets)			762 500	762 500	762 500	762 500	762 500	762 500	762 500	762 500	762 500	762 500
Elaboration de Business plan			2 250 000	2 250 000	2 250 000	2 250 000	2 250 000	2 250 000	2 250 000	2 250 000	2 250 000	2 250 000
Formation technique			6 000 000		6 000 000		6 000 000		6 000 000		6 000 000	
Missions de Conseils			100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000
Success fees (5%)			2 800 000	2 800 000	2 800 000	2 800 000	2 800 000	2 800 000	2 800 000	2 800 000	2 800 000	2 800 000
Publicité des produits et des entreprises			300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000
<b>CA Total</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>12 212 500</b>	<b>6 212 500</b>								
Solde BFR	- 7 233 307	- 7 233 307	4 979 193	- 1 020 807	4 979 193	- 1 020 807	4 979 193	- 1 020 807	4 979 193	- 1 020 807	4 979 193	- 1 020 807
Cumul BFR	- 7 233 307	<b>- 14 466 613</b>	- 9 487 420	- 10 508 227	- 5 529 033	- 6 549 840	- 1 570 647	- 2 591 453	2 387 740	1 366 933	6 346 127	<b>5 325 320</b>

**Tableau 20 : Amortissement des immobilisations**

Nature	Designation	Quantité	Prix Unitaire	Montant	Durée amortissement	Amortissement annuel	2017	2018	2019	2020	2021	Valeur résiduelle
Immobilisations incorporelles												
	Frais d'établissement		800 000	800 000	2	400000	400000	400000				0
	site internet		1 000 000	1 000 000	5	200000	200000	200000	200000	200000	200000	0
	Logiciels et applications		5 000 000	5 000 000	5	1000000	1000000	1000000	1000000	1000000	1000000	0
Total des immobilisations incorporelles				6 800 000								
Immobilisations corporelles												
Matériel et mobilier de bureau												
	Tables de bureaux	10	50 000	500 000	3	166667	166667	166667	166667			0
	chaises	50	10 000	500 000	3	166667	166667	166667	166667			0
	fauteuils de bureau	10	15 000	150 000	5	30000	30000	30000	30000	30000	30000	0
	Etagères	10	35 000	350 000	5	70000	70000	70000	70000	70000	70000	0
	Armoires	10	50 000	500 000	5	100000	100000	100000	100000	100000	100000	0
	photocopieuses imprimantes (multifonction)	3	300 000	900 000	5	180000	180000	180000	180000	180000	180000	0
	scanners	3	15 000	45 000	5	9000	9000	9000	9000	9000	9000	0
	Climatiseurs	3	200 000	600 000	5	120000	120000	120000	120000	120000	120000	0
	Vidéos projecteurs	5	350 000	1 750 000	6	291667	291667	291667	291667	291667	291667	291667
	Ecran vidéo projecteur trépied	5	100 000	500 000	6	83333	83333	83333	83333	83333	83333	83333
Matériels informatique												
	Ordinateurs de bureau	9	250 000	2 250 000	5	450000	450000	450000	450000	450000	450000	0
	Ordinateurs portables	5	350 000	1 750 000	5	350000	350000	350000	350000	350000	350000	0
Matériels de transport												
	Voitures	1	7 000 000	7 000 000	6	1166667	1166667	1000000	1000000	1000000	1000000	1166667
Total des immobilisations corporelles				16 795 000								1541667

**Tableau 21: Charges d'exploitation prévisionnelles**

Eléments de charges	2017	2018	2019	2020	2021
Loyer	4 800 000	4 800 000	4 800 000	4 800 000	4 800 000
Electricité	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000
Eau	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000
Téléphone	1 200 000	1 200 000	1 260 000	1 323 000	1 389 150
Internet	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000
Carburant	1 200 000	1 320 000	1 452 000	1 597 200	1 756 920
Entretiens et réparations (locaux et matériels)	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000
Entretien du site	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000
Publicité, Publications, Relations publiques	1 800 000	2 070 000	2 380 500	2 737 575	3 148 211
Fournitures de bureau	600 000	600 000	570 000	540 075	511 721
Charge de personnel	71 479 680	73 802 486	76 207 721	78 698 570	81 278 354
Assurance	800 000	800 000	800 000	800 000	800 000
Charges financières (remboursement des emprunts)	2 504 982	1 892 653	1 280 324	667 995	333 998
Total des charges d'exploitation	89 304 662	91 405 139	93 670 545	96 084 415	98 938 353

**Tableau 22: Amortissement des emprunts**

**Amortissement emprunt Cofina**

	<b>Capital</b>	<b>Amortissement</b>	<b>Intérêt</b>	<b>Annuités</b>
<b>1</b>	11928484	2385697	1669988	4055685
<b>2</b>	9542787	2385697	1335990	3721687
<b>3</b>	7157090	2385697	1001993	3387689
<b>4</b>	4771394	2385697	667995	3053692
<b>5</b>	2385697	2385697	333998	2719694

**Amortissement emprunt Microcred**

	<b>Capital</b>	<b>Amortissement</b>	<b>Intérêt</b>	<b>Annuités</b>
<b>1</b>	5964242	1988081	834994	2823075
<b>2</b>	3976161	1988081	556663	2544743
<b>3</b>	1988081	1988081	278331	2266412

## Questionnaire

### Indications

Répondre par oui ou non ou cocher dans la case vide correspondant à votre choix.

1. Quel est votre niveau d'épargne mensuel (FCFA)

0-30000	
30000-60000	
60000-100000	
150000-150000	
150000-250000	
250000-400000	
+400000	

2. Où placez-vous habituellement votre épargne ?

Compte courant	
Compte d'épargne	
Dépôt à terme	
Actions d'entreprises	
Bons d'obligations d'Etats	
Tontines	
Thésaurisation	

3. Connaissez-vous le crowdfunding ?

**OUI**

**NON**

4. avez-vous déjà investi via une plateforme de crowdfunding ?

**OUI**

**NON**

5. Trois modèles principaux de crowdfunding d'entreprises sont possibles. Lequel préférez-vous ?

L'actionnariat	
Don contre don	
Le Prêt	
Total	

6. Quelles ont été ou seraient pour vous les motivations essentielles d'un investissement en mode « Crowdfunding » ?

Aider un projet	
Participer à un projet	
Obtenir un retour sur investissement	
Trouver une alternative aux placements bancaires	
Favoriser l'innovation	
Dé-fiscaliser	
Créer un lien avec une équipe, un porteur de projet	
Aider au développement économique du pays	
Diversifier mes investissements	
Total 100	

7. Si vous investissez dans une société via le crowdfunding, allez-vous en faire la promotion? En devenir un ambassadeur acharné?

**OUI**

**NON**

8. Au-delà de votre argent, qu'êtes-vous prêt à apporter à la société que vous financez ?

Vos conseils si on vous les demande	
Votre réseau ó dans la vraie vie	
Votre réseau ó sur les réseaux sociaux	
Votre expertise	
Rien	
Total 100%	

9. Sur ce type d'investissement, la perte en capital peut être totale. Acceptez-vous pleinement ce risque?

**OUI**

**NON**

10. Vous préférez investir dans ?

Une société en démarrage	
Un projet qui doit naître	
Un projet qui vient de naître	
Une société ayant au moins 1 an d'activité	
Une société installée (+ d'un an d'activité)	
Total 100%	

11. Quelles sont les 3 principaux éléments qui vont fonder votre décision d'investir ?

La qualité du projet	
La qualité de l'équipe portant le projet	
L'adéquation du projet avec vos valeurs	
Les perspectives de + values	
La qualité et le sérieux de la plateforme de crowdfunding	
Le prix (la valorisation de vos futures parts)	
Le montant minimum à investir	
le montant de l'investissement initial des porteurs de projet	
Le nombre de personnes déjà engagées à financer le projet	
Les opportunités possibles de sorties	
L'expérience des porteurs de projet	
La facilité d'accès à l'information	
La capacité à défiscaliser	
La qualité des documents proposés pour le « due diligence »	
La participation au capital d'un investisseur institutionnel	
La couverture médiatique	
Le montant total des investissements	
Total	

12. Les Frais : quel modèle de plateforme de crowdfunding préférez-vous ?

Des frais uniquement à souscription	
Uniquement des frais à la sortie	
Des frais réduits à souscription + des frais à la sortie	
Total 100%	

13. Quel montant (FCFA) maximum êtes-vous prêts à payer comme droit d'inscription sur une plateforme de crowdfunding ?

30000-50000	
50000-75000	
75000-100000	
100000-125000	

14. Quel moyen de paiement aimeriez-vous avoir à disposition ?

Paiement en ligne	
Paiement par virement bancaire	
Paiement en liquide	
Paiement par mobile money	

## TABLE DES MATIERES

DEDICACE .....	i
REMERCIEMENTS .....	ii
LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS .....	iii
TABLES DES TABLEAUX ET FIGURES.....	iv
SOMMAIRE .....	v
FICHE SYNOPTIQUE.....	vi
INTRODUCTION GENERALE.....	1
CHAPITRE I : PRESENTATION DU CROWDFUNDING ET ETUDE DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE DE FINANCEMENT DES PME AU SENEGAL.....	6
I. Etude de l'offre et de la demande de financement des PME au Sénégal .....	6
1. Poids des PME dans l'économie et étude de la demande de financement des PME au Sénégal .....	6
1.1. Situation des PME au Sénégal.....	6
1.2. Analyse de la demande de financement exprimée par les PME au Sénégal.....	8
1.3. Difficultés de financement et problèmes rencontrés par les PME au Sénégal.....	8
1.3.1. Accès limité au crédit des banques et marché financier.....	8
1.3.2. Autres difficultés rencontrées par les PME .....	9
2. Etude de l'offre de financement proposée aux PME au Sénégal .....	10
2.1. Etat de l'offre des banques et des SFD aux PME.....	10
2.2. Autres sources de financement.....	11
2.2.1. Le capital investissement.....	11
2.2.2. Les institutions de garanties.....	12
2.2.3. Le crédit-bail.....	12
2.2.4. Les sources de financement par internet.....	12
2.3. Les initiatives de l'Etat du Sénégal.....	12
II. Projet de création de la plateforme de crowdfunding et motivations du promoteur .....	13
1. Mécanisme du modèle crowdfunding .....	14
1.1. Présentation générale .....	14
1.2. Caractéristiques et mécanismes du modèle.....	15

1.2.1.	Trois modes de financement par crowdfunding .....	15
1.2.2.	Etapes d'une levée de fonds en crowdfunding .....	16
1.3.	Avantages du crowdfunding .....	17
2.	Motivations des promoteurs du projet EASYFUNDING .....	18
	Conclusion du chapitre .....	19
<b>CHAPITRE II : ETUDE TECHNIQUE ET MARKETING DE LA PLATEFORME EASYFUNDING .....</b>		
<b>I. Propositions juridiques, organisationnelles et techniques de la plateforme EASYFUNDING .....</b>		
1.	Statut juridique du projet.....	20
2.	Modèle d'organisation technique de la plateforme EASYFUNDING .....	20
2.1.	Présentation de la plateforme .....	21
2.1.1.	Le site internet.....	21
2.1.2.	Rôle de la plateforme .....	22
2.2.	Les structures partenaires.....	22
2.2.1.	Structure d'accompagnement.....	22
2.2.2.	Intermédiaire agréé pour gérer les flux financiers .....	23
2.3.	Les moyens de paiements.....	23
2.3.1.	Le virement par compte bancaire .....	24
2.3.2.	Le mobile money.....	25
2.3.3.	Le dépôt physique à l'agence du partenaire financier agréé.....	26
3.	Organisation et Ressources humaines de la plateforme EASYFUNDING .....	26
<b>II. Propositions stratégiques et marketing de la plateforme EASYFUNDING .....</b>		
<b>1. Orientations stratégiques de la plateforme EASYFUNDING.....</b>		
1.1.	Objectif.....	28
1.2.	Vision .....	29
1.3.	Mission.....	29
1.4.	Activités .....	30
1.5.	Valeurs .....	30
<b>2. Stratégie marketing de la plateforme EASYFUNDING.....</b>		
2.1.	Objectifs marketing de la plateforme.....	31
2.2.	Clientèle cible de la plateforme .....	31

2.3.	Positionnement de la plateforme .....	33
2.4.	Politique de produit.....	33
2.5.	Politique de prix.....	35
2.5.1.	Les droits d'inscription sur la plateforme.....	35
2.5.2.	Les success fees .....	35
2.5.3.	Le conseil, la formation et la rédaction de business plan.....	36
2.6.	Politique de communication.....	36
2.6.1.	Internet.....	36
2.6.2.	Les salons, forums et conférences.....	36
2.6.3.	Nos partenaires.....	37
2.6.4.	Les médias .....	37
2.7.	Politique de placement .....	37
	Conclusion du chapitre .....	38
	CHAPITRE III : ETUDE FINANCIERE DE LA PLATEFORME EASYFUNDING .....	39
I.	Etude financière du projet.....	39
1.	Coût du projet et modalités de financement.....	39
1.1.	Coût du projet .....	39
1.1.1.	Coût des immobilisations .....	39
1.1.2.	Besoin en Fonds de Roulement (BFR) et Coût total du projet .....	40
1.2.	Modalités de financement du projet.....	41
1.2.1.	Sources de financement.....	41
1.2.2.	Proportions du financement .....	42
2.	Projections financières détaillées du projet.....	42
2.1.	Formation du chiffre d'affaires prévisionnel.....	42
2.2.	Plan d'exploitation.....	45
2.3.	Compte d'exploitation prévisionnel.....	46
2.4.	Etude de la rentabilité financière .....	47
2.4.1.	Calcul du coût du capital .....	47
2.4.2.	Flux financiers du projet sur les 5 ans .....	48
2.4.3.	Valeur Actuelle Nette (VAN).....	49
2.4.4.	Taux de Rentabilité Interne (TRI).....	49
2.4.5.	Indice de Profitabilité (IP) .....	49

2.4.6. Ratios de rentabilité.....	50
2.5. Délai de récupération du projet .....	50
III. Etude économique et des risques du projet .....	50
1. Etude économique du projet.....	50
1.1. Impact social.....	51
1.2. Impact économique.....	51
1.3. Impact fiscal .....	51
2. Etude des risques du projet.....	52
2.1. La cybercriminalité .....	52
2.2. Le blanchissement de capitaux.....	52
2.3. Le risque de rejet de la plateforme .....	53
3. Plan d'action et planning des activités de lancement du projet.....	53
3.1. Formalités de création de la plateforme .....	53
3.2. Installation des bureaux et recrutement du personnel.....	54
3.3. Lancement du site internet .....	54
3.4. Indicateurs de suivi et d'évaluation .....	55
4. Analyse SWOT .....	56
Conclusion du chapitre .....	56
CONCLUSION GENERALE.....	57
BIBLIOGRAPHIE .....	58
ANNEXES .....	60
RESUME .....	73
ABSTRACT.....	73

## RESUME

Le chômage et l'insertion professionnelle restent un défi majeur dans les économies africaines et particulièrement dans la zone UEMOA. En effet, malgré les bons indicateurs économiques de la zone notamment le taux de croissance, le constat reste que nos économies ne sont pas assez dynamiques pour répondre à la demande d'emploi.

Dans de telles circonstances, la culture de l'entrepreneuriat apparaît comme une solution crédible sur le long terme pour freiner le chômage. Mais à cause des difficultés économiques et d'un accès restreint au financement bancaire, nombre d'entrepreneurs et de PME sont obligés de faire marche arrière.

Dès lors, le crowdfunding ou financement participatif, se présente comme une alternative valable à nos yeux pour tenter de combler ce déficit de financement. D'où notre projet professionnel *« Mise en place d'une plateforme de financement basée sur le modèle du crowdfunding au Sénégal »*. Cette plateforme consistera en mettre en relation via principalement l'outil internet, les PME et porteurs de projet et les potentiels investisseurs (la foule). La plateforme se présente donc comme un intermédiaire.

Ce document présente entre autres l'étude de marché du financement des PME au Sénégal, le concept du crowdfunding, l'organisation de la plateforme et l'étude financière et économique du projet. A l'issue de nos travaux, il ressort que la plateforme EASYFUNDING sera capable de dégager des ressources nécessaires pour couvrir son exploitation et assurer sa rentabilité sur un horizon prévisionnel de cinq ans.

A terme, EASYFUNDING se veut être une plateforme de financement sous régionale des PME de l'UEMOA.

Mots clés : Crowdfunding, Financement, PME, Entrepreneuriat.

## ABSTRACT

Unemployment and employability remain a major challenge in African economies and particularly in the WAEMU zone. Indeed, despite the good economic indicators in the area including the growth rates, the conclusion remains that our economies are not dynamic enough to meet the demand of employment.

In such circumstances, the culture of entrepreneurship appears as a credible solution in the long term to curb unemployment. But because of the economic difficulties and limited access to bank financing, many entrepreneurs and SMEs are forced to backtrack.

Therefore, the crowdfunding is presented as a valid alternative in our opinion to fill this funding gap. Hence our professional project *« Establishment of a financing platform based on the model of crowdfunding in Senegal »*. This platform will consist primarily to connect via the Internet tool, SMEs and project leaders and potential investors (the crowd). The platform presents itself as an intermediary.

This document including the market survey of SME financing in Senegal, the concept of crowdfunding, the organization of the platform and the financial and economic study of the project. At the end of our work, it appears that the EASYFUNDING platform will be able to generate resources to cover its operations and ensure profitability on a time horizon of five years.

Eventually, EASYFUNDING wants to be a sub-regional financing platform for WAEMU SMEs.