



Centre Africain d'Etudes Supérieures en Gestion

CESAG

MASTER EN BANQUE ET FINANCE

MBF

Année Académique : 2015 – 2016

Option : Finance d'Entreprise et Marchés Financiers



PROJET PROFESSIONNEL

**CREATION D'UNE SOCIETE
DE LOCATION DE SOLUTIONS
DE PAIEMENT AU SENEGAL :
« TPE-RENT »**



Présenté par :

Abou Dramane CAMARA

15ème Promotion MBF

Sous la supervision de :

Alexis KOUASSI

Directeur Administratif et Financier du CESAG

Enseignant associé en finance d'entreprise

Dakar, octobre 16

DEDICACE

A mes chers parents

CAMARA Souleymane et SANOGO Bintou,

*vos prières et vos bénédictions m'ont été d'un grand secours pour mener à
bien mes études.*

Je vous dédie ce rapport,

*en témoignage de mon profond amour. Puisse Dieu, le tout puissant, vous
préserver et vous accorder santé, longue vie et bonheur.*

REMERCIEMENTS

J'adresse tout d'abord mes remerciements les plus sincères, à M. Alexis KOUASSI, Directeur Administratif et Financier du CESAG et Enseignant associé en finance d'entreprise, qui a très volontiers accepté d'être l'encadreur de ce projet. Son expérience, a joué un rôle important dans la conception de ce travail.

La sollicitude du Dr. Aboudou OUATTARA, Enseignant en Finance de marché au CESAG, au cours de cette année, m'a profondément touché. L'aboutissement de ce travail me donne l'occasion de lui exprimer ma très sincère reconnaissance.

Mes remerciements s'adressent également à Papa Laye WADE Directeur Business Development Banque de Dakar et Pape Mbaye DIEYE, ancien Directeur du CTMI-UEMOA (Centre de Traitement Monétaire Interbancaire-UEMOA), actuellement Chef de Projet au Groupe Banque de Dakar, pour leurs judicieux concours et leurs précieux conseils, ont contribué grandement à l'élaboration de ce travail.

J'associe volontiers, M. Alioune BADIANE Directeur Associé à SENSOFT, M. Boukary ZONGO Directeur d'Exploitation au GIM-UEMOA, M. Babacar SY Technico-commercial au GIM-UEMOA et Mme Mame Awa GUEYE Chef de Service Marketing et Communication à la Banque Atlantique Sénégal, à l'expression de ma reconnaissance, pour leurs apports dans l'étude de l'offre et la demande.

Je remercie en outre M. GAÏUS YOKOSSI, pour la relecture de ce rapport.

Enfin, nos remerciements vont à l'endroit de tous ceux et celles qui, de près ou de loin, ont contribué à ma formation. Un remerciement particulier au Directeur Général du CESAG le Professeur Boubacar BAIDARI et à la Coordination du Programme Master Banque et Finance.

SOMMAIRE

DEDICACE	I
REMERCIEMENTS	II
SOMMAIRE.....	III
LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS.....	III
LISTE DES TABLEAUX ET FIGURES.....	V
INTRODUCTION.....	1
CHAPITRE 1 : OPPORTUNITES ET COMMERCIALISATION DES TERMINAUX DE PAIEMENT ELECTRONIQUE (TPE) AU SENEGAL.....	6
I. TPE : définition, typologie et technologie.....	6
II. Le marché des TPE au Sénégal	9
III. Opportunités de location de TPE au Sénégal	18
CHAPITRE 2 : OFFRE DE SERVICE DE LOCATION DE SOLUTIONS DE PAIEMENT : « TPE-RENT »	33
I. Présentation de la société TPE-Rent.....	33
II. Positionnement stratégique et marketing de TPE-Rent.....	36
III. Plan ressources des humaines et matérielles	40
CHAPITRE 3 : COUT ET PROJECTIONS FINANCIERES TPE-RENT.....	46
I. Evaluation du coût du projet.....	46
II. Projection financière et modalité de financement	50
III. Rentabilité et risques de TPE-Rent.....	55
CONCLUSION	58
BIBLIOGRAPHIE	59
ANNEXES	LXIII
I. ANNEXE A : OUTILS DE L'ETUDE DE L'OFFRE ET LA DEMANDE	lxiv
II. ANNEXE B : ANALYSE DE LA FORME JURIDIQUE	lxvi
III. ANNEXE C : ETATS FINANCIERS PREVISIONNELS.....	lxix

LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS

GAB	Guichet Automatique Bancaire
BCEAO	Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest
CAF	Capacité d'Autofinancement
EMV	Europay Mastercard Visa
GAB	Guichet Automatique de Billets
IP	Internet Protocol
mPOS	Mobile Point Of Sale
PCI	Payment Card Industry
RTC	Réseau Téléphonique Commuté. Connexion Bas Débit Transitant Par Une
SARL	Société à Responsabilité Limitée
SFD	Systèmes Financiers Décentralisés
SNC	Société en Nom Collectif
TPE	Terminal de Paiement Electronique
TPV	Terminal Point de Vente
TRI	Taux de Rentabilité Interne
UEMOA	Union Economique et Monétaire Ouest Africaine
GIM-UEMOA	Groupement Interbancaire Monétique de l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine
VAN	Valeur Actuelle Nette

LISTE DES TABLEAUX ET FIGURES

Tableaux :

Tableau 1: Tableau récapitulatif des acteurs du processus de mise à disposition des TPE dans l'UEMOA.....	14
Tableau 2 : Les prérequis techniques pour l'homologation TPE	16
Tableau 3: Les Homologations TPE Acquisition Commerçant GIM-UEMOA effectives à ce jour dans la zone UEMOA	21
Tableau 4: Opportunités et menaces de TPE-Rent.....	32
Tableau 5: Tarification des services	39
Tableau 6: Plan des ressources humaines.....	43
Tableau 7: Investissement de départ.....	46
Tableau 8: Charges salariales	49
Tableau 9: Dotations en fonds de roulement	49
Tableau 10: Budget du Chiffre des affaires.....	51
Tableau 11: des Echancier des Flux Financiers (EFF) (en Milliers de FCFA)	52
Tableau 12 : Structuration de l'investissement.....	53
Tableau 13 : Plan de financement (en Millier de FCFA)	54
Tableau 14: CMPC de TPE-Rent	55
Tableau 15 : Calcul de la rentabilité des capitaux investis.....	56
Tableau 16 : Calcul du taux de rentabilité intégré.....	56
Tableau 17: Tableau comparatif pour le choix de la forme juridique 1 (EI et SARL).....	lxvi
Tableau 18: Compte de Résultat prévisionnel.....	lxix

Figures :

Figure 1: INGENICO TPE Portable.....	6
Figure 2: Mpos	7
Figure 3: Schéma de l'Interopérabilité-Interbancaire-Compensation du GIM-UEMOA...	11
Figure 4: TPE INGENICO Fixe, ict220 1 ls + ipp220	22
Figure 5: Taux de connaissance des TPE pour les Non-utilisateurs.....	26
Figure 6: Taux d'acceptation d'un contrat de location TPE lié à la connaissance de l'appareil	26
Figure 7: Taux d'acceptation d'un contrat de location sous contrainte des charges	27

Figure 8: Taux d'acceptation de remplacement du bailleur actuel tenant comptes des problèmes liés à la location	27
Figure 9: Baromètre des problèmes rencontrés dans la manipulation d'argent liquide	28
Figure 10: Histogramme des freins liés à location des TPE	28
Figure 11: Evolution trimestrielle du taux de pénétration de l'internet au Sénégal	31
Figure 12: TPE KMY	38
Figure 13: Prototype Mpos	38
Figure 14: Handheld Terminal - Handheld Data Terminal, Industrial Mobile Data Terminal, Industrial PDA - UROVO	39
Figure 15: Organigramme de TPE-Rent	42
Figure 16: Principe de fonctionnement de l'IPBX	44
Figure 17: Frais généraux	48
Figure 18: Courbe du Budget des investissements	50
Figure 19 : Répartition du capital	53
Figure 20 : Investissement et renouvellement	lxx

INTRODUCTION

La fin du vingtième siècle a vu la sphère financière dans le monde se métamorphoser rapidement avec la libéralisation des services financiers et l'utilisation des nouvelles technologies de l'information et de la télécommunication dans les opérations financières et bancaires. Cette évolution a conduit à la dématérialisation et à l'automatisation des instruments de paiements qui ont fait naître la monétique. Selon le dictionnaire français Larousse, la monétique se définit comme l' « ensemble des dispositifs utilisant l'électronique et l'informatique pour développer les transactions bancaires (distributeurs automatiques de billets, guichets bancaires électroniques, terminaux de points de vente, systèmes de banque à domicile, etc.). ». Elle puise, en effet, son origine des développements des infrastructures de télécommunication, des systèmes de traitement des informations et des technologies d'automatisation. En outre, la monétique s'est imposée face à la monnaie scripturale grâce à ses missions qui sont de permettre d'éviter la manipulation d'argent liquide, de faciliter la gestion grâce à l'automatisation, de faciliter l'utilisation et la fidélisation de la clientèle.

Ainsi, l'intrusion technologique a fait donc évoluer l'acte de payer qui était un acte ordinaire vers de nouveaux modes de paiements par le biais de supports et de machines électroniques (carte bancaire électronique, Terminal de Paiement Electronique -TPE, Distributeur Automatique de Billets -DAB / Guichet Automatique Bancaire - GAB). Ces instruments ont ainsi transformé les comportements sociaux et ont permis de traiter en un temps record et à moindre coût, d'importants volumes d'opérations ainsi que de communiquer plus rapidement et à grande échelle.

C'est de la sorte que pour stimuler et développer les systèmes et moyens de paiements dans l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA), la Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO) a initié en 1999 la réforme des systèmes et moyens de paiement dans la zone qui s'est traduite par l'émergence du Groupement Interbancaire Monétique « GIM-UEMOA » en 2003. Depuis lors, le GIM-UEMOA mène des actions afin de moderniser les systèmes et moyens de paiement dans sa zone. Ce qui a conduit aujourd'hui au développement de la monétique, à la promotion de l'inclusion financière en interconnectant les opérations monétiques des banques et à l'utilisation de certains équipements monétiques comme le TPE (Terminal de Paiement Electronique). Rappelons que le TPE est un dispositif permettant l'acceptation d'un moyen de paiement en vue de la

réalisation d'un paiement de proximité¹. De ce fait il est devenu un moyen incontournable pour effectuer les paiements de proximité par cartes bancaires et le traitement des transactions réalisées chez les commerçants. Sa fréquence d'utilisation et sa simplicité en font un objet presque transparent pour les clients. Il est présent aujourd'hui partout dans le monde par millions et sous différentes formes mais reste encore peu utilisé dans notre zone notamment au Sénégal.

Le Sénégal pays membre de l'UEMOA s'inscrit également dans la politique de vulgarisation de l'union. Au pays de la Teranga il y a, en effet, près de 367 guichets (Agences, bureaux et points de vente) et 385 GAB/DAB pour 1 192 314 comptes bancaires, 218 Systèmes Financiers Décentralisés (SFD) ayant 551 points de ventes et services pour 3 165 397 clients². En outre, l'économie sénégalaise est en pleine croissance pour ce qui est des services financiers, ils sont attendus en hausse de 10% en 2016 (contre 7,4% en 2015), traduisant, par conséquent, la bonne tenue des activités bancaires revigorées par les besoins de financement importants de l'économie, dans un contexte de mise en œuvre du Plan Sénégal Emergent³. Cependant, les lieux de commerce sont dans la plupart des cas dépourvus de systèmes d'acceptation de paiement par carte bancaire électronique. Et pourtant, les opérations de paiement font face à des problèmes de sécurité, de rapidité dans l'exécution, de liquidité, de coût d'opportunité, d'encaissement, d'erreurs dans la manipulation d'espèces, de risque de faux billets, des défaillances de GAB/DAB pour le retrait d'argent, de longues files d'attente pour l'encaissement d'espèces dans les banques et GAB.

Vu l'opportunité créée par les systèmes de paiement, nous avons porté notre réflexion sur une offre de service par la création d'une société de location de solution de paiement « TPE-Rent » qui mettra des machines à disposition des acteurs économiques pour l'acceptation des cartes bancaires afin de pallier les problèmes précités. En conséquence, notre offre de service de location de TPE inclura l'installation et la maintenance de TPE de norme EMV (Europay Mastercard Visa)⁴, standard international de sécurité des cartes de paiement (cartes à puce) et les normes de sécurité PCI (Payment Card Industry)⁵ et aussi des mPOS (mobile

¹ <https://monetiques.wordpress.com/2015/12/17/le-terminal-de-paiement-electronique-tpe/> ; Publié le 17/12/2015 par Jérémie

² Indicateurs des SFD de l'UMOA – 2014/ <http://www.bceao.int/IMG/pdf/indicateurs-au-31-decembre-2014.pdf>

³ Direction de la Prévision et des Etudes Economiques (DPEE), Rapport 2016, Situation Economique Et Financière En 2015 Et Perspectives En 2016, 40 pages

⁴ <http://www.cartes-bancaires.com/spip.php?article59>; Date de consultation : 03/04/2016

⁵ https://www.mastercard.com/ca/merchant/fr/Le_PCI_De_quoi_sgcoagit-il_er_qugcoelle_est_son_importance_pour_les_etits_commerces.pdf; Date de consultation : 07/05/2016

point of sale). D'après ABI Research⁶, la technologie mPOS est appelée à multiplier par cinq sa progression dans les cinq années qui viennent, pour atteindre la barre des 51 millions en 2019, soit 46 % du marché total des TPV (Terminal Point de Vente). L'étude révèle également que des commerçants de toute taille se tournent vers les solutions mPOS pour dispenser des services à valeur ajoutée et optimiser la mobilité en boutique. De ce fait, notre société ambitionne de vulgariser l'utilisation de TPE en encourageant d'une part la bancarisation et d'autre part la réduction considérable des problèmes liés à la manipulation de l'argent liquide au Sénégal.

La motivation principale de notre projet professionnel est de répondre à la question suivante : quelle est la rentabilité et les modalités de financement de la création d'une société de location de solution de paiement au Sénégal ?

L'objectif final de l'étude est d'évaluer la rentabilité de la création d'une société de location de TPE au Sénégal et de proposer le meilleur mode de financement. Les objectifs spécifiques sont de :

- présenter la valeur ajoutée des TPE mis aux services des commerçants dans l'exercice de leur activité ;
- présenter l'organisation et les moyens nécessaires à la mise en place de l'offre de service envisagée ;
- présenter la rentabilité et le mode de financement offrant ce service par le biais de projections financières.

Le rapport de notre projet professionnel enrichira d'une part la base de données du CESAG d'une étude critique menée pour la vulgarisation des TPE au Sénégal. De ce fait, il pourra servir de base de recherche ou de modèle de projet professionnel pour les futurs étudiants ayant des projets de rédaction pour valider leur diplôme de fin de formation. Cet exercice sera l'occasion pour nous d'étudier les contours et les possibilités de la réalisation d'un projet qui nous tient à cœur et qui permet de créer de la richesse économique et sociale. Ainsi nous pourrons mettre en pratique les connaissances théoriques que nous avons mobilisées tout au long de cette année et des années précédentes dans l'élaboration de ce projet.

⁶ <https://www.abiresearch.com/press/mpos-to-make-up-46-of-all-pos-terminals-in-circula>; Date de consultation : 23/06/2016

Pour l'Etat du Sénégal, le projet contribuera au développement économique et social du pays à travers son impact social, sa valeur ajoutée, les contributions fiscales et la création d'emplois.

Pour le GIM-UEMOA, la société que nous désirons mettre en place pourrait être un partenaire de choix dans sa politique de vulgarisation des TPE vu son business modèle qui est de faire de la location.

En effet, la mise en place de notre offre de service de location de TPE offrira aux banques et aux commerçants en premier lieu des avantages commerciaux comme l'amélioration de l'image de marque de la banque, la fidélisation de la clientèle qui contribuera à l'augmentation du nombre de clients porteurs de carte et à la réduction du temps de règlement et de compensation. En deuxième lieu, elle apportera des avantages économiques par la réduction des coûts de manipulation d'espèces, l'automatisation des opérations bancaires impliquant une réduction des coûts, des risques d'impayés du fait de la sécurisation des systèmes électroniques et la réduction des encaisses immobilisées. Enfin, en troisième lieu, le projet produira des avantages financiers avec l'amélioration des dépôts, la contribution à la bancarisation, le développement de l'intermédiation et la disponibilité d'une trésorerie gratuite. Tous ces avantages dénotent le retour sur investissement que pourra engendrer cette activité qui vient soulager le client en l'épargnant des longues files d'attentes et la possibilité d'utiliser sa carte bancaire ou son portemonnaie électronique pratiquement en tous lieux de commerce.

Notre démarche méthodologique sera basée sur une étude en trois grandes étapes à savoir : la recherche documentaire ; la collecte et le traitement des données et pour finir la modélisation et la simulation financière de l'institution.

En effet, la première étape (recherche documentaire) consistera à sélectionner les données secondaires en provenance des sources officielles des institutions, des entreprises, des banques et des sociétés commerciales. Aussi elle sera axée sur la collecte d'informations sur les équipements monétiques TPE, les modes de financement existant au Sénégal, l'environnement économique et social du Sénégal, la réglementation afin d'évaluer le marché des TPE au Sénégal.

A la deuxième étape nous administrerons des questionnaires aux commerçants et opérateurs économiques, afin d'étudier les besoins des commerçants et utilisateurs de TPE dans la ville de Dakar par la collecte et le traitement des informations recueillies.

Enfin à la troisième étape nous effectuerons d'une part des visites au GIM-UEMOA et dans des structures spécialisées dans la vente d'équipements monétiques au Sénégal. Ces visites auront pour but d'inspirer notre choix organisationnel et d'évaluer la pertinence de l'organisation de cette offre dans la conception de son plan de mise en œuvre et d'évaluation des ressources nécessaires pour la modélisation de ladite institution. D'autre part l'ensemble des observations et données collectées nous permettront d'effectuer des simulations financières de notre société en identifiant son besoin de financement et les modalités les plus adaptées à son financement. En conséquence nous pourrions faire ressortir la structure des flux de trésorerie, les états financiers prévisionnels et les différents ratios de rentabilité sur la base d'une étude de faisabilité.

Le projet professionnel sera rédigé selon un plan tripartite. Nous présenterons dans le premier chapitre les TPE et les technologies utilisées, le marché des TPE au Sénégal et l'opportunité d'une offre de service de location. A cette étape, nous collecterons les données et ferons une étude de la demande à Dakar. Ensuite, les informations obtenues nous aideront à élaborer le chapitre 2 qui présentera l'offre de service de location de solutions de paiement, à savoir les TPE. Ainsi nous présenterons à cette étape la structure organisationnelle de la société, les services et les produits à délivrer à la clientèle. Enfin au troisième chapitre, nous ferons la simulation financière afin de faire ressortir le coût du projet, les états financiers prévisionnels, la rentabilité et le financement de l'activité dans la première semaine de juin.

CHAPITRE 1 : OPPORTUNITES ET COMMERCIALISATION DES TERMINAUX DE PAIEMENT ELECTRONIQUE (TPE) AU SENEGAL

Le Terminal de Paiement Électronique, communément appelé TPE (*Point Of Sale terminal* en anglais), est utilisé chaque jour dans tous les continents du globe terrestre tout au long de l'année. Aujourd'hui, cet outil est devenu un moyen incontournable pour effectuer nos paiements de proximité chez les commerçants. De ce fait, quelles opportunités la mise en place d'une structure de location de TPE pourrait-elle saisir ?

Pour répondre à cette question nous allons définir d'abord le TPE et les notions liées à son environnement et décrire son fonctionnement. Ensuite, nous présenterons le marché des TPE au Sénégal ainsi que les acteurs et les conditions d'obtention de l'agrément prestataire de TPE délivré par le GIM. Et pour finir nous ferons une étude de marché des TPE au Sénégal.

I. TPE : définition, typologie et technologie

Avant tous propos, il nous semble judicieux de présenter et définir le TPE ainsi que son mode de fonctionnement. Dans cette section nous avons défini le TPE et les termes essentiels pour comprendre l'environnement de cet instrument premièrement. Deuxièmement, nous avons étalé l'ensemble de ses fonctionnalités et pour finir nous avons présenté ses typologies et les technologies utilisées.

1.1 Définition

Figure 1: INGENICO TPE Portable



Source : www.tpe-shop.com

Terminal de paiement électronique (aussi appelé TPE) est un appareil électronique capable de lire les données d'une carte bancaire, d'enregistrer une transaction, et de communiquer avec un serveur d'authentification à distance⁷.

Figure 2: Mpos



Source : Google Images

mPOS est le raccourci anglais pour « Mobile Point of Sales » ou caisse mobile. Le terme de caisse mobile désigne généralement l'utilisation au sein du point de vente d'applications mobiles permettant l'encaissement sur une tablette tactile ou un smartphone⁸.

1.2 Fonctionnement des TPE

L'installation d'un lecteur de carte bancaire nécessite une prise de téléphone et d'une prise de courant, ou d'une « box ». Les clients ont simplement à glisser leur carte bancaire dans le lecteur pour effectuer les paiements. Le lecteur se chargera des contrôles nécessaires pour garantir le paiement. Le compte du client est débité en même temps qu'est crédité celui de votre commerce, en général dans les 2 jours qui suivent la transaction⁹.

On peut aussi utiliser le mobile comme terminal de paiement. Grâce à l'installation d'une application dédiée et à l'adjonction d'un petit lecteur de carte connecté à l'appareil, le smartphone se transforme en terminal de paiement mobile. Il permet ainsi d'accepter rapidement, en tout lieu et à tout moment, le paiement par carte d'un article ou d'un service. Cette solution mobile d'encaissement est une solution idéale pour les artisans, petits commerçants et professions libérales.

Un TPE réalise, en effet, une transaction électronique grâce à des éléments de lecture : carte à puce ou piste magnétique, code secret, appel d'autorisation ou sans contact etc. Ainsi il

⁷ https://fr.wikipedia.org/wiki/Terminal_de_paiement_%C3%A9lectronique-30/05/2016

⁸ <http://www.definitions-marketing.com/definition/mpos-2/>

⁹ <http://www.companeo.be>

vérifie et formalise un compte-rendu de la transaction (impression/...) puis le transmet à la banque du commerçant (acquéreur). Le crédit du commerçant et le débit du client sont assurés par un système de compensation qui créditera l'acquéreur et débitera l'émetteur (de la carte du client). La carte lue peut-être une carte bancaire (de type B0' ou EMV par exemple), un porte-monnaie électronique, toute autre carte à puce ou magnétique ou une carte au format SIM (par exemple, contenue dans un téléphone mobile).

Pour utiliser un TPE, un commerçant doit passer un contrat avec sa banque (domiciliation) par lequel est fixé un montant maximal de transaction au-dessus duquel une autorisation est obligatoire, ainsi que le montant que la banque prélèvera sur chaque paiement effectué (commission). Les cartes bancaires de type Visa Electron ou Maestro, sont des cartes avec un contrôle du solde systématique et déclencheront donc une demande d'autorisation à chaque paiement. En premier lieu, le TPE doit être paramétré afin de recevoir les informations de l'acquéreur liées au contrat (données techniques et de sécurité). En cas de Vente à Distance (VAD), le TPE ne nécessite pas la présence du commerçant.

1.3 Typologie et technologie

Les terminaux fixes et mobiles sont les deux grandes familles de TPE physiques qui existent.

- Le terminal fixe

Il se connecte à une prise électrique et sa mobilité est limitée. Cependant, ce type de terminal peut être associé à un pin-pad, c'est-à-dire à un petit clavier numérique sur lequel le client saisit son code confidentiel sans que l'on ait besoin de déplacer le terminal.

- Le terminal mobile

Il est doté d'une connexion infrarouge ou radio à son socle. En effet, les terminaux infrarouges doivent se reposer sur leur socle lors de la demande d'autorisation. Par contre cela n'est pas le cas pour les terminaux radio qui communiquent à distance avec leur base. La portée des systèmes radio peut atteindre plus de 50 mètres mais il est conseillé tout de même de limiter les obstacles entre l'appareil et sa base.

A ces deux typologies, il est associé différentes technologies qui se distinguent par le type de télécollecte ou télécommunication avec les serveurs qui traitent les opérations de monétique.

Les technologies liées aux TPE se déclinent en fonction de leur mode de connexion et d'acceptation de la carte (avec ou sans contact). Nous enregistrons trois modes de connexion à savoir :

- Le terminal RTC

Il est connecté sur une prise téléphonique. Les coûts sont facturés par l'opérateur téléphonique et apparaissent sur les relevés sous le libellé « appels monétiques » ou « appels vers numéros spéciaux ». Le délai d'autorisation avoisine les 40 secondes.

- Le terminal IP

Il utilise la connexion ADSL du commerçant. Le terminal se connecte sur le modem. Il peut aussi fonctionner en Wifi.

- Le terminal GPRS

Il dispose d'une carte SIM incluant un forfait télécom.

Par ailleurs, pour effectuer les opérations par carte bancaire, le lecteur s'appuie sur la demande d'autorisation, le contrôle de la validité de la carte, la vérification d'opposition, le contrôle du code qui valide la transaction qui sont des différentes fonctionnalités et options.

La sécurité au tour du TPE garantie le paiement grâce à l'authentification de la carte du client par le biais de son code confidentiel, sa validité et que la carte passe positivement les contrôles liés à la sécurité.

En somme les terminaux se classent en deux catégories à savoir : les TPE virtuels et les TPE physiques.

II. Le marché des TPE au Sénégal

Ce sous-titre sera dédié à la présentation du marché des TPE au Sénégal à savoir la mise à nu des acteurs du secteur, des produits et services délivrés, des dispositions réglementaires pour la prestation de ce service TPE.

2.1 Présentation des acteurs du secteur des TPE

L'activité du prestataire TPE fait intervenir plusieurs acteurs jouant chacun un rôle spécifique. Les règles et procédures la régissant sont mises sous la supervision du GIM-UEMOA. A cette étape il sera question pour nous de présenter les acteurs qui dynamisent le marché et assurent la réglementation au Sénégal et dans l'UEMOA.

2.1.1 Présentation des acteurs intervenant au Sénégal

La politique de développement de la monétique interbancaire régionale de l'UEMOA s'appuie en fait sur l'utilisation de la carte bancaire comme instrument de paiement dans la zone pour accroître le taux de bancarisation et limiter la manipulation d'argent liquide. Ainsi, au Sénégal plusieurs acteurs interviennent dans cette démarche à savoir : les institutions (BCEAO et GIM-UEMOA), les établissements financiers agréés par la BCEAO (Banques, EME, SFD, etc.) pour la gestion des comptes commerçants (CBAO, SGBS, BHS, CNCAS, BOA, etc.), les multinationaux fabricants de TPE (INGENIO et VERIFONE), les fournisseurs de systèmes d'information bancaire et d'interfaces (PRESTATECH SN, BITETECH SN).

En effet, dans la mise en œuvre de ces objectifs, **la BCEAO** joue un rôle de fédérateur et de promoteur de l'interbancaire. Les aspects opérationnels et techniques quant à eux sont assurés par les banques à travers le Groupement Interbancaire Monétique de l'UEMOA (GIM-UEMOA), créé en 2003.

GIM-UEMOA a pour objet d'assurer l'étude, la normalisation, la promotion et la définition des normes de sécurité du système interbancaire monétique régional. A ce titre, le GIM-UEMOA est en charge des fonctions dites de gouvernance, notamment : l'organisation de l'interopérabilité ; l'élaboration des règles et procédures interbancaires ; le pilotage du système monétique interbancaire et de son interopérabilité, aux plans administratif, juridique et technique. Trois types de services sont proposés par le GIM-UEMOA : des services interbancaires permettant d'assurer l'interopérabilité nationale, régionale et internationale des transactions ; des services bancaires par délégation : traitements monétiques par délégation permanente pour les établissements non équipés de systèmes monétiques, traitements monétiques par délégation temporaire complémentaire ou en secours de leurs propres systèmes ; des services complémentaires (centralisation des paiements de factures, atelier de personnalisation de cartes, maintenance de parcs de GAB, de TPE secours des systèmes informatiques bancaires.)¹⁰.

Depuis décembre 2009, la BCEAO a pris, une part majoritaire au capital social du Groupement, manifestant ainsi sa forte implication dans la promotion du paiement

¹⁰ <http://www.gim-uemoa.org/fr/le-gim-uemoa/presentation>

électronique dans l'UEMOA. Le groupement s'est donc engagé aussi depuis 2009, dans une dynamique du développement du paiement par cartes, à travers l'Acquisition Commerçant.

Figure 3: Schéma de l'Interopérabilité-Interbancaire-Compensation du GIM-UEMOA



Source : GIM-UEMOA¹¹

Les banques et établissements financiers quant à eux assurent une mission essentielle dans la vie économique en exerçant leur pouvoir de création monétaire, leur rôle primordial dans la mobilisation de l'épargne ainsi que dans les relations financières extérieures.

Les fournisseurs de TPE partenaires du GIM-UEMOA sont Ingenio Group et Verifone.

- INGENICO GROUP

Il est le leader mondial des solutions de paiement intégrées sur tous les canaux de vente (en magasin, en ligne et sur mobile) destinées aux commerçants, directement ou par l'intermédiaire des banques, aux distributeurs et aux fournisseurs de services. Au cours de ces dernières années, Ingenico Group s'est radicalement transformé pour s'adapter aux évolutions constantes du commerce. Il est aujourd'hui implanté dans toute l'Europe de l'Ouest, mais aussi aux États-Unis, en Amérique latine, en Chine, au Japon, en Australie et dans de nombreux autres pays d'Europe de l'Est, d'Asie et d'Afrique.

¹¹ <http://www.gim-uemoa.org/fr/solutions-services/gim-interbancaire>

- VERIFONE

IL est concurrent d'Ingenico Group est une entreprise américaine spécialisée aussi dans les terminaux de paiements et dans les transactions monétaires en ligne. Son siège social est basé à San José.¹²

Les fournisseurs de systèmes d'information bancaire et d'interfaces qui sont **Prestatech**, Bitetech et Tracom international ont des bureaux à Dakar et dans les pays de la sous-région.

- PRESTATECH

Société de Service et d'Ingénierie en Informatique (SSII), créée par un groupe d'ingénieurs et de consultants expérimentés dans le domaine de l'informatique notamment dans les secteurs de la banque et de la monétique. Elle met à la disposition de sa clientèle une équipe compétente capable de lui livrer des solutions informatiques et/ou monétiques sur mesure performantes et hautement sécurisées en utilisant les dernières technologies. Fort d'une équipe composée d'une quinzaine d'ingénieurs, elle a la confiance de constructeurs et d'éditeurs tels que : VERIFONE pour l'activité TPE¹³.

- BYTE-TECH

Société Anonyme fournissant des produits et services dans la sphère de la monétique (l'ensemble des techniques informatiques, électroniques et télématiques permettant l'échange de fonds sans support papier). Elle propose aux banques et aux établissements financiers de la zone de l'UEMOA et de la Mauritanie, des solutions ouvertes, évolutives et fiables, basées sur des technologies leaders qui assurent au client un haut niveau de performance.

- TRACOM INTERNATIONAL

Elle lie un partenariat stratégique avec la majeure partie des leaders mondiaux dans le domaine du traitement de l'information. Forte de cela elle se positionne comme un partenaire idéal pour toute institution voulant automatiser son système d'information pour une structuration aux normes internationales. TRACOM INTERNATIONAL offre des solutions de gestion parc et maintenance qui sont conçues pour supporter le déploiement, la gestion et l'optimisation du rendement des terminaux de paiement. Cette structure a des outils de

¹² <https://fr.wikipedia.org/wiki/Verifone>

¹³ http://prestatech.biz/site_wp/presentation-2/

gestion de parc et maintenance de terminaux qui donnent un accès à distance, supportent les opérations en temps réel et analysent le rendement des données de ses clients.

- SENSOFIT

Société d'expertise spécialisée dans le génie logiciel, l'innovation technologique et l'intégration de services à valeurs ajoutées. Elle offre ses services à des organisations qui sont dans le domaine du conseil, de la banque, des assurances, des ressources humaines, de l'administration d'entreprise, de l'éducation, de la Micro finance, de la santé, du secteur du transport et du secteur pétrolier. En effet, elle a répondu à des besoins dans plusieurs pays africains en proposant des solutions en mode SaaS (Software As A Service) sur une architecture CLOUD tout en simplifiant leur accès à travers une offre multi canal (Téléphones mobile, terminaux mobile, tablettes, SMS, Email, internet, ...).

2.1.2 Acteurs de l'écosystème des TPE dans UEMOA

Le tableau à la page suivante présente le processus de mise en service des TPE dans la zone UEMOA par le biais des acteurs à différents niveaux d'intervention

Tableau 1: Tableau récapitulatif des acteurs du processus de mise à disposition des TPE dans l'UEMOA

PROCESSUS	ACTEURS	EXEMPLES	COMMENTAIRES
FABRICATION DU TPE (MATERIEL + SYSTÈME D'EXPLOITATION)	A. MULTI-NATIONAUX	ETRANGERS : INGENICO, VERIFONE, etc. REGION UEMOA =AUCUN	LES FABRIQUANTS METTENT LES TPE A LA DISPOSITION DES ACTEURS B, C ou D SOUS DIFFERENTES FORMES (VENTE, LOCATION, REVENUE/ PROFIT SHARING; etc.). ILS SONT AGREES PAR LE GIM (Cf. bulletins transmis).
DEVELOPPEMENT ET MAINTENANCE APPLICATION TPE	B. EDITEURS DE LOGICIELS	ETRANGERS - FABRIQUANT TPE : INGENICO, VERIFONE, etc. ETRANGERS - EDITEURS LOGICIELS : PCARD, TELNET, etc. REGION - EDITEURS LOGICIELS : BYTECH SN, PRESTATECH SN, TRACOM SN, MEDIASOFT CI, ITS BF, etc.	LES EDITEURS LOGICIELS METTENT LES TPE A LA DISPOSITION DES ACTEURS C ou D SOUS DIFFERENTES FORMES (VENTE, LOCATION, REVENUE/ PROFIT SHARING; etc.). ILS SONT AGREES PAR LE GIM (Cf. bulletins transmis).
SUPPORT LOCAL (INSTALLATION, ASSISTANCE NIVEAUX 1, etc.)	C. SOCITES PRIVEES (SA, SARL, etc.)	ETRANGERS ; Aucun (ils s'appuient tous sur des partenaires locaux) REGION : BYTECH SN, TRACOM SN, MEDIASOFT CI, ITS BF, etc.	ETRANGERS ; Aucun (ils s'appuient sur des représentants locaux) REGION : BYTECH SN, TRACOM SN, MEDIASOFT CI, ITS BF, etc. ILS SONT AGREES PAR LE GIM (Cf. bulletins transmis).
ACQUISITION DES TRANSACTIONS	D. ETABLISSEMENTS FINANCIERS	CE SONT DES ETABLISSEMENTS AGREES PAR LA BCEAO (BANQUES, EME, SFD, etc.) POUR LA GESTION DES COMPTES DES COMMERCANTS. (CBAO, SGBS, BHS, CNCAS, BOA, etc.)	CE SONT DES ETABLISSEMENTS AGREES PAR LA BCEAO (BANQUES, EME, SFD, etc.) POUR LA GESTION DES COMPTES DES COMMERCANTS. (CBAO, SGBS, BHS, CNCAS, BOA, etc.)
ACCETATION DES TRANSACTIONS	D. COMMERCANTS	CE SONT DES PERSONNES MORALES (SA, SARL, SUARL, etc.)	CE SONT DES ETABLISSEMENTS AGREES EXITANTS OFFICIELLEMENT ET ENREGISTRE A LA CHAMBRE DE COMMERCES. HOTEL, RESTAURANTS, AGENCES DE VOYAGE, SUPER MARCHÉ, FACTURIERS (SOCIETE D'EAU/ ELECTRICITE/ TELEPHONE/etc.), IMPOTS, DOUANES, ECOLES, etc.

Source : GIM-UEMOA¹⁴

¹⁴ Document produit par M. Boukary ZONGO, Directeur d'Exploitation du GIM-UEMOA

2.2 Agrémentation Acquisition Commerçant Délégué (ACD) prestataire TPE

L'activité du prestataire TPE dans l'UEMOA est régie par la réglementation de la BCEAO régissant la monétique et les systèmes de paiement. Cette réglementation est mise en œuvre par le GIM-UEMOA qui récemment révisé le « contrat Acquisition Commerçant Délégué » qui définit les conditions et procédure pour être prestataire de service liée au TPE dans la zone UEMOA. A cet effet nous présenterons dans cette sous-section les dispositions réglementaires ainsi que les conditions d'obtention de l'agrément ACD des prestataires de TPE décrite dans le bulletin N°2 de février 2016 publié par le GIM-UEMOA (voir Annexe GIM révision).

2.2.1 Dispositions réglementaires

Le secteur des systèmes de paiement est régulé par la BCEAO et le Groupement Interbancaire Monétique de l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine (GIM-UEMOA) qui sont régis par la décision n° 31 du 29/09/2015/CM/UMOA relative à la compensation et au règlement des opérations monétiques réalisées dans l'Union Monétaire Ouest Africaine (UMOA) et aussi le règlement n°15/2002/CM/UEMOA du 19 septembre 2002 relatif aux systèmes de paiement dans les Etats membres de l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA), notamment en son article 3 qui se réfère aux TPE. En outre le contrat de « l'activité commerçant » a fait l'objet d'une révision par le Groupement Interbancaire Monétique de l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine suite à la mise en service effective de l'Acquisition Commerçant Délégué (ACD) et l'Acquisition Commerçant Interbancaire (ACI) le 29 Janvier 2016. Ces conditions d'octroi de l'agrément ont été publiés dans le « bulletin N°2 février 2016 Agrément ACD des prestataires TPE » (voir Annexe GIM révision de l'activité commerçant).

2.2.2 Les conditions d'obtention de l'agrément Acquisition Commerçant Délégué (Annexe : Révision Contrat Commerçant)

L'obtention de l'agrément ACD des prestataires de TPE auprès du GIM-UEMOA se soumet à un processus qui se présente en trois étapes :

- Etape 1 : les conditions à remplir avant toute demande d'agrément

Ces conditions sont à trois niveaux. Premièrement au niveau Technique - qui couvre tous les aspects relatifs au matériel TPE, à l'application TPE et à la plateforme TMS de téléchargement d'application TPE. Deuxièmement au niveau Opérationnel - qui couvre tous

les aspects liés à l'installation, la maintenance, la formation du commerçant, la gestion du stock, la résolution des anomalies et l'évolution de l'application, etc. Et troisièmement au niveau des compétences du personnel - qui couvrent toute qualification requise des personnes qui interviennent dans l'activité pour le compte du prestataire.

Pour soumettre toute demande d'homologation relative au matériel PTE, à l'application PTE et à la plateforme TMS de téléchargement d'application PTE, ci-après les prérequis techniques de base à disposer :

Tableau 2 : Les prérequis techniques pour l'homologation TPE

HOMOLOGATON DU MATETIEL	HOMOLOGATON DE LA PLATEFORME TMS	HOMOLOGATON DE L'APPLICATION
Marque INGENICO Modèle : Télium Connectivité : Ethemet IP, GPRS/3G, RTC	TMS pour TPE INGENICO Téléchargement d'application GIM Téléchargement certificat GIM	Application GIM sur TPE INGENICO : Incluant les transactions paiement/Achat, Cash-Advance, Pré-autorisation, Annulation, Télécollecte, etc.
Marque VERIFONE Modèle : Vx Connectivité : Ethemet IP, GPRS/3G, RTC	TMS pour TPE VERIFONE Téléchargement d'application GIM Téléchargement certificat GIM	Application GIM sur TPE VERIFONE : Incluant les transactions paiement/Achat, Cash-Advance, Pré-autorisation, Annulation, Télécollecte, etc.

Source : GUIM-UEMOA - Révision de l'activité commerçant

- Etape 2 : l'approbation du dossier permettant d'obtenir l'agrément

Après avoir rempli les conditions techniques, le prestataire soumet au GIM-UEMOA, un dossier de demande d'agrément. Ce dossier devra comporter outre les documents relatifs aux conditions, les éléments ci-après :

- un courrier officiel adressé par le membre au GIM-UEMOA pour l'agrément de la structure ainsi que la présentation de ladite structure ;
- les certifications obtenues ;
- une lettre d'engagement de conformité.

Une Lettre du constructeur de TPE confirmant les éléments ci-après : L'existence d'un partenariat avec le prestataire ; le matériel qui sera mis à la disposition du prestataire est conforme aux spécifications techniques et sécuritaires du GIM-UEMOA ; l'application qui sera installée sur le terminal est celle certifiée par le GIM-UEMOA ; la mise à jour des applications se fera par un outil automatique délivré par le constructeur.

- Etape 3 : L'évaluation périodique des performances permettant de maintenir la qualité de services

Chaque année, le GIM-UEMOA procède à l'évaluation de tous les prestataires qui interviennent dans la chaîne de paiement ACD selon des critères fournis après approbation du dossier. Le processus d'évaluation peut nécessiter des vérifications qui seront à la charge du prestataire. Lorsque l'évaluation n'est pas concluante, afin d'éviter de porter atteinte à la qualité de services de l'ACD, le GIM-UEMOA se réserve le droit de retirer l'agrément du prestataire.

NB :

Nous rappelons que les seuls terminaux homologués à ce jour sont de marque INGENICO et VERIFONE. Les acteurs désirant obtenir l'agrément ACD pour homologuer une nouvelle marque de TPE, une nouvelle plateforme de gestion de terminaux (TMS) ou une nouvelle application, sont priés de réaliser les prérequis sus-indiqués et se rapprocher du GIM-UEMOA pour les diligences complémentaires.

Nous rappelons également que l'activité commerçant est désormais déclinée comme suit :

- Acquisition Commerçant Délégué (ACD)

Le membre acquiert ses propres terminaux et les connecte à la plateforme du GIM-UEMOA. Le GIM reste acquéreur unique pour le règlement des opérations internationales. Cependant, le membre devra être paramétré comme acquéreur et domiciliataire.

- Acquisition Commerçant Interbancaire (ACI)

Le membre connecte ses terminaux à son propre système monétique qui devra être connecté à la plateforme du GIM-UEMOA en vue de bénéficier de l'interopérabilité et la compensation régionales conformément à la décision N°31 du 29/09/ 2015/CM/UMOA du conseil des ministres de l'UMOA¹⁵.

Par contre les banques ou structures qui possède leur propres systèmes monétiques sont libres d'utiliser le type de Terminal de leur pour que la machine respecte les normes de sécurité.

¹⁵ Bulletin

III. Opportunités de location de TPE au Sénégal

Après avoir défini le TPE et présenté ses fonctionnalités nous voilà à cette partie qui nous servira de lucarne pour parler de ses atouts, des services proposés par son biais et le marché potentiel qui existe au Sénégal.

3.1 Les atouts du TPE

Indispensable au quotidien des commerces, le terminal de paiement est un appareil capable d'interpréter et d'enregistrer les données d'un moyen de paiement pour permettre une transaction bancaire. Fabriqué à l'origine pour simplifier et sécuriser les paiements par carte bancaire, le TPE (terminal de paiement électronique) a su s'adapter à d'autres modes de transaction.

3.1.1 Pour le commerçant

Cet appareil dédié à l'encaissement des clients permet au commerçant de :

- réduire le temps de passage en caisse de vos clients ;
- faciliter le paiement des clients ;
- faciliter la gestion commerciale de votre établissement ou magasin ;
- faciliter la comptabilité de votre commerce ;
- simplicité d'intégration des évolutions fonctionnelles, sécuritaires, etc. ;
- meilleure maîtrise de la fraude ;
- rapidité des transactions financières ;
- augmentation du chiffre d'affaires et collecte des ressources ;
- évite d'avoir assez de liquidité dans la caisse ;
- facilite le versement de ses paiements à sa banque.

3.1.2 Pour la banque

Le TPE apporte comme avantage à la banque :

- la réduction du personnel en agence affecté pour les encaissements de chèques ;
- la réduction des files d'attentes dans les agences ;
- une opportunité récurrente de flux de trésorerie à la date j ;
- des gains de temps et de ressources humaines pour le ramassage et les dépôts de fonds;
- la gestion simplifiée de la réserve ;

- la réduction des risques d'exposition aux billets défectueux.

3.2 Analyse de l'offre de service des sociétés de location de TPE

Dans le cadre de l'analyse de l'offre nous avons rencontré M. Boubacar SY, Responsable Technicocommercial au GIM-UEMOA, Mme Mame Awa GUEYE, Chef de Service Marketing et Communication de la banque Atlantique Sénégal, M. Landry TCHEGNONSI, Informaticien et Chef de Projet Monétique au groupe BOA et M. Alioune BADIANE, Directeur Associé chez SENSOFT. Ces différentes rencontres m'ont apporté un soulagement aux interrogations autour mon thème : « Création d'une société de location de solutions de paiement au Sénégal : « TPE-Rent ».

En effet, elles nous ont permis de savoir qu'il est possible aux banques de se connecter directement sur la plateforme du GIM ou indirectement de par leurs plateformes en les reliant à celle du groupement via un système de switch qui accepte les cartes bancaires GIM-UEMOA, VISA, MASTERCARD. A ces deux modes de connexions interbancaires existent deux types d'agréments octroyés par le GIM à savoir l'Acquisition Commerçant Délégué (ACD) pour les partenaires reliés directement au système du GIM et l'Acquisition Commerçant Interbancaire (ACI) pour ceux qui sont dans le deuxième cas. Il est bon de savoir que depuis juin 2015 le GIM a révisé l'activité du prestataire TPE et les concepts ACD et ACI ont succédé au concept d'Acquisition Commerçant Unique (ACU), qui donnait le droit à un seul acquéreur d'acheter, de vendre, d'installer et faire la maintenance du TPE...

Il est ressorti également que les banques ou toutes autres structures ont le droit d'acheter, d'installer, de vendre ou louer des TPE dans la zone UEMOA. De ce fait, le réseau GIM qui est composé d'un ensemble de banques détenant le contrat Acquisition Commerçant Délégué dispose de 2100 TPE dont plus de la moitié est installé au Sénégal. En outre, les banques qui ont le contrat interbancaire comme la Société Générale des Banques au Sénégal qui a environ 600 TPE installés au Sénégal, la BICIS, plus de 300 TPE et la CBAO avec plus de 600 TPE. Par contre, il existe d'autres structures qui utilisent les TPE sans ces agréments via leur propre solution intégrée, c'est l'exemple des stations Elton qui utilisent des TPE sur une solution monétique développée par SENSOFT.

Par ailleurs, par le passé le GIM faisait de la location de TPE à 10.000 F CFA/ mois. Actuellement, selon le cas de la banque Atlantique Sénégal, elle loue des TPE à 11.000 FCFA/ mois auxquels s'ajoutent les frais de maintenance à 5.000 F CFA/mois qui prennent en compte des visites trimestrielles et des interventions ponctuelles pour la maintenance dans

un délai de 24 à 48 heures à Dakar et jusqu'à 72 heures hors de Dakar. Certaines structures ont mis en place un centre d'appel en leur sein pour résoudre des problèmes qui ne nécessitent pas un déplacement.

Les TPE admis dans la zone UEMOA par le GIM-UEMOA sont pourtant ceux des fabricants partenaires du GIM-UEMOA : Ingenico et Verifone. Par contre, les structures qui ne sont pas connectées directement au système monétique du GIM peuvent utiliser des TPE de leur choix sous contrainte des normes de sécurité. Et les entreprises qui utilisent couramment les TPE sont les hôtels de luxe, les restaurants de classe, les grandes surfaces, les superettes, les sociétés de télécommunication, les agences de voyage, les bijouteries, les pharmacies.

En outre, les TPE utilisés par les commerçants au Sénégal sont généralement d'un design compact avec un large éventail de fonctionnalités. Un affichage graphique rétroéclairé et des écrans blancs ou couleurs permettent une très bonne lecture, tandis que le clavier convivial, également rétroéclairé, présente une très grande facilité d'utilisation pour le commerçant comme pour le client grâce à ses grandes touches. Equipés de technologies de communication telles qu'un modem rapide ou le GPRS, ils permettent une connectivité en tout lieu et à tout moment.

De plus, l'activité de mise à disposition de TPE s'effectue soit par l'achat directement chez les fournisseurs agréés ou soit par la location avec des options pour la livraison, l'installation, la formation et la maintenance auprès de Bytotech, Tracom, Prestatech, Sensoft au Sénégal.

L'offre de location de TPE, est en fait pour ces structures un service supplémentaire aux nombreux services et solutions qu'elles offrent à leurs partenaires commerciaux. Le territoire Sénégalais abrite notamment 4 sociétés privées de location et maintenance de TPE qui sont Bytotech, Prestatech, Sensof et Tracom international sans oublier les institutions financières qui se mêlent à ce service.

Tableau 3: Les Homologations TPE Acquisition Commerçant GIM-UEMOA effectives à ce jour dans la zone UEMOA

HOMOLOGATON DU MATETIEL	HOMOLOGATON DE LA PLATEFORME	HOMOLOGATON DE L'APPLICATION
Caractéristiques de base : Lecteurs cartes à puce et cartes à piste, Clavier, Imprimante thermique, Interface de communication, Ecran d'affichage.	Architecture : Centralisée accessible par Internet à tout type de TPE (IP public et port disponible)	Opérations standards : Paiement/Achat Cash-Advance, Pré-autorisation, Annulation, Télécollecte Téléchargement...
Mémoire : Disponibilité de 50% après installation de l'application pour supporter les mises à jour automatiques.	Déplacement : Application TPE et Certificat du GIM pour le transport SSL/TLS	Conformité : EMV level2, CPA, VISA, MCI, PPWM
Type de connectivité : Ethemet IP, WIFI, GPRS/3G, RTC. Option Résilience : Usage de 2 connectivités alternativement pour une meilleure disponibilité	Versionning : Gestion de la version des applications homologuées GIM, uniforme sur tous les TPE	Tests de connectivité : Option de vérification de la communication hors opération. Ethemet IP, WIFI, GPRS/3G, RTC
Sécurité et Normes : PCI PTS POI (payment card industry-PIN Transaction Sécurité point of Interaction), PCI PED	Sécurité : Authentification du TPE par vérification du numéro de série	Sécurité : Code d'accès administration support des différentes d'opération de saisie de PIN

Source : GUIM-UEMOA - Révision Contrat Commerçant, Bulletin N°2, février 2016

Figure 4: TPE INGENICO Fixe, ict220 1 ls + ipp220Source : www.tpe.fr

Par ailleurs nous avons des services de paiement qui peuvent substituer le paiement par carte comme Orange Money et Wari.

Orange Money peut être en concurrence indirecte à l'offre de service de paiement TPE par son service de paiement marchand. En effet, le service de transfert d'argent et de paiement du groupe Orange est accessible directement via le téléphone mobile, et disponible pour l'ensemble des clients Orange. Cette offre est structurée autour de trois catégories de services :

- le transfert d'argent ;
- le paiement ;
- les services financiers.

Dans chacun de ces domaines, Orange propose plusieurs solutions permettant une grande variété d'usages. L'accès à un compte Orange Money est gratuit, tout comme certaines fonctionnalités : le dépôt d'argent, l'achat de crédit de communication, et le paiement marchand¹⁶. Cependant malgré ces atouts, Orange money présente des insuffisances sur le marché. L'offre de paiement marchand bien que fonctionnelle n'est pas vraiment utilisée par un grand nombre de commerçants. Elle a en outre des faiblesses au niveau du cash out et les clients qui viennent d'autres pays ne la connaissent pas forcément. En fait, l'accès à la liquidité n'est pas évident pour de gros montants et le client qui veut effectuer un paiement doit préalablement recharger son compte de paiement ce qui est une difficulté. De plus, le crédit téléphonique ne peut pas être transféré sur un compte bancaire même si dans l'autre

¹⁶ Dossier de presse « Orange Money » - 24 novembre 2011, 9 pages

sens cela est possible. De ce fait, le commerçant est exposé à des risques de trésorerie par ce qu'il peut être contraint de retirer de la liquidité dans un point de vente Orange Money avant d'effectuer ses paiements, alors que les retraits engendrent des frais.

Il est important de noter qu'il existe aujourd'hui deux types de monétique qui sont en pleine **expansion dans notre sous-région à savoir : la monétique bancaire et la monétique privative.**

La monétique privative offre des services pour faciliter le quotidien des usagers, limiter la manipulation d'espèces, éviter les impayés, doper les ventes et permettre d'optimiser la trésorerie par le biais de porte-monnaie électronique privatif. Avec des applications elle peut être utilisée pour :

- la gestion des portemonnaies électroniques par carte à puce sans contact ;
- la carte d'identification ;
- la carte de transport ;
- le rechargement de compte via code voucher, la recharge de crédit sur borne ou en ligne ;
- le paiement des consommations aux distributeurs automatiques de boisson ou de snack, des photocopies... ;
- la gestion des transactions financières.

La monétique privative est utilisée pour le paiement de produits pétroliers via carte. On peut citer comme exemple le modèle des stations ELTON mis en place par SENSOFT avec des TPE de type PDA de la marque Urovo model i6200 S et i6300. SENSOFT a développé plusieurs applications fonctionnelles sur un terminal ou sur le net pour le transfert d'argent, la collecte d'épargne, le pointage des présences, la carte étudiant...

Retenons que le Sénégal a un potentiel du développement de la monétique bancaire et privative et l'existence de services de substitutions qui tendent à se rapprocher de la monétique bancaire.

3.3 Analyse de la demande de TPE au Sénégal

Le marché de la location de TPE est porteur et inclut trois services principaux : l'installation du terminal, la formation et l'assistance technique du commerçant et la maintenance. Pour vérifier notre appréhension et connaître les besoins du commerçant nous avons mené une étude de marché structurée en plusieurs étapes que nous expliquons dans la méthodologie de l'étude.

3.2.1 Demande potentielle de location de TPE au Sénégal

Nos clients potentiels sont les commerçants et les opérateurs économiques qui exercent une activité avec un fort potentiel de paiement par carte bancaire ou porte-monnaie électronique par l'intermédiation des banques. En effet, notre étude de marché nous a laissé remarquer que les commerçants se plaignent de la connectivité des TPE et de la maintenance et plus généralement du suivi de l'appareil après installation. Des commerçants se sont montrés exacerbés par ces problèmes précités qui déteignent sur la qualité de leurs services voire la fidélisation de leur clientèle qu'ils n'arrivent pas à satisfaire.

Les banques étant nos clients directs, nous pourrions à cet effet collaborer de concert afin de démarcher et convaincre les potentiels clients à être des accepteurs de cartes bancaires.

L'ensemble des entreprises qui utilisent les TPE ou qui sont susceptibles de les utiliser sont dans les secteurs du commerce et des services.

En clair, le grand secteur du commerce regroupe les structures qui sont dans le commerce de gros de marchandises Et le grand secteur des services concerne les entreprises qui sont dans les restaurants et hôtels, les transports, les entrepôts et la communication, les banques, les assurances, les affaires immobilières et les services fournis aux entreprises, les services récréatifs et culturels, les services fournis aux particuliers et aux ménages et les organisations internationales et autres organismes extraterritoriaux.

3.2.2 Méthodologie pour l'étude de la demande

L'étude de la demande de location de TPE a été faite à partir de questionnaires sous-forme d'un guide d'entretien. En effet, nous avons administré un questionnaire en premier lieu aux commerçants qui n'ont pas de TPE dans le but d'avoir leur connaissance sur les TPE et leur volonté de se doter de cet instrument. En second lieu, nous nous sommes adressés à ceux qui les utilisent afin de jauger leur satisfaction et leur volonté d'accepter un nouvel appareil, de changer de partenaire et de continuer l'utilisation.

Nous nous sommes donc entretenus avec des gérants, des pharmaciens, des caissiers, des agents, des responsables etc. à qui nous avons demandé de bien vouloir répondre à notre questionnaire sous la forme d'un entretien.

Notre enquête a été d'une part qualitative dans l'optique de déterminer les critères de satisfaction importants à prendre en considération, d'évaluer les besoins du commerçant afin d'adapter notre service à ses attentes. Cette étude qui a été menée se structure comme suit :

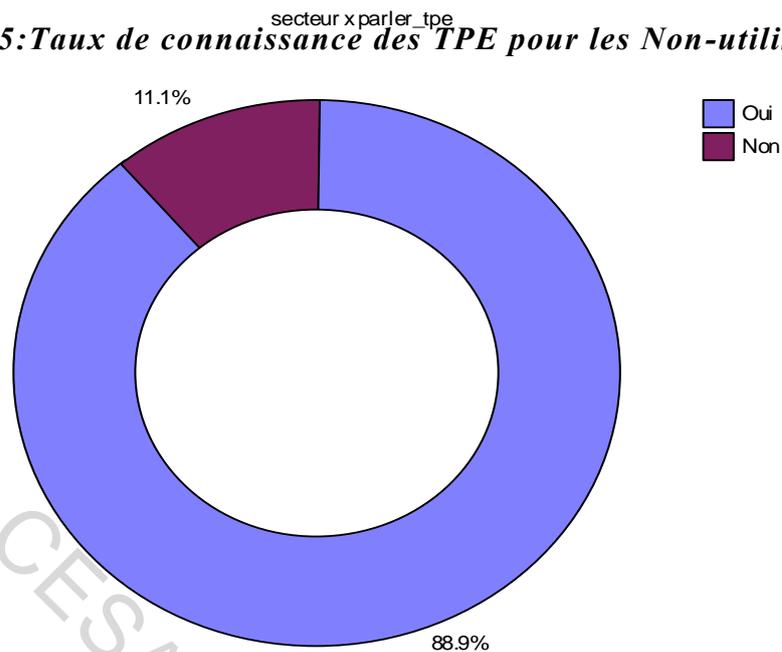
- **La fixation des objectifs de l'étude :** partant des questions : « Quelles sont les attentes associées à ce projet ? A quoi vont servir les résultats ? ». A partir de là, il nous a été possible de rédiger le cahier de charges reprenant les informations essentielles, la méthode, le budget et le planning.
- **L'échantillonnage :** la conception de l'échantillon a nécessité le respect de règles strictes en termes de représentativité et de taille. En conséquence nous avons enregistré avec le logiciel Sphinx Plus (V5), logiciel de traitement et d'analyse de données, 39 réponses pour 12 questions correspondant aux non utilisateurs TPE et 40 réponses pour 12 questions correspondant aux TPE.
- **La Conception du questionnaire :** nous avons rédigé les questions en respectant certaines règles - neutralité dans la formulation, pas de jargon technique, un style direct, pas de négation, des questions courtes, simples à comprendre...
- **L'Administration du questionnaire : une fois le questionnaire prêt, nous avons réalisé l'enquête en tenant compte de notre échantillonnage.**
- **L'Évaluation de la satisfaction : elle a été possible par l'enquête quantitative pour remplir cet objectif.**
- **Le Dépouillement, l'analyse et la diffusion des résultats :** une fois les questionnaires administrés, nous avons procédé aux dépouillements à l'aide du tableur Excel qui nous a permis de sortir automatiquement les tableaux principaux.

3.2.3 Résultat de l'étude

Le projet de création de la société de location de TPE au Sénégal a été approuvé par la grande majorité des commerçants détenteurs de TPE que nous avons auditionné comme un moyen qui pourra les soulager face aux problèmes récurrents de connexion, d'assistance technique et de maintenance des TPE. En outre, les commerçants n'ayant pas de terminaux espèrent que cela allègera les commissions au niveau des banques et des développeurs d'application dédiée. L'analyse et le traitement des données a fait ressortir le niveau d'acceptation de l'offre chez les utilisateurs et les non-utilisateurs, les faiblesses de l'existant, les attentes de la demande et les solutions de substitution.

- **Accueil du projet par les commerçants**

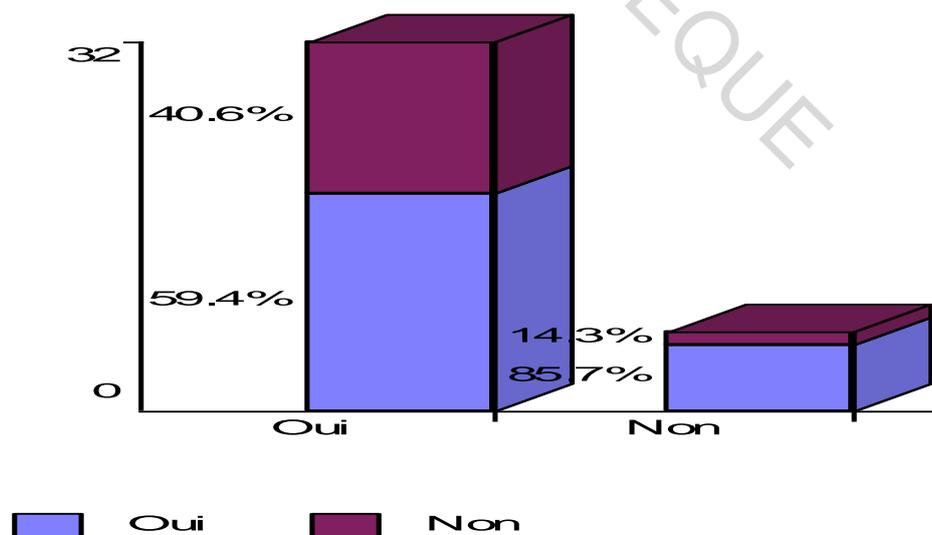
Figure 5: Taux de connaissance des TPE pour les Non-utilisateurs



Source : Nous même

Cet anneau nous montre que 88.9% des enquêtés qui ne détiennent pas les TPE ont une connaissance de l'utilité des terminaux de paiement. Ce qui est un atout pour notre projet par ce que le commerçant a conscience de la valeur ajoutée de notre offre. La figure 6 nous donne en outre l'intention d'avoir un contrat de location selon la connaissance de l'appareil.

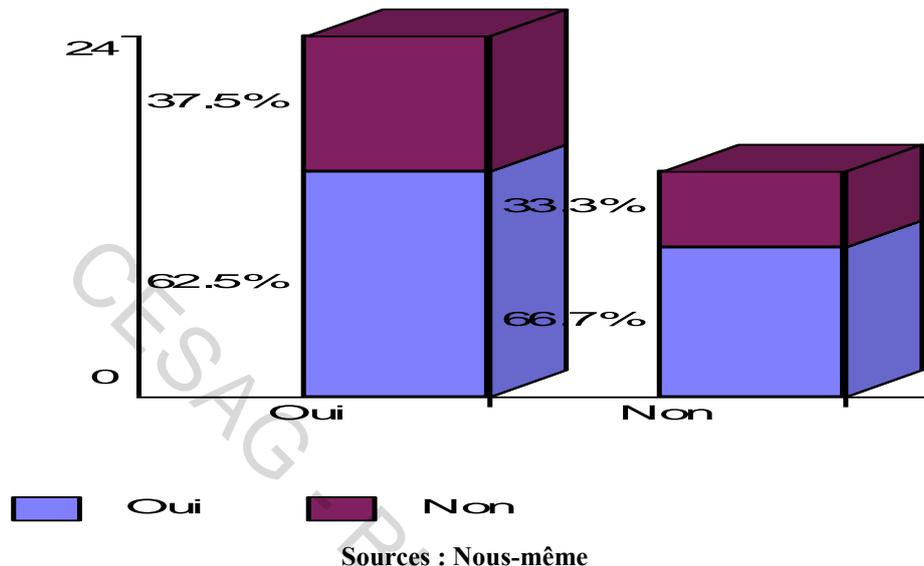
Figure 6: Taux d'acceptation d'un contrat de location TPE lié à la connaissance de l'appareil



Source : Nous même

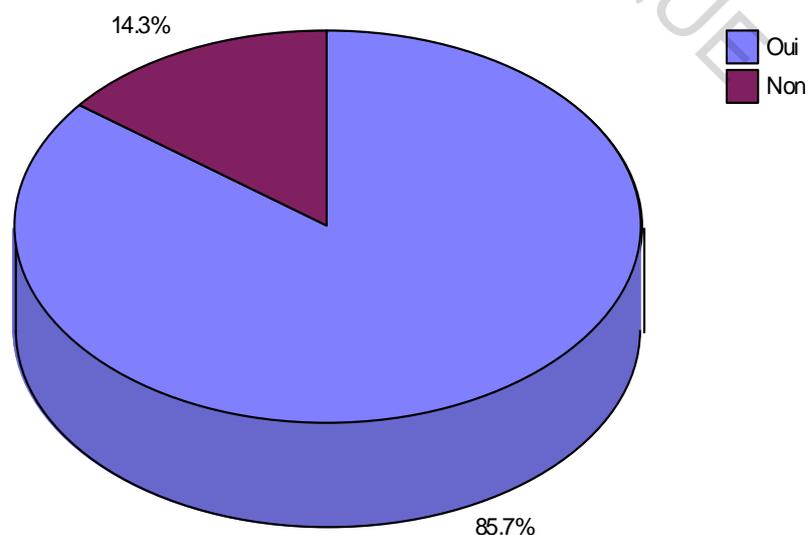
Ces histogrammes empilés révèlent que 59.4% des commerçants qui connaissent les TPE souhaitent louer un terminal. Et dans l'autre cas 85.7% ont la volonté d'utiliser un TPE après description de la solution de paiement.

Figure 7: Taux d'acceptation d'un contrat de location sous contrainte des charges



Nous remarquons que 62,5% de ceux qui se croient capables de supporter les charges induites par la location de TPE sont pour un contrat de location. A l'opposé 66,7% qui trouvent les commissions assez lourdes souhaitent malgré cela un contrat.

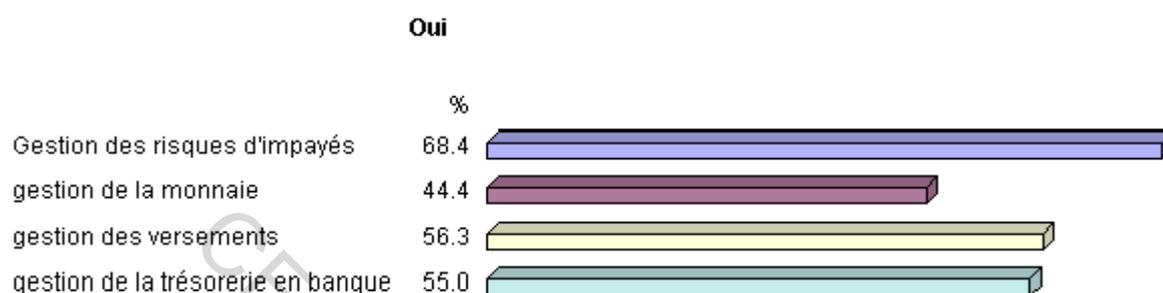
Figure 8: Taux d'acceptation de remplacement du bailleur actuel tenant comptes des problèmes liés à la location



Ce secteur représente la taille de l'échantillon qui est favorable au changement de bailleur suite aux problèmes rencontrés dans l'utilisation du TPE. Ainsi 85,7% des commerçants qui ont évoqué des problèmes souhaitent changer de bailleur.

- Expression des besoins

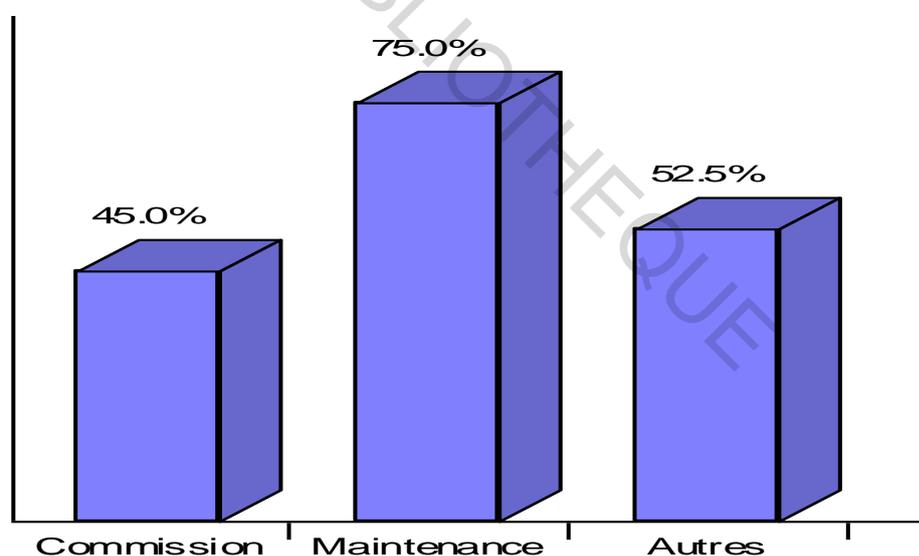
Figure 9: Baromètre des problèmes rencontrés dans la manipulation d'argent liquide



Source : Nous-même

Suite à l'enquête il est ressorti que les commerçants sont le plus exposés aux risques d'impayés (68%) suivi de la gestion des versements en banque (56,3%).

Figure 10: Histogramme des freins liés à location des TPE



Source : Nous-même

La majorité des enquêtés déplore le service de maintenance à 75% et les autres services plus à 52,5% que les commissions de location. Ce qui signifie que l'insatisfaction des commerçants dénote en général du suivi technique de la mise en service des terminaux.

Ajouté ces chiffres il est ressorti de notre étude que Wari, Orange Money, les virements par compte, les paiements par chèque sont des solutions de paiement qui pourraient se substituer à notre offre. Et les problèmes récurrents qui ont été évoqués sont : la connexion aux réseaux (GPRS, câble téléphonique) ; la lenteur d'exécution des transactions ; la réactivité des agents de maintenance.

En somme, l'étude de la demande est très favorable à notre business model en tout état de cause. Du point de vue de la connaissance de l'utilité de la machine par les commerçants et l'envie de l'utiliser ou d'accepter un nouvel appareil nous avons enregistré des pourcentages d'approbation au-delà des 50%. De plus, les besoins latents non satisfaits ou partiellement nous donnent une raison suffisante pour pénétrer le marché rapidement et prendre des parts considérables du fait de la particularité de notre entreprise, qui sera focalisée que sur la location et la maintenance des TPE. Par conséquent, nous envisageons placer plus de 1.000 terminaux par an après notre année de lancement sur les marchés de la monétique bancaire et privative qui sont à leur début d'expansion. Enfin, suite à notre évaluation du marché selon la loi de l'offre et de la demande nous vous proposons dans le chapitre suivant l'offre de service de TPE-Rent.

3.4 Analyse de l'environnement externe : PEST

Cette analyse PEST nous a permis de recenser les risques et opportunités du Sénégal que l'entreprise (TPE-Rent) peut voir surgir dans son environnement au travers de quelques grandes forces structurantes : la politique, l'économie, le social et la technologie.

- Environnement politique

Pays sahélien situé dans la partie la plus occidentale de l'Afrique, le Sénégal a une superficie de 196 722 km². Sa population est estimée à environ 14,3 millions d'habitants dont environ 40,3 % habitent dans des zones urbaines selon le dernier recensement de 2013.

Le Sénégal, qui compte parmi les pays les plus stables d'Afrique, a considérablement renforcé ses institutions démocratiques depuis son indépendance en 1960. Il a connu trois alternances politiques pacifiques et quatre présidents.

- Environnement Economique

Le Sénégal aspire à devenir un pays émergent à l'horizon 2035. La croissance est cependant enlisée depuis 2006. Alors que le taux de croissance s'est établi en moyenne à 6 % sur cette période dans l'ensemble de l'Afrique subsaharienne, celui du Sénégal n'atteint que 3,3 %.

Le taux de pauvreté, qui atteint 46,7 % selon une enquête réalisée auprès des ménages en 2011, reste élevé, et le pays a enregistré une hausse du nombre de pauvres entre 2006 et 2011. Compte tenu d'un accroissement démographique annuel de 2,5 %, le taux de croissance du PIB est bien en deçà du niveau nécessaire pour faire reculer la pauvreté.

Néanmoins, la croissance est repartie à la hausse en 2014 : le PIB aurait augmenté de 4,7 % selon les estimations, soit son taux de croissance le plus élevé depuis 2008. Les services constituent toujours le secteur le plus dynamique (+5,6 %), tandis que le secteur secondaire, tiré par le bâtiment, a amorcé une reprise de 4,9 % après la baisse enregistrée en 2013.

- Environnement Social

Le taux de croissance du PIB étant bien en deçà du niveau nécessaire pour faire reculer la pauvreté, le poids de plus en plus important des exportations de biens à forte intensité capitalistique, au détriment de secteurs intensifs en main-d'œuvre, limite la création de nouveaux emplois. L'incidence de la pauvreté n'a baissé que de 1,8 point de pourcentage entre 2006 et 2011, tandis que le nombre absolu de pauvres, lui, augmentait, pour atteindre 6,3 millions en 2011.

Le niveau des inégalités reste modéré et se situe au-dessous de la moyenne enregistrée en Afrique subsaharienne. Les disparités géographiques restent cependant très prononcées : deux habitants sur trois vivent dans la pauvreté en zones rurales, et en particulier dans le sud du pays, contre un sur quatre à Dakar. Si le pays a enregistré un certain nombre d'avancées sur le front de l'accès à l'éducation, un nombre important de jeunes ne fréquentent que des établissements coraniques, lesquels ne dispensent pas un enseignement aligné sur les programmes scolaires de l'école publique et sont en outre parfois associés à des pratiques de mendicité enfantine, surtout à Dakar. Afin d'améliorer le bien-être et le capital humain des plus pauvres, le président Sall s'est engagé à accélérer le déploiement du Programme national de bourses de sécurité familiale afin d'en faire bénéficier 150 000 ménages avant la fin de l'année 2015¹⁷.

- Environnement Technologique

Le Sénégal dispose d'un bon système de télécommunications (dans les domaines du fixe, du mobile, de l'Internet, de la télévision par ADSL), parmi les mieux cotées de la zone avec trois opérateurs qui dont les services sont opérationnels (Orange, Expresso et Tigo).

¹⁷ <http://www.banquemondiale.org/fr/country/senegal/overview/30/05/2016>

Les segments de marché qui sont désormais suivis suite aux réajustements opérés au début de l'année 2013 sont l'internet fixe bas débit (qui regroupe les accès fixes dont le débit est inférieur ou égal à 256 Kbps), l'internet fixe haut débit (ADSL), l'internet mobile à partir des clés internet et l'internet mobile hors clé internet (2G et 3G) qui concerne donc les usagers qui se connectent à internet via un terminal mobile.

Grâce au développement de l'internet mobile, le taux de pénétration de l'internet au Sénégal continue sa progression et est estimé à 9,02 % au 30 Juin 2013 (contre 7,93% à la fin du trimestre précédent).

Figure 11: Evolution trimestrielle du taux de pénétration de l'internet au Sénégal



Source : ARTP- rapport sur le marché des télécommunications au 30 juin 2013, p.23

Le parc global des abonnés à internet suit une tendance à la hausse et est estimé à 1 220 738 lignes, soit une croissance de 13,82 % par rapport à la fin du trimestre précédent¹⁸.

3.5 Synthèse des opportunités et menaces

De cette analyse, nous pouvons faire ressortir les opportunités et les menaces auxquelles pourraient faire face la structure de location de solution de paiement. Par conséquent nous vous présentons le tableau de synthèse ci-dessous :

¹⁸ Autorité de Régulation des Télécommunications et des postes (ARTP), rapport sur le marché des télécommunications au 30 juin 2013, p.23

Tableau 4: Opportunités et menaces de TPE-Rent

OPPORTUNITES :	MENACES :
<ul style="list-style-type: none"> ▪ secteur en plein développement ; ▪ besoin exprimé des commerçants d'avoir des TPE avec une bonne connectivité ; ▪ existence d'un bon réseau monétique ; ▪ connaissance et utilisations du TPE les commerçants ▪ appréciation de l'utilité et de la forte valeur ajoutée apporté par les TPE ; ▪ grande implication des institutions régionale pour le développement de la monétique ; ▪ une réglementation simplifiée ; ▪ infrastructure de télécommunication performante et rependu ; ▪ les commerçants sont favorable à l'évolution technologique ; ▪ besoin non satisfait de solution de paiement avec un suit récurrent 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ le développement des services de paiement mobile délivré par les sociétés de téléphonie mobile ; ▪ la possible naissance des concurrents directs ; ▪ les commissions bancaires

Source : Nous-même

En somme, nous retenons que nos opportunités sont légion pour l'acquisition de part de marché en soumettant une offre concurrentielle qui convient aux besoins des commerçants répondant à un critère qualité-prix. Le cadre réglementaire et l'infrastructure de télécommunication se présentent à un niveau d'encouragement pour la prestation de services TPE.

Pour toute entreprise, la force de vente est un élément capital pour sa survie qui est le reflet d'un bon plan marketing pilier de son succès. Découvrons ensemble à cet effet la stratégie marketing de TPE-Rent dans le chapitre suivant.

CHAPITE 2 : OFFRE DE SERVICE DE LOCATION DE SOLUTIONS DE PAIEMENT : « TPE-RENT »

Le chapitre premier a consisté à la présentation de l'environnement et des conditions de l'offre de service location de terminaux d'une part. Et d'autre part, il nous a permis de d'évaluer la demande potentielle et l'offre existante. Par ailleurs, nous porterons notre attention dans ce chapitre à la présentation de « TPE-Rent », notre société de location de solutions de paiement (TPE) au Sénégal que nous souhaitons mettre en place.

De ce fait, cette partie présentera l'organisation de la société TPE-Rent à travers sa vision, ses missions, ses objectifs, sa forme juridique, son positionnement stratégique et son plan marketing. Nous y présenterons en outre les ressources nécessaires pour l'atteinte de notre objectif.

I. Présentation de la société TPE-Rent

La société de location de TPE « TPE-Rent » est une société à responsabilité limitée, basé au Sénégal. Elle est spécialisée dans la location et la maintenance de TPE au près d'opérateur économique du Sénégal.

Le projet de création d'une société est né du constat de vulgariser le paiement par carte bancaire et de palier au problème de maintenance des TPE et le manque d'assistance technique vis-à-vis des commerçants. Ainsi, le projet TPE-Rent se révèle être un véritable atout pour le Sénégal. En effet, il contribuera au développement de la communauté en incitant et en facilitant le paiement électronique qui apporte une valeur ajoutée au développement économique du Sénégal. La particularité de TPE-Rent est que la location de TPE est son cœur de métier. En effet, la structure accompagne ses clients (les établissements financiers), en démarchant les commerçants et les opérateurs économiques à l'utilisation de TPE et assure la maintenance de l'appareil. De plus, elle intervient dans la formation du commerçant à l'utilisation du TPE afin de doter ses partenaires de meilleurs atouts pour une bonne gestion des appareils.

1.1 Vision, Logo, Slogan, Mission, Objectifs et Valeurs de TPE-Rent

Etant donné qu'une organisation est un système où intervient plusieurs ressources (humaines, matérielles, financières...), elle se doit d'avoir une ligne de conduite et une direction à suivre. TPE-Rent s'inscrit également dans cette démarche par la définition de ses missions, objectifs, valeurs, logo et slogan qui pourront lui permettre de réaliser sa vision.

- **Vision**

Notre vision est la boussole qui nous permettra d'être très compétitif et d'assurer la viabilité de notre structure. Ainsi TPE-Rent souhaite « Être le partenaire de location et de maintenance d'excellence de TPE en Afrique. ». Pour y arriver, nous réaliserons tous les efforts dans le but d'offrir à nos clients des prestations de qualité et un équipement haut de gamme. Nous nous engageons en outre dans une dynamique pour avoir un progrès ayant un écho favorable au-delà des frontières du Sénégal à très court terme, au bout de 3 ans.

- **Logo**

Nous vous présentons notre logo conçu avec des couleurs reflétant notre vision et nos valeurs :



Signification des couleurs bleue, orange et grise :

- le bleu, comme le ciel bleu ou la mer qui ouvre les horizons, le bleu est étroitement lié au rêve, à la sagesse, la vérité, la loyauté, la fraîcheur et à la sérénité. Le bleu est symbole de vérité, comme l'eau limpide qui ne peut rien cacher;
- l'orange, c'est une couleur tonifiante qui insuffle partout où elle passe une dose de bonne humeur et de dynamisme. On l'associe souvent à la créativité et à la communication, car il est vrai qu'elle est porteuse d'optimisme et d'ouverture d'esprit.
- le gris, avec les nouvelles technologies, le gris qui souligne la sobriété est devenu une couleur représentant le modernisme.

- **Slogan**

Notre slogan est la clé qui traduit notre vision et notre engagement vis-à-vis de nos partenaires. Il se décline comme suit : « la qualité notre engagement »

- **Mission**

TPE-Rent aura pour mission « d'assurer un service de qualité dans la location des terminaux de paiement électronique », en mettant à disposition des TPE qui répondent aux problèmes

de connexions et de rapidité voir de dernière génération avec un suivi technique permanent dans un délai défiant toute concurrence.

- **Objectifs**

L'objectif de la société est de fournir un service de location de qualité qui va de la satisfaction du commerçant à la fidélisation de ses clients. En clair TPE-Rent ambitionne de :

- faire de TPE-Rent le premier partenaire des institutions bancaires et financières du Sénégal d'ici 5 ans ;
- développer une relation de proximité et de confiance avec le commerçant ;
- être le premier choix en termes de location et de maintenance de tpe à dakar ;
- faciliter la prolifération des tpe à dakar ;
- constituer un parc de plus de 3.000 tpe en 3 ans ;

Devenir le premier partenaire des institutions financières pour faire adhérer les commerçants à l'utilisation de TPE.

- **Valeurs**

Pour l'atteinte de ses objectifs, la société a identifié un ensemble de valeurs auxquelles elle s'associe et qui sont :

- professionnalisme ;
- innovation ;
- respect ;
- intégrité ;
- qualité.

1.2 Le statut juridique de TPE-Rent

Etant donné que le choix du statut juridique est une étape cruciale lors de la phase de création d'entreprise, nous avons fait une analyse comparative des différentes formes juridiques répandues au Sénégal pour ensuite choisir celle qui correspond le mieux à nos attentes.

Suite à l'analyse des différentes informations (Voire annexe Analyse comparative des statuts juridiques), nous décidons de choisir la SARL (Société Anonyme à Responsabilité Limitée) en tant que forme juridique de TPE-Rent. En effet, au vu de ses avantages portant sur le nombre d'associés minimum, le capital au démarrage, la crédibilité auprès des tiers, cette forme juridique présente des atouts solides facilitant la création, l'exploitation et l'expansion d'une société commerciale.

II. Positionnement stratégique et marketing de TPE-Rent

Pour toute entreprise, la force de vente est un élément capital pour sa survie qui est le reflet d'un bon plan marketing pilier de son succès. Découvrons ensemble à cet effet la stratégie marketing de TPE-Rent dans cette section.

2.1. Stratégie marketing

Notre stratégie marketing se décline comme suit :

2.1.1 Segmentation de la clientèle

La majorité des utilisateurs de solutions de paiement de par la spécificité de leurs activités peuvent être classées dans deux grands secteurs :

- **Commerce**

Regroupe les unités qui sont dans le Commerce en gros, de marchandises industrielles et commerciales et le commerce de détail de marchandises.

- **Services**

Ils concernent les unités qui sont dans les restaurants et hôtels, les transports, les entrepôts et la communication, les banques, les assurances, les affaires immobilières et les services fournis aux entreprises, les services récréatifs et culturels, les services fournis aux particuliers et aux ménages et les organisations internationales ; les écoles ; autres organismes extraterritoriaux.

Nous segmenterons en outre le marché selon le type de monétique à savoir la monétique bancaire, elle-même partitionnée en deux groupes (contrat ACD et ACI) et la monétique privative. En clair, pour délivrer des produits sur mesure nous segmentons le marché de la monétique au Sénégal comme suit :

- marché monétique bancaire ACD ;
- marché monétique ACI
- marché monétique privative.

2.1.2 Positionnement

TPE-Rent se veut être un partenaire d'affaires qui offre des solutions de paiement de qualité et d'actualité, adaptées aux caractéristiques de chaque organisation, associées à un service d'assistance technique 24h/24 et 7j/7 via un centre d'appel avec une capacité d'intervention rapide sur site. En outre, notre société va œuvrer aussi pour créer et renforcer les conditions d'un développement économique et social durable pour l'émergence du Sénégal. A travers

son service commercial et son service technique, elle interviendra sur demande ou proposition dans le souci de bâtir une solide réputation reposant sur :

- la force de vente de jeunes expérimentés;
- un service technique professionnel qui ne transige pas sur la qualité ;
- des solutions professionnelles innovantes.

2.1.3 Stratégie de pénétration

Etant donné que le marché est déjà habité par des concurrents sérieux, le lancement de nos activités va se faire selon une stratégie de pénétration rapide. Elle consistera à proposer nos services professionnels à des prix bas, par le partenariat et l'intermédiation tout en mettant en avant nos avantages concurrentiels en vue de gagner des parts de marchés. Par conséquent nos ambitionnons d'avoir un patrimoine permanent de plus de 3.000 terminaux après trois années d'exercice.

2.2. Marketing opérationnel

Il s'agit de mettre en place des actions à court terme qui nous permettent de produire les meilleurs services, à bon prix, au bon endroit et au bon moment, et ceci de la manière la plus lucrative possible. Il est dès lors important de prendre les mesures adéquates dans le but d'élaborer un bon MIX afin d'atteindre cet objectif.

2.2.1 Nos produits

TPE-RENT se propose de commercialiser des services professionnels faits sur mesure selon les besoins et souhaits du client. Notre éventail de services à offrir se décline comme suit :

- **La Location**
 - TPE (portable et fixe avec connexion, wifi, GPRS muni d'option sans contact) de types Ingenio, Verifone ou SZ KMY Co (voir annexe Facture Pro-forma) que nous appelons TPE traditionnel seront fournis pour des besoins de monétique bancaire uniquement soit pour un contrat ACD (le TPE connecté sur la plateforme du GIM) et un contrat ACI (TPE connecté sur la plateforme de la banque). La *Figure 12* présente un TPE Chinois qui peut être utilisé dans un contrat ACI. Ce TPE KMY est aussi puissant que ses confrères Ingenico et Verifone et plus économique (Voir annexes : facture pro-forma SZ KMY et Caractéristique POS KMY).

Figure 12: TPE KMY



Source : <http://fr.made-in-china.com>

- Mpos (avec des possibilités de le combiner à un portable, une tablette ou un ordinateur) offre les mêmes services qu'un TPE traditionnel. Les Mpos peuvent être utilisés pour la monétique bancaire et la monétique privative avec des imprimantes.

Figure 13: Prototype Mpos



Source : Google Image

- **Terminaux PDA** sont utilisés pour la monétique privative avec des applications dédiées.

Figure 14: Handheld Terminal - Handheld Data Terminal, Industrial Mobile Data Terminal, Industrial PDA - UROVO



Source : www.urovo.com

- **La Mise en place (Livraison, Installation et Formation du commerçant)**

Toute demande d'installation transmise à TPE-Rent, donnera lieu à une livraison le jour même dans les 3 heures qui suivent. L'installation du matériel et du logiciel ainsi que la formation seront effectuées, au plus tard à J+1 (jours ouvrables) à partir de la réception de la demande d'installation, sous réserve d'avoir pu obtenir un rendez-vous avec le commerçant. Les rapports d'installation pourront être fournis à la banque sur simple demande.

- **Le Suivi (Maintenance, Rechargement de papier thermique et Assistance Technique Téléphonique)**

Cette offre apporte un accompagnement 24heures/24 et 7jours/ 7 pour des problèmes techniques ainsi que le renouvellement des stocks de papier tous les 15 jours ainsi que des visites techniques périodiques.

2.2.3 Politique de prix

Nos prestations sont basées sur les grilles tarifaires ci-dessous :

Tableau 5: Tarification des services

Prix en F CFA	MISE EN ŒUVRE	LOCATION ET MAINTENANCE /mois
TPE HOMOLOGUES	40 000	14 000
TPE KMY	50 000	13 000
MPOS	25 000	10 000
TERMINAL PDA	50 000	14 000

Source : Nous-même

2.2.4 La place

TPE-Rent offre des services. la distribution se fait donc par canal direct ou par intermédiation. Nous serons basés au senegal (Dakar). Mais afin de mieux répondre aux attentes des clients dans le Sénégal, nous adopterons de plus une logique de travail à distance via notre centre d'appel et des interventions sur mandats ou sporadiques.

Nous avons pour objectif d'être présents toutes les fois que le commerçant le souhaite. Voilà pourquoi nos agents techniques sont dotés de moyens de transports pour des interventions rapides à Dakar.

Dans le long terme nous envisageons d'ouvrir des bureaux de représentations dans les régions où nos prestations sont le plus sollicitées pour créer une proximité territoriale.

2.2.5 Promotion

Les canaux de communication utilisés seront les suivants:

- Les publicités

Etant nouveau sur le marché, nous aurons besoin de visibilité pour construire notre notoriété. Les publicités seront faites dans les journeaux locaux.

- Le portail internet

Notre promotion passera également par la création d'un portail internet sur lequel sera décrit tous les services que nous avons à offrir au public.

- Les Salons et Expositions

Les salons et expositions permettront de se créer un carnet d'adresse, de présenter la structure et ses activités mais également de trouver de potentiels partenaires d'affaires.

III. Plan ressources des humaines et matérielles

Pour mettre en œuvre le plan marketing, il est essentiel pour ladite structure d'avoir un plan de ressources humaines et matérielles défini dans le temps. L'objet de cette section est de présenter de manière explicite le fonctionnement de l'organisation et l'usage des ressources techniques.

3.1 Ressources humaines

Partant de la pensée du Général Leclerc « Chaque fois que le But final n'est pas nettement fixé, la mission échoue. [] Donc, simplicité dans l'énoncé de vos missions, votre intention est le But, le But, le But. ». Cette étape consistera à décrire le plus simplement possible les

tâches et responsabilités de chaque fonction de l'entité, ainsi que les compétences qui sont requises.

3.1.1 Organisation et tâches

TPE-Rent sera organisée de manière hiérarchique avec des pôles de compétences. Elle aura, en effet, à sa tête un Directeur Général chargé de la coordination et de la réalisation de la vision. Chaque fonction de l'organisation est décrite ci-dessous :

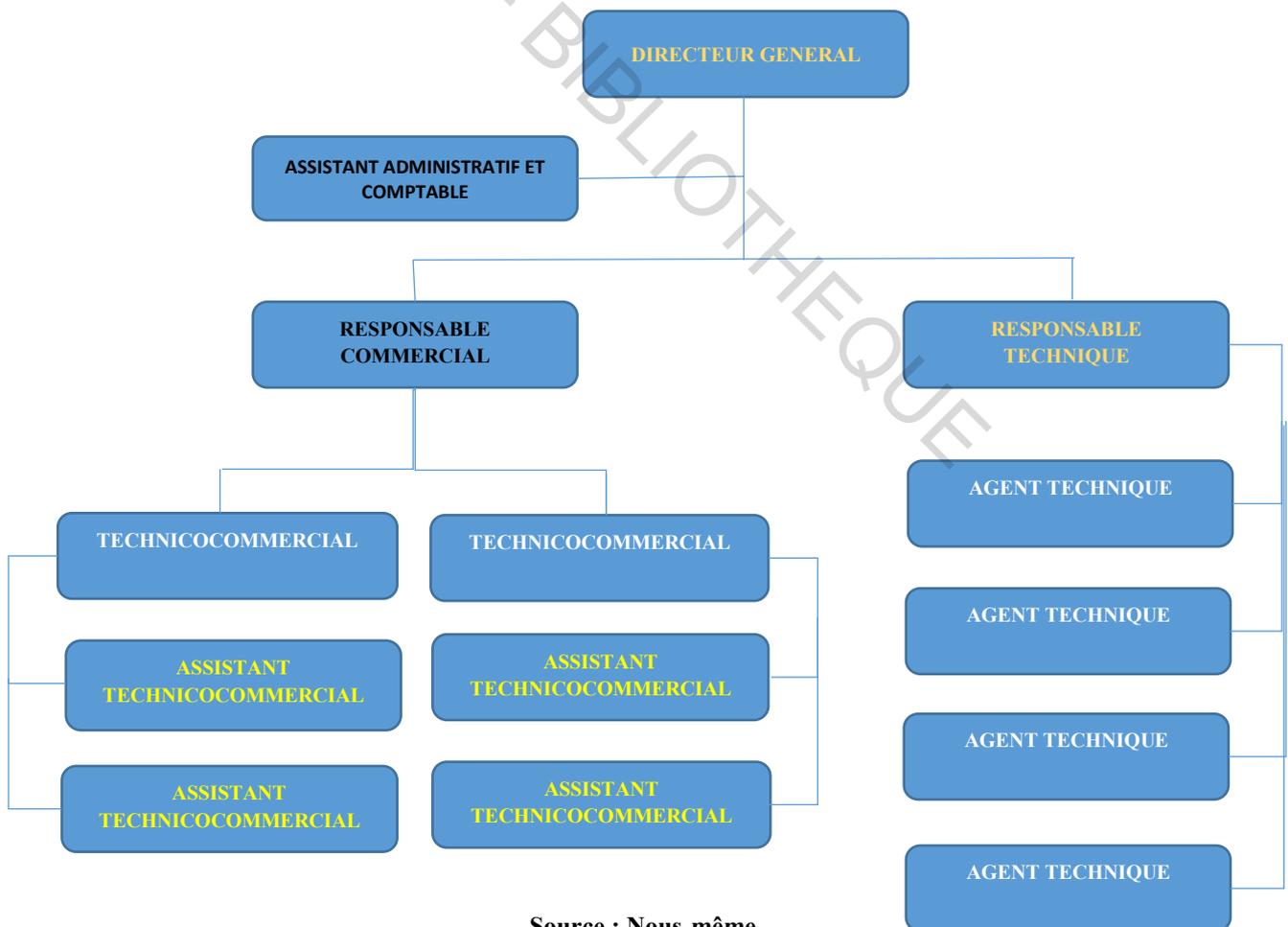
- **Le Directeur Général** a pour prérogative de conduire le management de la société avec maestria afin de réaliser ses objectifs, d'assurer l'intégrité de ses missions, de veiller au respect des valeurs et d'apporter une ambiance conviviale. Il aura en outre trois subordonnés directs : un Responsable Technique, un Responsable Commercial et un Assistant Administratif et Comptable.
- **Le Responsable Technique**, comme le nom l'indique est le garant du fonctionnement technique ainsi que de la formation des agents commerciaux et techniques. Il assurera aussi la gestion de l'approvisionnement des TPE et des ressources techniques, le management de l'équipe technique.
- **L'Agent Technique** a une connaissance de l'installation, la maintenance et du fonctionnement des TPE sur le bout des doigts. De ce fait, il sera chargé de l'installation, la maintenance et voir la réparation du terminal dans la mesure de ses compétences et devra assurer l'assistance technique via le centre d'appel téléphonique de la structure.
- **Le Responsable Commercial** est chargé de la relation d'affaires avec les banques et les institutions d'une part et d'autre part du plan marketing et de la gestion des chefs d'équipes technico-commerciales. Il Elabore la politique commerciale de l'entreprise : veille stratégique, plans d'actions commerciales, élaboration de l'offre de biens et services.
- **Le Technico-commercial** vend les services de TPE-Rent, doté de savoir-faire à la fois technique et commercial. Responsable de la vente de services (location de TPE et d'assistance technique). Il conseille les commerçants clients et prospects en identifiant et formulant au mieux leurs besoins. Puis, il leur propose une solution adaptée (technique ou financière) dont il est habilité à négocier les conditions commerciales de vente (coût, mise en œuvre, garantie, livraison, etc.). Du premier

contact au service après-vente, il est le seul interlocuteur de ses clients, leur relais auprès du Responsable Commercial, des Agents Techniques et du Responsable Technique. IL est à la fois itinérant et sédentaire. C'est-à-dire qu'il visite le client sur son lieu de travail pour des visites de routine, l'assistance technique de même qu'il est en contact avec lui par téléphone ou par internet (mail, plate-forme extranet, etc.).

- **Assistant Technicocommercial** il assiste son responsable Technicocommercial dans l'exécution de ses tâches.
- **L'Assistant Administratif et comptable** aura pour missions de saisir et codifier des factures fournisseurs et clients, de suivre et pointer les comptes, de participer à la clôture annuelle et aux situations mensuelles. Et aussi d'assurer la correspondance administrative de l'entreprise.

Pour finir, nous vous présentons l'organigramme de la structure :

Figure 15: Organigramme de TPE-Rent



Source : Nous-même

3.1.2 Plan des ressources humaines

Le plan des ressources humaines ci-dessous présente le nombre de personnes pour chaque position dans le temps et aussi les qualifications et compétences requises à cet effet.

Tableau 6: Plan des ressources humaines

	NIVEAU D'ETUDES	QUALIFICATIONS	2017	2018	2019	2020	2021	
Direction Générale								2
Directeur général	BAC+4/5	Ecole de Commerce ; Ingénieur ; Université	1				1	
Assistant Administratif et Comptable	BAC+3	Comptabilité et Gestion Financière	1				1	
Service Commercial								10
Responsable commercial	BAC+3/4	Ecole de Commerce ; Ingénieur ; Université	1				1	
Technico-commercial	BAC+2	Ecole de Commerce ; Grande Ecole	2		1		3	
Assistant Technico-commercial	BAC	2 ans d'expérience commerciale	4		2		6	
Service Technique								7
Responsable Technique	BAC+4/5	Génie Logiciel ; Informatique ; Télé comme et Réseaux	1				1	
Agent Technique	BAC+2	Développeur d'Application ; Informatique ; Télé comme et Réseaux	3		3		6	
TOTAL			13		2	0	0	
CUMUL			13	13	19	19	19	

Source : Nous-même

Cet effectif évoluera en fonction de l'activité qui se focalisera au fil des années sur l'assistance technique. La politique salariale pour motiver les salariés sera le paiement d'une prime d'ancienneté indexée sur l'évolution du chiffre d'affaires.

3.2 Ressources techniques nécessaires

TPE-Rent visant à améliorer la prestation de service TPE, se dotera de moyens techniques par la mise en place d'une centrale d'appels qui évoluera au cours du projet, un site web convivial et de matériels de transport pour faciliter la mobilité des agents techniques.

3.2.1 Centre d'Appel

Nous avons choisi d'accompagner notre service de location d'une assistance technique via une centrale d'appels configurée au standard téléphonique IP avec le model MYPBX U 100.

Cette installation permet de communiquer efficacement vers l'intérieur et vers l'extérieur, de gérer la téléphonie ainsi que le réseau d'entreprise et l'Internet. Connecté derrière une Box (ou autre) il permet d'assurer la sécurité du réseau d'entreprise grâce à sa fonction routeur professionnel.

Du coté Téléphonie, ce standard très complet permet d'utiliser des fonctionnalités professionnelles telle que : Message pré décroché, Messagerie vocale, Attente musicale, Standard automatique, Serveur vocal, Gestion des renvois, Terminaux IP ou SIP, Terminaux DECT sans fil, Terminaux filaires, ligne Numéris, ligne analogique, ligne IP, administration par logiciel et interface WEB, ... Ajouté à cela cet appareil a la capacité d'enregistrer les conversations téléphoniques.

Cette centrale sera connectée à une ligne téléphonique T0 de la Sonatel qui permet d'avoir deux appels simultanés et une live box business pendant la première année. A la deuxième année, nous augmenterons notre capacité d'appels simultanés avec un couplage de ligne T0 qui fournira 4 appels simultanés.

Figure 16: Principe de fonctionnement de l'IPBX



Source : www.cybercom33.com 1600 × 1200 Recherche par image

3.2.2 Equipements de transports

Chaque agent de l'équipe technique sera doté d'un Scooter. Cette moto très maniable en ville, notamment grâce à son petit gabarit, son poids contenu, son train avant léger et un diamètre de braquage réduit, aidera nos agents à être très mobiles en un temps record.

3.2.3 Site internet

Aujourd'hui, plus que jamais, il est primordial de posséder un site Internet. Contrairement aux autres médias, le Web est accessible de partout à travers le monde, en tout temps et par tout le monde. TPE-Rent ciblant un public professionnel mettra à leur disposition un site qui sera sa vitrine et un canal de communication interactif.

En somme, Pour finir, la présentation de ces éléments nous permet de passer au dernier chapitre pour l'évaluation financière et le financement du projet.

CHAPITRE 3 : COUT ET PROJECTIONS FINANCIERES TPE-RENT

L'évaluation des ressources humaines et matérielles a fait ressortir les besoins de financement et d'investissement qui nécessitent des moyens financiers planifiés dans le temps afin de garantir la rentabilité de la société. Ce chapitre expose le coût du projet, les flux financiers espérés, les modalités de financement, la rentabilité et les risques opérationnels, marchés et de contreparties.

I. Evaluation du coût du projet

Le coût du projet est le montant nécessaire pour démarrer l'activité. Il se décompose en dépenses d'investissement et en besoin de fonds de roulement.

1.1 Les dépenses d'investissement

L'exploitation de la société pourra se faire que par l'acquisition des ressources matérielles engagées pendant sa constitution. Elles sont composées des immobilisations corporelles, incorporelles, financières et aussi de charges immobilisées.

Les coûts de constitution prennent en compte les immobilisations financières c'est-à-dire les cautions pour avoir l'eau courante, l'électricité, le téléphone ... et les frais liés à la création de la société (frais de notariat, droit d'enregistrement). Ils coûtent 1 350 420 F CFA.

Pour résumer nous vous présentons le tableau ci-dessous qui illustre le montant global des dépenses d'investissement. Vous pouvez remarquer qu'il est composé des acquisitions de TPE d'un montant de 103 302 000 FCFA qui représente 90.02% des dépenses d'investissement, des immobilisation incorporelle (licences de logiciels), du matériel de bureau, des équipements informatiques (4.15% du total investissement) ...

Tableau 7: Investissement de départ

Rubriques	Prix U	Qté	Prix
TPE		504	103 320 000
TPE HOMOLOGUES	350 000	101	35 280 000
TPE KMY	120 000	126	15 120 000
Mpos	100 000	151	15 120 000
TPE PDA	300 000	126	37 800 000
Matériel de bureau			1 200 000
Bureau (table + fauteuil)	50 000	13	650 000

Chaises de bureau	15 000	10	150 000
Salon Complet d'attente	200 000	1	200 000
Table de réunion+ chaises	200 000	1	200 000
Matériel et équipement			1 390 000
Climatiseur	200 000	3	600 000
Fontaine d'eau	70 000	1	70 000
Cafetière et accessoires	30 000	1	30 000
Vidéoprojecteur	200 000	1	200 000
Téléphones fixes	60 000	4	240 000
Tableau	50 000	1	50 000
Divers	200 000	1	200 000
Matériel informatique			4 763 000
Equipements informatique de bureaux			2 863 000
Ordinateurs bureaux	150 000	1	150 000
Ordinateurs portables	175 000	13	2 275 000
Imprimante+ photocopieuse+ faxe	50 000	3	150 000
Goulottes	200 000	1	200 000
Prise (internet)	4 000	20	80 000
Câbles	400	20	8 000
Equipements centre d'appel			1 900 000
Ordinateur Serveur	400 000	1	400 000
Centrale téléphonique (MYPBX U 100)	700 000	1	700 000
Swift 24 port + courant PE	250 000	1	250 000
Coffret	50 000	1	50 000
Installations diverses	100 000	5	500 000
Matériel de transport			1 500 000
Moto	500 000	3	1 500 000
Immobilisations incorporelles			1 250 000
Logiciels Spécialisés	1 000 000	1	1 000 000
Site Web	250 000	1	250 000
Immobilisations financière			1 135 000
Abonnement SDE	15 000	1	15 000

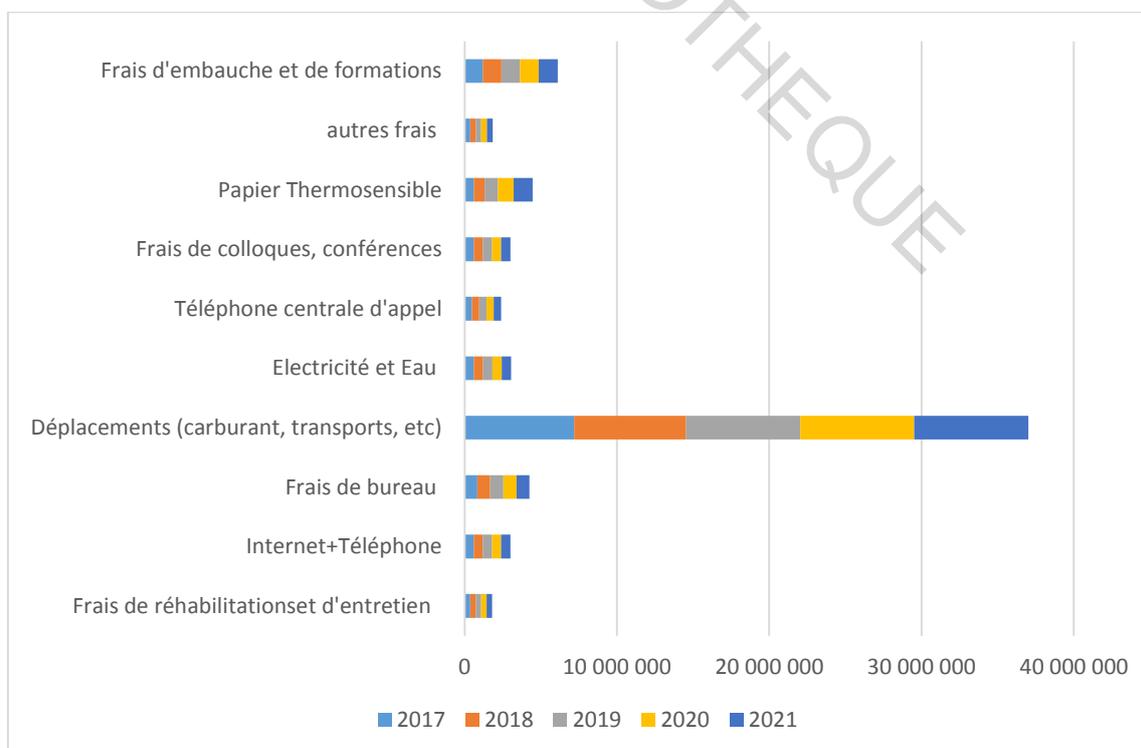
Abonnement SENELEC	20 000	1	20 000
Abonnement Téléphonique T0	150 000	1	150 000
Abonnement Internet	50 000	1	50 000
Caution de loyer	300 000	3	900 000
Frais de constitution			215 420
Frais fiscaux	47 420	1	47 420
Frais administratifs	75 900	1	75 900
Honoraires	92 100	1	92 100
TOTAL INVESTISSEMENT			114 773 420

Source : Nous-même

1.2 Le besoin en fonds de roulement (BFR)

Au démarrage du projet, étant donné que les cash-flows ne seront pas importants durant les deux premiers mois, la société s'est donc dotée d'un montant correspondant à 1 mois de salaires et 2 mois de dépenses de fonctionnement basé sur sa capacité d'exploitation des 3 premières années. Il s'élève à 6 761 248 F CFA. La figure 17 ci-dessous présente l'ensemble des dépenses liées aux fonctionnements de l'activité. A ces dépenses s'ajoutent les salaires que nous avons évalués dans le Tableau 8.

Figure 17: Frais généraux



Source : Nous-même

La politique de motivation de TPE-Rent se base sur l'augmentation des salaires chaque année de 0.7% de la masse salariale précédente. De plus elle supporte des charges salariales qui coûtent 16.4% des salaires annuels. Ce sont composées du La Taux employeur de :

- la Cotisations prestations familiales, Caisse de Sécurité Sociale (CSS) à 7 % ;
- la Cotisations accidents du travail à 1% ;
- et la Cotisation retraite, Institut de Prévoyance Retraite du Sénégal (IPRES) à 8,4%.
- Et un impôt de 2% qui pas de 634 800 à 1 114 689 au bout de 5 ans.

Tableau 8: Charges salariales

		2017	2018	2019	2020	2021
Salaire Mensuelle		2 645 000	2 830 150	4 518 111	4 636 268	4 644 539
Salaire Annuelle	12mois	31 740 000	33 961 800	54 217 326	55 635 213	55 734 465
Charges sociales	16.4%	520 5360	556 9735	8891641	9124175	9140452
Impôts sur les salaires	2.00%	634 800	679 236	1 084 347	1 112 704	1 114 689
TOTAL		37580160	40210771	64193314	65872092	65989606

Source : Nous-même

L'estimation des charges d'exploitation et des salaires ont servi à calculer notre Dotation en fonds de roulement sur 3 ans qui sera récupérée à la dernière année du projet d'un montant de 6 761 248 FCFA.

Tableau 9: Dotations en fonds de roulement

Capacité d'exploitation	67%	83%	100%	
Rubriques	2 017	2 018	2 019	Mois de Consommation
FRAIS GENERAUX	1 502 902	1 869 281	2 243 138	2
Masse salariale Annuelle	3 027 134	3 765 092	4 518 111	1
S/T Besoins	4 530 036	5 634 373	6 761 248	
Besoins en FR	4 530 036	5 634 373	6 761 248	
Dotations en FR	4 530 036	1 104 337	1 126 875	
Reprise BFR			6 761 248	

Source : Nous-même

En somme le coût du projet se chiffre à 121 534 668 F CFA (Investissement + BFR).

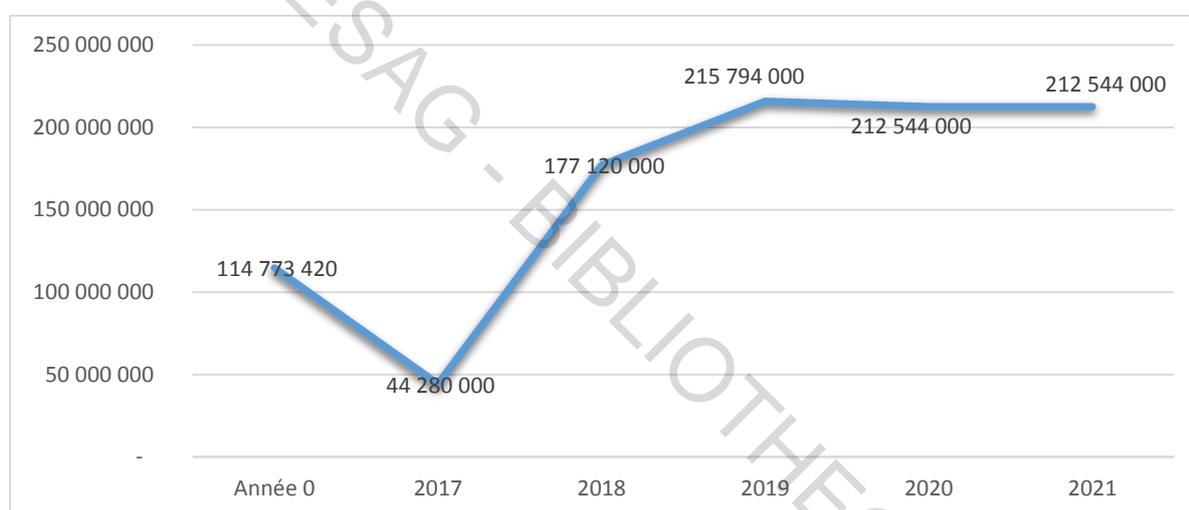
II. Projection financière et modalité de financement

Cette section relate les estimations des flux financiers et physiques de l'organisation tout au long du projet.

2.1 Budget d'investissement

Le Budget d'investissement comporte les immobilisations financières et physiques. Notre projet de location nécessitera d'importantes immobilisations en TPE. De la première année à la troisième qui est l'année de plein emploi de la structure. Ces besoins se chiffrent à : 720 TPE (67% de la capacité d'exploitation-CE), année 2 : 864 (83% CE) et année 3 (100% CE). Le graphique 18 présente l'évolution des investissements. Cependant vous trouverez dans l'annexe c- *Plan des investissements* et les renouvellements les détails.

Figure 18: Courbe du Budget des investissements



Source : Nous-même

2.2 Evolution du chiffre d'affaires

Le souffle de toutes batailles réside dans la capacité de se faire approvisionner de manière suffisante et dans les meilleurs délais. Notre projet a la particularité de générer des cash-flows importants qui procurent une grande capacité d'autofinancement du fait des montants des locations périodiques et des frais d'installations ponctuelles. Ayant considéré que nos équipes placeront le même nombre de terminaux chaque mois, nous observons dès lors l'application d'une suite arithmétique de raison le volume d'un seul mois et de premier terme le même volume. En clair, vu que chaque terminal placé procurera le même montant de sa location tous les mois jusqu'à l'amortissement du bien au fur et à mesure. Les appareils seront donc mis à la disposition des commerçants et procureront des cash-flows de manières cumulatives qui nous

permettent d'évaluer les flux monétaires selon la formule de la somme d'une suite arithmétique que voici :

Sommes des cash-flows des mises à disposition au cours d'une année = nombre de termes*(premier terme + dernier terme) / 2. Ensuite cette somme est perçue tout au long de la vie du TPE. Or mis les Mpos qui ont une durée de vie de 3 ans dû à leur caractère mobile, les autres ont une durée de vie de 4 ans. L'évaluation des frais d'installations est plus aisée, il suffit juste de multiplier le nombre de TPE par les frais.

En somme la capacité des prévisions permet d'avoir un chiffre d'affaires qui évoluera au bout de 5 années de **549.94% passant de 86 724 000 F CFA à 5616 896 640 FCFA.**

Tableau 10: Budget du Chiffre des affaires

	2017	2018	2019	2020	2021
REVENUS DES INSTALLATIONS					
TPE HOMOLOGUES	5760000	6912000	8294400	8294400	8294400
TPE KMY	9000000	10800000	12960000	12960000	12960000
MPOS	5400000	6480000	7776000	7776000	7776000
TERMINAL PDA	9000000	10800000	12960000	12960000	12960000
	29 160 000	34 992 000	41 990 400	41 990 400	41 990 400
REVENUS DE LOCATION					
TPE HOMOLOGUES	13104000	39916800	72092160	106928640	117573120
TPE KMY	14040000	42768000	82425600	119750400	131155200
MPOS	14040000	42768000	77241600	114566400	125971200
TERMINAL PDA	16380000	49896000	90115200	133660800	146966400
	57 564 000	175 348 800	321 874 560	474 906 240	521 665 920
CHIFFRE D'AFFAIRES	86 724 000	210 340 800	363 864 960	516 896 640	563 656 320

Source : Nous-même

2.3 Echancier des flux financiers (EFF)

La projection financière avec l'échancier des flux de trésorerie a pour objectif de nous guider sur le nombre d'années minimal pour contracter une dette à long terme.

Les cash-flows projetés par le projet nécessitent un financement par emprunt dont la durée est supérieure ou égale à 3 ans.

Tableau 11: des Echancier des Flux Financiers (EFF) (en Milliers de FCFA)

Rubriques	Année 0	2 017	2 018	2 019	2 020	2 021
Inverti/Immo & renouvellem	114 773	44 280	177 120	215 794	212 544	212 544
Dépenses d'exploitation		44 580	47 097	67 676	69 279	69 598
Dotations en FR		4 530	1 104	1 126		
Total Flux sortant	114 773	93 390	225 321	284 597	281 823	282 142
Chiffre d'affaire		86 724	210 340	363 864	516 896	563 656
Total installation		29 160	34 992	41 990	41 990	41 990
Total Location + maintenance		57 564	175 348	321 874	474 906	521 665
Reprise BFR						6 761 248
Valeur Résiduelle						174 866
Total Flux d'exploitation	-	86 724	210 340	363 864	516 896	745 283
Flux Nette annuels	- 114 773	- 6 666	- 14 981	79 267	235 073	463 141
Flux Nette annuels Cumulés	- 114 773	-121 439	- 136 420	- 57 152	177 920	641 062

Source : Nous-même

2.4 Mode de financement

Le financement de la société se fera par un emprunt bancaire et un apport en capitaux propres d'une valeur de 42 537 134 F CFA soit 35% du montant de l'investissement et par emprunt bancaire d'un montant de 78 997 534 F CFA représentant 65% de l'investissement (voir tableau 13).

Tableau 12 : Structuration de l'investissement

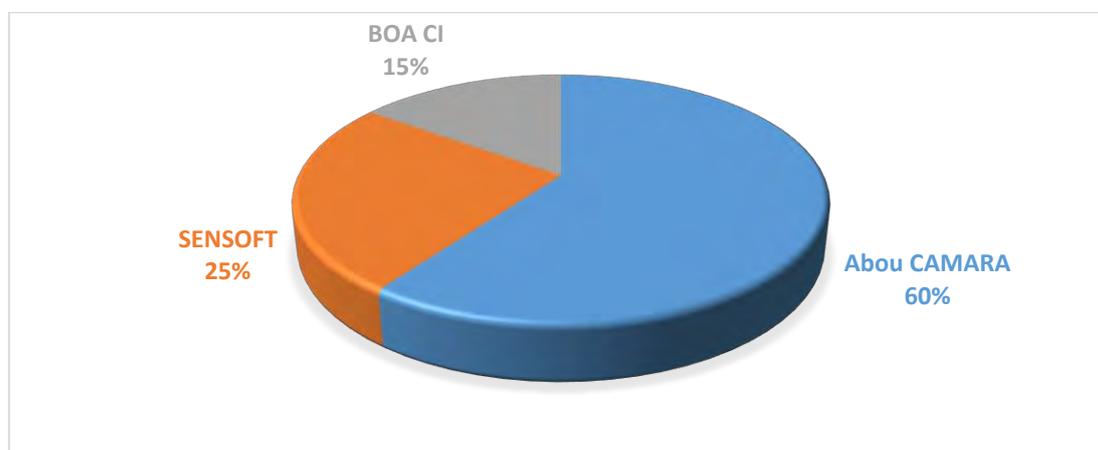
Coût du Projet	121 534 668
Capitaux propres (35% Invest)	42 537 134
Emprunt BOA Sénégal	78 997 534
Taux	10%
Durée (3ans et 1 différé)	3
Annuité	31 766 078
Dividende	7 656 684

Source : Nous-même

L'emprunt sera contracté auprès de la BOA Sénégal (Bank Of Africa) sur trois ans avec un différé d'une année au taux effectif global de 10% pour financer une partie des acquisitions des terminaux (103 320 000 F CFA). Le remboursement s'effectuera par des paiements d'annuités constants. Il est bon de savoir que ce financement est possible grâce au programme d'investissement de la BOA qui offre des crédits d'investissement allant jusqu'à 80% du coût d'investissement et peuvent bénéficier d'un différé de remboursement. De ce fait, la garantie se tiendra par le nantissement des terminaux et l'hypothèque d'un bâtiment d'une valeur de 80 000 000 FCA à moitié, avec domiciliation des loyers des terminaux.

Les capitaux propres qui sont constitués du capital social uniquement sont détenus à 60% par M. Abou Dramane CAMARA l'actionnaire majoritaire, suivi de SENSOFT personne morale à 25% et par la BOA Côte d'Ivoire à 15%. Le capital rémunéré par les dividendes sont fixés à 18% des résultats. Les actionnaires Cette association d'une entreprise de développement de logiciel et de conseil en informatique, d'une banque sous régionale et d'un entrepreneur doté de compétences dans le domaine de l'informatique, la banque et la finance donne une crédibilité et une robustesse à cette organisation.

Figure 19 : Répartition du capital



Sources : Nous-mêmes

La stratégie de financement du dit projet réside dans l'utilisation de sa capacité d'autofinancement pour acquérir les immobilisations et les remplacements d'une part que l'on perçoit dans le tableau ci-dessous. Et d'autre part par les facilités de paiement accordées par les fournisseurs d'investissement. Ainsi nous TPE-Rent pourra répondre à ses besoins de trésorerie en payant au moins 60% au comptant et le reste à crédit à moins d'une année.

Tableau 13 : Plan de financement (en Millier de FCFA)

Rubriques	Année0	2 017	2 018	2 019	2 020	2 021
RESSOURCES						
Capacité d'autofinancement		28 404	134 875	246 797	370 903	412 701
Capitaux propres (35% Invest)	42 537					
Emprunt	78 997					
Réprise BFR	-	-	-	-	-	6 761
Val Résid	-	-	-	-	-	175 081
TOTAL RESSOURCES	121 534	28 404	134 875	246 797	370 903	594 544
EMPLOIS						
Inverti/Immo & renouvo	114 773	44 280	177 120	215 794	212 544	212 544
Remboursement principal		-	23 866	26 252	28 878	-
Dotations en FR		4 530	1 104	1 126		
Dividendes		-	7 656	7 656	7 656	7 656
TOTAL EMPLOIS	114 773	48 810	209 747	250 830	249 078	220 200
SOLDE	6 761	- 20 405	- 74 872	- 4 033	121 824	374 343
Solde Cumulé	6 761	- 13 644	- 88 516	- 92 550	29 273	403 617
Solde début d'année	-	6 761	- 13 644	- 88 516	-92 550	29 273

Solde Fin d'année	6 761	-13 644	- 88 516	-92 550	29 273	403 617
Taux de Couverture des ressources	106%	64%	76%	114%	175%	280%

Sources : Nous-même

Pour avoir les détails de la capacité d'autofinancement voir annexe étude financière « Compte de résultat prévisionnel ».

III. Rentabilité et risques de TPE-Rent

Après avoir effectué les projections cette partie démontrera la rentabilité et les risques liés à ce projet.

3.1 Evaluation de la rentabilité de TPE-Rent

L'évaluation de la rentabilité a été possible grâce au calcul du coût moyen pondéré, à la valeur actuelle net et au taux de rendement interne.

3.1.1 Evaluation du Coût moyen pondéré du capital (CMPC)

Le coût moyen pondéré du capital (CMPC) est la rentabilité annuelle moyenne attendu par les actionnaires et le créancier en contrepartie de leur investissement. Il se calcul avec le poids des apports et la rentabilité de l'emprunt et le taux d'imposition de l'entreprise. Ainsi le CMPC de TPE-Rent est 10,85%.

Tableau 14: CMPC de TPE-Rent

	Capital	Emprunt BOA Sénégal
	42 537 134	78 997 534
Proportion	35%	65%
Coût	18%	10%
CMPC	10,85%	

Source : Nous-même

3.1.2 Rentabilité des capitaux investis

L'évaluation des capitaux investis nous présente une très bonne rentabilité de l'entreprise avec une Valeur actuelle net (VAN) de 161 378 180 F CFA et un Taux de rentabilité interne (TRI) de 37,30% qui est supérieur au coût de rentabilité exigé du projet CMPC qui est de 10,85%.

Tableau 15 : Calcul de la rentabilité des capitaux investis

Rubriques	Année 0	2017	2018	2019	2020	2021
Flux net annuels	- 114 773	- 6 666	- 14 981	79 267	235 073	463 356
Impôt sur le résultat		-	20 468	43 879	73 826	81 357
Flux capitaux investis	- 114 773	- 6 666	-35 449	35 389	161 247	382 000
VAN	190 686					
TRI	37,04%					

Source : Nous-même

3.1.3 Evaluation du taux de rentabilité intégré

Le calcul du TRI intégré, nous permet d'évaluer cash-flow du projet, en tenant compte des amortissements, de la dotation en fonds de roulement, actualisé par le CMPC. En clair cela voudrait dire que si le projet apportait une rentabilité annuelle de 10,85%, au bout de 5 ans la valeur actuelle nette sera de 621 918 765 F CFA.

Tableau 16 : Calcul du taux de rentabilité intégré

RUBRIQUES	2 017	2018	2019	2020	2021
Résultat net	- 16 223 405	44 994 579	100 336 600	171 124 124	189 832 066
Amortissement	40 677 615	87115600	144413600	198641600	222869600
Dotations en FR	4 530 036	1 104 337	1 126 875	-	-
Cash-flows	19 924 174	131 005 842	243 623 325	369 765 724	412 701 666
CF actualisé (13.13%)	17 611 751	102 361 134	168 261 790	225 743 629	222 713 881
CF actualisé cumulé	17 611 751	119 972 885	288 234 675	513 978 304	736 692 185
Cumul CF actualisé	736 692 185				
Investissements	114 773 420				
VAN	621 918 765				
TRI	97%				

Source : Nous-même

Par ailleurs le tableau des échéanciers des flux financiers nous montre que sur 6 périodes les montants des flux nets cumulés sont négatifs jusqu'à la quatrième année. Cela dénote que le projet est exposé à un risque financier élevé.

3.2 Les Risques

La gestion des risques a pour objectif de protéger la marge bénéficiaire de l'entreprise et de réduire le risque de faillite ou le stress financier. Nous avons identifié le risque de contrepartie, de taux et opérationnel qui sont liés au projet.

3.2.1 Le risque de contrepartie

Nous identifions un risque auquel certaines contreparties, clients, veulent abandonner l'offre de service ou soit en défaut de paiement, ou font faillite. Pour répondre à ce problème notre contrat de location est pour une durée d'engagement de deux au minimum renouvelable. Cette stratégie couvre donc l'entreprise de ce risque du fait que deux années de services d'un TPE permettent de récupérer le capital investi.

3.2.2 Le risque de change

Les acquisitions de TPE de la société se feront chez des fournisseurs Européens, Américains et Asiatiques. De ce fait elle sera constamment exposée aux risques de changes et pour se couvrir elle achètera des devises à terme afin de garantir un cours qui l'épargne des variations des cours des monnaies entre elles. Et aussi elle fera des achats de contrats forward pour fixer le prix d'achat des machines.

3.2.3 Le risque opérationnel

Le risque opérationnel par la probabilité qu'un client n'utilise pas comme il se doit le TPE, cela peut entraîner des conflits. Il est aussi présent dans l'évolution des systèmes monétique des banques qui peuvent évoluer ou être rétrograde au TPE actuelle. Aussi cela peut être dû à l'incompétence d'un agent. Pour répondre aux problèmes cités nous avons prévu de placer les excédents de trésorerie en achetant des produits structurés qui assurent un rendement manuel qui sera notre assurance contre les dommages subis par le matériel. Ces produits seront ceux dérivés d'obligations et de bons du trésor acquis auprès des banques de marchés de la place qui assurent une rémunération nette d'impôt. De plus, TPE-Rent fera des formations périodiques organisées pour renforcer les compétences et évaluer la performance du personnel. En fin des conseils d'usage seront adressés périodiquement aux utilisateurs des TPE.

CONCLUSION

En conclusion, nous retenons que la monétique est en pleine expansion au Sénégal et les acteurs institutionnels qui sont la BCEAO et le GIM-UEMOA mettent en place des politiques visant à libéraliser le secteur et à vulgariser les moyens de paiement électronique. Aussi, la population sénégalaise est intéressée par les solutions de paiement. En effet, la plupart des commerçants sont disposés à l'utilisation des moyens de paiement et souhaitent posséder ces outils de la monétique.

Ces observations sont donc des raisons qui amènent un investisseur à saisir l'opportunité d'offrir un service dans un marché rentable qui se développe. C'est de ce fait que nous avons porté notre choix sur l'étude de faisabilité et des modalités de financement d'un projet pour « la création d'une société de location de solutions monétique au Sénégal » pour la validation de notre Master en Banque et Finance.

A l'issue de cette étude, l'ensemble de nos indicateurs de rentabilité fait affirmer que ce projet est rentable et dégage sur les cinq premières années des flux de trésorerie importants lui permettant de faire face à ses engagements et est créateur de forte valeur ajoutée pour l'ensemble des parties prenantes. La principale difficulté de la réalisation de ce projet, réside dans le financement de départ.

Nous croyons fortement que la sous-région connaîtra une évolution constante des moyens de paiement via les nouvelles technologies et la monétique. Par conséquent une telle entité qui offrira des services dans ce domaine pourra se maintenir et engranger d'énormes revenus.

Enfin, cette anecdote qui fait réfléchir. Le 15 janvier 2010, un travailleur humanitaire étranger écrivait dans la presse, au lendemain du terrible tremblement de terre en Haïti : « L'argent ne vaut rien ici, c'est l'eau qui constitue dorénavant le nouveau moyen de paiement ».

BIBLIOGRAPHIE

OUVRAGES

- Arnaud Bernard, Jean-Marc Béguin (2008), L'essentiel des techniques bancaires, Editions d'Organisation, 333 p.
- Nadine TOURNOIE (2002), Le marketing bancaire face aux nouvelles technologies
Tome 2 : Vers les nouveaux métiers bancaires, e-theque, 110p.
- Laurence SCIALOM (2004), Economie Bancaire, Edition la découverte, 128 pages

MEMOIRE, RAPPORTS ET ARTICLES

- Banque nationale de Belgique, Coûts, avantages et inconvénients des différents moyens de paiement, Rapport Décembre 2005, 65 pages
- BCEAO, Commission Bancaire, Rapport Annuel 2013, 15 pages
- BCEAO, Annuaire des banques et établissements financiers de l'UMOA, 228p
- Mohammed LAZREG (2009), La monétique en Algérie en 2007 : Réalité et perspectives, Mémoire de Magistère en Sciences Commerciale, Option : Management, Université d'Oran Es-sénia, 240 p.
- Khady FAYE (2009), La monétique interbancaire un enjeu pour la rentabilité des banques : cas de la Banque Sahélo Saharienne pour l'Investissement et le Commerce du Sénégal, 82 p.
- Mouhamad CAMARA (2013), Avenir du chèque bancaire au Sénégal : une application à la Société Générale de Banques au Sénégal (SGBS), p.
- Panorama du secteur bancaire en Afrique, Secteur Privé & Développement, www.proparco.fr, 16 pages
- Direction de la Prévision et des Etudes Economiques (DPEE), Rapport 2016, Situation Economique Et Financière En 2015 Et Perspectives En 2016, 40 pages
- Dossier de presse, 24 novembre 2011, Orange Money un service de paiement et de transfert d'argent mobile pour l'Afrique, 9 pages

WEBOGRAPHIE

- Union Economique et Monétaire Ouest Africain : www.uemoa.int
- Agence National de Statistique et de Démographie : www.ansd.sn/index.php
- Banque Centrales des Etats de l'Afrique de l'Ouest : www.bceao.int

- GIM-UEMOA : www.gim-uemoa.org
- La Banque Postale : www.labanquepostale.fr
- Carte bancaires : www.cartes-bancaires.com
- Les Clés de la banque : www.lesclesdelabanque.com
- Mobile money : www.mobilemoney.net
- Access cash: www.access-cash.com
- EBay: www.ebay.com
- Dictionnaires de français Larousse : www.larousse.fr
- www.monetiques.wordpress.com
- www.mastercard.com
- <http://www.lesaffaires.com>
- <http://www.companeo.be>
- <http://www.avem-groupe.com>
- <http://www.manager-go.com>
- <http://www.artpsenegal.net>

TABLE DES MATIERES

DEDICACE.....	I
REMERCIEMENTS.....	II
SOMMAIRE.....	III
LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS.....	III
LISTE DES TABLEAUX ET FIGURES.....	V
INTRODUCTION.....	1
CHAPITRE 1 : OPPORTUNITES ET COMMERCIALISATION DES TERMINAUX DE PAIEMENT ELECTRONIQUE (TPE) AU SENEGAL.....	6
I. TPE : définition, typologie et technologie.....	6
1.1 Définition.....	6
1.2 Fonctionnement des TPE.....	7
1.3 Typologie et technologie.....	8
II. Le marché des TPE au Sénégal.....	9
2.1 Présentation des acteurs du secteur des TPE.....	9
2.1.1 Présentation des acteurs intervenant au Sénégal.....	10
2.1.2 Acteurs de l'écosystème des TPE dans UEMOA.....	13
2.2 Agrémentation Acquisition Commerçant Délégataire (ACD) prestataire TPE.....	15
2.2.1 Dispositions réglementaires.....	15
2.2.2 Les conditions d'obtention de l'agrément Acquisition Commerçant Délégataire (Annexe : Révision Contrat Commerçant).....	15
III. Opportunités de location de TPE au Sénégal.....	18
3.1 Les atouts du TPE.....	18
3.1.1 Pour le commerçant.....	18
3.1.2 Pour la banque.....	18
3.2 Analyse de l'offre de service des sociétés de location de TPE.....	19
3.3 Analyse de la demande de TPE au Sénégal.....	23
3.2.1 Demande potentielle de location de TPE au Sénégal.....	24
3.2.2 Méthodologie pour l'étude de la demande.....	24
3.2.3 Résultat de l'étude.....	25
3.4 Analyse de l'environnement externe : PEST.....	29
3.5 Synthèse des opportunités et menaces.....	31
CHAPITE 2 : OFFRE DE SERVICE DE LOCATION DE SOLUTIONS DE PAIEMENT : « TPE-RENT »....	33
I. Présentation de la société TPE-Rent.....	33
1.1 Vision, Logo, Slogan, Mission, Objectifs et Valeurs de TPE-Rent.....	33
1.2 Le statut juridique de TPE-Rent.....	35
II. Positionnement stratégique et marketing de TPE-Rent.....	36
2.1. Stratégie marketing.....	36
2.1.1 Segmentation de la clientèle.....	36
2.1.2 Positionnement.....	36

2.1.3	Stratégie de pénétration	37
2.2.	Marketing opérationnel	37
2.2.1	Nos produits.....	37
2.2.3	Politique de prix	39
2.2.4	La place	40
2.2.5	Promotion	40
III.	Plan ressources des humaines et matérielles	40
3.1	Ressources humaines.....	40
3.1.1	Organisation et tâches	41
3.1.2	Plan des ressources humaines	43
3.2	Ressources techniques nécessaires	43
3.2.1	Centre d'Appel	44
3.2.2	Equipements de transports.....	45
3.2.3	Site internet	45
	CHAPITRE 3 : COUT ET PROJECTIONS FINANCIERES TPE-RENT	46
I.	Evaluation du coût du projet.....	46
1.1	Les dépenses d'investissement.....	46
1.2	Le besoin en fonds de roulement (BFR)	48
II.	Projection financière et modalité de financement	50
2.1	Budget d'investissement.....	50
2.2	Evolution du chiffre d'affaires.....	50
2.3	Echéancier des flux financiers (EFF).....	51
2.4	Mode de financement.....	52
III.	Rentabilité et risques de TPE-Rent	55
3.1	Evaluation de la rentabilité de TPE-Rent.....	55
3.1.1	Evaluation du Coût moyen pondéré du capital (CMPC).....	55
3.1.2	Rentabilité des capitaux investis.....	55
3.1.3	Evaluation du taux de rentabilité intégré	56
3.2	Les Risques	56
3.2.1	Le risque de contrepartie	57
3.2.2	Le risque de change	57
3.2.3	Le risque opérationnel	57
	CONCLUSION.....	58
	BIBLIOGRAPHIE	59
	ANNEXES	LXIII
I.	ANNEXE A : OUTILS DE L'ETUDE DE L'OFFRE ET LA DEMANDE	lxiv
II.	ANNEXE B : ANALYSE DE LA FORME JURIDIQUE	lxvi
III.	ANNEXE C : ETATS FINANCIERS PREVISIONNELS	lxix

ANNEXES

CESAG - BIBLIOTHEQUE

I. ANNEXE A : OUTILS DE L'ETUDE DE L'OFFRE ET LA DEMANDE

MISE EN PLACE D'UNE SOCIETE DE LOCATION DE TPE AU SENEGAL: "TPE-Rent"

Juin 2016 - CESAG/MBF 2015-2016

Etude de la demande de TPE.

Dans le cadre de la rédaction d'un projet professionnel, ce questionnaire a pour but de recueillir l'opinion, le niveau de satisfaction, et les besoins de chaque utilisateur de TPE interrogé dans la ville de DAKAR.

Merci de bien vouloir répondre à nos question!

1. Avez-vous un Terminal de paiement électronique	<input type="radio"/> 1. Oui <input type="radio"/> 2. Non
2. Si 'Oui', précisez le nombre de TPE:	<input type="text"/>
3. Avez-vous combien de TPE?	<input type="text"/>
4. Rencontrez-vous des problèmes dans la gestion des TPE?	<input type="radio"/> 1. Oui <input type="radio"/> 2. Non <i>La question n'est pertinente que si probleme = "Oui"</i>
5. Si 'Oui', précisez :	<input type="text"/>
6. Nom du fournisseur	<input type="text"/>
7. Souhaitez vous payer un montant fixe pour vos commissions?	<input type="radio"/> 1. Oui <input type="radio"/> 2. Non <i>La question n'est pertinente que si payer_commission = "Oui"</i>
8. Si 'Oui', Donnez nous votre espérance de facturation: ..	<input type="text"/>
9. Souhaitez-vous que vos commissions soient calculées sur un pourcentage du chiffre d'affaire réalisé par paiement électronique?	<input type="radio"/> 1. Oui <input type="radio"/> 2. Non
10. Quel est le montant de votre commission (Fixe / %) actuelle?	<input type="text"/>
11. Etes vous satisfait des prestations offertes par votre banque?	<input type="radio"/> 1. Oui <input type="radio"/> 2. Non <i>La question n'est pertinente que si satisfaction_prestation = "Non"</i>
12. Si 'Non', pourquoi?	<input type="text"/>
13. Pour améliorer votre rentabilité êtes vous prêt à changer de bailleur?	<input type="radio"/> 1. Oui <input type="radio"/> 2. Non
14. Etes vous prêt à accepter un nouvel TPE?	<input type="radio"/> 1. Oui <input type="radio"/> 2. Non
15. Parmi les éléments ci-dessous, merci d'indiquer ceux qui constituent un frein à l'utilisation du TPE dans votre établissement?	<input type="checkbox"/> 1. Commission <input type="checkbox"/> 2. Maintenance <input type="checkbox"/> 3. Autres <i>Vous pouvez cocher plusieurs cases. La question n'est pertinente que si frein = "Autres"</i>
16. Si 'Autres', précisez :	<input type="text"/>
17. SECTEUR	<input type="radio"/> 1. Commerce <input type="radio"/> 2. Services
18. VARIABLE_18	<input type="checkbox"/> 1. Thème n° 1 <input type="checkbox"/> 2. Thème n° 2 <input type="checkbox"/> 3. Thème n° 3 <i>Vous pouvez cocher plusieurs cases.</i>

FACTURE PROFORMA DE COMMANDE DE TPE

KMY SZ KMY Co.,Ltd
凯明杨 深圳市凯明杨科技有限公司

TO: Tpe-Rent (en création)

PO:

Add: Senegal

P/I No: PI201605003

Tel: 00221-77-2890150

Date: 6th, May 2016

Attn: Mr. Abou Dramane Camara

Note: Below is based on U.S. Dollar/ FOB Shenzhen, or EXWORKS for sample order; Payment Terms: T/T in advance

PROFORMA		INVOICE			
No.	Product Description	Product Model	Unit Price	Quantity	Amount
1	POS with battery	KMY801F	US\$188.00	1000	US\$188,000.00
2	shipping cost				US\$14,258.00
					US\$202,258.00
SAY: TWO HUNDRED AND TWO THOUSAND TWO HUNDRED AND FIFTY-EIGHTY US.Dollar Only					

PAYMENT TERMS: 100% T/T IN ADVANCE

BENEFICIARY'S BANK: CHINA MERCHANTS BANK H.O. SHENZHEN

**BENEFICIARY'S BANK ADDRESS: CHINA MERCHANTS BANK TOWER, NO.7088
 SHENNAN BOULEVARD, SHENZHEN, CHINA.**

SWIFT CODE: CMBCCNBS

BENEFICIARY'S A/C NO: 813885453832001

BENEFICIARY'S NAME: SZ KMY CO.,LTD

IMPORTANT NOTICE:

Please make sure to cover all bank handling charge for this remittance.

For The Buyer:

For The Seller:

II. ANNEXE B : ANALYSE DE LA FORME JURIDIQUE

Tableau 17: Tableau comparatif pour le choix de la forme juridique 1 (EI et SARL)

Statut juridique	Entreprise Individuelle	S.A.R.L
Associés Min	01	01
Capital minim démarrage	0	1.000.000 CFA minimum à libérer intégralement à la constitution
Crédibilité auprès des tiers	Très Faible	Importante
Responsabilité associé	Illimitée (élargie aux biens personnels de l'entrepreneur)	Limitée aux apports
Eligibilité au CI ou EFE	OUI	OUI
Commissaires aux comptes	Sans	Pas obligatoire
Direction	Entrepreneur	Gérant (associé ou non) nommé par les associés
Imposition des bénéfices	Contribution Globale Unique jusqu'à 25 millions de CA pour les services et 50 millions pour les commerces de marchandises IS sur option	Impôt sur les sociétés (IS) 25% du bénéfice net
L'impôt minimum forfaitaire	0 IMF : C'est le minimum dû si le résultat est déficitaire	Entre 500 000 et 1 000 000 (selon le chiffre d'affaires)
Avantages	Aucun capital minimum exigé le démarrage Formalités de constitution rapides et simplifiées Coût de constitution assez faible Régime fiscal forfaitaire, incitatif et très souple	Capital minimum exigé pas trop important 1 000 000 F CFA Responsabilité illimitée : les associés ne sont responsables qu'a concurrence de leurs apports Les associés ont la possibilité d'assurer un contrôle étroit de l'accès de nouveaux associés au capital de la société La société pourra continuer d'exister en cas de

		décès de l'un des associés ou du gérant (si le contraire n'est pas stipulé dans les statuts
Inconvénients	Responsabilité illimitée de l'entrepreneur. En cas de faillite le patrimoine de l'entrepreneur est engagé Faible crédibilité vis-à-vis des partenaires : banques, fournisseurs, clients... Accès difficile au crédit	Le capital minimum exigé bloque certaines initiatives Obligation de passer par un notaire pour les actes constitutifs (statuts, déclaration de conformité...) Frais de constitution très élevé (plus 40% du capital minimum) Les associés ne peuvent céder librement leurs parts sociales.

Source : APIX, Guide du créateur d'entreprise

Tableau 5 : Tableau comparatif pour le choix de la forme juridique 2 (SA et GIE)

Statut juridique	S.A	G.I.E
Associés Min	01	02
Capital minimum démarrage	10.000.000 CFA minimum libération du % à la constitution et du solde dans les 3 ans	0
Crédibilité auprès des tiers	Très importante	Faible
Responsabilité associé	Limitée aux apports	Illimitée et solidaire (sauf convention contraire avec les tiers)
Eligibilité au CI ou EFE	OUI	OUI
Commissaires aux comptes	Obligatoire	Sans
Direction	Directeur général ou Administrateur Général	Président
Imposition des bénéfices	Impôt sur les sociétés (IS) 25% du bénéfice net	Contribution Globale Unique jusqu'à 25 millions de CA pour les services et 50 millions pour les commerces de marchandises (ou IS sur option)
L'impôt minimum forfaitaire	Entre 500 000 et 1 000 000 (selon le chiffre d'affaires)	0

<p>Avantages</p>	<p>Très crédible auprès des tiers Grandes capacités de mobilisation des fonds (la S.A peut faire appel à l'épargne publique) Le risque limité aux apports La possibilité de libérer seulement le quart du capital La possibilité pour les associés en principe de librement de céder leurs actions</p>	<p>Le GIE peut être créé sans capital de départ Les formalités de constitution assez souples Flexibilités dans l'organisation et le fonctionnement Régime fiscal forfaitaire, incitatif et très souple</p>
<p>Inconvénients</p>	<p>Le capital social minimum assez élevé Frais de constitution très élevés Système d'administration très lourde (CA, commissaires aux comptes...) pour les nouvelles sociétés</p>	<p>Les membres d'un GIE sont supposés avoir une activité. Le GIE lui-même, ne peut pas avoir pour but la recherche et le partage de bénéfices mais plutôt << de mettre en œuvre tous les moyens propres à faciliter ou à développer l'activité économique de ses membres, à améliorer ou à accroître les moyens de cette activité >> Faible crédibilité vis-à-vis des tiers, surtout des banques Les membres du GIE sont solidairement responsables des dettes du GIE</p>

III. ANNEXE C : ETATS FINANCIERS PREVISIONNELS

Tableau 18: Compte de Résultat prévisionnel

Rubriques	2 017	2 018	2 019	2 020	2 021
Chiffre d'affaires	86 724 000	210 340 800	363 864 960	516 896 640	563 656 320
Frais généraux	12 840 000	13 135 800	13 458 825	13 643 866	13 863 590
VALEUR AJOUTEE	73 884 000	197 205 000	350 406 135	503 252 774	549 792 730
Masse salariale Annuelle	31 740 000	33 961 800	54 217 326	55 635 213	55 734 465
Charges sociales	5 205 360	5 569 735	8 891 641	9 124 175	9 140 452
Impôts sur les salaires	634 800	679 236	1 084 347	1 112 704	1 114 689
EBE	36 303 840	163 243 200	296 188 809	447 617 561	494 058 265
-	40 675 600	87 115 600	144 413 600	198 641 600	222 869 600
RESULTAT D'EXPLOITATION	- 4 371 760	76 127 600	151 775 209	248 975 961	271 188 665
Intérêt	11 849 630	11 849 630	8 437 210	4 512 926	-
+ Produits financiers					
RESULTAT D'ACTIVITE ORDINAIRE	- 16 221 390	64 277 970	143 337 999	244 463 035	271 188 665
Impôt sur le résultat	-	19 283 391	43 001 400	73 338 910	81 356 600
Résultat net	- 16 221 390	44 994 579	100 336 600	171 124 124	189 832 066
Capacité d'autofinancement	24 454 210	132 110 179	244 750 200	369 765 724	412 701 666

Figure 20 : Investissement et renouvellement

Rubriques	Prix U	Année0		2017		2018		2019		2020		2021	
		Qté	Prix	Qté	Prix	Qté	Prix	Qté	Prix	Qté	Prix	Qté	Prix
TPE		504	103320000	216	44280000	864	177120000	1037	212544000	1037	212544000	1037	212544000
TPE HOMOLOGUES -C	350000	101	35280000	43	15120000	173	60480000	207	72576000	207	72576000	207	72576000
TPE KMY	120000	126	15120000	54	6480000	216	25920000	259	31104000	259	31104000	259	31104000
Mpos	100000	151	15120000	65	6480000	259	25920000	311	31104000	311	31104000	311	31104000
TPE PDA	300000	126	37800000	54	16200000	216	64800000	259	77760000	259	77760000	259	77760000
Matériel de bureau			1200000	0	0	0	0	250000	0	0	0	0	0
bureau (table + fauteuil)	50000	13	650000				0	5	250000				
Chaises de bureau	15000	10	150000										
Salon Complet d'attente	200000	1	200000										
Table de réunion+ chaises	200000	1	200000										
Matériel et équipement			1390000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Climatiseur	200000	3	600000										
Fontaine d'eau	70000	1	70000										
Cafetière et accessoires	30000	1	30000										
Vidéoprojecteur	200000	1	200000										
Téléphones fixes	60000	4	240000										
Tableau	50000	1	50000										
Divers	200000	1	200000										
Matériel informatique			4763000	0	0	0	0	850000	0	0	0	0	0
Equipements informatique de bureaux			2863000	0	0	0	0	850000	0	0	0	0	0
Ordinateurs bureaux	150000	1	150000										
ordinateurs portables	175000	13	2275000					5	750000				
Imprimante+ photocopieuses	50000	3	150000										
Goulote	200000	1	200000										
Prise (internet)	4000	20	80000										
Cables	400	20	8000										
Consommables informatique			0						100000				
Equipements centre d'appel			1900000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Ordinateur Serveur	400000	1	400000										
centrale téléphonique (MY	700000	1	700000										
Swit 24 port + courant PE	250000	1	250000										
coffret	50000	1	50000										
Installations diverses	100000	5	500000										
Matériel de transport			1500000	0	0	0	0	1000000	0	0	0	0	0
Moto	500000	3	1500000					2	1000000				
Immobilisations incorporelles			1250000	0	0	0	0	1000000	0	0	0	0	0
PacN Logiciels Spécialisés	1000000	1	1000000					1	1000000				
Site Web	250000	1	250000										
			113423000	44280000									
Immobilisations financière			1135000	0	0	0	0	150000	0	0	0	0	0
Abonnement SDE	15000	1	15000										
Abonnement SENELEC	20000	1	20000										
Abonnement Téléphonique	150000	1	150000					1	150000				
Abonnement Internet	50000	1	50000										
Caution de loyer	300000	3	900000										
Frais de constitution			215420	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Frais fiscaux	47420	1	47420										
frais administratifs	75900	1	75900										
Honoraires	92100	1	92100										
			114773420	44280000	177120000	215794000	212544000						

RESUME

CREATION D'UNE SOCIETE DE LOCATION DE SOLUTION DE PAIEMENT AU SENEGAL : « TPE-RENT »

Celui qui feuillette *le Guide abrégé de l'histoire des moyens de paiement*, remarquera très vite qu'il y a eu, au cours des siècles, des moyens de paiement qui n'existent plus aujourd'hui. Du troc pratiqué depuis plus de 12 000 ans à une carte en plastique, l'heure actuelle est au paiement sans contact. L'avènement de l'informatique a enclenché la grande aventure du paiement à distance qui peut se matérialiser à l'aide des terminaux de paiement électronique (TPE). De plus les TPE sont aussi utilisés pour la monétique dite privative qui offre une panoplie de services pour la gestion des flux d'informations. Par ailleurs, l'expérience Kenyane a mis en évidence que l'avenir du paiement à distance en Afrique réside dans le mobile Banking. Et pourtant les solutions de paiement à distance sont peu vulgarisées au Sénégal. Partant de ces constats et ayant subi des difficultés pour effectuer des paiements par carte bancaire, nous j'ai porté ma réflexion sur la création d'une entreprise qui fera de la location de solutions de paiement. Après une étude de marché qui a abouti sur les opportunités et les menaces, TPE-Rent, la société en création projette de mettre en service un pack de plus de 3000 TPE au Sénégal dédiés à la monétique bancaire et privative au bout de 5 ans d'exploitation.

Mots-clés : Terminal de Paiement Electronique, Plan d'Affaires, Monétique, Financement, Sénégal

ABSTRACT

CREATING A RENTAL COMPANY OF PAYMENT SOLUTION IN SENEGAL: "TPE-RENT"

Whoever reads the short history of payment Guide, will be very quickly notice that, there has been over the centuries, the means of payment do not exist today. Since barter practiced for over 12 000 years to a plastic card, we are the contactless payment period. The advent of computers has triggered large remote payment of adventure that can be realized using the electronic payment terminal (EPT). In addition, EPT is also used for the so-called electronic banking suite that offers a range of services for the management of information flows. Furthermore, the Kenyan experience has shown that the future of remote payment in Africa lies in the Mobile Banking. Yet remote payment solutions are not widely used in Senegal. Based on these observations and having undergone difficulties to make payments by credit card, we I wore my thinking about creating a business that will make the rental payment solutions. After a market study which led to the opportunities and threats, TPE-Rent, the company in creating plans to commission a pack of over 3000 EPT in Senegal dedicated to banking and private payment systems after 5 years operating.

Keywords: Electronic Payment Terminal, Business Plan, Electronic Banking, Financing, Senegal