



Centre Africain d'Etudes Supérieures en Gestion



Master en Banque
et Finance
(MBF)

Master en Banque et Finance
Option : Marchés financiers et Finance d'entreprise

Année Académique : 2017-2018

PROJET PROFESSIONNEL :

**CREATION D'UNE SOCIETE DE CAPITAL-RISQUE
DEDIEE AU SECTEUR INFORMEL
EN
COTE D'IVOIRE**

Présenté par :
KONE Anokoua Ibrahim
17^{ème} promotion

Sous la Direction de :
M.Soulakata KEBE
Contrôleur des Marchés à la
BCEAO

Dakar
Juin 2018

DEDICACE

A mes parents KONE Sékou, KONE Nouhou Odoulouche, KONE Sidi, SIDIBE Mariam.

A mon oncle, Sanogo Assane

A mon frère, KONE Drissa

A mes sœurs, KONE Bintou Rama Noëlle, KONE Moya, ZAKO Fanta

A mon ami, DIABY Drissa

Aux professeurs du CESAG

CESAG - BIBLIOTHEQUE

REMERCIEMENTS

Qu'il me soit permis, avant toute chose, d'exprimer ma reconnaissance envers toutes les personnes qui, de près ou de loin, m'ont soutenu dans mes efforts et ont contribué ainsi à la réalisation de ce projet professionnel.

Je tiens à remercier du fond du cœur mon Directeur de projet, Monsieur Soulakata KEBE pour sa contribution à la rédaction de ce projet.

Je remercie également tout le personnel du Programme Master en Banque et Finance.

Je ne saurais clore cette série de remerciements sans magnifier la bonté de Dieu le Tout Puissant, Qui m'a accordé la grâce de bénéficier de la compassion et de l'aide de tous ceux dont les actions et les conseils m'ont été utiles durant notre formation.

LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS

AFD	Agence Française de Développement
BAD	Banque Africaine de Développement
BCEAO	Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest
BOAD	Banque Ouest Africaine de Développement
BIT	Bureau International du Travail
BFR	Besoin en Fonds de Roulement
BNTD	Bureau National d'Etudes Techniques et de Développement
BTP	Bâtiments et Travaux Publics
CESAG	Centre Africain d'Etudes Supérieures en Gestion
CAF	Capacité d'Autofinancement
CRRAE- UMOA	Caisse de Retraite par Répartition de l'Union Monétaire Ouest-Africaine
DRCI	Délai de Récupération du Capital Investi
EBE	Excédent Brut d'Exploitation
FR	Fonds de Roulement
FMI	Fonds Monétaire International
PIB	Produit Intérieur Brut
PME	Petite et Moyenne Entreprise
PMI	Petite et Moyenne Industrie
ME	Micro Entreprise
SFD	Système Financier Décentralisé
UE	Unité Economique
UEMOA	Union Economique Monétaire Ouest-Africaine
UP	Unité de Production
PGI	Progiciel de Gestion Intégré
SA	Société Anonyme
SFI	Société Financière Internationale
VAN	Valeur Actuelle Nette
TRI	Taux de Rentabilité Interne

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1: Tableau synoptique du projet	vii
Tableau 2 : Caractéristique démographique des actifs informels	11
Tableau 3 : Structure des unités de production par tranche	12
Tableau 4: Mode de financement du secteur informel.....	17
Tableau 5 : Les différents types d'offres en fonction des cibles	19
Tableau 6 : Synthèse des ressources humaines	33
Tableau 7 : Segmentation de la clientèle.....	36
Tableau 8 : Frais d'établissement	39
Tableau 9 : Tableaux des immobilisations	40
Tableau 10 : Tableau de la masse salariale	41
Tableau 11 : Frais généraux d'exploitation et le BFR prévisionnel	42
Tableau 12 : Compte du résultat prévisionnel sur 5 ans	44
Tableau 13 : Cash-flow prévisionnel	45
Tableau 14 : Tableau des indicateurs de rentabilité du projet	45
Tableau 15 : Plan de financement.....	46
Tableau 16 : Modalités de financement du projet	48
Tableau 17: Modalités de financement du fonds	49

LISTE DES ANNEXES

Annexe 1: Tableau prévisionnel de la levée de fonds.....	x
Annexe 2 : Tableau de la rentabilité du fonds	x
Annexe 3 : La part de Africa Finance Group sur les plus-values de cession.....	x
Annexe 4 : Rémunération des apporteurs de fonds	x
Annexe 5 : Estimation des commissions.....	xi
Annexe 6 : Tableau des amortissements	xi
Annexe 7 : Précarité des conditions d'activité du secteur informel	xiv
Annexe 8 : Origine du capital du secteur informel	xv
Annexe 9 : Structure de l'investissement du secteur informel	xvi
Annexe 10 : Questionnaire	xvii
Annexe 11 : Processus de levée de fonds.....	xix
Annexe 12: Synthèse de la demande et de l'offre	xx

LISTE DES FIGURES

Figure 1 : Cycle de vie de l'entreprise et stades de développement.....	9
Figure 2 : Evolution du secteur informel	19
Figure 3: Analyse SWOT.....	24
Figure 4 : Processus global de financement	28
Figure 5 : Organigramme de l'entreprise.....	34
Figure 6 : Répartition du capital	35
Figure 7: Evolution du chiffre d'affaires	43

CESAG - BIBLIOTHEQUE

SOMMAIRE

DEDICACE	i
REMERCIEMENTS	ii
LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS	iii
LISTE DES TABLEAUX	iv
LISTE DES ANNEXES	iv
LISTE DES FIGURES	v
SOMMAIRE	vi
TABLEAU SYNOPTIQUE DU PROJET	vii
INTRODUCTION GENERALE	1
CHAPITRE I : PRESENTATION DU PROJET ET ETUDE DE MARCHE	5
1.1 Présentation du promoteur et du projet de création de Africa Finance Group	5
1.2 De l'analyse de la clientèle du marché informel à la proposition de valeur	10
1.3 De l'analyse concurrentielle du secteur informel au positionnement de l'offre .	20
1.4 Synthèse issue de l'analyse complète de marché de Africa Finance Group	24
CHAPITRE II : PLANIFICATION OPERATIONNELLE DES ACTIVITES DU PROJET	25
2.1 Le processus d'intervention auprès des micro-entreprises du secteur informel .	25
2.2 Étude de la capacité technique, organisationnelle et juridique	29
2.3 L'étude du plan marketing et commercial	36
CHAPITRE III : PLAN DE FINANCEMENT ET RENTABILITE DU PROJET	39
3.1 Estimation du coût global du projet pour le démarrage	39
3.2 Évaluation de la rentabilité et des risques potentiels du projet	43
3.3 Choix des modalités de financement	48
CONCLUSION GENERALE	50
BIBLIOGRAPHIE	viii
ANNEXE	ix
TABLES DES MATIERES	xxi

TABLEAU SYNOPTIQUE DU PROJET

Tableau 1: Tableau synoptique du projet

Fiche synoptique du projet	
Intitulé du projet	AFRICA FINANCE GROUP
Forme juridique	Société Anonyme au capital de 25 000 000 FCFA
Localisation	Abidjan- Côte d'Ivoire
Promoteur	KONE Anokoua Ibrahim
Coût du projet	59 295 000 FCFA
Modalités de financement	Apport du promoteur : 50% Financement participatif : 50%
Taux de rentabilité du projet	20 %
Nombre d'emplois créés	12

INTRODUCTION GENERALE

1. Contexte et justification

Le secteur informel n'a cessé de se développer en Côte d'Ivoire au cours de ces vingt dernières années¹, occupant une part de plus en plus importante dans l'économie ivoirienne. En effet, selon le rapport sur le secteur informel en Afrique du FMI publié en 2017, la contribution au PIB du secteur informel varie entre 30 à 40%. Quant à son taux d'employabilité, ce dernier surpasserait celui du secteur formel en raison de la longue période d'instabilité qu'a connue la Côte d'Ivoire.

Selon une enquête sur l'emploi auprès des ménages réalisée à Abidjan par la Direction de l'Observatoire de l'Emploi de Côte d'Ivoire, ce secteur est considéré comme le principal pourvoyeur d'emplois sur le territoire ivoirien avec un taux d'employabilité de 76,5%.

Ce secteur connaît une croissance en rapport avec une forte augmentation de la démographie et de la structure de la population ivoirienne, constituée de 26,2% de jeunes dont l'âge oscille entre 15 et 34 ans sur un total de 24 483 682 habitants (2017)².

Selon le BIT, l'économie informelle est l'ensemble des activités économiques réalisées par un secteur non structuré qui prend en compte tous les secteurs économiques, primaires, secondaires et tertiaires. Ces petites unités de production fonctionnent comme des entreprises, mais ne possèdent pas de numéro d'enregistrement fiscal et ne tiennent pas de comptabilité formelle. Elle couvre donc l'ensemble des activités productrices de biens et services qui échappent aux services de régulation publique fiscale.

Les acteurs de ce secteur sont constitués majoritairement de personnes ayant divers profils, à savoir : des marchands ambulants, marchands sur étalages, marchands dans les magasins, artisans (fabricants de chaussures, fabricants de produits cosmétique, menuisiers, maçons, mécaniciens, ferronniers etc.), prestataires de services domestiques (ménages, lavage, repassage...) et des professionnels de l'agro-alimentaire (eau, jus, produits laitiers, tisanes, conditionnement de produits vivriers etc.). Ces acteurs se retrouvent aussi dans la fabrication d'ustensiles de cuisine et de matériaux divers.

1. Site de l'Institut National de la Statistique [http : //www.ins.ci](http://www.ins.ci)

2 . www.populationdata.net/pays/cote-divoire/

Malgré sa forte contribution à l'essor de l'économie ivoirienne, le secteur informel est confronté à de nombreux obstacles notamment, l'accès aux financements. En effet, l'accès au crédit constitue le premier facteur de blocage au développement des activités informelles en raison de leur exclusion par les institutions financières classiques.

En favorisant l'accès facile aux sources de financement des personnes n'ayant pas accès aux services des banques, les institutions de microfinance constituent le seul recours des entreprises du secteur informel.

Aujourd'hui, face à des perspectives d'expansion, ces institutions préfèrent octroyer des crédits aux PME / PMI ayant des perspectives de développement moins risquées, De plus, elles prêtent à des taux d'intérêts très élevés aux petites entreprises dont certaines n'arrivent pas à rembourser leur emprunt à cause du coût élevé de la dette.

En effet, la problématique du financement des unités économiques du secteur informel se trouve aujourd'hui au cœur des débats sur le développement. Si le recours au secteur bancaire est une solution pour les entreprises du secteur moderne, il n'en va pas de même pour celles du secteur informel qui sont, en permanence, confrontées aux difficultés d'accès à cette source de financement. Elles se trouvent obligées de développer leur propre système de financement basé sur l'entraide et les mutuelles appelées communément tontine. Mais ces systèmes ont des ressources limitées et n'arrivent pas à assurer le niveau optimal de financement recherché.

Par ailleurs, nous assistons à une augmentation du chômage estimé à 42%³ de la population active, en raison notamment du manque d'esprit d'initiative et de l'absence de financement adapté aux porteurs de projets.

Au regard de ce constat, nous formulons les questions suivantes :

- Quels sont les besoins spécifiques des microentreprises dans le secteur informel ?
- Quelles sont les solutions actuellement proposées par les institutions financières ?
- Quels mécanismes de financements innovants mettre en place pour répondre à ces besoins ?

3. Selon la dernière enquête emploi dénommée ENSESI 2016 (Enquête Nationale sur la Situation de l'Emploi et du Secteur Informel 2016).

Pour répondre à cette problématique, nous proposons de mettre en place une société de capital-risque dédiée aux entreprises de petite taille ou aux microentreprises évoluant dans le secteur informel.

2. Problématique générale du projet

Notre projet s'intitule : « création d'une société de capital-risque dédiée au secteur informel en Côte d'Ivoire, dénommée AFRICA FINANCE GROUP ».

Contrairement aux autres institutions financières et fonds d'investissement, notre projet s'oriente particulièrement vers les petites entreprises appelées également microentreprises du secteur informel, dont le potentiel de développement est certes incertain et mais pouvant générer un chiffre d'affaires variant entre 0 et 100 millions.

L'intervention de la société de capital-risque ira bien au-delà de la contribution financière auprès des micro-entreprises. Elle se propose également d'assurer un accompagnement de ces dernières en matière de gestion courante et de stratégie pour leur permettre de se développer et d'être plus compétitives à l'échelle nationale et internationale.

3. Objectifs du projet

L'objectif général de ce projet est de créer une société de capital-risque offrant des services de financement structuré et d'accompagnement aux entreprises du secteur informel, en contrepartie d'une prise de participation temporaire et minoritaire destinée à réaliser des plus-values à la revente.

Les objectifs spécifiques sont les suivants :

- ✓ effectuer une analyse de la situation financière des micro-entreprises ciblées afin de sélectionner celles qui présentent un fort potentiel de croissance avec le niveau de risque acceptable ;
- ✓ concevoir un montage sur-mesure pour les petites entreprises, accompagné de plan stratégique d'expansion, en proposant une gamme de produits ou services différents de ceux présents sur un marché ;
- ✓ assister les microentreprises dans la gestion courante de la comptabilité et du marketing.

4. Intérêt du projet

L'intérêt de ce projet professionnel est d'apporter des réponses à plusieurs attentes :

- ✓ pour les entreprises, ce projet contribuerait à l'accès au financement des entreprises du secteur informel qui bénéficieront de nos conseils dans la gestion et la planification de leur plan stratégique et opérationnel et de la formalisation de leur entreprise ;
- ✓ pour la Côte d'ivoire, ce projet contribuerait, sur le plan économique et social, à l'amélioration des recettes fiscales, à la réduction du taux de chômage et à l'augmentation du PIB ;
- ✓ pour le Cesag, ce projet professionnel pourra servir d'ouvrage de référence pour les étudiants intéressés par l'entrepreneuriat ;
- ✓ pour le promoteur, la rédaction de ce projet me constituera une feuille de route pour sa mise en œuvre.

5. Méthodologie du projet

L'étude de notre projet sera réalisée à travers une collecte de données suivie de leur analyse. La première est essentiellement basée sur des techniques d'investigation.

La recherche d'information a permis de recourir à deux techniques d'investigation :

- une revue documentaire couvrant la littérature disponible à la bibliothèque du CESAG (les mémoires en ligne) ainsi que le cadre juridique relatif aux sociétés de capital-investissement,
- une enquête auprès de certains acteurs du secteur informel et des professionnels du financement pour mieux cerner les problèmes auxquels ils sont confrontés.

Après les techniques d'investigation, nous comptons effectuer une analyse des données recueillies ainsi que leur traitement et leur exploitation.

6. Annonce du plan de l'étude

Le projet est structuré en trois chapitres. Après un premier chapitre consacré à la présentation du projet et de l'étude de marché, nous présenterons dans le deuxième chapitre la planification opérationnelle, organisationnelle et juridique des activités du projet. Dans le troisième chapitre nous réaliserons l'étude financière et économique du projet.

CHAPITRE I : PRESENTATION DU PROJET ET ETUDE DE MARCHE

Dans la première section, il est question de faire la présentation du promoteur et de son projet de création d'une société de capital-risque dédiée aux entreprises du secteur informel, ainsi que de son fonctionnement. Dans la seconde section de ce chapitre, nous procéderons à une analyse de l'environnement macroéconomique dans lequel s'insère l'entreprise, suivie de l'analyse de la clientèle du secteur informel et de la proposition de l'offre. Dans la troisième section nous procéderons à l'analyse concurrentielle et au positionnement de l'offre.

1.1 Présentation du promoteur et du projet de création de Africa Finance Group

1.1.1 Présentation du promoteur

KONE Anokoua Ibrahim est diplômé d'un Master of Business Administration en Banque et Finance et d'un Master 1 Professionnel en Comptabilité et Gestion Financière, obtenus au CESAG de Dakar au Sénégal. En plus de cela, il est titulaire d'une Licence en Techniques Comptables et financières et d'un Brevet de Technicien Supérieur en Comptabilité et Gestion des entreprises.

Au niveau professionnel, il a assuré différentes fonctions en qualité de stagiaire au poste de Contrôleur Financier des projets au sein du Bureau National d'Etudes Techniques et de Développement (BNETD) et de Comptable intérimaire à la Caisse de Retraite par Répartition avec Epargne de l'Union Monétaire Ouest-Africaine (CRRAE-UMOA) à Abidjan en Côte d'Ivoire.

Comme expérience entrepreneuriale, il a été fondateur de trois (03) micro-entreprises dans le secteur de la téléphonie. Ces microentreprises étaient spécialisées dans la vente de cartes de recharges téléphoniques et dans l'offre de services d'appels téléphoniques à moindre coût aux clients.

Sa passion pour l'entrepreneuriat et sa bonne connaissance du secteur informel l'ont poussé à lancer ce projet de création de Africa Finance Group une société de capital-risque dédiée au dit secteur.

1.1.2 Projet de création de la société de capital-risque Africa Finance Group

1.1.2.1 Idée et Motivation

L'idée de ce projet est née en 2013, juste après l'obtention de mon Brevet de Technicien Supérieur en Finance Comptabilité et Gestion des entreprises à Abidjan.

A cette époque, vu les difficultés de trouver un stage, je me suis lancé dans l'entrepreneuriat. Ce qui m'a permis de mettre en place trois (03) cabines téléphones que j'avais installées près des marchés. Ces cabines téléphoniques étaient des microentreprises qui offraient des services de vente de cartes de recharges téléphoniques et des services d'appels nationaux et internationaux.

Mes relations quotidiennes avec les acteurs de ce secteur (entrepreneurs, commerçants, chefs d'industries et entreprises, etc.) ont permis de m'imprégner des réalités et de connaître ainsi les difficultés liées au développement des entreprises évoluant dans ce secteur.

En effet, la plupart des entreprises ont une durée de vie inférieure à (05) cinq ans à cause du manque de moyens financiers et de stratégie managériale. De plus, les locaux dans lesquels ces entreprises sont installées n'étaient pas professionnels. Dans certains des cas, ces entreprises étaient même établies au domicile du chef d'entreprise.

Ces chefs d'entreprises éprouvaient très souvent des difficultés liées à la mobilisation du Besoin en Fonds de Roulement dont la vocation est fondamentalement d'assurer le maintien du cycle d'exploitation. En outre, ils n'avaient pas suffisamment de moyens pour augmenter leur capacité de production.

Face à toutes ces difficultés liées à ce secteur, j'ai eu l'idée de mettre en place ce projet de création d'une société de capital-risque dédiée au secteur informel. Mon objectif vise à mettre au service de ces microentreprises un moyen de financement adapté à leur situation, accompagné d'une assistance technique et managériale. Cela devrait contribuer à la migration de ces entreprises du secteur informel vers le secteur formel.

1.1.2.2 Vision de la société Africa Finance Group

Africa Finance Group a pour vision de devenir une référence en Afrique dans le financement et l'accompagnement des entreprises du secteur informel, tout en permettant à ses entreprises de migrer du statut informel vers le formel.

1.1.2.3 Missions de la société Africa Finance Group

Les missions de Africa Finance Group seront les suivantes :

- ✓ répondre aux besoins de financement des entreprises du secteur informel ;
- ✓ assister et conseiller ces entreprises ;
- ✓ suivre et contrôler ces TPE;
- ✓ promouvoir l'entrepreneuriat ;
- ✓ établir avec nos clients un partenariat unique et mutuellement profitable pour favoriser la création de valeur.

1.1.2.4 Valeurs de la société Africa Finance Group

Les valeurs de la société sont :

- ✓ l'éthique ;
- ✓ le professionnalisme ;
- ✓ la responsabilité ;
- ✓ l'esprit d'équipe ;
- ✓ la confidentialité.

1.1.3 Définition et fonctionnement du capital-risque

1.1.3.1 Définition

De manière générale, le capital-risque⁴ est un investissement sous forme d'argent apporté au profit d'une jeune entreprise par des investisseurs. Ce financement prend la forme d'une prise de participation minoritaire au capital de l'entreprise. En plus du capital apporté, la société de capital-risque apporte un réseau et de l'expérience au profit de l'entreprise naissante, innovante ou en difficulté afin d'aider l'entreprise à croître. Les gains potentiels sont élevés, tout comme les risques.

1.1.3.2 Fonctionnement du capital-risque

A la création d'une entreprise, au cours de son développement, ou à l'occasion d'une réorganisation, celle-ci a besoin de capitaux pour se (ré)financer. A cette occasion qu'intervient le mécanisme de capital-risque en apportant du financement et de l'expertise technique et managériale, notamment par la présence du capital-risqueur dans les organes de gouvernance et par sa contribution aux choix stratégiques de développement, décidés par l'entreprise.

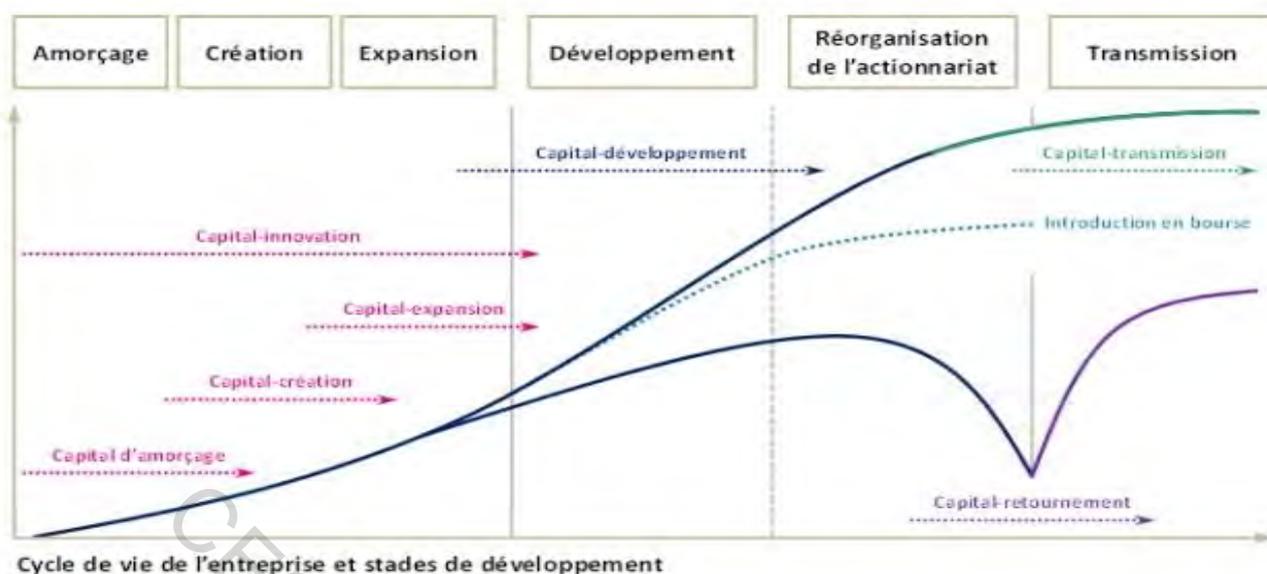
Contrairement aux banques qui recherchent des garanties, les investisseurs en capital-risque partagent les risques de lancement, les risques liés à la phase de développement ainsi que les profits de l'entreprise en cas de succès.

En effet, le capital-risque permet de faire entrer des investisseurs au capital d'une société, après l'étude de son business plan, en apportant les capitaux à la société en contrepartie d'une prise de participation. Mais le principal risque pour les investisseurs est de ne jamais trouver acquéreur pour revendre leurs actions si l'entreprise ne se développe pas, ou même de tout perdre si la société est dissoute. Néanmoins, les gains dont ils peuvent bénéficier sont susceptibles de dépasser leurs espérances si l'entreprise connaît le succès escompté.

La figure ci-dessous présente le cycle de vie d'une entreprise, associé à son besoin de financement en fonction de ses objectifs ou difficultés.

⁴ Définition tirée sur <https://www.journaldunet.fr/business/dictionnaire-economique-et-financier>

Figure 1 : Cycle de vie de l'entreprise et stades de développement



Source : Association Française d'Investissement Cheptel

Ces différents apports de capital correspondent aux différents niveaux de vie de l'entreprise :

- ✓ le capital-innovation : financement des entreprises en création ou aux premiers stades de leur développement ;
- ✓ le capital-développement : financement des entreprises ayant atteint leur seuil de rentabilité et dégagant des profits. Les fonds sont ainsi employés pour augmenter les capacités de production, la force de vente, développer des nouveaux produits et services, conquérir de nouveaux marchés à l'international, etc. ;
- ✓ le capital-transmission (ou « leverage buy-out » - LBO) : acquisition d'entreprises existantes par une équipe d'investisseurs financiers et de dirigeants venant de la société ou de l'extérieur par le moyen d'un effet de levier ;
- ✓ le capital-retournement : financement d'entreprises connaissant des difficultés.

En plus de l'apport du financement, la société accompagne les entreprises au niveau de l'expertise technique et managériale.

Dans notre contexte, nous allons l'appliquer au secteur informel dont la plupart des entreprises rencontrent des difficultés de financement.

Notre projet consiste à adapter ce mode de financement aux entreprises du secteur informel susceptible de se trouver dans l'un des stades de développement ci-après : entreprises en création, entreprise en développement et entreprise en difficultés.

1.2 De l'analyse de la clientèle du marché informel à la proposition de valeur

Dans cette partie, nous analyserons les opportunités et les menaces de l'environnement de l'entreprise à travers l'outil PESTEL⁵, avant de procéder à une étude allant de l'analyse du marché à la proposition de la valeur notre offre.

1.2.1 Analyse de l'environnement macroéconomique de l'entreprise

Notre entreprise sera basée à Abidjan en Côte d'Ivoire. Capitale économique ivoirienne, Abidjan comprend dix (10) communes (Cocody, plateau, Adjamé, Treichville, Marcory, Koumassi, port Bouët, Abobo, Yopougon, Attécoubé).

Abidjan est à la fois un centre économique, administratif et politique et abrite aussi tous les sièges des grandes entreprises nationales et internationales. En effet, elle abrite le plus grand port de l'Afrique de l'Ouest et des grands centres commerciaux et des hôtels de luxe.

Abidjan est également la ville la plus peuplée de l'Afrique de l'ouest francophone avec une population estimée à plus de 5 millions⁶ d'habitants représentant ainsi 20% de la population ivoirienne.

Tous ces atouts représentent des opportunités pour notre société de capital-risque.

1.2.1.1 Analyse de l'environnement politique

La situation politique de la Côte d'Ivoire s'est améliorée après la crise postélectorale de 2010-2011. Cette stabilité politique a favorisé le développement économique et attiré de nombreux investisseurs dans la capitale économique. Ces investisseurs constituent un atout majeur pour la société dans la mesure où ils pourraient faire fructifier leur investissement.

⁵ Le PESTEL est un outil d'analyse stratégique de l'environnement de l'entreprise, il permet de déterminer l'influence que peut avoir le macro-environnement sur une entreprise.

⁶ Information sur le site : [www.populationdata.net /pays/Côte-d'Ivoire/](http://www.populationdata.net/pays/Côte-d'Ivoire/)

1.2.1.2 Analyse de l'environnement économique

Depuis 2012, la Côte d'Ivoire connaît une embellie économique, qui a contribué à faire reculer le taux de pauvreté. Avec une croissance du PIB de 8,6%⁷ par an en moyenne la Côte d'Ivoire vise à accéder au rang d'économie émergente à l'horizon 2020. Cette émergence qui aura des avantages économiques qui contribueront certainement au développement de la société.

On note aussi que la Côte d'Ivoire est la première puissance économique de l'Afrique de l'Ouest avec un PIB par habitant de 1300 dollar⁸. Par contre, la majeure partie de la population ivoirienne vit du secteur informel. Ce qui explique l'évolution importante de ce secteur en Côte d'Ivoire.

Le tableau ci-dessous montre la composition de la population dans le secteur informel.

Tableau 2 : Caractéristique démographique des actifs informels

Indicateur	Abidjan
Femmes	50,5%
Hommes	39,8%
Niveau d'études (années)	6,4%
Ancienneté moyenne dans l'emploi(années)	4,6%

Source : enquête, phase 1-2-3, Abidjan INS.

L'environnement du secteur informel est généralement constitué de femmes et d'hommes. On dénombre ainsi 50,5% des emplois du secteur informel détenus par les femmes et 39,8% par les jeunes hommes. Le secteur informel emploie des travailleurs relativement qualifiés avec un nombre moyen d'années d'études proche de 6,4 ans.

Chaque genre semble se spécialiser dans des branches distinctes : aux femmes la restauration, la confection et le commerce ; aux hommes, le BTP, les transports, la réparation, les industries et entreprises diverses.

Selon l'enquête réalisée par l'Institut National de la Statistique, l'agglomération d'Abidjan compte 610 000 unités de productions opérant dans le secteur informel. Ce chiffre montre l'importance économique des activités informels de la population dans le PIB de la Côte d'Ivoire.

⁷ Information tirée sur le site : www.populationdata.net/pays/cote-divoire/

⁸ Information tirée sur le site : www.populationdata.net/pays/cote-divoire/

Ce tableau ci-dessous montre la place du secteur informel dans le tissu économique ivoirien à travers les différentes activités.

Tableau 3 : Structure des unités de production par tranche

Branches	Unités de production	
	Effectifs	%
Industrie	173 731	28,5
Confection, chaussure, cuir	75 691	12,4
Autres industries et Agro-Alimentaires	57 412	9,4
Bâtiments et Travaux Publics (BTP)	40 628	6,7
Commerce	243 684	40,0
Commerce de gros et détail dans magasin	67 625	11,1
Commerce de détail hors magasin, carburant	176 060	28,9
Services	192 241	31,5
Restauration débit de boisson	42 430	7,0
Réparation	36 655	6,0
Transport	25 231	4,1
Autre service domestique, administration, éducation, santé :	87 924	14,4
Ensemble	609 656	100

Source : enquête, Abidjan INS

A travers ce tableau, on observe que sur les 609 656 entreprises du secteur informel, 28% exercent des activités industrielles, 40% des activités de commerce et 31,05% des activités de services.

Cette analyse montre que le marché du secteur informel présente de nombreuses opportunités pour la société de capital-risque.

1.2.1.3 Analyse de l'environnement social

La population ivoirienne est estimée aujourd'hui à 25 millions⁹ d'habitants, avec un taux de croissance de 2,5% l'an. Celle de la ville d'Abidjan est estimée à 5 millions d'habitants. Cette population est relativement composée de jeunes qualifiés dans des domaines d'activités diverses et constituent une main d'œuvre abondante pour les entreprises. Ce qui représente une opportunité pour notre entreprise en termes de ressources humaines.

Par ailleurs, la majeure partie de cette population vit du secteur informel. Ce qui a favorisé en partie l'éclosion des entreprises du secteur informel en Côte d'Ivoire

⁹ Population data : <https://www.populationdata.net/pays/cote-divoire/>

1.2.1.4 Analyse de l'environnement technologique

Les nouvelles technologies ont explosé en Côte d'Ivoire et sont en train de changer le mode de vie de la population. Ainsi l'accès facile à la connexion internet en Côte d'Ivoire permet à la population de réaliser plusieurs activités à travers l'ordinateur et le téléphone. A travers cette technologie nous pourrions atteindre facilement notre clientèle et travailler à distance avec nos collaborateurs.

1.2.1.5 Analyse de l'environnement écologique

L'environnement écologique constitue de manière indirecte une opportunité pour l'entreprise car la Côte d'Ivoire dispose d'un cadre de vie agréable et regorge de plusieurs lieux touristiques tels que la ville historique de Grand Bassam avec ses belles plages qui s'étendent sur tout le littoral ivoirien.

Ce qui pourrait attirer les investisseurs étrangers à vouloir venir s'installer dans le capital économique et investir dans les sociétés.

1.2.1.6 Analyse de l'environnement réglementaire et législatif

Le Gouvernement ivoirien s'est engagé depuis 2012 avec l'appui des partenaires techniques, notamment la Banque Mondiale à travers la SFI au processus d'amélioration du climat des affaires à travers plusieurs réformes du cadre macroéconomique et du cadre sectoriel des activités, en prenant comme référentiel l'indice Doing Business relatif au climat des affaires.

Cette réforme a abouti à la création du Centre de Promotion des Investissements en Côte d'Ivoire dont le but principal est de faciliter les formalités de création des entreprises en moins de 24 heures et en plus à moindre coût, de sécuriser la vie économique et enfin de protéger les investisseurs.

De plus, au niveau de la réglementation fiscale des sociétés d'investissement dans la Zone UEMOA, certaines Directives ont été prises face à la faiblesse des financements bancaires en faveur des Petites et Moyennes Entreprises ou Industries, l'Union Economique et Monétaire Ouest-Africaine a adopté en 2006, une Loi Uniforme relative aux entreprises d'investissements à capital fixe et édicté en 2011 la Directive N° 02/2011/CM/UMOA

portant harmonisation de la fiscalité applicable aux entreprises d'investissement à capital fixe au sein de l'UEMOA. Cette fiscalité prévoit un traitement fiscal de faveur, exonérant ces sociétés d'impôts de droits et de taxes lors de leur constitution et de leur dissolution ou pour leurs opérations de modification du capital. Cette Loi Uniforme a pour objet la promotion des entreprises d'investissement à capital fixe qui ont un impact majeur sur la création, le développement ou le redressement des Petites et Moyennes Entreprises et des sociétés non cotées en bourse¹⁰.

Selon l'article¹¹ 4 de la Directive : « les Etats membres accordent une exonération de l'impôt sur les bénéfices et de l'impôt sur le revenu des valeurs mobilières des entreprises d'investissement à capital fixe. La durée de ladite exonération ne saurait excéder quinze (15) ans à compter de la date de création de l'entreprise. Les revenus générés par les fonds déposés en gestion pour une durée minimale de trois (3) ans auprès des entreprises de capital-risque bénéficient d'une exonération de l'impôt sur les bénéfices et de l'impôt sur le revenu des valeurs mobilières ».

Cette norme fiscale constitue un avantage pour la création de notre société.

¹⁰ Site de l'OHADA : information relative à la fiscalité des sociétés de capital-risque dans les Pays Membres de l'UEMOA.

¹¹ Régime fiscal applicable aux sociétés d'investissement dans la Zone UEMOA, adopté par le Conseil des Ministres de l'Union Economique et Monétaire Ouest-Africaine.

1.2.2 Etude de marché ou des besoins

1.2.2.1 Méthodologie de l'étude

Nous avons réalisé une étude dans le cadre de la création de Africa Finance Group. Cette étude s'appuyant sur une méthodologie à procéder à l'analyse de la demande et de son évolution et faire une proposition de la valeur de l'offre de Africa Finance Group.

L'étude de la demande du financement et de l'assistance technique a été faite à partir des données secondaires et des données primaires.

Au niveau des données secondaires, nous avons collecté des informations sur le site de l'INS sur le secteur informel.

Pour les données primaires, nous avons élaboré un questionnaire qui a été soumis aux chefs d'entreprises, entrepreneurs et commerçants du secteur informel afin d'identifier la demande de ce secteur.

1.2.2.2 Présentation de l'échantillon

Notre échantillon porte sur 100 acteurs du secteur informel, comprenant des chefs d'entreprises, des entrepreneurs et des commerçants, choisis de manière aléatoire. L'échantillon est composé précisément de 35 chefs d'entreprises, 30 entrepreneurs, 35 commerçants.

Nous avons analysé les données à travers le logiciel Sphinx. Ce qui nous permet d'affirmer que la taille de l'échantillon est représentative avec un niveau de confiance de 95% et une marge d'erreur de 5%.

1.2.2.3 Analyse des besoins des microentreprises du secteur informel

- ✓ Besoin de financement

A travers les résultats obtenus de notre enquête, nous avons constaté que 80% des entreprises du secteur informel sont confrontées aux problèmes de financement. Ces entreprises n'ont pas facilement accès au financement bancaire du fait de leur caractère informel. Elles se

financent essentiellement grâce à l'épargne individuelle qui est une ressource très limitée ne pouvant pas couvrir tous leurs besoins.

Elles se financent également par d'autres moyens tels que les tontines, les avances des clients et des fournisseurs, mais ces prêts sont de courte durée et très coûteux et ne participent que très marginalement au financement de ces entreprises. Ensuite, les données secondaires que nous avons obtenues du site de l'INS ont permis d'approfondir notre étude. Le tableau ci-dessous est une illustration des sources de financement du capital informel :

CESAG - BIBLIOTHEQUE

Tableau 4: Mode de financement du secteur informel

%	Origine du financement								
	Epargne Don, Héritage	Prêt familial	Prêt auprès des clients	Prêt auprès des fournisseurs	Prêt auprès des ouvriers	Prêt microfinance	Prêt bancaire	Autres prêts	Total
Banches									
Industries	91,7	6,4	0,1	0,3	0,8	0,1	0,0	0,6	100
Confection chaussure, cuir	86,8	11,4	0,1	0,0	0,0	0,3	0,0	1,4	100
BTP	84,1	5,9	0,2	0,0	9,8	0,0	0,0	0,0	100
Industrie et agroalimentaire	97,1	1,9	0,1	0,7	0,0	0,0	0,0	0,0	100
Commerce	74,7	6,5	0,1	0,5	0,0	0,0	17,7	0,6	100
Commerce dans magasin et gros	77,3	16,2	0,0	0,0	0,0	0,0	5,0	1,5	100
Commerce hors magasin, Carburant.	74,0	3,8	0,1	0,6	0,0	0,0	21,2	0,4	100
Services	85,8	12,3	1,3	0,0	0,1	0,0	0,1	0,2	100
Restauration et dépôt de boisson	76,1	23,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2	100
Réparation	71,4	26,8	0,0	0,0	0,7	0,0	0,0	1,2	100
Transport	89,2	6,9	3,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100
Autres activités de services	92,8	6,8	0,3	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	100
Total	85,0	9,5	0,7	0,2	0,3	0,0	3,9	0,4	100

Source : enquête 1-2-3, phase 2, INS

A travers ce tableau nous observons que la majorité du capital est financée par l'épargne individuelle, à plus de 85%. Ce résultat montre l'importance de l'autofinancement dans le secteur informel. Il met en lumière le faible degré d'organisation du système financier informel, puisque même les prêts d'origine familiale (9,5%) ne jouent qu'un rôle secondaire dans l'obtention des fonds nécessaires à l'investissement. L'accès des unités de production informelles au système bancaire est très faible avec moins de 4% du capital. Il en va de même pour les prêts de la micro finance. Pour conclure, le secteur informel se trouve marginalisé par le système financier actuel à cause de son niveau de risque élevé. C'est dans ce contexte que l'offre de financement de la société de capital-risque trouve sa place.

✓ Besoin d'assistance technique

Nous assistons également à un taux de mortalité des entreprises très élevé, du fait d'un manque de stratégie globale qui pourrait porter l'entreprise au développement. En effet la bonne gestion est l'un des facteurs clés pour la pérennisation et la rentabilité d'une entreprise.

A travers le questionnaire, on constate que les entreprises du secteur informel n'ont pas de gestion adéquate.

Ces entreprises ont besoin d'assistance technique et managériale. Même si ses entreprises disposent d'un financement suffisant et qu'elles ne sont pas assistées, celles-ci peuvent faire faillite.

En outre, ces entreprises ont besoins de définir un plan stratégique en début d'exercice en se fixant un objectif à atteindre et mettre les moyens en œuvre pour réaliser ce plan. Ce qui permet ainsi à l'entreprise d'avoir une feuille de route à suivre.

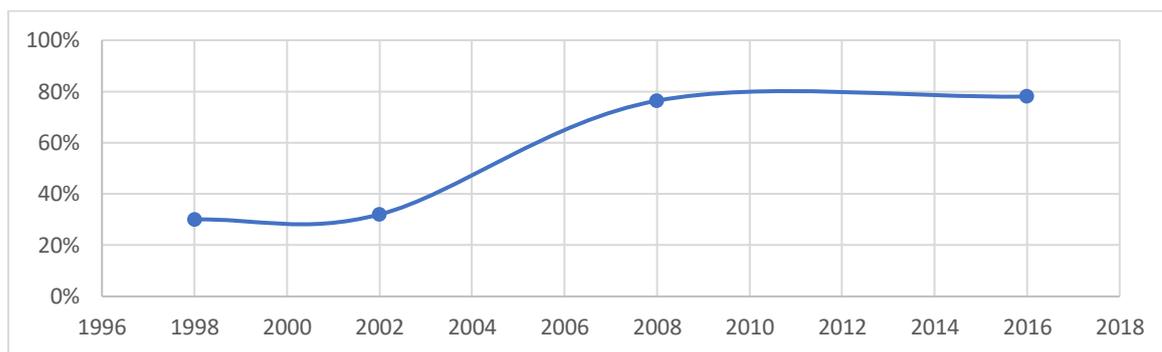
De plus, la plupart de ses entreprises ont besoin de mettre en place un système minimal de comptabilisation de leurs opérations financières. Ceci permettra ainsi aux entreprises du secteur informel d'avoir un système d'organisation des données financières et permettre également de fournir un état de leurs situations financières, afin de faciliter l'accès au financement.

Il apparait donc nécessaire d'apporter une assistance technique à ses entreprises.

1.2.2.4 Evolution du nombre d'entreprises du secteur informel et des besoins en termes de financement et d'assistance

Depuis 1998, on constate une évolution du secteur informel dans l'économie ivoirienne. De 30% en 1998, sa part est passée à 31% en 2002 et de 76,5% en 2008. Ce secteur augmente rapidement à cause de la création massive des entreprises dont la plupart reste dans le secteur informel par manque de ressources financières. On assiste à une augmentation des entreprises informelles. A travers ces constats, on note que la demande en matière de financement et d'assistance auprès de microentreprises évolue au fil du temps.

Figure 2 : Evolution du secteur informel



Source : INS

Ce graphique illustre l'évolution croissante du secteur informel.

1.2.3 Proposition de la valeur de notre offre

Pour apporter une solution aux problèmes de financement des entreprises du secteur informel, la société de capital-risque propose d'offrir aux investisseurs la possibilité de rentabiliser leur fonds. Cette proposition de rentabilisation se réalisera par des prises de participation minoritaires et temporaires au sein des micro-entreprises bien sélectionnées en apportant à celles-ci une assistance technique et managériale. En proposant cette offre aux micro-entreprises nous apportons une réponse pertinente à leurs attentes.

Ce tableau ci-dessous présente les différents types d'offres en fonction du chiffre d'affaires et du niveau de risque que présente l'entreprise :

Tableau 5 : Les différents types d'offres en fonction des cibles

Critères	Offre de produits
Niveau de risque très élevé Chiffre d'affaires moins de 1 000 000 Fcfa / mois	Offre d'assistance technique uniquement
Niveau de risque moyen chiffre d'affaires plus de 1 000 000 Fcfa/mois	Offre de financement + assistance technique
Niveau de risque faible chiffre d'affaires supérieur à 5 000 000 Fcfa/mois	Offre de financement + assistance technique

Source : nous-même

1.3 De l'analyse concurrentielle du secteur informel au positionnement de l'offre

Dans cette partie, nous étudierons d'abord l'offre de financement et d'assistance technique dans le secteur informel, ensuite la place des concurrents directs et indirects intervenant sur le marché, et enfin le positionnement de l'offre de la société par rapport à ses concurrents.

1.3.1 Analyse de l'offre de financement et de l'offre d'assistance dans le secteur informel

✓ Analyse de l'offre de financement

Les entreprises du secteur informel ont un accès limité à l'offre de crédit des banques et autres institutions financières à cause de leur niveau de risque élevé.

D'après le tableau ci-dessus numéro 4 illustrant le mode de financement du secteur informel, les offres de financement des banques et autres institutions financières aux entreprises du secteur informel représente moins de 4%.

En effet, les banques n'octroient généralement pas de financement aux entreprises du secteur informel en raison du profil risque d'insolvabilité de ses entreprises et de l'asymétrie d'information entre l'entrepreneur et le banquier. De plus, les institutions financières ne sont pas toujours en mesure d'offrir les solutions de financement les plus adaptées à ces micro-entreprises.

En outre, ce sont généralement les grandes entreprises qui bénéficient de la majorité des financements.

Au total l'offre de financement des micro entreprises reste fortement insuffisante.

✓ Analyse de l'offre d'assistance

Au niveau de l'assistance technique, les banques et autres institutions financières n'offrent pas une assistance dans la gestion des entreprises du secteur informel. Ce marché est marginalisé par ces institutions.

Il n'existe pas de service d'offre d'assistance aux entreprises du secteur informel sur le marché.

1.3.2 Analyse du secteur au moyen du modèle de Porter

Nous allons poursuivre l'analyse du secteur informel de Africa Finance Group en recourant au modèle d'analyse de MICHEL PORTER.

1.3.2.1 L'intensité concurrentielle

✓ Les concurrents

La concurrence comprend les entreprises proposant des produits ou services similaires avec une stratégie et un positionnement proches de notre entreprise.

Nous pouvons identifier les institutions de micro finances qui sont au nombre de 55¹² systèmes financiers décentralisés en Côte d'Ivoire. Ces institutions proposent uniquement des offres de crédit à des taux très élevés, allant jusqu'à 24%¹³ de taux d'intérêt.

Mais ces crédits sont octroyés sous certaines conditions jugées difficiles à respecter par les microentreprises.

Parmi ces conditions, nous pouvons citer l'apport personnel variable entre 15 à 25 % du concours sollicité et la recherche d'avaux. Ces deux conditions figurent parmi celles jugées les plus difficiles par la clientèle. A cela il faut ajouter le délai de remboursement du crédit accordé qui ne peut excéder 36 mois¹⁴. Les modes de financement des micros entreprises proposés par les SFD sont inadaptés car ne prenant pas en compte les spécificités propres au secteur informel.

1.3.2.1.1 Les produits de substitution

Les produits de substitution sont constitués des offres ou services mis sur le marché par des entreprises ; ces offres satisfont les mêmes besoins que celui auquel l'entreprise Africa finance group cherche à répondre par son offre commerciale ; il est important de les étudier car ces produits ou offres présentent une forme de concurrence indirecte.

On peut citer les prêts familiaux, des crédits fournisseurs et clients, des subventions étatiques et autres moyens de financement. Ces produits constituent une sorte de menaces pour Africa

¹²Site de la BCEAO : <https://www.bceao.int>

¹³ Taux d'usure des Sfd, fixé par le Conseil des Ministres de l'Union Economique et Monétaire Ouest-Africaine

¹⁴ Projet professionnel MBF 2013 création d'une société de capital investissement

finance group à un degré moindre car ce sont les petits montants qui ne peuvent pas couvrir totalement leurs besoins.

En outre comme produit de substitution, on peut évoquer les offres de financement à court, moyen et long termes accordés par les banques commerciales.

Ces crédits sont octroyés sous certaines conditions et destinés aux grandes entreprises ne comportant aucun risque. Ces produits financiers sont offerts par 28 banques notamment la Sgbc, Gt banque, Bank of Africa, Ecobank, Nsia banque, Sib, Uba, Bsic, Banque d'Abidjan. Ces banques et les offres de financement dominent le marché ivoirien mais elles ne s'intéressent pas aux microentreprises du secteur informel.

Quant aux fonds d'investissement existant en Côte d'Ivoire, leur intervention est généralement basée sur des critères très sélectifs. En effet, pour intéresser un fonds d'investissement actif, une entreprise doit être rentable, avoir atteint une certaine taille, posséder une structure lui permettant d'évoluer et de faire du profit. Au demeurant cette structure doit pouvoir être revendue à un prix très avantageux au bout de 5 à 10 ans d'activité. Ces microentreprises du secteur informel ne sont pas éligibles à ces critères en raison de leur profil élevé de risque.

1.3.2.2 Le pouvoir de négociation des partenaires ou clients

Les entreprises du secteur informel n'ont pas de pouvoir de négociation parce que les offres de financement qui leur sont destinés sont limitées et très coûteux.

Sur notre marché la demande est supérieure à l'offre, ce qui constitue un avantage pour la société Africa Finance Group. Cette situation pourrait constituer une opportunité pour les investisseurs potentiels.

1.3.2.3 Le pouvoir de négociation des investisseurs

Les bailleurs ou investisseurs peuvent constituer une menace pour la société. Les situations susceptibles de mettre en difficulté Africa Finance Group sont les suivantes :

- Les bailleurs ou investisseurs peuvent refuser de mettre à la disposition de Africa Finance Group les ressources nécessaires pour son activité à cause du niveau de risque élevé lié à ce secteur.
- Ces bailleurs peuvent exiger un niveau de rentabilité plus élevé de leurs capitaux.

1.3.2.4 les nouveaux entrants et les entrants potentiels

La menace de nouveaux entrants peut résulter de l'entrée sur le marché de trois catégories d'acteurs :

- les institutions de financement du développement tels que la BAD, BOAD, la Banque Mondiale, Afd , et Sfi ;
- les Banques commerciales;
- les investisseurs privés.

Les institutions de financement de développement peuvent décider d'intervenir directement auprès des entreprises du secteur informel.

Les banques commerciales ont le pouvoir, si elles décident de réorienter leurs stratégies.

Le risque que peuvent probablement représenter les investisseurs privés provient de leurs décisions éventuelles de se passer de l'intermédiaire Africa Finance Group et financer directement les microentreprises soit en tant qu'apporteur de capitaux ou soit constituer un fonds destiné au financement des microentreprises du secteur informel.

L'analyse des entrants potentiels montrent bien que les sociétés de capital-risque opérationnelles en Afrique ou dans le monde entier, attirées par l'énorme potentiel existant sur le marché du financement du secteur informel peuvent à tout moment décider de s'installer en Côte d'Ivoire.

1.3.3 Positionnement de l'offre

Notre stratégie de positionnement portera sur l'apport de financement par des prises de participation. Cette prise de participation sera suivie d'assistance technique et managériale. Cette stratégie nous différencie de nos principaux concurrents dont le mode opératoire est basé sur le taux d'intérêt.

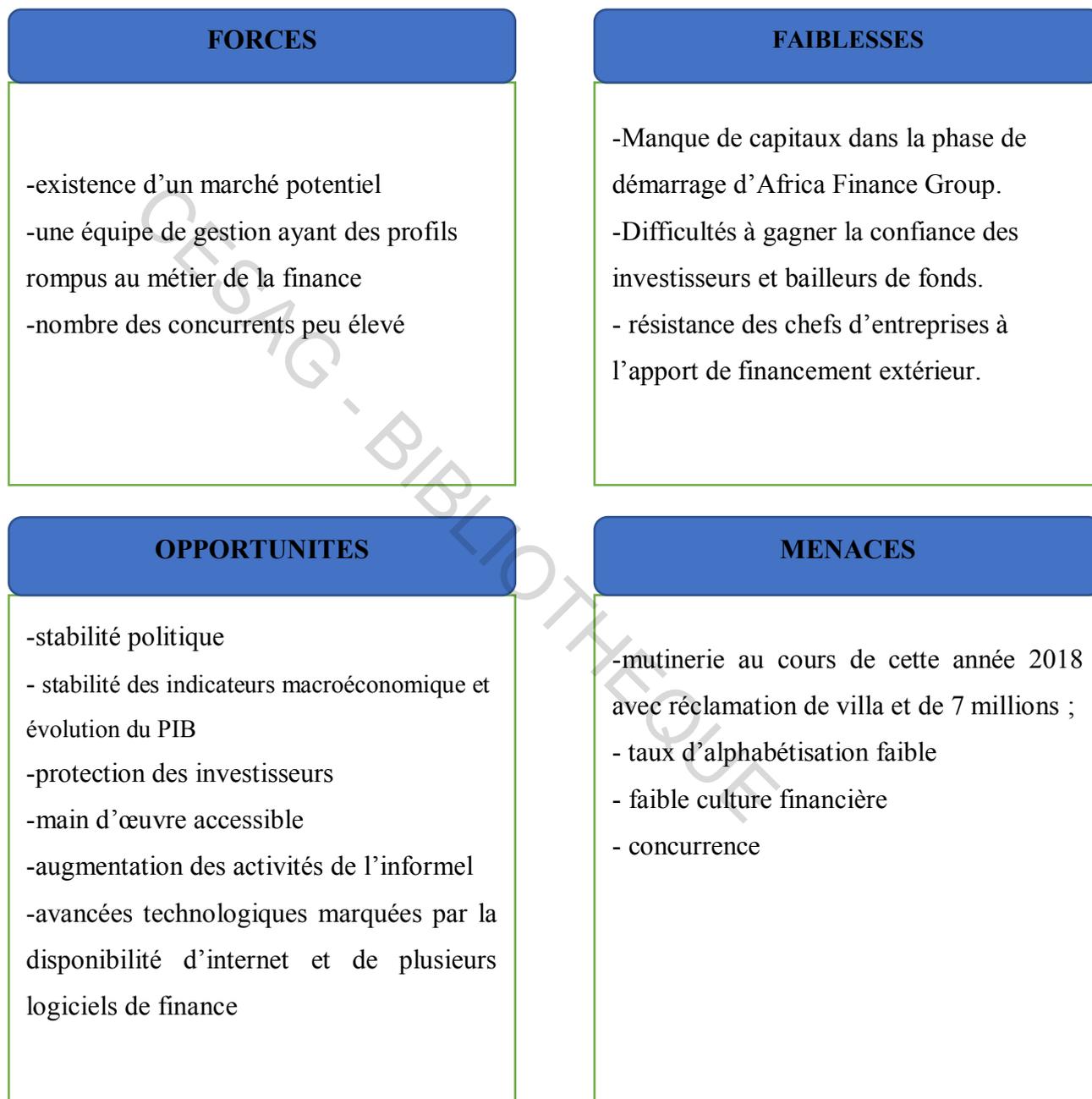
Le positionnement d'Africa Finance Group se résume ainsi : une Société qui apporte de l'argent aux entreprises du secteur informel.

Le positionnement s'appuiera également sur une équipe de gestion ayant des profils rompus au métier de la finance.

1.4 Synthèse issue de l'analyse complète de marché de Africa Finance Group

La synthèse de l'analyse complète se fera par le biais de l'outil stratégie SWOT. Synthèse des forces et faiblesses des opportunités et des menaces.

Figure 3: Analyse SWOT



Source : nous-même

CHAPITRE II : PLANIFICATION OPERATIONNELLE DES ACTIVITES DU PROJET

Dans ce second chapitre, nous décrirons le processus technique d'intervention auprès des entreprises. Ensuite nous déterminerons la capacité technique nécessaire pour la réalisation de notre activité. Et enfin nous ferons une étude organisationnelle et juridique du projet suivie d'un aperçu du plan marketing.

2.1 Le processus d'intervention auprès des micro-entreprises du secteur informel

Dans cette section, nous allons décrire le cycle d'exploitation d'Africa finance group

Processus d'intervention

Le processus d'intervention auprès des microentreprises du secteur informel se fera en six (06) étapes. Ces étapes sont les suivantes :

- ✓ la sélection rigoureuse des entreprises ;
- ✓ due diligences : réalisation d'audits aux plans comptable, juridique ;
- ✓ formalisation juridique des entreprises ;
- ✓ montage du projet de financement ;
- ✓ la mise en œuvre et suivie d'investissement ;
- ✓ sortie du capital de l'entreprise.

2.1.1 La procédure de sélection rigoureuse des microentreprises à financer

Cette étape consiste à prendre une décision d'investissement en fonction des études réalisées sur l'entreprise à financer. Le choix est fait selon les opportunités présentées par la microentreprise et le niveau de risque jugé acceptable. Cette étape consiste à identifier les entreprises à fort potentiel de développement.

Pour les entreprises non choisies, elles bénéficieront de notre assistance afin d'assainir au mieux leur gestion et mériter le droit au financement. Il s'agira dans ce cas de mettre en place un plan de redressement pour ses entreprises.

2.1.2 Due diligence : réalisation d'audits aux plans comptable et juridique

Cette seconde étape consiste à la réalisation d'un audit aux plans comptable et juridique.

Au niveau de l'audit au plan comptable, il est question de faire un diagnostic économique et financier du business plan en vue de déterminer par la suite la valeur de l'entreprise.

Des visites de terrain peuvent être également effectuées ainsi que des constats personnels.

En cas de manque d'information financière, nous allons constituer des informations financières sur la base de nos observations faites sur l'activité de l'entreprise et ses biens durables. Cette analyse générale va permettre de faire ressortir toutes les difficultés financières auxquelles l'entreprise est confrontée et de déterminer le niveau de risque de l'entreprise.

Au niveau juridique il est question de vérifier si l'entreprise n'a pas d'antécédents juridiques avec des personnes physiques ou morales pouvant affecter l'investissement.

2.1.3 Le montage du projet de financement

Le montage financier consistera à faire une valorisation de l'entreprise, déterminer les modalités d'acquisition et de cession des participations et à procéder au montage du financement. Cette étape est la plus importante ; elle consiste à mettre à la disposition de l'entreprise le financement nécessaire en fonction de ses besoins réels et de son niveau de risque pour la réalisation de son activité d'exploitation et d'investissement.

2.1.4 Formalisation juridique

Cette étape est le passage de l'entreprise du statut informel à un statut formel. Il sera question de formaliser l'entreprise aux normes légales en vigueur.

2.1.5 La mise en œuvre et le suivi de l'investissement

Un contrôle et un suivi seront faits sur les investissements et les activités de l'entreprise afin d'éviter la perte du capital investi.

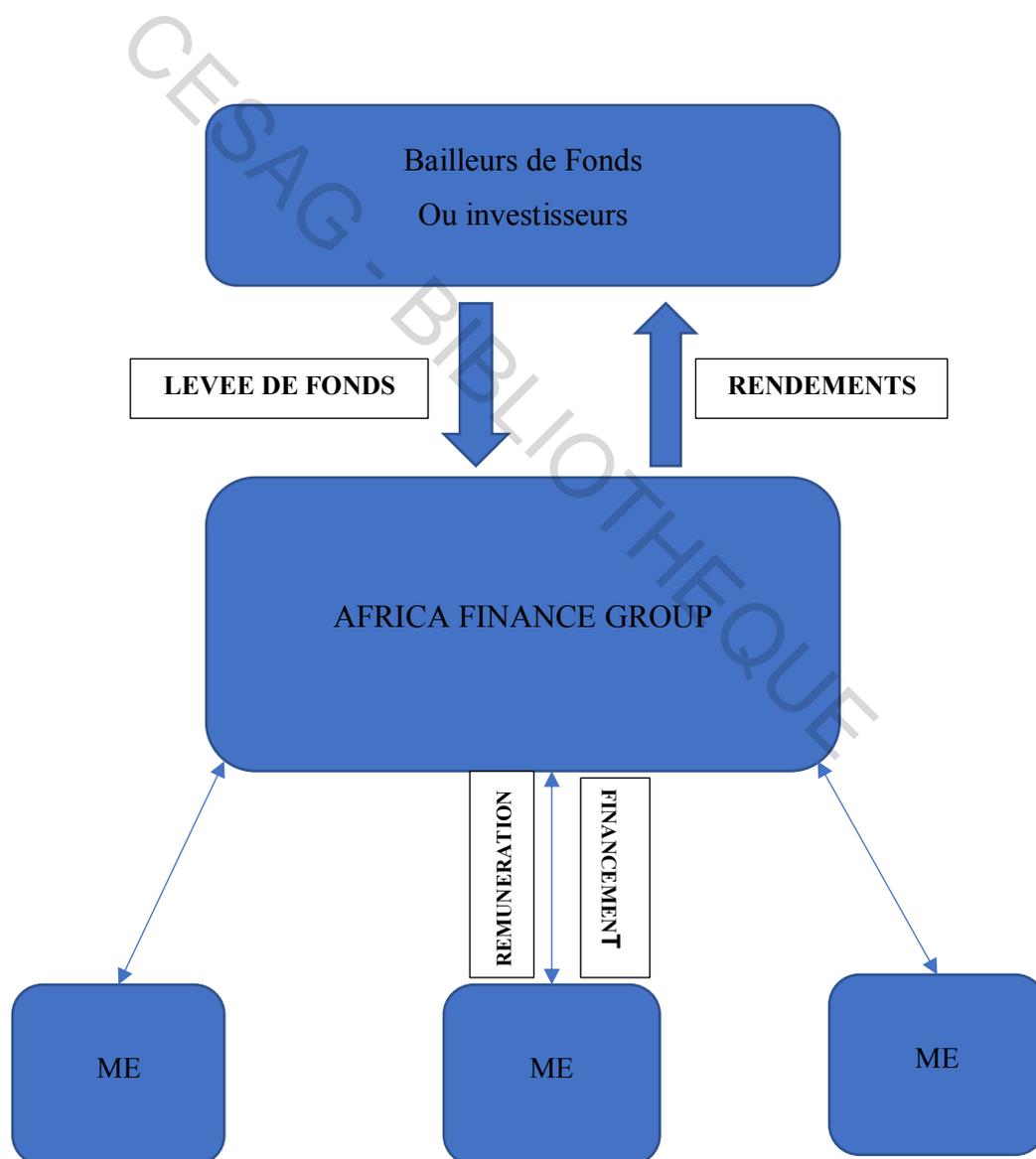
2.1.6 La sortie du capital de l'entreprise

La sortie du capital de l'entreprise se fera par une cession des parts à un tiers qui peut être un autre investisseur ou les propriétaires de l'entreprise par le rachat de ses participations. La sortie du capital peut également se faire par une introduction en bourse ou par la liquidation de l'entreprise en cas d'échec.

Processus global de financement

- ✓ Levée de fonds : levée de fonds auprès des bailleurs de fonds (Etats de Côte d'Ivoire, AFD, SFI, BOAD, Banque Mondiale, Investisseurs privées)
- ✓ Investissement
- ✓ Processus de sélection des entreprises
- ✓ Financement
- ✓ Suivi et contrôle

Figure 4 : Processus global de financement



Sources : nous- même

2.2 Étude de la capacité technique, organisationnelle et juridique

Pour mener à bien cette activité, la société a besoin de se doter d'une capacité technique, d'une capacité en termes de gestion des ressources humaines et d'une capacité juridique.

2.2.1 Capacité technique

2.2.1.1 Capacité financière

La société compte obtenir les sources de financement auprès des investisseurs privés, publics (Etat de Côte d'Ivoire) et des institutions de financement de développement (SFI, BOAD, BAD) par des levées de fonds. Ces principaux investisseurs représenteront nos sources de financement.

La levée de fonds prévue est de 500 000 000 FCFA pour le lancement de l'activité.

2.2.1.2 Capacité technologique

En matière de technologie, la société a besoin de logiciel de gestion de risques et de comptabilité afin de traiter rapidement les dossiers des clients.

2.2.1.3 Capacité de gestion

Afin d'effectuer de manière rigoureuse la sélection des entreprises, la société a également besoin des personnes expérimentées avec un savoir-faire pertinent dans le domaine du capital-risque.

2.2.2 La structure organisationnelle

Dans le cadre de la réalisation du projet, il est nécessaire d'avoir des ressources humaines, matérielles et informationnelles afin et d'établir un mode d'organisation aligné à notre stratégie d'entreprise.

2.2.2.1 Les ressources humaines

Pour notre entreprise, les ressources humaines sont les éléments les plus fondamentaux dans la réalisation de l'activité. La réussite de notre entreprise sera basée sur les compétences, les expériences et la capacité de nos personnels. Notre équipe de gestion sera composée des agents du front office, du middle office et du back office : deux (02) Analyste(s) financier(e)s, un (01) responsable en gestion de risque, un (01) responsable en comptabilité et gestion financière et enfin le Directeur Général.

✓ Profil de l'analyste financier

De niveau bac+4 au minimum en économie finance, comptabilité. Il aura comme tâches d'aller à la rencontre des acteurs du secteur informel et proposer les produits les plus adaptés aux besoins de leurs microentreprises. Dans cette activité, il s'agira d'expliquer et d'instruire les acteurs sur le mode de financement.

Voici ci-dessous les différentes tâches liées à l'activité. :

- faire le diagnostic économique et financier des microentreprises
- proposer le produit de financement et le service d'assistance ;
- expliquer et faire comprendre le fonctionnement des produits financiers ;
- suivre la gestion des microstructures ;
- assurer la gestion du portefeuille client ;
- faire un reporting chaque semaine du portefeuille client.

✓ Profil du responsable de gestion des risques

De niveau bac+5 en finance, gestion de risque et contrôle de gestion, il aura pour tâche principale la gestion des différents risques inhérents à l'activité. Pour ce faire il aura à sa charge les tâches suivantes :

- identifier, hiérarchiser et évaluer les risques au sein de chaque activité et processus ;
- gérer les risques spécifiques de chaque microentreprise ;
- contribuer au diagnostic économique et financier des microstructures ;
- contribuer au plan de financement des microentreprises ;

- assurer le suivi de la politique de prévention ;
- valider les clauses d'assurance et de responsabilité des contrats ;
- mettre en place des outils de gestion des risques dans l'entreprise : indicateurs, reporting, cartographie des risques, gestion de crise, plans d'actions ;
- contribuer au mécanisme de levée de fonds.

✓ **Profil du responsable comptable et financier**

Avec un niveau de Bac+5 en comptabilité, en finance et en économie, il aura comme tâches la gestion et la production de toutes les informations financières de toutes les entreprises. A cette fin, il exécutera les tâches spécifiques suivantes :

- comptabiliser les opérations financières ;
- contribuer au diagnostic économique et financier de l'entreprise ;
- contribution au mécanisme de levée de fonds ;
- participer à la mise en place de financement auprès des microentreprises ;
- suivre la comptabilité des microentreprises ;
- suivre les investissements réalisés ;
- établir les Etats financiers de l'entreprise.

✓ **Profil de l'Assistant Comptable**

L'assistant comptable de niveau Bac+ 3 ou 4 en comptabilité et gestion financière et doit avoir une expérience de 3 ans. Il sera chargé d'assister le Responsable comptable dans toutes ses opérations financières. L'Assistant Comptable aura à sa charge les tâches suivantes :

- saisie et contrôle des factures et des notes de frais ;
- tenue des livres d'achat et de vente, ;
- rapprochements bancaires ;
- élaboration du bilan et du compte de résultats ;
- tenue du tableau de bord comptable mensuel de l'entreprise ;
- reporting de la situation financière.

✓ **Profil du Directeur Général**

De niveau Bac + 5 en gestion comptabilité et en finance, il dispose d'une connaissance en stratégie. Il sera chargé de diriger l'entreprise, coordonner toutes les activités de l'entreprise. Le Directeur Général sera en relation étroite et permanente avec ses investisseurs. Les responsabilités qui lui seront dévolues sont les suivantes :

- assurer les levées de fonds ;
- assurer la gestion dynamique des ressources humaines ;
- faire un rapport de gestion aux investisseurs ;
- définir leurs conditions de réussite et organiser leur mise en œuvre ;
- définir le plan stratégique et opérationnel de l'entreprise ;
- conseiller et orienter les directeurs et responsables des différents services de l'entreprise dans la gestion et le pilotage de projets ;

✓ **Programme dédié aux stagiaires**

Nous allons recruter chaque année des stagiaires de toutes disciplines pour des stages d'une durée de six (06) mois au sein de la structure.

2.2.2.2 Synthèse des ressources humaines

Tableau 6 : Synthèse des ressources humaines

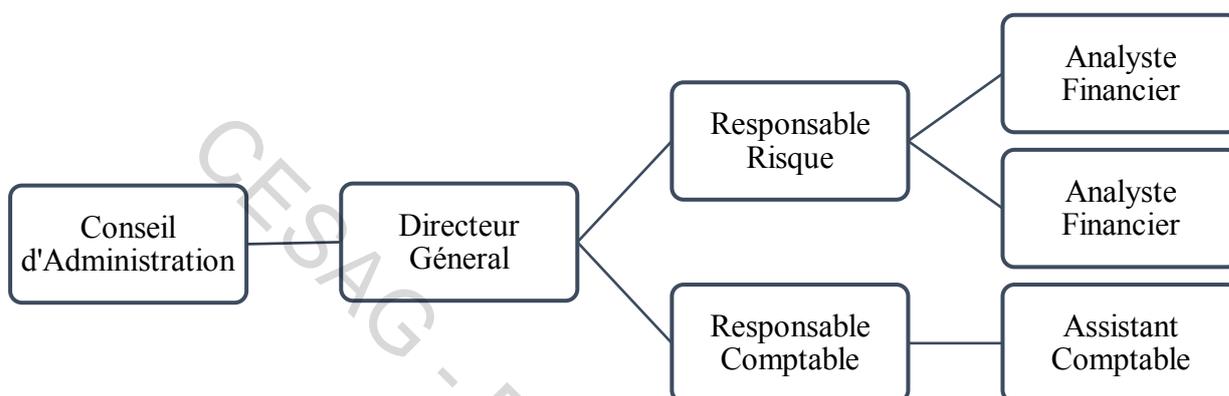
Personnels	Profil et compétences
Directeur Général	Bac +5 en Gestion Financière et compétence en stratégie Expérience : 5 ans
Responsable Risques	Bac +5 en Gestion de Risques Expérience 3 ans
Responsable comptabilité et finance	Bac +5 en Compatibilité et Gestion Financière Expérience : 3 ans
Assistant comptable	Bac + ³ / ₄ en Comptabilité et Gestion Financière
Analyste Financier	Bac+4 en Comptabilité et Gestion Financière Expérience : 2 ans
Analyste Financier	Bac+4 en Comptabilité et Gestion Financière Expérience : 2 ans
6 Stagiaires	Niveau Bac +2 /3/4/5 Comptabilité et Finance Marketing Stratégie Ressources Humaines Management et stratégie Informatique et réseau

Source-nous même

2.2.2.3 L'organigramme de l'entreprise

L'entreprise sera organisée de la manière suivante :

Figure 5 : Organigramme de l'entreprise



Source : nous-même

Le Directeur Général, le Responsable Comptable, le Responsable Risque et les Analystes Financiers travailleront en étroite collaboration. Ils seront tenus informés de l'évolution des activités de l'entreprise.

2.2.3 Statut juridique

2.2.3.1 Choix du statut juridique de la société

Notre société sera une société de capitaux, de type Société Anonyme (SA). Ce choix a été fait selon nos objectifs et offre plus d'avantages et moins d'inconvénients dans le cadre de notre activité. En adoptant cette forme juridique, la société se donne une grande capacité de mobilisation de fonds, les associés ayant la possibilité de céder librement leurs actions ; le risque n'est limité qu'aux apports.

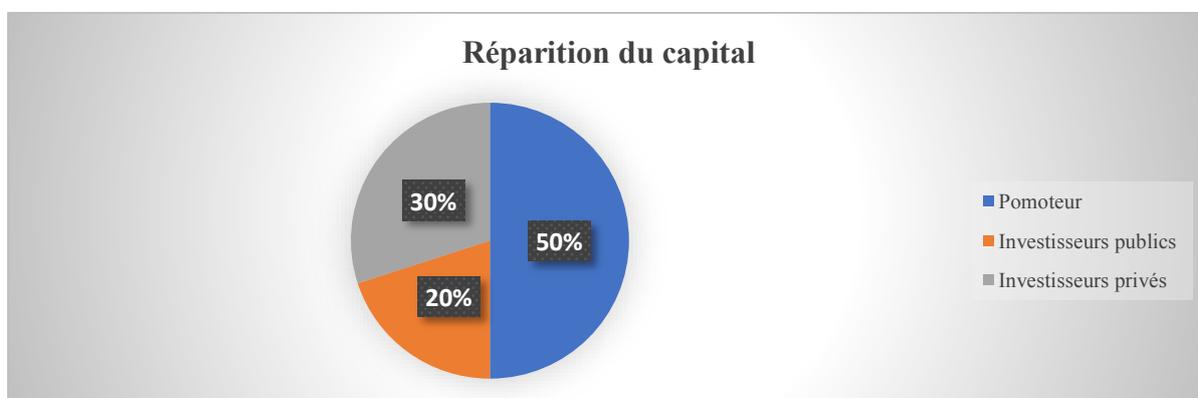
2.2.3.2 Structure du capital

Le capital social représente le montant des apports en capital faits par les associés à la société. Selon l'acte uniforme relatif au droit des sociétés commerciales et du groupement d'intérêt économique, le capital minimum d'une SA est de 10 millions.

Dans le cadre de notre activité qui nécessite d'importantes ressources, nous avons décidé de porter le capital de la société à 25 millions. Ce capital est divisé en actions de valeur nominale 10 000 FCFA. Le capital de Africa Finance Group SA sera réparti comme suit :

- ✓ Promoteur 50 %
- ✓ Investisseurs publics 20%
- ✓ Investisseurs privés 30%

Figure 6 : Répartition du capital



Source : nous-même

2.3 L'étude du plan marketing et commercial

2.3.1 Plan marketing et commercial du projet

Notre stratégie sera basée sur la spécialisation, notre société de capital-risque sera focalisée uniquement sur les entreprises du secteur informel. Sur ce segment les banques et autres institutions financières refusent d'intervenir à cause du niveau de risque élevé.

Pour positionner notre entreprise, nous allons utiliser la stratégie de la différenciation par notre accessibilité en matière de financement et l'offre d'assistance à moindre coût.

Nous sommes accessibles à tous les acteurs du secteur informel même à ceux les plus risqués.

2.3.1.1 La politique de produit

Pour satisfaire les besoins du marché, nous proposons nos services en fonction de la segmentation de notre cible. Nos produits de financement et d'assistance sont destinés aux entreprises du secteur informel ayant un fort potentiel de développement et pouvant générer un chiffre d'affaires mensuel supérieur à 1 000 000 FCFA. Ensuite, seul notre service d'assistance technique et managériale est destiné aux entreprises du secteur présentant un niveau de risque assez élevé.

Le tableau ci-dessous présente l'offre de produit en fonction de la cible :

Tableau 7 : Segmentation de la clientèle

Critères	Offre de produits
Niveau de risque élevé	Assistance technique et managériale
Niveau de risque moyen Chiffre d'affaires supérieur à 1000 000 FCFA/mois	Offre de financement + assistance
Niveau de risque faible Chiffre d'affaires supérieur à 5 000 000 FCFA/mois	Offre de financement + assistance

Source : nous-même

2.3.1.2 La politique du prix

Le principe du capital-risque est d'apporter le financement en contrepartie d'une prise de participation dans l'entreprise.

Au niveau du financement, la société de capital-risque apporte du financement aux entreprises et les deux entités se partagent le risque et le bénéfice.

Africa Finance Group est rémunéré par 15% des plus-values sur les cessions de participations, de frais de gestion qui représente 3 % du montant des fonds investis.

Au niveau de l'assistance technique et managériale, les commissions seront fixées au taux maximum de 5% sur le montant du bénéfice réalisé.

2.3.1.3 La politique de distribution

Notre entreprise sera la seule structure habilitée à faire la distribution et la commercialisation de nos services à cause du caractère technique de ses opérations et du niveau de risque élevé de ses clients. De ce fait, nous adopterons une politique de proximité qui nous permettra d'être en contact direct et permanent avec nos clients.

2.3.1.4 La politique de promotion

✓ Marketing push

Afin d'atteindre le maximum de clients et faire connaître notre offre sur le marché, nous allons d'abord adopter une stratégie push consistant à aller à la rencontre des investisseurs potentiels aussi bien privés qu'institutionnels ainsi que des commerçants du secteur informel.

✓ Site web

Un site web sera créé pour servir de vitrine à l'entreprise et permettre d'accroître sa visibilité et son audience. Les entreprises candidates pourront ainsi soumettre leur demande en ligne.

✓ **Les réseaux sociaux**

Une page sera créée sur les réseaux sociaux les plus connus (ex : Facebook) en vue de la publication des articles pour encourager les acteurs du secteur informel à nous contacter pour les besoins de financement et d'assistance.

✓ **Les journaux**

Des publications périodiques seront effectuées dans les journaux pour encourager les acteurs du secteur informel à nous contacter pour les besoins de financements et d'assistance.

2.3.2 Stratégie Marketing de développement

Notre stratégie de développement sera axée sur l'augmentation de la rentabilité de nos opérations. Ensuite, Africa Finance Group poursuivra l'objectif d'augmenter sa part de marché en déployant son activité dans les autres villes de la Côte d'Ivoire tout en bénéficiant de l'appui gouvernemental.

2.3.2.1 Stratégie d'expansion

Sur un horizon de dix (10) ans, nous allons déployer nos services dans d'autres villes de la Côte d'Ivoire comme la ville de Bouaké qui est la deuxième plus grande ville de la Côte d'Ivoire d'ici l'année 2022, ensuite d'ici 2026 dans la ville de Yamoussoukro qui est la capitale politique de la Côte d'Ivoire et enfin à Korhogo d'ici 2028.

Toutes ces villes citées détiennent un taux de pourcentage élevé d'entreprises évoluant dans le secteur informel. De plus, nous allons innover en développant d'autres produits et services tels que la gestion de fonds et d'actifs appartenant aux microentreprises et aux entrepreneurs. Enfin, nous procéderons à la mise en place d'un service qui donne la possibilité à des personnes à faible revenu de constituer un fonds commun pour leurs investissements.

CHAPITRE III : PLAN DE FINANCEMENT ET RENTABILITE DU PROJET

Dans cette partie nous allons estimer le coût global du projet, ensuite évaluer sa rentabilité et établir son mode de financements ainsi que les risques encourus.

3.1 Estimation du coût global du projet pour le démarrage

Le coût estimé de notre projet est constitué des frais d'établissement, des investissements réalisés (matériels informatiques, de transport, aménagement, les immobiliers de bureau), des frais généraux d'exploitation, du besoin en fonds de roulement.

3.1.1 Les frais d'établissement

Les frais d'établissement sont les dépenses engagées lors de la constitution de la société.

Tableau 8 : Frais d'établissement

ELEMENTS	MONTANTS (FCFA)
Droit d'enregistrement	75 000
Honoraires	150 000
Frais d'immatriculation	20 000
Publication	0
Total	245 000 FCFA

Le coût total des frais d'établissement s'élève à **245 000 FCFA**. Ce calcul est fait selon la réglementation fiscale de la Côte d'Ivoire.

- ✓ Les droits d'enregistrement représentent 0,3% ¹⁵ du capital de la société.
- ✓ Les frais de publication de l'avis de constitution sont de Zéro¹⁶ FCFA.
- ✓ Les frais d'immatriculation sont également de 20 000¹⁷ FCFA.
- ✓ Les honoraires de notaire sont à déterminer avec le notaire. Nous les estimons à 150 000 FCFA.

¹⁵Information tirée sur le site du Centre de Promotion des Investissements en Côte d'Ivoire. Les droits d'enregistrement sont de 0,3% du montant du capital de la Société Anonyme.

¹⁶ Information tirée sur le site Centre de Promotion des Investissements en Côte d'Ivoire.

¹⁷ Information tirée sur le site Centre de Promotion des Investissements en Côte d'Ivoire.

Site du Centre de Promotion des Investissements en Côte d'Ivoire : <https://cepici.ci/web/docs/liste-des-pieces-a-fournir-sa-capital-sup-a-10-000-000-f-cfa.pdf>

3.1.2 Les travaux d'aménagement

Les travaux d'aménagement constituent les remises en état du siège de la société.

On a estimé le coût des travaux d'aménagements et d'installation à **1.575.000 FCFA**

3.1.3 Les immobilisations corporelles

Voici la liste des immobilisations dont nous avons besoin pour la réalisation de nos activités

✓ Les immobilisations

Tableau 9 : Tableaux des immobilisations

Immobilisations	Quantité	Prix unitaire ¹⁸	Montants
Matériel de bureau			
Table de bureau	6	150 000	900 000
Table de réunion	1	400 000	400 000
Fauteuil de bureau	6	60 000	360 000
Chaise de réunion	7	35 000	245 000
Chaise visiteurs	7	25 000	175 000
Armoires de bureau	6	75 000	450 000
Accessoire de rangement armoire	6	40 000	240 000
Caisson & caissier	6	50 000	300 000
Total Matériel de bureau			3 070 000
Matériels informatique			
Ordinateur portable	3	200 000	600 000
Ordinateur de bureau	4	250 000	1 000 000
Vidéoprojecteur	1	115 000	115 000
Imprimante multifonctions	1	150 000	150 000
Imprimante centrale	1	300 000	300 000
Scanner	3	200 000	600 000
Poste téléphonique	6	60 000	360 000
Total			3 125 000
Matériel de transport			
Véhicule	01	10 000 000	10 000 000
Totaux			16 195 000 FCFA

Sources : nous-même

¹⁸ Les différents prix ont été obtenus sur le site de vente en ligne Jumi, www.jumia.ci

Le cout total des immobilisations s'élève à **16 195 000 FCFA**.

3.1.4 Besoin en Fonds de Roulement

Notre entreprise vend des services de nature intellectuelle. En revanche, elle a des charges courantes à supporter avant de pouvoir facturer les prestations.

Dans le cas de notre société, la prestation de service dure en moyenne un an avant de percevoir notre commission de gestion et les plus-values de cessions de participation.

Donc, le Besoin en Fonds de Roulement de la société sera estimé à partir du coût de fonctionnement constitué des salaires et charges, de l'utilisation de consommables et de la consommation d'énergie.

✓ Masse salariale

Pour le démarrage de nos activités, les charges salariales sont les différents montants fixés ci-dessous. Ces salaires vont progresser en fonction du niveau de l'activité, de la compétence et de la capacité des salariés. Il y aura des bonus en fonction des objectifs atteints par chaque employé.

Tableau 10 : Tableau de la masse salariale

Personnel	Profil	Salaire Mensuel (FCFA)	Salaire annuel
Directeur Général	Bac +5	700 000	8 400 000
Responsable Risque	Bac +5	500 000	6 000 000
Responsable comptable et Financier	Bac+ 5	500 000	6 000 000
Analyste financier	Bac+ 3/4/5	350 000	4 200 000
Analyste financier	Bac +3/4/5	350 000	4 200 000
Assistant comptable	Bac+3/4/5	350 000	4 200 000
6 Stagiaires	Bac +2 /3/4/5	30 000	360 000
Total		2 780 000	33 360 000

Source : nous-même

La masse salariale annuelle est de **33 360 000 FCFA**.

✓ **Frais généraux d'exploitation et le BFR de démarrage**

Tableau 11 : Frais généraux d'exploitation et le BFR de démarrage

ELEMENTS	2019	2020	2021	2022	2023
Loyer	3 600 000	3 600 000	3 600 000	3 600 000	3 600 000
Frais de mission	2 000 000	3 000 000	4 500 000	6 750 000	10 125 000
Electricité	420 000	504 000	554 400	609 840	670 824
Eau	100 000	130 000	143 000	157 300	173 030
Frais téléphonique	400 000	480 000	576 000	633 600	696 960
Frais internet	500 000	625 000	675 000	675 000	675 000
Carburant	400 000	500 000	600 000	700 000	840 000
Frais d'entretien	500 000	600 000	750 000	800 000	900 000
Charge d'exploitation	7 920 000	9 439 000	11 398 400	13 925 740	17 680 814
Salaire brut	33 360 000	40 032 000	48 038 400	57 646 080	69 175 296
BFR de démarrage	41 280 000				

Source : nous-même

Pour l'année de démarrage, on aura un besoin de fonds de roulement de 41 280 000 FCFA.

Il servira à couvrir nos charges d'exploitation de l'année de démarrage 2019.

✓ **Prévision du Besoin en fonds de roulement après le lancement des activités**

Tableau 12 : BFR Prévisionnel après le démarrage

Eléments	2020	2021	2022	2023
Créances d'exploitation	20 000 000	26 000 000	33 800 000	43 940 000
Besoins d'exploitation	20 000 000	26 000 000	33 800 000	43 940 000
Dettes fournisseurs	10 000 000	20 000 000	30 000 000	43 000 000
Dettes sociales	2 500 000	3 250 000	5 850 000	8 190 000
Ressources d'exploitation	12 500 000	23 250 000	35 850 000	51 190 000
Besoin en Fonds de roulement	7 500 000	2 750 000	- 2 050 000	- 7 250 000
Variation BFR	7 500 000	- 4 750 000	- 4 800 000	- 5 200 000

A partir de 2022, la société commencera à dégager des ressources suffisantes et les fonds disponibles lui permettront de financer intégralement son cycle d'exploitation et ses emplois à court terme.

✓ **Coût total du projet au démarrage**

Eléments	Montant (FCFA)
Frais d'établissement	245 000
Immobilisation corporelle	16 195 000
Frais d'aménagement	1 575 000
BFR	41 280 000
Coût total du projet	59 295 000

Source : nous-même

Le coût du projet est estimé à : **59 295 000 FCFA**.

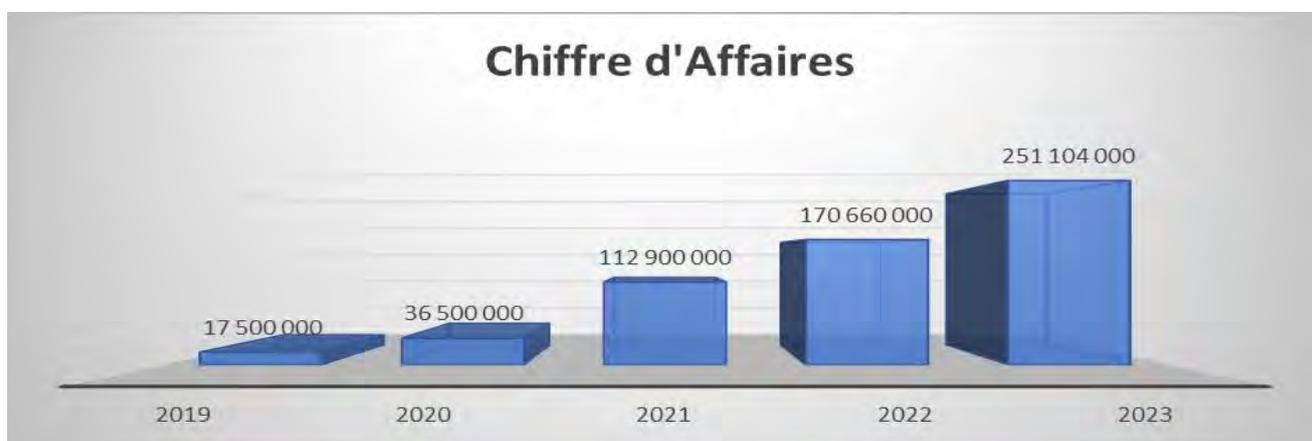
3.2 Évaluation de la rentabilité et des risques potentiels du projet

3.2.1 Evaluation de la rentabilité du projet

✓ **Evolution du chiffre d'affaires**

Le chiffre d'affaires est constitué de 15% des plus-values sur les cessions de participation, de frais de gestion qui représente 3 % du montant des fonds investis et une commission de 5% sur le profit réalisé par les entreprises bénéficiant uniquement d'assistance technique et managériale. Pour l'estimation du chiffre d'affaires, voir annexe 1,2,3,5 (page x, xi).

Figure 7: Evolution du chiffre d'affaires



Source : nous-même

3.2.1.1 Le compte de résultat prévisionnel sur cinq (05) années

Tableau 13 : Compte du résultat prévisionnel sur 5 ans

Eléments	2019	2020	2021	2022	2023
Cession de participation	0	0	54 000 000	85 800 000	136 500 000
Frais de gestion	15 000 000	33 000 000	54 000 000	78 000 000	105 000 000
Commission	2 500 000	3 500 000	4 900 000	6 860 000	9 604 000
Chiffre d'Affaires	17 500 000	36 500 000	112 900 000	170 660 000	251 104 000
Frais généraux d'exploitation	7 920 000	9 439 000	11 398 400	13 925 740	17 680 814
Valeur Ajoutée	9 580 000	27 061 000	101 501 600	156 734 260	233 423 186
Charge du personnel	33 360 000	40 032 000	48 038 400	57 646 080	69 175 296
EBE	- 23 780 000	- 12 971 000	53 463 200	99 088 180	164 247 890
Dotation amortissement	3 239 000	3 239 000	3 239 000	3 239 000	3 239 000
Résultat d'Exploitation	- 27 019 000	- 16 210 000	50 224 200	95 849 180	161 008 890
RAI	- 27 019 000	- 16 210 000	50 224 200	95 849 180	161 008 890
Impôt ¹⁹	0	0	0	0	0
Résultat net	- 27 019 000	- 16 210 000	50 224 200	95 849 180	161 008 890

Source : nous-même

A travers le compte de résultat prévisionnel sur 5 ans, on constate un résultat négatif au premier et deuxième exercice de la société qui sont respectivement de 27 019 000 FCFA et de 16 210 000 FCFA.

La société commencera à réaliser un résultat positif de 50 224 200 FCFA à partir de la troisième année d'exercice.

De 2022 à 2023, la société aura respectivement les résultats de 95 849 180 FCFA et de 161 008 890 FCFA en raison de l'augmentation de ses investissements.

✓ **Seuil de rentabilité moyen de la société**

Le seuil de rentabilité correspond au niveau du chiffre d'affaires à réaliser au cours d'une période pour atteindre l'équilibre de la société.

Le seuil de rentabilité de la société est de 55 323 442 FCFA.

¹⁹ Les sociétés de capital-risque sont exonérées d'impôt pendant une période de quinze 15 ans. (Voir page 12-13) pour plus de détails.

3.2.1.2 Analyse financière détaillée sur la base des Cash flows actualisés

✓ Cash-flows actualisés

Tableau 14 : Cash-flow prévisionnel

Eléments	2019	2020	2021	2022	2023
Résultat net	-27 019 000	-16 210 000	50 224 200	95 849 180	161 008 890
Dotations aux amortis.	3 239 000	3 239 000	3 239 000	3 239 000	3 239 000
CAF	-23 780 000	-12 971 000	53 463 200	99 088 180	164 247 890
Variation BFR		7 500 000	-4 750 000	-4 800 000	-5 200 000
Cash-Flow	-23 780 000	-20 471 000	58 213 200	103 888 180	169 447 890
Cash-flow actualisé	-20 988 581	-15 947 092	40 025 349	63 045 053	90 759 535
Cumul des cash-flows	-20 988 581	-36 935 673	24 078 258	103 070 403	153 804 589
CMPC	13,30%				
VAN	95 509 589				
TRI	20%				
DRCI	3,055				
IP	2,59				

Le coût du capital utilisé pour actualiser les différents cash-flows est de 13,30%.

Ce coût du capital a été obtenu sur la base du taux sans risque de 5,95% référencé à l'obligation émise par la Côte d'Ivoire en 2017 échant 2024, majoré du taux d'inflation de 0,8²⁰ % et de la prime de risque estimée à 6,55 %.

3.2.1.3 Les indicateurs de rentabilité

Dans cette partie, nous procéderons à l'analyse de la viabilité du projet à travers l'interprétation des indicateurs de rentabilité ci-dessous :

Tableau 15 : Tableau des indicateurs de rentabilité du projet

Investissement	59 295 000
VAN	95 509 589
TRI	20%
Délai de récupération du capital	3,05
IP	2,59

- ✓ Le projet a une VAN de 95 509 589 FCFA, donc le projet est rentable
- ✓ En plus, on a un Taux de Rentabilité Interne (TRI) de 20%, ce qui est largement supérieur au taux d'actualisation de 13,30%.

²⁰ Site BCEAO : <https://www.bceao.int/>

- ✓ Un Indice de Profitabilité (IP) égal à 2,59 ce qui veut dire pour 1 Franc investi on gagne 1,59 Franc comme gain.
- ✓ Le capital investi sera récupéré en 3 ans 18 jours.

A travers tous ces indicateurs, le projet est rentable.

3.2.1.4 Plan de financement

Le plan de financement ci-dessous présente les besoins et les sources de financement de la société sur les 05 années. Il a pour objectif de vérifier la stabilité financière de l'entreprise dans les 5 ans à venir et d'anticiper tout déficit de financement interne.

Tableau 16 : Plan de financement

Eléments	2019	2020	2021	2022	2023
Ressources	-	-	-	-	-
Apport en capital	25 000 000	-	-	-	-
Apport en compte courant	-	-	-	-	-
Souscription d'emprunt	-	-	-	-	-
Capacité auto financement	-23 780 000	-12 971 000	53 463 200	99 088 180	164 247 890
Total ressources	1 220 000	-12 971 000	53 463 200	99 088 180	164 247 890
Immobilisations incorporelles	1 820 000	-	-	-	-
Immobilisations corporelles	16 195 000	-	-	-	-
Variation BFR	-	7 500 000	- 4 750 000	- 4 800 000	-5 200 000
Remboursement emprunt	-	-	-	-	-
Remboursement compte courant	-	-	-	-	-
Distribution de dividendes	-	-	-	-	-
Total besoins	18 015 000	7 500 000	-4 750 000	-4 800 000	-5 200 000
Trésorerie initiale	0	-16 795 000	-37 266 000	20 947 200	124 835 380
Variation de la trésorerie	-16 795 000	-20 471 000	58 213 200	103 888 180	169 447 890
Solde trésorerie	-16 795 000	-37 266 000	20 947 200	124 835 380	294 283 270

Source : nous-même

La société aura un besoin de trésorerie de 16 795 000 FCFA au cours de l'année 2019 et de 37 266 000 FCFA en 2020.

A partir de 2021, la société commencera à avoir une trésorerie positive de 20 947 200 FCFA.

La société disposera des ressources suffisantes dans sa trésorerie dont les montants sont de 124 835 380 FCFA en 2022 et de 294 283 270 FCFA en 2023.

3.2.2 Impacts socioéconomiques et évaluation du risque du projet

Dans cette étape, nous allons identifier les risques du projet.

3.2.2.1 Impacts socioéconomiques

Au niveau de la contribution sociale, le projet permettra de :

- ✓ réduire le taux de chômage ;
- ✓ améliorer les conditions de vie de la population ;
- ✓ faciliter l'accès aux sources de financement de la population en matière d'entrepreneuriat .

Au niveau de la contribution économique du projet, on note :

- ✓ une augmentation du PIB de la Côte d'Ivoire ;
- ✓ une croissance économique inclusive et durable de la Côte d'Ivoire ;
- ✓ un apport au développement du secteur privé ;
- ✓ la création d'emplois.

3.2.2.2 Les risques liés au projet

- ✓ **Le risque opérationnel**

C'est le risque de pertes qui peut provenir des erreurs du personnel dans la réalisation de leurs tâches ou dans le processus d'octroi de financement aux microentreprises. Ce risque peut se traduire ici par une erreur dans le processus de sélection de l'entreprise à financer.

- ✓ **L'asymétrie d'information entre l'entrepreneur et l'investisseur**

L'asymétrie d'information définit les relations où un chef d'entreprise détient des informations sur la solidité et les risques réels liés à son entreprise que notre société en tant qu'investisseur ne connaît pas. Cette présence d'asymétrie d'information au cours de la mission de due diligence pourrait conduire à des problèmes de mauvais choix d'investissement et provoquer éventuellement des pertes pour la société.

3.3 Choix des modalités de financement

L'entreprise a de multiples besoins de financement. Pour y faire face, nous devons choisir parmi les divers modes de financement, ceux qui correspondent aux besoins à couvrir. Ainsi, dans le cadre de notre activité, on aura besoin de ressources à long terme pour assurer le financement de nos investissements et de disposer d'un fonds de roulement et de ressources à court terme pour financer son exploitation.

3.3.1 Choix des modalités de financement du projet

Tableau 17 : Modalités de financement du projet

Mode de financement	Capital (FCFA)
Fonds propres	50%
Investisseurs publics	20%
Investisseurs privés	30%

Source : nous-même

3.3.1.1 Fonds propres

Pour le financement de notre projet, nous allons apporter une contribution personnelle de 50% du coût du projet. Ce montant sera collecté auprès des personnes-ressources de ma famille. De plus, il s'agira de s'adresser à la plateforme de financement de l'Agence Emploi Jeunes de la Côte d'Ivoire afin de bénéficier d'une aide financière pour le démarrage de ce projet.

3.3.1.2 Investisseurs privés

Le capital sera ouvert à des investisseurs privés à hauteur de 30%. De ce fait, il sera question d'approcher ces investisseurs pour leurs soumettre notre projet et proposer une meilleure rentabilité du capital.

3.3.1.3 Investisseurs publics

Le capital sera également ouvert aux différentes institutions présentes sur le territoire ivoirien.

3.3.2 Stratégie de levée de fonds

Pour la stratégie de levée de fonds, la société va d'abord s'orienter vers les acteurs publics et internationaux de développement du secteur privé et par la suite chercher d'autres investisseurs privés.

3.3.2.1 Levée de fonds auprès des institutions internationales

Pour le démarrage du projet, les premiers fonds seront levés auprès des différentes institutions publiques internationales et de l'Etat de Côte d'Ivoire. L'objectif général de ces acteurs est la promotion du développement durable en passant par le financement du secteur privé. De plus, ces institutions financent des projets qui contribuent directement au développement économique des pays. Etant donné que le projet contribue directement au développement du secteur privé, ces institutions pourront donner des fonds pour nous accompagner dans notre mission.

3.1.1.1 Le soutien public au fonds de capital-risque

L'action de Africa Finance Group S.A aura un intérêt économique pour l'Etat de Côte d'Ivoire en matière de fiscalité. La société de capital-risque contribuera à la migration de ses entreprises du secteur informel vers le secteur formel. Ce qui va entraîner dans les années à venir l'augmentation des recettes fiscales. Vu les avantages économiques et sociaux pour l'Etat Ivoirien, la société bénéficiera d'un fonds pour le démarrage de ses activités.

Tableau 18: Modalités de financement du fonds

Institutions	Financement en FCFA
Subvention Etat de Côte d'Ivoire	50 000 000
Banque Ouest-Africaine de Développement	75 000 000
Société Financière Internationale	50 000 000
Agence Française de Développement	125 000 000
Africa Finance Group et investisseurs privés	200 000 000
Total	500 000 000

Source : nous-même

CONCLUSION GENERALE

Nous avons procédé à une étude du secteur informel en Côte d'Ivoire en vue de contribuer à la recherche de solutions aux problèmes inhérents à ce secteur. Au terme de notre analyse, il ressort que les besoins du secteur informel sont l'accès au financement et l'assistance technique. Des ébauches de solutions sont actuellement proposées par les microfinances ; elles mettent à la disposition du secteur informel du crédit. Mais le constat que révèle notre étude, montre que ce crédit comporte trois dimensions défavorables au secteur informel : ils sont limités car ne couvrant pas l'ensemble des besoins des acteurs du secteur informel ; les prêts sont octroyés par les microfinances au secteur informel à un taux d'intérêt jugé élevé ; le crédit octroyé est assorti de garanties que les acteurs du secteur informel sont incapables de satisfaire. Face aux faiblesses que recèle l'offre de financement proposée par les microfinances actuellement, l'alternative crédible est la mise en place **d'une société de capital-risque dédiée au secteur informel**.

Ce projet a pour but d'apporter une contribution à ce secteur par la mise en place d'un mécanisme de financement inédit et innovant.

Les aspects distinctifs que nous mettons en exergue, en vue de contribuer durablement aux problèmes du secteur informel, résident dans le fait que nous apportons du financement par une prise de participation au sein de la microentreprise à financer. En outre, notre offre de financement s'accompagne d'une assistance technique. Enfin, le financement proposé par Africa Finance Group aboutit à un partage des risques et des profits entre Africa Finance Group et la microentreprise financée.

Bien que ce secteur présente un niveau de risque beaucoup plus élevé que la moyenne des autres secteurs, il regorge de beaucoup de potentialités aux plans économique et social.

Notre étude financière montre, à cet effet, que notre projet sera rentable avec un TRI de 24%. Au regard de sa rentabilité, ce projet mérite le soutien des investisseurs privés et des institutions de financement de développement à vocation régionale et internationale. Ce soutien se justifie, par ailleurs, par la substantielle contribution de notre projet au développement des microentreprises en Côte d'Ivoire. Cet essor contribuera, sans nul doute, à la migration des activités économiques du secteur informel vers le secteur formel.

BIBLIOGRAPHIE

OUVRAGES

1. Pascal QUIRY et Yann LE FUR, Pierre VERNIMMEN (2014) : Finance d'Entreprise, édition Dalloz, 1201 p
2. Projet PARSTAT, le secteur informel dans l'agglomération d'Abidjan enquête, Enquête phase 1 et phase 2, 8-9 p.
3. Philippe Monnier et Sandrine Mahier-Lefrançois (2008) « Les Techniques bancaires » Edition Dunod, 10p.
4. Julie Christelle NGBANZA, (2013), création d'une société de capital-risque en Centrafrique : UNIVERSE FUND, CESAG, 34 p.

WEBOGRAPHIE

5. Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest : <https://www.bceao.int/>
6. Bourse Régionale des Valeurs Mobilière : <http://www.brvm.org/fr>
7. Institut Nationale de la Statistique : <http://www.ins.ci/n/>
8. Population data : <https://www.populationdata.net/>
9. www.journaldunet.fr/business/dictionnaire-economique-et-financier/1198875-capital-risque-definition-traduction/
10. <https://cepici.ci/web/docs/liste-des-pieces-a-fournir-sa-capital-sup-a-10-000-000-f-cfa.pdf>

ANNEXE

CESAG - BIBLIOTHEQUE

Annexe 1 : Tableau prévisionnel de la levée de fonds

	2019	2020	2021	2022	2023
Levée de fonds	500 000 000	600 000 000	700 000 000	800 000 000	900 000 000
Cumul du fonds	500 000 000	1 100 000 000	1 800 000 000	2 600 000 000	3 500 000 000

Source : nous-même

Annexe 2 : Tableau de la rentabilité du fonds

	2019	2020	2021	2022	2023
Montant investi	500 000 000	1 100 000 000	1 800 000 000	2 600 000 000	3 500 000 000
Plus-value	0	0	360 000 000	572 000 000	910 000 000

Source : nous-même

Annexe 3 : La part de Africa Finance Group sur les plus-values de cession

Eléments	2019	2020	2021	2022	2023
Plus-values	0	0	54 000 000	85 800 000	136 500 000

Source : nous-même

Annexe 4 : Rémunération des apporteurs de fonds

	2019	2020	2021	2022	2023
Dividende actionnaire	0	0	306 000 000	486 200 000	773 500 000

Annexe 5 : Estimation des commissions

Estimation des commissions à recevoir des entreprises bénéficiant uniquement de notre assistance technique.

Eléments	2019	2020	2021	2022	2023
Commissions	2 500 000	3 500 000	4 900 000	6 860 000	9 604 000

Source : nous-même

Annexe 6 : Tableau des amortissements

Matériels de bureau

Année	Base Amortissable	Amortissement	Cumul des amortissements	VNC
2025	3 070 000	614 000	614 000	2 456 000
2026	2 456 000	614 000	1 228 000	1 842 000
2027	1 842 000	614 000	1 842 000	1 228 000
2028	1 228 000	614 000	2 456 000	614 000
2029	614 000	614 000	3 070 000	-

Source : nous-même

Matériel informatique

Année	Base Amortissable	Amortissement	Cumul des amortissements	VNC
2025	3 125 000	625 000	625 000	2 500 000
2026	2 500 000	625 000	1 250 000	1 875 000
2027	1 875 000	625 000	1 875 000	1 250 000
2028	1 250 000	625 000	2 500 000	625 000
2029	625 000	625 000	3 125 000	-

Source : nous-même

Matériel de transport

Année	Base Amortissable	Amortissement	Cumul des amortissements	VNC
2025	10 000 000	2 000 000	2 000 000	8 000 000
2026	8 000 000	2 000 000	4 000 000	6 000 000
2027	6 000 000	2 000 000	6 000 000	4 000 000
2028	4 000 000	2 000 000	8 000 000	2 000 000
2029	2 000 000	2 000 000	10 000 000	-

Source : nous-même

Annexe 7 : Précarité des conditions d'activité du secteur informel

	Eau	Electricité	Téléphone	Type de local			
				Sans local	Domicile	Avec local	Total
Industries	4,3	38,6	7,4	32,4	30,9	36,7	100
-Confection, Chaussure, cuir	2,4	56,8	4,9	17,3	34,3	48,4	100
-BTP	-	12,5	12,5	49,3	40,4	10,3	100
-Autres industrie & agro-alimentaire	9,7	32,7	7,0	40,5	19,8	39,6	100
Commerce	8,7	19,1	2,7	55,4	20,6	24,0	100
-Det ds mg & com de gros	8,7	26,6	7,3	53,0	17,2	29,8	100
-Det hs mg. Carburants	8,7	16,2	0,9	56,4	21,8	21,8	100
Services	11,0	35,9	15,3	40,0	28,6	31,4	100
-Restaurant & débit de boisson	23,4	38,2	3,2	40,3	19,0	40,6	100
-Réparation	6,2	63,3	32,9	34,1	14,6	51,3	100
-Transport, communication	-	8,1	8,6	84,4	1,0	14,6	100
-Autres activités de service	9,4	29,4	15,1	34,0	43,2	22,8	100

Source : enquête 1-2-3, phase 2, Abidjan, INS

Annexe 8 : Origine du capital du secteur informel

<u>Branche</u>	Public	Formel non commercial	Informel commercial	Informel non commercial	Informel commercial	Ménage	Import	TOTAL
Industries	-	0,7	5,4	5,8	76,9	10,8	0,3	100
-Confection, Chaussure, cuir	-	-	3,2	3,2	83,1	9,7	0,8	100
-BTP	-	1,5	4,4	7,4	66,2	20,6	-	100
-Autres industrie & agro-alimentaire	-	1,0	8,7	7,8	76,7	5,8	-	100
								100
								100
Commerce	-	1,9	12,1	4,7	76,7	3,6	1,1	100
-Détaillant dans magasin & com de gros	-	2,0	17,6	4,9	71,6	2,0	2,0	100
-Détaillant hors magasin. Carburants	-	1,9	9,9	4,6	78,7	4,2	0,8	100
Services	1,5	2,7	10,6	50	65,8	14,5	-	100
-Restaurant & débit de boisson	-	-	4,9	1,2	92,6	1,2	-	100
-Réparation	-	1,5	13,8	3,1	75,4	6,2	-	100
-Transport, communication	6,5	6,5	32,2	3,2	41,9	9,7	-	100
-Autres activités de service	1,9	3,7	8,0	8,0	53,1	25,3	-	100
Total	0,5	1,8	9,6	5,1	73,1	9,4	0,5	100

Source : enquête 1-2-3 Phase 2, Abidjan, INS

Annexe 9 : Structure de l'investissement du secteur informel

Branche				Type d'Investissement (en % de sa valeur)						
	UPI avec un capital d'investissement	Montant moyen par UPI (1000 FCFA)	Montant total (Milliards FCFA)	Terrain local	Machine	Mobilier de bureau	Véhicule	Outillage	Autre	Total
Industries	31,6	80	4,4	17,0	62,1	7,4	0,1	11,0	2,4	100
-Confection, Chaussure, cuir	42,8	50	1,6	13,1	51,6	13,3	0,1	17,7	4,2	100
-BTP	18,3	64	0,5	0	71,5	3,8	0,0	21,7	2,0	100
-Autres industrie & agro-alimentaire	26,4	151	2,3	23,2	67,6	4,7	0,1	3,9	1,3	100
Commerce	22,9	32	1,8	11,6	51,0	20,6	0,3	13,3	3,3	100
-Det ds mg & com de gros	18,9	27	0,3	3,9	42,8	38,6	0,2	10,9	3,5	100
-Det hs mg. Carburants	24,5	34	1,5	13,4	52,9	16,3	0,3	13,9	3,2	100
Services	41,2	266	21,1	4,6	57,6	5,9	23,0	7,8	1,1	100
-Restaurant & débit de boisson	54,9	65	1,5	15,3	59,2	16,1	0,4	5,8	3,1	100
-Réparation	32,9	38	0,5	15,1	19,8	16,1	0,0	39,4	9,6	100
-Transport, communication	44,9	552	4,3	1,1	0,0	1,1	92,0	5,1	0,6	100
-Autres activités de service	37,7	409	14,8	4,2	75,4	6,0	5,8	7,8	0,7	100
Total	31,2	143	27,2	7,1	57,9	7,1	17,8	8,7	1,4	100

Source : enquête 1-2-3 Phase 2, Abidjan, INS

Annexe 10 : Questionnaire

Dans la perspective de la mise en place d'une société de capital-risque dédiée au secteur informel, nous vous prions de bien vouloir renseigner le questionnaire suivant. Cela ne vous prendra que 3 minutes

- 1- Etes-vous un homme ou une femme ?
 - Homme
 - Femme
- 2- Quelle est votre tranche d'âge ?
 - Entre 18 ans et 25 ans
 - Entre 25 ans et 30 ans
 - Entre 30 ans et 40 ans
 - Entre 40 ans et 50 ans
 - Plus de 50 ans
- 3- Quel est votre niveau d'études ?
 - Je ne sais pas
 - Niveau primaire
 - Niveau secondaire
 - Niveau supérieure
- 4- Quelles votre catégorie professionnelle ?
 - Commerçant
 - Entrepreneurs
 - Chefs d'entreprises
 - Agent du secteur privé
- 5- Votre activité est-elle formelle ou informelle ?
 - Informelle
 - Formelle
- 6- Quelle est votre tranche de chiffre d'affaire mensuel ?
 - Entre 0 et 500 mille
 - Entre 500 mille et 1 million
 - Entre 1 million et 5 millions
 - Entre 5 millions et 10 millions
 - Entre 10 millions et 20 millions
 - Entre 20 millions et 50 millions

7- Quelles sont les différents problèmes liés à votre activité ?

.....

8- Avez-vous des problèmes financiers ?

- Oui
- Non
- Je ne sais pas

9- Si oui, quels sont vos moyens de financement ?

- Crédit bancaire
- Micro finance
- Fonds propres
- Prêt personnel
- Crédit client
- Crédit fournisseur
- Autre, précisez.....

10- Quels est le montant qui correspond à vos besoins ?

- Entre 0 et 500 mille
- Entre 500 et 1 millions
- Entre 1 million et 5 millions
- Entre 5 millions et 10 millions
- Entre 10 millions et 20 millions
- Entre 20 millions et 30millions
- Entre 30 millions et 50 millions
- Entre 50 millions et 80 millions
- Entre 80 millions et 100 millions
- Plus de 100 million

Source : nous-même

Annexe 11 : Processus de levée de fonds

Processus de levée de fonds

- ✓ Faire une annonce officielle, par un communiqué de presse, du lancement de la levée. Dans cette phase, la mission du capital-risqueur est de définir les grandes lignes de la stratégie d'investissement.
- ✓ Ensuite rédiger un document présentant la structuration du fonds et le marketing du produit.
- ✓ Prendre rendez-vous avec les investisseurs et les convaincre,

Pour convaincre les investisseurs le capital-risqueur doit mettre en œuvre une stratégie d'investissement claire et cohérente. Le capital risqueur devra prouver sa détermination à poursuivre une stratégie d'investissement clairement définie et constante dans le temps : taille des entreprises-cibles, montant moyen investi par dossier, secteurs d'activités privilégiées, segments de marché visés, stratégie majoritaire ou minoritaire.

Avoir une implication plus grande dans le suivi des participations, représentation du fonds au sein des instances dirigeantes des entreprises. Avoir une bonne équipe de gestion

Il faut noter qu'un investisseur porte beaucoup son attention sur l'expérience des gérants de fonds ainsi qu'à leur complémentarité en termes d'expertise.

Annexe 12: Synthèse de la demande et de l'offre

		EVALUATION
LES CARACTERISTIQUES DE LA DEMANDE		
Quels produits vendre ?	-Les produits de financement -Service d'assistance technique et managériale	(+)
Quelles quantités vendues ?	-Se rapportant aux résultats des études menés ci-dessus, 609 656 entreprises ont besoins de financement. -Par conséquent plus de 6 000 financements pourraient être octroyer et d'assistance techniques apportées.	(+)
Qui achète ?	Les microentreprises, les commerçants, les ménages, les vendeurs ambulants.	(+)
Pourquoi ?	Pour se financer en vue de développer leurs activités et entreprise -Augmenter leur production -Réaliser une plus-value -Augmenter la taille de leurs entreprises -Converger vers le secteur formel -Etendre les activités à l'international	(+)
CARACTERISTIQUE DE L'OFFRE		
Produits	Financement par les prises de participation	(+)
Concurrents directs	Présence de 55 Microfinances qui offrent uniquement des crédits à taux élevé aux entreprises et des personnes moins risqués)	(-)
Concurrents indirectes	Il y a 28 Banques et (03) fonds d'investissement qui offrent des services de financement uniquement aux grandes entreprises moins risquées.	(-)
Circuit de distribution	Chaque structure met en place des mesures pour être toujours plus proche de la clientèle	(-)

Source-nous même

TABLES DES MATIERES

DEDICACE	i
REMERCIEMENTS	ii
LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS	iii
LISTE DES TABLEAUX	iv
LISTE DES ANNEXES	iv
LISTE DES FIGURES	v
SOMMAIRE	vi
TABLEAU SYNOPTIQUE DU PROJET	vii
INTRODUCTION GENERALE	1
CHAPITRE I : PRESENTATION DU PROJET ET ETUDE DE MARCHE	5
1.1 Présentation du promoteur et du projet de création de Africa Finance Group	5
1.1.1 Présentation du promoteur.....	5
1.1.2 Projet de création de la société de capital-risque Africa Finance Group	6
1.1.2.1 Idée et Motivation	6
1.1.2.2 Vision de la société Africa Finance Group	7
1.1.2.3 Missions de la société Africa Finance Group	7
1.1.2.4 Valeurs de la société Africa Finance Group	7
1.1.3 Définition et fonctionnement du capital-risque	8
1.1.3.1 Définition.....	8
1.1.3.2 Fonctionnement du capital-risque.....	8
1.2 De l'analyse de la clientèle du marché informel à la proposition de valeur	10
1.2.1 Analyse de l'environnement macroéconomique de l'entreprise	10
1.2.1.1 Analyse de l'environnement politique	10
1.2.1.2 Analyse de l'environnement économique	11
1.2.1.3 Analyse de l'environnement social	12
1.2.1.4 Analyse de l'environnement technologique	13
1.2.1.5 Analyse de l'environnement écologique	13
1.2.1.6 Analyse de l'environnement réglementaire et législatif.....	13
1.2.2 Etude de marché ou des besoins	15
1.2.2.1 Méthodologie de l'étude.....	15
1.2.2.3 Analyse des besoins des microentreprises du secteur informel.....	15

1.2.2.4	Evolution du nombre d'entreprises du secteur informel et des besoins en termes de financement et d'assistance.....	18
1.2.3	Proposition de la valeur de notre offre.....	19
1.3	De l'analyse concurrentielle du secteur informel au positionnement de l'offre ...	20
1.3.1	Analyse de l'offre de financement et de l'offre d'assistance dans le secteur informel	20
1.3.2.1	L'intensité concurrentielle.....	21
1.3.2.1.1	Les produits de substitution.....	21
1.3.2.2	Le pouvoir de négociation des partenaires ou clients	22
1.3.2.3	Le pouvoir de négociation des investisseurs	22
1.3.2.4	les nouveaux entrants et les entrants potentiels	23
1.3.3	Positionnement de l'offre	23
1.4	Synthèse issue de l'analyse complète de marché de Africa Finance Group.....	24
CHAPITRE II : PLANIFICATION OPERATIONNELLE DES ACTIVITES DU PROJET		25
2.1	Le processus d'intervention auprès des micro-entreprises du secteur informel ...	25
2.1.1	La procédure de sélection rigoureuse des microentreprises à financer.....	25
2.1.2	Due diligence : réalisation d'audits aux plans comptable et juridique	26
2.1.3	Le montage du projet de financement.....	26
2.1.4	Formalisation juridique	27
2.1.5	La mise en œuvre et un suivi d'investissement	27
2.1.6	La sortie du capital de l'entreprise.....	27
2.2	Étude de la capacité technique, organisationnelle et juridique	29
2.2.1	Capacité technique	29
2.2.1.1	Capacité financière.....	29
2.2.1.2	Capacité technologique	29
2.2.1.3	Capacité de gestion	29
2.2.2	La structure organisationnelle	29
2.2.2.1	Les ressources humaines	30
2.2.2.2	Synthèse des ressources humaines.....	33
2.2.2.3	L'organigramme de l'entreprise	34
2.2.3	Statut juridique.....	35
2.2.3.1	Choix du statut juridique de la société	35
2.2.3.2	Structure du capital	35

2.3	L'étude du plan marketing et commercial.....	36
2.3.1	Plan marketing et commercial du projet	36
2.3.1.1	La politique de produit	36
2.3.1.2	La politique du prix.....	37
2.3.1.3	La politique de distribution	37
2.3.1.4	La politique de promotion	37
2.3.2	Stratégie Marketing de développement.....	38
2.3.2.1	Stratégie d'expansion.....	38
CHAPITRE III : PLAN DE FINANCEMENT ET RENTABILITE DU PROJET ...		39
3.1	Estimation du coût global du projet pour le démarrage.....	39
3.1.1	Les frais d'établissement.....	39
3.1.2	Les travaux d'aménagement.....	40
3.1.3	Les immobilisations corporelles	40
3.1.4	Besoin en Fonds de Roulement	41
3.2	Évaluation de la rentabilité et des risques potentiels du projet.....	43
3.2.1	Evaluation de la rentabilité du projet.....	43
3.2.1.1	Le compte de résultat prévisionnel sur cinq (05) années	44
3.2.1.2	Analyse financière détaillée sur la base des Cash flows actualisés	45
3.2.1.3	Les indicateurs de rentabilité.....	45
3.2.1.4	Plan de financement	46
3.2.2	Impacts socioéconomiques et évaluation du risque du projet	47
3.2.2.1	Impacts socioéconomiques.....	47
3.2.2.2	Les risques liés au projet	47
3.3	Choix des modalités de financement.....	48
3.3.1	Choix des modalités de financement du projet.....	48
3.3.1.1	Fonds propres	48
3.3.1.2	Investisseurs privés	48
3.3.1.3	Investisseurs publics	48
3.3.2	Stratégie de levée de fonds.....	49
3.3.2.1	Levée de fonds auprès des institutions internationales	49
3.1.1.1	Le soutien public au fonds de capital-risque	49
CONCLUSION GENERALE		50
BIBLIOGRAPHIE		viii
ANNEXE		ix

TABLES DES MATIERES **xxi**

CESAG - BIBLIOTHEQUE