



Centre Africain d'Études Supérieures en Gestion

~ CESAG ~



MASTER EN BANQUE ET FINANCE

~ MBF ~

Année Académique 2017-2018

Option : GESTION BANCAIRE ET MAITRISE DES RISQUES

Projet professionnel

**CRÉATION D'UNE SOCIÉTÉ  
D'INTERMÉDIATION EN OPÉRATIONS  
BANCAIRES DÉDIÉE AUX PME /PMI AU  
BURKINA FASO**

**FINCRED SARL**

PRESENTE PAR

Fadilatou DIAO

Stagiaire MBF 17<sup>ème</sup> Promotion

SOUS LA SUPERVISION DE

Dr Mouhamadou Lamine YADE

Enseignant Associé au CESAG

JUIN 2018

## **AVANT-PROPOS**

Le Master en Banque et Finance (MBF) du Centre Africain d'Etudes Supérieures en Gestion (CESAG) a été créé en 2001 sur l'initiative de la Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO), de la Banque des Etats de l'Afrique Centrale (BEAC) et de la Banque de France ; avec le concours financier de la Fondation pour le Renforcement des Capacités en Afrique (ACBF), de l'Union économique et monétaire ouest-africaine (UEMOA), de l'Union européenne, du Ministère français des affaires étrangères, de l'Agence Française de Développement (AFD), de la Banque des règlements internationaux (BRI) et de la Bundesbank.

Le MBF est une formation professionnelle de niveau bac+5 répondant aux standards internationaux. C'est une formation bilingue, et les enseignements y sont dispensés en français et en anglais par des spécialistes reconnus en Afrique, en Europe et en Amérique du Nord. Il est en partenariat pédagogique avec des universités et grandes écoles de renommée comme New York University, Institut Européen d'Administration des affaires (INSEAD), Université Paris-Dauphine, Université Cheick Anta Diop de Dakar, etc..

L'accès à la formation se fait par voie de concours ouvert aux cadres des institutions bancaires et financières, des entreprises privées, des administrations publiques, et des organismes désirant maîtriser les techniques avancées de la banque, de finance et de la gestion des risques développées sur les marchés internationaux de capitaux.

A la sortie de la formation, deux profils se déclinent avec plusieurs débouchés. En effet, ce master prépare à l'ensemble des métiers liés à la finance de marché, à la finance d'entreprise, à la gestion et à la maîtrise des risques bancaires et financiers. Ces débouchés sont :

- ✓ analystes financier ;
- ✓ analystes Crédit ;
- ✓ spécialistes des salles de marché ;
- ✓ traders ;
- ✓ gestionnaires de risques ;
- ✓ chargés d'Affaires ;
- ✓ auditeurs internes ;
- ✓ trésoriers ;
- ✓ contrôleurs de gestion ;
- ✓ responsables financiers ;

La fin du Master est couronnée par la présentation d'un projet professionnel qui a pour vocation de permettre aux stagiaires de mobiliser les connaissances acquises et leurs qualités intrinsèques pour en développer des compétences complémentaires.

Le présent document est le rapport de notre projet professionnel.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

## **DÉDICACES**

- ✓ A Dieu de m'avoir maintenu en bonne santé tout au long de l'année académique, de m'avoir donné la force de toujours rêver et d'être positive face aux différentes épreuves ;
- ✓ A mon père et mère pour tous leurs sacrifices et efforts consentis afin de me garantir un avenir meilleur ;
- ✓ A mes sœurs, Sunita et Assia pour leur soutien indéfectible.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

## **REMERCIEMENTS**

Nous devons la réalisation de ce présent rapport aux contributions inestimables de certaines personnes, pour lesquelles nous avons tenu à témoigner toute notre reconnaissance.

Nos remerciements s'adressent particulièrement :

- ✓ au Dr YADE Mouhamadou Lamine, notre encadreur de projet qui n'a ménagé aucun effort, malgré ses multiples occupations, et d'avoir donné de la logique à ce travail ;
- ✓ au Professeur BAIDARI, ancien Directeur Général du CESAG, pour son esprit managérial et pour avoir assis la notoriété du MBF ;
- ✓ au Professeur BAYALA, nouveau Directeur Général et son équipe pour le cadre et les infrastructures éducatifs dont nous avons bénéficiés ;
- ✓ à Monsieur SECK, coordonnateur du programme MBF, pour ses efforts à la 17<sup>ème</sup> promotion, d'avoir réuni des moyens techniques et des professeurs de qualité à notre disposition ;
- ✓ à Madame Chantal OUEDRAOGO, cette femme battante qui est mon modèle pour ses efforts capitalisés pour la promotion depuis sa création, pour ses conseils et son soutien inestimable ;
- ✓ à Monsieur Alassane OUATTARA, pour sa disponibilité, et son aide au cadrage et à la délimitation du thème du projet professionnel ;
- ✓ au corps professoral du programme MBF pour tous les enseignements de qualités reçus ;
- ✓ aux stagiaires de la 17<sup>ème</sup> promotion pour leur esprit fraternel et d'amitié et leurs conseils ;
- ✓ à tous mes amis et proches pour leur soutien moral et les conseils.

## RÉSUMÉ

Ce projet a pour but d'étudier la faisabilité de la mise en place d'une société d'intermédiation en opérations bancaires dédiée aux PME/PMI au Burkina Faso. Ce projet implique tout le système financier et bancaire de la Zone UEMOA.

Les caractéristiques des PME /PMI, l'essentiel de notre tissu économique, font que les banques les considèrent comme des profils très risqués et sont réticentes en matière de financement. Dans un tel contexte, l'intermédiation en opérations bancaires se présente comme une alternative intéressante pour les deux acteurs que sont les banques et les PME/PMI. Ce projet a pour objectif de contribuer à l'élargissement de la base du crédit et à l'amélioration du financement de l'activité économique. En effet, elle contribue non seulement à l'augmentation du taux de bancarisation, mais à la réduction du profil risque des PME /PMI et au développement des PME /PMI.

## ABSTRACT

This project aims to study the feasibility of the implementation of a banking intermediation company focusing on SMEs/SMIs in Burkina Faso. This project involves the entire financial and banking system in the WAEMU region.

The main part of our economic fabric, SME/SMI, due to their particular characteristics make them as very risky profiles and therefore banks are reluctant regarding financing.

In such context, the service of intermediation in banking transactions appears as an interesting alternative for both actors (banks and SMEs/SMIs).

This project aims to contribute to broadening the credit base and improving the financing of the economic activity. In fact, it contributes not only to spur the bancarisation rate, but also reduce the risk profile of SMEs / SMIs and therefore allowing their development.

## **LISTE DES SIGLES ET ABRÉVIATIONS**

<b>AFD</b>	: Agence Française de Développement
<b>BCEAO</b>	: Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest
<b>BOA</b>	: Bank of Africa.
<b>CEFORE</b>	: Centre de formalité des entreprises
<b>CGAP</b>	: Consultative Group to Assist Poor
<b>CREPMF</b>	: Conseil régional de l'épargne publique et du marché financier
<b>CSF</b>	: Comité de stabilisation financière
<b>EBE</b>	: Excédent Brut d'exploitation
<b>FMI</b>	: Fonds Monétaire International
<b>ICCF</b>	: International Certificate in Corporate Finance
<b>IOB</b>	: Intermédiaire en opérations de banque
<b>OHADA</b>	: Organisation pour l'harmonisation en Afrique du droit des affaires
<b>PESTEL</b>	: Politique, Economique, Sociologique, Technologique, Ecologique, Légal
<b>PME</b>	: Petite et moyenne entreprise
<b>PMI</b>	: Petite et moyenne industrie
<b>PMIE</b>	: Programmes Migrations et Initiatives Economiques
<b>PNDES</b>	: Plan national de Développement Economique et social
<b>SARL</b>	: Société à responsabilité limitée
<b>SWOT</b>	: Strengths (forces), Weaknesses (faiblesses), Opportunities (opportunités), Threats (menaces)
<b>TRI</b>	: Taux de rentabilité interne
<b>UEMOA</b>	: Union Economique et Monétaire Ouest Africaine
<b>VAN</b>	: Valeur actuelle nette

## **LISTE DES ANNEXES**

Annexe 1 : Questionnaire d'étude de marché auprès des PME/PMI .....	41
Annexe 2: Les rémunérations du personnel .....	42
Annexe 3 : Les dépenses du projet.....	43
Annexe 4 : Chiffre d'affaires prévisionnel.....	44
Annexe 5: Tableau de remboursement de l'emprunt .....	44
Annexe 6 : Les dotations aux amortissements .....	45
Annexe 7: Cash-flows en hypothèse réaliste.....	46
Annexe 8 : Cash-flow en hypothèse pessimiste .....	47

CESAG - BIBLIOTHEQUE



## LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 : Indicateurs de croissance du Burkina Faso .....	7
Tableau 2 : Bilan PESTEL .....	10
Tableau 3 : Statistique sur l'offre de crédit au Burkina Faso .....	13
Tableau 5 : Stratégie de développement des agences .....	16
Tableau 6: Les facteurs clés de succès .....	17
Tableau 7: Rémunération du personnel en première année .....	23
Tableau 8: Plan des investissement du projet.....	25
Tableau 9: Frais d'études, conseils et publicité.....	25
Tableau 10 : Les immobilisations incorporelles .....	26
Tableau 11 : Les immobilisations corporelles.....	26
Tableau 12 : Les immobilisations financières.....	26
Tableau 13 : Eléments de calcul du besoin en fonds de roulement.....	27
Tableau 14 : Estimation du BFR.....	27
Tableau 15 : Coût du projet.....	27
Tableau 16 : Schéma de financement.....	28
Tableau 17 : Prévision du chiffre d'affaires de l'année 1 .....	29
Tableau 18 : Récapitulatif des indicateurs de rentabilité du projet.....	30
Tableau 19 : Rentabilité économique.....	30
Tableau 20 : Rentabilité financière .....	31
Tableau 21 : Indicateurs de rentabilité en hypothèse pessimiste.....	32
Tableau 22 : Compte de résultat prévisionnel.....	33
Tableau 23 :Plan de trésorerie.....	34
Tableau 24: Analyse socioéconomique du projet .....	36
Tableau 25 : Planning des activités .....	38

## **LISTE DES GRAPHIQUES ET FIGURES**

Figure 1 : Organigramme .....	22
Figure 2 : Valeur ajoutée .....	33
Figure 3 : Le résultat net .....	34

CESAG - BIBLIOTHEQUE

## SOMMAIRE

AVANT-PROPOS .....	i
DÉDICACES .....	iii
REMERCIEMENTS .....	iv
RÉSUMÉ.....	v
LISTE DES SIGLES ET ABRÉVIATIONS.....	vi
LISTE DES ANNEXES.....	vii
LISTE DES TABLEAUX.....	viii
LISTE DES GRAPHIQUES ET FIGURES.....	ix
SOMMAIRE .....	x
FICHE SYNOPTIQUE DU PROJET .....	xi
INTRODUCTION GÉNÉRALE.....	1
CHAPITRE 1 .....	6
ÉTUDE DE MARCHÉ .....	6
1.1. Analyse de l'environnement.....	6
1.1. Analyse de l'offre et de la demande.....	11
CHAPITRE 2_ÉTUDE DE FAISABILITE TECHNIQUE, ORGANISATIONNELLE ET MARKETING DU PROJET « FINCRED SARL ».....	15
2.1. Etude marketing et organisationnelle.....	15
2.2. Stratégie Marketing.....	17
2.3. Structure organisationnelle.....	21
2.4. Etude technique et juridique du projet.....	23
CHAPITRE 3_ÉTUDE FINANCIÈRE ET ÉCONOMIQUE DU PROJET.....	25
3.1. Coût du projet et schéma de financement.....	25
3.2. Etude financière détaillée .....	28
3.3. Etude économique du projet.....	35
3.4. Les risques associés au projet.....	36
3.5. Planning d'activités .....	37
CONCLUSION GÉNÉRALE .....	39
BIBLIOGRAPHIE .....	40
ANNEXES .....	41
TABLES DE MATIÈRES.....	48

## FICHE SYNOPTIQUE DU PROJET

Fiche synoptique du projet	
<b>Intitulé</b>	Création d'une société d'intermédiation en opérations bancaires au Burkina Faso dédié aux PME/PMI dénommée FINCRED SARL
<b>Activités menées</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Intermédiation en opération bancaire et services de paiement</li> <li>✓ Ingénierie financière</li> <li>✓ Conseils</li> <li>✓ Formations</li> </ul>
<b>Promoteur</b>	DIAO Fadilatou
<b>Atouts du promoteur</b>	<p>Master en Banque Finance</p> <p>Expérience en opérations bancaires dans plusieurs banques</p>
<b>Caractère innovant du projet</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Accroître le taux de bancarisation</li> <li>✓ Atténuer la réticence des banques en matière de financement des projets</li> <li>✓ Les agents de crédits à moto</li> </ul>
<b>Indicateurs-clés</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Coût du projet : 38 366 700 F.CFA ;</li> <li>✓ Capital social : 15 000 000 F.CFA ;</li> <li>✓ Compte associés : 4 183 350 F.CFA ;</li> <li>✓ Crédit sollicité : 19 183 350 F.CFA ;</li> <li>✓ Chiffre d'affaire moyen : 99 835 824 F.CFA ;</li> <li>✓ Taux de rentabilité interne : 25 % ;</li> <li>✓ Délai de récupération : 4 ans 4 mois 13 jours;</li> <li>✓ Indice de profitabilité : 2,38 ;</li> <li>✓ Résultat moyen : 22 349 988 F.CFA ;</li> <li>✓ Nombre d'emplois créé : 9.</li> </ul>

## **INTRODUCTION GÉNÉRALE**

Le Burkina Faso est l'un des pays où le taux des entreprises identifiant l'accès au financement comme « une contrainte majeure » à leur productivité et à leur développement est très élevé selon les résultats d'une enquête de la Banque mondiale en 2015. Il en ressort que 75% des entreprises estiment que l'accès au financement est devenu problématique. En Côte d'Ivoire, ce taux est de 70%, 60% au Togo, 50% au Mali et 34% au Rwanda. Comparé à ces pays, le Burkina a donc des efforts à faire pour satisfaire les besoins de financement de ses entreprises.

C'est dans ce contexte que la question du financement devient une question centrale et une préoccupation dans les politiques de développement de l'Etat et du secteur privé.

La structure de nos économies montre que les PME (80% des entreprises) ont un rôle moteur dans l'économie. Or, ces entreprises sont freinées par des obstacles qui découlent essentiellement de l'accès au financement.

Au Burkina, les PME/PMI ont des difficultés d'accès aux banques à cause du problème de la garantie ou même de l'inadaptation des offres. Du côté de l'Etat, les actions d'accompagnement proposées aux PME à travers les fonds nationaux (FBDS, AFD PMI) sont louables mais restent largement insuffisantes et souvent mal organisées face à la demande sans cesse croissante de financement.

Selon un rapport sur la thématique de la rencontre gouvernement secteur privé en 2015 «la problématique du financement des PME/PMI au Burkina Faso: enjeux, défis et perspectives», les facteurs non favorables au financement des PME/PMI sont :

- ✓ caractère informel et faiblesse des liens avec les grandes entreprises ou des chaînes de valeurs ;
- ✓ états financiers peu fiables et capacités managériales très faibles ;
- ✓ faible rentabilité (concurrence des importations) ;
- ✓ manque de garantie et difficultés à réaliser les garanties par les banques ;
- ✓ problèmes de succession à la tête des PME.

Face à ces difficultés rencontrées par ces PME qui freinent leur croissance et ces facteurs de non accès au financement, la création d'une société d'intermédiation en opérations bancaires dédiée aux PME/PMI est nécessaire au regard de son importance .

Les intermédiaires en opérations de banques (IOB) sont considérés comme des courtiers du domaine bancaire, qui sont habilités à proposer des opérations de banque et d'autres prestations à leur clientèle. Surtout, l'accès au financement et la satisfaction des clients doivent être au centre de leur préoccupation. Ces intermédiaires sont plus proches des clients. Donc, la proximité entre banque et clients doit les aider dans l'offre des services bancaires et dans d'autres prestations de services tels que la stratégie financière et le conseil en management afin que le client puisse s'acquitter de sa dette.

Ces IOB sont des acteurs majeurs de la bancarisation. C'est une manière d'externaliser les produits et services bancaires. Ils pallient plusieurs problèmes et comblent l'insuffisance des banques tels que :

- ✓ la gestion du risque de crédit ;
- ✓ la question d'asymétrie d'information est résolue ;
- ✓ le bon suivi du dossier et un bon montage du dossier de crédit garantissent le recouvrement de ces crédits (crédibilité et minimisation des créances en souffrance) ;
- ✓ la stratégie financière et le conseil en management et d'autres formations sont faites dans le but de munir le client de toutes armes pour la gestion et une bonne utilisation de ses ressources en minimisant l'aléa moral ;
- ✓ l'aide aux entreprises dans la formalisation de leurs activités les rendant plus crédible ;
- ✓ d'autres prestations en faveur de la banque ou du client ;
- ✓ la réduction du coût d'agence ; ils sont plus proches des clients car l'implantation d'une agence coûte très cher à la banque et ne garantit pas non plus la satisfaction.

Toutes ces solutions montrent que les IOB constituent une alternative aux problèmes d'intermédiation et de financement des exclus de la finance classique. Cela montre un véritable partenariat entre la banque et l'IOB en vue de mieux contribuer au développement économique des pays de l'Afrique et de pallier surtout les problèmes de financement des PME /PMI.

La concurrence dans le domaine bancaire étant de plus en plus rude, la satisfaction du client devient primordiale. En effet, les évolutions de la relation banque-client renforcent le rôle des IOB dans la distribution des produits et services bancaires. L'expression de leurs besoins devient, de la sorte, plus diffuse et plus complexe à saisir. L'intermédiaire devient alors un atout pour prendre en compte les préoccupations des clients.

Notre entreprise se penchera vers la prise en compte des difficultés rencontrées par les PME liées à l'offre des crédits bancaires en aidant les demandeurs de crédits à mieux formuler

leur demande et en rédigeant des plans d'affaires structurés et enfin en les procurant des conseils et formations. Notre stratégie sera de conseiller les PME /PMI, les micro-entreprises, les particuliers et l'Etat dans leur recherche de financement et service connexes.

Dans l'espace UEMOA, il existe très peu d'intermédiaires en opérations bancaires. Nous avons seulement, selon le rapport de la BCEAO sur les IOB en 2017, deux (02) au Sénégal, deux (02) au Mali, deux (02) au Benin et un (01) au Togo.

Cela constitue une opportunité à saisir dans l'espace UEMOA. De plus, son absence au Burkina-Faso confirme vraiment qu'il n'y a pas de concurrence et que c'est un marché à saisir.

C'est fort de ce constat de l'opportunité à saisir que nous avons décidé de créer une société d'intermédiation en opérations bancaires au Burkina Faso dénommée FINCRED SARL.

**Problématique :**

Comment les IOB peuvent-ils contribuer au financement des PMI/PME au Burkina-Faso ?

Quelles stratégies mettre en place pour la création d'une société d'intermédiation en opérations bancaires et services de paiement pour attirer ces ressources vers le marché bancaire de l'UEMOA ?

**Objectifs :**

L'objectif général est d'apprécier la faisabilité commerciale, technique et financière de la mise en place d'une société d'intermédiation en opérations bancaires (IOB) dédiée aux PME /PMI.

**Objectifs spécifiques :**

Les objectifs spécifiques se déclinent comme suit :

- ✓ mener une étude du marché ;
- ✓ élaborer les propositions techniques, juridiques, marketing et financières du projet ;
- ✓ étudier la rentabilité du projet ainsi que les risques liés ;
- ✓ évaluer l'impact économique et social du projet.

## **Intérêt général**

Ce projet présente plusieurs intérêts pour :

### ✓ **le promoteur**

A l'issue de notre formation, nous aurons en main notre business plan pour nous lancer dans l'entrepreneuriat dans le but de créer de la richesse et des emplois.

### ✓ **les partenaires**

Le présent projet pourra susciter l'intérêt des investisseurs et ainsi les amener à prendre des participations dans l'entreprise.

### ✓ **l'économie burkinabé**

Ce projet est d'un grand intérêt pour le Burkina Faso, en ce sens qu'il va contribuer au financement dynamique des PME/PMI burkinabé, au renforcement de leur compétitivité pour une croissance économique tirée vers le haut.

### ✓ **les clients**

Ce projet vise à mieux préparer les PME à être crédibles et solvables aux yeux des banquiers à travers le montage de leur dossier de demande de crédit. L'éducation financière est un volet important dont elles bénéficieront.

### ✓ **les banques**

La mise en œuvre de ce projet permettra de faciliter l'intermédiation entre la banque et son client, de réduire surtout le coût des agences mais de réduire le taux des crédits non recouvrés en fournissant des dossiers tout en minimisant au maximum le risque de crédit.

## **Méthodologie de travail**

Notre démarche porte essentiellement sur :

- ✓ une revue de la littérature pour comprendre mieux le secteur bancaire et l'intermédiation en particulier ;
- ✓ une revue documentaire à travers des rapports et analyses de la BCEAO ou sur le secteur informel ;
- ✓ une étude qualitative à travers des entretiens avec des cadres de ces IOB et la BCEAO et les PME /PMI ;
- ✓ une étude quantitative à travers une enquête sur notre public cible.



## **Plan de travail**

Notre travail est structuré en trois (03) grands chapitres :

Le premier chapitre porte sur l'environnement macroéconomique et réglementaire ainsi que les études de marché.

Le deuxième chapitre porte sur les propositions techniques, organisationnelles et stratégiques du projet.

Nous mènerons une étude financière dans le troisième chapitre afin d'apprécier la rentabilité du projet.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

## **CHAPITRE 1**

### **ÉTUDE DE MARCHÉ**

Avant de rentrer dans le vif du sujet qui est la création d'une société d'intermédiation en opérations bancaires, il est nécessaire de faire une étude de marché qui permet de voir l'impact des facteurs exogènes sur notre projet et aussi de cerner l'offre, la demande et la concurrence. Dans ce premier chapitre, nous ferons dans un premier temps une analyse de l'environnement à travers la méthode PESTEL, puis dans un second temps nous nous intéresserons au cadre réglementaire, et enfin pour clore nous ferons une analyse de la demande, de l'offre et de la concurrence.

#### **1.1. Analyse de l'environnement**

Le Burkina Faso est un pays enclavé d'Afrique subsaharienne, à faible revenu et aux ressources naturelles limitées. La population, qui croît au rythme annuel moyen de 3,1 %, était estimée à près de 19,6 millions en 2017. L'économie est fortement dominée par l'agriculture qui emploie près de 80 % de la population active. Le coton est la culture de rente la plus importante, même si les exportations aurifères ont pris de l'importance ces dernières années.

##### **1.1.1. Analyse de la situation politique et sociale**

Le Burkina Faso politiquement instable est marqué par des coups d'Etat et des crises politiques. On constate ces dernières années une recrudescence des attaques terroristes au Burkina, la dernière ayant fait 19 victimes à Ouagadougou en Août dernier. C'est la deuxième du genre perpétuée dans la capitale, après celle de janvier 2016. Le Nord est la zone la plus vulnérable du pays. L'armée burkinabè déployée pour sécuriser la région y est constamment victime des groupes armés. Pour lutter efficacement contre le terrorisme, les pays du G5 Sahel (Burkina Faso, Niger, Tchad, Mali et Mauritanie) collaborent pour mettre en place une force armée sous-régionale de 5000 hommes, afin de mener des opérations conjointes.

##### **1.1.2. Analyse de la sectorielle de l'économie du Burkina**

L'économie du Burkina Faso est basée sur les trois secteurs d'activité à savoir le secteur primaire, secondaire, tertiaire. Cette économie dépend du secteur tertiaire qui contribue à hauteur de 50% du PIB, le secteur primaire environ 30%, le secteur secondaire environ 20%.

✓ **Le secteur primaire**

Le secteur primaire est dominée par l'agriculture et l'élevage .C'estr un secteur très imortant pour son économie, car il emploie 80% de la population active evoluant majoritéde manière informelle .

✓ **Le secteur secondaire**

Ce secteur est consituté essentiellement des industries extractives,manufacturiellles traditionnelles.L'amélioration du PIB en 2016 est du au dynamisme du secteur secondaire qui a connu une progression de 10,5% en 2017 contre 3,9% en 2016 .Cela est conronnée par la bonne orientation de l'activité dans le secteur des mines et celui du BTP qui se traduit par l'intensification des investisseurs dans ce domaine .

✓ **Le secteur tertiaire**

Le secteur est composé essentiellement composé le tourisme,le secteur de la telephonier, le secteur financier .Ce secteur apparait comme le plus gran contributeur de PIB au Burkina Faso Selon le service économique français au Burkina Faso, la sélectivité des banques dans l'accord de crédit est préoccupante. . L'accès au financement pour le secteur privé et les acteurs n'ayant pas de garantie suffisante est difficile.

**Tableau 1 : Indicateurs de croissance du Burkina Faso**

Indicateurs de croissance	2015	2016	2017	2018 (e)	2019 (e)
PIB (milliards USD)	11,15	12,12	13,19 <sup>e</sup>	14,66	15,98
PIB (croissance annuelle en %, prix constant)	4	5,9	6,4	6,5	6,5
PIB par habitant (USD)	616	658	696	753	799
Endettement de l'Etat (en % du PIB)	33,4	35,7	36,5	37,7	37,3
Taux d'inflation (%)	0,9	-0,2	1,5 <sup>e</sup>	2	2
Balance des transactions courantes (milliards USD)	-0,89	-0,83	-0,95	-1,05	-1,18
Balance des transactions courantes (en % du PIB)	-8	-6,8	-7,2 <sup>e</sup>	-7,1	-7,4

*Source* : Rapport FMI, 2017

### **1.1.3. Evolution technologique**

A l'instar des autres pays de la sous-région ouest africaine, le Burkina Faso s'est engagé dans un processus national de déploiement de l'Internet, avec tout de même une approche un peu particulière, afin de lutter contre la pauvreté et la récession économique grandissante.

Avec l'expansion de la téléphonie mobile et de la connexion 3G, la plupart des burkinabès ont un téléphone portable, un smartphone ou une tablette avec lequel ils peuvent accéder à l'internet.

L'accès à internet n'est donc plus à considérer comme un luxe pour les Burkinabès, mais comme un outil de travail. Cette disponibilité du réseau internet a favorisé l'apparition d'une nouvelle économie basée sur des échanges numériques appelés économie numérique. Parmi ces échanges, on peut noter la location et la vente de matériels de tout genre sur internet, à travers les sites d'annonces.

### **1.1.4. Analyse de l'environnement des affaires**

Avec le PNDES, le Burkina Faso a confirmé son option prise en 1991 pour une économie de marché fondée sur les principes de la libre entreprise. Dans cette perspective, le pays a entrepris d'importantes réformes économiques et structurelles afin de créer les conditions de promotion de l'initiative privée et de la réalisation d'une croissance économique durable et inclusive au profit du bien-être des populations. La constance dans la mise en œuvre des réformes visant l'amélioration du climat des affaires et la promotion de l'investissement privé ont permis au Burkina Faso d'être classé 1<sup>er</sup> par le rapport Doing Business dans l'espace de l'Organisation pour l'harmonisation en Afrique du droit des affaires (OHADA) en 2010. Il a aussi été reconnu en 2011 comme l'un des 5 meilleurs réformateurs les plus constants durant la période 2006-2010.

Le Burkina Faso a entrepris depuis plus d'une décennie des réformes visant à créer un environnement propice aux affaires et dans lequel le secteur privé est appelé à jouer un rôle moteur.

Le pays aussi jouit d'un cadre juridique et réglementaire favorables à l'accomplissement des affaires en témoigne son classement parmi les meilleurs réformateurs dans les espaces UEMOA et OHADA.

Selon le classement « doing business » 2018, le Burkina Faso est classé 148<sup>ème</sup> sur 190 pays, un classement qui consacre un recul de deux places par rapport au classement de 2017.

### **1.1.5. Cadre réglementaire**

Dans la Zone UEMOA, la création d'une IOB est fortement réglementée. La loi n° 015-12/2010/RB, extraite de la loi portant réglementation bancaire de l'UEMOA fixe les conditions d'exercice des activités d'intermédiation en opérations de banque. Les conditions d'exercice de la profession sont plus explicitées dans les articles 38, 105, 113. Ces instructions sont rentrées en vigueur depuis le 1<sup>er</sup> Avril 2011.

#### **1.1.5.1. Conditions générales de création**

Les intermédiaires en opérations de banque sont une catégorie des établissements de crédit régies par la loi portant réglementation bancaire dans l'espace UEMOA. Au sens de l'article 105 de la loi uniforme portant réglementation bancaire, sont considérées comme intermédiaires en opérations de banque, les personnes physiques ou morales autres que les établissements de crédit qui, à titre habituel, comme activité principale ou accessoire, mettent en rapport des parties, en vue de la conclusion d'une opération de banque, sans se porter ducroire.

#### **1.1.5.2. Conditions tenant à la caution**

Selon l'article 6, pendant toute la durée de leur activité, les intermédiaires en opérations de banque, mandatés pour détenir des fonds, doivent justifier d'une caution délivrée par un établissement de crédit agréé dans l'un des Etats membres de l'UMOA, d'un montant minimum de quinze millions (15.000.000) de F.CFA. A défaut, ils doivent justifier d'une police d'assurance en responsabilité civile à due concurrence spécialement affectée au remboursement des fonds qu'ils seraient amenés à détenir momentanément.

Les établissements de crédit ayant accordé un mandat à des intermédiaires en opérations de banque pour détenir des fonds pour leur compte, exercent sur ceux-ci, un contrôle approprié.

Les intermédiaires en opérations de banque, personnes physiques ou morales, non mandatés pour détenir des fonds, doivent justifier d'une caution délivrée par un établissement de crédit agréé dans l'un des Etats membres de l'UMOA, d'un montant minimum de cinq millions (5.000.000) de FCFA. A défaut, ils doivent justifier d'une police d'assurance en responsabilité civile à due concurrence. Le montant minimum de la caution peut être relevé par la Banque Centrale, sur la base de l'appréciation du volume d'activités.

### **1.1.5.3. Le fonctionnement des IOB**

L'intermédiaire en opérations de banque agit en vertu de l'autorisation délivrée par le Ministre chargé des Finances de l'Etat membre d'implantation. Cette autorisation se limite au rapprochement des établissements de crédit avec la clientèle dans le cadre des opérations de banque. Elle précise si l'intermédiaire en opérations de banque est mandaté pour détenir des fonds ou non.

### **1.1.5.4. Principes déontologiques et Professionnels**

Selon l'article 6 de l'instruction, toute personne mandataire d'un intermédiaire en opérations de banque ou bénéficiant elle-même de cette qualité, se rendant physiquement au domicile des personnes démarchées, sur leur lieu de travail ou dans les lieux non destinés à la commercialisation de produits, instruments et services financiers, doit être titulaire d'une carte professionnelle délivrée par la ou les banques mandatées. L'intermédiaire en opérations de banque doit disposer de carte professionnelle pour chaque mandat. Il doit présenter la carte appropriée à toute personne ainsi sollicitée. La carte est revêtue de la signature de son titulaire (l'intermédiaire en opérations de banque, personne physique, ou le mandataire de la personne morale, intermédiaire en opérations de banque). La carte a une durée de validité de trois (03) ans renouvelables.

### **1.1.6. Bilan de la Méthode PESTEL**

L'analyse de la méthode PESTEL nous permet de faire ressortir les opportunités et les menaces de l'environnement macroéconomique qui se résument dans le tableau ci-dessous :

**Tableau 2 : Bilan PESTEL**

ELEMENTS	OPPORTUNITES	MENACES
<b>Environnement politique</b>		Terrorisme
<b>Environnement légal</b>	Activité des IOB est règlementée	
<b>Environnement économique social et monétaire</b>	PIB en croissance Agrégats monétaires en croissance	Pauvreté, inflation, incivisme
<b>Environnement technologique</b>	Economie numérique Utilisation de l'internet par les burkinabè	Cybercriminalité
<b>Environnement des affaires</b>	Amélioration du climat des affaires au Burkina	

*Source* : Nous-même

## 1.1. Analyse de l'offre et de la demande

### 1.1.1. Analyse de la demande

#### 1.1.1.1. Le marché des IOB

Dans la zone UEMOA, le secteur des IOB reste encore embryonnaire, il en existe seulement sept (7) IOB actuellement. Les pays abritant ces IOB sont notamment le Sénégal, le Mali, le Togo, le Benin. L'encadrement du secteur des IOB constitue une entrave et cela exige le respect de la réglementation et un partenariat avec le secteur bancaire

Aussi, le secteur bancaire est en pleine croissance dans notre zone UEMOA. Au Burkina Faso, on dénombre treize (13) banques et quatre (4) établissements financiers.

#### 1.1.1.2. La clientèle cible

##### ✓ LES PME /PMI

Selon la loi d'orientation de promotion des petites et moyennes entreprises au Burkina Faso, les PME/PMI peuvent être définies comme toute personne physique ou morale productrice de biens et services marchands, immatriculée ou ayant fait sa déclaration et dont l'effectif du personnel est inférieur à cent (100) employés et le chiffre d'affaires annuel hors taxe inférieur à un milliard (1 000 000 000) de francs CFA et qui tient une comptabilité régulière. Elle englobe la micro entreprise, la moyenne entreprise ou institution et la petite entreprise. Selon la Chambre de commerce et d'industrie du Burkina Faso (CCI-BF), le nombre d'entreprises créées est passé

de 1 500 en 2002 à 15 000 à fin 2016. Cela montre le poids des PME dans le tissu économique du Burkina Faso. Ces PME /PMI contribuent 40 % du PIB. Ces PME/PMI ont d'importants besoins de financement qu'ils ne peuvent satisfaire par leurs fonds propres ; ce qui les amène à se tourner vers le secteur bancaire d'où créant un réel besoin d'accompagnement.

Ce qui explique le fait que le gouvernement veut se pencher sur la création d'une banque dédiée aux PME pour résoudre ses contraintes de financement dans le futur.

✓ **Le secteur informel**

C'est l'ensemble des activités économiques qui se réalisent en marge de législation pénale, sociale et fiscale ou qui échappent à la Comptabilité Nationale. La taille de l'économie informelle l'élève à 30% dans les PME selon le rapport du FMI en 2017. Ce qui n'est pas négligeable.

Pour ce secteur souvent délaissé par le système financier classique, l'accès au financement constitue un enjeu majeur. Il y a donc lieu d'accompagnement pour se développer.

### **1.1.2. Analyse de l'offre**

#### **1.1.2.1. L'analyse de la concurrence**

Au Burkina Faso, on remarque l'absence des IOB, et donc pas de concurrence. Cependant, il existe des concurrents indirects tels que les initiatives publiques et certaines institutions financières comme la SOFIGIB :

✓ **Les initiatives indirectes**

Comme concurrents indirects, nous pouvons prendre en compte les initiatives soutenues par l'Etat en vue de promouvoir leur efficacité. Il s'agit notamment du Fonds d'Appui à la Promotion de l'Emploi (FAPE), du Fonds d'Appui au Secteur Informel (FASI), du Fonds d'Appui aux Initiatives des Jeunes (FAIJ) et du Fonds d'Appui à la Formation Professionnelle (FAFPA).

✓ **La société Financière de Garantie Interbancaire du Burkina**

SOFIGIB est un établissement financier constitué à l'initiative de l'Etat et des établissements de crédit. Elle joue un rôle de facilitateur dans le financement des crédits des PME /PMI et des très Petites Entreprises (TPE). Elle s'engage dans la gestion des fonds de garantie. Elle bénéficie d'un large partenariat avec onze (11) banques, quatre (4) établissements



financiers, une (1) société d'assurance, la chambre de commerce et la maison de l'entreprise du Burkina.

### 1.1.2.2. L'offre de crédit

L'offre des crédits au Burkina Faso pour les PME /PMI reste toujours restreint pour d'autre institution. Le tableau ci-dessous énumère les statistiques en matière d'offre :

**Tableau 3 : Statistique sur l'offre de crédit au Burkina Faso**

ITEMS	Banques		Organisations de microcrédit		Fonds de caution mutuel		Autres institutions	
	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%
OUI	103	69%	19	14%	3	2%	21	15%
NON	34	23%	76	55%	88	63%	72	53%
NE SE PRONONCE PAS	12	8%	44	31%	48	35%	44	32%
<b>TOTAL</b>	<b>149</b>	<b>1</b>	<b>139</b>	<b>1</b>	<b>139</b>	<b>1</b>	<b>137</b>	<b>1</b>

*Source* : Chambre de Commerce et d'Industrie du Burkina Faso, 2013.

Cependant, d'autres dossiers de crédit sont refusés et cela est dû à l'absence d'accompagnement en matière de rédaction des business plans et des garanties selon CCI/BF.

### 1.1.3. Analyse du Marché potentiel (Questionnaire en annexe

Fincred a mené une étude de marché dans la ville de ouagadougou lui permet de cerner l'opportunité de la mise en place d'une société spécialisée dans l'ntermédiation bancaire .Pour ce faire un questionnaire a été administré à des PME/PMI voire annexe ,

Les objectifs de notre enquete etaient surtout de collecter des inormations sur les critères suivants :

- ✓ La demande potentielle pour l'utilisation dun seervice d'inteméédiation en opéaton bancaire
- ✓ Offre de formation , de conseil et d'ingeneurie financière
- ✓ Echelle de prix souhaité
- ✓ Les attentes souhaités

Un echantillon de 50 entreprises representnt les PME/PMI et entreprises du secteur informel ont acceptés repondre à ce questionnaire .

Présentation des resultats

A l'analyse des resulats à ters le logiciell de traiteent de données sphis , il ressort que :

- ✓ A L'issu de notre sondage,80% des PME /PMI souhaitent avoir un intermédiaire en opérations bancaires pour pouvoir satisfaire au mieux leurs besoins de financements. Leurs besoin varient en fonction de leur taille et de leur activité.
- ✓ 80% ont identifiés les besoins sur la formalisation de la structure des PME/PMI, la rédaction de leur business plan, les conseils en matière de choix des opérations en fonction de leurs besoins et aussi des formations en finance et management.
- ✓ 65% sont intéressés pour une facturation allant de 100 000 à 300 000 pour nos services 'intermédiations.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

## CHAPITRE 2

### **ÉTUDE DE FAISABILITE TECHNIQUE, ORGANISATIONNELLE ET MARKETING DU PROJET « FINCRED SARL »**

FINCRED est une entreprise spécialisée dans l'intermédiation en opérations bancaires, de prestations et de services divers en vue d'atténuer la réticence des établissements de crédit dans le financement des PME/PMI et du secteur informel. L'objectif principal est de contribuer à l'élargissement de la base du crédit et à l'amélioration du financement de l'activité économique.

Ce chapitre est consacré à la mise en place du projet qui est la création d'une IOB, dénommée FINCRED SARL. Notre travail consistera à présenter brièvement la société et de s'atteler sur la stratégie marketing et production.

### **2.1. Etude marketing et organisationnelle**

#### **2.1.1. Orientations stratégiques**

##### **2.1.1.1. Vision et objectifs**

L'IOB FINCRED est une entreprise d'assistance aux PME/PMI et secteur informel dans tous les stades de leur vie, en vue de leur proposer des produits et services qui répondent aux mieux à leurs besoins et préoccupations. Elle vient en réponse à une insuffisance du système financier existant à prendre en compte une majeure partie de la population, PME PMI et secteur informel, que le système financier classique juge très risqué. L'écoute et l'offre des services sur mesure seront notre priorité dans le but de fidéliser nos clients et d'établir plus de proximité et de confiance. L'équipe sera notamment composée des jeunes diplômés dans le domaine de la banque et de la finance, acteurs du développement du Burkina Faso dans le but d'inciter des jeunes à avoir une autre manière de travailler dans le domaine bancaire.

Elle vise à faciliter les relations entre les différents acteurs et à proposer des partenariats spécifiques définissant les rôles de chaque partie pour une résolution concertée des problèmes de financement et d'accès aux crédits des PME /PMI et secteur informel du Burkina Faso

##### **2.1.1.2. Stratégies de développement**

L'extension de FINCRED dépendra de plusieurs facteurs tels que les ressources, la demande et l'offre. A long terme, nous visons à couvrir tout le territoire burkinabè à travers nos agents à crédit qui seront dans les 45 provinces du Burkina Faso et à nos agences dans les cinq

villes du Burkina Faso que sont Ouagadougou, Ouahigouya, Bobo Dioulasso, Koudougou, Tenkodogo.

Avant toute formalité, une étude de marché sera faite pour bien cerner la pertinence de création des agences.

Notre stratégie de développement consiste à travailler avec les PME /PMI et après nous élargirons nos domaines d'interventions dans les collectivités locales

Nous comptons élargir nos services en ajoutant des services, notamment en Assurance, en Crowdfunding et en fintech , l'innovation sera notre priorité.

**Tableau 4 : Stratégie de développement des agences**

	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Agence 1	*				
Agence 2		*			
Agence 3			*		
Agence 4				*	
Agence 5					*

*Source* : Nous-même

### **2.1.2. Stratégie concurrentielle**

Notre stratégie concurrentielle porte essentiellement sur nos prestations, leur qualité et le maintien des relations avec les banques pour assurer une pérennité de l'activité. De ce fait, notre entreprise disposera des compétences distinctives telles que la qualité des ressources humaines surtout du promoteur, du volet marketing et des facilités.

Cette stratégie concurrentielle permet de faire ressortir nos facteurs clés de succès qui nous procure un avantage concurrentiel :

**Tableau 5: Les facteurs clés de succès**

Fonctions concernées	Facteurs clés de succès
<b>Marketing</b>	Prix à la portée du client
	Innovation dans l'approche
	Qualité du service
	Bancariser, accompagner et développer
	Partenaire sûr et proche de la clientèle
<b>Prestations</b>	Rapidité dans la transaction
	Satisfaction de la clientèle
	Offre de service diversifié et sur mesure
	Compétences du personnel
<b>Ressources humaines</b>	Intégrité
	Relations personnelles
	Salaire + commission pour encouragement
	Formation pour chaque personnel pour plus d'efficacité

*Source* : Nous-même

## 2.2. Stratégie Marketing

La stratégie marketing est un plan d'actions coordonnées mis en œuvre sur le moyen ou long terme par une entreprise pour atteindre ses objectifs commerciaux et marketing. Elle vise à permettre à une entreprise de bien s'implanter sur un marché, de définir son positionnement, dans l'esprit de leur cible et de créer une valeur en répondant à ses besoins, désirs et attentes. De ce fait ; la mise en place d'une stratégie Marketing est primordiale pour bien conquérir le marché.

### 2.2.1. Politique de produit

Nous avons trois domaines d'intervention que sont :

- ✓ ingénierie financière ;
- ✓ intermédiation en opérations de banques ;
- ✓ conseil, assistance et suivi ;
- ✓ formations.

### 2.2.1.1. Ingénierie financière

#### ✓ **Diagnostic**

FINCRED offre des services de diagnostic financier, stratégique, organisationnel et opérationnel suivi notamment des recommandations pour accompagner la croissance des PME/PMI

#### ✓ **Evaluation**

FINCRED accompagne aussi sa clientèle engagée dans les opérations de fusions acquisitions, de cession partielle ou totale, de restructurations et de rachats.

#### ✓ **Opérationnels**

FINCRED apporte son expertise pour la bonne conduite des opérations courantes de ces clientèles notamment la réalisation des montages financiers, la recherche des partenaires de référence, la rédaction des businessplan, formalisation des entreprises, la négociation en terme financiers des clients avec leurs partenaires ou investisseurs.

### 2.2.1.2. Intermédiation en opérations de banque et services de paiement

#### ✓ **Crédits d'exploitation et investissement CMT**

FINCRED procède au démarchage et à l'introduction des agents économiques pour l'octroi des crédits directs ou indirects par une banque ou par un consortium de banques.

Elle accompagne la banque à l'identification, à la structuration des transactions, à faire des choix attractifs et viables afin de minimiser le profil global risque des clients et accroître l'accès au financement.

#### ✓ **Dépôt (compte courant, dépôt à terme)**

En qualité d'intermédiaire, la bancarisation est au cœur de notre métier. De ce fait, nous négocierons auprès de notre partenaire des taux intéressants dans le cas du dépôt à terme, nous démarcherons auprès des agents économiques pour constituer des dépôts à termes.

✓ **Services de paiement**

FINCRED accompagne ces clients dans l'utilisation de leur moyen de paiement notamment les transferts, les lettres de crédit, les transferts à l'étranger, les remises documentaires, les transferts d'argent via orange money, Wari, western union.

**2.2.1.3. Conseil, assistance et suivi**

Dans le but d'améliorer le profil risque des PME /PMI et du secteur informel, nous conseillerons nos clients dans leurs choix, les assisterons dans la mise en œuvre et suivrons la bonne tenue de nos engagements et des siens.

**2.2.1.4. Formations**

FINECRED, dans sa stratégie, organise des formations pour ses clients en fonction de leurs besoins et ce, dans le but de renforcer leur expertise, leur capacité managériale.

**2.2.2. Politique de prix**

Dans le secteur du service, précisément de l'intermédiation et du conseil, il n'existe pas de prix standards de prestations. Ces derniers sont fixés en concertation avec les clients. La fixation des prix dépendra essentiellement de la facturation du temps de travail c'est-à-dire de l'intervention des consultants. Deux fixations du prix sont envisagées à savoir :

- ✓ l'abonnement qui permet de payer des sommes forfaitaires ;
- ✓ la facturation au forfait, elle ne tient pas compte du temps d'intervention ;
- ✓ des commissions de la part de nos partenaires que sont les banques et établissements financiers.

Il est à noter que , lors de notre enquête, nous avons pu constater que 65% de nos clients potentiels souhaitent dépenser en moyenne entre 100 000 et 300 000 F.CFA par an pour bénéficier de nos prestations.

Par ailleurs , lors de nos entretiens techniques avec nos partenaires premiers que sont les banques, la rémunération dépendra de notre chiffre affaire et notre capacité à minimiser le profil risque de nos clients.

### **2.2.3. Politique de place**

Notre société sera implantée au centre d'affaires de la ville de Ouagadougou. Elle sera plus accessible et donnera une belle vue. Pour offrir nos services, nous allons utiliser plusieurs canaux de distribution :

- ✓ la banque, comme le client doit être affilié à une banque qui est notre mandataire pour nos services d'intermédiation, nous visons les partenaires suivants : Coris Bank, Orabank, BOA ;
- ✓ la plateforme électronique ;
- ✓ au siège ou à l'agence ;
- ✓ à travers des agents de crédit à moto ;
- ✓ les clients peuvent utiliser ces types de canaux en prenant en compte le facteur temps, proximité etc.

### **2.2.4. Politique de communication**

Notre politique de communication sera essentiellement basée sur la force de vente par la mise en place des professionnels de terrain pour conquérir de nouveaux clients et d'autres canaux que sont :

- ✓ des entretiens dans le but de toucher plus de clients : afin de toucher le maximum de PME/PMI, nous allons les contacter grâce à l'annuaire des PME du Burkina Faso ;
- ✓ des journées portes ouvertes seront organisées ;
- ✓ les publicités dans les médias (télévisions, radios) et les réseaux sociaux (Facebook).

### **2.2.5. Politique de différenciation**

Nous visons plus la proximité, l'écoute client et aussi le service après-vente. Nous allons toujours faire des enquêtes pour mesurer le degré de satisfaction de notre clientèle

Pour construire une relation clientèle basée sur nos valeurs que sont :

#### **✓ Professionnalisme**

La qualité du service au quotidien : Cette qualité reflète la profondeur de notre expérience, engagement, et savoir.

#### **✓ Ethique**



C'est agir avec honnêteté, loyauté, intégrité, surtout le respect des clients et parties prenantes. Dans le même ordre d'idées, nous nous impliquons pour dénoncer les transactions frauduleuses ;

✓ **Efficacité**

Faire le service dans le respect de l'art et aussi inclure la rapidité dans les transactions afin de réaliser les résultats escomptés par nos clients.

✓ **Discrétion**

Envers nos partenaires premiers, les banques, le respect du secret professionnel, car ils sont notre raison d'être.

✓ **Innovation**

Pas de produit prêt à porter, les solutions se déclinent en fonction des besoins des clients par une analyse approfondie pour trouver une solution adéquate

## **2.3. Structure organisationnelle**

Dans un environnement où le regroupement des compétences est idéal pour le développement de l'entreprise, s'impose une division spécifique des tâches et des responsabilités pour mieux rentabiliser les firmes. Ainsi, dotée en son sein d'une hiérarchisation des pouvoirs, FINCRED se caractérise par son esprit d'équipe, la disponibilité de ses agents et leur dynamisme ainsi que la qualité du service offert à la clientèle

### **2.3.1. Les différentes fonctions de l'entreprise**

FINCRED est organisée en fonctions, nécessaire à la conduite de ces activités et aussi en fonction de ces activités :

✓ **La direction Générale**

La direction générale composée essentiellement un gérant et des associés. Cette direction constitue l'organe de direction et elle est chargée de la prise de décision en ce qui concerne les engagements de la structure.

✓ **Le service Marketing et commercial**

Elle s'occupe de la promotion des produits et services de la société, de son image de marque et a également à sa charge tout ce qui a trait à l'évènementiel. Elle fixe aussi les objectifs à atteindre par les agences et les agents de crédit.

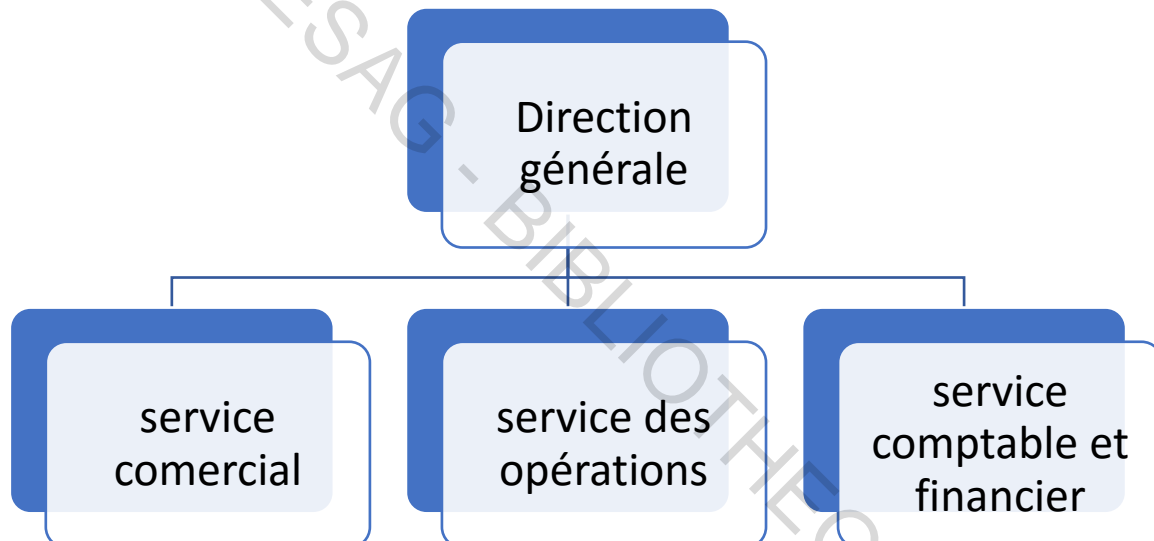
✓ **Le service Financier et comptable**

Le rôle de ce service est d'assurer la comptabilité des opérations financières et comptables. Les états financiers et comptables sont transmis à la direction générale, mais aussi à certains partenaires tels que la BCEAO.

✓ **Le service des des opérations**

Cette direction comprend essentiellement des consultants relatifs à chaque domaine d'intervention. Elle comprend un responsable et deux consultants en Management et en Banque et Finance.

**Figure 1 : Organigramme**



*Source* : Nous-même

### **2.3.2. La rémunération du personnel**

Nous avons estimé la rémunération du personnel comme suit pour la première année d'exercice et pour les quatre (04) autres années, voir annexe n°2

**Tableau 6: Rémunération du personnel en première année**

Fonctions	Qualifications	Nombre	saire individuel	Salaire mensuel	salaire annuel
Gérant	BAC+5	1	700 000	700 000	8 400 000
Responsable Marketing	BAC+3	1	300 000	300 000	3 600 000
Responsable comptable et financier	BAC+4	1	300 000	300 000	3 600 000
Consultant en Ingénierie Financière	BAC+5	1	500 000	500 000	6 000 000
Consultant IOB	BAC+5	1	500 000	500 000	6 000 000
Agent de la sécurité	BEPC	1	50 000	50 000	600 000
Commerciaux	BAC+2	3	100 000	300 000	3 600 000
<b>Totaux</b>		<b>9</b>	<b>2 450 000</b>	<b>2 650 000</b>	<b>31 800 000</b>

*Source* : Nous-même

## 2.4. Etude technique et juridique du projet

### 2.4.1. Statut juridique du projet

FINECRED, l'IOB sera sous la forme d'une SARL après avoir fait une analyse des différentes formes juridiques, et passé en revue leurs avantages et leurs inconvénients.

La SARL est une société de capitaux constituée par voie de souscriptions d'actions dont la responsabilité de chaque associé est limitée à son apport et Droit.

Cette forme regorge des avantages, en termes de nombre d'associé, de capital social (1 000 000 F.CFA), d'apports (en numéraire et en nature et parfois en industrie), pas d'obligation de nommer un commissaire aux comptes. En somme, elle offre plus de souplesse.

### 2.4.2. Montage technique du projet

Dans cette partie, nous définissons tout d'abord la localisation et l'aménagement, ensuite nous examinerons les moyens techniques de l'exploitation à mettre en œuvre.

#### 2.4.2.1. Localisation et aménagement

L'IOB FINCRED sera logée au dans un bâtiment du centre d'affaire de Ouagadougou en raison de son accessibilité et de l'attractivité. Le choix du bâtiment se fera en de sorte à assurer la proximité avec nos partenaires et nos clients. Afin d'aménager le local à la couleur de nos ambitions, nous allons :

- ✓ décorer les locaux ;

- ✓ acquérir une enseigne lumineuse avec le nom, le logo, de même que notre devise qui est Bancariser, accompagner et développer ;
- ✓ réaliser le câblage électronique, téléphonique et internet ;
- ✓ placer des cloisons de séparations des bureaux – faire la plomberie, la climatisation et la ventilation.
- ✓ faire la finition et la division intérieure (menuiserie, marbre, peinture).

#### **2.4.2.2. Les matériels d'exploitation**

Ce sont les différents moyens matériels dont nous aurions besoin. Elle se repartie en quatre catégories à savoir.

- ✓ **Matériels et mobiliers de bureau**

Ce sont essentiellement les armoires, les tables de bureau, les fauteuils, splits et ventilateurs, téléphones.

- ✓ **Matériel informatique**

Ce sont essentiellement les ordinateurs, logiciels, imprimantes et scanners.

- ✓ **Matériel de transport**

Un véhicule sera mis à la disposition des agents, de même que des motos pour faciliter leur mobilité.

## CHAPITRE 3

### **ÉTUDE FINANCIÈRE ET ÉCONOMIQUE DU PROJET**

Dans ce chapitre, il s'agira de faire l'analyse financière afin de voir la rentabilité et la viabilité du projet à partir de l'étude technique, marketing et organisationnelle réalisée dans le précédant chapitre.

#### **3.1. Coût du projet et schéma de financement**

Le coût du projet comprend essentiellement l'ensemble des investissements ou immobilisations et le besoin en fonds de roulement.

##### **3.1.1. Les immobilisations ou investissements**

Elles sont essentiellement constituées des immobilisations incorporelles, corporelles et financières. Le coût des investissements est estimé à dix huit millions huit cent trente deux mille cinq cent (18 832 500 FCFA ). Ces investissements sont consignés dans le tableau suivant :

**Tableau 7: Plan des investissement du projet**

<b>Rubriques</b>	<b>Montant</b>
Frais d'etude et de recherche	897 500
immobilisations incorporelles	2 300 000
Immobilisations corporels	9 905 000
Immobilisations financières	5 730 000
<b>Immobilisatons/Investissements</b>	<b>18 832 500</b>

*Source* : Nous-même

Les détails des investissements du projet :

**Tableau 8: Frais d'études, conseils et publicité**

<b>Rubriques</b>	<b>Montant</b>
Frais de constitution CEFORE	47500
Honoraires notaires	350000
Frais de publicité	500 000
<b>Total</b>	<b>897 500</b>

*Source* : Nous-même

**Tableau 9 : Les immobilisations incorporelles**

Elles sont consignées dans le tableau suivant :

Rubriques	Montant	Durée
Brevets	300 000	5
Logiciels	2000000	5
<b>Total</b>	<b>2 300 000</b>	

*Source* : Nous-même

**Tableau 10 : Les immobilisations corporelles**

Elles sont consignées dans le tableau suivant :

Rubriques	Montant	Durée
Amenagement	2 000 000	5
Support Enseigne	415 000	5
Fontaine d'eau	100 000	3
Groupe électrogène	800 000	8
Imprimantes	400 000	5
Vidéo projecteur	300 000	3
Climatiseur	400 000	5
Bureaux et mobiliers	640 000	5
Armoire de rangement	80 000	3
Fauteuils salon	300 000	3
Chaises	625 000	3
Ordinateurs	3 000 000	5
Téléphone	100 000	2
Scanner	45 000	3
tableaux	100 000	2
Table ronde pour reunion	600 000	3
<b>Total</b>	<b>9 905 000</b>	

*Source* : Nous-même

**Tableau 11 : Les immobilisations financières**

Rubriques	Montant	Durée
caution eau,électricité, internet	300 000	5
Cautions local	300 000	5
Caution d'agrement	5 000 000	5
Ouverture de compte +Frais	130 000	5
<b>Total</b>	<b>5 730 000</b>	

*Source* : Nous-même

### 3.1.2. Le Besoin en fonds de roulement

Le besoin en fonds de roulement est calculé sur la base des éléments suivants tout en prenant en compte quelques dépenses du projet voire annexe n°3

**Tableau 12 : Eléments de calcul du besoin en fonds de roulement**

Eléments	Estimations
coût de fonctionnement	3 mois des dépenses
Encours créances clients	1,5mois du CA
Encours dettes fournisseurs	1mois du CA

*Source* : Nous-même

Le décalage entre les encaissements et décaissements appelé BFR se résume dans le tableau suivant :

$$\text{BFR} = \text{Encours créances clients} + \text{Coût de fonctionnement} - \text{Dettes fournisseurs}$$

**Tableau 13 : Estimation du BFR**

Eléments	Montant
coût de fonctionnement	17 234 200
Encours créances clients	6 900 000
Encours dettes fournisseurs	4 600 000
<b>BFR</b>	<b>19 534 200</b>

*Source* : Nous-même

### 3.1.3. Le coût du projet

Le coût du projet est estimé à trente huit millions trois cent soixante six mille sept cent francs CA (**38 366 700 F.CFA**) et se présente comme suit :

**Tableau 14 : Coût du projet**

Rubriques	Montant
Immobilisations/Investissements	18 832 500
BFR	19 534 200
<b>Coût du projet</b>	<b>38 366 700</b>

*Source* : Nous-même

### 3.1.4. Modalités de financement

Le financement se fera essentiellement à moitié en fonds propres et moitié en prêts et se résume dans le tableau ci dessous :

**Tableau 15 : Schéma de financement**

Rubriques	Montant	Pourcentage
Fonds propres	19 183 350	50%
Capital social	15 000 000	39%
Compte courant associés	4 183 350	11%
Emprunts	19 183 350	50%

*Source* : Nous-même

## 3.2. Etude financière détaillée

L'analyse financière détaillée basée essentiellement sur les hypothèses de prévisions réalistes a pour but de :

- ✓ vérifier la capacité de remboursement des emprunts et de renouvellement du matériel ;
- ✓ vérifier l'équilibre de trésorerie du projet ;
- ✓ calculer la rentabilité définitive du projet du point de vue des actionnaires, des capitaux investis et des fonds propres.

### 3.2.1. Hypothèses de prévisions

Les projections financières ont été élaborées sur 5 ans sur la base des hypothèses suivantes :

- ✓ le chiffre d'affaires augmente chaque année soit 30% en prenant comme référence la première année ;
- ✓ les dépenses augmentent de 10% chaque année ;
- ✓ le taux d'impôt sur le résultat est de 27,5% ;
- ✓ il n'y a pas de valeur résiduelle dû à la continuité d'exploitation ;
- ✓ les investissements suivent un taux de croissance de 2% ;
- ✓ les investissements sont amortis en mode linéaire ;
- ✓ les montants sont en F CFA (Afrique de l'Ouest-UEMOA) et hors TVA .

### 3.2.2. Le chiffre d'affaires prévisionnel

L'estimation du chiffre d'affaires se base essentiellement sur les prix proposés par les prospects lors de notre étude de marché et de nos entretiens avec nos différents partenaires. Le



cas de la première année sera mis en exergue et pour le reste des années, il faut se référer à l'annexe n°4.

Pour les commissions d'intermédiations, nous avons estimé 15 dossiers par mois pour un montant de 100 000 F.CFA proposé par les prospects. Pour l'ingénierie financière, nous avons estimé un montant de 200 000 F.CFA pour 10 dossiers par mois. Pour le conseil, nous avons considéré 10 dossiers pour 50 000 F.CFA. Pour les formations, 10 requêtes par mois pour 50 000 F.CFA chacune. Pour les transferts, nous avons fixé l'ensemble des transactions en fonction du réseau avec un taux de commission de 1% . Ces estimations se basent essentiellement sur les résultats de notre enquête auprès des PME/PMI. Les estimations des années se trouvent en annexe n°4

**Tableau 16 : Prévion du chiffre d'affaires de l'année 1**

Eléments du CA	Nombre dossiers	Prix unitaire	Montant mensuel	Montant annuel
Commissions d'intermédiation	15	100 000	1 500 000	18 000 000
Prestations de services				36 000 000
Ingeneurie financière	10	200 000	2 000 000	24 000 000
Conseil	10	50 000	500 000	6 000 000
Formations	10	50 000	500 000	6 000 000
Transfert d'argent				1 200 000
Orange money	1%	3 000 000	30 000	360 000
Western union	1%	5 000 000	50 000	600 000
Wari	1%	2 000 000	20 000	240 000
<b>Chiffre d'affaires</b>				<b>55 200 000</b>

*Source* : Nous-même

### 3.2.3. Analyse des cash flows et de la viabilité du projet (5ans)

Pour la réalisation du projet, nous allons apporter 50% en fonds propres qui sera rémunéré à un taux de 16%, les 50% restant se fera par concours bancaires à un taux de 12% sur 7 ans. Cela nous permet de dégager un taux d'actualisation de **14%** qui correspond au coût monyen ponderé du Capital CMPC qui se calcule de la manière suivante :

$$\text{CMPC} = 16\% * 50\% + 12\% * 50\% = 14\%$$

**NB** : le coût des fonds propres de 16% tient compte essentiellement du taux le plus élevé des obligations d'Etat du Burkina Faso qui est de 6% plus ne prime de risque de 10% .

L'analyse des cash flows nous permet de faire ressortir les indicateurs de la rentabilité du projet que sont :

**Tableau 17 : Récapitulatif des indicateurs de rentabilité du projet**

Cash flows ©= (A)-(B)	-	38 366 700	3 497 400	11 854 768	23 234 936	36 896 499	80 036 614
Cash flows cumulés	-	38 366 700	- 34 869 300	- 23 014 532	220 404	37 116 903	117 153 516
Actualisation (1+i)^n		1,00	1,14	1,30	1,48	1,69	1,93
Cash flows actualisés	-	38 366 700	3 067 895	9 121 859	15 682 920	21 845 689	41 568 509
Cash flows actualisés cumulés	-	38 366 700	- 35 298 805	- 26 176 946	- 10 494 026	11 351 663	52 920 172
<b>VAN</b>		<b>52 920 172</b>					
<b>TRI</b>		<b>25%</b>					
<b>Delai de récupération</b>		<b>4ans 4mois 13jours</b>					
<b>Indice de profitabilité</b>		<b>2,38</b>					

Source : Nous-même

**NB : Taux d'actualisation égale à 14%.**

La VAN du projet égale à cinquante deux millions neuf cent vingt mille cent soixante douze mille francs CFA (**52 920 172**>0), son taux de rentabilité est de **25%**>14% , son délai de récupération est de **4 ans 4 mois 13 jours** , son indice de profitabilité est **2,38 F.CFA** . Au regard de ces indicateurs de performances nous pouvons dire que le projet est rentable.

### 3.2.4. Analyse de la rentabilité

Cette analyse porte essentiellement sur la rentabilité économique et la rentabilité financière.

#### 3.2.4.1. Rentabilité économique

La rentabilité économique permet au promoteur de voir la rentabilité de l'actif économique et se calcule de la manière suivante :

**Rentabilité économique = Résultat d'exploitation(1-taux d'impôt) / Actif économique**

Elle se résume dans le tableau suivant :

**Tableau 18 : Rentabilité économique**

Rubriques	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Résultat d'exploitation	- 362 933	11 026 807	26 861 521	48 537 239	78 023 743
Impôts 27,5%		3 032 372	7 386 918	13 347 741	21 456 529
Résultat apres impôt	- 362 933	7 994 435	19 474 602	35 189 499	56 567 214
Actif économique	38 366 700	38 366 700	38 366 700	38 366 700	38 366 700
<b>Rentabilité économique</b>	<b>-1%</b>	<b>21%</b>	<b>51%</b>	<b>92%</b>	<b>147%</b>

*Source* : Nous-même

La rentabilité économique s'améliore au fur et à mesure. Le tableau montre qu'elle passera de **-1%** à la première année à **147%**, la cinquième année . Le projet est économiquement rentable.

### 3.2.4.2. Rentabilité financière

Elle permet de voir la rentabilité du projet pour tous les actionnaires et se calcule de la manière suivante :

**Rentabilité financière= Résultat net /Capitaux propres**

**Tableau 19 : Rentabilité financière**

Rubriques	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Résultat net	- 2 664 935	6 490 906	18 156 347	34 078 749	55 688 872
Capitaux propres	19 183 350	19 183 350	19 183 350	19 183 350	19 183 350
<b>Rentabilité financière</b>	<b>-14%</b>	<b>34%</b>	<b>95%</b>	<b>178%</b>	<b>290%</b>

*Source* : Nous-même

La rentabilité économique s'améliore au fur et à mesure. Le tableau montre qu'elle passera de **-14%** à la première année à **290 %** , la dernière année . Le projet est financièrement rentable.

Afin de tester la viabilité de notre projet (hypothèse pessimiste : confère annexe n°8) , nous avons fait un test de sensibilité qui consiste à réduire considérablement le CA de 40% à la première année afin de voir son impact.

**Tableau 20 : Indicateurs de rentabilité en hypothèse pessimiste**

Rubriques	Montant
VAN	33 551 751
TRI	14%
Delai de récupération	>5ans
Indice de profitabilité	1,87

*Source* : Nous-même

Il ressort de ce test que la VAN du projet est égale à trente trois millions cinq cent cinquante un mille cent cinquante un francs CFA (**33 551 751 F.CFA** >0), son taux de rentabilité est de **14%** =14% et son délai de récupération est supérieur à **5 ans** , son rendement unitaire moyen investi est **1,87 F.CFA**. Au regard de ces indicateurs de performances nous pouvons dire que le projet est rentable. Ces résultats viennent encore nous fortifier dans la mise en œuvre de notre projet.

### 3.2.5. Analyse du compte de résultat prévisionnel

L'analyse du compte de résultat prévisionnel montre que notre IOB FINCRED dégage des bénéfices dès la deuxième année qui est de cinquante sept millions deux cent douze mille cent quinze francs CFA (**57 212 115 F.CFA**) pour atteindre deux cent deux millions trois cent soixante seize mille six cent onze francs CFA (**202 376 611 F.CFA**) à la dernière année. Ce résultat dégagé nous permet largement de rembourser notre prêt chaque année qui est de neuf millions cinq cent quatre vingt un mille quatre cent quatre vingt deux mille francs CFA (**9 581 482 F.CFA**) et qui correspond au montant de l'annuité voire annexe n°5.

**Tableau 21 : Compte de résultat prévisionnel**

Rubriques	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Chiffre d'affaire	55 200 000	71 760 000	93 288 000	121 274 400	157 656 720
charges d'exploitation	12 360 000	13 596 000	14 955 600	16 451 160	18 096 276
Valeur ajoutée	42 840 000	58 164 000	78 332 400	104 823 240	139 560 444
Charges du personnel	39 342 600	43 276 860	47 604 546	52 365 001	57 601 501
EBE	3 497 400	14 887 140	30 727 854	52 458 239	81 958 943
Dotations aux amortissements	3 860 333	3 860 333	3 866 333	3 921 000	3 935 200
Resultat d'exploitation	- 362 933	11 026 807	26 861 521	48 537 239	78 023 743
charges financières	2 302 002	2 073 833	1 818 283	1 532 068	1 211 506
Résultat financier	- 2 302 002	- 2 073 833	- 1 818 283	- 1 532 068	- 1 211 506
Résultat Avt Impots	- 2 664 935	8 952 974	25 043 237	47 005 172	76 812 237
Impot		2 462 068	6 886 890	12 926 422	21 123 365
Résultat net	- 2 664 935	6 490 906	18 156 347	34 078 749	55 688 872
<b>CAF</b>	<b>1 195 398</b>	<b>10 351 239</b>	<b>22 022 680</b>	<b>37 999 749</b>	<b>59 624 072</b>
Prélèvement		1 035 124	2 202 268	3 799 975	5 962 407
Résultat non distribué	1 195 398	9 316 115	19 820 412	34 199 774	53 661 665
Report à nouveau		1 195 398	9 316 115	19 820 412	34 199 774

Source : Nous-même

Le graphique ci-dessous montre l'évolution de la valeur ajoutée, un indicateur très important.

**Figure 2 : Valeur ajoutée**

Source : Nous-même

Le graphique ci-dessous montre l'évolution du résultat net prévisionnel de notre société.

**Figure 3 : Le résultat net**



Source : Nous-même

### 3.2.6. L'analyse du plan de trésorerie

**Tableau 22 : Plan de trésorerie**

Années	-	1	2	3	4	5
CAF		1 195 398	10 351 239	22 022 680	37 999 749	59 624 072
Emprunts	19 183 350					
Fonds Propres	19 183 350					
Reprise de FR						19 534 200
S/T Ressources	38 366 700	1 195 398	10 351 239	22 022 680	37 999 749	79 158 272
Investissements	18 832 500	-	-	106 000	2 214 000	-
Dotations en FR	19 534 200					
Remboursement Emprunts		4 203 412	4 203 412	4 203 412	4 203 412	4 203 412
Dividendes			1 035 124	2 202 268	3 799 975	5 962 407
S/T Emplois	38 366 700	4 203 412	5 238 536	6 511 680	10 217 387	10 165 819
Solde annuel de trésorerie	-	- 3 008 014	5 112 703	15 511 000	27 782 362	68 992 452
Solde annuel cumulés	-	- 3 008 014	2 104 689	17 615 689	45 398 052	114 390 504
Trésorerie début d'année		-	- 3 008 014	2 104 689	17 615 689	45 398 052
Trésorerie fin d'année	-	- 3 008 014	2 104 689	17 615 689	45 398 052	114 390 504

Source : Nous-même

L'analyse du tableau des emplois et des ressources ou plan de trésorerie permet de voir la trésorerie générale de notre société durant les cinq ans. Il ressort que l'entreprise dégage une trésorerie assez importante depuis la deuxième année qui est de deux millions cent quatre mille six cent quatre vingt neuf francs CFA (**2 104 689 F.CFA**) à cent quatorze millions trois cent quatre vingt dix mille cinq cent quatre francs CFA (**114 390 504 F.CFA**) à la dernière année.

### **3.3. Etude économique du projet**

#### **3.3.1. Contributions sociales du projet**

##### **✓ Création d'emploi**

Ce projet vise la création d'emploi au Burkina Faso. L'équipe du projet est composée de jeunes diplômés des grandes écoles, de commerciaux dans le but d'impliquer les jeunes dans le business. Cela va les permettre de capitaliser l'expérience et de subvenir à leur besoin et aux besoins de leur famille. Cette création d'emplois peut être estimée à quatre ving treize salariés.

##### **✓ Satisfaction des besoins des populations et par conséquent du bien-être des populations**

Ce projet s'inscrit dans l'amélioration des conditions de vie de la population surtout les PME /PMI et le secteur informel. Ce projet a pour vocation de contribuer à la pérennité des PME/PMI à travers son assistance à leur développement.

#### **3.3.2. Contribution du Projet à la valeur ajoutée nationale : méthode des effets**

L'évaluation économique par la méthode des effets va consister à calculer et à retenir comme avantages les revenus supplémentaires entraînés par le projet d'investissement non seulement au niveau du seul groupe des agents investisseurs mais aussi au niveau de chacun des agents de la collectivité nationale : salariés, entrepreneurs, Etat, etc. Elle mesure les effets du projet sur la création de richesse à travers la **valeur ajoutée**.

**Tableau 23: Analyse socioéconomique du projet**

Rubriques	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	Totaux	Pourcentage
Valeur ajoutée	42 840 000	58 164 000	78 332 400	104 823 240	139 560 444	423 720 084	100
<b>Repartition de la valeur ajoutée</b>							
Personnel	39 342 600	43 276 860	47 604 546	52 365 001	57 601 501	240 190 507	57%
Etat		2 462 068	6 886 890	12 926 422	21 123 365	43 398 745	10%
Prêteurs	2 302 002	2 073 833	1 818 283	1 532 068	1 211 506	8 937 692	2%
Associés /propriétaires		1 035 124	2 202 268	3 799 975	5 962 407	12 999 774	3%
Entreprise	1 195 398	10 351 239	22 022 680	37 999 749	59 624 072	131 193 139	31%

*Source* : Nous-même

L'analyse économique fait ressortir que le projet regorge des avantages économiques et sociaux. La répartition de la valeur ajoutée montre que la collectivité nationale en bénéficie largement. L'Etat bénéficie d'impôts de 10% sur la valeur ajoutée, les salariés 57% de la valeur ajoutée, les prêteurs 2% de la valeur ajoutée et l'entreprise elle-même bénéficie de 31% de la valeur ajoutée.

### 3.4. Les risques associés au projet

L'analyse des risques liés à un projet est très importante. Elle vient juste après la segmentation du marché et permet donc de déterminer les segments à viser en premier. Etape d'une grande importance dans le management des projets, elle se réalise sur 2 facteurs :

#### 3.4.1. Risque de marché

Le risque de marché est essentiellement le risque lié à l'inadéquation entre l'offre et la demande et porte essentiellement sur ses trois aspects.

##### ✓ Concurrence

- Existence de brevets, marques et modèles antérieurs ;
- Apparition d'un produit concurrent.

##### ✓ Marketing

- Perception erronée du besoin (approche qualitative) ;
- Marché surestimé en volume ;
- Surestimation des prix du marché.



### 3.4.2. Risques politiques

Ces risques sont essentiellement :

- ✓ **Situations de crise**
  - Crise économique, inflation ;
  - Meutes, guerre, actes terroristes.
- ✓ **Apparition ou modification de textes réglementaires**
  - Apparition de taxes ou impôts nouveaux ;
  - Modification de normes ou de règles techniques ;
  - Modification dans les règles d'attribution des aides publiques.

### 3.5. Planning d'activités

Le calendrier de réalisation des activités de L'IOB FINCRED sont consignés ans le tableau suivant :

**Tableau 24** : Planning des activités

Activités	2019						2020						
	juillet	Aout	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet
Montage de plan d'affaires													
Mobilisation de financement													
Location et Achat des équipements													
Elaboration du plan de communication													
Recrutement du personnel													
Ouverture officielle et démarrage des activités service													

*Source* : Nous-même

## **CONCLUSION GÉNÉRALE**

L'une des opinions les plus soutenues en Afrique subsaharienne par les acteurs du système financier est la contrainte de financement des PME /PMI. La situation devient encore plus préoccupante à l'ère du respect des dispositifs prudentiels par les banques et des principes de Bâle. L'IOB FINCRED est la bienvenue pour non seulement atténuer la réticence des banques vis-à-vis des PME /PMI en matière de financement mais aussi pour accompagner ces PME dans tous leurs stades de vie par la mise à leur disposition des prestations de services tant dans le domaine bancaire que dans l'ingénierie financière.

Cette étude de faisabilité de notre projet nous permis de fortifier notre engagement à mettre en valeur ce projet parce qu'il est financièrement et économiquement rentable, et viable.

La réalisation de ce projet obéit à la loi portant réglementation bancaire de la zone UEMOA. Cet aspect donne plus de crédibilité à notre société d'intermédiation envers les parties prenantes que sont les banques, les investisseurs, et les PME / PMI.

Il reste certes du chemin pour compléter et peaufiner l'étude de faisabilité du projet de création d'une société d'intermédiation en opération bancaire dénommée FINCRED, mais nous restons convaincue que sa mise à œuvre va contribuer au développement des PME /PMI du Burkina Faso et à celui du système financier de l'UEMOA.

Cependant, des efforts doivent être faits par les Autorités de tutelle pour contrôler surtout le taux d'intérêt des établissements de crédit et aussi accompagner les IOB dans leur stratégie dans le but que tous contribuent à augmenter le taux de bancarisation et à réduire le profil risque des PME.

## BIBLIOGRAPHIE

### ✓ **Ouvrages**

- BCEAO (2011), *Textes et loi portant réglementation bancaire dans l'UMOA*, Edition de 2011, 60 pages.
- CCI/BF (2013), *Baromètre d'accompagnement des PME au Burkina Faso*, Edition Décembre 2013, 38 pages.
- PMIE, *Guide Pratique pour entreprendre au Burkina Faso*, 28 pages
- Durand Xavier (2015), *Réaliser son business plan en 48 h*, Edition les Eyrolles, 262 pages.
- Monnier Philippe (2008), *Techniques Bancaires*, les Editions DUNOD, 298 pages.
- Quiry Pascal (2017), *Choix d'investissement*, ICCF.

### ✓ **Rapport d'étude et Mémoires**

- CCI/BF (2013), *Baromètre d'accompagnement des PME au Burkina Faso*, Edition Décembre 2013, 38 pages.
- CGAP (2016), *Evaluation du marché des services Numériques dans l'UEMOA*, 151 pages.
- DIARRA Mohamed (2012), *Création d'une société d'intermédiation au Burkina*, 99 pages.
- Direction nationale BCEAO BF, *Point sur le dispositif de financement des PME dans l'UEMOA*, 5 pages.
- Dosso Issouf (2013), *Création d'une entreprise d'intermédiation en opérations de banque*, 68 pages.
- HEBIE Désiré (2013), *Création d'ALF au Burkina Faso*, 78 pages.
- Rapport BCEAO 2016.
- Rapport FMI 2017.

### ✓ **Webographie**

- Page web du CCI/BF, [https:// www.cci.bf/](https://www.cci.bf/), consulté le 01 Janvier 2018.
- Page web de la BCEAO, <https://www.bceao.int/>, consulté le 15 Mai 2018.
- Page Web de Manko, [http ://manko.sn/](http://manko.sn/), consulté le 20 Mai 2018 .
- Page web de la Banque de France , <https://www.banque-france.fr/>, consulté le 1<sup>er</sup> Mai 2018.

## **ANNEXES**

### **Annexe 1 : Questionnaire d'étude de marché auprès des PME/PMI**

Création d'une société d'intermédiation en opérations bancaires dédiée aux PME/PMI au Burkina Faso

Ce sondage vise à découvrir l'attitude des dirigeants des PME/PMI et le secteur informel du Burkina Faso sur le financement par emprunt qu'offre les banques d'une part et des microfinances et à recueillir leur opinion sur la mise en place d'une société dont l'objet est de les accompagner à avoir des crédits d'autre part

1. Selon vous ;quel est le premier handicap à la creation et au developpement des PME au Burkina Faso

1. la corruption     2. l'accès ai financement     3. la fiscalité

2. Dans quel secteur evoluez vous

1. BTP     2. services     3. commerce     4. industrie

3. Avez vous un compte en Banque

1. oui     2. non

4. Si Oui Quelles Banque

5. Avez vous deja entendu parlé des intermediaires en operatons bancaire

1. oui     2. non

Vous pouvez cocher plusieurs cases.

6. Avez vous déjà obtenu du crédits

1. oui     2. non

Vous pouvez cocher plusieurs cases.

7. si oui quel est le plafond de credit ?

8. Si non Pourquoi?

9. Souhaiterez avoir un intermediaire en operations de banque ?

1. OUI     2. Non

Vous pouvez cocher plusieurs cases.

10. A Quel prix êtes vous prêts à depenser pour beneficier de nos services?

1. 100000 à 200000     2. 300 000 à 500000

Vous pouvez cocher plusieurs cases.

11. Dans quel(s) domaine(s) souhaiteriez vous etre accompagner?

1. intermeditation bancaire     2. ingenierie financière     3. conseils     4. formations

Vous pouvez cocher plusieurs cases (2 au maximum).

Source :Nous-même

**Annexe 2: Les rémunérations du personnel**

Fonctions	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Gérant	7 200 000	8 640 000	10 368 000	12 441 600	14 929 920
Responsable Marketing	3 600 000	4 320 000	5 184 000	6 220 800	7 464 960
Responsable comptable et financier	3 600 000	4 320 000	5 184 000	6 220 800	7 464 960
Consultant en Ingénierie Financière	3 600 000	4 320 000	5 184 000	6 220 800	7 464 960
Consultant IOB	6 000 000	7 200 000	8 640 000	10 368 000	12 441 600
Consultant en Management	6 000 000	7 200 000	8 640 000	10 368 000	12 441 600
Informaticien	2 400 000	2 880 000	3 456 000	4 147 200	4 976 640
Agent de la sécurité	600 000	720 000	864 000	1 036 800	1 244 160
Commerciaux	6 000 000	7 200 000	8 640 000	10 368 000	12 441 600
<b>Totaux</b>	<b>39 000 000</b>	<b>46 800 000</b>	<b>56 160 000</b>	<b>67 392 000</b>	<b>74 131 200</b>

Première année					
Fonctions	Qualifications	Nombre	salaire individuel	Salaire mensuel	salaire annuel
Gérant	BAC+5	1	600 000	600 000	7 200 000
Responsable Marketing	BAC+3	1	300 000	300 000	3 600 000
Responsable comptable et financier	BAC+4	1	300 000	300 000	3 600 000
Consultant en Ingénierie Financière	BAC+5	1	300 000	300 000	3 600 000
Consultant IOB	BAC+5	1	500 000	500 000	6 000 000
Consultant en Management	BAC+5	1	500 000	500 000	6 000 000
Informaticien	BAC +2	1	200 000	200 000	2 400 000
Agent de la sécurité	BEPC	1	50 000	50 000	600 000
Commerciaux	BAC+2	5	100 000	500 000	6 000 000
<b>Totaux</b>		<b>13</b>	<b>2 850 000</b>	<b>3 250 000</b>	<b>39 000 000</b>

*Source* : Nous-même

**Annexe 3 : Les dépenses du projet**

Rubriques	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Charges d'exploitation	12 360 000	13 596 000	14 955 600	16 451 160	18 096 276
Charges du personnel	39 342 600	43 276 860	47 604 546	52 365 001	57 601 501
<b>Total charges</b>	<b>51 702 600</b>	<b>56 872 860</b>	<b>62 560 146</b>	<b>68 816 161</b>	<b>75 697 777</b>

Année 1			
Rubriques	Mois	Prix mensuel	Prix annuel
Eau	12	25 000	300 000
Electricité	12	75 000	900 000
Communication	12	100 000	1 200 000
Transport	12	100 000	1 200 000
fournitures de bureau	12	100 000	1 200 000
charges locatives	12	100 000	1 200 000
Entretien et réparation	12	100 000	1 200 000
assurance	12	100 000	1 200 000
frais de téléphone et internet	12	100 000	1 200 000
Salaires			31 800 000
Charges sociales			7 542 600
Formations	5%	55 200 000	2 760 000
<b>Total dépenses</b>			<b>51 702 600</b>

*Source* : Nous-même

**Annexe 4 : Chiffre d'affaires prévisionnel**

Eléments du CA	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Commissions d'intermédiation	18 000 000	23 400 000	30 420 000	39 546 000	51 409 800
Prestations de services	36 000 000	46 800 000	60 840 000	79 092 000	102 819 600
Ingénierie financière	24 000 000	31 200 000	40 560 000	52 728 000	68 546 400
Conseil	6 000 000	7 800 000	10 140 000	13 182 000	17 136 600
Formations	6 000 000	7 800 000	10 140 000	13 182 000	17 136 600
Transfert d'argent	1 200 000	1 560 000	2 028 000	2 636 400	3 427 320
Orange money	360 000	468 000	608 400	790 920	1 028 196
Western union	600 000	780 000	1 014 000	1 318 200	1 713 660
Wari	240 000	312 000	405 600	527 280	685 464
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>55 200 000</b>	<b>71 760 000</b>	<b>93 288 000</b>	<b>121 274 400</b>	<b>157 656 720</b>

Source : Nous-même

**Annexe 5: Tableau de remboursement de l'emprunt**

Année	Capital	Intérêts	Amortissement	Annuité
1	19 183 350	2 302 002	1 901 410	4 203 412
2	17 281 940	2 073 833	2 129 579	4 203 412
3	15 152 360	1 818 283	2 385 129	4 203 412
4	12 767 231	1 532 068	2 671 344	4 203 412
5	10 095 887	1 211 506	2 991 906	4 203 412
6	7 103 981	852 478	3 350 934	4 203 412
7	3 753 047	450 366	3 753 047	4 203 412

Source : Nous-même



**Annexe 6 : Les dotations aux amortissements**

Rubriques	Durée	Montant	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Coefficient croissance 2%			1,02	1,04	1,06	1,08	1,10
Brevets	5	300 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000
Logiciels	5	2 000 000	400 000	400 000	400 000	400 000	400 000
Amenagement	5	2 000 000	400 000	400 000	400 000	400 000	400 000
Support Enseigne	5	415 000	83 000	83 000	83 000	83 000	83 000
Fontaine d'eau	3	100 000	33 333	33 333	33 333	36 000	39 600
Groupe électrogène	8	800 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000
Imprimantes	5	400 000	80 000	80 000	80 000	80 000	80 000
Vidéo projecteur	3	300 000	100 000	100 000	100 000	108 000	108 000
Climatiseur	5	400 000	80 000	80 000	80 000	80 000	80 000
Bureaux et mobiliers	5	640 000	128 000	128 000	128 000	128 000	128 000
Armoire de rangement	3	80 000	26 667	26 667	26 667	28 800	28 800
Fauteuils salon	3	300 000	100 000	100 000	100 000	108 000	108 000
Chaises	3	625 000	208 333	208 333	208 333	225 000	225 000
Ordinateurs	5	3 000 000	600 000	600 000	600 000	600 000	600 000
Téléphone	2	100 000	50 000	50 000	53 000	53 000	58 300
Scanner	3	45 000	15 000	15 000	15 000	16 200	16 200
tableaux	2	100 000	50 000	50 000	53 000	53 000	58 300
Table ronde pour reunion	3	600 000	200 000	200 000	200 000	216 000	216 000
caution eau,électricité, internet	5	300 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000
Cautions local	5	300 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000
Caution d'agrement	5	5 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000
Ouverture de compte +Frais	5	130 000	26 000	26 000	26 000	26 000	26 000
<b>Dotations aux amortissements</b>		<b>17 935 000</b>	<b>3 860 333</b>	<b>3 860 333</b>	<b>3 866 333</b>	<b>3 921 000</b>	<b>3 935 200</b>

Source : Nous-même

Annexe 7: Cash-flows en hypothèse réaliste

Eléments	Année 0	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Chiffres d'affaires (1)		55 200 000	71 760 000	93 288 000	121 274 400	157 656 720
Total charges (2)		51 702 600	56 872 860	62 560 146	68 816 161	75 697 777
Dotations aux amortissements (3)		3 860 333	3 860 333	3 866 333	3 921 000	3 935 200
Resultat avant impôt (4)=(1)-(2)-(3)		- 362 933	11 026 807	26 861 521	48 537 239	78 023 743
Impôt 27,5% (5)			3 032 372	7 386 918	13 347 741	21 456 529
Resultat net (6)=(5)-(4)		- 362 933	7 994 435	19 474 602	35 189 499	56 567 214
Dotations aux amortissements (7)		3 860 333	3 860 333	3 866 333	3 921 000	3 935 200
Marge d'autofinancement (8)		3 497 400	11 854 768	23 340 936	39 110 499	60 502 414
Récupération du BFR (9)						19 534 200
∑ Flux entrants (A)=(8)+(9)		3 497 400	11 854 768	23 340 936	39 110 499	80 036 614
Investissements (10)	18 832 500			106 000	2 214 000	
BFR (11)	19 534 200					
∑ Flux sortants (B)=(10)+(11)	38 366 700	-	-	106 000	2 214 000	-
Cash flows ©= (A)-(B)	- 38 366 700	3 497 400	11 854 768	23 234 936	36 896 499	80 036 614
Cash flows cumulés	- 38 366 700	- 34 869 300	- 23 014 532	220 404	37 116 903	117 153 516
Actualisation (1+i)^n	1,00	1,14	1,30	1,48	1,69	1,93
Cash flows actualisés	- 38 366 700	3 067 895	9 121 859	15 682 920	21 845 689	41 568 509
Cash flows actualisés cumulés	- 38 366 700	- 35 298 805	- 26 176 946	- 10 494 026	11 351 663	52 920 172
<b>VAN</b>	<b>52 920 172</b>					
<b>TRI</b>	<b>25%</b>					
<b>Delai de récupération</b>	<b>4ans 4mois 13jours</b>					
<b>Indice de profitabilité</b>	<b>2,38</b>					

Source : Nous-même

**Annexe 8 : Cash-flow en hypothèse pessimiste**

Eléments	Année 0	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Chiffres d'affaires (1)		33 120 000	71 760 000	93 288 000	121 274 400	157 656 720
Total charges (2)		51 702 600	56 872 860	62 560 146	68 816 161	75 697 777
Dotations aux amortissements (3)		3 860 333	3 860 333	3 866 333	3 921 000	3 935 200
Resultat avant impôt (4)=(1)-(2)-(3)		- 22 442 933	11 026 807	26 861 521	48 537 239	78 023 743
Impôt 27,5% (5)		-	3 032 372	7 386 918	13 347 741	21 456 529
Resultat net (6)=(5)-(4)		- 22 442 933	7 994 435	19 474 602	35 189 499	56 567 214
Dotations aux amortissements (7)		3 860 333	3 860 333	3 866 333	3 921 000	3 935 200
Marge d'autofinancement (8)		- 18 582 600	11 854 768	23 340 936	39 110 499	60 502 414
Récupération du BFR (9)						19 534 200
∑ Flux entrants (A)=(8)+(9)		- 18 582 600	11 854 768	23 340 936	39 110 499	80 036 614
Investissements (10)	18 832 500			106 000	2 214 000	
BFR (11)	19 534 200					
∑ Flux sortants (B)= (10)+(12)	38 366 700			106 000	2 214 000	
Cash flows ©= (A)-(B)	- 38 366 700	- 18 582 600	11 854 768	23 234 936	36 896 499	80 036 614
Cash flows cumulés	- 38 366 700	- 56 949 300	- 45 094 532	- 21 859 596	15 036 903	95 073 516
Actualisation (1+i)^n	1,00	1,14	1,30	1,48	1,69	1,93
Cash flows actualisés	- 38 366 700	- 16 300 526	9 121 859	15 682 920	21 845 689	41 568 509
Cash flows actualisés cumulés	- 38 366 700	- 54 667 226	- 45 545 367	- 29 862 447	- 8 016 758	33 551 751
<b>VAN</b>	<b>33 551 751</b>					
<b>TRI</b>	<b>14%</b>					
<b>Delai de récupération</b>	<b>&gt;5ans</b>					
<b>Indice de profitabilité</b>	<b>1,87</b>					

Source : Nous-même

## TABLES DE MATIÈRES

AVANT-PROPOS .....	i
DÉDICACES .....	iii
REMERCIEMENTS .....	iv
RÉSUMÉ.....	v
LISTE DES SIGLES ET ABRÉVIATIONS .....	vi
LISTE DES ANNEXES.....	vii
LISTE DES TABLEAUX.....	viii
LISTE DES GRAPHIQUES ET FIGURES.....	ix
SOMMAIRE .....	x
FICHE SYNOPTIQUE DU PROJET.....	xi
INTRODUCTION GÉNÉRALE.....	1
CHAPITRE 1 <u>ÉTUDE DE MARCHÉ</u> .....	6
1.1. Analyse de l'environnement.....	6
1.1.1. Analyse de la situation politique et sociale.....	6
1.1.2. Analyse de la sectorielle de l'économie du Burkina.....	6
1.1.3. Evolution technologique .....	8
1.1.4. Analyse de l'environnement des affaires .....	8
1.1.5. Cadre réglementaire .....	9
1.1.5.1. Conditions générales de création.....	9
1.1.5.2. Conditions tenant à la caution .....	9
1.1.5.3. Le fonctionnement des IOB.....	10
1.1.5.4. Principes déontologiques et Professionnels.....	10
1.1.6. Bilan de la Méthode PESTEL.....	10
1.1. Analyse de l'offre et de la demande.....	11
1.1.1. Analyse de la demande .....	11

1.1.1.1.	Le marché des IOB .....	11
1.1.1.2.	La clientèle cible.....	11
1.1.2.	Analyse de l'offre .....	12
1.1.2.1.	L'analyse de la concurrence .....	12
1.1.2.2.	L'offre de crédit.....	13
1.1.3.	Analyse du Marché potentiel (Questionnaire en annexe).....	13
<b>CHAPITRE 2_ÉTUDE DE FAISABILITE TECHNIQUE, ORGANISATIONNELLE ET MARKETING DU PROJET « FINCRED SARL ».....</b>		<b>15</b>
2.1.	Etude marketing et organisationnelle.....	15
2.1.1.	Orientations stratégiques.....	15
2.1.1.1.	Vision et objectifs .....	15
2.1.1.2.	Stratégies de développement .....	15
2.1.2.	Stratégie concurrentielle .....	16
2.2.	Stratégie Marketing .....	17
2.2.1.	Politique de produit.....	17
2.2.1.1.	Ingénierie financière .....	18
2.2.1.2.	Intermédiation en opérations de banque et services de paiement.....	18
2.2.1.3.	Conseil, assistance et suivi .....	19
2.2.1.4.	Formations .....	19
2.2.2.	Politique de prix .....	19
2.2.3.	Politique de place .....	20
2.2.4.	Politique de communication .....	20
2.2.5.	Politique de différenciation.....	20
2.3.	Structure organisationnelle.....	21
2.3.1.	Les différentes fonctions de l'entreprise .....	21
2.3.2.	La rémunération du personnel .....	22
2.4.	Etude technique et juridique du projet .....	23

2.4.1.	Statut juridique du projet .....	23
2.4.2.	Montage technique du projet .....	23
2.4.2.1.	Localisation et aménagement .....	23
2.4.2.2.	Les matériels d'exploitation .....	24
CHAPITRE 3_ÉTUDE FINANCIÈRE ET ÉCONOMIQUE DU PROJET .....		25
3.1.	Coût du projet et schéma de financement .....	25
3.1.1.	Les immobilisations ou investissements .....	25
3.1.2.	Le Besoin en fonds de roulement.....	27
3.1.3.	Le coût du projet .....	27
3.1.4.	Modalités de financement .....	28
3.2.	Etude financière détaillée .....	28
3.2.1.	Hypothèses de prévisions.....	28
3.2.2.	Le chiffre d'affaires prévisionnel.....	28
3.2.3.	Analyse des cash flows et de la viabilité du projet (5ans) .....	29
3.2.4.	Analyse de la rentabilité.....	30
3.2.4.1.	Rentabilité économique .....	30
3.2.4.2.	Rentabilité financière.....	31
3.2.5.	Analyse du compte de résultat prévisionnel .....	32
3.2.6.	L'analyse du plan de trésorerie .....	34
3.3.	Etude économique du projet.....	35
3.3.1.	Contributions sociales du projet.....	35
3.3.2.	Contribution du Projet à la valeur ajoutée nationale : méthode des effets.....	35
3.4.	Les risques associés au projet.....	36
3.4.1.	Risque de marché .....	36
3.4.2.	Risques politiques .....	37
3.5.	Planning d'activités .....	37
CONCLUSION GÉNÉRALE .....		39

BIBLIOGRAPHIE .....	40
ANNEXES .....	41
TABLES DE MATIÈRES .....	48

CESAG - BIBLIOTHEQUE