



CENTRE AFRICAIN D'ETUDES SUPERIEURES EN GESTION

MASTER EN BANQUE ET FINANCE

Année académique 2019-2020

Promotion 19

Projet professionnel de fin d'études en vue de l'obtention du

Diplôme du Master en Banque et Finance

Option : GESTION BANCAIRE & MAITRISE DES RISQUES

**CREDEL FINANCE : UNE SOLUTION AU FINANCEMENT DES MICROS ET
PETITES ENTREPRISES DU BURKINA FASO PAR LE CREDIT-BAIL VIA LE
DIGITAL.**

Par :

M. Wendpanga Abdoul Nassir
SIMPORE

Sous la supervision de :

Mme Stéphanie Estelle C. YAVO, PhD.,
Enseignante-Chercheure Permanente en
Sciences de Gestion au CESAG

Soutenu publiquement à Dakar, le 04 Décembre 2020
Devant le Jury constitué de :

Président du jury : Dr El Hadji GUEYE

Membre du jury : Dr Bertin CHABI

« Le Centre Africain d'Etudes Supérieures en Gestion (CESAG) n'entend donner ni approbation ni improbation sur les opinions émises dans les Projets Professionnels rédigés par les stagiaires (étudiants) de Master en Banque et Finance. Ces opinions sont propres à leurs auteurs ».

DEDICACE

Je dédie ce projet :

- A mes parents Zakaria SIMPORE et Justine Sylvie CONGO qui m'ont légué la verve de la connaissance et à qui je dois toute ma reconnaissance ;
- A mes petites sœurs qui ont toujours été pour moi une source de motivation ;
- A ma partenaire SAM Mariam pour son soutien indéfectible ;
- A mon tuteur M. Salif KOURAOGO et sa femme qui m'ont toujours encouragé et soutenu durant tout mon séjour à Dakar.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

REMERCIEMENTS

Nos plus sincères remerciements vont à l'endroit de :

- Docteur YAVO Stéphanie Estelle Chaba, Enseignante-Chercheure Permanente en Sciences de Gestion, notre très chère encadreuse qui malgré ses occupations a toujours agrandi son calendrier pour me recevoir ;
- Docteur Alassane OUATTARA, Responsable du Programme Master en Banque et Finance ;
- M. Moubarak PASSERE, alumni MBF 18 pour ses conseils et recommandations ;
- Au corps professoral du MBF pour la qualité de la formation reçue ;
- Aux stagiaires de la 19^{ème} promotion du Programme Master en Banque et Finance ;
- Toute personne ayant contribué directement ou indirectement à la rédaction de ce projet.

SOMMAIRE

DEDICACE	III
REMERCIEMENTS	IV
SOMMAIRE	V
LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS	VII
LISTE DES TABLEAUX, GRAPHIQUES ET ANNEXES	IX
FICHE SYNTHETIQUE DU PROJET	XI
INTRODUCTION GENERALE	13
1. PRESENTATION D'ENSEMBLE DU PROJET	4
1.1. Présentation du contexte pays.....	4
1.2. Etat de la situation et opportunités.....	8
1.3. Présentation de l'idée.....	9
1.4. Résultats attendus du projet.....	10
1.5. Effets du projet.....	10
1.6. Plan de mise en œuvre.....	10
2. ETUDE ORGANISATIONNELLE ET TECHNIQUE	11
2.1. Choix du statut juridique.....	11
2.2. Description du patrimoine.....	12
2.3. Présentation du promoteur et de l'équipe du projet.....	13
2.4. Structure organisationnelle.....	14
2.5. Evaluation de la faisabilité technique.....	18
3. ETUDE DE MARCHE ET STRATEGIE MARKETING	21
3.1. Etude de marché.....	21
3.2. Plan stratégique général.....	32
3.3. Plan d'activités.....	34
4. ETUDE ECONOMIQUE ET FINANCIERE	38
4.1. BUSINESS MODEL.....	38
4.2. EVALUATION DU COUT DES INVESTISSEMENTS.....	39
4.3. LES MODALITES DE FINANCEMENT.....	41
4.4. ANALYSE DE L'EXPLOITATION.....	43
4.5. ANALYSE DE LA RENTABILITE.....	46
4.6. ANALYSE DE SENSIBILITE ET SCENARIO.....	52
CONCLUSION GENERALE	53
BIBLIOGRAPHIE	i
ANNEXES	iii

CREDEL FINANCE : une solution au financement des micros et petites entreprises du Burkina Faso
par le crédit-bail via le digital

TABLE DE MATIERES.....vii

CESAG - BIBLIOTHEQUE

LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS

- **AJPAB** : Association des Jeunes pour la Promotion de l'Assurance et de la Bancarisation
- **B to C** : Business to Consumer
- **BAD** : Banque Africaine de Développement
- **BCEAO** : Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest
- **BEPC** : Brevet d'Etude du Premier Cycle
- **BFR** : Besoin en Fonds de Roulement
- **BTP** : Bâtiments Travaux Publics
- **BURK-CO** : Burkina Commandes
- **CAMC-O** : Centre d'Arbitrage de Médiation et de Conciliation de Ouaga
- **CCI-BF** : Chambre de Commerce et de l'Industrie du Burkina Faso
- **CEDEAO** : Communauté Economique des Etats de l'Afrique de l'Ouest
- **CEFORE** : Centre de Formalité des Entreprises
- **CESAG** : Centre Africain d'Etudes Supérieures en Gestion
- **CISI-UMOA** : Chartered Institute for Securities and Investment-UMOA
- **CMPC** : Coût Moyen Pondéré du Capital
- **CNSS** : Caisse Nationale de Sécurité Sociale
- **COVID-19** : Corona Virus Disease
- **DG** : Directeur Général
- **DGI** : Direction Générale des Impôts
- **DRCI** : Délai de Récupération du Capital Investi
- **EBE** : Excédent Brut d'Exploitation
- **FDC-IBAM** : Fédération des Clubs des Etudiants de l'IBAM
- **FR** : Fonds de Roulement
- **IBAM** : Institut Burkinabé des Arts et Métiers
- **INSD** : Institut National de la Statistique et de la Démographie
- **IP** : Indice de Profitabilité
- **LTN/ASL** : Lycée Technique National Aboubacar Sangoulé Lamizana
- **MBF** : Master en Banque et Finance
- **MEBF** : Maison de l'Entreprise du Burkina Faso
- **MPE** : Micros et Petites Entreprises
- **OCI** : Organisation de Coopération Islamique

- **ONU** : Organisation des Nations Unies
- **PARSAT** : Programme régional d'appui statistique à la surveillance multilatérale des pays de l'UEMOA
- **PIB** : Produit Intérieur Brut
- **PME/PMI** : Petites et Moyennes Entreprises / Petites et Moyennes Industries
- **RSP** : Régiment de Sécurité Présidentiel
- **SARL** : Société à Responsabilité Limitée
- **SBE** : Société Burkinabé d'Équipement
- **SOBCA** : Société Burkinabé de Crédit Automobile
- **TIC** : Technique de l'Information et de la Communication
- **TN** : Trésorerie Nette
- **TRI** : Taux de Rentabilité Interne
- **UA** : Union Africaine
- **UEMOA** : Union Économique et Monétaire Ouest Africaine
- **UMOA** : Union Monétaire Ouest Africaine
- **VAN** : Valeur Actuelle Nette

LISTE DES TABLEAUX, GRAPHIQUES ET ANNEXES

TABLEAUX

Tableau 1: Synthèse des opportunités et menaces	7
Tableau 2: Outils et moyens de production.....	20
Tableau 3: Personnel à recruter	21
Tableau 4: Etude de la cible	26
Tableau 5: Situation géographique.....	28
Tableau 6: Les fournisseurs et/ou représentants d'équipements en activité au Burkina Faso .	33
Tableau 7:Frais d'installation de CREDEL FINANCE:	39
Tableau 8: Immobilisations à acquérir	40
Tableau 9: Evolution du Besoin en Fonds de Roulement (en F CFA).....	41
Tableau 10: Présentation de la structure de financement	41
Tableau 11: Tableau d'amortissement de l'emprunt.....	42
Tableau 12: Résumé du tableau d'amortissement de l'emprunt	42
Tableau 13: Chiffre d'affaire prévisionnel Hors Taxes	43
Tableau 14: Charges d'exploitation	44
Tableau 15: Compte de résultat prévisionnel.....	45
Tableau 16: Plan de financement	46
Tableau 17: Prime de risque spécifique pour un placement en non côté sur un horizon minimum de 5 ans pour des investisseurs locaux burkinabé	46
Tableau 18: Estimation du CMPC	47
Tableau 19: Appréciation de la rentabilité du projet.....	47
Tableau 20: Seuil de rentabilité et point mort.....	49
Tableau 21: Rentabilité économique et financière.....	50
Tableau 22: Ratios de liquidité.....	51
Tableau 23: Analyse de l'équilibre financier	51
Tableau 24: Etude de sensibilité du CMPC sur la VAN	52
Tableau 25: Etude de scénario en stratégie optimiste et pessimiste du chiffre d'affaire	53

GRAPHIQUES

Figure 1:Diagramme de GANT.....	11
Figure 2: Structure du Capital	13
Figure 3: Organigramme de CREDEL FINANCE	17
Figure 4: Processus d'exploitation de CREDEL FINANCE	19
Figure 5: Démarche de l'étude.....	23
Figure 6: Quelle est votre tranche d'âge?	27
Figure 7: De quelle ville êtes-vous?	29
Figure 8: Analyse de la connexion internet et de la possession d'un smartphone	30
Figure 9: Le marché du crédit-bail.....	33
Figure 10: Business Model de CREDEL FINANCE	38
Figure 11: Courbe représentative de la VAN	48
Figure 12: Effet ciseau	49

CREDEL FINANCE : une solution au financement des micros et petites entreprises du Burkina Faso par le crédit-bail via le digital

CREDEL FINANCE : Une solution au financement des micros et petites entreprises du Burkina Faso par le crédit-bail via le digital

Wendpanga Abdoul Nassir SIMPORE

Centre Africain d'Etudes Supérieures en Gestion (CESAG)

Programme Master en Banque et Finance

Promotion 19

wendpangasimpore@cesag.edu.sn

Résumé du projet

CREDEL FINANCE est une société de micro leasing basée à Ouagadougou au Burkina Faso. Elle a pour objectifs d'améliorer l'accès au financement des micros et petites entreprises ainsi que des particuliers, et de fournir des services financiers adaptés à leurs besoins par le biais de la technologie numérique d'où l'idée de mise en place d'une plateforme digitale.

Une étude de marché nous a permis de confirmer l'existence du besoin de financement de ces acteurs. Nous avons également évalué la faisabilité technique du projet en effectuant une analyse économique et financière qui nous a permis de confirmer sa rentabilité. Ainsi, notre projet pourra créer une valeur estimée à 54 209 476 F CFA sur cinq ans et 100F investi dans ce projet rapportera à terme 260 F CFA.

CREDEL FINANCE a pour ambition d'être leader du crédit-bail dans la sous-région tout en contribuant au renforcement de l'efficacité des acteurs économiques.

Mots clés : leasing, crédit-bail, financement, micro entreprise, petite entreprise.

CREDEL FINANCE : Une solution au financement des micros et petites entreprises du Burkina Faso par le crédit-bail via le digital

Wendpanga Abdoul Nassir SIMPORE

Centre Africain d'Etudes Supérieures en Gestion (CESAG)

Programme Master en Banque et Finance

Promotion 19

wendpangasimpore@cesag.edu.sn

Abstract of the project

CREDEL FINANCE is a micro leasing company based in Ouagadougou, Burkina Faso. Its objectives are to improve access to finance for micro and small enterprises as well as individuals, and to provide financial services adapted to their needs through digital technology, hence the idea of setting up a digital platform.

A market study enabled us to confirm the existence of the financing needs of these players. We also assessed the technical feasibility of the project by carrying out an economic and financial analysis that allowed us to confirm its profitability. Thus, our project will be able to create an estimated value of 54,209,476 CFA Francs over five years and 100 CFA Francs invested in this project will eventually yield 260 CFA Francs.

CREDEL FINANCE's ambition is to be the leader in leasing in the sub-region while contributing to the reinforcement of the efficiency of economic players.

Key words: leasing, financing, micro enterprise, small enterprise.

FICHE SYNTHETIQUE DU PROJET

Titre du projet	: « <i>CREDEL FINANCE : une solution au financement des micros et petites entreprises par le crédit-bail via le digital</i> ».
Forme juridique	: <i>SARL</i>
Secteur d'activité	: <i>Finance</i>
Localisation du projet	: <i>Ouagadougou, Burkina Faso</i>
Promoteur	
Nom & prénoms	: <i>SIMPORE Wendpanga Abdoul Nassir</i>
Adresse	: <i>Dakar, Sénégal</i>
Téléphone	: <i>+221 77 831 74 73</i> : <i>+226 78 78 79 03</i>
Objet du projet	: <i>Permettre aux micros et petits entrepreneurs d'avoir accès au financement à travers une plateforme digitale de micro leasing.</i>
Date de démarrage	: <i>Octobre 2021</i>
Durée de réalisation	: <i>5 ans</i>
Coût total du projet	: <i>133 868 800 F CFA</i>
Apport personnel	: <i>51 000 000 F CFA (51%)</i>
Montant de l'emprunt	: <i>25 000 000 F CFA (12%)</i>
Durée de remboursement	: <i>60 Mois</i>

CREDEL FINANCE : une solution au financement des micros et petites entreprises du Burkina Faso
par le crédit-bail via le digital

Nombre d'emplois créés	: 27
Valeur actuelle nette (VAN)	: 54 209 476F CFA
Taux de rentabilité interne (TRI)	: 47,72%
Délai de récupération du capital (DR)	: 2 Ans 11 Mois
Indice de profitabilité (IP)	: 2,60

CESAG - BIBLIOTHEQUE

INTRODUCTION GENERALE

La taille de l'économie informelle s'élève à près de 30% de PIB au Burkina¹, ce qui n'est pas négligeable. C'est un secteur qu'il faut donc prendre en compte pour savoir comment booster sa contribution à la croissance. Toute stratégie de développement devrait donc tenir compte de l'informel. Le Programme régional d'appui statistique à la surveillance multilatérale des pays de l'UEMOA (PARSAT) définit le secteur informel comme « *l'ensemble des unités de production (UP) dépourvues d'un numéro d'enregistrement administratif et/ou de comptabilité écrite formelle* ».

Au Burkina Faso, la population du secteur informel ne cesse de croître. Cette croissance gêne dans le circuit de l'économie formelle, au point où l'on parle aujourd'hui d'une tendance « d'informellisation » du secteur tertiaire à cause de la présence très forte de l'informel dans les domaines d'activités économiques du pays. Selon les statistiques de l'enquête nationale sur l'emploi et le secteur informel, réalisée en 2015 par l'INSD, 95,2% des actifs occupés au Burkina Faso, exercent dans le secteur informel contre à peine 5% dans le secteur formel. Cela nous amène à nous poser la question suivante : comment pouvons-nous aider l'Etat à “assurer une meilleure contribution de l'économie informelle au développement national” et “faciliter l'accès au financement des structures de productions informelles”?

Dans le but d'engager clairement des actions qui vont toucher une masse critique d'unités informelles, la question du financement est très centrale. La réponse à cette question permettrait sans doute de limiter les pertes des recettes fiscales et la concurrence déloyale à l'égard du secteur formel.

Pour une transformation structurante de l'économie burkinabé, il est impossible d'ignorer ce secteur. Dans l'optique d'aider l'Etat à définir une stratégie ambitieuse et volontariste pour permettre la transformation du secteur informel, l'idée nous est venue de créer une institution de micro-leasing dénommée « CREDEL FINANCE ». Cette entreprise aura pour mission le financement des microentreprises, des petites entreprises et des particuliers par le crédit-bail tout en les accompagnant dans leur mission de création de valeur.

La Commission Européenne définit la microentreprise comme une entreprise de faible taille employant moins de 10 salariés et dont le chiffre d'affaire annuel ou total bilan n'excède pas

¹ <https://www.leconomistedufaso.bf/leconomie-informelle-pndes-secteur-quil-faut-prendre-compte-selon-mame-astou-diouf-sow/>

CREDEL FINANCE : une solution au financement des micros et petites entreprises du Burkina Faso par le crédit-bail via le digital

2 millions d'euros. Cependant, en Afrique, les microentreprises s'apparentent au secteur informel car elles sont définies comme des petites activités économiques menées en marge du système légal (hors de la législation du travail, de la fiscalité, du droit des sociétés) et en marge du système monétaire. Au Burkina Faso plus spécifiquement, l'article 1 de la loi de finances n° 001-2014 /CNT du 29 décembre 2014, définit la micro entreprise comme « tout opérateur économique qui exerce dans un domaine d'activité et qui a un chiffre d'affaires annuel inférieur ou égal à 15 millions FCFA »².

Un crédit-bail est une opération destinée à financer des biens d'équipement à usage professionnel ou des actifs immobiliers. De tous les acteurs de crédit-bail au Burkina Faso aucun ne propose un modèle de leasing adapté aux micros et petites entreprises. Nous avons décidé d'innover le secteur de la finance au Burkina Faso en proposant une plateforme digitale de e-leasing afin de faciliter la rencontre de l'offre et de la demande de financement au secteur informel d'où notre projet « **CREDEL FINANCE : une solution au financement des micros et petites entreprises du Burkina Faso par le crédit-bail via le digital** ».

L'objectif général de ce projet est de permettre aux micros et petites entreprises d'avoir accès au financement à travers une plateforme digitale de e-leasing.

Les objectifs spécifiques se déclinent en trois étapes. D'abord, nous souhaitons améliorer l'accès au financement des micros et petites entreprises. Ensuite, fournir des services financiers adaptés aux besoins des micros et petites entreprises par le biais de la technologie numérique. Enfin, faire des entreprises informelles des entités formelles, dynamiques, compétitives, à fort potentiel de contribution à l'économie burkinabé à l'horizon 2025.

Pour l'atteinte de ces objectifs, nous nous devons de :

- Etablir une bonne structure organisationnelle de l'entité ;
- Evaluer la faisabilité technique et financière du projet.

Il faut noter que ce projet nous permettra de mettre en pratique nos connaissances théoriques acquises au cours de notre formation en Master Banque et Finance afin de produire un travail de qualité.

Notre travail sera structuré en quatre parties. La première portera sur la présentation d'ensemble du projet avec pour objectif l'analyse de l'état des lieux afin de mieux

² http://www.lexpressdufaso-bf.com/index.php?l_nr=index.php&l_nr_c=aeb764a6a854dd20beb97ec048c4ac14&l_idpa=5442

contextualiser l'idée de projet et présenter le plan de mise en œuvre. La deuxième partie traitera sur l'étude organisationnelle et technique qui consistera pour nous de justifier le choix du statut juridique de notre société, de présenter la structure organisationnelle et d'évaluer la faisabilité technique du projet. Une étude de marché et les stratégies marketing seront présentées dans la troisième partie. Enfin, nous vous présenterons une étude économique et financière de notre projet dans la quatrième partie.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

1. PRESENTATION D'ENSEMBLE DU PROJET

1.1. Présentation du contexte pays

Le Burkina Faso est un pays de l'Afrique de l'ouest, situé dans la boucle du Niger, dans le golf de Guinée. C'est un pays enclavé avec une superficie de 274200 kilomètres carré. Il fait frontière avec le Mali, le Niger, le Bénin, le Togo, le Ghana et la Côte d'Ivoire. Ouagadougou est sa capitale et le pays ne dispose d'aucun débouché sur la mer.

1.1.1. Analyse politique

La situation politique au Burkina Faso a connu une instabilité qui a conduit à la chute de l'ancien président Blaise Compaoré le 30 Octobre 2014. Suite à cela, une tentative de coup d'Etat a été orchestrée par les éléments du Régiment de Sécurité Présidentiel (RSP) le 16 Septembre 2015 dans le but de renverser la Transition. Des élections présidentielles et législatives ont permis de rétablir une vie constitutionnelle normale avec l'élection du président actuel Roch Marc Christian KABORE le 29 Novembre 2015. Depuis lors, l'environnement politique s'est stabilisé. Cependant, le pays connaît des troubles sécuritaires depuis le 4 Avril 2015. Au total, 283 attaques terroristes ont été enregistrées de 2015 à 2019 avec plus de 524 morts selon le ministère de la défense nationale et des anciens combattants du Burkina Faso. Cette situation dégrade le climat des affaires et par conséquent crée un environnement non favorable à la dynamique entrepreneuriale. Les autorités Burkinabé sont dans une phase offensive du contrôle de la situation, ce qui se traduit par une situation sécuritaire en voie de maîtrise, nous osons donc croire à un retour au calme dans les années à venir.

1.1.2. Analyse économique

Le Burkina Faso est membre de plusieurs Organisations internationales dont l'Union Africaine (UA), de la Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO), de l'organisation de Coopération Islamique (OCI), de l'Organisation des Nations Unies et de ses organes spécialisés et de l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA).

Avant le déclenchement de la pandémie de la COVID-19, les perspectives de croissance du Burkina Faso s'avéraient favorables. Le taux de progression du PIB a été 6,2% en moyenne sur la période 2016-2019, en dépit de la dégradation de la situation sécuritaire. Le choc causé par la COVID-19 devrait entraîner une baisse des chiffres du commerce extérieur, une contraction des investissements directs étrangers et un ralentissement du tourisme. La

croissance du PIB réel devrait ralentir, passant de 5,7 % en 2019 à 1,6 % en 2020 si la pandémie se calme d'ici juillet (scénario de base) et à 0,7 % si elle se poursuit jusqu'en décembre (scénario pessimiste). Le déficit budgétaire en 2020 augmenterait de 2,4 à 2,8 points de pourcentage du PIB par rapport aux prévisions initiales. Le déficit des comptes courants diminuerait toutefois en 2020 de 1,2 à 0,9 point de pourcentage du PIB par rapport aux prévisions initiales, principalement en raison de la diminution de la facture pétrolière. L'inflation devrait augmenter de 2 points par rapport aux prévisions initiales, et se stabiliser très légèrement au-dessus de 3 %. L'activité économique devrait connaître une relance en 2021, parallèlement au retour de l'activité dans le tourisme, l'hôtellerie et le commerce et à l'augmentation des investissements publics³.

1.1.3. Analyse sociale

La population du Burkina Faso est de 20 713 262 habitants avec 49,7% d'hommes et 50,3% de femmes⁴ en 2020. Son taux de croissance est de 2,93% et sa densité de 74,11 habitants au kilomètre carré⁵. L'espérance de vie est de 60 ans depuis 2016 et le taux de natalité 40,02%⁶. Sur le plan religieux, 61,6% de la population totale pratique l'islam, 22,5% pratique le christianisme, 15,5% la religion populaire et 0,5% l'agnosticisme et le l'athéisme. Le pays dispose de 12 groupes ethniques dont les mossi, les peulhs, les gourounsi, les sénoufos, les lobi, les bobos, bwas, les dagara, les gourmatchés, les samos et les bisca.

1.1.4. Analyse technologique

Les technologies de l'information et de la communication TIC font partie de la vie d'une grande partie de la population burkinabé. Cela est facilité par l'effort croissant des différents acteurs publics et privés à s'investir pour la disponibilité du matériel, des applications mais aussi des infrastructures des TIC. L'internet qui était auparavant coûteux et difficilement accessible est aujourd'hui moins coûteux et accessible dans presque toutes les régions du pays.

Avec l'expansion de la téléphonie mobile et la technologie 4G, la plupart des burkinabè ont un téléphone portable, un smart phone ou une tablette avec lequel ils peuvent accéder à l'internet.

³https://www.afdb.org/sites/default/files/documents/publications/afdb2004_aeo_supplement_full_report_for_web_french_0706.pdf#page=66

⁴https://countrysometers.info/fr/Burkina_Faso

⁵<https://www.populationpyramid.net/fr/population-densite/burkina-faso/2019/>

⁶<http://perspective.usherbrooke.ca/bilan/tend/BFA/fr/SP.DYN.LE00.IN.html>

CREDEL FINANCE : une solution au financement des micros et petites entreprises du Burkina Faso par le crédit-bail via le digital

L'accès à internet n'est donc plus à considérer comme un luxe pour les burkinabé, 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 numérique⁷.

Quotidiennement, 19% de la population burkinabé se connecte à internet avec une durée moyenne de connexion de vingt-trois (23) minutes⁸.

1.1.5. Analyse environnementale

L'environnement est l'ensemble des ressources naturelles (faune, flore, sol, eau, etc.), le cadre de vie bâti ou non bâti, les activités humaines qui s'effectuent dans ce milieu et qui sont susceptibles d'avoir des incidences sur le milieu pouvant affecter ou non la santé du citoyen⁹.

Il convient de noter qu'on distingue l'environnement quantitatif qui fournit des biens et l'environnement qualitatif qui implique la notion de cadre de vie et de qualité de vie. L'environnement se compose donc de ressources naturelles d'une part, du cadre de vie des citoyens d'autre part.

Les principales ressources naturelles du Burkina Faso sont les ressources en terres et en eau, les ressources forestières, fauniques, halieutiques, pastorales et minières. Elles constituent la base fondamentale du développement économique et social du pays. Ces ressources, qui sont encore relativement abondantes sont menacées d'une dégradation accélérée sous les effets conjugués des facteurs climatiques et anthropiques.

Sur le plan climatique, le Burkina Faso a un climat tropical divisé en deux saisons : une saison sèche (de Novembre à Mars) et une saison pluvieuse (entre Avril et Octobre).

1.1.6. Analyse légale

Le projet de loi relatif au crédit-bail au Burkina Faso a été adopté en séance plénière par l'Assemblée nationale le 9 mai 2017. C'est un texte composé de 58 articles repartis en 8 titres. Des titres consacrés notamment à la définition des termes, aux dispositions générales, aux droits et obligations des parties au contrat de crédit-bail, aux règles spécifiques du crédit-bail

⁷ <http://www.watibala.com/evolution-des-tic-au-burkina-faso>

⁸ <https://www.tns-sofres.com/communiqués-de-presse/kantar-publie-les-resultats-annuels-africascope-2019-letude-media-de-referance-en-afrique-sub-saharienne>

⁹ http://www.naturama.bf/web/images/pdf/Politiquenationale/politique_nationale_en_matiere_denvironnem ent.pdf

immobilier, à la responsabilité civile et pénale, à la rupture du contrat et à la résiliation du contrat de crédit-bail ainsi qu'aux voies de recours, aux effets de la dissolution et aux procédures collectives d'apurement du passif, etc.

Sécuriser l'activité du crédit-bail dans le but d'encourager son adoption. C'est la philosophie qui sous-tend la présente loi. Etant donné que le crédit-bail constitue une alternative sérieuse pour financer les activités économiques, il est apparu nécessaire de créer les conditions de son développement.

Tableau 1: Synthèse des opportunités et menaces

Eléments	Opportunités	Menaces
Politique	-Situation politique stable	-Troubles sécuritaires en voie de maîtrise
Economique	-Stabilité macroéconomique -Faible inflation	-Ralentissement de l'attraction de nouveaux investissements dû à la situation sécuritaire
Social	-Croissance démographique -Forte cohésion sociale	-Taux de chômage élevé
Technologique	-Evolution des TIC -Forte utilisation de la téléphonie mobile -Connexion internet fluide avec l'avènement de la 4G	-Cybercriminalité
Environnemental	-Protection environnementale -Disponibilité de l'énergie solaire	

Légal	-Libre concurrence -Facilitation de création d'entreprises	
--------------	--	--

Source: L'auteur

1.2.Etat de la situation et opportunités

Selon la chambre de Commerce et de l'Industrie du Burkina Faso (CCI-BF), 13 137 entreprises ont été créées en 2019, ce qui se traduit donc par un environnement très propice aux affaires.

L'Etat Burkinabé a mis en place des structures pour faciliter la création d'entreprises afin d'encourager l'entrepreneuriat car elle constitue un maillon essentiel à la croissance économique et au développement du pays. Parmi ces structures, nous pouvons citer :

- **La Maison de l'Entreprise du Burkina Faso (MEBF)** : elle assiste les nouveaux entrepreneurs dans le processus de création de leurs entreprises et les accompagne dans la recherche de financement par des formations et des conseils.
- **La Chambre de Commerce et de l'Industrie du Burkina Faso** : elle propose des services d'appui conseil, de formation et de mise en relation d'affaires à l'international.
- **Les Centres de Formalités des Entreprises (CEFORE)**: créés en 2006 au sein de la Maison de l'entreprise, ont joué un rôle clé dans la multiplication de la création de nouvelles Micro et Petites Entreprises. En tant que guichets uniques de traitement des procédures de création et de fermeture d'entreprises, les CEFORE assurent le lien entre les promoteurs d'entreprises et les administrations publiques dont la Caisse nationale de sécurité sociale (CNSS), la Direction générale des impôts (DGI), le Ministère de la justice et le Ministère en charge du commerce. Leur création a permis la réduction des procédures, des délais et des coûts dans l'immatriculation des entreprises. Entre 2006 et 2012, les CEFORE ont permis la création de 21 985 entreprises individuelles et de 6 140 sociétés. Toutefois, leur impact sur la transformation du secteur informel reste difficile à évaluer car les fiches d'enregistrement ne permettent pas de distinguer les entreprises nouvellement créées de celles qui sont des MPE informelles qui se formalisent.
- **Le Centre d'Arbitrage de Médiation et de Conciliation de Ouagadougou (CAMC-O)** : est une innovation majeure pour l'assainissement et la sécurisation juridique des MPE. La création de ce centre fait partie des principales réformes engagées durant la période 2004-

2012, avec la mise en place des tribunaux de commerce à Ouagadougou et à Bobo-Dioulasso et la suppression des droits d'enregistrement des décisions de justice. En tant qu'outil alternatif de règlement des litiges, il contribue à désengorger les juridictions classiques. Le CAMC-O n'est toutefois pas suffisamment connu des Micro et Petites Entreprises au regard du nombre limité de dossiers en arbitrage et en médiation (267 depuis sa création), soit en moyenne 15 arbitrages et 27 médiations par an.

1.3.Présentation de l'idée

Une étude menée par la BAD en 2012 a révélé que le secteur informel burkinabé est catégorisé en deux groupes à savoir : le secteur informel à potentiel de transformation et le secteur informel de subsistance. Le premier groupe, qui représente 89% des entreprises du Burkina Faso en 2009 et 17,2% au PIB en 2012, concerne la partie qui dispose d'un potentiel de transformation vers des domaines plus productifs et plus structurés. Le second groupe, difficile à cerner, comprend les entreprises informelles de subsistance, notamment les exploitants agricoles, les ambulants, les vendeurs et vendeuses à la sauvette, sans local d'exercice pérenne.

Le premier groupe d'entreprises informelles pourrait constituer une niche importante pour l'accélération d'une croissance plus inclusive et créatrice d'emplois salariés. L'idée nous est venue donc de créer une société de crédit-bail qui offrira des services financiers innovants adaptés aux besoins des micros et petites entreprises à potentiel de transformation et des particuliers à travers une plateforme digitale. Il faut noter que ce modèle de financement comporte des avantages aussi bien pour le bailleur que pour le client :

- D'abord, l'équipement loué suffit généralement à garantir l'opération de leasing. La propriété de l'actif constitue pour le bailleur une sûreté solide ;
- Ensuite, l'utilisateur final transfère généralement les risques d'obsolescence au bailleur propriétaire ;
- Enfin, l'opération de leasing ne nécessite le versement d'aucun acompte (ou peu élevé) et seule la valeur de l'équipement est financée. Celle-ci diminue normalement dans le temps. Le

CREDEL FINANCE : une solution au financement des micros et petites entreprises du Burkina Faso par le crédit-bail via le digital

client a généralement la possibilité d'acheter l'équipement à sa valeur résiduelle au terme de la période de leasing¹⁰.

Nous comptons donc utiliser la technologie numérique à bon escient pour faciliter l'accès de nos services financiers à tous les acteurs du secteur informel ainsi qu'aux particuliers, d'où l'idée de création de la plateforme digitale.

1.4.Résultats attendus du projet

La mise en place de la plateforme de e-leasing permettra d'innover les offres des services financiers sur le marché burkinabé. Les clients à travers cette plateforme pourront avoir une connaissance sur tous les services proposés par CREDEL FINANCE, les modalités spécifiques de chaque service ainsi que les procédures de financement relatifs à chaque service. Cela nous permettra également d'être plus proche de nos clients et interagir avec eux tout en les accompagnant dans leur mission de création de valeur afin de les rendre plus performants et plus compétitifs sur les différents marchés qu'ils opèrent.

1.5.Effets du projet

Notre projet aura des effets d'ordre économique et social.

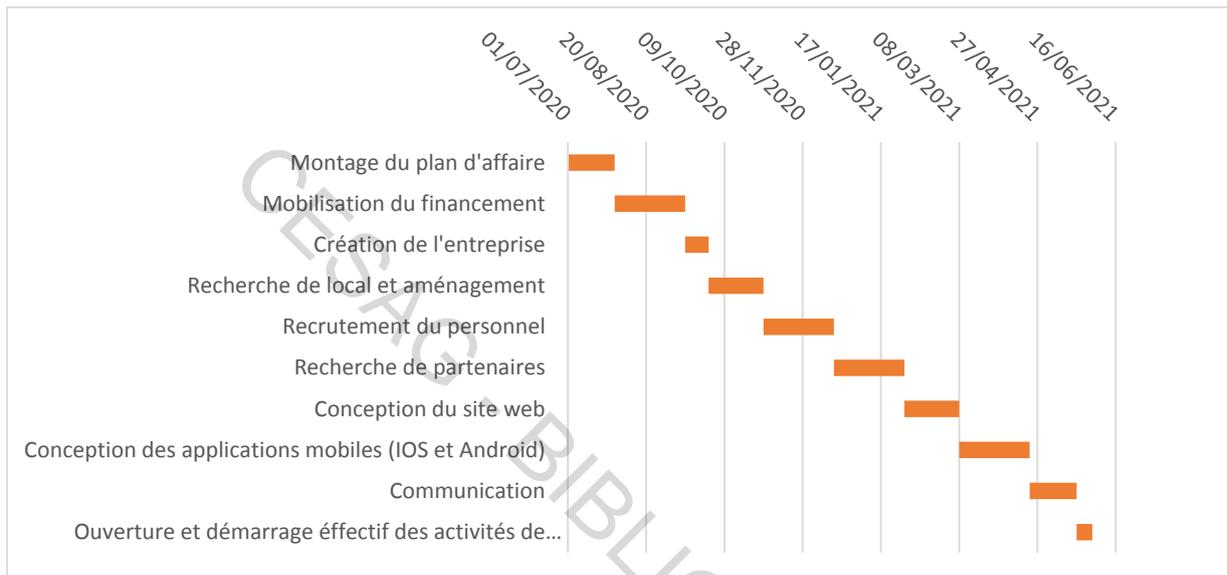
- Sur le plan économique : le projet va contribuer à la création de nouveaux emplois, faciliter l'accès au financement des microentreprises, des petites entreprises et des particuliers, améliorer les recettes fiscales de l'Etat burkinabé par le paiement d'un impôt sur le bénéfice à hauteur de 27,5% l'année.
- Sur le plan social : le projet contribuera à l'amélioration des conditions de vie des travailleurs et la réduction du taux de chômage.

1.6.Plan de mise en œuvre

Le plan de mise en œuvre du projet « CREDEL FINANCE » se présentera comme suit :

¹⁰ <http://www.microfinancegateway.org/sites/default/files/mfg-fr-publications-diverses-microcredit-bail-et-experience-grameen-bank-04-2001-bim.pdf>

Figure 1:Diagramme de GANT



Source: L'auteur

2. ETUDE ORGANISATIONNELLE ET TECHNIQUE

2.1. Choix du statut juridique

Le choix du statut juridique de CREDEL FINANCE n'est pas à négliger car de lui dépend son régime fiscal et notre responsabilité vis-à-vis d'elle.

L'article 32 du recueil des textes légaux et réglementaires régissant l'activité bancaire et financière dans l'UMOA stipule que : Les établissements financiers à caractère bancaire sont constitués sous forme de sociétés anonymes à capital fixe, de sociétés à responsabilité limitée ou de sociétés coopératives ou mutualistes à capital variable. Ils ne peuvent revêtir la forme d'une société unipersonnelle et doivent avoir leur siège social sur le territoire d'un des Etats membres de l'UMOA.

CREDEL FINANCE : une solution au financement des micros et petites entreprises du Burkina Faso par le crédit-bail via le digital

Afin de nous conformer aux textes légaux et réglementaires régissant l'activité bancaire et financière dans l'UMOA, nous portons notre choix sur la Société A Responsabilité limitée (SARL).

La SARL est une société de capitaux constituée par voix de souscription d'actions. La responsabilité de chaque associé est limitée à son apport et ses droits sont représentés par des parts sociales. La SARL doit compter deux associés au minimum et le gérant est soumis au contrôle des associés. Elle peut également être unipersonnelle, ce qui signifie que l'associé unique sera le gérant. Le capital minimal est d'un million de francs CFA (1.000.000 F CFA) divisé en parts sociales d'un montant nominal au moins égal à cinq mille francs CFA (5000 F CFA) et le gérant peut être salarié de l'entreprise.

Les associés de la SARL n'ont pas obligatoirement la qualité de commerçant. Leur responsabilité est limitée au montant de leurs apports d'où une distinction est faite entre le patrimoine de la société et celui de l'associé.

Les créanciers de la SARL ne peuvent pas poursuivre les associés dans leurs patrimoines. C'est donc la structure idéale pour la protection du patrimoine de l'associé.

La SARL comporte une souplesse supplémentaire, qui est une possibilité de libération progressive des parts souscrites en numéraire.

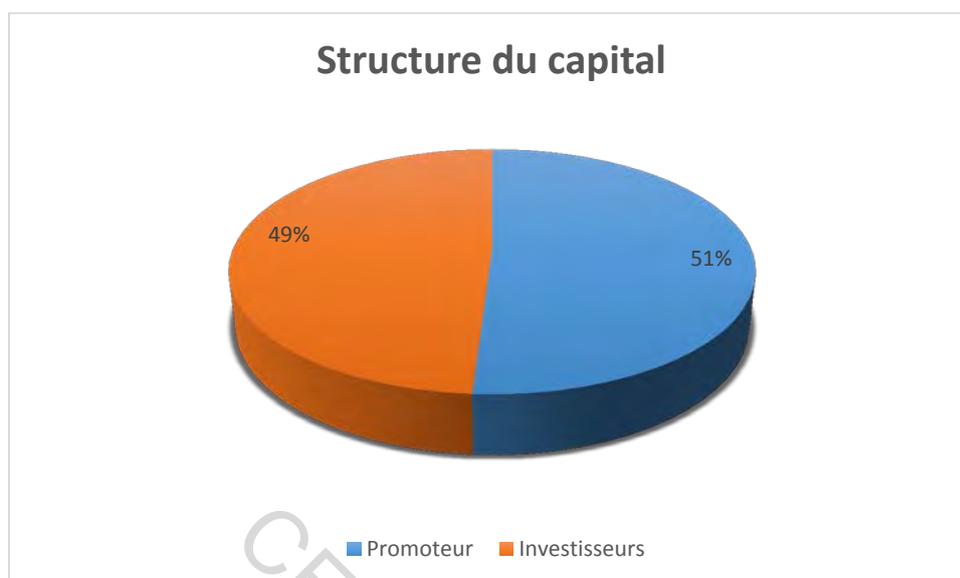
2.2. Description du patrimoine

Le capital de CREDEL FINANCE sera de cent millions de francs (100 000 000 F) CFA entièrement libéré à la souscription et subdivisé en parts sociales d'une valeur nominale de dix mille francs (10 000 F) CFA chacune. Le promoteur contribuera dans le capital à hauteur de 51% et laissera la moitié aux investisseurs qui désireront faire partie du capital.

Promoteur : 51 000 000F CFA soit 5100 parts sociales

Investisseurs : 49 000 000F CFA soit 4900 parts sociales

Figure 2: Structure du Capital



Source: L'auteur

2.3. Présentation du promoteur et de l'équipe du projet

2.3.1. Identité du promoteur

Titulaire d'un Baccalauréat G2 (Techniques Quantitatives de Gestion) du Lycée Technique National Aboubacar Sangoulé Lamizana (LTN/ASL) de Ouagadougou, d'une Licence Professionnelle en Assurance Banque Finance de l'Institut Burkinabé des Arts et Métiers (IBAM) de Ouagadougou, Wendpanga Abdoul Nassir SIMPORE s'est rendu à Dakar en Octobre 2018 après avoir réussi au test d'entrée du CESAG. L'objectif de cette venue à Dakar était de réaliser un grand rêve, se former afin de consolider les acquis nécessaires pour être un banquier hors pair. C'est alors qu'il s'est inscrit en Master 1 Comptabilité et Gestion Financière pour l'année académique 2018-2019 avant de postuler pour le concours d'entrée en Master Banque et Finance (MBF). Après avoir réussi à ce concours, Wendpanga Abdoul Nassir SIMPORE a pu s'inscrire au programme (MBF) où il est présentement en formation pour l'année académique 2019-2020.

Au-delà de son cursus scolaire et académique, SIMPORE a obtenu diverses certifications en informatique et en Finance. Il est certifié Microsoft Office Excel Expert, Thomson Reuters Eikon Version-4 et CISI-UMOA level 2.

2.3.2. Expérience et savoir-faire du promoteur

CREDEL FINANCE : une solution au financement des micros et petites entreprises du Burkina Faso par le crédit-bail via le digital

Passionné par l'entrepreneuriat, SIMPORE a depuis le collège ouvert une blanchisserie avec ses économies, qui a très vite prospéré. Après l'obtention de son BEPC, il faisait parallèlement du commerce à l'école. Il importait des articles de la Chine qu'il commercialisait à ses camarades et connaissances.

Après le BAC, SIMPORE s'intéresse à la vie associative dès sa première année à l'université. Il occupa les fonctions de Trésorier adjoint de l'Association des Jeunes pour la Promotion de l'assurance et de la Bancarisation (AJPAB) en première année de licence, Chargé à l'organisation de l'AJPAB et Chargé aux relations extérieures de la Fédération des Clubs des Etudiants de l'IBAM (FDC-IBAM) et en troisième année de licence il est Président de la FDC-IBAM.

Il faut noter qu'en 2017, le jeune SIMPORE a avec l'aide de ses parents créé sa première structure formelle « BURKINA COMMANDES » (BURK-CO), une SARL dont il est le Directeur Général, qui a réussi à décrocher quelques marchés publics et continue de poursuivre son bonhomme de chemin. En 2019, « BURK-CO Market » (une alimentation et un secrétariat public) vit le jour et poursuit également son bonhomme de chemin.

Le nouvel objectif du jeune SIMPORE est parvenir à la création et au lancement de CREDEL FINANCE.

2.4. Structure organisationnelle

L'organigramme de CREDEL FINANCE se présente comme suit :

Le Directeur Général : il a pour mission de veiller au bon fonctionnement de la société et de coordonner ses activités en vue de favoriser son développement. Il est assisté par une Assistante de Direction qui lui est directement rattachée et des différentes Directions et Services.

L'Assistante de Direction : elle a pour principales missions d'assurer le Secrétariat du DG et d'assister celui-ci dans l'exécution de ses fonctions. Elle accueille les visiteurs, gère les appels téléphoniques, les rendez-vous. Elle participe aux réunions, rédige et saisit les rapports et procès-verbaux des réunions, gère les courriers « départ » ou « arrivée », veille à la bonne tenue des registres administratifs, archive et classe tous les documents importants de la société

CREDEL FINANCE : une solution au financement des micros et petites entreprises du Burkina Faso par le crédit-bail via le digital

et exécute toutes les tâches confiées par la hiérarchie. A ce poste sont rattachés la Standardiste, le chauffeur et l'archiviste.

Le Contrôleur de Gestion : sous la responsabilité du Directeur Général, il établit, modifie et commente les états financiers permettant de juger la rentabilité des différents secteurs d'activités de la société. Il supervise la préparation et le suivi du budget, des comptes de résultats prévisionnels, il conseille toute amélioration visant à maîtriser la rentabilité des différents services de la société et le système du contrôle financier.

Le Service Informatique : est chargé d'accomplir les tâches suivantes :

- L'établissement et la gestion du code secret, la liste des attributaires et des tâches autorisées ;
- La formation des utilisateurs à l'usage des différents logiciels ;
- L'exécution des travaux du système à savoir la configuration du système, le contrôle des activités du système, la sauvegarde des bibliothèques ;
- La supervision et l'exécution des travaux : traitements quotidiens, traitement mensuels en vue de l'édition de divers états, traitements annuels ;
- L'assistance des utilisateurs.

La Direction Administrative et Financière : intervient en amont et en aval dans chacune des décisions de gestion et propose des mesures correctrices en cas de problèmes financiers. Elle est dirigée par un Directeur Administratif et Financier. Elle comprend le Département Comptabilité et Finances et le Département Administratif et Moyens Généraux.

Le Département Comptable et Financier : est dirigé par un Chef de département et est rattaché directement à la Direction Générale. Il comprend trois sections : la Comptabilité, la Finance et la Caisse. Il est chargé d'effectuer les opérations comptables et financières de la compagnie en accord avec la Direction Générale.

Le Service Comptabilité : est dirigé par un Chef Comptable et est rattaché directement à la Direction Administrative et Financière. Il comprend deux sections à savoir : la Comptabilité et la Caisse. Ce Service est chargé d'effectuer les opérations comptables et financières de la compagnie en accord avec la Direction Administrative et Financière ou la Direction Générale selon la nature de l'opération.

Le Service Finances : est un Service clé de l'entreprise, il met en place des outils d'aide à la prise de décisions stratégiques et prévient ainsi les risques financiers.

CREDEL FINANCE : une solution au financement des micros et petites entreprises du Burkina Faso par le crédit-bail via le digital

Le Département Administratif et Moyens Généraux : il est composé de deux services à savoir le service Moyens Généraux et le service Administratif.

Le Service Moyens Généraux : est un Service nécessaire au fonctionnement normal d'une entreprise. Le responsable de ce service organise et pilote les activités logistiques et d'entretien de l'entreprise.

Le Service Administratif : a pour rôle de collecter, exploiter et organiser les informations de l'entreprise. Il les présente sous forme de synthèse. Ses tâches sont entre autre la rédaction des courriers, la vérification et le classement des comptes rendus de séances, la préparation du rapport d'activités, la détermination des objectifs et la vérification de l'accomplissement d'une tâche.

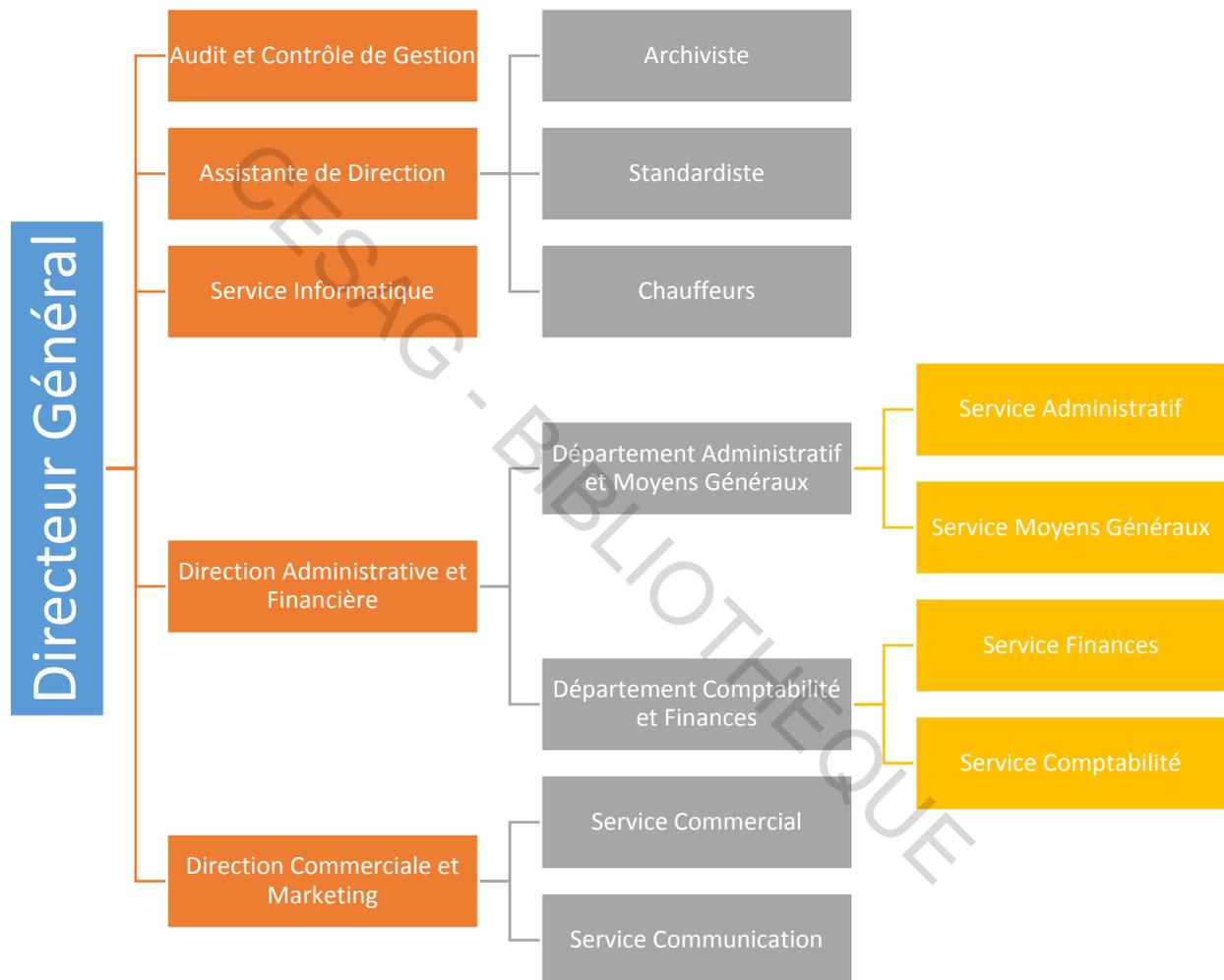
La Direction Commerciale et Marketing : est dirigé par un Directeur Commercial et Marketing, et est rattaché directement à la Direction Générale. Il comprend deux services : le service Communication et le service Commercial. Cette Direction est chargée d'élaborer la stratégie marketing et commerciale de la compagnie en accord avec la Direction Générale.

Le Service Communication : a pour objectif de diffuser une image positive de l'entreprise pour laquelle il travaille. Il définit et met en œuvre la stratégie de communication, en interne comme en externe, en cohésion avec la stratégie globale de l'entreprise.

Le Service Commercial : a pour principale mission l'approche de la clientèle à travers :

- La prospection de la clientèle ;
- La conservation des clients en portefeuille ;
- Le suivi et l'analyse des produits concurrentiels ;
- La veille de l'image de marque de l'entreprise ;
- Les sponsorings et la confection des gadgets.

Figure 3: Organigramme de CREDEL FINANCE



Source: L'auteur

2.5. Evaluation de la faisabilité technique

2.5.1. Situation géographique

Nous envisageons implanter le siège de la société à Ouagadougou, la capitale du Burkina Faso. En effet Ouagadougou est le centre des affaires du pays et dispose de la technologie nécessaire (connexion internet haut débit) pour le démarrage des activités de la société. Par la suite, nous ouvrirons des agences dans d'autres localités du pays telles que Bobo-Dioulasso Koudougou et Ouahigouya afin d'élargir notre portefeuille clientèle.

2.5.2. Description du cycle d'exploitation

CREDEL FINANCE est une société de micro leasing qui va offrir ses services aux micros entreprises, aux petites entreprises et aux particuliers burkinabés en quête de financement par le biais de la technologie numérique. La conception d'un site internet est donc nécessaire pour permettre à CREDEL FINANCE de répondre aux besoins de sa clientèle.

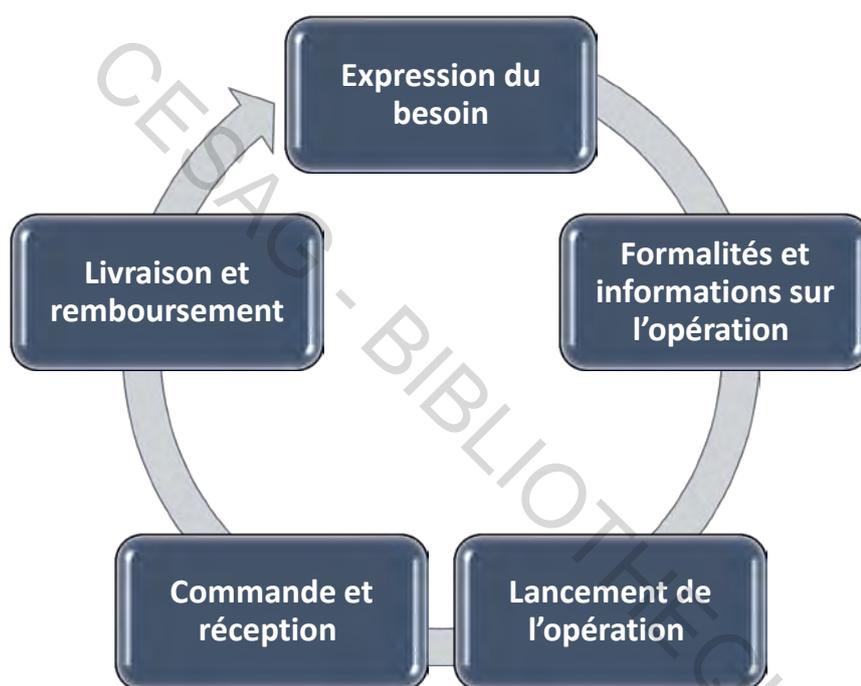
Avant d'entamer la conception du site internet, nous allons au préalable constituer une base de données très importante des différents fournisseurs dans le commerce du mobilier. Ensuite, nous procéderons à la négociation de partenariats avec des Etablissements de monnaie électronique (EME), des établissements financiers et le trésor public. Une fois cette étape franchie, nous procéderons à la conception proprement dite du site internet.

Notre cycle d'exploitation se présente de la manière suivante :

- **Expression du besoin** : le client entre en contact avec CREDEL FINANCE par téléphone (standard qui va ensuite transférer l'appel au service commercial) ou à travers le site web.
- **Formalités et informations sur l'opération** : le client renseigne les informations nécessaires concernant l'opération sur le site web à travers un formulaire (identité, numéro de téléphone, fonction exercée, caractéristiques du produit, valeur approximative du produit, ...).
- **Lancement de l'opération** : Une fois les informations renseignées et validées, un onglet de discussion s'ouvre et lui permet de fixer un rendez-vous avec le service commercial. Ce rendez-vous permettra de mieux cerner ses motivations, récupérer les pièces nécessaires relatives à la création de son dossier de crédit, négocier les échéances et le mode de remboursement, et finaliser le contrat de commun accord.
- **Commande et réception** : la commande du produit sera lancée et réceptionnée par le service commercial pour vérification de conformité aux caractéristiques demandées par le client.

- **Livraison** : après vérification de la marchandise pour conformité aux caractéristiques sur lesquelles les parties se sont accordées, un chauffeur sera désigné pour livrer la marchandise au client. Le client aura un délai de deux semaines pour retourner le produit si toutefois il n'est pas conforme à sa commande.
- **Remboursement** : le client procédera au paiement du loyer mensuel de façon régulière durant toute la durée du contrat de crédit-bail. Ce paiement pourra être effectué par retenue à la source du compte bancaire du client, par paiement de monnaie électronique, par versement à la caisse de CREDEL FINANCE ou par collecte d'un agent de recouvrement.

Figure 4: Processus d'exploitation de CREDEL FINANCE



Source: L'auteur

2.5.3. Outils, moyens de production et personnel à recruter

Tableau 2: Outils et moyens de production

Eléments	Détails	Etat
Plateforme	Site web interactif	A développer
Locaux	1 local (taille d'un appartement de 5 pièces)	Disponible (à louer)
Installations	Cloisons de séparation des bureaux en aluminium	Disponible
	Matériels d'aménagement	Disponible
	Installations électriques	Disponible
	Climatiseurs	Disponible
Matériel de bureau	Bureaux et fauteuils	Disponible
	Armoires de rangement	Disponible
	Chaises	Disponible
	Téléphones	Disponible
	Matériel de décoration et d'entretien	Disponible
Matériel informatique	Ordinateurs	Disponible
	Modems wifi	Disponible
	Imprimantes	Disponible
	Projecteurs	Disponible
Matériel de transport	1 camion de livraison	Disponible
	2 taxis moto	Disponible
	1 fourgonnette	Disponible
Partenaires commerciaux		A négocier
Partenaires financiers	Banques	A négocier
	Etablissements de Monnaie Electronique (EME)	A négocier

Source: L'auteur

Tableau 3: Personnel à recruter

Postes	Qualifications	Salaire Brut	Type de contrat	Années				
				1	2	3	4	5
Directeur Général	BAC + 5	500 000	CDI	1	1	1	1	1
Contrôleur de gestion	BAC + 5	300 000	CDI	1	1	1	1	1
Assistante de Direction	BAC + 3	150 000	CDI	1	1	1	1	1
Directeur Administratif et Financier	BAC + 5	400 000	CDI	1	1	1	1	1
Directeur Commercial et Marketing	BAC + 5	325 000	CDI	1	1	1	1	1
Archiviste	BAC + 3	100 000	CDI	1	1	1	1	1
Standardiste	BAC + 3	80 000	CDD	1	1	1	1	1
Chauffeurs	BAC + Permis de conduire	65 000	CDD	1	1	2	2	3
Informaticiens	BAC + 5	200 000	CDI	1	2	2	2	2
Chef Comptable	BAC + 5	250 000	CDI	1	1	1	1	1
Analyste risque	BAC + 5	300 000	CDI	1	1	1	1	1
Chargé de recouvrement	BAC + 2	80 000	CDD	1	1	1	1	1
Responsable Administratif et Moyens généraux	BAC + 5	275 000	CDI	1	1	1	1	1
Service Commercial	BAC + 2	50 000	CDD	2	2	3	3	4
Community Manager	BAC + 3	100 000	CDD	1	1	1	1	1
Agent de sécurité	CEP	50 000	CDD	1	1	1	1	1
TOTAL				18	20	23	24	27

Source: L'auteur

3. ETUDE DE MARCHÉ ET STRATEGIE MARKETING

3.1. Etude de marché

Tout porteur de projet doit réaliser une étude de marché afin de pouvoir estimer les chances de succès de son projet. Pour cela, des objectifs doivent être fixés afin de faciliter la prise de décision la plus adaptée au marché.

3.1.1. Objectifs de l'étude

Les principaux objectifs de notre étude de marché sont les suivants :

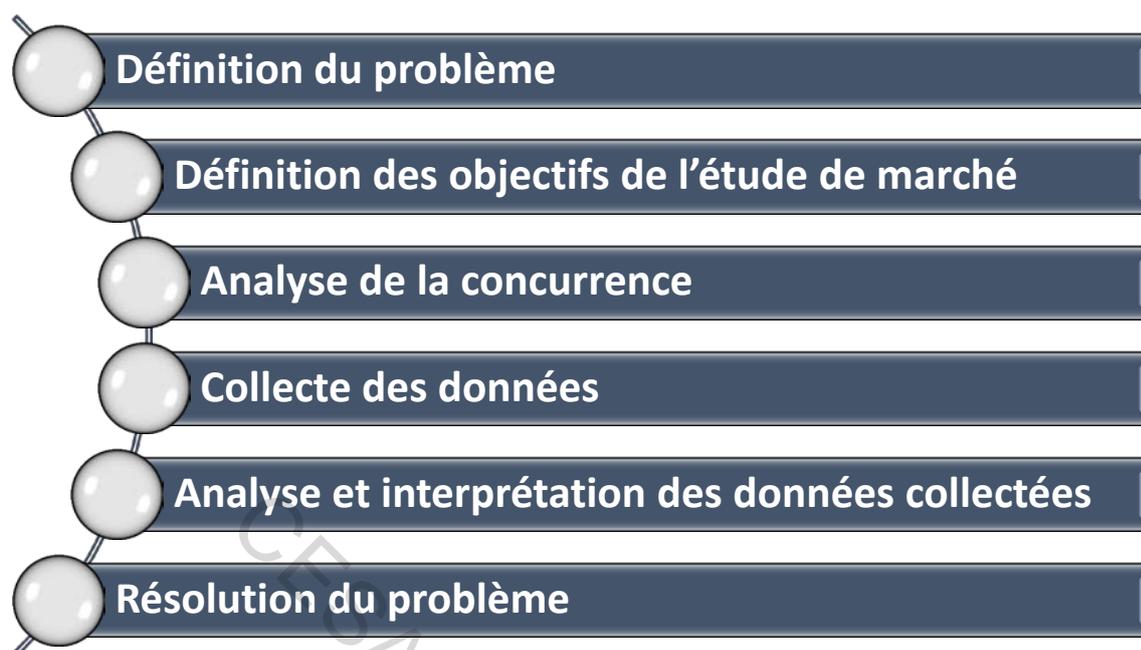
- Apprécier l'opportunité de création d'une société de micro leasing ;
- Quantifier la demande potentielle de la clientèle ;
- Déterminer une base sur laquelle établir nos marges ;
- Constituer une base de données des prospects afin de définir une stratégie marketing.

3.1.2. Démarche de l'étude

Nous allons entreprendre la démarche suivante pour la réalisation de notre étude :

- **Définition du problème** : nous constatons que les sociétés de leasing au Burkina Faso sont plus axés sur le financement des PME/PMI et d'une certaine classe sociale des agents économiques (les bourgeois). Les micros et petites entreprises ayant difficilement accès au financement, nous souhaitons à travers le leasing satisfaire leurs besoins de financement en leur proposant des produits adaptés à leurs besoins ;
- **Définition des objectifs de l'étude de marché** : nous allons nous assurer de la cohérence de notre projet d'un point de vue commercial et vérifier s'il y'a une réelle opportunité à saisir ;
- **Analyse de la concurrence** : cette analyse nous permettra d'identifier nos concurrents (directs et indirects) afin de trouver un positionnement différent pour se différencier et mieux se faire percevoir par la clientèle ;
- **Collecte des données** : un questionnaire a été administré à travers l'application Microsoft Forms à nos prospects pour avoir une idée de la demande potentielle afin de constituer une base de données de nos potentiels clients. Pour atteindre le maximum de prospects nous avons utilisé des applications de messagerie et les réseaux sociaux.
- **Analyse et interprétation des données collectées** : cette étape nous éclairera sur les différents avis des prospects et nous permettra d'adopter la stratégie marketing la plus adaptée pour conquérir le marché ;
- **Résolution du problème** : les différentes analyses nous permettrons d'avoir une vision sur la résolution du problème précédemment défini.

Figure 5: Démarche de l'étude



Source: L'auteur

3.1.3. Analyse de l'offre

Le crédit-bail est un contrat de location qui s'étend sur un an ou plus et qui s'accompagne d'une série de versements fixes (loyers). Le contrat indique clairement la périodicité des versements, le premier paiement étant en général dû dès la conclusion du contrat. Les versements sont habituellement réguliers, mais leur échelonnement peut être adapté aux besoins du locataire.

Suivant le terme, la nature des services fournis par le loueur on distingue plusieurs types de crédit-bail.

Suivant le terme, on distingue le crédit-bail d'exploitation et le crédit-bail en capital ou financier ou à remboursement total.

Le crédit-bail d'exploitation est un contrat à court terme qui peut être résilié pendant la durée du contrat au gré du bénéficiaire.

Le crédit-bail financier ou en capital ou à remboursement total porte sur la quasi-totalité de la durée de vie économique de l'actif et ne peut être résilié à condition que le loueur soit indemnisé de toutes ses pertes.

Encore appelé location-financement ou leasing, pour être effectif, il faut :

- Que les redevances échelonnées prévues au contrat couvrent outre les intérêts et les charges de l'opération, la reconstitution intégrale du capital investi par le loueur, et,
- Que la propriété de l'actif soit, au terme du contrat, transféré de plein droit à l'entreprise locatrice ou que le contrat comporte une option d'achat pour cette dernière.

Suivant la nature de services fournis par le loueur, on distingue le crédit-bail tout compris et le crédit-bail net.

Le crédit-bail tout compris, oblige le loueur à entretenir et assurer l'équipement et à régler tous les impôts sur la propriété qui s'y rapportent.

Dans le second cas, le locataire accepte d'entretenir le bien, de l'assurer et de régler tous les impôts sur la propriété.

Le crédit-bail comporte des avantages et des inconvénients. Comme avantages :

- Le crédit-bail permet un financement à 100% des biens considérés. Il est facilement et rapidement obtenu.
- Le crédit-bail constitue une sorte d'assurance contre le risque technologique. Si des matériels plus performants apparaissent sur le marché, l'entreprise pourra procéder à un échange très rapidement. Il n'en serait pas de même si elle était propriétaire (difficulté de vendre un matériel obsolète)
- Le crédit-bail permet aux PME qui ont de faibles capacités d'endettement, mais qui sont rentables, de financer leur développement.

Comme inconvénients :

- Si l'entreprise n'est pas en mesure de bénéficier des économies d'impôt, c'est un moyen coûteux.
- Par sa facilité d'obtention, il peut entraîner l'entreprise dans des opérations peu rentables.

Au Burkina Faso, il existe des acteurs opérant dans le crédit-bail notamment :

- Les banques commerciales locales,
- ALIOS Finance,
- BURKINA BAIL,
- FIDELIS Finance,
- Financière du Burkina,

CREDEL FINANCE : une solution au financement des micros et petites entreprises du Burkina Faso par le crédit-bail via le digital

- Société Burkinabé de Crédit Automobile (SOBCA),
- Société Burkinabé d'équipement (SBE).

Le marché du crédit-bail burkinabé est évalué à plus de 30 milliards de F CFA par an et FIDELIS Finance est le leader du marché. Au cours des cinq dernières années, FIDELIS Finance indique avoir accordé plus de 72 milliards de F CFA pour le financement de 2834 petites et moyennes entreprises¹¹.

En plus des actions entreprises par la BCEAO sur le plan communautaire pour accroître davantage l'apport du crédit-bail dans le financement des entreprises, un projet de loi¹² relatif au crédit-bail au Burkina Faso a été adopté en séance plénière par l'Assemblée nationale le 9 mai 2017, l'objectif étant de combler le vide juridique et booster l'activité du crédit-bail.

3.1.4. Analyse de la demande

3.1.4.1. Procédures de collecte et Analyse des données de l'enquête

3.1.4.1.1. Procédure de collecte de données

Pour mieux apprécier le besoin auquel notre service répondra, nous avons jugé bon d'élaborer un questionnaire. Ce dernier nous a permis de recueillir des informations auprès de notre clientèle potentielle. Il a été élaboré à travers l'application Microsoft Forms et est constitué de 22 questions. Pour atteindre le maximum de personnes, nous avons utilisé des applications de messagerie et les réseaux sociaux, ce qui nous ont permis d'interroger 271 personnes (échantillonnage par convenance).

¹¹ <https://www.fidelis-finance.com/fidelis-finances-accroit-ses-capacites-de-financement-des-pme-de-10-milliards-de-f-cfa/>

¹² Loi 022-2017 portant crédit-bail

3.1.4.1.2. Analyse des données de l'étude de marché

➤ IDENTIFICATION DES REpondants

Tableau 4: Etude de la cible

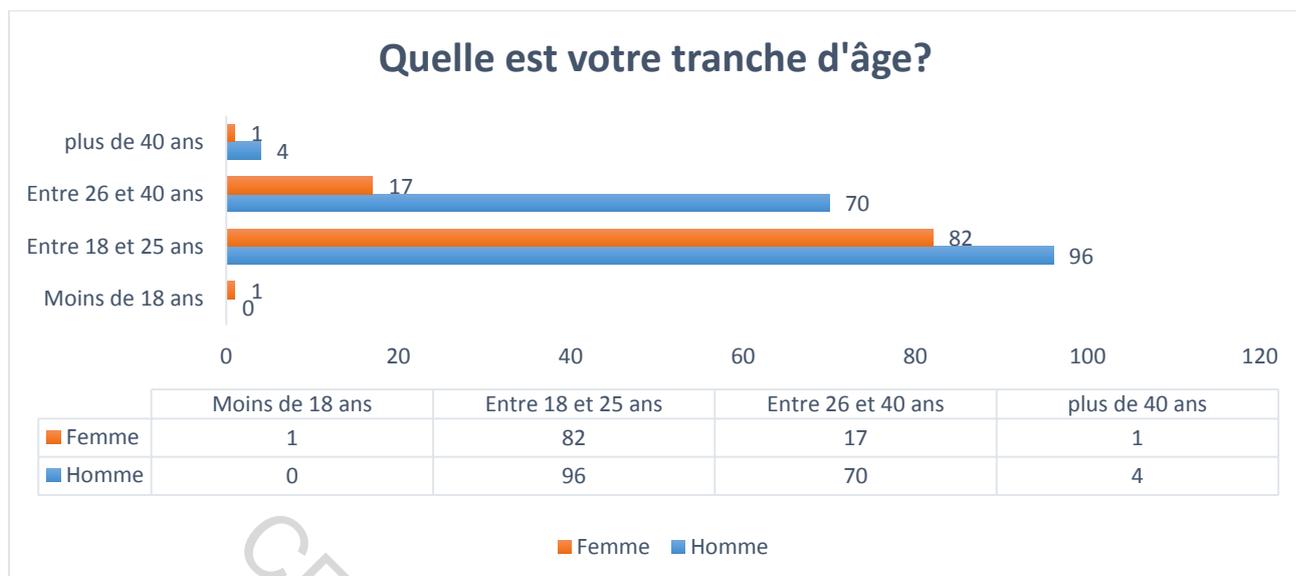
Tableau croisé: Êtes-vous * Quelle est votre tranche d'âge?						
		Quelle est votre tranche d'âge?				TOTAL
		Moins de 18 ans	Entre 18 et 25 ans	Entre 26 et 40 ans	plus de 40 ans	
De quel genre êtes-vous?	Homme	0	96	70	4	170
	Femme	1	82	17	1	101
TOTAL		1	178	87	5	271
Source: L'auteur						

Le tableau ci-dessus nous montre un échantillon de 271 personnes composé de 63% d'hommes soit 170 et 37% de femmes soit 101.

Par catégorie d'âge, nous avons la répartition suivante :

- 1 personne sur 271 a moins de 18 ans
- 178 personnes sur 271 ont entre 18 et 25 ans
- 87 personnes sur 271 ont entre 26 et 40 ans
- 5 personnes sur 271 ont plus de 40 ans

Figure 6: Quelle est votre tranche d'âge?



Source: L'auteur

Sur 170 hommes, nous avons :

- Aucun homme n'a moins de 18 ans ;
- 96 hommes ont entre 18 et 25 ans ;
- 70 hommes ont entre 26 et 40 ans ;
- 4 hommes ont plus de 40 ans.

En ce qui concerne les 101 femmes nous avons :

- 1 femme a moins de 18 ans ;
- 82 femmes ont entre 18 et 25 ans ;
- 17 femmes ont entre 26 et 40 ans ;
- 1 femme a plus de 40 ans.

Finalement, nous remarquons que notre population est très jeune et de majorité masculine (63% de la population).

➤ ANALYSE DE LA SITUATION GEOGRAPHIQUE DE LA CIBLE

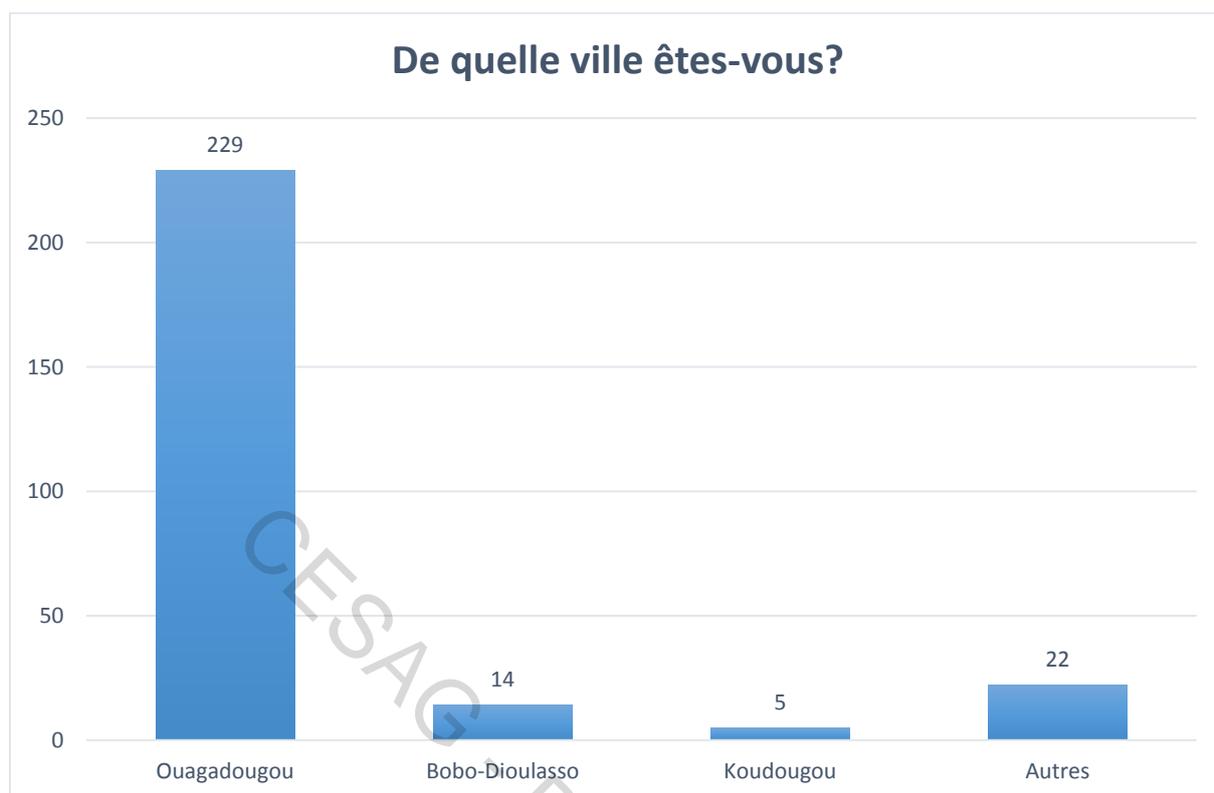
Tableau 5: Situation géographique

Tableau croisé: De quelle ville êtes-vous?						
	Ouagadougou	Bobo-Dioulasso	Koudougou	Autres		
De quel genre êtes-vous?	Homme	136	9	4	21	170
	Femme	93	5	1	1	101
TOTAL	229	14	5	22	271	
Source: L'auteur						

A travers le tableau ci-dessus, nous constatons que :

- 229 personnes vivent à Ouagadougou dont 136 hommes et 93 femmes ;
- 14 personnes vivent à Bobo-Dioulasso dont 9 hommes et 5 femmes ;
- 5 personnes vivent à Koudougou dont 4 hommes et 1 femme ;
- 22 personnes vivent dans d'autres régions du pays telles que Banfora (3 hommes), Bittou (1 homme), Boussé (1 homme), Dori (3 hommes et 1 femme), Fada N'Gourma (1 homme), Gaoua (1 homme), Kaya (3 hommes), Pama (1 homme), Sapouy (1 homme), Tenkodogo (2 hommes), Tougan (4 hommes), Yako(1 homme).

Figure 7: De quelle ville êtes-vous?



Source: L'auteur

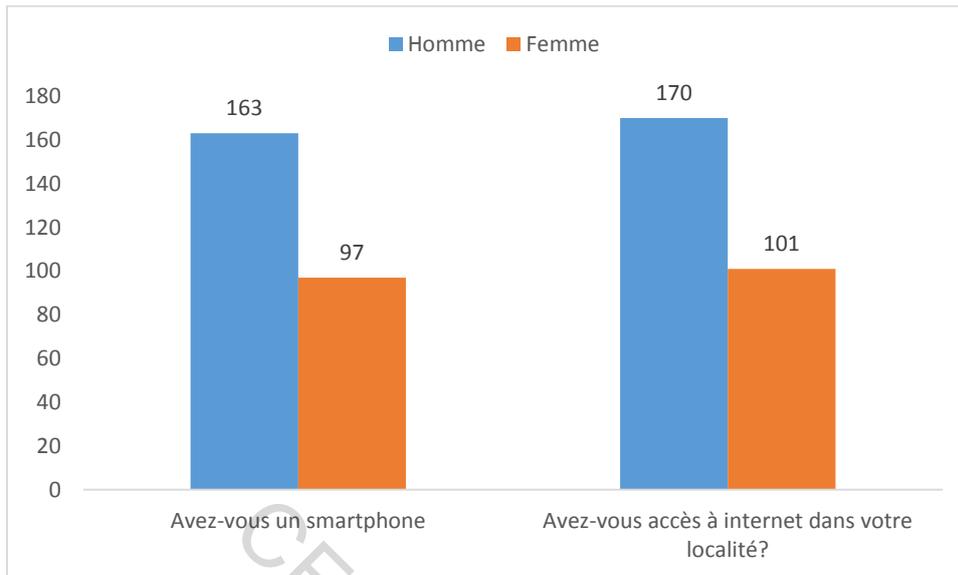
Nous pouvons conclure à travers ce graphique que s'installer à Ouagadougou sera notre priorité. Bobo-Dioulasso sera sans doute la prochaine destination.

➤ PROFESSION

Sur nos 271 répondants, 11 sont travailleurs du secteur public, 57 sont travailleurs du secteur privé, 6 sont commerçants, 23 entrepreneurs, 162 étudiants, 8 exercent dans la profession libérale et 4 exercent d'autres professions (1 élève, 1 employé de commerce, 1 secrétaire comptable en quête de travail et 1 interprète de la langue chinoise et anglaise).

➤ ANALYSE DE L'ACCES A LA CONNEXION INTERNET ET DE LA POSSESSION D'UN SMARTPHONE

Figure 8: Analyse de la connexion internet et de la possession d'un smartphone



Source: L'auteur

Nous constatons à travers la figure ci-dessus que tous nos répondants (100%) ont accès à internet dans leurs localités respectives et 96% d'entre eux détiennent un smartphone soit 260 personnes (163 hommes et 97 femmes).

➤ ANALYSE DE LA SITUATION FINANCIERE

Sur 271 personnes, 199 soit 73% ont au moins un compte en banque (127 hommes et 72 femmes).

Aussi, 13% de la population soit 36 personnes (24 hommes et 12 femmes) dispose d'un compte dans une institution de microfinance.

Ensuite, 91% de la population soit 247 personnes (160 hommes et 87 femmes) disposent d'un compte de monnaie électronique ; 204 personnes utilisent un compte ORANGE MONEY (137 hommes et 67 femmes) et 43 personnes utilisent un compte MOBICASH (23 hommes et 20 femmes).

En définitive, nous pouvons dire que conclure des partenariats avec des institutions financières et des établissements de monnaie électronique nous serait profitable pour la réalisation de notre projet. Cela permettra:

- A CREDEL FINANCE de pouvoir exécuter des retenues à la source sur les comptes bancaires de ses clients pour le remboursement des loyers ;

CREDEL FINANCE : une solution au financement des micros et petites entreprises du Burkina Faso par le crédit-bail via le digital

- Aux clients de rembourser directement les loyers par moyen de paiement électronique ORANGE MONEY ou MOBICASH.

➤ CONNAISSANCES SUR LE CREDIT BAIL

Sur 271 personnes,

- 64% (174 personnes) connaissent le crédit-bail ;
- 96% des 174 personnes (167 personnes) n'ont jamais eu recours au crédit-bail et 4% (7 personnes) ont souvent eu recours au crédit-bail ;
- Les 174 personnes connaissent en moyenne 2 sociétés de crédit-bail sur tout le marché burkinabé.

Aussi, 44% des 174 personnes (77 personnes) seraient intéressées à financer leurs activités ou projets futurs par le crédit-bail ; 53% (92 personnes) sont hésitantes et 3% (5 personnes) sont catégoriquement réticentes à se faire financer par le crédit-bail.

Pour ceux qui ont souvent eu recours au crédit-bail, ils donnent une note de satisfaction moyenne de 3.29/5 ce qui est largement supérieure à la moyenne (2.5/5).

En ce qui concerne la proposition des services financiers aux microentreprises par les sociétés de crédit-bail, 88% des 174 personnes (153 personnes) ne connaissent aucune société de crédit-bail qui offre des services financiers aux microentreprises.

100% des 174 personnes ne connaissent aucune société de crédit-bail qui offre ses services à partir d'un site web au Burkina Faso.

Nous pouvons conclure qu'aucune société de crédit-bail n'offre pour le moment des services adaptés aux microentreprises. La majorité est plus cadrée sur le financement des PME/PMI alors que CREDEL FINANCE en plus de cela, s'intéressera aux microentreprises, aux petites entreprises et aux particuliers et proposera ses services à partir d'un site web interactif. Cela nous permet d'être plus proche de nos clients et à leur écoute vu que nous sommes à l'ère du numérique, adapter nos services au digital constituera pour nous un avantage concurrentiel sur le marché.

3.2. Plan stratégique général

3.2.1. Mission, vision, valeurs

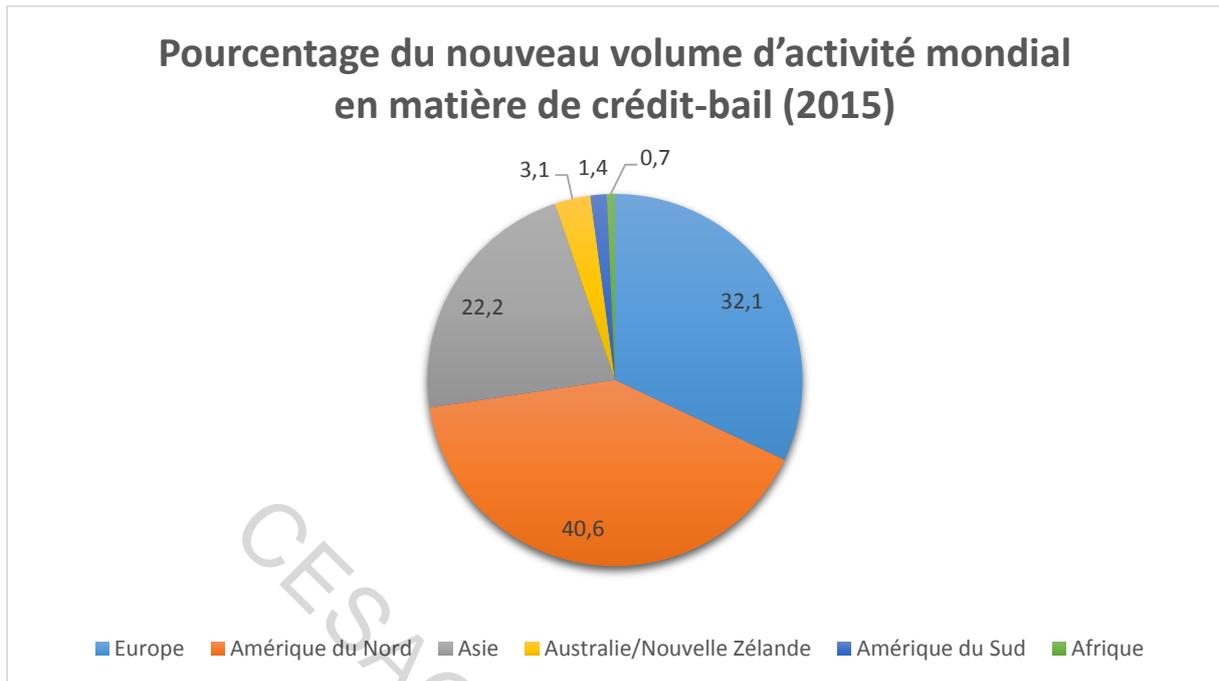
- **Vision** : être leader du crédit-bail dans la sous-région tout en contribuant au renforcement de l'efficacité des acteurs économiques.
- **Mission** : offrir les meilleurs services financiers adaptés à notre clientèle afin qu'elle réalise d'excellentes performances pour être plus compétitive sur toutes les places financières que nous opérons.
- **Valeurs** : les valeurs de CREDEL FINANCE sont :
 - Elaborer avec nos clients un financement modulable respectant la spécificité de leur programme d'investissement et leurs possibilités ;
 - Améliorer la compétitivité de nos clients en leur offrant des services de qualité adaptés à leurs besoins dans le respect des délais et du secret professionnel.

3.2.2. Notre marché

La taille du marché du crédit-bail pour les biens mobiliers est estimée à 0.7% pour l'Afrique. Bien que le marché du crédit-bail dans une grande partie de l'Afrique subsaharienne ne soit pas encore entièrement développé, il est estimé à près de 41 milliards de dollars us pour les biens mobiliers¹³.

¹³ <https://africalease.org/wp-content/uploads/2018/05/Credit-bail-Afrique-statistiques-2017.pdf>

Figure 9: Le marché du crédit-bail



Source: BAD, 2017

Selon le rapport annuel 2018 de la Commission Bancaire de l'UMOA, les opérations de location financement (crédit-bail) ont atteint 161,5 milliards de Franc CFA en Fin Décembre 2018 dans la zone.

Les fournisseurs et/ou représentants d'équipements en activité au Burkina Faso sont nombreux et nous pouvons citer entre autre :

Tableau 6: Les fournisseurs et/ou représentants d'équipements en activité au Burkina Faso

VEHICULES ET TRANSPORT	MACHINES OU CONSTRUCTION ET MATERIAUX
Africa Motors	Bia Burkina
CFAO Motors	Burkina Equipements
DIACFA Auto	Ebomaf
MCV West Africa	GGTI Motors
RYO automobiles	Oscar BF
RYO automobiles	Sagribaf

SDEA	Tropic Agrochem
Seab Gr. Fadoul	-
Sodriem Gr. Smaf	-

Source: L'auteur

De nouvelles opportunités se présentent pour le marché du crédit-bail à savoir : le secteur de l'agriculture, de la construction, des énergies renouvelables et du transport.

3.2.3. Notre clientèle

En se référant à notre étude de marché, nous pouvons segmenter notre clientèle selon la nature de l'activité qu'elle mène. Ainsi, nous distinguons :

- **Les entreprises ;**
- **Les commerçants ;**
- **Les entrepreneurs ;**
- **Lest travailleurs du secteur public et privé ;**
- **Les ménages.**

Nous allons adapter notre offre pour chaque segment en recueillant des données sur leurs habitudes au cours des premières années de notre fonctionnement.

3.3. Plan d'activités

3.3.1. Segmentation, positionnement et ciblage

Notre marché cible est une clientèle dont l'âge supérieure ou égale à 18 ans et résidant à Ouagadougou. Nous comptons nous positionner à Ouagadougou parce que la majorité de notre cible y réside conformément à notre étude de marché.

Seront considérés dans notre segment de marché :

CREDEL FINANCE : une solution au financement des micros et petites entreprises du Burkina Faso par le crédit-bail via le digital

- Les entreprises répondant effectivement à la définition de Micro et Petite Entreprise telle que définie par la charte des PME du Burkina Faso¹⁴ en quête de financement et intervenant à Ouagadougou ;
- Les ménages ayant besoin de financement pour s'équiper de biens meubles afin d'améliorer leur confort de vie.

3.3.2. Nos services

Les services proposés par CREDEL FINANCE sont les suivants :

- ❖ **Micro leasing**: à travers ce service, nous permettons à nos clients de bénéficier d'une solution simple et rapide pour financer leurs besoins immédiats afin de saisir des opportunités, d'honorer des commandes ou produire et vendre considérablement pour accélérer la croissance de leurs entreprises. Pour ce faire, la formule suivante sera proposée :
 - Le client choisira librement l'équipement ou l'outil souhaité ;
 - Il négociera directement le prix avec le fournisseur de son choix ou laissera CREDEL FINANCE choisir un partenaire fiable pour la négociation;
 - Il paiera une avance de 25% au moins au fournisseur ;
 - CREDEL FINANCE financera le solde, achète le matériel et le met immédiatement à la disposition du client en location irrévocable pour une durée déterminée;
 - Au terme de cette période, le client devient le propriétaire de l'équipement.

Micro leasing est la formule qui permettra à nos clients d'acquérir leurs équipements quel que soit :

- Leur nature : ordinateur, imprimante, copieur, machine à coudre, microscope, télécopie, rétroprojecteur, moto bécane, chaise dentaire, écran plat de télévision, caméra...
- Le secteur d'activité : commerce, industrie, service...
- Leur statut : microentreprises, profession libérale, commerçant, artisan structuré.
- ❖ **Auto leasing** : ce service facilitera l'acquisition de véhicules automobiles aux dirigeants et cadres dans les institutions ou organisations installées au Burkina Faso, aux entreprises qui souhaitent appuyer leurs agents dans l'acquisition d'une voiture et qui sont disposés à prendre en charge ou à faciliter le paiement des échéances, aux responsables de projets basés au

¹⁴ https://cga-bf.bf/wp-content/uploads/2017/01/charte_des_pme_du_burkina_faso.pdf

CREDEL FINANCE : une solution au financement des micros et petites entreprises du Burkina Faso par le crédit-bail via le digital

Burkina et aux entreprises qui veulent acheter des véhicules de fonction ou de service. La formule suivante sera proposée :

- Le client choisira le véhicule correspondant à ses besoins et négociera librement le prix chez le concessionnaire de son choix ;
 - Il paiera ensuite un apport initial de 25%, le solde sera payé sur une période stipulée selon les termes du contrat ;
 - CREDEL FINANCE achète le véhicule chez le professionnel de l'automobile puis le loue au client pour une durée déterminée ;
 - Le client s'acquittera par la suite des loyers correspondant à l'utilisation ;
 - A la fin du contrat, ce dernier devient propriétaire du véhicule.
- ❖ **Crédit équipement** : à travers ce service, nous accompagnons nos clients dans l'acquisition de leurs équipements productifs quel que soit le secteur d'activité (industrie, commerce, services, transports, professions libérales, médical ou agricole). Pour ce service, la formule suivante sera proposée :
- Le client sélectionnera l'équipement qui répond au mieux à ses attentes et choisira le fournisseur parmi la liste des concessionnaires et des équipementiers agréés et négociera librement les modalités de vente ;
 - Il disposera ensuite de l'équipement sélectionné pour une durée déterminée ;
 - Aussi, il s'acquittera des loyers correspondant à l'utilisation du matériel et l'utilisera comme s'il en était le propriétaire ;
 - Pour finir, il aura deux options à l'issue du contrat de location financière à savoir : poursuivre la location avec des loyers identiques ou souscrire un nouveau contrat pour un matériel plus performant (1^{ère} option) ou restituer le matériel à CREDEL FINANCE (2^{ème} option).

3.3.3. La communication

La promotion de nos services jouera un rôle prépondérant pour notre succès. Ainsi, nous prévoyons les activités suivantes :

- des missions de prospection et de démarchage : cela consistera pour nous d'aller sur le terrain afin de proposer de manière concrète nos services aux clients, discuter avec eux pour connaître leurs difficultés et leurs attentes ;
- l'utilisation de la télévision et la radio afin de faire connaître notre structure et nos produits au maximum de personnes ;

CREDEL FINANCE : une solution au financement des micros et petites entreprises du Burkina Faso par le crédit-bail via le digital

- l'utilisation des affiches et des prospectus qui seront positionnés dans des points stratégiques de la ville ;
- le recrutement d'un Community manager qui se chargera de gérer la communication sur tous les réseaux sociaux afin d'acquérir de nouveaux clients et de les fidéliser tout en soignant la réputation de CREDEL FINANCE.

3.3.4. La distribution

Nous assurerons l'accessibilité de nos services par la mise en place d'un site web interactif qui permettra à nos clients d'y avoir accès avec leurs téléphones, ordinateurs ou tablettes. Par la suite, nous développerons une application mobile pour que nos services soient plus accessibles aux utilisateurs de téléphone mobiles (Android et IOS) tout le monde ne disposant pas d'ordinateurs.

3.3.5. Le plan de développement

Une fois que notre activité sera suffisamment développée à Ouagadougou, nous tenterons d'augmenter la taille de notre marché en nous implantant progressivement dans les autres villes du pays (Bobo-Dioulasso, Koudougou, etc.).

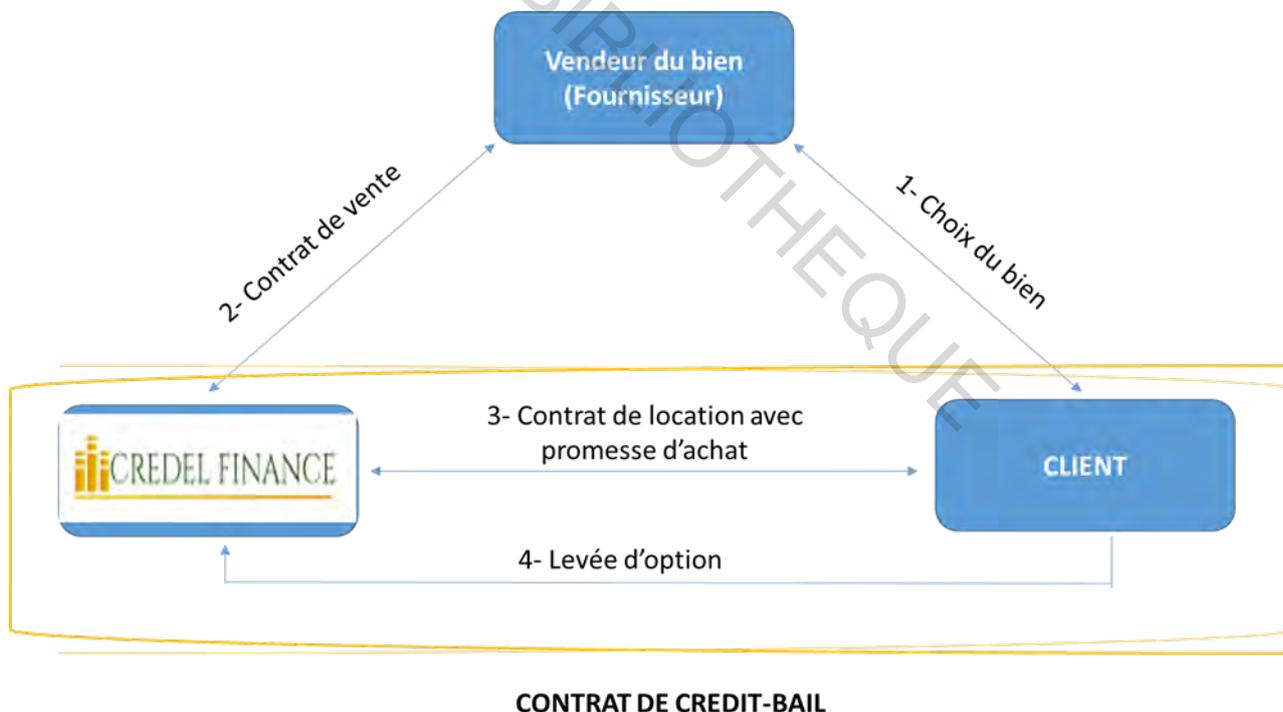
4. ETUDE ECONOMIQUE ET FINANCIERE

4.1. BUSINESS MODEL

CREDEL FINANCE a un business model émanant du B to C qui consiste à la mise en relation des fournisseurs de biens mobiliers et de sa cible (notamment les micros et petites entreprises et les particuliers) en facilitant à cette dernière un accès au financement pour le développement de son activité. Ce financement se fera sous certaines conditions :

- Le client exprimera un besoin auprès de CREDEL FINANCE qui par la suite contactera un de ses partenaires pour avoir toutes les caractéristiques du besoin exprimé.
- Ensuite CREDEL FINANCE négociera les termes du contrat de financement de commun accord avec le client (échéance, taux d'intérêt, mensualités...)
- Aussi, le client devra disposer d'un montant cash de 25% à la valeur du financement voulu, puis il se fera livrer dans les brefs délais.
- Enfin il procédera au remboursement des loyers conformément aux conditions préétablies dans les termes du contrat jusqu'à échéance.

Figure 10: Business Model de CREDEL FINANCE



Source: L'auteur

4.2. EVALUATION DU COUT DES INVESTISSEMENTS

4.2.1. Frais d'installation

Ce sont des frais constitués de :

- la caution d'eau ;
- la caution d'électricité ;
- la caution de loyer ;
- des frais de la sécurité du matériel informatique.

Tableau 7:Frais d'installation de CREDEL FINANCE:

Désignation	Montant
Caution d'eau	100 000
Caution d'électricité	200 000
Caution du loyer	600 000
Frais de la sécurité du matériel informatique	600 000
Total	1 500 000

Source: L'auteur

4.2.2. Les immobilisations

Les immobilisations de CREDEL Finance sont résumées dans le tableau ci-dessous :

Tableau 8: Immobilisations à acquérir

Désignation	Quantité	Coût unitaire	Coût total
Immobilisations incorporelles			5 500 000
Brevet et licence	1	500000	500 000
Logiciels et site internet	1	3500000	3 500 000
Application mobile	1	1500000	1 500 000
Aménagement et installation	-	-	1 500 000
Immobilisations corporelles			35 995 000
Matériel et mobilier de bureau			6 970 000
Chaise	12	10000	120 000
Bureaux	15	200000	3 000 000
Aménagements et décoration		100000	100 000
Groupe électrogène et matériel électrique		1000000	1 000 000
Climatiseurs	5	200000	1 000 000
Téléphones fixes et modems	15	100000	1 500 000
Chaises	25	10000	250 000
Matériel informatique			7 525 000
Ordinateur	15	300000	4 500 000
Imprimante	7	100000	700 000
Photocopieuse	2	800000	1 600 000
Scanner	5	75000	375 000
Projecteur	1	350000	350 000
Matériel de transport			21 500 000
Tricycle	1	1500000	1 500 000
Camion de livraison	1	15000000	15 000 000
Fourgonnette	1	5000000	5 000 000
Total			42 995 000

Source: L'auteur

4.2.3. Le Besoin en Fonds de Roulement

Pour CREDEL Finance, le BFR résulte du décalage de temps pour le règlement des créances clients, et la dette fournisseur puisque nous ne disposerons pas de stock.

CREDEL FINANCE : une solution au financement des micros et petites entreprises du Burkina Faso par le crédit-bail via le digital

Nous négocierons avec nos fournisseurs un délai de règlement à 45 jours du chiffre d'affaire afin de pouvoir encaisser nos créances clients qui ont été évaluées à 30 jours du chiffre d'affaire pour pouvoir régler les fournisseurs dans les délais.

Tableau 9: Evolution du Besoin en Fonds de Roulement (en F CFA)

	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Actif Circulant	106 000 000	116 600 000	128 260 000	141 086 000	155 194 600
Passif Circulant	15 126 200	16 638 820	18 302 702	20 132 972	22 146 269
Besoin en Fonds de Roulement	90 873 800	99 961 180	109 957 298	120 953 028	133 048 331

Source: L'auteur

4.3. LES MODALITES DE FINANCEMENT

4.3.1. Tableau de financement

La structure financière de CREDEL FINANCE est principalement composée de capitaux propres et d'endettement (court et long terme).

Tableau 10: Présentation de la structure de financement

Désignation	Montant	%
Apport en Capital (espèces)	100 000 000	74,70%
Emprunt	25 000 000	18,68%
Emprunt à court terme	1 553 848	1,16%

Source: L'auteur

Amortissement de l'emprunt

Le montant de l'emprunt est de 25 000 000 F CFA et les conditions de liées à cette dette sont :

- Modalité de remboursement : annuités constantes
- Durée de l'emprunt : 5 ans sans différé
- Périodicité : trimestrielle (20 trimestres)
- Taux d'intérêt annuel : 12%
- Taux mensuel proportionnel : 3%

Tableau 11: Tableau d'amortissement de l'emprunt

	Capital début de période	Date échéance	Intérêts	Remboursement du Capital	Intérêts Cumulés	Capital Cumulé	Annuité
1	25 000 000 F		750 000	930 393	750 000	930 393 F	1 680 393 F
2	24 069 607 F		722 088	958 304	1 472 088	1 888 697 F	1 680 393 F
3	23 111 303 F		693 339	987 054	2 165 427	2 875 751 F	1 680 393 F
4	22 124 249 F		663 727	1 016 665	2 829 155	3 892 416 F	1 680 393 F
5	21 107 584 F		633 228	1 047 165	3 462 382	4 939 581 F	1 680 393 F
6	20 060 419 F		601 813	1 078 580	4 064 195	6 018 161 F	1 680 393 F
7	18 981 839 F		569 455	1 110 938	4 633 650	7 129 099 F	1 680 393 F
8	17 870 901 F		536 127	1 144 266	5 169 777	8 273 364 F	1 680 393 F
9	16 726 636 F		501 799	1 178 594	5 671 576	9 451 958 F	1 680 393 F
10	15 548 042 F		466 441	1 213 951	6 138 017	10 665 910 F	1 680 393 F
11	14 334 090 F		430 023	1 250 370	6 568 040	11 916 279 F	1 680 393 F
12	13 083 721 F		392 512	1 287 881	6 960 552	13 204 161 F	1 680 393 F
13	11 795 839 F		353 875	1 326 518	7 314 427	14 530 678 F	1 680 393 F
14	10 469 322 F		314 080	1 366 313	7 628 507	15 896 991 F	1 680 393 F
15	9 103 009 F		273 090	1 407 302	7 901 597	17 304 294 F	1 680 393 F
16	7 695 706 F		230 871	1 449 521	8 132 468	18 753 815 F	1 680 393 F
17	6 246 185 F		187 386	1 493 007	8 319 854	20 246 822 F	1 680 393 F
18	4 753 178 F		142 595	1 537 797	8 462 449	21 784 620 F	1 680 393 F
19	3 215 380 F		96 461	1 583 931	8 558 910	23 368 551 F	1 680 393 F
20	1 631 449 F		48 943	1 631 449	8 607 854	25 000 000 F	1 680 393 F

Source: L'auteur

Tableau 12: Résumé du tableau d'amortissement de l'emprunt

Années	Intérêts	Capital remboursé	Annuité	Capital Cumulé	Capital Restant du
Année 1	2 829 155	3 892 416	6 721 571	3 892 416	21 107 584
Année 2	2 340 622	4 380 948	6 721 571	8 273 364	16 726 636
Année 3	1 790 775	4 930 796	6 721 571	13 204 161	11 795 839
Année 4	1 171 916	5 549 654	6 721 571	18 753 815	6 246 185
Année 5	475 386	6 246 185	6 721 571	25 000 000	0
Année 6	0	0	0	0	0
Année 7	0	0	0	0	0
Année 8	0	0	0	0	0
TOTAL	8 607 854	25 000 000	33 607 854		

Source: L'auteur

4.4. ANALYSE DE L'EXPLOITATION

4.4.1. Le chiffre d'affaires prévisionnel

Notre chiffre d'affaire prévisionnel proviendra de la vente de nos produits qui sont notamment le micro leasing, l'auto leasing et le crédit équipement.

Nous avons constaté que Alios Finance Burkina a en moyenne 4,8 millions d'euros d'encours de crédit-bail mobilier au cours des 5 dernières années (2015 à 2019)¹⁵ et ce, adressé aux PME/PMI.

Etant donné que notre business model est axé sur le financement des micros et petites entreprises ainsi qu'aux particuliers, nous avons estimé notre chiffre d'affaire par type de produit avec une progression de 10% chaque année. Le tableau détaillé se trouve en annexe 2.

Ainsi donc, pour le micro leasing, nous avons estimé un chiffre d'affaire mensuel moyen de 1 625 000 F CFA ; pour l'auto leasing, un chiffre d'affaire mensuel moyen de 8 125 000 F CFA par mois et pour le crédit équipement un chiffre d'affaire mensuel moyen de 1 916 667F CFA. Ce qui nous permet donc de présenter le Chiffre d'affaire annuel suivant :

Tableau 13: Chiffre d'affaire prévisionnel Hors Taxes

Désignation	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Micro leasing	28 500 000	31 350 000	34 485 000	37 933 500	41 726 850
Auto leasing	77 500 000	85 250 000	93 775 000	103 152 500	113 467 750
Crédit équipement	36 500 000	40 150 000	44 165 000	48 581 500	53 439 650
	-	-	-	-	-
Chiffre d'affaires	106 000 000	116 600 000	128 260 000	141 086 000	155 194 600

Source: L'auteur

4.4.2. Evaluation et synthèse des charges d'exploitation

Les charges d'exploitation résultent du règlement des factures entrant dans l'exploitation, des autres achats, des salaires, du loyer, de l'entretien des locaux, de la maintenance de la plateforme, des primes d'assurances et des frais de formation du personnel. Nous pouvons le résumer dans le tableau suivant :

¹⁵ <https://www.alios-finance.com/site/fr/senegal/nos-chiffres-cles.45.html>

Tableau 14: Charges d'exploitation

Désignation	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Eau	240 000	240 000	240 000	240 000	240 000
Electricité	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000
Fournitures d'entretien	180 000	180 000	180 000	180 000	180 000
Fournitures administratives	2 400 000	2 400 000	2 400 000	2 400 000	2 400 000
Voyages et déplacements	1 200 000	1 260 000	1 323 000	1 389 150	1 458 608
Loyers et charges locatives	3 600 000	3 780 000	3 969 000	4 167 450	4 375 823
Entretien (locaux, matériel)	600 000	618 000	636 540	655 636	675 305
Primes d'assurances	5 400 000	5 670 000	5 953 500	6 251 175	6 563 734
Documentation	1 200 000	1 236 000	1 273 080	1 311 272	1 350 611
Publicité	6 000 000	4 200 000	2 940 000	2 058 000	1 440 600
Téléphone et internet	3 000 000	3 150 000	3 307 500	3 472 875	3 646 519
Frais bancaires	2 829 155	2 340 622	1 790 775	1 171 916	475 386
Maintenance plateforme	600 000	630 000	661 500	694 575	729 304
Frais de formation	1 200 000	1 260 000	1 323 000	1 389 150	1 458 608
Salaires	45 588 000	49 141 080	51 565 961	52 428 155	54 209 856
TOTAL	75 237 155	77 305 702	78 763 856	79 009 355	80 404 352

Source: L'auteur

4.4.3. Amortissement des éléments d'actifs amortissables

L'amortissement des immobilisations sera calculé sur la base du principe linéaire.

- Les immobilisations incorporelles sont amortissables sur 10 ans soit un taux de 10% (100/10).
- Le matériel et mobilier de bureau est amorti sur 5 ans soit un taux de 20% (100/5) ;
- Le matériel informatique quant à lui est amorti sur 3 ans soit un taux de 33% compte tenu de l'évolution technologique. A la fin de la troisième année, le matériel sera entièrement amorti et renouvelé l'année suivante.
- Le matériel de transport est amortissable sur 5 ans soit un taux de 20%.

Une synthèse du tableau d'amortissement est présenté en annexe 3.

4.4.4. Compte de résultat prévisionnel

Le compte de résultat prévisionnel de CREDEL FINANCE se présente comme suit :

Tableau 15: Compte de résultat prévisionnel

Années	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Chiffre d'affaires	106 000 000	116 600 000	128 260 000	141 086 000	155 194 600
Achats de fournitures et autres	26 820 000	25 824 000	25 407 120	25 409 284	25 719 110
Valeur ajoutée	79 180 000	90 776 000	102 852 880	115 676 716	129 475 490
Charge du personnel	45 588 000	49 141 080	51 565 961	52 428 155	54 209 856
Excédent brut d'exploitation	33 592 000	41 634 920	51 286 919	63 248 561	75 265 634
Dotations aux amortissements	9 232 333	9 232 333	9 264 333	9 200 333	6 864 333
Résultat d'exploitation	24 359 667	32 402 587	42 022 585	54 048 228	68 401 301
Charges financières	2 829 155	2 340 622	1 790 775	1 171 916	475 386
Résultat avant impôts	21 530 512	30 061 964	40 231 811	52 876 311	67 925 915
Impôts sur le résultat (*)	5 920 891	8 267 040	11 063 748	14 540 986	18 679 627
Résultat net	15 609 621	21 794 924	29 168 063	38 335 326	49 246 288
Capacité d'autofinancement	24 841 954	31 027 258	38 432 396	47 535 659	56 110 622
Prélèvements / dividendes	3 121 924	4 358 985	5 833 613	7 667 065	9 849 258
Résultat non distribué	12 487 697	17 435 939	23 334 450	30 668 261	39 397 031
Report à nouveau		12 487 697	29 923 636	53 258 086	100 793 746

Source: L'auteur

4.4.5. Budget de trésorerie prévisionnel

Le budget de trésorerie est un plan prévisionnel établi par l'entreprise afin d'avoir une visibilité sur ses recettes et dépenses. Cela lui permet d'anticiper les difficultés et de mieux piloter sa trésorerie.

Le budget de trésorerie de CREDEL FINANCE est présenté en annexe 4.

4.4.6. Plan de financement

Le plan de financement de CREDEL FINANCE se présente comme suit :

Tableau 16: Plan de financement

Années	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
RESSOURCES					
CAF	24 841 954	31 027 258	38 432 396	47 535 659	56 110 622
Capital	100 000 000	0	0	0	0
Emprunts	25 000 000	0	0	0	0
Emprunts à court terme	1 544 700	0	0	2 895 328	0
Total Ressources	151 386 654	31 027 258	38 432 396	50 430 987	56 110 622
EMPLOIS					
Investissements	41 555 000	0	0	7 525 000	0
Variation du BFE	92 750 000	9 275 000	10 203 000	11 223 000	12 345 000
Remboursements emprunts	3 892 416	4 380 948	4 930 796	5 549 654	6 246 185
Prélèvement/ dividendes	3 121 924	4 358 985	5 833 613	7 667 065	9 849 258
Total Emplois	141 319 340	18 014 933	20 967 409	31 964 720	28 440 443
Ressources-Emplois (Ecart)	10 067 314	13 012 324	17 464 987	18 466 268	27 670 179
Cumul Ecart	10 067 314	23 079 638	40 544 626	59 010 893	86 681 072

Source: L'auteur

4.5. ANALYSE DE LA RENTABILITE

4.5.1. Estimation du taux d'actualisation

Pour l'estimation du taux d'actualisation, nous avons procédé de la façon suivante :

- Nous avons d'abord consulté le nouveau référentiel *Research report strategy d'Avril 2019* de Attijari Global Research afin de recueillir les informations suivantes :

Tableau 17: Prime de risque spécifique pour un placement en non côté sur un horizon minimum de 5 ans pour des investisseurs locaux burkinabé

Taux souverain (Rf)	7,02%
Prime de risque	5,95%
Rentabilité annuelle brute exigée par les investisseurs locaux (Re)	12,97%

Source : Attijari Global Research

CREDEL FINANCE : une solution au financement des micros et petites entreprises du Burkina Faso par le crédit-bail via le digital

- Ensuite, nous avons tenté d'évaluer le MEDAF. Nous rappelons que la formule de l'équation du MEDAF est la suivante : $R_i = R_f + \beta_i * (E[R_m] - R_f)$ et $\beta_i * (E[R_m] - R_f)$ représente la prime de risque. Ce qui nous donne : $R_i = 7,02\% + 5,95\% = 12,97\%$
- Aussi, nous avons tenté d'évaluer le Coût Moyen Pondéré du Capital avec les données suivantes :

Tableau 18: Estimation du CMPC

Capitaux Propres	100 000 000
Dettes financières	25 000 000
Taux de la dette	12%
Rendement exigé par les actionnaires	12,97%
1-T	72,5%
CMPC Arrondi	13,00%

Source: L'auteur

Nous rappelons que :

$$\text{CMPC} = \frac{\text{Capitaux Propres}}{\text{Capitaux Propres} + \text{Dettes Financières}} * Re + \frac{\text{Dettes Financières}}{\text{Capitaux Propres} + \text{Dettes Financières}} * \text{taux d'endettement}(1 - T)$$

- Enfin, nous avons jugé bon de retenir un taux d'actualisation $t = 13\%$ à l'issu des calculs précédents.

4.5.2. Appréciation et pertinence du projet

Pour apprécier la rentabilité de notre projet, nous avons utilisé les critères qui se trouvent dans le tableau ci-dessous :

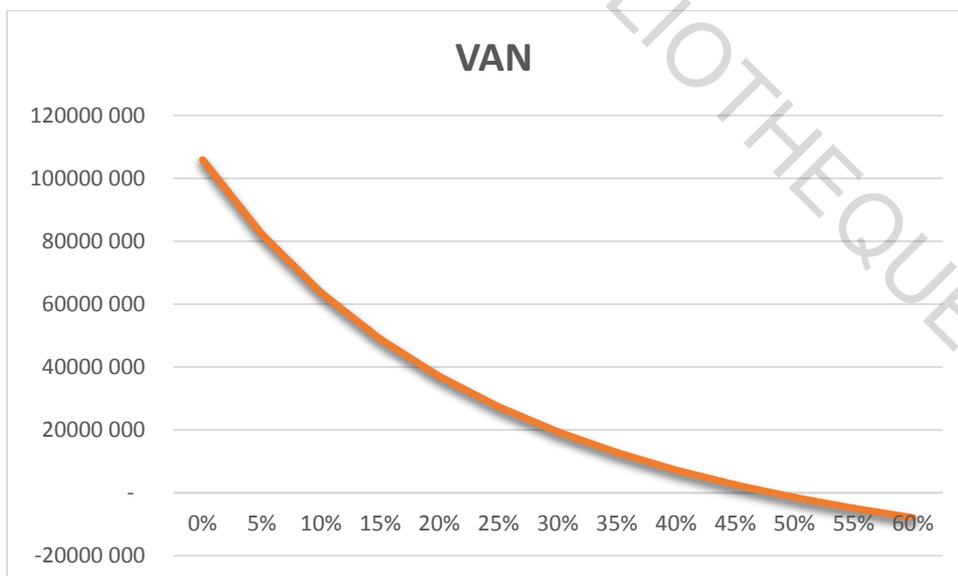
Tableau 19: Appréciation de la rentabilité du projet

Intitulés	Valeurs
Taux d'actualisation	13%
Valeur Actuelle Nette (VAN)	54 209 476
Taux de Rendement Interne (TRI)	47,72%
Indice de Profitabilité (IP)	2,60
Délai de récupération du Capital Investi (DRCI)	2 ans 11 mois

Source: L'auteur

- La Valeur Actuelle Nette (VAN) : c'est la somme actualisée des flux de trésorerie. Elle sert de critère de décision pour la réalisation d'un projet. Un projet ne doit être retenu que si sa VAN est positive. Dans le cas de notre projet, elle est positive (54 209 476F CFA) ce qui stipule que la valeur actualisée de nos recettes prévues est supérieure aux montants de nos capitaux investis. Notre projet est donc rentable.
- Le Taux de Rendement Interne (TRI) : c'est le taux d'actualisation qui annule la VAN. Tout investissement dont le taux de rendement interne est supérieur au taux d'actualisation doit être réalisé. Dans le cas de notre projet, le TRI (47,72%) est supérieur au coût du capital (13%) ; ce qui favorise sa réalisation.
- L'indice de Profitabilité (IP) : c'est le rapport entre les flux de trésorerie actualisés et le capital de base. Plus il est supérieur à 1 et plus le projet est intéressant. Dans le cas de notre projet, l'IP est de 2,60 ce qui stipule que le projet est très intéressant.
- Le délai de récupération du Capital Investi (DRCI) : c'est la période au bout de laquelle la mise initiale de fonds sera totalement récupérée. Plus le DRCI est court et plus le projet est rentable. CREDEL FINANCE a un délai de récupération de 2ans 11 mois pour un projet de 5 ans.

Figure 11: Courbe représentative de la VAN



Source: L'auteur

Au vu de la VAN qui est positive, du TRI qui est supérieur au coût du capital, de l'IP qui est supérieur à 1 et du délai de récupération du capital investi au bout de 2 ans 10 mois, nous pouvons conclure que notre projet est rentable et mérite d'être réalisé au Burkina Faso.

4.5.3. Seuil de rentabilité

Le seuil de rentabilité est le niveau du chiffre d'affaires pour lequel le résultat est égale à zéro. Il est égal au quotient des charges fixes et du taux de marge sur coûts variables. L'entreprise réalise des gains lorsque le seuil de rentabilité est dépassé, dans le cas contraire elle réalise des pertes.

Tableau 20: Seuil de rentabilité et point mort

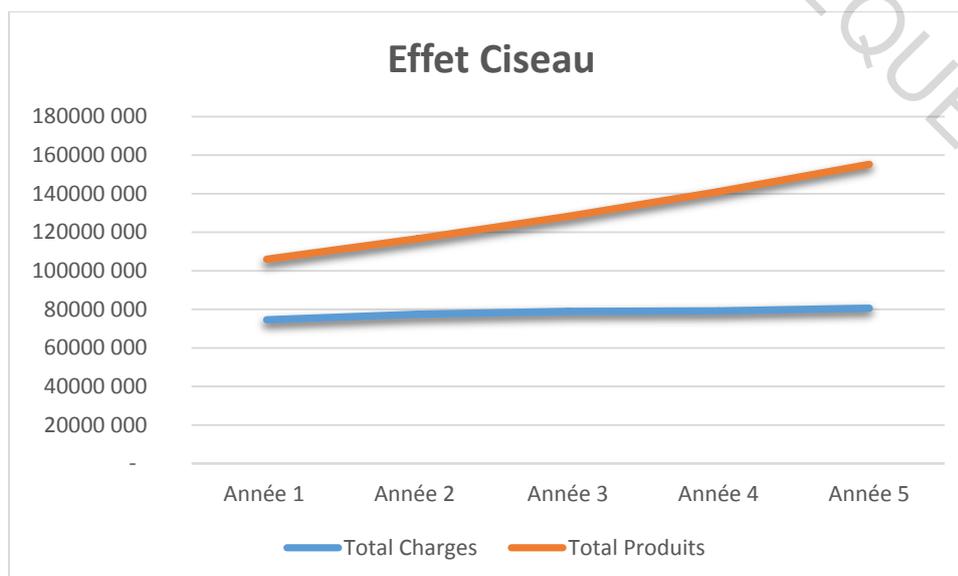
Rubriques	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Chiffre d'affaires	106 000 000	116 600 000	128 260 000	141 086 000	155 194 600
Charges variables	10 200 000	8 574 000	7 495 620	6 803 209	6 383 731
Marge sur coût variable	95 800 000	108 026 000	120 764 380	134 282 791	148 810 869
Taux de marge sur coût variable	90%	93%	94%	95%	96%
Charges fixes	65 037 155	68 731 702	71 268 236	72 206 147	74 020 621
Seuil de rentabilité	71 961 779	74 186 922	75 691 723	75 864 348	77 195 978
Point mort (nombre de jours)	244	229	212	194	179

Source: L'auteur

4.5.4. Effet ciseau

L'effet ciseau permet d'expliquer les variations du résultat par l'évolution divergente des produits et des charges. Le graphique ci-dessous montre une croissance des produits qui reste constamment supérieure à celle des charges, ce qui traduit une bonne maîtrise des charges.

Figure 12: Effet ciseau



Source: L'auteur

4.5.5. Rentabilité économique et financière

La rentabilité économique mesure la rentabilité globale de l'entreprise (rentabilité des capitaux investis) et représente les gains que vont avoir à se partager les actionnaires et les créanciers financiers (banquiers et obligataires). Elle s'estime en rapportant le résultat qu'ils vont percevoir avec les sommes qu'ils ont mises à leur disposition ($RE = \text{Résultat d'exploitation} / \text{Capitaux propres} + \text{Dettes financières}$).

La rentabilité financière quant à elle mesure la rémunération des actionnaires et s'estime en faisant le rapport entre le résultat revenant aux actionnaires et les fonds mis à la disposition de la société. $RF = \text{Résultat net} / \text{Capitaux propres}$.

Tableau 21: Rentabilité économique et financière

Eléments	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Rentabilité économique (RE)	19%	26%	34%	43%	55%
Rentabilité financière (RF)	16%	22%	29%	38%	49%
Variation RE		6%	8%	10%	11%
Variation RF		6%	7%	9%	11%

Source: L'auteur

Nous constatons à travers le tableau ci-dessus que la rentabilité économique passe de 19% à 55% de l'année 1 à l'année 5 ; et la rentabilité financière passe de 16% à 49% de l'année 1 à l'année 5. Cela traduit une bonne performance économique de notre société.

4.5.6. Solvabilité et liquidité

Les ratios de liquidité permettent de s'assurer que les actifs liquides de l'entreprise sont suffisants pour couvrir ses besoins de trésorerie. Nous avons trois principaux ratios de liquidité qui sont :

- Le ratio de liquidité générale : il rapporte l'actif courant au passif courant ;
- Le ratio de liquidité réduite : il rapporte l'actif courant hors stocks au passif courant ;
- Le ratio de liquidité immédiate : il rapporte la trésorerie et les équivalents de trésorerie au passif courant.

L'interprétation de ces trois ratios est identique : plus le ratio de liquidité est élevé, plus le risque est faible que l'entreprise rencontre un problème de liquidité dans un futur proche.

Un autre moyen pour mesurer indirectement la liquidité de l'entreprise est de rapporter le montant de son BFR à celui de son FR. Cela permet de connaître la fraction du BFR financée par le FR, c'est-à-dire par des capitaux permanents de l'entreprise, le solde du BFR étant financée par la dette financière courante.

Tableau 22: Ratios de liquidité

Liquidité Générale	7,01	7,01	7,01	7,01	7,01
Liquidité Réduite	7,01	7,01	7,01	7,01	7,01

Source: L'auteur

L'égalité du ratio de liquidité immédiate et celui de la liquidité réduite s'explique du fait que CREDEL FINANCE ne dispose pas de stock car étant une entreprise de services, il y a simultanément entre la production et la consommation.

Le Fonds de Roulement constitue une source de financement du cycle d'exploitation dans la mesure où l'entreprise dispose d'un excédent des capitaux permanents après avoir financé les capitaux fixes. L'entreprise va utiliser ces fonds pour financer, autant que faire se peut, son cycle d'exploitation.

Un Besoin en Fonds de Roulement positif indique qu'il y a un besoin de financement du cycle d'exploitation à charge de l'entreprise. Un besoin en fonds de roulement négatif signifie par contre que les fournisseurs accordent des délais de paiement plus longs que la société n'en accorde à ses propres clients.

L'entreprise utilise son Fonds de Roulement pour financer son cycle d'exploitation. Mais le fonds de roulement et le besoin en fonds de roulement sont rarement égaux. Si le fonds de roulement est inférieur au besoin en fonds de roulement, l'entreprise devra recourir au crédit bancaire à court terme pour financer son cycle d'exploitation. Par contre, si le fonds de roulement est supérieur au besoin en fonds de roulement, le cycle d'exploitation sera entièrement financé et l'entreprise disposera même d'un excédent de trésorerie.

Tableau 23: Analyse de l'équilibre financier

	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Fond de Roulement	93 662 205	104 698 893	116 373 569	121 698 511	135 595 622
Besoin en Fond de Roulement	90 873 800	99 961 180	109 957 298	120 953 028	133 048 331
Trésorerie Nette	2 788 405	4 737 713	6 416 271	745 483	2 547 291

Source: L'auteur

Dans le cas de notre projet, nous constatons que le Fonds de roulement est constamment supérieur au Besoin en fonds de roulement ; ce qui nous permet de dégager une trésorerie nette positive sur toute la durée du projet.

4.6. ANALYSE DE SENSIBILITE ET SCENARIO

4.6.1. Analyse de sensibilité du CMPC

Pour l'analyse de la sensibilité sur nos prévisions, nous avons déterminé des VAN relatives à des variations de notre CMPC. Nous avons donc envisagé deux hypothèses à savoir :

- Hypothèse optimiste avec une baisse de 10% du CMPC
- Hypothèse pessimiste avec une hausse de 5% du CMPC

Tableau 24: Etude de sensibilité du CMPC sur la VAN

Var CMPC	r	VAN	Variation
Variation de (-10%): Optimiste	11,70%	58 200 692	7%
Variation de référence	13,00%	54 209 476	0
Variation de (+5%): Pessimiste	13,65%	52 502 448	-3%

Source: L'auteur

A travers cette étude de sensibilité, nous remarquons que les variations de notre CMPC n'ont pas un impact très significatif sur la VAN. Notre VAN demeure positive dans les deux cas avec de légères variations.

4.6.2. Analyse de sensibilité du CA

Nous avons fait une analyse de scénario sur le chiffre d'affaire avec les hypothèses suivantes :

- Hypothèse pessimiste : baisse de 10% du chiffre d'affaire
- Hypothèse réaliste ; chiffre d'affaire stable
- Hypothèse optimiste : hausse de 15% du chiffre d'affaire

Tableau 25: Etude de scénario en stratégie optimiste et pessimiste du chiffre d'affaire

Var CA	CMPC	VAN	Var VAN	TRI	IP	DRCI
Pessimiste (-10% CA)	13,00%	25 256 061	-53%	29,84%	1,82%	4 ans
Réaliste		54 209 476	0	47,72%	2,61%	2 ans 11 mois
Optimiste (+15% CA)		97 985 060	81%	73,89%	3,79%	1 an 09 mois

Source: L'auteur

Nous constatons à travers le tableau ci-dessus que la VAN de notre projet est très sensible à la variation du chiffre d'affaire. Il en est de même pour le TRI, l'IP et le DRCI. Notre projet demeure rentable ($VAN > 0$) dans les différents scénarios prévus.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

CONCLUSION GENERALE

Le secteur informel est le principal pourvoyeur d'emploi au Burkina Faso de par sa forte présence dans presque tous les domaines d'activités économiques du pays. Il est alors

CREDEL FINANCE : une solution au financement des micros et petites entreprises du Burkina Faso par le crédit-bail via le digital

important de l'accompagner en lui donnant plus de moyens afin qu'il puisse créer plus de valeur ajoutée.

C'est en ce sens que l'idée de création de CREDEL FINANCE est née afin de permettre à ce secteur ainsi qu'aux petites entreprises et aux particuliers d'avoir facilement accès au financement (par le leasing) afin d'être plus performants sur le marché et améliorer leurs conditions de travail et de vie.

Pour la mise en place de ce projet, nous avons mené une étude de marché qui nous a permis de mieux cibler notre marché, d'apprécier l'opportunité de création d'une société de micro leasing et de quantifier la demande potentielle de la clientèle afin de la satisfaire avec les moyens que nous aurons.

L'étude financière de CREDEL FINANCE révèle que le projet est rentable à travers les indicateurs de rentabilité tels que la Valeur Actuelle Nette (VAN), le Taux de Rentabilité Interne (TRI), le Délai de Récupération du Capital Investi (DRCI) et l'Indice de Profitabilité (IP).

Une étude de sensibilité nous a permis de mesurer la fiabilité de la VAN à travers une analyse pessimiste (-10% du chiffre d'affaires), une analyse réaliste (scénario réel), et une analyse optimiste (+15% du chiffre d'affaire). Cette étude nous a permis de réaliser que CREDEL FINANCE est très sensible aux variations de son chiffre d'affaire d'où la nécessité de mise en place d'une bonne stratégie commerciale afin de mieux favoriser sa croissance.

Malgré cette sensibilité, nous constatons que CREDEL FINANCE a dans tous les scénarios (optimiste, réaliste et optimiste) toujours une VAN positive, un IP supérieur à 1 et un DRCI inférieur à 5 ans. Ce qui nous permet de conclure que le projet a un avenir radieux.

BIBLIOGRAPHIE

LES OUVRAGES

- BERK, J. & DEMARZO, P. (2017). Finance d'entreprise. NOUVEAUX HORIZONS. 1153 pages ;
- DEMEURE, C. (2008). Marketing. DUNOD. 426 pages ;
- LEHMANN-ORTEGA, L., LEROY, F., GARETTE, B., DUSSAUCE, P., DURAND, R. (2016). STRATEGOR : Toute la stratégie d'entreprise. DUNOD. 927 pages ;
- CAVENG, D. (2019). L'éthique dans la finance : les banques genevoises à l'épreuve des faits. P.I.E. PETER LANG. 188 pages ;
- HAIDARA, H. (2015). Les micros-entreprises en Afrique de l'Ouest : Ou le développement par la petite porte. L'HARMATTAN. 220 pages.

LES MEMOIRES

- DIAO, F. (2018), Création d'une société d'Intermédiation en opérations bancaires dédiée aux PME /PMI au Burkina Faso ;
- PASSERE, M. (2019), e-WARA, une plateforme de e-commerce B to C au Burkina Faso ;
- OUEDRAOGO, D. (2019), JULAYA : Des services de gestion des transactions intrarégionales.

LES RAPPORTS

- Union Economique et Monétaire Ouest Africaine, (2018), rapport annuel de la Commission Bancaire ;
- Banque Africaine de Développement (2020), Perspectives économiques en Afrique : Supplément dans le contexte de la COVID-19 ;
- Nations Unies (2012), Opportunités et conditions, Guide de l'investissement au Burkina Faso.

LA WEBOGRAPHIE (consulté du 26 Décembre 2019 au 20 Août 2020)

<https://www.leconomistedufaso.bf/2017/02/27/secteur-informel-attendant-leffet-pndes/>

<http://repository.uneca.org/bitstream/handle/10855/7226/Bib-47341.pdf?sequence=1>

<https://lefaso.net/spip.php?article56320>

<http://www.globenet.org/archives/web/2006/www.globenet.org/horizon-local/esf/esf11.html>

CREDEL FINANCE : une solution au financement des micros et petites entreprises du Burkina Faso
par le crédit-bail via le digital

<https://ecodufaso.com/situation-economique-au-burkina-faso-une-croissance-projetee-a-64-pour-la-periode-2020-2022/>

http://www.lexpressdufaso-bf.com/index.php?l_nr=index.php&l_nr_c=aeb764a6a854dd20beb97ec048c4ac14&l_idpa=5442

<https://burkinafaso.eregulations.org/menu/9?l=fr>

https://www.afdb.org/fileadmin/uploads/afdb/Documents/Knowledge/Afrique_de_l_ouest_Policy_Notes_02_-_FR_Juin_2015.pdf

https://www.bceao.int/sites/default/files/201712/annuaire_des_banques_et_etablissements_financiers_de_l_umoia_2016.pdf

<https://africalease.org/wp-content/uploads/2018/05/Credit-bail-Afrique-statistiques-2017.pdf>

<https://www.bceao.int/fr/content/presentation-du-dispositif-de-soutien-au-financement-des-pmepmi>

ANNEXES

CESAG - BIBLIOTHEQUE

ANNEXE 1 : QUESTIONNAIRE

- Êtes-vous?
- Quelle est votre tranche d'âge ?
- De quelle ville êtes-vous ?
- Quelle est votre profession ?
- Avez-vous un smartphone ?
- Avez-vous accès à internet dans votre localité ?
- Avez-vous un compte en banque ?
- Avez-vous un compte dans une institution de microfinance ?
- Avez-vous un compte de monnaie électronique ?
- Lequel utilisez-vous le plus ?
- Connaissez-vous le crédit-bail ?
- Avez-vous déjà eu recours au crédit-bail ?
- Si régulièrement ou souvent, comment noteriez-vous votre satisfaction ?
- Seriez-vous intéressé à financer votre activité ou un projet futur par le crédit-bail ?
- Combien de sociétés de crédit-bail connaissez-vous au Burkina Faso ?
- Connaissez-vous une société de crédit-bail qui propose des services financiers aux microentreprises ?
- Connaissez-vous une société de crédit-bail qui offre ses services à partir d'un site web au Burkina Faso ?
- A votre avis, quelles sont les difficultés que rencontrent les entrepreneurs en matière de recherche de financement ?

ANNEXE 2 : ESTIMATION DU CHIFFRE D'AFFAIRE

Produits / services	Unité	Quantité	Prix unitaire	Chiffre d'affaires	Jan	Feb	Mars	Avril	Mai	Juin	Juil	Août	Sep	Oct	Nov	Déc	Total année
Micro leasing				28 500 000	2 375 000	28 500 000											
Microentreprises		30	300 000	9 000 000	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	100,0%
Petites entreprises		25	500 000	12 500 000	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	100,0%
Autres		10	700 000	7 000 000	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	100,0%
Auto leasing				77 500 000	6 458 333	77 500 000											
Particuliers		25	500 000	12 500 000	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	100,0%
Microentreprises		5	2 000 000	10 000 000	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	100,0%
Petites entreprises		5	5 000 000	25 000 000	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	100,0%
Autres		5	6 000 000	30 000 000	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	100,0%
Crédit équipement				36 500 000	3 041 667	36 500 000											
Particuliers		30	300 000	9 000 000	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	100,0%
Microentreprises		25	500 000	12 500 000	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	100,0%
Petites entreprises		10	500 000	5 000 000	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	100,0%
Autres		10	1 000 000	10 000 000	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	8,3%	100,0%
Total				106 000 000	11 875 000	142 500 000											

Source : L'auteur

ANNEXE 3 : TABLEAU D'AMORTISSEMENT

Désignation	Valeur d'origine	Taux	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5					
			Amort.	VCN	Amort.	VCN	Amort.	VCN	Amort.	VCN	Amort.	VCN
Immobilisations incorporelles	5 500 000	10%	550 000	4 950 000	550 000	4 400 000	550 000	3 850 000	550 000	3 300 000	550 000	2 750 000
Matériel et mobilier de bureau	6 970 000	20%	1 394 000	5 576 000	1 394 000	4 182 000	1 394 000	2 788 000	1 394 000	1 394 000	1 394 000	0
Matériel informatique	7 525 000	33%	2 508 333	5 016 667	2 508 333	2 508 333	2 508 333	0	2 508 333	5 016 667	2 508 333	2 508 333
Matériel de transport	21 500 000	20%	4 780 000	16 720 000	4 780 000	11 940 000	4 780 000	7 160 000	4 780 000	2 380 000	2 380 000	0
TOTAL	41 495 000		9 232 333	32 262 667	9 232 333	23 030 333	9 264 333	13 766 000	9 200 333	12 090 667	6 864 333	5 226 333

Source: L'auteur

ANNEXE 4 : BUDGET DE TRESORERIE

Période	Mois 0	Mois 1	Mois 2	Mois 3	Mois 4	Mois 5	Mois 6	Mois 7	Mois 8	Mois 9	Mois 10	Mois 11
Encaissements (1)	22 845 833											
Chiffre d'affaires TTC	14 012 500	14 012 500	14 012 500	14 012 500	14 012 500	14 012 500	14 012 500	14 012 500	14 012 500	14 012 500	14 012 500	14 012 500
(-) créances clients	8 833 333	8 833 333	8 833 333	8 833 333	8 833 333	8 833 333	8 833 333	8 833 333	8 833 333	8 833 333	8 833 333	8 833 333
Décaissements (2)	7 537 250											
Achats fournitures et autres	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000
TVA à payer	4 112 250	4 112 250	4 112 250	4 112 250	4 112 250	4 112 250	4 112 250	4 112 250	4 112 250	4 112 250	4 112 250	4 112 250
Charges du personnel	3 225 000	3 225 000	3 225 000	3 225 000	3 225 000	3 225 000	3 225 000	3 225 000	3 225 000	3 225 000	3 225 000	3 225 000
Flux net de trésorerie d'exploitation (B)= (1)-(2)	15 308 583											

Source: L'auteur

ANNEXE 5 : CHARGES DU PERSONNEL

Désignation	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Salaires brut des salariés	39 300 000	42 363 000	44 453 415	45 196 686	46 732 635
Charges sociales (16%)	6 288 000	6 778 080	7 112 546	7 231 470	7 477 222
Total	45 588 000	49 141 080	51 565 961	52 428 155	54 209 856

Source: L'auteur

ANNEXE 6 : BILAN DE CREDEL FINANCE

Elements	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Actif Immobilisé	33 762 667	24 530 333	15 298 000	13 590 667	6 758 333
Actif Circulant	106 000 000	116 600 000	128 260 000	141 086 000	155 194 600
Trésorerie Actif	5 890 972	5 849 469	7 660 031	3 700 811	4 106 843
Total Actif	145 653 639	146 979 802	151 218 031	158 377 478	166 059 776
Capitaux Propres	106 858 490	112 470 081	119 831 608	128 985 803	142 282 057
Dettes Financières	22 124 249	17 870 901	13 083 721	7 695 706	1 631 449
Ressources Durables	128 982 739	130 340 982	132 915 329	136 681 510	143 913 507
Passif Circulant	15 126 200	16 638 820	18 302 702	20 132 972	22 146 269
Trésorerie Passif	1 544 700	-	-	1 562 996	-
Total Passif	145 653 639	146 979 802	151 218 031	158 377 478	166 059 776

Source: L'auteur

ANNEXE 7 : BILAN ECONOMIQUE

Eléments	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Actif Immobilisé	33 822 667	24 590 333	15 358 000	13 650 667	6 818 333
Besoin en Fonds de Roulement	90 873 800	99 961 180	109 957 298	120 953 028	133 048 331
Actif Economique	124 696 467	124 551 513	125 315 298	134 603 694	139 866 664
Capitaux Propres	106 377 288	112 562 591	119 935 729	129 102 992	142 413 955
Endement net	18 319 179	11 988 923	5 379 568	5 500 702	- 2 547 291
Actif Economique	124 696 467	124 551 513	125 315 298	134 603 694	139 866 664

Source: L'auteur

ANNEXE 8 : TAUX DE MARGE BENEFICIAIRE

RUBRIQUES	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Chiffre d'affaires	106 000 000	116 600 000	128 260 000	141 086 000	155 194 600
Résultat net	15 609 621	21 794 924	29 168 063	38 335 326	49 246 288
Résultat net / chiffre d'affaires	15%	19%	23%	27%	32%

Source: L'auteur

ANNEXE 9 : VALEUR ACTUELLE NETTE

RUBRIQUES		Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Capacité d'autofinancement		24 841 954	31 027 258	38 432 396	47 535 659	56 110 622
Variation du BFR		92 750 000	9 275 000	10 203 000	11 223 000	12 345 000
Cumul variation du BFR		92 750 000	102 025 000	112 228 000	123 451 000	135 796 000
Capital investi	41 555 000	-	-	7 525 000	-	
Flux de trésorerie nette (4-5)	- 41 555 000	15 566 954	20 824 258	19 684 396	35 190 659	56 110 622
Taux d'actualisation	13%					
Valeur Actuelle Nette (VAN)	54 209 476					

Source: L'auteur

ANNEXE 10 : TAUX DE RENTABILITE INTERNE

RUBRIQUES		Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Capital investi	41 555 000	-	-	7 525 000	-	
Flux de trésorerie nette	- 41 555 000	15 566 954	20 824 258	19 684 396	35 190 659	56 110 622
Taux de rendement interne	47,72%					

Source: L'auteur

ANNEXE 11 : INDICE DE PROFITABILITE

RUBRIQUES		Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Capital investi	41 555 000	-	-	7 525 000	-	
Flux de trésorerie nette	- 41 555 000	15 566 954	20 824 258	19 684 396	35 190 659	56 110 622
Indice de profitabilité	2,60					

Source: L'auteur

ANNEXE 12 : DELAI DE RECUPERATION DU CAPITAL INVESTI

RUBRIQUES		Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Investissements de la période	41 555 000	-	-	7 525 000	-	
Flux de trésorerie nette		15 566 954	20 824 258	19 684 396	35 190 659	56 110 622
Taux d'actualisation		13%	13%	13%	13%	13%
Flux de trésorerie actualisé		13 776 066	16 308 448	13 642 274	21 583 090	30 454 597
Cumul Flux de trésorerie		13 776 066	30 084 514	43 726 788	65 309 878	95 764 476
Délai de récupération	2 ans 11 mois					

Source: L'auteur

ANNEXE 13 : EXTRAIT DE LA CHARTE DES PME AU BURKINA FASO

TITRE I : DES DISPOSITIONS GENERALES

Chapitre 1 : De l'objet de la charte des PME

Article 1 : La présente charte définit le cadre général des mesures incitatives pour la promotion et le développement des PME ainsi que les obligations et engagements des parties prenantes.

Article 2 : La présente charte a pour but de :

- déterminer le cadre institutionnel de promotion des PME ;
- déterminer le rôle des différentes parties prenantes ;
- définir les avantages et les mesures de soutien à accorder aux PME en termes de financement, d'aides fiscales et d'aides spécifiques ;
- déterminer les engagements que les PME devront prendre dans le cadre de leur reconnaissance par la charte et les obligations qu'elles doivent respecter ;
- définir les modalités du suivi de la mise en œuvre de la charte.

Chapitre 2 : Des définitions et des catégories des PME

Article 3 : Au sens de la présente charte, on entend par :

- **PME :** Toute personne physique ou morale, productrice de biens et/ou de services marchands, immatriculée ou ayant fait sa déclaration d'activités au Registre de commerce et du crédit mobilier ou tout autre registre, lui conférant la personnalité juridique, totalement autonome, dont l'effectif du personnel est inférieur à cent (100) employés permanents et le chiffre d'affaires annuel hors taxe inférieur à un milliard (1000 000 000) de francs CFA et qui tient une comptabilité régulière. La notion de PME inclut celle de la Petite et Moyenne Industrie (PMI).
- **Entreprise autonome :** l'entreprise autonome est celle dont le capital n'est pas détenu, directement à hauteur de 25%, par une grande entreprise ou un organisme public, à l'exception des sociétés de capital-risque, des sociétés publiques de participation et des investisseurs institutionnels.
- **Employé permanent :** les employés permanents sont les travailleurs engagés à plein temps ou à temps partiels et bénéficiant d'un contrat de travail.

- **Année d'exercice** : l'année à prendre en considération est celle du dernier exercice comptable clôturé.
- **Grande entreprise** : toute entreprise qui réalise un chiffre d'affaires supérieur ou égal à un milliard (1 000 000 000) de FCFA.
- **Statut de PME** : titre conféré aux entreprises ayant adhéré à la Charte des PME.
- **Charte** : acte juridique solennel et fondateur s'appliquant à toutes les parties et ayant pour objectif de garantir leurs engagements.

Article 4 : La PME comprend les catégories suivantes : la micro entreprise, la petite entreprise et la moyenne entreprise.

Micro-entreprise : Sont classées parmi les micro-entreprises, les entreprises remplissant les conditions suivantes :

- disposer d'un effectif permanent inférieur à dix (10) employés ;
- tenir une comptabilité conforme au Système minimal de trésorerie du Système Comptable de l'Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires (SYSCOHADA) ;
- être immatriculées ou avoir fait sa déclaration d'activités au Registre du Commerce et du Crédit Mobilier (RCCM) ou tout autre registre et à l'Identifiant Financier Unique (IFU) ;
- être affiliées à la Caisse Nationale de Sécurité Sociale (CNSS) ;
réaliser un chiffre d'affaires annuel hors taxe inférieur ou égal à quinze millions (15 000 000) de FCFA.

Petite entreprise : Sont classées parmi les petites entreprises, les entreprises remplissant les conditions suivantes :

- disposer d'un effectif permanent égal ou supérieur à dix (10) et inférieur à trente (30) employés ;
- tenir une comptabilité conforme au Système normal du SYSCOHADA ;
- être immatriculées ou avoir fait sa déclaration d'activités au Registre du Commerce et du Crédit Mobilier (RCCM) ou tout autre registre et à l'Identifiant Financier Unique (IFU) ;
- être affiliées à la Caisse Nationale de Sécurité Sociale (CNSS) ;

réaliser un chiffre d'affaires annuel hors taxe supérieur à quinze millions (15 000 000) de FCFA et inférieur ou égal à cinquante millions (50 000 000) de FCFA ;

Moyenne entreprise : Sont classées parmi les moyennes entreprises, les entreprises remplissant les conditions suivantes :

- disposer d'un effectif permanent égal ou supérieur à trente (30) et inférieur à cent (100) employés ;
- tenir une comptabilité conforme au Système normal SYSCOHADA ;
- être immatriculées ou avoir fait sa déclaration d'activités au Registre du Commerce et du Crédit Mobilier (RCCM) ou tout autre registre et à l'Identifiant Financier Unique (IFU) ;
- être affiliées à la Caisse Nationale de Sécurité Sociale (CNSS) ;
- réaliser un chiffre d'affaires annuel hors taxe supérieur à cinquante millions (50 000 000) de FCFA et inférieur à un milliard (1 000 000 000) de FCFA.

Les plafonds de chiffre d'affaires et du nombre des employés définis, sont modifiables autant que de besoin pour prendre en compte les avancées économiques du pays.

Article 5 : Les seuils prévus à l'article 4 de la Charte, pour le chiffre d'affaires sont ceux afférents au dernier exercice comptable clôturé.

La classification des PME se fait conformément aux critères de définition prévus à l'article 4 de la présente Charte. En cas de difficulté de classement d'une entreprise, le critère de chiffre d'affaires est prépondérant.

Pour passer d'une catégorie à une autre, l'entreprise doit avoir fonctionné au moins pendant deux (2) ans dans sa catégorie et en faire la demande. Lorsque la PME décide de changer de catégorie, la Commission Nationale des PME se réserve le droit d'en vérifier la conformité.

Article 6 : Au vu de l'évolution de l'environnement économique national, sous régional et international, les critères de définition des PME pourront être modifiés de manière consensuelle dans le but de leur adéquation permanente avec les réalités économiques dans lesquelles évoluent les PME.



TABLE DE MATIERES

Table des matières

DEDICACES	III
REMERCIEMENTS	IV
SOMMAIRE	V
LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS	VII
LISTE DES TABLEAUX, GRAPHIQUES ET ANNEXES	IX
FICHE SYNTHETIQUE DU PROJET	XI
INTRODUCTION GENERALE	13
1. PRESENTATION D'ENSEMBLE DU PROJET	4
1.1. Présentation du contexte pays	4
1.1.1. Analyse politique	4
1.1.2. Analyse économique	4
1.1.3. Analyse sociale	5
1.1.4. Analyse technologique	5
1.1.5. Analyse environnementale	6
1.1.6. Analyse légale	6
1.2. Etat de la situation et opportunités	8
1.3. Présentation de l'idée	9
1.4. Résultats attendus du projet.....	10
1.5. Effets du projet	10
1.6. Plan de mise en œuvre.....	10
2. ETUDE ORGANISATIONNELLE ET TECHNIQUE	11
2.1. Choix du statut juridique	11
2.2. Description du patrimoine	12
2.3. Présentation du promoteur et de l'équipe du projet	13
2.3.1. Identité du promoteur	13
2.3.2. Expérience et savoir-faire du promoteur	13
2.4. Structure organisationnelle	14
2.5. Evaluation de la faisabilité technique	18
2.5.1. Situation géographique	18
2.5.2. Description du cycle d'exploitation	18
2.5.3. Outils, moyens de production et personnel à recruter	20
3. ETUDE DE MARCHE ET STRATEGIE MARKETING	21
3.1. Etude de marché	21

3.1.1.	Objectifs de l'étude.....	21
3.1.2.	Démarche de l'étude.....	22
3.1.3.	Analyse de l'offre.....	23
3.1.4.	Analyse de la demande.....	25
3.1.4.1.	<i>Procédures de collecte et Analyse des données de l'enquête</i>	25
3.1.4.1.1.	<i>Procédure de collecte de données</i>	25
3.1.4.1.2.	<i>Analyse des données de l'étude de marché</i>	26
3.2.	Plan stratégique général	32
3.2.1.	Mission, vision, valeurs	32
3.2.2.	Notre marché	32
3.2.3.	Notre clientèle	34
3.3.	Plan d'activités.....	34
3.3.1.	Segmentation, positionnement et ciblage.....	34
3.3.2.	Nos services	35
3.3.3.	La communication.....	36
3.3.4.	La distribution	37
3.3.5.	Le plan de développement	37
4.	ETUDE ECONOMIQUE ET FINANCIERE.....	38
4.1.	BUSINESS MODEL.....	38
4.2.	EVALUATION DU COUT DES INVESTISSEMENTS	39
4.2.1.	Frais d'installation	39
4.2.2.	Les immobilisations.....	39
4.2.3.	Le Besoin en Fonds de Roulement	40
4.3.	LES MODALITES DE FINANCEMENT	41
4.3.1.	Tableau de financement.....	41
4.4.	ANALYSE DE L'EXPLOITATION	43
4.4.1.	Le chiffre d'affaires prévisionnel.....	43
4.4.2.	Evaluation et synthèse des charges d'exploitation.....	43
4.4.3.	Amortissement des éléments d'actifs amortissables.....	44
4.4.4.	Compte de résultat prévisionnel.....	44
4.4.5.	Budget de trésorerie prévisionnel	45
4.4.6.	Plan de financement	46
4.5.	ANALYSE DE LA RENTABILITE	46
4.5.1.	Estimation du taux d'actualisation	46
4.5.2.	Appréciation et pertinence du projet.....	47

4.5.3.	Seuil de rentabilité.....	49
4.5.4.	Effet ciseau	49
4.5.5.	Rentabilité économique et financière.....	50
4.5.6.	Solvabilité et liquidité.....	50
4.6.	ANALYSE DE SENSIBILITE ET SCENARIO.....	52
4.6.1.	Analyse de sensibilité du CMPC	52
4.6.2.	Analyse de sensibilité du CA	52
	CONCLUSION GENERALE	53
	BIBLIOGRAPHIE	i
	ANNEXES.....	iii
	ANNEXE 1 : QUESTIONNAIRE	iv
	ANNEXE 2 : ESTIMATION DU CHIFFRE D’AFFAIRE	iv
	ANNEXE 3 : TABLEAU D’AMORTISSEMENT.....	v
	ANNEXE 4 : BUDGET DE TRESORERIE.....	vi
	ANNEXE 5 : CHARGES DU PERSONNEL	vi
	ANNEXE 6 : BILAN DE CREDEL FINANCE	vii
	ANNEXE 7 : BILAN ECONOMIQUE	viii
	ANNEXE 8 : TAUX DE MARGE BENEFICIAIRE	viii
	ANNEXE 9 : VALEUR ACTUELLE NETTE.....	ix
	ANNEXE 10 : TAUX DE RENTABILITE INTERNE.....	ix
	ANNEXE 11 : INDICE DE PROFITABILITE	x
	ANNEXE 12 : DELAI DE RECUPERATION DU CAPITAL INVESTI.....	x
	ANNEXE 13 : EXTRAIT DE LA CHARTE DES PME AU BURKINA FASO.....	iv
	TABLE DE MATIERES.....	vii