



**CENTRE AFRICAIN D'ETUDES SUPERIEURES EN
GESTION**

PROGRAMME MASTER EN BANQUE ET FINANCE

Année académique 2018-2019

Promotion 18

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

Diplôme du Master en Banque et Finance

Option : Marché financier et finance d'entreprise

**COURTAGE FINANCIER SPECIALISE DANS LA RECHERCHE
DE FINANCEMENT (FONDS PROPRES OU DETTES) ET LE
CONSEIL DEDIE AUX PME/PMI ET AUX PROMOTEURS DE
PROJETS INNOVANTS DANS L'UEMOA : « FINANCIS
CAPITAL »**

Par :

Mahazou Fadyl CISSE

Sous la supervision de :

Mouhamadou Lamine YADE, PhD
Enseignant associé au CESAG

Soutenu publiquement à Dakar, le

Devant le Jury constitué de :

Président du jury :

Membre du jury :

Membre du jury :

« 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

A Dieu

A ma famille

A mon éternel ami et frère feu Xavier "Puissance" Ouédraogo ;

A ma mère KORTIMI DEMBELE CISSE ;

A Wolimata NDOYE et à toute sa famille ;

A Pouma BAILOU ;

A mon ami d'enfance et frère Walter OUEDRAOGO.

REMERCIEMENTS

Je remercie tout particulièrement Docteur YADE Mouhamadou Lamine qui a accepté, malgré un programme très chargé, d'être notre directeur de mémoire et qui nous a accompagné tout au long du processus de rédaction.

Je remercie le Directeur Général du CESAG, le Pr Serge Auguste BAYALA ainsi que le directeur de la formation et coordonnateur du programme Master Banque Finance M. Aboudou OUATTARA, pour leur contribution à la mise en place d'un cadre de travail adéquat.

Je remercie par la même occasion l'ensemble du corps professoral du CESAG pour la qualité des enseignements reçus.

Je remercie Madame KANE Rouba pour m'avoir appris à compter et pour avoir été un guide tout au long de notre parcours au CESAG.

Mes remerciements vont également à l'endroit de Madame Chantal OUEDRAGO pour ses conseils et son implication pour la réussite commune de la promotion 18 Master Banque Finance.

Je remercie enfin tous ceux qui ont contribué, de près ou de loin, à la réalisation de ce travail.

LISTE DES SIGLES ET ABBREVIATIONS

BCEAO : Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest
BFR : Besoin en Fonds de Roulement
CAF : Capacité d'Autofinancement
CAG : Centre Agrée de Gestion
CCIBF : Chambre de Commerce et d'Industrie du Burkina Faso
CEFORE : Centre de Formalité des Entreprises.
CNSS : Caisse Nationale de Sécurité Sociale
DG : Directeur General
FAIJ : Fonds d'Appui aux Initiatives des Jeunes
FAPPA : Fonds d'Appui à la Formation Professionnelle et à l'Apprentissage
F.CFA : Franc de la Communauté Financière Africaine
GIE : Groupement d'Intérêt Economique
HEC : Haute Etudes de Commerce
IDE : Investissement Directs Etrangers
IDH : Indice de Développement Humain
IMF : Institutions de Microfinance
MEBF : Maison de l'Entreprise du Burkina Faso
MEDAF : Modèle d'Evaluation des Actifs Financiers
MICA : Ministère de l'Industrie, du Commerce et de l'Artisanat
OHADA : Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires
PIB : Produit Intérieur Brut
PME : Petites et Moyennes Entreprises
PMI : Petites et Moyennes Industries
PNDES : Plan National de Développement Economique et Social
RCCM : Registre du Commerce et du Crédit Mobilier
SOFIGIB : Société de Financement et de Garantie Interbancaire du Burkina (SOFIGIB).
TPA : Taxe Patronale d'Apprentissage

TR : Taux de Réussite

UEMOA : Union Economique et Monétaire Ouest Africaine

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 : Plan d'actions de mise en œuvre du projet « Financis Capital ».....	12
Tableau 2 : Détails techniques des offres de services de Financis Capital	20
Tableau 3 : Causes de refus des offres de crédit bancaire.....	30
Tableau 4 : Liste de quelques acteurs du capital investissement intervenant au Burkina.....	32
Tableau 5 : Tarifs recherche d'opportunité d'investissement	45
Tableau 6 : Cœur de métier de « Financis Capital »	46
Tableau 7 : Axe du chiffre d'affaires de Financis Capital	49
Tableau 8 : Dossiers de demande de financement reçus sur 5 exercices	52
Tableau 9 : Evolution du taux de réussite sur 5 exercices	53
Tableau 10 : Missions suivi et accompagnement sur 5 exercices	53
Tableau 11 : Structure du chiffre d'affaires sur 5 exercices en montant absolu	53
Tableau 12 : Structure du chiffre d'affaires sur (05) cinq exercices en pourcentage.....	53
Tableau 13 : Compte de résultat prévisionnel sur 5 exercices	55
Tableau 14 : Charges d'exploitation sur 5 exercices en montant absolu	56
Tableau 15 : Charges d'exploitation sur 5 exercices en pourcentage	56
Tableau 16 : Evolution du seuil de rentabilité sur 5 exercices.....	56
Tableau 17 : Estimation du coût des fonds propres	57
Tableau 18 : Tableau de flux de trésorerie disponible sur les 5 années d'exercice	58
Tableau 19 : Analyse de la sensibilité.....	59
Tableau 20 : Analyse des scénarios.....	60
Tableau 21 : Résultat analyses de scénario	60
Tableau 22 : Analyse des risques et mitigations	61

LISTE DES GRAPHIQUES ET FIGURES

Figure 1 : Offre de service de « Financis Capital ».....	8
Figure 2 : Structure du capital de « Financis Capital »	15
Figure 3 : Présentation de l'organigramme de « Financis Capital ».....	18
Figure 4 : Représentation graphique du chiffre d'affaires sur (05) cinq exercices	54
Figure 5 : Evolution de la position du cabinet par rapport à son point mort sur les 05 années	56

CESAG - BIBLIOTHEQUE

LISTE DES ANNEXES

Annexe 1 : Questionnaire d'enquête pour la mise en place d'un projet de courtage financier	65
Annexe 2 : Détails de l'entretien.....	68
Annexe 3: Extrait de la charte des PME du Burkina Faso	69
Annexe 4 : Répartition des entreprises nouvelles au Burkina Faso	71
Annexe 5 : Investissements en immobilisations	71
Annexe 6: Tableau des amortissements	72
Annexe 7 : Plan de réinvestissement.....	72
Annexe 8 : Variation du BFR.....	72
Annexe 9 : Charges du personnel.....	73
Annexe 10 : Courbe des taux de l'Etat du Burkina Faso	74
Annexe 11 : Evolution des partenariats de « Financis Capital ».....	74
Annexe 12: Evolution des financements obtenus	74
Annexe 13 : Financements obtenus grâce à Financis Capital	75
Annexe 14: « Financis Capital » en Chiffres	75
Annexe 15 : Détails du Chiffre d'affaires	75
Annexe 16 : Niveau d'activité.....	76
Annexe 17 : Compte de résultat (scénario pessimiste)	77
Annexe 18: Flux de trésorerie Disponible (Scénario pessimiste)	78
Annexe 19 : Compte de résultat (scénario optimiste)	79
Annexe 20 : Flux de trésorerie Disponible (Scénario optimiste).....	80
Annexe 21: Tableau de financement.....	81
Annexe 22 : Budget de trésorerie	82

SOMMAIRE

DEDICACE	II
REMERCIEMENTS	III
LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS.....	IV
LISTE DES TABLEAUX	V
LISTE DES GRAPHIQUES ET FIGURES	VI
LISTE DES ANNEXES	VII
SOMMAIRE	VIII
FICHE SYNTHETIQUE DU PROJET.....	X
INTRODUCTION GENERALE	1
1 PRESENTATION D'ENSEMBLE DU PROJET	4
2 ETUDE ORGANISATIONNELLE ET TECHNIQUE.....	14
3 ETUDE DE MARCHE ET PLAN STRATEGIQUE	26
4 ETUDE ECONOMIQUE ET FINANCIERE	46
CONCLUSION	62
REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES	63
ANNEXES.....	65
Tables des matières.....	I

COURTAGE FINANCIER SPECIALISE DANS LA RECHERCHE DE FINANCEMENT (FONDS PROPRES OU DETTES) ET LE CONSEIL DEDIE AUX PME/PMI ET AUX PROMOTEURS DE PROJETS INNOVANTS DANS L'UEMOA : « FINANCIS CAPITAL »

Mahazou Fadyl CISSE
Centre Africain d'Etudes Supérieures en Gestion (CESAG)
Programme Master en Banque et Finance
Promotion 18
Mahazoucisse@cesag.edu.sn

Résumé du projet

Les PME représentent plus de 80% du tissu économique du Burkina et de l'UEMOA de façon générale. Cependant, elles rencontrent d'énormes difficultés pour se financer. Une des raisons de ce problème est liée à la mauvaise connaissance des sources alternatives de financements qui existent. Dans le but de pallier ce problème, « Financis Capital », firme de courtage financier basée dans la capitale du Burkina Faso, offre des services d'aide à la recherche de financement aux PME et aux startups. Au-delà, la firme les accompagne dans l'utilisation des fonds obtenus pour maximiser leur chance de succès.

Mots clés : PME ; Startups ; financement ; courtage

FINANCIAL BROKERAGE SPECIALISED IN CAPITAL RAISING (DEBT or EQUITY) and ADVISORY DEDICATED TO SMEs and STARTUPS IN WEAMU: « FINANCIS CAPITAL »

Mahazou Fadyl CISSE
Centre Africain d'Etudes Supérieures en Gestion (CESAG)
Programme Master en Banque et Finance
Promotion 18
Mahazoucisse@cesag.edu.sn

Abstract of the project

SMEs represent more than 80% of Burkinabe economic fabric and WEAMU's as a whole. However, despite their significant importance for the economy, SMEs encounter serious difficulties when it comes to raising capital to finance their activities.

One of the reasons of this is linked to the very poor knowledge of alternatives sources of financing that exist.

To solve this problem, « Financis Capital », a brokerage firm based in Burkina Faso, offers a full range of services to SMEs and startups in terms of capital raising. Furthermore, the firm goes alongside SMEs and startups and advise them in terms of proper capital allocation in order to maximize their chance of success.

Keywords: Capital raising; SMEs; Startups; Financing; Brokerage

FICHE SYNTHETIQUE DU PROJET

Titre du projet : « Courtage financier spécialisé dans la recherche de financement (fonds propres ou dettes) et le conseil dédié aux PME/PMI et aux promoteurs de projets innovants dans l'UEMOA : « Financis Capital »

Forme juridique : SARL

Secteur d'activité : services

Localisation du projet : Ouagadougou, Burkina Faso

Promoteur :

Noms & prénoms : Cisse Mahazou Fadyl

Adresse : Dakar, Sénégal Medina

Objet du projet : faciliter l'accès au financement des PME et startups

Date de démarrage : 01/01/2020

Durée de réalisation : 05 ans

Coût total du projet : 6 930 000 F.CFA

Apport personnel : 9 000 000 F.CFA

Nombre d'emplois créés : 04

Valeur actuelle Nette (VAN) : 15 047 120 F.CFA

Taux de rentabilité interne (TRI) : 63%

Délai de Récupération du Capital Investi (DRCI) : 2 ans 6 mois

Indice de profitabilité : 3,17

INTRODUCTION GENERALE

Sous l'impulsion de l'ensemble des secteurs d'activités, l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA) connaît depuis 2012 une forte croissance économique de l'ordre de 6%¹. Aux côtés des grandes entreprises, les PME-PMI, représentant plus de 80 % du tissu économique de l'UEMOA², jouent un rôle considérable dans cette dynamique.

Leur apport dans l'économie est cependant limité par d'énormes difficultés d'accès aux financements. Ce problème n'est pas nouveau. Il occupe une place importante dans les débats économiques et politiques. Les autorités de l'UEMOA font des efforts considérables pour faciliter l'accès aux financements dans nos économies à travers des dispositions pour la promotion des sources alternatives de financements (crédit-bail, de l'affacturage, du capital investissement, de la finance islamique et bientôt du *crowdfunding*). Malgré cela, force est de constater que le problème est loin d'être résorbé. Toutes ces sources de financements sont pour l'heure mal connues de la plupart des agents à besoins de financements.

Les entreprises qui disposent d'un compte en banque, se tournent essentiellement vers les banques pour une part significative des besoins de financements. En plus de ne généralement pas remplir les critères nécessaires pouvant permettre aux banques de leur prêter de l'argent à des taux et conditions intéressants, ces entreprises ne disposent généralement pas d'une expertise solide en termes de constitution des dossiers et de négociation des conditions de remboursement.

Ce problème commun à tous les pays de l'UEMOA est surtout remarqué et récurrent au Burkina Faso. En 2010 par exemple, DAFANI SA, société burkinabé spécialisée dans la transformation des fruits locaux, a dû fermer car étouffée par le remboursement de ses dettes bancaires contractées au début de son exploitation des années auparavant. Pour cause, cette entreprise n'a pas réussi à négocier quelques années de différé auprès des banques prêteuses. Et comme DAFANI SA, plusieurs autres entreprises se sont trouvées dans une situation comme celle-là et ont été contraintes au dépôt de bilan. Certaines entreprises disparaissent pour des difficultés de financement de leur besoin en fonds de roulement disposant pourtant de plusieurs créances car ignorant le mécanisme de l'affacturage. D'autres, remplissant les conditions d'émissions de billets de trésorerie, ignorent cette possibilité de lever des fonds sur le marché financier pour le financement de leurs activités à court terme. Les entrepreneurs, de

¹ <http://www.uemoa.int/fr/la-croissance-de-luemoa-superieure-6-depuis-6-ans>

² https://www.lejecos.com/PME-L-UEMOA-approuve-une-charte-communautaire_a6785.html

leur côté, souffrent de l'inexistence d'une plateforme pouvant leur permettre d'exposer leurs idées à des investisseurs locaux ou étrangers et de lever des fonds. Il existe plusieurs possibilités de financements pour les PME-PMI et entrepreneurs autres que les banques. Encore faudrait-il les connaître. Encore que les connaître ne suffit pas. Il faut que les agents économiques en quête de ressources financières présentent des dossiers de demande de financements répondant aux critères de l'institution créancière. La clé de l'inclusion financière ne réside pas dans la multiplicité des services financiers. Elle réside non seulement dans l'adaptation de ces derniers aux réalités des agents économiques, mais plus important encore, dans la bonne connaissance des multiples sources de financements disponibles dans notre espace.

La nécessité de trouver des modèles permettant un meilleur accès au financement dans la zone UEMOA est de plus en plus pressante. C'est dans ce cadre que se loge la mise en place d'un projet de courtage financier dénommé « Financis Capital » dont le rôle premier est de faciliter l'accès au financement dans les pays de l'UEMOA.

Basée au Burkina Faso pour ses premières années d'exercice avant de s'étendre progressivement à tous les pays de l'Union, « Financis Capital » se positionne en qualité de facilitateur. La structure se veut une plateforme de rencontres entre l'offre de financement et la demande de financement. Elle permettra aux agents à besoins de financements de non seulement bénéficier de la large panoplie des sources alternatives de financements qui existent dans l'UEMOA mais aussi de bénéficier de son expertise en matière de négociation des conditions durant tout le processus de recherche de financements. De même, à travers « Financis Capital », les investisseurs privés et institutionnels auront la possibilité d'être informé des opportunités d'investissement dans des PME ou des startups à fort potentiel de croissance, répondant de façon spécifique aux critères qu'ils auront eux-mêmes définis.

Ce projet aura comme conséquence positive de contribuer à l'accès au financement dans nos économies dans un but ultime de permettre aux PME, qui représentent la majeure partie de notre tissu économique, de participer davantage au développement de nos pays.

Nos motivations pour ce projet sont de deux (02) ordres. A travers ce projet, nous voulons apporter notre modeste contribution au problème crucial du financement dans la zone

UEMOA en mettant à la disposition de nos clients les connaissances acquises par le biais du programme de référence en Master Banque Finance du CESAG que nous suivons présentement. Deuxièmement, le présent projet pouvant être une porte de secours à notre employabilité, le choix a été porté sur un tel projet car il présente de grande chance de réalisation du fait d'un montant de l'investissement relativement peu élevé et à notre portée.

Afin de fournir un document de qualité répondant aux critères d'écriture du CESAG, notre plan de rédaction est calqué sur les exigences de rédaction.

La première partie du document sera destinée à la présentation d'ensemble du projet et du promoteur.

L'étude organisationnelle et technique constituera la deuxième partie abordée dans notre travail. Seront abordés dans cette partie, le choix du statut juridique, la structure organisationnelle, et l'évaluation de la servuction du projet.

S'en suivra une étude de marché et une proposition de plan stratégique général et d'activités pour la réussite du projet.

La dernière partie sera dédiée à l'étude économique et financière dans laquelle seront abordés le business model, les projections financières, la rentabilité du projet, et l'analyse de la sensibilité et de scénario.

1 PRESENTATION D'ENSEMBLE DU PROJET

Passons en revue les aspects clés du projet « Financis Capital », sa description, sa vision et ses missions. Mais avant, effectuons une analyse sommaire du Burkina Faso. Cette analyse nous permettra de voir en quoi le Burkina Faso est le lieu d'accueil idéal de notre projet.

1.1 Présentation du contexte pays

Le Burkina Faso ancienne « Haute- Volta » est un pays de l'Afrique de l'Ouest avec pour capital politique Ouagadougou. L'analyse du Burkina Faso permet de faire ressortir les informations qui suivent.

1.1.1 *Sur le plan socio-culturel*

Avec une population d'un peu moins de vingt-un million (21 000 000) en 2019³, le Burkina Faso compte plus de soixante (60) ethnies et a une population majoritairement musulmane⁴ répartie entre 51,7% d'hommes et 48,3% de femmes⁵. L'ethnie majoritaire est celle des "mossi" qui représentent plus de 40% de la population⁶.

La population est majoritairement constituée de jeunes. En effet, les individus de 0-15 ans représentent à eux seuls 48% de la population⁷. Majoritairement rurale, 70,6% de la population vit en zones rurales contre seulement 29,4% en zones urbaines⁸.

En 2014, 40,1% de la population locale vivait en dessous du seuil de pauvreté national, chiffre de la banque mondiale. Toujours selon les chiffres de la banque mondiale, le Burkina Faso occupait en 2018 la seizième place des pays les plus pauvres au monde⁹.

En matière d'éducation, le Burkina Faso a réalisé d'importants progrès ces dernières années. Au niveau préscolaire, le taux brut de scolarisation est passé de 3 à 4 % entre 2011 et 2017¹⁰.

³ <https://www.populationdata.net/pays/burkina-faso/>.

⁴ https://en.wikipedia.org/wiki/Islam_in_Burkina_Faso

⁵ http://www.insd.bf/n/contenu/autres_publications/TBD.pdf

⁶ [https://fr.wikipedia.org/wiki/Mossi_\(peuple\)](https://fr.wikipedia.org/wiki/Mossi_(peuple))

⁷ http://www.insd.bf/n/contenu/autres_publications/TBD.pdf

⁸ <http://perspective.usherbrooke.ca/bilan/tend/bfa/fr/SP.URB.TOTL.IN.ZS.html>

⁹ <https://www.journaldunet.com/patrimoine/finances-personnelles/1208753-pays-pauvres-classement/1208794-burkina-faso>

¹⁰ <https://www.banquemonde.org/fr/country/burkinafaso/overview>

1.1.2 *Sur le plan sécuritaire*

Le calme sécuritaire au Burkina Faso est troublé depuis un certain nombre d'années par des attaques terroristes faisant de nombreuses victimes. Cette situation détériore le climat des affaires et crée par conséquent un environnement non propice à la dynamique entrepreneuriale. Cependant, les autorités Burkinabé sont dans une phase offensive de contrôle de la situation, ce qui amorce un retour au calme dans les années à venir.

1.1.3 *Sur le plan politique*

Le contexte politique au Burkina Faso n'a pas toujours été stable. Après une phase de remous politique en 2014 et 2015 qui a provoqué le départ précipité du président Blaise Compaoré et un coup d'état raté par le général Diendéré, l'environnement politique du Burkina Faso s'est stabilisé depuis lors. Pour le nouveau gouvernement en place, démocratiquement élu en 2016, l'heure est au travail et à la reconstruction du pays. Toutefois, le pouvoir central est décrié par une bonne partie de la population qui la trouve incapable de faire face aux multiples problèmes notamment sécuritaires. Une situation qui affaiblit l'Etat et rend le pays vulnérable aux attaques des groupes djihadistes. La situation politique au Burkina Faso a eu des conséquences négatives sur le plan économique et social.

1.1.4 *Sur le plan économique*

Malgré les difficultés d'ordre politique qu'a connu le pays, il reste depuis plusieurs années dans une bonne phase de croissance (5,9% en 2016, 6,3% en 2017, et 6,7% en 2018)¹¹ avec la mise en place du Plan National de Développement Economique et Social (PNDES). Ces bonnes performances économiques sont soutenues par l'augmentation des investissements directs étrangers (IDE), le développement des infrastructures, le boom du secteur minier et le développement du secteur secondaire et tertiaire. L'économie du pays repose essentiellement sur l'agriculture qui occupe plus de 80% de sa population active et contribue à hauteur de 28% au PIB. La principale faiblesse de l'économie réside dans son manque de diversification. Le pays est fortement dépendant des activités agricoles et minières. Le niveau d'endettement très élevé constitue une autre faiblesse de l'économie Burkinabé. Face à l'insuffisance des recettes budgétaires, le pays a eu recours à un endettement croissant pour couvrir les besoins de financement de son Plan National de Développement Economique et Social (PNDES). Le ratio de l'encours de la dette publique intérieure et extérieure rapporté au PIB nominal, se

¹¹ Source : « Rapport semestriel d'exécution de la surveillance multilatérale 2018 » Page 23

situé à 42,9% en 2018 contre 38,1% en 2017. Le niveau de l'inflation moyen annuel est maîtrisé et tourne autour de 1,1% en 2018 contre 0,4% en 2017.

De belles perspectives s'annoncent à l'horizon pour l'économie Burkinabé. Son programme de développement pluriannuel prévoit un taux de croissance moyen du PIB réel de 6,9% sur la période 2019- 2023 contre 5,4% sur la période quinquennale précédente (2014- 2018). Cette bonne dynamique de croissance économique devrait être portée par l'ensemble des secteurs économiques du pays.

L'entrepreneuriat au Burkina Faso

L'Etat Burkinabé accorde une place importante à l'entrepreneuriat. Plusieurs structures d'accompagnement ont été mises en place à cet effet. Parmi lesquelles, on distingue deux (02) principales :

- **la Maison de l'Entreprise du Burkina Faso (MEBF)** : elle accompagne activement les nouveaux entrepreneurs dans tout le processus de création de leurs entreprises allant de la validation de l'idée à la facilitation d'accès au crédit, en passant par des formations aux entrepreneurs.
- **la Chambre de Commerce et d'Industrie du Burkina Faso (CCIBF)** : elle propose des services d'appui conseil, de formation, de mise en relation d'affaires. En outre, à travers les centres agréés de Gestion (CCA), la CCIBF offre un soutien à la tenue de la comptabilité, l'établissement des états financiers, et l'assistance conseil aux entreprises.

Ces initiatives du gouvernement visent à booster l'entrepreneuriat pour en faire un moteur de croissance économique.

Avec une population jeune et dynamique, une situation sécuritaire en amélioration et une économie en transformation structurelle, le Burkina Faso est un environnement propice pour la mise en place d'un projet innovant à fort impact social et économique : « Financis Capital ».

Les points qui suivront seront consacrés à la présentation dudit projet.

1.2 Présentation de l'idée

1.2.1 Idée

La recherche de financement est un exercice important et très souvent périlleux auquel toutes entreprises doivent se plier au cours de leur existence. Le choix du mode de financement et des modalités sont autant de facteurs cruciaux qui conditionnent le bon déroulement des opérations d'une entreprise. Dans l'espace UEMOA et particulièrement au Burkina Faso, entreprises et entrepreneurs rencontrent d'énormes difficultés dans la recherche de financement pour lancer ou développer leurs activités, qui dans bien des cas les amènent à « mettre la clé sous le paillason » après seulement quelques années d'exercice.

Le désir de les accompagner dans cette étape importante, justifie le lancement du projet « Financis Capital ».

« Financis Capital » est une firme de courtage financier basée dans la capitale du Burkina Faso et spécialisée dans la recherche de financement (fonds propres ou dettes) et l'accompagnement aux PME/PMI et aux promoteurs de projets innovants. Semblable à de l'intermédiation financière, le cabinet a pour ambition d'être une véritable plateforme de mise en relation entre les offres de financements et les demandes de financements. Ainsi, « Financis Capital » permet aux agents à besoin de financement de non seulement tirer profit de la panoplie de sources de financements qui existent dans l'espace UEMOA, mais aussi de bénéficier d'un vaste réseau d'investisseurs privés et institutionnels en quête d'opportunités d'investissement.

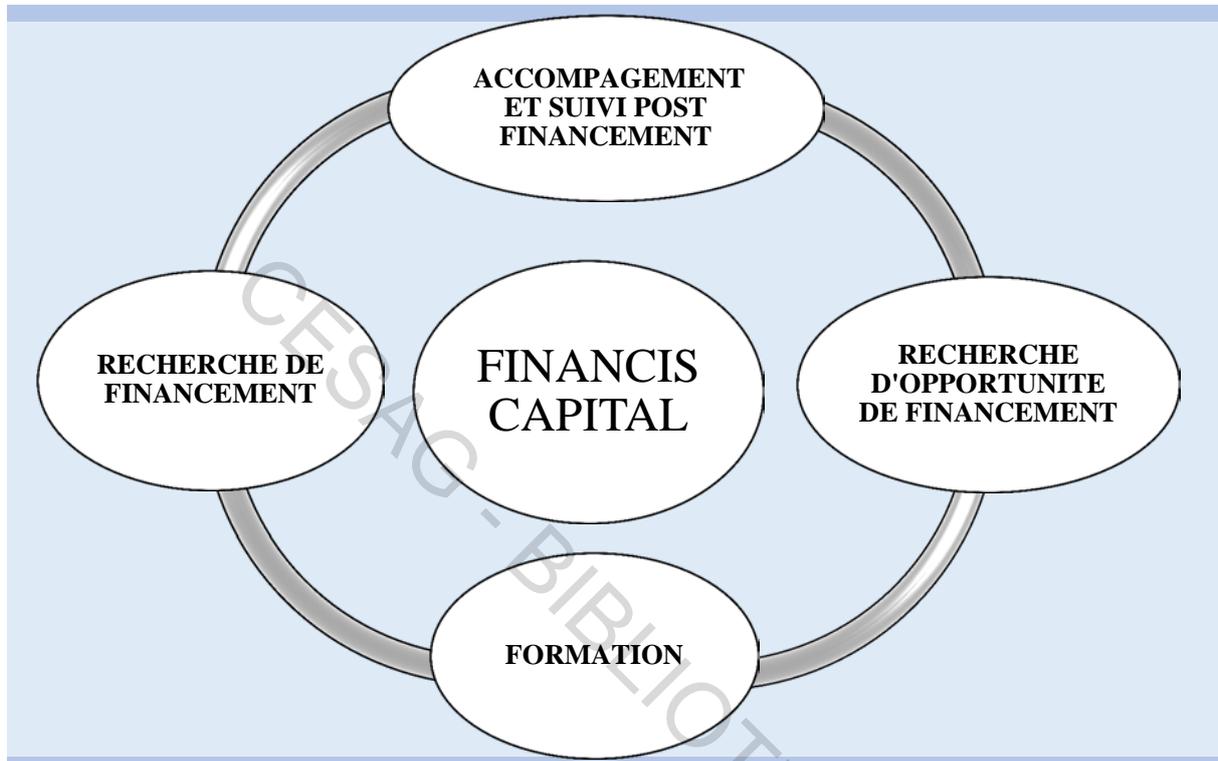
« Financis Capital » n'entend pas accroître l'offre de financement sur le marché mais se place en qualité de facilitateur pour permettre aux entreprises en quête de ressources de trouver des financements adaptés à leurs besoins et plus facilement.

« Financis Capital » offre par la même occasion des services aux agents à capacité de financement. En effet, en fonction de leurs critères de financement et d'investissement, le cabinet permet à son réseau d'institutions financières, d'investisseurs privés et institutionnels d'obtenir des opportunités d'investissement tant dans des PME/PMI que dans des startups à fort potentiel de croissance selon les critères qu'ils auront définis.

Enfin, le cabinet « Financis Capital » offre des services supports allant de l'accompagnement et le suivi post financement, aux formations et coaching.

Les offres de services de « Financis Capital » sont représentées dans la figure qui suit.

Figure 1 : Offre de service de « Financis Capital »



Source : nous-même.

Le projet « Financis Capital » vise essentiellement à résoudre (02) deux problèmes :

- le premier est lié à la faible connaissance des multiples sources de financements (non nécessairement bancaires) qui existent dans l'UEMOA malgré les dispositions prises par la BCEAO et les gouvernements pour promouvoir ces dernières. A cela, s'ajoute une faible connaissance ou compétence des demandeurs de fonds, en matière de constitutions des dossiers¹² et négociations des termes du financement. Ainsi, en étant un véritable pôle de financement pour les entreprises, « Financis Capital » vend de l'information dont beaucoup ne dispose pas et facilite l'accès des entreprises et entrepreneurs au financement.

¹² Le business plan notamment qui pose d'énormes difficultés aux entreprises

- le second problème auquel le cabinet veut apporter des solutions, met l'accent sur l'utilisation des fonds obtenus. En effet, face aux manques de compétences en gestion financière dont fait face un bon nombre d'entreprises et de startups, certaines d'entre elles disparaissent après quelques années d'existence ou arrivent à survivre dans des conditions difficiles. L'accès au financement est une chose, mais son utilisation en est une tout autre. « Financis Capital » à travers sa branche dédiée à l'accompagnement et le suivi post financement, cherche à pallier ce problème en accompagnant ses clients dans la gestion et l'optimisation des ressources afin d'assurer leur viabilité et leur rentabilité.

1.2.2 Présentation du promoteur et de l'associé principal

Promoteur : le principal promoteur du projet est Cissé Mahazou Fadyl, de nationalité Burkinabé et passionné des questions d'inclusion financière dans l'espace UEMOA. Pure produit du Centre Africain D'Etudes Supérieures en Gestion (CESAG), et fraîchement diplômé du prestigieux programme Master Banque Finance, il a bénéficié d'une formation de qualité et a acquis des compétences solides tant en finance banque qu'en management qui lui permettront de mener à bien ce projet. Il a une expérience de deux (02) mois en banque et une d'un mois dans une société de gestion et d'intermédiation. Par le biais de son MBA en Banque Finance, il dispose d'une bonne connaissance de l'écosystème financier de l'UEMOA tant en termes de régulations que de techniques de financements. En outre, titulaire d'un master en comptabilité et certifié en finance d'entreprise et stratégie par la prestigieuse université HEC Paris, il dispose de compétences solides en comptabilité, finance d'entreprise, en ingénierie financière, et en stratégie. Avec un esprit très entrepreneurial, il a été à l'origine de la création de plusieurs startups dont une œuvrant dans le conseil aux entrepreneurs étudiants. Il a également été à l'origine de la création du premier club d'investissement du CESAG. Son expérience professionnelle, entrepreneuriale et ses compétences techniques seront d'un grand atout dans la conduite de ce projet. Monsieur Cissé Mahazou Fadyl occupera le poste d'associé gérant de la société.

Associé : le principal associé est Cissé Abdou Ousseni burkinabé de nationalité. Economiste de formation, il détient un master 2 en sciences économiques et de solides compétences en ingénierie financière et en finance d'entreprise. Ayant été banquier pendant plus de vingt-cinq (25) ans à la Banque Agricole et Commerciale du Burkina (BACB devenu Ecobank Burkina),

et entrepreneur à son propre compte pendant dix (10) ans, il dispose d'une solide expérience dans la recherche de financement. Il a également effectué des recherches de financement à son propre compte et a réussi à mobiliser à lui seul plus de cent millions (100 000 000) F.CFA pour financer ses entreprises. « Financis Capital » représente pour lui, l'opportunité de mettre son expérience à profit dans un cadre plus formel. Il a une bonne connaissance des dispositifs de financement dans l'espace UEMOA avec une maîtrise spécifique du financement bancaire. Il mettra donc à la disposition de l'équipe son expertise en termes de recherche de financement.

Monsieur Cissé Abdou Ousseni assurera la fonction de conseiller de l'associé gérant au sein de la société.

1.2.3 *Vision*

La vision de « Financis Capital » est d'être le leader régional en matière de recherche de financement, de conseil financier, et d'intermédiation directe entre agents à besoins de capitaux et agents à capacité de financement.

1.2.4 *Missions et objectifs*

Les missions de « Financis Capital » sont de :

- faciliter l'accès au financement aux PME et startups.
- constituer une plateforme d'échanges pour la mise en relation agents à besoin de financement et investisseurs.
- accompagner les entreprises dans leurs gestions financières.

1.2.5 *Valeurs*

Les valeurs du cabinet « Financis Capital » sont :

- la flexibilité : les services de « Financis Capital » sont évolutifs et adaptés aux besoins de ses clients.
- la rapidité : le cabinet se met toujours dans une optique de trouver les meilleures solutions pour ses clients dans les plus brefs délais.
- l'engagement : le cabinet s'engage auprès de ses clients à fournir des services de qualité dans le respect des délais et du secret professionnel.

1.2.6 *Facteurs clés de succès*

Pour une bonne réussite de ses activités, plusieurs éléments devront être développés, maîtrisés et pleinement exploités par « Financis Capital ». Il s'agit de :

une bonne connaissance de l'écosystème financier de l'UEMOA : s'il ne requiert pas d'énormes investissements, la réussite du projet « Financis Capital » passe inévitablement par une expertise solide en termes de techniques de financement et une connaissance du secteur financier d'où l'attention particulière qui sera portée à la qualité du personnel recruté ;

un réseau de partenaires financiers privés et institutionnels : la stratégie de « Financis Capital » est de construire au fil des années un large réseau de partenaires financiers avec lesquels le cabinet entretiendra des relations privilégiées, ce qui devrait augmenter la valeur de « Financis Capital » au près des agents à besoins de financement ;

une flexibilité de ses offres afin de l'adapter aux besoins de ses clients : parce que chaque client a un besoin précis et différent, il est important pour « Financis Capital » de comprendre les préoccupations des clients et de faire preuve d'une extrême flexibilité afin de servir et d'accompagner au mieux ses clients.

1.3 Résultats attendus et impact du projet

1.3.1 *Sur le plan économique*

La mise en place du projet « Financis Capital » va contribuer à créer un impact économique positif sur plusieurs volets :

- augmentation du nombre des entreprises Burkinabé financés ;
- réduction du nombre des PME et startups qui meurent après seulement quelques années d'existence ;
- augmentation du nombre des projets nouvellement lancés au Burkina Faso ;

1.3.2 *Sur le plan social*

Sur le plan social, la mise en place de « Financis Capital » va contribuer directement ou indirectement à :

- la création d'emplois,
- la réduction du taux de chômage ;

- la création de valeur et la réduction de la pauvreté.

1.4 Plan d'actions de mise en œuvre

Le plan de mise en œuvre du projet « Financis Capital » se déclinera de juillet 2019 à décembre 2019. Le début effectif des activités est prévu pour janvier 2020. Les détails du plan de mise en œuvre dressés dans le tableau qui suit.

Tableau 1 : Plan d'actions de mise en œuvre du projet « Financis Capital »

Activités	2019						2020
	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre	Janvier
Montage et revue du plan d'affaires							
Mobilisation du financement							
Location et achat du matériel							
Recrutement du personnel							
Recherche de partenaires							
Démarchage et prospection commerciale							
Démarrage des activités de Financis Capital							

Source : nous-même.

Après avoir présenté le projet « Financis Capital » dans son ensemble, passons en revue sa structure juridique et organisationnelle.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

2 ETUDE ORGANISATIONNELLE ET TECHNIQUE

Il s'agit là de faire ressortir les aspects juridiques et organisationnelles qui définissent le projet « Financis Capital ».

2.1 Choix de la structure juridique

Le Burkina Faso étant un pays membre de l'Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires (OHADA), les formes de sociétés commerciales valables au Burkina Faso sont régies par l'acte uniforme relatif au droit des sociétés commerciales et du groupement d'intérêt économique (AUSCGIE). Ce faisant, (05) cinq formes de sociétés commerciales sont admises au Burkina Faso et dans tout l'espace OHADA. Il s'agit de :

- la société Anonyme (SA) ;
- la société en Nom Collectif (SNC) ;
- la société en Commandite Simple (SCS) ;
- la Société par Actions Simplifiées (SAS) ;
- la Société A Responsabilité Limitée (SARL).

A ces cinq (05) formes de sociétés commerciales, s'ajoutent le Groupement d'Intérêt Economique (GIE) et l'Entreprise individuelle.

Le choix de la structure juridique de « Financis Capital » s'est porté sur la SARL. Il s'agit en effet de la forme de société la plus commune au Burkina Faso. Elle se caractérise par sa simplicité et présente de nombreux avantages :

- capital minimum exigé 5000 F.CFA en vigueur au Burkina Faso depuis le 03 mai 2016¹³ ;
- souplesse dans les procédures administratives de création ;
- responsabilité limitée aux apports des associés.

Dans le respect des réglementations relatives à la constitution d'une SARL au Burkina Faso, « Financis Capital » sera enregistrée au Registre du Commerce et du Crédit Mobilier

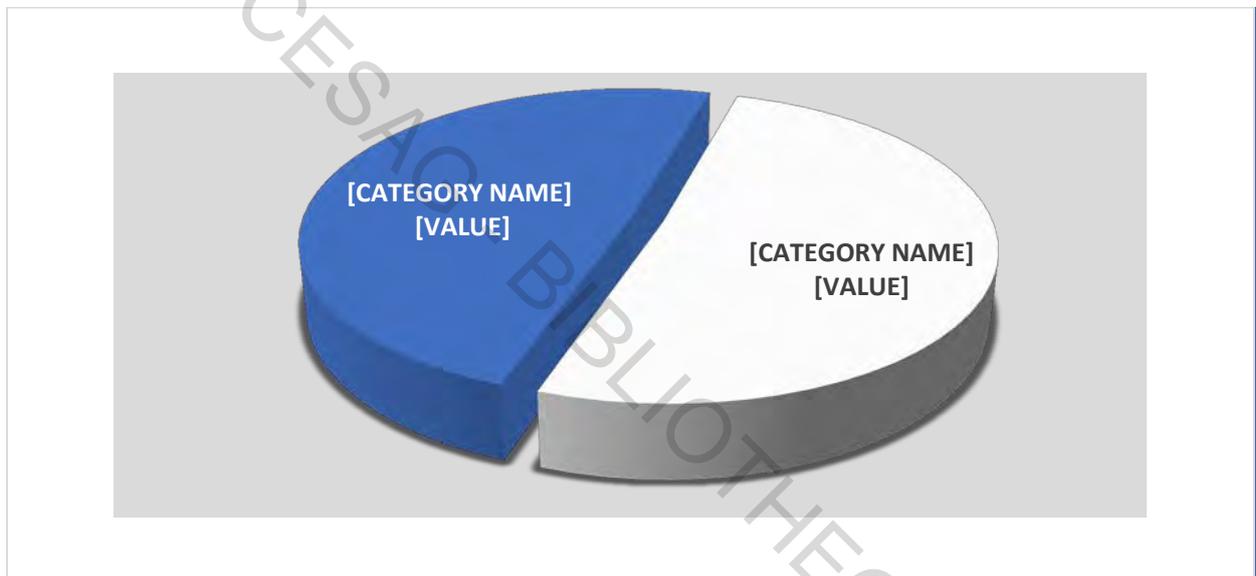
¹³ <https://lefaso.net/spip.php?article71209>

(RCCM). Elle tiendra une comptabilité régulière et respectera le régime d'imposition qui lui est applicable.

2.2 Structure du capital

Le capital social de la société est fixé à neuf millions de F.CFA (9 000 000 F.CFA) reparti en neuf cents (900) parts sociales de dix milles (10 000) F.CFA. Il sera souscrit à hauteur de 51% par le promoteur principal, les 49% devant être détenus par l'associé principal.

Figure 2 : Structure du capital de « Financis Capital »



Source : nous-même.

2.3 Structure organisationnelle

Pour assurer sa performance, l'organisation retenue au sein du cabinet se veut cohérente et alignée à la stratégie du cabinet. En raison du rythme rapide d'évolution de l'environnement, une organisation bien établie, mais flexible, soutenue par une culture bien enracinée est clé pour la réussite de « Financis Capital » et constitue une base solide pour un avantage concurrentiel.

2.3.1 *La structure*

Elle décrit la façon dont les différentes responsabilités sont réparties entre les différentes équipes au sein de l'entreprise. La structure choisie est la structure fonctionnelle. Elle est fréquente dans les startups dans lesquelles le niveau de croissance rapide exige que tous les collaborateurs soient en constante interaction les uns avec les autres afin d'avoir des échanges fréquents à la fois au sein de l'entreprise mais aussi avec l'environnement externe. L'activité de « Financis Capital » nécessite des interactions étroites et directes entre les différents collaborateurs. La structure fonctionnelle est en parfaite cohérence avec le mode de fonctionnement du cabinet et sa stratégie. Du fait du nombre réduit de collaborateurs (04 au total) regroupés dans la même unité opérationnelle, il n'y a aucune nécessité pour le cabinet d'instaurer une organisation interne complexe avec des règles administratives lourdes pouvant créer des silos dans la communication interne verticale et transversale. Il a été préféré au contraire, l'instauration de modes de coordination basés sur des multiples relations latérales entre les unités pouvant être informelles et fondées sur la confiance et l'ajustement mutuel.

L'activité de « Financis Capital » est particulière dans la mesure où les différentes étapes de la chaîne de valeur ne peuvent être prédéterminées en détails. Par conséquent, le niveau de formalisme des tâches à effectuer par les différents collaborateurs n'est pas déterminé en amont mais se définit en aval par rapport aux besoins spécifiques de la mission à réaliser. En effet, le caractère unique des besoins des clients et l'évolution rapide de l'environnement économique requièrent une adaptation permanente aux besoins spécifiques des clients. Par conséquent, les tâches assignées à chaque collaborateur seront déterminées non pas de façon standard mais en fonction du besoin du client.

Il est important de noter que la structure organisationnelle du cabinet n'est pas définitive. Elle s'ajustera en fonction de l'évolution de l'activité et de la stratégie de la société.

2.3.2 *Postes et responsabilités*

Pour ses premières années d'activités, l'équipe de « Financis Capital » sera constituée de quatre (04) collaborateurs dont les deux (02) associés principaux de la société et deux (02) employés chargé d'affaires. En fonction des perspectives d'évolution de l'activité et de la stratégie de la société, l'équipe sera renforcée par le recrutement de nouveaux collaborateurs. Pour le choix des fonctions qui seront assurées en interne, le cabinet a priorisé les fonctions en ligne directe avec son activité et créatrices de valeur. Du fait de sa petite taille, et dans une

optique de réduction des coûts, le cabinet a choisi de répartir certaines des fonctions supports entre les différents collaborateurs de l'équipe et d'en externaliser d'autres. Ainsi,

- les fonctions de ressources humaines seront assurées par l'associé gérant de la société ;
- la fonction administrative et comptable sera externalisée au niveau d'un centre agréé de gestion (CAG) ;
- les fonctions commerciales seront assurées par l'ensemble des collaborateurs du cabinet.

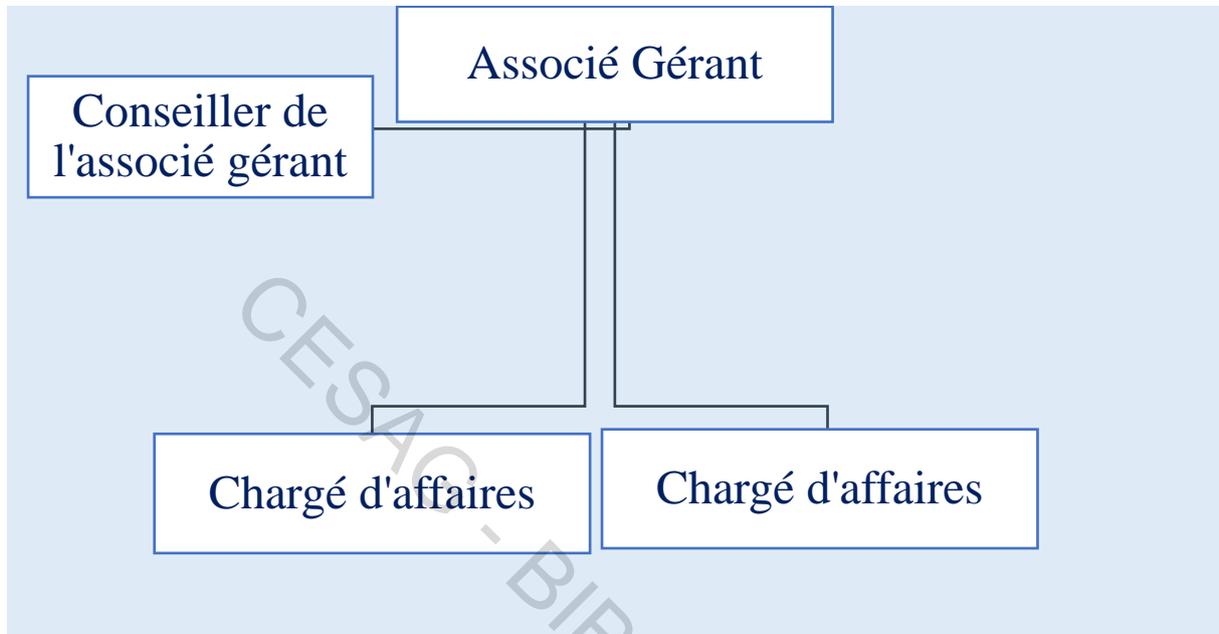
Chacun des collaborateurs occupera en plus une position dans l'organigramme avec un certain nombre de responsabilités :

- associé gérant : il est le promoteur du projet et actionnaire majoritaire de la société. Il a pour rôle de développer et de déployer la stratégie générale de la société. Il supervise l'ensemble des activités de la société et assigne les différentes tâches à effectuer aux chargés d'affaires. Il assure également la recherche de partenaires et de nouveaux clients. Ses responsabilités ne sont pas seulement managériales mais également opérationnelles. Avec les chargés d'affaires, il intervient et participe à la réalisation des tâches opérationnelles et l'atteinte des objectifs ;
- le conseiller de l'associé gérant : cette position est occupée par le principal associé de la société. Il accompagne l'associé gérant dans l'élaboration de la stratégie et dans la recherche de partenaires et clients. Il apporte à la société son expérience en matière de recherche de financement et sa bonne connaissance du secteur ;
- le chargé d'affaires : il est au cœur du métier de l'entreprise et assure les fonctions opérationnelles. Il travaille en étroite collaboration avec l'ensemble de l'équipe du cabinet. Il assure les tâches de réception des clients, d'analyse du besoin du client et propositions de solutions, de mise en place d'une feuille de route, du montage business plan, d'exécution de la feuille de route après validation de l'associé gérant, et d'accompagnement des clients dans la gestion des fonds obtenus.

2.3.3 Organigramme

La représentation schématique de la structure organisationnelle choisie par le cabinet est la suivante.

Figure 3 : Présentation de l'organigramme de « Financis Capital »



Source : nous-même.

2.3.4 Portrait du personnel à recruter

En termes de recrutement, le cabinet recrute uniquement des chargés d'affaires dont les profils répondent idéalement aux caractéristiques suivantes :

- diplômé Bac+3/4 école ou université avec une spécialisation en Banque/Finance et bonne connaissance des problématiques d'accès au financement ;
- expérience de deux (02) à quatre (04) ans dans le domaine de la banque ou la finance ;
- capable de monter un business plan ;
- excellent relationnel et esprit d'équipe ;
- forte capacité à travailler en mode startup ;
- bilingue.

2.4 Evaluation de la servuction du projet

2.4.1 *Situation géographique*

Afin d'être au plus près de ses clients, « Financis Capital » sera située dans un local loué au quartier « 1200 » de la capitale Burkinabé, reconnue comme centre des affaires. Ce quartier se caractérise par la concentration d'un bon nombre d'institutions financières et d'entreprises, et des prix de loyers très abordables. Ce qui limite considérablement les coûts de transport, de prospections commerciales et de loyers que le cabinet devra supporter pour assurer ses services.

2.4.2 *Détails techniques des offres de services*

Le contenu et les détails techniques des prestations du cabinet « Financis Capital » sont listés dans le tableau synthétique suivant.

Tableau 2 : Détails techniques des offres de services de Financis Capital

Activités	Objectifs Généraux	Clientèles cibles	Contenu de la prestation
Recherche de financement	Accompagner les entreprises dans l'obtention des ressources financières	PME/PMI Startups à fort potentiel de croissance	Revue / réalisation de business plan répondant aux exigences des bailleurs de fond ciblés ; Montage financier adapté au besoin ; Aide aux montages des dossiers de financement ; Recherche de financement ; Négociation des modalités de financement
Recherche d'opportunité de financement	Permettre aux agents à capacité de financement de trouver des opportunités de financement répondant à leurs critères.	Institutions financières Fonds d'investissement Business Angels	Construction de business plan selon le modèle du bailleur ; vérification de la correspondance de la demande à l'offre de financement.
Accompagnement et Suivi post financement	Permettre aux entreprises de bien gérer les fonds obtenus pour maximiser leur chance de succès.	PME/PMI et Startups à fort potentiel de croissance	Gestion financière ; Optimisation ; tout autre demande spécifique du client sera prise en compte
	Permettre en aval aux investisseurs qui le souhaitent d'avoir un suivi de leur investissement ou financement	Agents à capacité de financement voulant garder un œil sur l'entreprise financée.	Suivi de l'entreprise financée ; Elaboration de rapport périodique pour informer le client investisseur ; Veille au respect des covenants ; Tout autre demande spécifique du client sera prise en compte
Formation	Renforcer les capacités des participants.	Dirigeants d'entreprises Entrepreneurs	Formation en élaboration de business plan, management, leadership, bonne pratique entrepreneuriat

Source :

nous-même.

2.4.3 Description du mode de fonctionnement

Dans cette partie, les activités principales du cabinet seront passées en revue avec une description détaillée des grandes étapes à suivre par le cabinet pour délivrer chacun de ses services.

a) Activité de recherche de financement

A travers ses offres de services qui se complètent, et se renforcent mutuellement, le cabinet espère développer un large réseau de partenaires financiers afin d'attirer le maximum de clients à besoin de financement. En se rendant à « Financis Capital », ces derniers ont la possibilité de profiter de la panoplie de sources de financements et donc multiplier leurs chances d'obtenir des ressources financières.

Un dossier de demande de financements d'une PME ou d'une startup devra contenir les informations qui suivent : immatriculation du RCCM pour les PME/PMI déjà constituées et présentation des documents nécessaires à l'étude du besoin de financement ; présentation du projet et business plan (au cas où le client rencontre des difficultés à réaliser son business plan, le cabinet le fera à la charge du client)¹⁴ ; présentation des promoteurs ; la durée d'attente souhaitée avant l'obtention du financement ; les frais de dossier tels que définis par le cabinet¹⁵.

Les éléments constitutifs du dossier de demande de financement précédemment cités constituent un minimum à fournir dès l'entame de la procédure. Le cabinet se réserve le droit de réclamer des documents supplémentaires si le besoin se pose. De même, il est à préciser que la réception du dossier ne garantit pas l'obtention d'un financement. Il garantit que le dossier sera passé en revue pour évaluer de sa pertinence et de sa cohérence. Également, il n'y a pas spécifiquement des critères d'éligibilité définis par le cabinet dans la mesure où « Financis Capital » ne finance pas lui-même, mais rapproche les entreprises et les investisseurs en fonction des critères tels que définis par ces derniers.

¹⁴ Si le dossier nécessite la construction d'un business plan, le cabinet pourra s'en charger et ne reçoit aucune rémunération.

¹⁵ A payer de façon physique ou transfert mobile au numéro indiqué par le cabinet

Pour s'offrir les services de recherche de financement du cabinet, les différentes étapes sont :

réception des dossiers : les clients désireux de se faire financer devront soumettre leurs dossiers par voie physique ou électronique à l'adresse qui leur sera communiquée. En cas de réception de plusieurs dossiers dépassant la capacité de la société à les traiter dans les délais impartis, le cabinet choisit "chance de succès" comme critère de non poursuite des dossiers qui ne pourraient pas faire l'objet de traitement ;

revue des dossiers : une fois les dossiers reçus, ils seront passés en revue dans les plus brefs délais par les collaborateurs du cabinet, l'objectif étant de juger de la pertinence des besoins de financement exprimés par le client et d'estimer la probabilité de succès¹⁶ ;

sélection des dossiers et entretien avec le client : une fois les dossiers passés en revue, seuls les clients affichant une probabilité de succès supérieure à 65%¹⁷ seront contactés et invités à un entretien dans un délais de (02) deux jours à compter du jour de dépôt des dossiers. L'entretien a pour but de mieux comprendre les besoins du client et ses attentes vis-à-vis du cabinet. Seront également discutés les modalités de règlement de la prestation. Au cours de l'entretien, les services d'accompagnement du cabinet dans la gestion des fonds obtenus seront proposés au client en cas d'obtention du financement. A l'issue de cet entretien, si besoin est, le cabinet se chargera lui-même de refaire le business plan du client et ne lui demandera aucune rémunération en échange¹⁸. Ce dernier devra seulement assurer la totalité des coûts¹⁹ qui seront supportés par les agents du cabinet dans le processus ;

montage financier adéquat : un montage financier mûrement réfléchi et adapté au besoin du client sera proposé et discuté avec ce dernier. Cette étape est très importante et justifie une partie de la rémunération que percevra le cabinet. L'établissement du montage financier adéquat est un travail de réflexion mené par le cabinet en vue de proposer au client la meilleure manière de se financer au coût le plus bas tout en respectant ses contraintes ;

feuille de route : la validation du montage financier sera suivie par l'établissement de la feuille de route en interne. Elle définira les différentes étapes à suivre dans la recherche de

¹⁶ La probabilité de succès est calculée par le cabinet en interne suivant une grille d'évaluation qui sera définit.

¹⁷ Choisi sur la base des objectifs stratégiques du cabinet

¹⁸ Le client ne couvre que les coûts supportés par le cabinet, rien de plus.

¹⁹ Il s'agit essentiellement des frais de transport, d'enquête etc... Ils sont estimés par le cabinet et communiqués au client

financement, la répartition des tâches entre les collaborateurs, les *deadlines* etc... La feuille de route pourra être déroulée une fois validation en interne par l'associé gérant.

« Financis Capital » se fixe comme objectif, un délai de cinq (05) jours pour réaliser toutes les étapes précédentes. Ce délai sera revu à la hausse si le dossier traité nécessite la réalisation d'un nouveau plan d'affaires ;

recherche de financement : la recherche de financement proprement dit se déroule en deux (02) sous étapes :

- le « *matching* » : il représente la première sous étape du processus et consiste à explorer les offres de financement exprimées par le réseau de partenaires financiers et investisseurs du cabinet afin de rapprocher l'offre et la demande correspondante. Si l'offre de financement couvre totalement la demande de financement, la mission de recherche de financement sera alors terminée. Il sera procédé alors à une mise en relation et une facilitation des échanges ;
- le « *searching* » : il s'agit de la deuxième sous étape de recherche de financement et ne sera nécessaire que si l'étape précédente de « *Matching* » n'est pas concluante. Auquel cas, le cabinet devra chercher des sources de financements externes c'est-à-dire auprès d'autres d'institutions financières non partenaires. La mission de recherche de financement sera totalement remplie une fois le montant du financement complètement réuni.

Temps maximum estimé pour assurer une mission de recherche de financement : quatre (04) semaines.

b) Activité de recherche d'opportunité de financement

En attirant un vaste réseau de clients en quête de financement, « Financis Capital » est une niche d'opportunités d'investissement pour les institutions financières et les professionnels de l'investissement (privés et institutionnels).

Les différentes étapes à suivre par le cabinet pour fournir ses services à ses clients investisseurs sont les suivantes :

la phase de prise de contact : les investisseurs privés et institutions financières qui voudront s'attacher les services de « Financis Capital » pourront contacter la société via son site internet ou par voie physique. Un entretien sera par la suite organisé dans les plus brefs délais ;

entretien : il s'agira pour l'investisseur ou le créancier de communiquer au cabinet de façon très spécifique ses critères de choix. Le cabinet s'engage à ne lui soumettre des opportunités de financement que si les critères préétablis sont cumulativement respectés. C'est également au cours de cet entretien, que seront proposés aux clients le service de suivi post financement des entreprises bénéficiaires du financement. Lorsque le client investisseur/ créancier souhaite avoir recours à ce service, il sera donc conditionnel à l'obtention du financement pour le client demandeur de fond. Le client investisseur / créancier pourra aussi prendre l'option de se prononcer sur la question de faire recours au service de suivi post financement du cabinet une fois la demande de financement correspondante identifiée et sélectionnée. Enfin, les modalités de paiement seront également discutées et inscrites dans un contrat d'engagement ;

« matching » et mise en relation : lors de la réception d'un dossier de recherche de financement, le cabinet procédera à l'étape de « matching » telle que décrite précédemment et l'apporteur de fond sera contacté si et seulement si ses critères d'investissement sont réunis. Le cas échéant, une éventuelle mise en relation et une facilitation des échanges sera organisée entre les deux (02) acteurs.

c) Activité d'accompagnement et de suivi post financement

Les services d'accompagnement et de suivi du cabinet sont proposés lors des phases d'entretien à la fois aux clients en quête de financement et aux clients investisseurs/créanciers.

Comme mentionné dans les détails techniques des offres du cabinet²⁰, le contenu des services d'accompagnement et de suivi varie selon que l'on est client à besoin de financement (accompagnement) ou client à capacité de financement (suivi). Cependant, la durée de l'accompagnement est de cinq (05) mois indépendamment du type de client. L'effectif réduit du cabinet ne permet pas d'en faire plus.

2.5 Outils et moyens d'exploitation

L'activité de « Financis Capital » est purement intellectuelle et nécessite très peu d'investissement matériel. L'essentiel du matériel²¹ dont le cabinet devra se munir pour assurer un service de qualité à ses clients est essentiellement du matériel informatique et du mobilier de bureau.

La partie suivante sera dédiée à l'étude de marché, l'objectif étant de faire ressortir le besoin qui justifie le lancement du projet. En plus de cela, il s'agira de s'assurer que les services proposés par le cabinet répondent aux attentes des potentiels clients.

²⁰ Cf tableau des détails techniques des offres de services de Financis Capital

²¹ Cf annexe 5 Tableau des investissements en immobilisations

3 ETUDE DE MARCHÉ ET PLAN STRATEGIQUE

3.1 Etude de marché

Dans le cadre de la mise en place du projet « Financis Capital », une étude a été menée pour juger de la pertinence du projet.

3.1.1 Objectifs

Les objectifs poursuivis par l'étude de marché sont de plusieurs ordres :

- l'analyse de l'environnement : il s'agit là de faire une revue du secteur financier du Burkina Faso et un état des lieux des difficultés que rencontrent les entreprises et entrepreneurs dans leur recherche de financement ;
- l'analyse de la demande : les objectifs poursuivis ici sont doubles. Il s'agit d'abord de s'assurer de l'existence d'un réel besoin d'accompagnement des PME et startups du Burkina Faso dans leur recherche de financement. L'existence effective d'une réelle demande et donc d'une opportunité à saisir, est la toute première condition de la réussite du projet. Ensuite, pour l'activité de recherche d'opportunité de financement du cabinet, il s'agira de s'assurer que la proposition de valeur du cabinet intéresse bien des potentiels clients investisseurs ;
- l'analyse de l'offre : face à une demande existante et identifiée sur le marché, quelles sont les solutions qui sont proposées ? Il s'agit ici de recenser les différentes propositions de valeurs concurrentes à celles du cabinet.

3.1.2 Démarche : choix des méthodes et outils

Les techniques et outils déployés dans le cadre de cette étude sont basés sur les connaissances théoriques du promoteur. La démarche adoptée dans la mise en place de l'étude de marché est celle proposée par Claude Demeure²² dans son livre intitulé "Aide-Mémoire Marketing".

Etape 1 (le projet d'étude) : les difficultés d'accès aux ressources financières par les PME/PMI et entrepreneurs dans l'espace UEMOA pour développer leurs activités sont les problèmes majeurs identifiés par le cabinet de courtage financier « Financis Capital ». Le cabinet se positionne sur un marché encore très peu développé des structures d'accompagnement des entreprises dans l'obtention de financement. Le projet d'étude est de

²² Claude Demeure (2015), Aide-mémoire-Marketing- 7^e édition (Dunod) – « Etude de marché, marketing- mix, relation client, marketing digital ».

recueillir le maximum d'informations pertinentes sur ce marché, afin de s'assurer d'une bonne compréhension des besoins des acteurs de l'économie Burkinabé et communautaire en termes d'accompagnement dans la quête des ressources financières, l'objectif étant de proposer la meilleure offre de service possible pour répondre à leurs besoins.

Etape 2 (définition des informations à rechercher) : dans le cadre de l'étude, les informations à rechercher portent sur :

- la demande : analyse de la clientèle finale ; leurs besoins et leurs attentes ;
- l'offre : les entreprises ou structures concurrentes.

Etape 03 (détermination et justification du type d'information à rechercher) : les informations recherchées dans le cadre de l'étude sont aussi bien quantitatives que qualitatives. La recherche d'informations s'est d'abord dirigée vers celles déjà existantes à travers les articles sur internet, des études faites sur le sujet, des banques de données etc...Et dans un second temps, il a été recueilli des informations de terrain (informations primaires) afin d'affiner les analyses.

Etape 04(choix des outils de recueils de l'information) : le type d'information à rechercher et leurs sources ont déterminé les choix des outils. Dans le cadre de l'étude, un entretien individuel et un questionnaire ont été utilisés pour recueillir des informations de terrain.

Etape 05 (déroulement générale de l'étude) : l'étude de marché a été réalisée en (02) deux phases. La première phase a concerné la recherche d'informations secondaires sur internet et dans les documents traitants du sujet (analyse documentaire). La deuxième phase s'est déroulée sur le terrain auprès des potentiels clients.

3.2 Analyse documentaire du marché

3.2.1 Les PME au Burkina Faso

Le secteur privé de l'UEMOA et du Burkina Faso est dominé par les PME/PMI qui représentent entre 80 et 90% du tissu économique. La charte des PME²³ du Burkina Faso définit la PME comme étant « *Toute personne physique ou morale, productrice de biens et services marchands, immatriculée ou ayant fait déclaration d'activités au RCCM ou tout*

²³ Voir Annexe 3 Charte des PME du Burkina Faso

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 hors taxe inférieur à un milliard (1 000 000 000) de francs CFA et qui tient une comptabilité régulière. La notion de PME inclut celle de la Petite et Moyenne Industrie (PMI) ».

Partant de cette définition, les PME constituent de véritables vecteurs de croissance économique, de création de richesses et d'emplois. L'importance des PME est davantage appuyée par la bonne dynamique entrepreneuriale que connaît le Burkina Faso ces dernières années. Selon la Chambre de commerce et d'industrie (CCIBF), le nombre d'entreprises créées est passé de 1 500 en 2002 à 15 000 à fin 2016 soit un taux de progression annuel moyen de 78%. En 2017, plus de 12 000 nouvelles entreprises ont vu le jour. Un chiffre en hausse de 8% de plus qu'en 2016 et de 54,16% si l'on se réfère à 2015. La capitale Ouagadougou enregistre le grand nombre d'entreprises créées et représente plus de la moitié des entreprises nouvellement créées sur le territoire Burkinabè²⁴. La capitale économique du Burkina, Bobo Dioulasso occupe la deuxième position du classement en termes de création d'entreprises.

La répartition sectorielle des nouvelles entreprises créées²⁵ montrent une prédominance du secteur du commerce de détail, suivi du BTP et du transport. En 2013, la CCIBF estimait à 66 044 le nombre total de PME²⁶. La bonne dynamique de naissance d'entreprises est inhibée cependant par des difficultés qui empêchent le secteur d'apporter ce qu'on attend de lui en matière de création de richesses et d'emplois. Ces difficultés sont à l'origine d'une mortalité des entreprises Burkinabé.

Dans une étude publiée en 2016, commanditée par la MEBF sur la mortalité des entreprises au Burkina Faso entre 2006 et 2013²⁷, il en est ressorti un taux global de mortalité de 16,37%, un taux relativement élevé. Il convient aussi de noter que le taux de mortalité des entreprises est fonction des paramètres comme le genre, l'âge du promoteur, sa motivation et sa personnalité, le secteur d'activité, le capital humain, le capital social, la planification et le contexte environnemental. De manière générale, les principales raisons évoquées expliquant le taux de mortalité élevé des entreprises au Burkina Faso sont les suivantes :

²⁴ Voir annexe 4 Répartition des entreprises nouvelles au Burkina Faso

²⁵ Annuaire statistique 2017 du Burkina Faso Page 31

http://www.insd.bf/n/contenu/pub_periodiques/annuaires_stat/Annuaire_stat_nationaux_BF/Annuaire_stat_2016.pdf

²⁶ Annuaire statistique 2017 du Burkina Faso, Page 29

²⁷ <https://www.leconomistedufaso.bf/2016/09/19/situation-entreprises-taux-de-mortalite-evalue-a-plus-16/>

- le faible accès au financement ;
- l'insuffisance et l'inadéquation des ressources disponibles au besoin des entreprises ;
- la fiscalité ;
- la concurrence ;
- la motivation et personnalité du promoteur ;
- le niveau d'éducation du promoteur ;
- l'insuffisance d'expertise au sein des banques en matière de financement des PME ;
- la mauvaise couverture géographique du territoire national par les banques et autres services financiers ;
- la faible communication et compréhension des sources alternatives de financement ;
- la mauvaise négociation des modalités de financement et la mauvaise gestion des fonds obtenus.

3.2.2 *Financement et accompagnement des PME au Burkina Faso*

a) Financement des PME

Passons en revue les principales sources de financements que l'on retrouve au Burkina Faso et dans l'UEMOA.

Financement Bancaire : il demeure la principale source de financements des PME Burkinabé. Le paysage bancaire au Burkina Faso s'organise autour de 15 banques et 4 établissements financiers à la date du 31 mars 2019²⁸. Dans une étude menée²⁹ sur 2000 PME en 2014 par la CCIBF dénommée « *Baromètre de l'accompagnement des PME au Burkina Faso* », il ressort que 75% des PME Burkinabé ont eu recours aux banques pour obtenir du financement contre 18% pour les institutions financières proposant des produits tels que le crédit-bail. Plusieurs lignes de crédit ont été ouvertes par les banques du Burkina Faso pour accompagner les PME dans leur développement. Malgré sa prédominance dans les sources de financements des entreprises du Burkina Faso, le financement bancaire présente un certain nombre de limites freinant son apport au secteur privé du Burkina Faso et de l'UEMOA de façon générale.

Les banques sont connues pour être frileuses lorsqu'il s'agit de prêter aux PME. Dans une enquête réalisée en 2014 par la BCEAO³⁰ auprès des établissements de crédit de l'UEMOA,

²⁸ Source BCEAO <https://www.bceao.int/fr/content/paysage-bancaire>

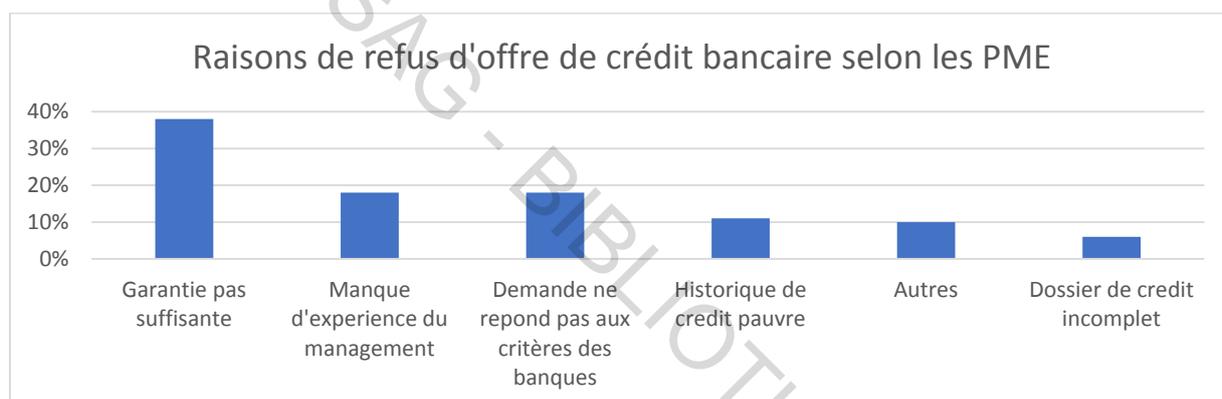
²⁹ http://www.cci.bf/sites/default/files/barometre_de_lacompagnement_des_pme_au_bfdec_2013.pdf

³⁰ <https://www.bceao.int/fr/content/presentation-du-dispositif-de-soutien-au-financement-des-pmepmi>

les raisons expliquant la réticence des banques en termes d'octroi de crédit aux PME tournent autour de la faible qualité de l'information (la forte asymétrie d'information), les insuffisances dans la gestion et la gouvernance des PME, le taux de défaut élevé sur les PME, l'insuffisance ou la faiblesse des mécanismes de partage des risques.

Dans un rapport³¹ publié en avril 2015 consécutive à une rencontre entre le gouvernement Burkinabé et le secteur privé sous le thème « *Problématique du financement des PME au Burkina Faso : Enjeux, Défis, et Perspectives* », les raisons de refus d'offre de crédit bancaire seraient plutôt liées à l'insuffisance des garanties, le manque d'expérience du management, la non correspondance entre les demandes de financements et les critères des banques, l'historique de crédit pauvre, les dossiers de crédit incomplet.

Tableau 3 : Causes de refus des offres de crédit bancaire



Source : MICA, 2012

Que l'on se place du point de vue des établissements de crédit ou des PME, les raisons citées plus haut justifient bien l'attitude des banques face aux dossiers de demande de crédit des PME. Ce faisant, elles prêtent peu (seulement 14% des crédits bancaires sont alloués aux PME³²) et lorsqu'elles le font, il s'agit essentiellement de crédits à court terme inadaptés pour les besoins d'investissement des PME. Dans un autre rapport publié en février 2019 par la CCIBF sur la perception du climat des affaires au Burkina³³, il ressort que 77% des responsables d'entreprises n'ont pas pu obtenir des crédits à long terme auprès des banques pendant le semestre précédent de 2018. En référence aux taux débiteurs des banques du Burkina Faso qui sont parmi les plus élevés de l'UEMOA³⁴, plus de la moitié des

³¹ http://www.cci.bf/sites/default/files/communication_sur_le_theme_de_la_rgsp.pdf

³² *Source* : Rapport sur le financement des PME au Burkina Faso, Banque mondiale (2012-2013)

³³ http://www.cci.bf/sites/default/files/rapport_epca_fevrier_2019_version_finale.pdf

³⁴ Sur la période 2005-2017, le taux débiteur moyen hors taxe des banques burkinabé était de 8,93% contre 6,42% au Sénégal

responsables d'entreprises interrogés les trouvent « excessivement élevés » et estiment qu'ils constituent un handicap au développement de leurs activités. A cela s'ajoute le fait que le financement bancaire n'est pas adapté pour les entreprises en phase de création ou en début de cycle de développement. Lorsque le modèle économique d'une entreprise n'est pas suffisamment solide, s'endetter peut présenter des risques importants pour la suite de l'exploitation.

Face aux limites du financement bancaire, il convient pour les PME de se diversifier et de considérer des sources alternatives de financements pouvant être plus adaptées à leurs besoins. C'est dans cette perspective de diversification des produits de financements que des actions ont été prises par la BCEAO et les autorités de l'Union pour promouvoir les sources alternatives de financements que nous explorerons dans la suite de l'étude.

Nous ne passerons pas en revue toutes les sources de financements disponibles et nous nous attarderons sur les principales.

La microfinance : par définition, la microfinance ou « finance de proximité » est l'offre de produits et de services (crédit, épargne, assurance, transfert de fonds) aux individus exclus du système financier classique. Au nombre de 613 en 2018³⁵, les institutions de microfinance participent significativement à l'inclusion financière dans l'UEMOA. Contrairement au financement bancaire, les crédits proposés par les IMF sont généralement octroyés sans hypothèques classiques, étant donné que leur clientèle est essentiellement composée de populations à faible revenu, ne disposant pas de biens meubles et immeubles requis pour les opérations d'emprunts bancaires.

Cependant, si la microfinance constitue une bonne alternative au financement bancaire, elle n'en demeure pas moins sujette à des critiques principalement liées aux taux d'intérêt très élevés qu'appliquent les IMF.

Le capital investissement : de façon simplifiée, le capital-investissement se définit comme une forme d'investissement à travers laquelle un fond d'investissement injecte des capitaux propres dans une société afin de financer ses besoins d'investissement. Le fond ayant investi ne se contente pas d'apporter les capitaux à l'entreprise financée, mais l'accompagne en

³⁵https://www.bceao.int/sites/default/files/inline-files/PRESENTATION%20STRATEGIE%20REGIONALE%20D%27INCLUSION%20FINANCIERE%20DANS%20L%27UEMOA%20V3_def.pdf

termes de conseils pratiques pour maximiser ses chances de succès. Quoiqu'encore très jeune, le capital investissement au Burkina Faso et en Afrique de façon générale, laisse apparaître un réel potentiel de développement et de croissance. Le cabinet McKinsey a révélé une demande en capitaux propres des entreprises africaines qui aurait cru de 8% en moyenne de 2014 à 2018, évaluant le potentiel du marché à plus 50 milliards de dollars.³⁶ Contrairement à un financement bancaire, le financement par capital investissement est beaucoup plus adapté aux PME à la recherche de ressources longues pour financer des besoins d'investissement.

Les avantages du capital investissement sont :

- la fourniture de réponse aux besoins en fonds propres des PME et startups ;
- la prise de risques avec le promoteur pour maximiser ses chances de succès ;
- l'accompagnement et l'aide à la création de valeur tout au long de la durée de l'investissement ;
- l'offre des spécialités d'intervention en fonction de la situation des entreprises.

Généralement, le processus d'investissement compte généralement (06) étapes clés :

- la prise de contact avec la cible (elle se fait généralement lorsque la cible soumet son dossier de demande de financement) ;
- la revue du plan d'affaires et due diligence ;
- la négociation et le montage ;
- l'investissement ;
- le suivi et l'accompagnement ;
- la sortie.

Tableau 4 : Liste de quelques acteurs du capital investissement intervenant au Burkina

Acteurs	Zone d'intervention	Spécialités	Cibles
SINERGI BURKINA	Burkina Faso	Capital-risque et développement	PME avec un fort potentiel de croissance et Startups
M&A Capital	Afrique de l'ouest	Capital-risque, Développement, retournement	PME tout secteur confondu

³⁶ McKinsey Company, « *Uncovering hidden investment opportunities in Africa* » février 2014

AFIG FUND	Afrique de l'ouest, du Sud, de l'est	Capital développement	PME tout secteur confondu
SYNTAXIS	Afrique de l'ouest et Kenya	Capital-risque développement et	PME tout secteur confondu
GTG Partners	Afrique de l'Ouest	Capital-risque Développement et	PME tout secteur confondu
Cauris management	Afrique de l'Ouest	Capital-risque, Développement, retournement	PME et grande entreprise tout secteur confondu à fort potentiel de croissance
Fonds d'investissement et de soutien aux entreprises en Afrique	Afrique Subsaharienne	Capital-risque développement et	PME et grande entreprise tout secteur confondu à fort potentiel de croissance

Source : nous-même.

Pour prétendre obtenir un financement d'une société ou fond d'investissement, l'entreprise devra répondre d'abord aux critères d'investissement listés par le fond. En plus de cela, elle devra fournir les documents requis pour introduire son dossier de demande de financement. Quoique ces documents varient d'un fond à l'autre, certains d'entre eux reviennent constamment dans la liste des documents à fournir. Il s'agit notamment :

- du plan d'affaires communément appelé business plan qui doit être cohérent et rédigé conformément au modèle proposé par le fond sollicité. Il convient de noter que la langue requise de rédaction est très souvent l'anglais. Ce qui pose de nombreuses difficultés aux PME/ PMI ;
- du CV du promoteur ;
- des états financiers (pour certains cas).

Le crédit-bail : le crédit-bail est une opération financière par laquelle une société financière (crédit bailleur) met un bien d'équipement à la disposition d'une partie demandeuse, pour une durée de temps prédéterminée contre des redevances. Au terme du contrat, deux (02) options sont généralement ouvertes à l'entreprise financée. Soit restituer le bien dans les conditions prévues par le contrat, soit lever l'option d'achat et donc acquérir le bien au prix fixé dans le contrat. Le marché burkinabé du crédit-bail est évalué à plus de trente (30) milliards de

F.CFA par an³⁷. Leader du crédit-bail au Burkina Faso, Fidelis Finance affirme avoir accordé plus de soixante-douze (72) milliards de F.CFA pour le financement de 2 834 Petites et moyennes entreprises au cours des cinq (05) dernières années. 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 loi³⁸ 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.

Le crédit-bail est une source alternative de financement qui présente de nombreux avantages pour les PME :

- adaptabilité pour les entreprises qui ont un besoin temporaire d'utilisation d'un bien ;
- possibilité pour les entreprises d'étaler une opération d'acquisition sur plusieurs années protégeant ainsi leur trésorerie ;
- déductibilité des redevances payées par l'entreprise bénéficiaire.

Exemple : il existe quelques acteurs du crédit-bail opérant au Burkina Faso :

- les banques commerciales locales ;
- Fidelis Finance ;
- Alios Finance ;
- Burkina Bail ;
- Société Burkinabé d'Équipement
- Financière du Burkina

L'affacturage : l'affacturage est une opération financière dans laquelle une entreprise transfère ses créances commerciales (avec une décote sur la valeur totale réelle des créances) à une société d'affacturage (factor) à charge pour elle de les recouvrer. Ce faisant, l'entreprise ayant recours à l'affacturage reçoit immédiatement de la trésorerie pour financer ses besoins d'exploitation. L'affacturage présente de nombreux avantages tels que :

- la réception immédiate de trésorerie pour le financement des besoins d'exploitation ;
- le raccourcissement des délais d'encaissement des entreprises ;

³⁷ <http://www.fidelis-finance.com/fidelis-finances-accroit-ses-capacites-de-financement-des-pme-de-10-milliards-de-f-cfa/>

³⁸ Loi 022-2017 portant crédit-bail

- la possibilité de créer un avantage commercial en accordant des délais clients plus longs.

Lorsque l'on sait que le problème de recouvrement des créances et du financement du BFR crée d'énormes difficultés aux entreprises qui se retrouvent en manque de liquidité pour continuer leur exploitation, l'affacturage se présente sans doute comme une alternative intéressante pour pallier ce problème.

Exemple : il existe quelques acteurs de l'affacturage opérant au Burkina Faso :

- les banques commerciales locales ;
- Fidelis Finance ;
- Alios Finance ;
- Burkina Bail ;
- Société Burkinabé d'Equipement ;
- de nouveaux acteurs intervenants au Burkina Faso comme IncassoPartners sont également spécialisés dans le recouvrement des créances à travers des opérations présentant des fortes similarités avec l'affacturage.

Les autres sources de financements alternatifs

- La Finance Islamique : elle se présente comme une forme d'intermédiation financière qui s'appuie sur les préceptes d'une religion : l'Islam. Elle repose sur certains principes fondateurs que sont : l'interdiction de l'intérêt (riba), le rejet des actifs illicites, la prohibition de l'incertitude, l'adossment à des biens tangibles identifiables etc... La Finance Islamique semble s'imposer de plus en plus grâce à sa formidable capacité d'innovation financière générant une gamme de produits attractifs pour les PME du Burkina Faso et de l'Afrique. Plusieurs banques commerciales au Burkina Faso telles que CORIS BANK proposent aujourd'hui des produits de financements Islamiques.
- Le financement participatif : le financement participatif ou *crowdfunding* est un type de financement qui consiste à lever des fonds par le biais d'internet au près d'une multitude d'investisseurs. Il s'agit d'une offre de financement originale qui

pourrait fortement participer à résorber les problèmes de financement des PME. De toutes les sources alternatives de financements, elle est la moins développée et fait face à un problème lié à l'absence d'un cadre juridique. Néanmoins, son potentiel est énorme et n'est pas à négliger.

- Les *Business Angels* : les *Business Angels* sont des entrepreneurs aguerris qui investissent dans des projets innovants répondant à leurs critères. Ils fournissent non seulement des capitaux propres aux entreprises dans lesquels ils investissent et partagent leur expérience avec le promoteur. Les *business Angels* opèrent généralement individuellement à leur propre compte ou se regroupent en réseau à l'image d'Africangels BA, premier réseau de *Business Angels* en Afrique. Les *Business Angels* ont des critères d'investissement et ne financent une entreprise ou startup que si cette dernière remplit les critères. Pour bénéficier du financement d'un *Business Angel*, les entreprises doivent également être en mesure de fournir les documents requis dans la forme requise. Les *Business Angels* peuvent significativement contribuer au même titre que les fonds d'investissements à la réduction du besoin en capitaux propres des entreprises Burkinabé et africaines.
- Les fonds étatiques : ce sont des fonds alloués par l'Etat pour financer les entreprises naissantes. Ces fonds transitent par le canal de plusieurs structures d'Etat ayant en plus du financement, des missions spécifiques allant de l'accompagnement, à la formation des entrepreneurs ou même la garantie financière. En plus de favoriser la création de valeur par l'entreprenariat, ces structures ont pour but de promouvoir l'émergence des PME Burkinabé qui sont les principaux acteurs du développement du pays.

Exemple : il existe quelques structures étatiques du Burkina Faso :

- le Fonds d'Appui aux Initiatives des jeunes (FAIJ) ;
- Burkina Startups ;
- le Fonds d'Appui à la promotion de l'emploi ;
- le Fonds d'Appui à la Formation Professionnelle et à l'Apprentissage (FAPPA) ;
- le Fonds d'Appui Activités Rémunératrices des Femmes (FAARF) ;
- le Fond d'Appui Bagré ;
- la Société de Financement et de Garantie Interbancaire du Burkina (SOFIGIB).

Le système financier de l'UEMOA offre des sources variées de financement aux PME en fonction de leurs besoins. Les difficultés inhibant l'exploitation de ces sources de financements alternatifs sont liées à une mauvaise connaissance des mécanismes de financement et à des difficultés pour fournir les documents nécessaires à l'obtention du financement (le business plan notamment pour certains types de financement). Ces difficultés justifient un besoin d'accompagnement des PME dans leur recherche de financement et justifie par conséquent l'existence de « Financis Capital » dont les missions consisteront justement à faciliter l'utilisation des sources alternatives de financements et l'optimisation de l'utilisation des sources de financements classiques.

b) Accompagnement des PME

Dans une étude menée sur 2000 PME en 2014 par la CCIBF dénommé «*Baromètre de l'accompagnement des PME au Burkina Faso* »³⁹, interrogées sur la question des prestations qui faciliterait le plus leur accès au crédit, 1/3 des PME soit (667 PME) affirment que l'accompagnement dans la réalisation des business plan faciliterait l'accès au financement. Cela s'explique par le fait que le premier élément constitutif d'un dossier de demande de financement (fonds propre ou dettes) est le plan d'affaires. Ce dernier doit être rédigé conformément aux modèles de plan d'affaires prescrit par la structure de financement ciblée. Cela constitue une difficulté pour bon nombre de PME Burkinabé. Ce problème est confirmé par les propos de Monsieur Phillippe CONSIGUI, DG de la SOFIGIB qui a affirmé, lors d'une interview donnée le 23 novembre 2018 à la presse⁴⁰, que «*Les insuffisances des plans d'affaires reçus des promoteurs rendent très difficile l'analyse des projets* ». Dans la même étude réalisée par la CCIBF dont nous avons fait cas plus haut, sur la question de l'entrepreneuriat, 26% des répondant (soit 520 PME) ont désigné les formations comme étant le service qui aiderait le mieux les entrepreneurs. 18% des répondants soit (360 PME) ont quant à eux, désigné l'accompagnement comme étant le service dont les entrepreneurs auraient le plus besoin pour se développer.

³⁹ http://www.cci.bf/sites/default/files/barometre_de_laccompagnement_des_pme_au_bfdec_2013.pdf

⁴⁰ <http://news.aouaga.com/h/121013.html>

Face à la demande existante pour des services d'accompagnement dans la recherche et l'utilisation du financement dont il est fait mention précédemment, explorons l'offre disponible sur le marché.

3.3 Analyse de l'offre

Il existe un certain nombre de structures publiques qui financent et/ou accompagnent les entreprises dans la recherche de financement.

La maison de l'entreprise du Burkina Faso (MEBF) en est un exemple. Mais, il convient de noter que ces structures sont essentiellement spécialisées et limitées dans l'accompagnement pour l'obtention d'un financement bancaire ou étatique et n'inclut en conséquent pas de possibilités de voir au-delà. Également, il existe des particuliers difficilement identifiables, qui mènent de manière informelle et occasionnelle, des activités d'accompagnement dans la recherche de financement. Il existe très peu de structures privées qui offrent ces types de services aux entreprises de manière formelle. Cette information a été confirmée par notre étude de marché sur le terrain.

« Financis Capital » est l'une des premières sociétés de droit privé au Burkina Faso qui propose des services de recherche de financement et de recherche d'opportunité de financement. Le cabinet se différencie de ses potentiels concurrents par une offre de services qui s'adapte de façon spécifique aux besoins du clients.

Les points qui suivront traiteront des résultats de l'étude de marché sur le terrain et confirme bien les premières conclusions déduites de l'analyse documentaire.

3.4 Analyse et interprétation des résultats de l'étude de marché

3.4.1 Analyse des réponses au questionnaire

L'analyse et l'interprétation des résultats sont organisés en plusieurs thèmes. Chaque thème fait ressortir une information importante. Pour plus de cohérence, de fiabilité et d'exactitude, les individus considérés dans l'interprétation des résultats dépendront de l'intitulé du thème.

- Information générale sur les répondants : un nombre total de 185 personnes ont répondu au questionnaire dont la très grande majorité (65,4%) sont soit promoteur de startups, chefs d'entreprises, ou futurs entrepreneurs. Ce qui porte à un total de 121, le

nombre de répondants qui pourraient potentiellement être intéressés par les services de « Financis Capital ».

- Secteurs d'activités : les secteurs d'activités qui intéressent le plus les répondants tournent essentiellement autour du commerce (29%), des services (22%), l'agriculture (20%) et l'agroalimentaire (20%). Viennent ensuite les secteurs de la technologie (16%), la mode (16%), l'élevage (16%), l'immobilier (16%). L'artisanat est le secteur qui intéresse le moins les répondants (0,03%).
- Niveau de connaissance des sources alternatives de financements : 29% des répondants estiment n'avoir aucune compréhension des sources alternatives de financements les plus courantes dans la zone UEMOA. Celles les plus connues des répondants sont le capital investissement, le crédit-bail, la finance Islamique. L'affacturage et le crédit stockage sont les moins connues (moins de 1% des répondants comprennent le mécanisme). Ces chiffres témoignent d'un niveau de connaissance moyen des sources alternatives de financements.
- Le problème du financement des PME et entrepreneurs : 163 répondants sur 185 soit (88%) pensent que le problème de financement est un frein au développement des startups et PME dans l'espace UEMOA.
A la question, « *Quelles sont à votre avis les difficultés que rencontrent les entrepreneurs /PME en matière de recherche de financement ?* », les réponses reçues par ordre d'importance, tournent essentiellement autour des taux d'intérêt trop élevés des banques, des procédures trop longues et compliquées pour obtenir du financement, le manque d'accompagnement dans la recherche de financement, l'inadaptation des sources de financements classiques aux besoins des PME et startups.
Les réponses précédentes confirment la conclusion de notre étude documentaire et réitèrent l'existence d'un réel besoin.
- Existence d'un réel besoin et offre de service de « Financis Capital » : 0% des répondants promoteurs de projets, chefs d'entreprises ou futurs entrepreneurs connaissent un investisseur institutionnel ou particulier pouvant potentiellement s'intéresser à leurs projets. En outre, 69% d'entre eux estiment ne pas connaître la source de financement adaptée à leurs besoins de financement. Sur 121 répondants

promoteurs de projets, chefs d'entreprises ou futurs entrepreneurs, 93 soit 98% ne connaissent aucune structure qui accompagnent les entrepreneurs / PME dans tout le processus de recherche de financement. Ce fait traduit l'absence de structure suffisamment connu qui offre les mêmes services que « Financis Capital ».

85% des répondants promoteurs de projets, chefs d'entreprises ou futurs entrepreneurs pensent que les services d'accompagnement proposés par « Financis Capital » faciliteraient bel et bien l'accès aux financements des entrepreneurs et PME.

117 sur 121 répondants promoteurs de projets, chefs d'entreprises ou futurs entrepreneurs soit 97% répondent qu'ils seraient très intéressés par un service de recherche de financement et de mise en relation avec des investisseurs.

- Tarifification : parmi ceux qui sont intéressés par l'offre de service de « Financis Capital », 68% seraient prêts à déboursier un montant entre 50 000 F.CFA et 100 000 F.CFA pour bénéficier du service. (Il s'agit là du premier paiement à effectuer pour que le traitement du dossier de recherche de financement soit activé). Cette information permettra de fixer les frais de dossiers du cabinet. De même, 68% des répondants promoteurs de projets, chefs d'entreprises ou futurs entrepreneurs intéressés par l'offre de service de « Financis Capital » sont prêt à payer entre 5% et 7% de commission de courtage sur le montant du financement obtenu.
- Estimation des besoins des répondants promoteurs de projets, chefs d'entreprises ou futurs entrepreneurs : le montant moyen dont ont besoin les répondants correspondant à la catégorie "futurs entrepreneurs" est de 8 339 805 F.CFA⁴¹ .

Le montant moyen dont ont besoin les répondants de la catégorie "promoteurs de startups et chefs d'entreprises" pour financer leurs besoins est de 5 111 111 F.CFA⁴². Ces informations nous seront utiles pour le choix des segments de marché et pour l'estimation du chiffre d'affaires de « Financis Capital ».

⁴¹ Obtenu par le calcul d'une moyenne pondérée

⁴² Obtenu par le calcul d'une moyenne pondérée

- Formation et coaching : 97% des répondants pensent qu'il serait bénéfique pour les entrepreneurs et chefs d'entreprises de bénéficier de séminaires de formation et de coaching.

3.4.2 Analyse des réponses de l'entretien

Afin de juger de l'intérêt qu'ont les investisseurs institutionnels et particuliers face à l'offre de service de mise en relation avec des opportunités d'investissement, un entretien téléphonique⁴³ a été mené au cours duquel un certain nombre de questions ont été posées à Monsieur M.S⁴⁴, Managing Director d'un fond d'investissement de place intervenant en Afrique de l'Ouest et notamment au Burkina Faso. Il ressort de cet échange que :

- l'offre de service de « Financis Capital » répond à un besoin réel qu'ont les sociétés d'investissement. Elle leur permettrait de gagner en temps, de réduire leurs coûts et de gagner en productivité.
- M.S serait prêt à avoir recours aux services de « Financis Capital » pour avoir des opportunités d'investissement répondant à ses critères. « Financis Capital » devrait en plus de l'identification de l'opportunité d'investissement, procéder à la revue du business plan conformément au modèle du fond.
- M.S soutient « Financis Capital » et serait d'ailleurs prêt à être le premier partenaire du cabinet pour sa phase de lancement.
- le fond serait prêt à payer 300 000 F.CFA à 350 000 F.CFA pour chaque dossier d'investissement reçu du cabinet et répondant bien aux critères prédéfinis. En cas d'aboutissement du dossier introduit, le fond serait également prêt à rémunérer « Financis Capital » à hauteur de 2% du montant à investir.

3.5 Plan stratégique général

La stratégie business de "Financis Capital" est de proposer aux agents à besoin de financement des services à forte valeur ajoutée répondant de façon très spécifique à leurs besoins. La clé de la stratégie de « Financis Capital » et la source de son avantage concurrentiel résident dans les synergies qui existent entre ses activités. Le top management compte pleinement exploiter toutes les possibilités de synergies pour faire de « Financis Capital » un acteur incontournable de son industrie.

⁴³ Cf annexe 2 pour les détails de l'entretien

⁴⁴ Nous garderons l'anonymat

3.6 Plan stratégique d'activités

Pour atteindre ses objectifs stratégiques, « Financis Capital » accorde une grande importance à la mise en œuvre de son plan marketing dont les différents axes suivent.

3.6.1 *Segmentation et ciblage*

Le ciblage se fera pour chaque offre de service considérée en fonction des critères de segmentation identifiés.

Offre de recherche de financement et accompagnement

Critères de segmentation : le montant du financement demandé, la nature de l'entité (PME ou startup) en quête de financement, la durée de vie.

Le ciblage du marché interviendra à deux (02) niveaux :

1^{er} niveau : seront considérées dans le segment de marché de « Financis Capital », les entreprises répondant effectivement à la définition de PME telle que définie par la charte des PME du Burkina Faso⁴⁵, en quête de financement de haut ou de bas de bilan intervenant à Ouagadougou.

2^e niveau : seront également considérées dans notre segment de marché, les PME en phase de lancement (durée de vie entre 0 et 02 ans) ayant un besoin de financement compris entre 5 000 000 de F.CFA et 500 000 000 F.CFA. Ce choix s'explique par le fait que les investisseurs institutionnels ou privés ont des tickets d'investissement compris dans cet intervalle. On vérifie également que cet intervalle inclut bien le montant moyen des besoins de financement estimé à 8 339 805 F.CFA⁴⁶ par l'étude de marché.

Offre de recherche d'opportunité d'investissement et suivi post financement

Critères de segmentation : nature du financement, le type d'investisseur et les critères d'investissement.

⁴⁵ Cf Annexe 3

⁴⁶ Cf interprétation et analyse de l'étude de marché

« Financis Capital » a choisi d'adresser cette offre aux institutions financières (établissements de crédit à l'exclusion des banques⁴⁷) ainsi que les investisseurs institutionnels et privés dont la zone d'investissement couvre le Burkina Faso. Cependant, pour des raisons purement stratégiques, pour les premières années d'exercice, cette offre de service ne sera facturée qu'aux clients investisseurs institutionnels et privés (fonds d'investissement et Business Angels).

Offre de formation et coaching

Le critère de segmentation valable tourne essentiellement autour de la profession.

Cette offre de service cible essentiellement les chefs d'entreprises, dirigeants d'entreprise, promoteurs de startups de toutes les villes du Burkina Faso. Il en existe un nombre pléthorique au moins égal au nombre d'entreprises existantes au Burkina Faso.

3.6.2 *Positionnement*

Pour être distinctif et incontournable, « Financis Capital » entend occuper une place de choix dans l'esprit de ses clients. Pour ce faire, son positionnement marketing est fondé sur (3) piliers :

- l'écoute attentive des besoins du client ;
- la flexibilité et l'adaptabilité de ses offres ;
- la rapidité dans le traitement des dossiers.

3.6.3 *Marketing Mix*

Pour atteindre ses objectifs stratégiques et compte tenu des conclusions de l'étude de marché, « Financis Capital » utilisera le mix marketing suivant :

politique produit : les offres de services du cabinet sont complémentaires et offrent de fortes synergies entre elles. Ils peuvent être regroupés en deux (02) catégories :

- les services de base : « Financis Capital » offre aux PME et aux startups des services de recherche de financement et de mise en relation entre agents à besoin de financement et agents à capacité de financement.

⁴⁷ L'activité bancaire est très régulée et l'équivalent des structures comme la nôtre existent pour les banques

- les services périphériques : en plus des services de base, « Financis Capital » offre à ses clients des services supports tels que l'accompagnement, le suivi post financement ainsi que des formations et coaching.

politique prix : le cabinet s'est inspiré du mode de facturation d'un cabinet de courtage et l'a adapté. Du fait de la nature variée des services proposées par « Financis Capital », les méthodes de facturation des prestations de service diffèrent. Cependant, chacune d'elle est fondée sur une philosophie de proposition de tarifs abordables aux clients et de maximisation des profits pour « Financis Capital ».

- Tarifs « offre de service de recherche de financement » : « Financis Capital » veut offrir des services flexibles et adaptés à ses clients. Ce faisant, la feuille de route à suivre par le cabinet dépend du besoin du client. Au cas où il y a nécessité de dresser un business plan, la politique est telle que les coûts d'élaboration du business plan sont entièrement à la charge du client (sans aucune majoration de rémunération au profit du cabinet.)

Le paiement est effectué en amont de l'élaboration effective du business plan. En cas d'obtention du financement, le client verse une commission au cabinet en fonction du montant du financement obtenu de 2%⁴⁸. Les frais de dossier sont fixés à 25 000 F.CFA pour les clients startups et 75 000 F.CFA pour les PME. Ces montants sont fixés tels qu'ils couvriront au maximum les frais de transport qui seront supportés par le cabinet pour la recherche de financement.

- Tarifs « offre de recherche opportunité d'investissement » : lorsqu'une institution financière, fond institutionnel ou un *business Angel* veut recourir aux services du cabinet pour trouver aisément des opportunités d'investissement répondant à ses critères, il est considéré comme partenaire de « Financis Capital ». Ce faisant, il obtient un droit de priorité sur tout dossier de recherche de financement traité par le cabinet et répondant à ses critères. Ce droit de priorité a un coût à payer pour chaque

⁴⁸ Choisi en rapport aux réponses obtenus de l'étude de marché

dossier d'opportunité d'investissement reçu par l'investisseur. En plus de cela, en cas d'aboutissement du dossier ⁴⁹, l'investisseur supporte des commissions de succès.

Tableau 5 : Tarifs recherche d'opportunité d'investissement

Eléments	A payer
Droit de priorité	100 000 F.CFA / dossier
Commission de succès	2% du montant à investir

Source : nous-même.

Les tarifs des services d'accompagnement et de suivi post financement sont de 100 000 F.CFA/ mois d'accompagnement pour une durée de 05 mois soit 500 000 F.CFA/mission.

Les tarifs pour les offres de formation et coaching sont fixés à 60 000 F.CFA/participant.

communication : l'étude de marché a révélé que l'offre de service proposé par « Financis Capital » est très peu connue. La politique de promotion du cabinet sera donc active. Le cabinet ira vers les clients à travers des missions de prospection commerciale et de démarchage. Il s'agira pour le cabinet d'aller sur le terrain et de proposer de manière concrète ses services aux clients, discuter avec eux, comprendre leurs difficultés et leurs attentes.

En plus, « Financis Capital » se dotera d'un site internet sur lequel les clients pourront voir les réalisations du cabinet.

distribution : pour les activités de courtage, les clients pourront contacter le cabinet en se rendant dans ses locaux ou via son site web. Les dossiers ou le compte rendu de la mission pourront également être transmis par les mêmes canaux. Pour ses activités d'accompagnement et de suivi post financement, « Financis Capital » effectuera des déplacements chez ses clients. Enfin, l'organisation des séminaires de formation et de coaching se tiendront dans des locaux loués en fonction du besoin.

Après avoir abordé les aspects du projet relatifs à l'étude de marché et au plan stratégique, nous ferons, dans la partie suivante, une étude détaillée des considérations financières qui rentrent en ligne de compte dans le cadre de la mise en place du projet.

⁴⁹ Lorsque l'investisseur est intéressé par le dossier et veut investir

4 ETUDE ECONOMIQUE ET FINANCIERE

L'intérêt économique et financier du projet se mesurera par la pertinence de son business model et les retombées financières engendrées par sa mise en place.

4.1 Business model du cabinet « Financis Capital »

4.1.1 Description du modèle

Le modèle de description du business model choisie est celui développé par HEC Paris⁵⁰. Il regroupe les mêmes éléments que ceux du modèle business model neuf (09) cases. « Financis Capital » a un business model qui met en relation deux (02) groupes distincts d'utilisateurs attirés l'un vers l'autre par des « effets de réseau »⁵¹. Pour le cas de « Financis Capital », il s'agit de rapprocher les agents à besoins de financement et les agents à capacité de financement. On parle d'effet de réseau lorsque la valeur de la plateforme (la société « Financis Capital »), pour un utilisateur donné, par exemple un client en quête de financement, dépend en grande partie du nombre des utilisateurs sur l'autre face de la plateforme, dans notre cas les agents à capacité de financement. Afin d'attirer suffisamment d'acteurs des deux (02) côtés de la plateforme, « Financis Capital » a développé deux (02) principales propositions de valeur, une pour les clients en quête de financement et une pour les institutions financières, investisseurs privés et institutionnels. Ces propositions de valeur sont attractives, se renforcent mutuellement et répondent à la demande émanant des deux (02) faces de la plateforme.

Tableau 6: Cœur de métier de « Financis Capital »



Source : nous-même.

⁵⁰ cf « STRATEGOR » Ed.7 p136.

Le business model du cabinet peut être décomposé en trois (03) axes⁵² que sont :

- la proposition de valeur, qui répond aux questions « Quoi » (les services proposées) et « Qui » les cibles visées.
- la structure des coûts qui décrit les coûts qui seront engendrés par le cabinet ainsi que les infrastructures qui seront déployées pour offrir ses services.
- l'équation de profit qui définit la manière dont la firme réalisera des profits.

a) Proposition de valeur

Comme mentionné précédemment, « Financis Capital » a un business model qui adresse deux (02) propositions de valeurs à deux (02) groupes de clients d'un côté les demandeurs de fonds et de l'autre les offreurs de capitaux.

Proposition de valeur adressée aux agents à besoins de financement PME et startups : l'offre de service de « Financis Capital » pour les agents à besoin de financement se regroupe autour de deux (02) branches d'activités qui offrent des fortes possibilités de synergies du fait de leur complémentarité.

- Activité de recherche de financement : pour répondre aux besoins de ses clients, le cabinet « Financis Capital » met à leur disposition sa connaissance et son expertise de l'écosystème financier. Son large réseau de partenaires financiers permettra à ses clients d'obtenir des financements structurés et adaptés à leurs besoins. Le service de recherche de financement ne consiste pas uniquement à trouver le financement. En effet, il s'étend sur tout le spectre allant de l'élaboration du business plan et le montage financier adapté aux besoins du client, à la négociation des conditions de financement et éventuellement une mise en relation avec des investisseurs privés ou institutionnels. L'objectif étant de permettre aux clients d'obtenir les meilleurs financements adaptés de façon spécifique à leurs besoins et en un temps record. Les sources de financements considérées dans les recherches sont le financement bancaire, la microfinance, les sources alternatives et innovantes de financement (finance islamique, *crowdfunding*, affacturage, crédit-bail, capital investissement), les fonds étatiques et partenaires techniques et financiers (PTF), investisseurs privés et *business Angels*.

⁵² Selon la décomposition Business Model de HEC Paris Cf « STRATEGOR » Ed.7 p136

- Activité d'accompagnement : en fonction du besoin du client, « Financis Capital » offre des services d'accompagnement pour assurer une bonne gestion des fonds obtenus.

Proposition de valeur adressée aux agents à capacité de financement

- Recherche d'opportunité de financement ou d'investissement : pour certains types de créanciers ou investisseurs avec lesquels le cabinet aura des partenariats, « Financis Capital » leur permet à travers son activité de recherche de fonds, d'avoir d'excellentes opportunités de financement et d'investissement répondant de façon très spécifique à leurs critères. Un travail complet est par conséquent réalisé en amont par le cabinet lors de la réception des dossiers de demande de financement pour faire correspondre demandes et offres de financement, afin de proposer à ses partenaires privés et institutionnels, les meilleures opportunités de financement et d'investissement répondant à leurs critères de sélection.
- Activité de suivi post financement : « Financis Capital » propose à ses clients financeurs de suivre le bénéficiaire dans la gestion des fonds octroyés auquel cas il ne pourra s'y soustraire et devra respecter les conditions du bailleur. Ce faisant, « Financis Capital » endosse la responsabilité vis-à-vis des créanciers et investisseurs de s'assurer que les fonds octroyés aux entreprises et entrepreneurs seront déboursés pour l'usage consenti par les deux (02) parties.

A travers cette proposition de valeur, « Financis Capital » offre de nombreux avantages à ces derniers en termes de :

- réduction des coûts ;
- maximisation des chances de remboursement ;
- réduction des risques de défauts ;
- gain en temps et efficience.

b) Structure des coûts

Pour offrir des services de qualité à ses clients, le cabinet supportera principalement :

- des frais généraux (électricité, eau, internet, télécommunications) ;
- des charges de personnel ;
- des frais de transport.

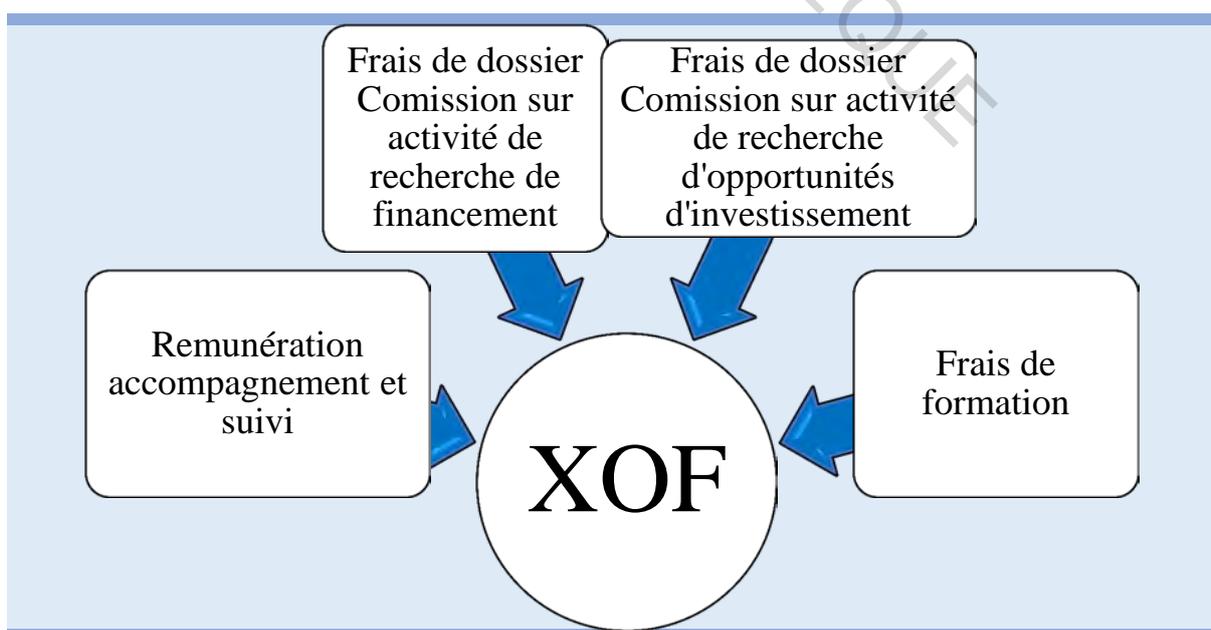
Quant aux capitaux engagés, le projet « Financis Capital » est un projet à faible intensité capitalistique et ne requiert pas la mise en place d'importantes infrastructures. Un capital initial de neuf (09) millions de F.CFA (9 000 000 F.CFA) arrive à couvrir la totalité des investissements.

c) Équation de profit

Face aux dépenses afférentes à la mise en place des infrastructures pour assurer ses services, le cabinet a adopté une structure de revenus à quatre (04) axes :

- le tout premier axe de chiffre d'affaires de la structure se fera essentiellement par le biais de son activité de recherche de financement à travers les frais de dossiers, les commissions sous forme de pourcentage du montant levé qu'elle percevra de ses clients une fois le financement effectivement trouvé ;
- le second axe de rémunération s'obtiendra également sous forme de commissions au profit des investisseurs privés et institutionnels à qui le cabinet aura proposé des opportunités d'investissement répondant à leurs critères ;
- le troisième est lié aux activités d'accompagnement et de suivi post financement conformément à une grille de tarification bien définie ;
- la dernière source de revenu se fera par le biais des séminaires et ateliers de formation sur des thématiques clés en matière de bonnes pratiques de gestion que le cabinet organisera (02) deux fois par an à Ouagadougou.

Tableau 7 : Axe du chiffre d'affaires de Financis Capital



Source : nous-même.

4.1.2 Effet de synergie des activités de Financis Capital

La pertinence du business model du cabinet réside dans sa capacité à créer de fortes synergies entre ses domaines d'activités stratégiques.

Effet de synergie 1 : l'activité de recherche d'opportunité de financement est boostée par celle de recherche de financement. Plus le cabinet recevra des dossiers de demande de financement, plus il lui sera possible d'y faire correspondre l'offre.

Effet de synergie 2 : plus il y a de l'affluence dans ses activités de recherche de financement, plus il y aura des opportunités de propositions d'accompagnement et de suivi post financement.

Effet de synergie 3 : lorsque « Financis Capital » reçoit un dossier de demande de financement, il doit revoir le business plan du client et éventuellement le reprendre lorsque ce dernier n'est pas convenablement élaboré. Cette éventualité pourrait allonger le temps mis entre la réception du dossier et l'obtention du financement. Il est dans l'intérêt du cabinet de réduire au maximum ce délai. En offrant des formations en montage de business plan notamment, le cabinet augmentera de façon indirecte le nombre de dossiers de demande de financement reçus contenant un business plan de qualité. Ce qui a son tour augmentera la vitesse de traitement des dossiers et boostera ses activités de recherche de financement et opportunités de financement. Ces mécanismes de synergies sont très importants et vont déterminer la structure du chiffre d'affaires du cabinet.

4.2 Evaluation du coût des investissements

Le montant total des investissements (Investissement en matériel + BFR initial) est estimé à **6 930 000 F.CFA** et sera financé totalement par fonds propres⁵³.

Le capital de 9 000 000 F.CFA du cabinet couvre la totalité des investissements et dégage un excédent de trésorerie qui constituera un matelas de sécurité.

4.2.1 Investissement en matériel

La mise en place du projet « Financis Capital » nécessite des investissements en matériel et mobilier de bureau⁵⁴ à hauteur de **2 130 000 F.CFA**. Un plan d'amortissement et de réinvestissement sera suivi par le cabinet⁵⁵.

⁵³ Voir structure du capital

⁵⁴ Voir détails en Annexe 5

⁵⁵ Voir tableau d'amortissement et plan de réinvestissement Annexe 6 et 7

4.2.2 *Besoin en fond de roulement prévisionnel*

Montant estimé : 4 800 000 F.CFA

Le cabinet « Financis Capital » n'a pas de créances. La prestation de recherche de financement se paye au comptant une fois le financement obtenu. Les frais de dossiers reçus des clients couvrent une bonne partie des charges qui seront engagées pour couvrir la recherche de financement. L'activité du cabinet est donc en mesure de se financer elle-même au bout de quelques mois d'exercices. Un budget de trésorerie prévisionnel⁵⁶ pour la première année d'exercice a été élaboré pour estimer le montant que le cabinet devra mobiliser pour financer ses besoins jusqu'au moment où l'activité se financera elle-même. La progression du BFR d'une année à une autre est fonction de l'évolution du niveau d'activité. Les variations positives du BFR⁵⁷ d'une année à une autre engendreront des besoins de financement à couvrir. Ils seront pris en compte dans la projection des cash flows futurs.

4.3 Analyse de l'exploitation (Scénario réaliste)

4.3.1 *Chiffre d'affaires prévisionnel*

Hypothèse d'évolution prévisionnelle du niveau d'activités

Toutes les estimations seront faites sur la base des résultats de l'étude de marché sur le terrain. La logique des hypothèses qui suivront est donc entièrement adossée aux réponses reçues.

Niveau d'activité⁵⁸ : déterminons le niveau d'activité prévisionnelle pour chacun des domaines d'activités stratégiques du cabinet :

activité de recherche de financement : l'étude a révélé que **117** répondants PME et startups ne connaissent aucune structure de recherche de financement et sont prêts à faire appel aux services de « Financis Capital ». Rapporté à la taille estimée du marché potentiel, ce nombre représente moins de 1%⁵⁹ du marché potentiel estimé. A ce nombre, il sera appliqué une décote de 30% pour prendre en compte le risque de biais qu'il aurait pu avoir dans les réponses données par le marché. Ce qui porte ce nombre à un total de **82**. Par supposition, ce nombre constituera le nombre de dossiers de demande de financement reçus à sa première année. Au vu des moyens alloués pour effectuer des prospections commerciales et

⁵⁶ Voir Annexe 22

⁵⁷ Voir tableau des évolutions du BFR en annexe 8

⁵⁸ Voir tableau récapitulatif du niveau d'activité en Annexe 16

⁵⁹ Si l'on se réfère au nombre de PME en 2013.

démarchages, on supposera que le cabinet sera en mesure d'accroître le nombre de clients de 25 / an.

Tableau 8 : Dossiers de demande de financement reçus sur 5 exercices

Nombre de dossiers reçus	PME	70	92	115	137	150
	Startups	12	15	17	20	32

Source : nous-même.

activité de recherche de financement : l'hypothèse retenue est celle que les startups que le cabinet aura réussi à financer, l'auront été par des fonds d'investissement investissant dans les startups. Le chiffre d'affaires des activités de financement du cabinet dépend fortement du nombre de dossiers de financement qu'elle parviendra à boucler avec succès. Pour une bonne estimation du chiffre d'affaires, définissons un taux de réussite tel que :

Taux de réussite de « Financis Capital » (TR) = Nombre de dossiers de financement réussis par le cabinet / Nombre de dossiers de demande financement reçus.

$$TR = f(PR, EE, NP, TRO)$$

Il est fonction de quatre (04) variables qui sont :

- la probabilité de réussite (PR) d'un dossier de demande de financement reçu : elle est évaluée par le cabinet et constitue un critère de sélection tel que mentionné dans l'étude technique. Le PR retenu par le cabinet est de 65%.
- l'effet d'expérience (EE) : il traduit le fait que l'accumulation d'expérience augmente le nombre de demande traité avec succès.
- le nombre de partenariat (NP) : plus le cabinet aura des offres de financement, plus il lui sera possible d'en faire correspondre les demande adéquates.
- le taux de rotation (TRO) : c'est le nombre de dossiers de financement que le cabinet est en mesure de poursuivre à la fois. Il dépend de l'effectif du cabinet, de ses processus, des effets d'expérience et de la qualité des business plans reçus.

Estimation de l'évolution du TR de « Financis Capital » selon les objectifs stratégiques pour les cinq (05) premières années d'exercice :

Tableau 9 : Evolution du taux de réussite sur 5 exercices

	2020	2021	2022	2023	2024
TR	55%	57%	59%	61%	63%

Source : nous-même.

activité de formation pour les cinq (05) années : l'objectif de « Financis Capital » est de former 120 participants/an. Vu la forte demande de formation en montage de business plan et management, ce nombre est facilement atteignable.

activité d'accompagnement et suivi post financement : face au nombre de dossiers reçus, il sera supposé que « Financis Capital » parviendra à convaincre moins de la moitié des bénéficiaires de financement de se laisser accompagner. Le nombre de missions qui seront assurées par le cabinet sur les 5 années d'exercices est résumé dans le tableau qui suit :

Tableau 10 : Missions suivi et accompagnement sur 5 exercices

Nombre Missions Accompagnement et Suivi post financement	3	8	12	17	20
--	---	---	----	----	----

Source : nous-même.

Au vu des hypothèses qui ont été retenues, le chiffre d'affaires sur les 5 années se présente comme suit ⁶⁰:

Tableau 11 : Structure du chiffre d'affaires sur 5 exercices en montant absolu

Eléments/Année	2020	2021	2022	2023	2024
CA GLOBAL	21460000	27310000	33247600	39956000	47167200
CA Recherche de fonds(I)	10680000	13887000	17439800	21084000	24725600
CA Recherche opportunités (II)	2080000	2223000	2607800	3172000	5241600
CA Activités principales(I+II)	12760000	16110000	20047600	24256000	29967200
CA Suivi et Accompagnement	1500000	4000000	6000000	8500000	10000000
CA formation	7200000	7200000	7200000	7200000	7200000

Source : nous-même.

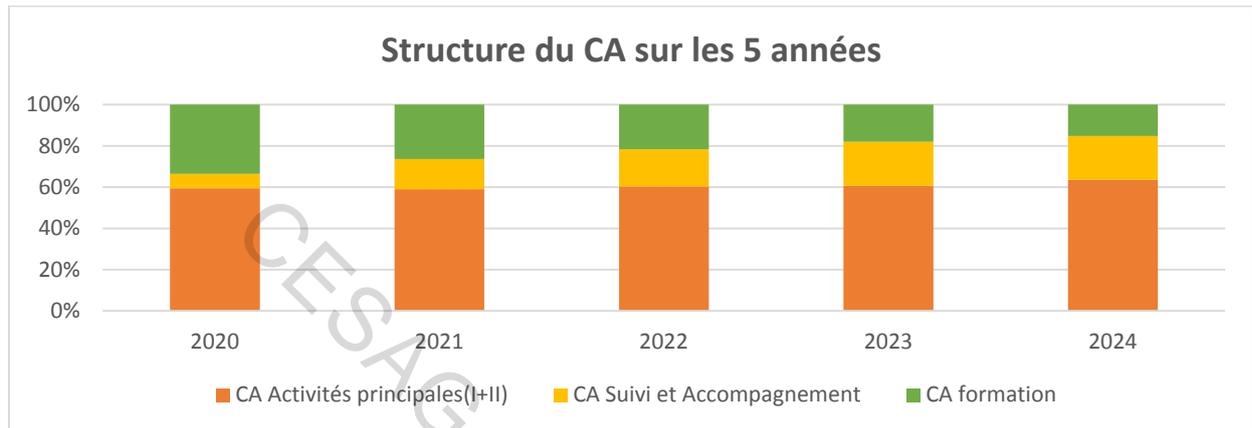
Tableau 12 : Structure du chiffre d'affaires sur (05) cinq exercices en pourcentage

⁶⁰ Voir détails du chiffre d'affaires en Annexe 15

Eléments/ années	2020	2021	2022	2023	2024
Activités principales(I+II)	59%	59%	60%	61%	64%
Formation et coaching (III)	34%	26%	22%	18%	15%
Suivi accompagnement (IV)	7%	15%	18%	21%	21%

Source : nous-même.

Figure 4 : Représentation graphique du chiffre d'affaires sur (05) cinq exercices



Source : nous-même.

On remarque une prédominance nette des activités principales de recherche de financement dans le chiffre d'affaires prévisionnel du cabinet.

4.3.2 Compte de résultat prévisionnel

Le compte de résultat prévisionnel sur les (05) années d'exercice montre un résultat négatif la première année. La situation s'améliore très vite les années suivantes.

Tableau 13 : Compte de résultat prévisionnel sur 5 exercices

Eléments (Montant en F.CFA)	2020	2021	2022	2023	2024
Chiffre d'Affaires General(I+II+III+IV)	21 460 000	27 310 000	33 247 600	39 956 000	47 167 200
Charges variables	3 725 000	3 970 000	3 745 000	3 970 000	4 320 000
<i>Frais de prospection et démarchage</i>	720 000	480 000	400 000	200 000	100 000
<i>Frais de transport pour la recherche</i>	450 000	500 000	500 000	600 000	600 000
<i>Fourniture de bureau</i>	900 000	1 020 000	1 200 000	1 440 000	1 800 000
<i>Frais téléphone</i>	240 000	360 000	365 000	380 000	400 000
<i>Voyage</i>	800 000	800 000	400 000	400 000	400 000
<i>Autres Achats</i>	600 000	780 000	840 000	900 000	960 000
<i>Impôts et taxes (Patente annuel)</i>	15 000	30 000	40 000	50 000	60 000
Charges Fixes	17 610 200				
<i>Location(siège)</i>	600 000	600 000	600 000	600 000	600 000
<i>Location des locaux pour formation</i>	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000
<i>Salaires</i>	11 340 000	11 340 000	11 340 000	11 340 000	11 340 000
<i>Charges sociales</i>	2 260 200	2 260 200	2 260 200	2 260 200	2 260 200
<i>Eau Electricité Internet</i>	1 800 000	1 800 000	1 800 000	1 800 000	1 800 000
<i>Services extérieures</i>	600 000	600 000	600 000	600 000	600 000
<i>Maintenance site internet</i>	960 000	960 000	960 000	960 000	960 000
Total Charges d'exploitation (avant DAP)	21 335 200	21 580 200	21 355 200	21 580 200	21 930 200
EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION	124 800	5 729 800	11 892 400	18 375 800	25 237 000
<i>Dotations aux Amortissements</i>	455000	455000	455000	455000	455000
RESULTAT D'EXPLOITATION	-330 200	5 274 800	11 437 400	17 920 800	24 782 000
<i>Impôt sur le bénéfice</i>	NA	951836	2 201 700	3 449 754	4 770 535
<i>Impôt minimum forfaitaire</i>	150000	NA	NA	NA	NA
RESULTAT NET	-480 200	4 322 965	9 235 701	14 471 046	20 011 465
CAF	-25 200	4 777 965	9 690 701	14 926 046	20 466 465

Source: nous-même.

La capacité d'autofinancement (CAF) du cabinet est négative sa première année mais se redresse très vite au cours des années suivantes.

4.3.3 Plan de financement

Du fait du niveau très faible d'investissement à faire, le plan de financement⁶¹ du cabinet montre qu'il n'aura aucune difficulté pour financer son plan de réinvestissement et couvrir ses variations positives de BFR. Il laisse apparaître une trésorerie fortement positive en année 5 de plus de 50 millions.

4.3.4 Structure des charges d'exploitation et Seuil de rentabilité

a) Charges d'exploitation

⁶¹ Tableau de financement Annexe 21

Les charges d'exploitation montrent une prédominance des charges fixes essentiellement celles de personnel⁶². Cela s'explique par la nature de l'activité du cabinet.

Tableau 14 : Charges d'exploitation sur 5 exercices en montant absolu

Eléments en F.CFA/Année	2020	2021	2022	2023	2024
Charges fixes	17 610 200	17 610 200	17 610 200	17 610 200	17 610 200
Charges variables	3 725 000	3 970 000	3 745 000	3 970 000	4 320 000
CHARGES TOTALES	21 335 200	21 580 200	21 355 200	21 580 200	21 930 200

Source : nous-même.

Tableau 15 : Charges d'exploitation sur 5 exercices en pourcentage

Eléments en % /Année	2020	2021	2022	2023	2024
CHARGES FIXES	82,5%	81,6%	82,5%	81,6%	80,3%
CHARGES VARIABLES	17,5%	18,4%	17,5%	18,4%	19,7%

Source: nous-même.

b) Seuil de rentabilité

Tableau 16 : Evolution du seuil de rentabilité sur 5 exercices

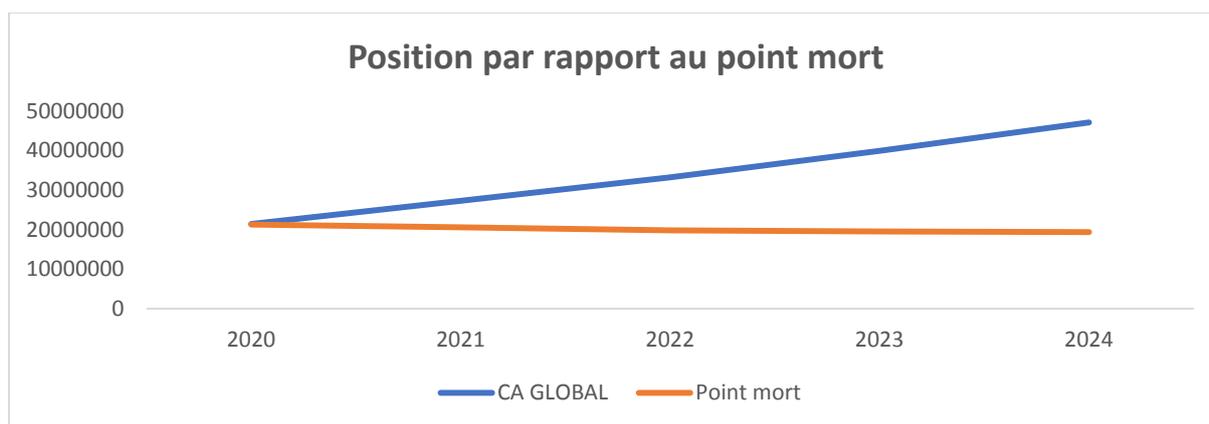
Eléments en F.CFA /Année	2020	2021	2022	2023	2024
Taux de marge sur coûts variables	82,6%	85,5%	88,7%	90,1%	90,8%
Charges fixes	17 610 200	17 610 200	17 610 200	17 610 200	17 610 200
Point mort	21 308 987,43	20 605 593,92	19 845 602,95	19 552 969,24	19 385 720,08

Source : nous-même.

Les charges fixes importantes de « Financis Capital » placent le seuil de rentabilité à un niveau très élevé ce qui rend les résultats d'exploitation du cabinet très sensibles aux variations du niveau d'activités.

Figure 5 : Evolution de la position du cabinet par rapport à son point mort sur les 05 années

⁶² Voir détails des charges du personnel en Annexe 9



Source : nous-même.

Le chiffre d'affaires du cabinet est légèrement inférieur à son point mort, d'où un résultat d'exploitation négatif en 2020. Il s'en éloigne fortement au fil des ans.

4.4 Analyse de la rentabilité

Au regard des retombées financières que pourrait avoir le projet, la question de sa rentabilité mérite d'être abordée. Elle le sera en retenant 5 ans comme durée d'investissement.

4.4.1 Estimation coût du capital

Le manque de comparables cotés ne permet pas l'utilisation d'un modèle théorique existant comme le modèle d'évaluation des actifs financiers (MEDAF). De plus, ces modèles sont fondés sur des hypothèses qui conditionnent leurs utilisations. Un modèle d'estimation du taux de rentabilité exigé par les actionnaires compte tenu du niveau de risque de la firme a donc été utilisé à la place. En partant du taux sans risque, il sera ajouté des primes de risques supportés par les actionnaires de « Financis Capital ».

L'estimation est résumée dans le tableau qui suit :

Tableau 17 : Estimation du coût des fonds propres

ESTIMATION COUT DES FONDS PROPRES	
Taux 5ans zéro Coupon (Burkina Faso)	7,45% ⁶³
Prime de risque lié à l'activité	7%
Prime de liquidité	4%
Prime de risque de réputation	5%
Coût de Fonds Propres	23,45%

Source : nous-même.

Le taux de 23,45% sera utilisé comme taux d'actualisation. Ce taux relativement élevé s'explique par le niveau de risque élevé du projet.

⁶³ Voir courbe des taux du Burkina Faso annexe 10

4.4.2 Appréciation et pertinence du projet : VAN TRI DRCI IP

Dans l'hypothèse centrale retenue pour l'estimation du chiffre d'affaires, les flux de trésorerie disponible projetés sur les 5 exercices se dressent dans le tableau qui suit :

Tableau 18 : Tableau de flux de trésorerie disponible sur les 5 années d'exercice

Eléments (Montant en F.CFA)	0	1	2	3	4	5
Investissement Initial (Io)	-6 930 000					
Résultat d'exploitation		-330 200	5 274 800	11 437 400	17 920 800	24 782 000
Impôt théorique (19,5%)			-951 836	-2 201 700	-3 449 754	-4 770 535
Dotations aux Amortissements		455 000	455 000	455 000	455 000	455 000
Variation BFR		-1 308 481	-1 328 075	-1 500 481	-1 612 943	
Investissement de remplacement				-255 000	-300 000	
Récupération du BFR						10 549 979
Récupération Immobilisation financière						100 000
Flux de Trésorerie Disponible (FTD)	-6 930 000	-1 183 681	3 449 890	7 935 220	13 013 103	31 116 444
<i>Taux d'actualisation</i>	23,45%					
VAN	15 047 120					
TRI	63%					
DRCI	2,588					
IP	3,17					

Source : nous-même.

La valeur actuelle Nette (VAN) est de 15 047 120 F.CFA >0. Ce projet sur un plan financier crée de la valeur et mérite d'être réalisé.

Le Taux de rentabilité Interne (TRI) est de 63% et supérieur au taux d'actualisation. Ce qui confirme le caractère créateur de valeur du projet. Sa valeur relativement élevée se justifie par la faible intensité capitalistique du projet et l'originalité de son business model qui crée des effets de synergies.

Le Délai de Récupération du Capital Investi (DRCI) du projet est de 02 ans 6 mois. Pour une durée d'investissement de 5 ans, les actionnaires de « Financis Capital » devront attendre (02) deux ans et demi pour récupérer le capital investi.

L'Indice de Profitabilité (IP) est de 3,17. Pour 1 F.CFA investi, le projet dégage 2,17 F.CFA de plus.

Au regard des indicateurs financiers, le projet « Financis Capital » est un projet rentable avec un délai de récupération du capital investi relativement court.

4.5 Analyse de sensibilité et des scénarios

4.5.1 Analyse de la sensibilité

Les paramètres retenus dans l'analyse des scénarios sont le coût du capital, le BFR et le taux de réussite à cause de leur caractère subjectif. Nous les ferons varier pour tester la sensibilité de la rentabilité du projet. L'analyse de la sensibilité est résumée dans le tableau ci-après :

Tableau 19 : Analyse de la sensibilité

Eléments	Variations	Valeur	VAN (F.CFA)	Variations VAN	Niveau de sensibilité
Coût du Capital	+10points	33,45%	8 913 247	-40,76%	Très élevé
	-10 points	13,45%	24 551 330	+63,16%	
BFR	+ 10%	5 280 000	14 592 724	-3,01%	Faible
	-10%	4 320 000	15 501 516	+3,01%	
TR	+2 points/ an		15 763 308	+ 4,76%	Faible
	-2 points/an		14 331 164	-4,76%	

Source : nous-même.

L'analyse précédente fait ressortir la forte sensibilité du projet au coût du capital et un niveau de sensibilité beaucoup plus faible au BFR et au taux de réussite des demandes de financements.

4.5.2 Analyse des scénarios

Selon que l'on soit en scenario optimiste ou pessimiste, le chiffre d'affaires et les charges d'exploitation feront l'objet d'augmentation ou diminution par rapport au scénario centrale. L'ensemble des hypothèses est regroupé dans le tableau qui suit :

Tableau 20 : Analyse des scénarios

Eléments	Scénario Pessimiste	Scénario Optimiste
Chiffre d'affaires Global	- 10%	+ 10%
Niveau des charges d'exploitation	Augmentation de la totalité des charges d'exploitation de 15%	Maintien des charges fixes Augmentation des charges variables à 5%

Source : nous-même.

Les résultats des analyses sont listés et interprétés dans le tableau qui suit.

Tableau 21 : Résultat analyses de scénario

Eléments	VAN (en F.CFA)	TRI	DRCI	IP	Conclusion
Scénario Pessimiste	477 367	25%	4 ans 1 mois	1,07	Projet rentable
Scénario Centrale	15 047 120	63%	2 Ans 6 mois	3,17	Projet rentable
Scénario Optimiste	21 614 806	81%	2 ans 1 mois	4,12	Projet rentable

Source : nous-même.

L'analyse précédente montre la solidité financière du projet « Financis Capital » qui reste rentable quel que soit le scénario considéré.

4.6 Analyse des risques

L'activité de « Financis Capital » est une activité de service basé sur la confiance. Elle est très exposée à des risques dont le niveau de gravité est très grave et pourrait entraîner la fin du cabinet.

Les plus importants d'entre eux sont répertoriés dans un tableau d'analyse qui suit :

Tableau 22 : Analyse des risques et mitigations

Risques	Définition	Mitigation
Risque de réputation	Le risque de réputation se définit comme le risque de dégradation de la réputation du cabinet par suite d'un mauvais service rendu.	Contrôle de qualité des livrables par les associés ; Refus de traiter des dossiers à faible probabilité de succès.
Risque de détournement	Le risque qu'une idée de projet d'un des clients soit détournée par un des collaborateurs du cabinet pour le développer à son propre compte.	Clause d'engagement ferme du collaborateur incluse dans le contrat de travail.

Source : nous-même.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

CONCLUSION

Le problème d'accès au financement des PME au Burkina Faso et dans l'UEMOA de façon générale est un réel handicap pour le développement économique. La nécessité de trouver un modèle permettant de pallier ce problème est plus que jamais nécessaire. Nombreuses sont les solutions envisagées devant contribuer à la réduction de ce handicap qui limite l'apport des PME dans le développement économique. Tout en allant dans le même sens que les solutions déjà envisagées, « Financis Capital » adopte une approche différente en s'attaquant à un autre aspect du problème : l'information. En partant du constat que l'information relative aux sources de financements n'est pas détenue par les agents à besoins de financement, le projet « Financis Capital » vend de l'information et se positionne en tant que facilitateur accompagnant les entreprises dans le processus de recherche de financement. En regroupant d'un côté les agents à besoins de financement et de l'autre les agents à capacité de financement, « Financis Capital » se veut une plateforme de mise en relation entre offreurs et demandeurs de financement.

Au terme de l'étude faite sur la mise en place du projet, il ressort que « Financis Capital » est un projet à faible intensité capitalistique, ses actifs les plus importants étant son capital humain et son réseau. D'un point de vue purement financier, le projet « Financis Capital » crée de la valeur et affiche un bon niveau de rentabilité quel que soit le scénario considéré (pessimiste, réaliste, optimiste). En termes d'impact économique, le projet une fois mis en place, permettrait en cinq (05) années d'exercice de financer plus de 350 PME/startups et de lever plus de 2 milliards de F.CFA. Sur le plan social, le volet éducatif du projet « Financis Capital » permettrait de former en seulement (05) cinq ans, 600 participants aux techniques de montage de business plan, d'entreprenariat et de management.

L'impact économique et social du projet devrait contribuer à accroître l'apport des PME au développement économique de nos pays. Il boostera la création d'emplois au Burkina Faso et dans la sous-région et contribuera à la réduction du taux de chômage et de la pauvreté.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

OUVRAGES

CARRICANO, M. (s.d.). *Analyse de données avec SPSS*. Paris: Pearson Education France.
Consulté le 09 Mars 2019

Demeure, C. (2008). *Aide Memoire Marketing*. Paris: Dunod. Consulté le 20 Mars 2019

DUSSAUGE, P. (2016). *Strategor* (éd. 7e). Paris: Dunod. Consulté le 08 Mai 2019

GUEYE, M. (2019). *Pratique de la comptabilité Générale SYSCOHADA révisé* (éd. 3e).
Dakar. Consulté le 11 mai

Hutin, H. (2010). *Toute la finance*. Paris: Eyrolles. Consulté le 11 Mai

RAPPORTS

BCEAO. (2018). *Présentation du document cadre de la politique et de la strategie regionale d'inclusion financiere*. Dakar.

BCEAO. (2018). *Amelioration de la dynamique d'inclusion financiere dans l'UEMOA*.
BCEAO.

CCIBF, C. d. (Decembre 2013). *barometre de l'accompagnement des PME au BURKINA FASO*. Ouagadougou.

CNSS. (2010). *Les obligations financières des employeurs*. Ouagadougou.

Direction des Etudes et de la Strategie. (2019). *Rapport sur la perception du climat des affaires au Burkina Faso*. Ouagadougou.

Gbongue, F., & Kouakou, A. (2018). Quelles solutions aux financement des PME dans l'UEMOA. *Financial Afrik*. Récupéré sur financial Afrik: financialafrik.com

IFC. (2013). *Accès au financement en Afrique Subsaharienne*. Récupéré sur <https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/ad34c8804149fd548035a39e78015671/Final+For+Print+A4+French+External+FY13.pdf?MOD=AJPERES>

Observatoire de la coproduction en méditerranée. (2018). *Le financement des TPE/PME et la sécurisation des investissements*.

UEMOA, L. c. (décembre 2018). *Rapport Semestriel d'exécution de la surveillance multilatérale*.

UEMOA. (2018). *Rapport semestriel d'exécution de la surveillance multilatérale*.

MEMOIRES

GARBA Seydou, (MBF15) : Modalité de financement d'un fond sous gestion de capital investissement

GUIDIA DIT Désiré HEBIE, (MBF13) : Création d'un cabinet d'accompagnement en levée de fonds au Burkina Faso.

OUATTARA Kevin (MBF16) : mise en place d'une plateforme de crowdfunding pour le développement de l'agriculture au Burkina Faso « Y-Invest corporation ».

YAO Anouma Adam Privat, (MBF17) : Mise en place d'une plateforme de crowdfunding pour le financement des PME en côte d'ivoire : « Easy capital »

WEBOGRAPHIE

BCEAO. (s.d.). Récupéré sur <https://www.bceao.int/fr/content/paysage-bancaire> Consulté le 18 mai à 17h

FW. (2019, Mai 25). *F W Lines*. Récupéré sur fwfinanceforafrica.wordpress.com Consulté le 18 mai à 10h

GADIAGA, K. (2019, Mai). Récupéré sur L'economiste du Faso: <https://www.leconomistedufaso.bf/2016/09/19/situation-entreprises-taux-de-mortalite-evalue-a-plus-16/> Consulté le 6 Avril à 23h

GASTON, N. (2018). Récupéré sur <http://www.commerce.gov.bf/index.php/2014-09-16-09-01-55/177-informations/558-pap-2018-2020-financement-des-pme-pmi-un-dispositif-de-soutien-au-financement-est-operationnel> Consulté le 23 mars à 22h

Lefilleur, J. (2009). Récupéré sur <https://www.cairn.info/revue-afrique-contemporaine-2008-3-page-153.htm> Consulté le 2 juin à 11h

ANNEXES

Annexe 1 : Questionnaire d'enquête pour la mise en place d'un projet de courtage financier

- 1) Quelle est votre tranche d'Age ?
 - Moins de 18 ans
 - 18-25 ans
 - 26-40 ans
 - + 40 ans
- 2) Dans quel pays résidez-vous ?
 - Burkina Faso
 - Sénégal
 - Cote d'ivoire
 - Benin
 - Togo
 - Mali
 - Niger
 - Guinée
 - Autres
- 3) Etes-vous ?
 - Promoteur d'une startup
 - Chef d'entreprise
 - Futur entrepreneur
 - Autres
- 4) Quel(s) secteur(s) d'activité(s) vous intéressent le plus ?
 - Agriculture
 - Agroalimentaire
 - Elevage
 - Artisanat
 - Transformation de produits
 - Services
 - Communication et évènementiel
 - Commerce
 - Restauration
 - Technologie
 - Mode et habillement
 - Bâtiments
 - Autres
- 5) Pensez-vous que le problème de financement est un frein au développement des startups et PME dans l'espace UEMOA ?

- OUI
 - NON
- 6) Quelles sont les sources de financements alternatifs dont vous connaissez le mécanisme ?
- Crowdfunding
 - Crédit stockage
 - Affacturage
 - Factoring et reverse Factoring
 - Capital investissement
 - Fonds étatiques
 - Crédit-bail
 - Finance islamique
 - Autres
 - Aucun
- 7) A votre avis quelles sont les difficultés que rencontrent les entrepreneurs /PME en matière de recherche de financement ? (Plusieurs choix possibles)
- Aucun accompagnement dans la recherche
 - Taux d'intérêt des banques trop élevés
 - Procédures trop longues et compliquées
 - Les sources de financements ne sont pas adaptées
 - Autres
- 8) Connaissez-vous des investisseurs particuliers / institutionnels qui pourraient être intéressés par vos projets ?
- OUI
 - NON
- 9) Si oui lesquelles ?
- 10) Connaissez-vous des structures qui accompagnent les entrepreneurs/PME dans tout le processus de recherche de financement ?
- OUI
 - NON
- 11) Si oui lesquels ?
- 12) Pensez-vous qu'une telle structure faciliterait l'accès aux financements des entrepreneurs/ PME ?
- OUI
 - NON

13) A combien estimez-vous le montant pour pouvoir lancer votre projet ou développer votre activité ?

- Moins de 1 000 000 F.CFA
- Entre 1 000 000 et 5 000 000 F.CFA
- Entre 5 000 001 et 10 000 000 F.CFA
- Entre 10 000 0001 et 20 000 000 F.CFA
- Entre 20 000 001 et 30 000 000 F.CFA
- Entre 30 000 001 F.CFA et 50 000 000 F.CFA
- + de 50 000 000 F.CFA

14) Estimez-vous connaître la meilleure source de financement adaptée à vos besoins ?

- OUI
- NON

15) Si oui laquelle ?

16) Jugez-vous important d'être accompagné dans la gestion des fonds obtenus ?

- OUI
- NON

17) Seriez-vous intéressé par un service de recherche de financement et de mise en relation avec des investisseurs ?

- OUI
- NON

18) Combien seriez prêt à payer pour un tel service ?

- Entre 50 000 F.CFA et 70 000 F.CFA
- Entre 70 000 F.CFA et 100 000 F.CFA
- Plus de 100 000 F.CFA
- Si autres (Précisez)

19) Au-delà de combien jugez-vous la commission trop élevée ?

- 3%
- 5%
- 7%

(Seulement en cas d'obtention du financement une commission est prélevée sous forme de pourcentage du montant recherché.)

20) Pensez-vous qu'il serait bénéfique pour les entrepreneurs et chefs d'entreprises de bénéficier de séminaires de formation et de coaching ?

- OUI
- NON

Annexe 2 : Détails de l'entretien

1) *Que pensez-vous du projet Financis Capital ?*

Réponse

Il répond à un réel besoin que nous avons. Je connais personnellement plusieurs fonds qui viennent de démarrer et qui ont des difficultés à dénicher de bonnes opportunités. Pour nous les fonds déjà bien établis, nous recevons plusieurs dossiers de demande d'investissement à la fois ce qui nécessite énormément de temps pour les passer en revue. Il nous arrive souvent de faire plusieurs mois sur un dossier et avant de finalement nous rendre compte que ça ne valait pas le coût. Financis Capital pourrait nous aider dans ce sens et nous permettrait de gagner énormément de temps.

2) *Pourriez-vous avoir recours à nos services de recherche d'opportunité ?*

Réponse : oui bien sûr. L'offre de Financis Capital est attrayante. Si le sérieux qu'il faut y est mis, nous pourrions très bien collaborer ensemble. Et je pense qu'il vous faudra beaucoup de crédibilité pour attirer de nombreux partenaires. Nous pourrions être votre premier partenaire institutionnel pour vous lancer et vous permettre de rassurer d'autres partenaires qui pourraient avoir besoin de vos services. Il faudra également envisager de créer une plateforme dédiée à Financis Capital pour vous permettre de contacter votre réseau de partenaires en quelques instants.

3) *Combien seriez-vous prêt à payer pour ce service ?*

Réponse : un Investment analyst me coûte 350 000 F.CFA par mois pour faire à peu près la même chose que vous proposez. Et souvent, supporter ce coût et toutes les charges sociales afférentes ne garantit pas que ce dernier sera en mesure de trouver une excellente opportunité d'investissement. Financis me permettrait d'externaliser cette fonction ce qui me permettrait de réduire mes charges. Sur cette base, je dirai que je suis prêt à payer entre 150 000 et 300 000 F.CFA pour chaque dossier d'opportunité d'investissement (répondant aux critères de mon fonds) que vous me transmettra. A cela, nous pourrions nous entendre sur un taux de commission de 2% si nous décidons d'investir.

Source : nous-même.

Annexe 3: Extrait de la charte des PME du 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.

f.

2

76

Handwritten signature

9

6

Handwritten signature

- **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) ;

B

2

HB

+

CS

7

#

Annexe 4 : Répartition des entreprises nouvelles au Burkina Faso

N	BUREAU CEFORE	2015	2016	2017
1	OUAGADOUGOU	5223	7466	8076
2	BOBO DIOULASSO	1040	1787	1635
3	OUAHIGOUYA	228	467	431
4	TENKODOGO	235	472	516
5	KOUDOUGOU	211	406	321
6	FADA	122	208	289
7	GAOUA	121	185	249
8	KAYA	155	284	256
9	DEDOUGOU	115	216	340
10	DORI	114	170	249
11	KOUELA			121
12	BANFORA			136
	TOTAL GENERAL	7564	11661	12619

Source : CEFORE (Centre de formalités des entreprises).

Annexe 5 : Investissements en immobilisations

Immobilisations	Prix Unitaire	Quantité	Valeur totale	Durée de vie
Immobilisations incorporelles			250000	
Site internet	250000	1	250000	5
Immobilisations corporelles			1780000	
Table de réunion	150000	2	300000	4
Chaises	10000	7	70000	3
Projecteur vidéo	75000	1	75000	3
Ordinateurs portables	300000	3	900000	5
Climatiseur	250000	1	250000	5
Imprimante laser	50000	1	50000	3
Armoire	75000	1	75000	5
Téléphone portable	20000	3	60000	3
Immobilisations financières			100000	
Cautions local			100000	
Total Immobilisations	2130000 F.CFA			

Source : nous-même.

Annexe 6: Tableau des amortissements

Eléments	Valeur	Durée Amor	An 1	An 2	An 3	An 4	An 5
Sites internet	250000	5	50000	50000	50000	50000	50000
Table de réunion	300000	4	75000	75000	75000	75000	75000
Chaises	70000	3	23333	23333	23333	23333	23333
Projecteur vidéo	75000	3	25000	25000	25000	25000	25000
Ordinateurs portables	900000	5	180000	180000	180000	180000	180000
Climatiseur	250000	5	50000	50000	50000	50000	50000
Imprimante laser	50000	3	16667	16667	16667	16667	16667
Armoire	75000	5	15000	15000	15000	15000	15000
Téléphone portable	60000	3	20000	20000	20000	20000	20000
Total Dotations aux Amortissement			455000	455000	455000	455000	455000

Source : nous-même.

Annexe 7 : Plan de réinvestissement

Investissement de remplacement	2020	2021	2022	2023	2024
			255 000	300 000	

Source: nous-même.

Annexe 8 : Variation du BFR

Eléments	Année d'investissement	2020	2021	2022	2023	2024
CAHT		21 460 000	27 310 000	33 247 600	39 956 000	47 167 200
P	22,37%	22,37%	22,37%	22,37%	22,37%	
BFRE	4 800 000	6 108 481	7 436 555	8 937 036	10 549 979	-10 549 979
Variation du BFR		1 308 481	1 328 075	1 500 481	1 612 943	

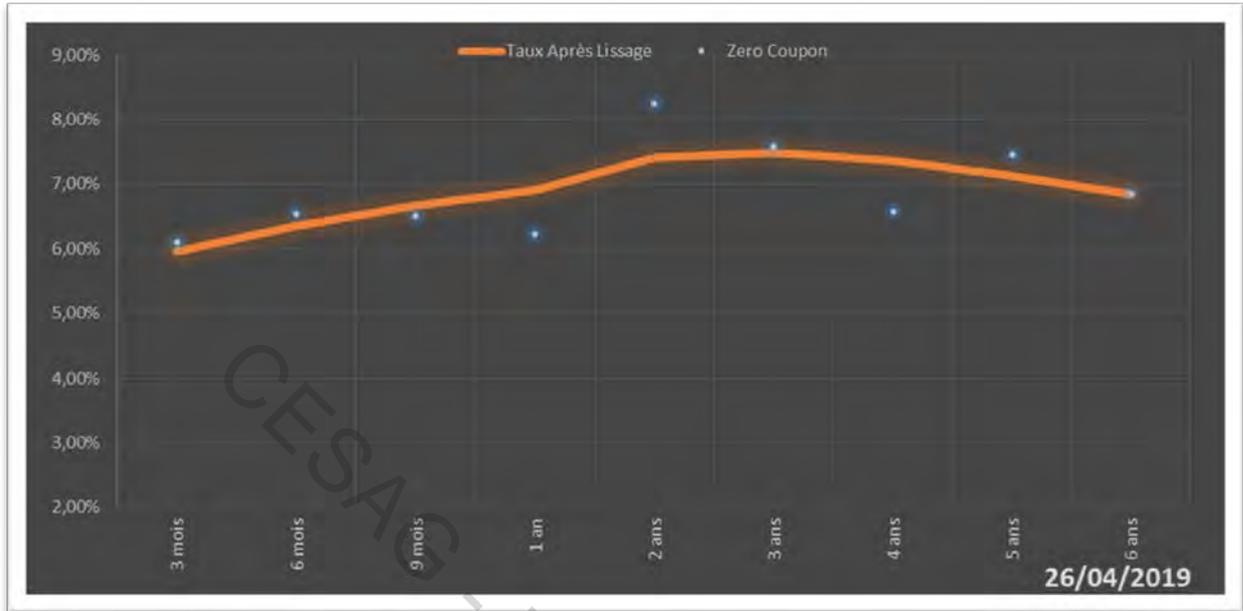
Source : nous-même.

Annexe 9 : Charges du personnel

Position	Type de rémunération	Masse salariale/an				
		2020	2021	2022	2023	2024
Associé gérant	Salaire + Dividende	4 800 000	4 800 000	4 800 000	4 800 000	4 800 000
Associé Conseiller	Dividende	-				
Chargés d'affaires(x2)	Salaire	7 200 000	7 200 000	7 200 000	7 200 000	7 200 000
Masse salariale Brute annuelle		12 000 000	12 000 000	12 000 000	12 000 000	12 000 000
Retenue pour cotisation CNSS (5,5%)		660000	660000	660000	660000	660000
Masse salariale Nette annuelle		11 340 000	11 340 000	11 340 000	11 340 000	11 340 000
Charges Patronales						
	CNSS (16%)	1 920 000	1 920 000	1 920 000	1 920 000	1 920 000
	TPA	340 200	340 200	340 200	340 200	340 200
Total charges sociales		2 260 200	2 260 200	2 260 200	2 260 200	2 260 200
Barème des taxes et charges sociales						
Libellés	Barème					
CNSS	16%					
Taxe Patronale d'apprentissage (TPA)	3%					

Source : nous-même.

Annexe 10 : Courbe des taux de l'Etat du Burkina Faso



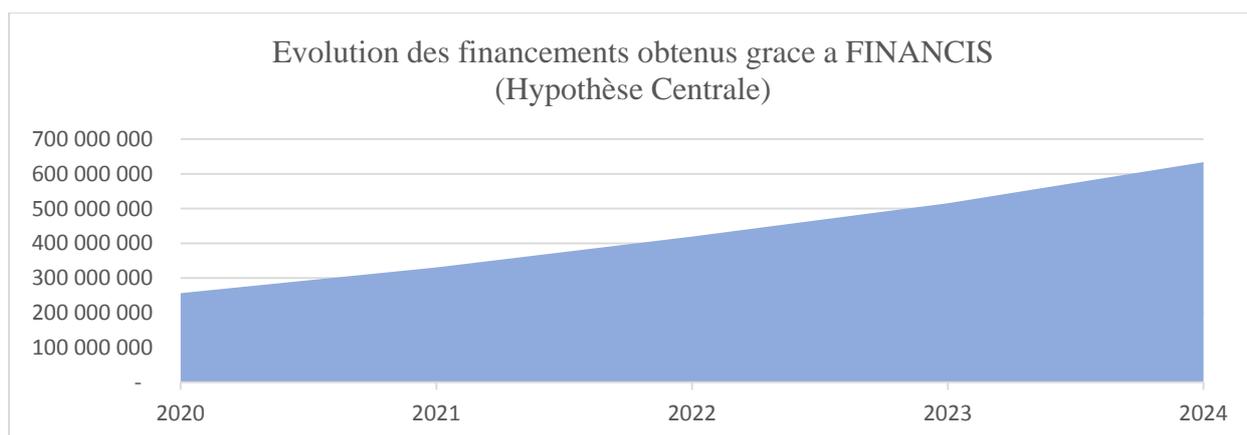
Source : UMOA-Titres, 2019.

Annexe 11 : Evolution des partenariats de « Financis Capital »

Eléments	2020	2021	2022	2023	2024
Fonds d'investissement	2	4	6	7	7
Business Angels	10	15	20	20	22
Institutions financières	2	4	6	8	10
Total partenaires	14	23	32	35	39

Source : nous-même.

Annexe 12: Evolution des financements obtenus



Source : nous-même.

Annexe 13 : Financements obtenus grâce à Financis Capital

	2020	2021	2022	2023	2024
Montant total financé	256 500 000	330 600 000	419 490 000	515 450 000	633 780 000

Source : nous-même.

Annexe 14: « Financis Capital » en Chiffres

Financis Capital	
Montant total financé en 5 ans	2 155 820 000
Nombre de PME financés en 5ANS	337
Nombre de startups financés en 5ANS	59
Nombre d'individus formés	600
Nombre d'entreprises suivis	60

Source : nous-même.

Annexe 15 : Détails du Chiffre d'affaires

Détails du CA		2020	2021	2022	2023	2024
Activité recherche de fonds(I)	<i>Frais de dossier</i>	5 550 000	7 275 000	9 050 000	10 775 000	12 050 000
	<i>Commission de réussite</i>	5 130 000	6 612 000	8 389 800	10 309 000	12 675 600
		10 680 000	13 887 000	17 439 800	21 084 000	24 725 600
	Chiffre d'affaires (I)	000	000	800	000	600
Activité recherche d'opportunités (II)	<i>Droit de priorité</i>	800 000	855 000	1 003 000	1 220 000	2 016 000
	<i>Commission de réussite</i>	1 280 000	1 368 000	1 604 800	1 952 000	3 225 600
	Chiffre d'Affaires (II)	2 080 000	2 223 000	2 607 800	3 172 000	5 241 600
Activité Suivi et accompagnement (III)						10 000 000
Chiffre d'Affaires (III)		1 500 000	4 000 000	6 000 000	8 500 000	000
Activité de formation						

(IV)						
Chiffre d'affaires (IV)	7 200 000					

Branche d'activité	Eléments		2020	2021	2022	2023	2024
Recherche de financement et opportunité	Nombre de dossiers reçus	PME	70	92	115	137	150
		Startups	12	15	17	20	32
	Taux de réussite		55%	57%	59%	61%	63%
	Nombre de dossiers bouclés avec succès	Financement par les fonds d'investissement et business Angels	8	9	10	12	20
		Financement par autres institutions financières	39	52	68	84	95
Accompagnement et suivi post financement	Nombre Missions Accompagnement et Suivi post financement		3	8	12	17	20
Formation	Participants		120	120	120	120	120

Source : nous-même.

Annexe 16 : Niveau d'activité

Source : nous-même.

Annexe 17 : Compte de résultat (scénario pessimiste)

Eléments (Montant en F.CFA)	2020	2021	2022	2023	2024
Chiffre d'Affaires General(I+II+III+IV)	19 314 000	24 579 000	29 922 840	35 960 400	42 450 480
Charges variables	3 725 000	3 970 000	3 745 000	3 970 000	4 320 000
Frais de prospection et démarchage	720 000	480 000	400 000	200 000	100 000
Frais de transport pour la recherche	450 000	500 000	500 000	600 000	600 000
Fourniture de bureau	900 000	1 020 000	1 200 000	1 440 000	1 800 000
Frais téléphone	240 000	360 000	365 000	380 000	400 000
Voyage	800 000	800 000	400 000	400 000	400 000
Autres Achats	600 000	780 000	840 000	900 000	960 000
Impôts et taxes (Patente annuel)	15 000	30 000	40 000	50 000	60 000
Charges Fixes	17 610 200				
Location(siège)	600 000	600 000	600 000	600 000	600 000
Location des locaux pour formation	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000
Salaires	11 340 000	11 340 000	11 340 000	11 340 000	11 340 000
Charges sociales	2 260 200	2 260 200	2 260 200	2 260 200	2 260 200
Eau Electricité Internet	1 800 000	1 800 000	1 800 000	1 800 000	1 800 000
Services extérieures	600 000	600 000	600 000	600 000	600 000
Maintenance site internet	960 000	960 000	960 000	960 000	960 000
Total Charges d'exploitation (avant DAP)	24 535 480	24 817 230	24 558 480	24 817 230	25 219 730
EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION	-5 221 480	-238 230	5 364 360	11 143 170	17 230 750
Dotations aux Amortissements	455000	455000	455000	455000	455000
RESULTAT D'EXPLOITATION	-5 676 480	-693 230	4 909 360	10 688 170	16 775 750
<i>Impôt sur le bénéfice</i>	NA	NA	NA	1 776 355	3 229 332
<i>Impôt minimum forfaitaire</i>	150000	150000	150000		NA
RESULTAT NET	-5 826 480	-843 230	4 759 360	8 911 815	13 546 418
CAF	-5 371 480	-388 230	5 214 360	9 366 815	14 001 418

Source : nous-même.

Annexe 18: Flux de trésorerie Disponible (Scénario pessimiste)

Eléments (Montant en F.CFA)	0	1	2	3	4	5
Investissement Initial (Io)	-6 930 000					
Résultat d'exploitation		-5 676 480	-693 230	4 909 360	10 688 170	16 775 750
<i>Impôt théorique (19,5%)</i>					-1 776 355	-3 229 332
Dotations aux Amortissements		455 000	455 000	455 000	455 000	455 000
Variation BFR		-1 308 481	-1 328 075	-1 500 481	-1 612 943	
Investissement de remplacement		-	-	- 255 000	-300 000	-
Récupération du BFR						10 549 979
Récupération Immobilisation financière						100,000
Flux de Trésorerie Disponible (FTD)	-6 930 000	-6 529 961	-1 566 305	3 608 879	7 453 871	24 651 398
<i>Taux d'actualisation</i>	23,45%					
VAN	477 367					
TRI	25%					
DRCI	4,161					
IP	1,07					

Source : nous-même.

Annexe 19 : Compte de résultat (scénario optimiste)

Eléments (Montant en F.CFA)	2 020	2 021	2 022	2 023	2 024
Chiffre d'Affaires General(I+II+III+IV)	23 606 000	30 041 000	36 572 360	43 951 600	51 883 920
Charges variables	3 911 250	4 168 500	3 932 250	4 168 500	4 536 000
Frais de prospection et démarchage	720 000	480 000	400 000	200 000	100 000
Frais de transport pour la recherche	450 000	500 000	500 000	600 000	600 000
Fourniture de bureau	900 000	1 020 000	1 200 000	1 440 000	1 800 000
Frais téléphone	240 000	360 000	365 000	380 000	400 000
Voyage	800 000	800 000	400 000	400 000	400 000
Autres Achats	600 000	780 000	840 000	900 000	960 000
Impôts et taxes (Patente annuel)	15 000	30 000	40 000	50 000	60 000
Charges Fixes	17 610 200				
Location(siège)	600 000	600 000	600 000	600 000	600 000
Location des locaux pour formation	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000
Salaires	11 340 000	11 340 000	11 340 000	11 340 000	11 340 000
Charges sociales	2 260 200	2 260 200	2 260 200	2 260 200	2 260 200
Eau Electricité Internet	1 800 000	1 800 000	1 800 000	1 800 000	1 800 000
Services extérieures	600 000	600 000	600 000	600 000	600 000
Maintenance site internet	960 000	960 000	960 000	960 000	960 000
Total Charges d'exploitation (avant DAP)	21 521 450	21 778 700	21 542 450	21 778 700	22 146 200
EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION	2 084 550	8 262 300	15 029 910	22 172 900	29 737 720
Dotations aux Amortissements	455000	455000	455000	455000	455000
RESULTAT D'EXPLOITATION	1 629 550	7 807 300	14 574 910	21 717 900	29 282 720
<i>Impôt sur le bénéfice</i>	NA	1816594	2 805 670	4 180 696	5 636 924
<i>Impôt minimum forfaitaire</i>	150000	NA	NA	NA	NA
RESULTAT NET	1 479 550	5 990 706	11 769 240	17 537 204	23 645 796
CAF	1 934 550	6 445 706	12 224 240	17 992 204	24 100 796

Source : nous-même.

Annexe 20 : Flux de trésorerie Disponible (Scénario optimiste)

Eléments (Montant en F.CFA)	0	1	2	3	4	5
Investissement Initial (I ₀)	-6 930 000					
Résultat d'exploitation		1 629 550	7 807 300	14 574 910	21 717 900	29 282 720
<i>Impôt théorique (19,5%)</i>		-313 688	-1 502 905	-2 805 670	-4 180 696	-5 636 924
Dotations aux Amortissements		455 000	455 000	455 000	455 000	455 000
Variation BFR		-1 308 481	-1 328 075	-1 500 481	-1 612 943	
Investissement de remplacement		-	-	-255 000	-300 000	-
Récupération du BFR						10 549 979
Récupération Immobilisation financière						100 000
Flux de Trésorerie Disponible (FTD)	-6 930 000	462 381	5 431 320	10 468 759	16 079 261	34 750 776
<i>Taux d'actualisation</i>	<i>23,45%</i>					
VAN	21 614 806					
TRI	81%					
DRCI	2,10					
IP	4,12					

Source : nous-même.

Annexe 21: Tableau de financement

Eléments en F.CFA	INITIAL	2020	2021	2022	2 023	2024
EMPLOIS						
Immobilisations	2 130 000	-	-	255 000	300 000	-
Augmentation BFR	4 800 000	1 308 481	1 328 075	1 500 481	1 612 943	
Total EMPLOIS	6 930 000	1 308 481	1 328 075	1 755 481	1 912 943	-
RESSOURCES						
Capital Social	9 000 000					
CAF		-25 200	4 777 965	9 690 701	14 926 046	20 466 465
Récupération caution						100 000
Récupération BFR						10 549 979
TOTAL RESSOURCES	9 000 000	-25 200	4 777 965	9 690 701	14 926 046	31 116 444
VARIATION DE LA TRESORERIE	2 070 000	-1 333 681	3 449 890	7 935 220	13 013 103	31 116 444
TRESORERIE INITIALE	-	2 070 000	736 319	4 186 209	12 121 429	25 134 532
TRESORERIE FINALE	2 070 000	736 319	4 186 209	12 121 429	25 134 532	56 250 976

Source : nous-même.

Projet de mise en place d'une firme de courtage financier "Financis Capital"

Elements	Janvier	Fevrier	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Aout	Septembre	Octobre	Novembre	Decembre
Frais de dossiers	150,000	200,000	250,000	300,000	400,000	500,000	550,000	600,000	600,000	650,000	650,000	700,000
droit de priorité		200,000			200,000					200,000		200,000
Comission 1 financement	50,000	150,000	200,000	300,000	400,000	450,000	580,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000
Comission 2 opportunité			320,000			320,000				320,000		320,000
Accompagnement et Suivi	-	-			500,000				500,000		500,000	
Formations				3,600,000							3,600,000	
TOTAL ENCAISSEMENT(1)	200,000	550,000	770,000	4,200,000	1,500,000	1,270,000	1,130,000	1,200,000	1,700,000	1,770,000	5,350,000	1,820,000
Frais de constitution	56,050											
Frais de prospection et demarchage	354,000	295,000	118,000	82,600								
Frais de transport pour la recherche	11,800	17,700	23,600	23,600	41,300	41,300	53,100	59,000	59,000	64,900	64,900	70,800
Fourniture de bureau	23,600	29,500	64,900	70,800	109,150	109,150	109,150	109,150	109,150	109,150	109,150	109,150
Frais telephone	23,600	23,600	23,600	23,600	23,600	23,600	23,600	23,600	23,600	23,600	23,600	23,600
Location siège	59,000	59,000	59,000	59,000	59,000	59,000	59,000	59,000	59,000	59,000	59,000	59,000
Voyage	472,000						400,000					
Autres Achats	23,600	35,400	53,100	59,000	59,000	59,000	59,000	59,000	59,000	59,000	59,000	67,850
impots et taxes(Patente annuel)												15,000
Location des locaux pour formation				29,500							29,500	
Salaires	945,000	945,000	945,000	945,000	945,000	945,000	945,000	945,000	945,000	945,000	945,000	945,000
Charges sociales	188,350	188,350	188,350	188,350	188,350	188,350	188,350	188,350	188,350	188,350	188,350	188,350
Eau,Electricité, Internet	177,000	177,000	177,000	177,000	177,000	177,000	177,000	177,000	177,000	177,000	177,000	177,000
Services extérieures	59,000	59,000	59,000	59,000	59,000	59,000	59,000	59,000	59,000	59,000	59,000	59,000
Maintenance site internet	94,400	94,400	94,400	94,400	94,400	94,400	94,400	94,400	94,400	94,400	94,400	94,400
TOTAL DECAISSEMENT(2) TTC	2,487,400	1,923,950	1,805,950	1,811,850	1,755,800	1,755,800	2,167,600	1,773,500	1,773,500	1,779,400	1,808,900	1,809,150
SOLDE= (1)-(2)	(2,287,400)	(1,373,950)	(1,035,950)	2,388,150	(255,800)	(485,800)	(1,037,600)	(573,500)	(73,500)	(9,400)	3,541,100	10,850
TRESORERIE INITIALE	-	(2,287,400)	(3,661,350)	(4,697,300)	(2,309,150)	(2,564,950)	(3,050,750)	(4,088,350)	(4,661,850)	(4,735,350)	(4,744,750)	(1,203,650)
TRESORERIE FINALE	(2,287,400)	(3,661,350)	(4,697,300)	(2,309,150)	(2,564,950)	(3,050,750)	(4,088,350)	(4,661,850)	(4,735,350)	(4,744,750)	(1,203,650)	(1,192,800)

Source : nous-même.

Annexe 22 : Budget de trésorerie

Tables des matières

DEDICACE	II
REMERCIEMENTS	III
LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS.....	IV
LISTE DES TABLEAUX	V
LISTE DES GRAPHIQUES ET FIGURES	VI
LISTE DES ANNEXES	VII
SOMMAIRE	VIII
FICHE SYNTHETIQUE DU PROJET.....	X
INTRODUCTION GENERALE	1
1 PRESENTATION D'ENSEMBLE DU PROJET	4
1.1 Présentation du contexte pays.....	4
1.1.1 Sur le plan socio-culturel.....	4
1.1.2 Sur le plan sécuritaire.....	5
1.1.3 Sur le plan politique.....	5
1.1.4 Sur le plan économique.....	5
1.2 Présentation de l'idée	7
1.2.1 Idée.....	7
1.2.2 Présentation du promoteur et de l'associé principal.....	9
1.2.3 Vision	10
1.2.4 Missions et objectifs.....	10
1.2.5 Valeurs.....	10
1.2.6 Facteurs clés de succès.....	11
1.3 Résultats attendus et impact du projet.....	11
1.3.1 Sur le plan économique.....	11
1.3.2 Sur le plan social.....	11
1.4 Plan d'actions de mise en œuvre	12
2 ETUDE ORGANISATIONNELLE ET TECHNIQUE.....	14
2.1 Choix de la structure juridique	14
2.2 Structure du capital	15
2.3 Structure organisationnelle.....	15
2.3.1 La structure.....	16
2.3.2 Postes et responsabilités.....	16

2.3.3	Organigramme.....	18
2.3.4	Portrait du personnel à recruter	18
2.4	Evaluation de la servuction du projet	19
2.4.1	Situation géographique	19
2.4.2	Détails techniques des offres de services	19
2.4.3	Description du mode de fonctionnement	21
2.5	Outils et moyens d'exploitation	25
3	ETUDE DE MARCHÉ ET PLAN STRATEGIQUE	26
3.1	Etude de marché	26
3.1.1	Objectifs.....	26
3.1.2	Démarche : choix des méthodes et outils	26
3.2	Analyse documentaire du marché	27
3.2.1	Les PME au Burkina Faso.....	27
3.2.2	Financement et accompagnement des PME au Burkina Faso	29
3.3	Analyse de l'offre.....	38
3.4	Analyse et interprétation des résultats de l'étude de marché	38
3.4.1	Analyse des réponses au questionnaire	38
3.4.2	Analyse des réponses de l'entretien	41
3.5	Plan stratégique général.....	41
3.6	Plan stratégique d'activités	42
3.6.1	Segmentation et ciblage.....	42
3.6.2	Positionnement	43
3.6.3	Marketing Mix	43
4	ETUDE ECONOMIQUE ET FINANCIERE	46
4.1	Business model du cabinet « Financis Capital »	46
4.1.1	Description du modèle	46
4.1.2	Effet de synergie des activités de Financis Capital.....	50
4.2	Evaluation du coût des investissements	50
4.2.1	Investissement en matériel	50
4.2.2	Besoin en fond de roulement prévisionnel.....	51
4.3	Analyse de l'exploitation (Scénario réaliste)	51
4.3.1	Chiffre d'affaires prévisionnel	51
4.3.2	Compte de résultat prévisionnel	54
4.3.3	Plan de financement.....	55
4.3.4	Structure des charges d'exploitation et Seuil de rentabilité.....	55
4.4	Analyse de la rentabilité.....	57

4.4.1	Estimation coût du capital.....	57
4.4.2	Appréciation et pertinence du projet : VAN TRI DRCI IP.....	58
4.5	Analyse de sensibilité et des scénarios	59
4.5.1	Analyse de la sensibilité	59
4.5.2	Analyse des scénarios.....	60
4.6	Analyse des risques	60
CONCLUSION		62
REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES		63
ANNEXES.....		65
Tables des matières.....		I

CESAG - BIBLIOTHEQUE

COURTAGE FINANCIER SPECIALISE DANS LA RECHERCHE DE FINANCEMENT (FONDS PROPRES OU DETTES) ET LE CONSEIL DEDIE AUX PME/PMI ET AUX PROMOTEURS DE PROJETS INNOVANTS DANS L'UEMOA : « FINANCIS CAPITAL »

Mahazou Fadyl CISSE
Centre Africain d'Etudes Supérieures en Gestion (CESAG)
Programme Master en Banque et Finance
Promotion 18
Mahazoucisse@cesag.edu.sn

Résumé du projet

Les PME représentent plus de 80% du tissu économique du Burkina et de l'UEMOA de façon générale. Cependant, elles rencontrent d'énormes difficultés pour se financer. Une des raisons de ce problème est liée à la mauvaise connaissance des sources alternatives de financement qui existent. Dans le but de pallier ce problème, « Financis Capital », firme de courtage financier basée dans la capitale du Burkina Faso, offre des services d'aide à la recherche de financement aux PME et aux startups. Au-delà, la firme les accompagne dans l'utilisation des fonds obtenus pour maximiser leur chance de succès.

Mots clés : PME ; Startups ; financement ; courtage

FINANCIAL BROKERAGE SPECIALISED IN CAPITAL RAISING (DEBT or EQUITY) and ADVISORY DEDICATED TO SMEs and STARTUPS IN WEAMU: « FINANCIS CAPITAL »

Mahazou Fadyl CISSE
Centre Africain d'Etudes Supérieures en Gestion (CESAG)
Programme Master en Banque et Finance
Promotion 18
Mahazoucisse@cesag.edu.sn

Abstract of the project

SMEs represent more than 80% of Burkinabe economic fabric and WEAMU's as a whole. However, despite their significant role for the economy, SMEs encounter serious difficulties when it comes to raising capital to finance their activities.

One of the reasons of this is linked to the very poor knowledge of alternatives sources of financing that exist.

To solve this problem, « Financis Capital », a brokerage firm based in Burkina Faso, offers a full range of services to SMEs and startups in terms of capital raising. Furthermore, the firm goes alongside SMEs and startups and give them advice in terms of proper capital allocation in order to maximize their chance of success.

Keywords: Capital raising; SMEs; Startups; Financing; Brokerage