 BURKINA FASO

La patrie ou la mort,

Nous vaincrons

THEME : Choisissez votre entreprise, présentez là, faites une étude de marché, une étude de faisabilité, une étude technique, présentez votre bilan d’ouverture et appréciez les différents marchés.

**GROUPE :**

|  |  |
| --- | --- |
| **Noms** | **Prénoms** |
| ILBOUDO | Kiswendsida John Michée |
| KAFANDO | Wend denda Bienvenu Arsène |
| OUEDRAOGO | Sidbéwendin Landry Romuald |

Annéé Académique 2024-2025

**Présentation de l’entreprise**

**Prime Technologie** est une entreprise burkinabè spécialisée dans la **vente de produits électroniques et informatiques**. Située à **Ouagadougou**, **secteur** 51 non loin du **CSPS Major** elle propose une large gamme d’équipements (ordinateurs, smartphones, accessoires, imprimantes, composants, etc.) ainsi que des **services techniques** tels que la réparation, l’installation et le conseil.

Sa **mission** est de rendre la technologie **accessible et fiable** pour tous.  
Sa **vision** est de devenir une **référence nationale** dans le domaine technologique.  
Ses **objectifs** sont de proposer des produits de qualité, un excellent service client, et de développer la **vente en ligne** à travers tout le pays.

**Prime Technologie** s’adresse aux particuliers, entreprises, établissements scolaires et administrations, avec pour ambition de contribuer activement à la **transformation digitale du Burkina Faso**.

**1. Étude de marché**

**a. Analyse du secteur**

Le marché des appareils électroniques et informatiques est en constante évolution. La demande est stimulée par :

* La digitalisation des services (enseignement, télétravail, e-commerce).
* Le renouvellement rapide des équipements.
* La croissance du nombre d’utilisateurs d’Internet et d'appareils connectés.

**b. Clients cibles**

* **Particuliers** : étudiants, professionnels, gamers.
* **Entreprises** : PME, écoles, startups, centres de formation.
* **Administrations** : collectivités locales, établissements publics.

**c. Concurrence**

* Boutiques spécialisées locales.
* Grandes enseignes (ex : Faso tech, Will télécom, Capital de l’électronique).
* Sites e-commerce (Jumia, Amazon, etc.).

**d. Opportunités**

* Vente en ligne avec livraison.
* Services complémentaires : maintenance, installation, recyclage.
* Niche possible dans les produits reconditionnés ou écoresponsables.

**2. Étude de faisabilité**

**a. Faisabilité économique**

* **Coûts initiaux** : location d’un local, stocks de départ, aménagement, outils informatiques, personnel.
* **Sources de financement** : fonds propres, crédit bancaire, investisseurs.
* **Rentabilité estimée** : marge brute entre 10 % et 25 % selon les produits.

**b. Faisabilité juridique**

* Création légale d’une SARL ou SAS.
* Autorisations : registre de commerce, patente, déclaration CNSS.
* Respect de la réglementation sur les garanties, les retours, et la protection des données.

**c. Faisabilité commerciale**

* Forte demande.
* Marché encore partiellement informel : possibilité de formaliser un service de qualité.
* Positionnement important à définir (haut de gamme, prix compétitifs, service client, etc.).

**3. Étude technique**

**a. Infrastructures nécessaires**

* **Local commercial** : bien situé (centre-ville ou quartier fréquenté).
* **Site e-commerce** : responsive, sécurisé, catalogue en ligne.
* **Stock** : espace de stockage, logiciel de gestion des stocks.

**b. Équipements**

* Matériel informatique pour gestion des ventes (PC, caisse enregistreuse, imprimantes).
* Mobilier, sécurité (caméras, alarmes).
* Moyens logistiques pour les livraisons.

**c. Ressources humaines**

* Vendeur(s) qualifié(s), technicien(s), responsable administratif, community manager.

**4. Bilan d’ouverture**

**Besoins de démarrage de l’entreprise**

|  |  |
| --- | --- |
| **Catégorie** | **Montant (FCFA)** |
| **Achat du stock initial** | **5 000 000** |
| **Matériel et mobilier de bureau** | **800 000** |
| **Aménagement du local** | **500 000** |
| **Création du site e-commerce** | **700 000** |
| **Communication et marketing** | **500 000** |
| **Charges administratives (création)** | **200 000** |
| **Salaires des 5 employés (1 mois)** | **250 000** |
| **Trésorerie de sécurité** | **1 300 000** |
| **Total des besoins de démarrage** | **9 250 000 FCFA** |

**Plan de financement**

|  |  |
| --- | --- |
| **Sources de financement** | **Montant (FCFA)** |
| **Apport des associés** | **5 250 000** |
| **Emprunt bancaire ou investisseurs** | **4 000 000** |
| **Total des ressources disponibles** | **9 250 000 FCFA** |

**Bilan comptable d’ouverture**

**✅ ACTIF**

|  |  |
| --- | --- |
| **ACTIF** | **Montant (FCFA)** |
| Immobilisations (matériel, mobilier) | 1 300 000 |
| Aménagement & site web | 1 200 000 |
| Stock initial de produits | 5 000 000 |
| Trésorerie disponible | 1 750 000 |
| **TOTAL ACTIF** | **9 250 000 FCFA** |

**📌 PASSIF**

|  |  |
| --- | --- |
| **PASSIF** | **Montant (FCFA)** |
| Apport en capital des associés | 5 250 000 |
| Emprunt bancaire | 4 000 000 |
| **TOTAL PASSIF** | **9 250 000 FCFA** |

📈 **Résultats prévisionnels – Prime Technologie pour 3ans.**

| **Poste** | **Année 1** | **Année 2** | **Année 3** |
| --- | --- | --- | --- |
| **Chiffre d’affaires (ventes)** | **24 000 000 FCFA** | **36 000 000 FCFA** | **50 000 000 FCFA** |
| **Achats / Coût des marchandises vendues** | **14 000 000 FCFA** | **21 000 000 FCFA** | **29 000 000 FCFA** |
| **Marge brute** | **10 000 000 FCFA** | **15 000 000 FCFA** | **21 000 000 FCFA** |

**➕ Charges d’exploitation (hors achat)**

| **Charges** | **Année 1** | **Année 2** | **Année 3** |
| --- | --- | --- | --- |
| **Salaires (5 employés à 50 000 FCFA/mois)** | **3 000 000 FCFA** | **3 600 000 FCFA** | **4 200 000 FCFA** |
| **Loyer + Électricité + Internet + Divers** | **2 000 000 FCFA** | **2 200 000 FCFA** | **2 500 000 FCFA** |
| **Marketing et communication** | **1 000 000 FCFA** | **1 500 000 FCFA** | **2 000 000 FCFA** |
| **Maintenance & Services externes** | **500 000 FCFA** | **700 000 FCFA** | **800 000 FCFA** |
| **Total charges (hors achats)** | **6 500 000** | **8 000 000** | **9 500 000** |

**🧾 Résultat net estimé**

| **Calcul** | **Année 1** | **Année 2** | **Année 3** |
| --- | --- | --- | --- |
| **Marge brute – Charges** | **10M – 6,5M** | **15M – 8M** | **21M – 9,5M** |
| **Résultat net** | **3 500 000 FCFA** | **7 000 000 FCFA** | **11 500 000 FCFA** |

**Analyse annuelle de chaque année:**

* **Année 1 : bonne rentabilité dès le lancement, grâce à un bon contrôle des coûts et un chiffre d'affaires réaliste.**
* **Année 2 : croissance naturelle avec augmentation des ventes et légère hausse des charges (salaires + marketing).**
* **Année 3 : montée en puissance avec forte augmentation des ventes, ce qui permet d’absorber les charges plus élevées tout en dégageant un bénéfice important.**

**5. Appréciation des différents marchés**

**Appréciation du marché**

**Forces (internes positives)**

1. **Large gamme de produits** : Vente d’ordinateurs, téléphones, imprimantes, accessoires, etc.
2. **Expertise technique** : Personnel compétent pour le conseil, l’installation et la maintenance.
3. **Positionnement stratégique** : Possibilité d’implantation dans une zone urbaine (ex. Ouagadougou) à fort potentiel.
4. **Offre de services complète** : Vente + installation + service après-vente = fidélisation du client.
5. **Utilisation du e-commerce** : Vente en ligne et réseaux sociaux pour toucher une clientèle plus large.

**Faiblesses (internes négatives)**

1. **Capital limité au démarrage** : Difficultés possibles pour constituer un stock important ou faire face aux imprévus.
2. **Manque de notoriété** : Nouvelle entreprise, encore inconnue sur le marché.
3. **Dépendance à l’importation** : Retards de livraison ou hausse des coûts liés aux fournisseurs étrangers.
4. **Service logistique à développer** : Livraison et SAV peuvent être difficiles à mettre en place dans certaines zones.

**Opportunités (externes positives)**

1. **Croissance du numérique au Burkina Faso** : Digitalisation dans l’éducation, l’administration, et les entreprises.
2. **Jeunesse technophile** : Forte demande en smartphones, tablettes, ordinateurs portables.
3. **Développement du e-commerce** : Habitudes d’achat en ligne en forte hausse.
4. **Manque de service après-vente chez certains concurrents** : Occasion de se démarquer par la qualité du service.

**Menaces (externes négatives)**

1. **Concurrence forte** : Présence d’importateurs établis, de boutiques locales, et d’articles reconditionnés.
2. **Fluctuation des prix à l’international** : Hausse des prix d’achat due à la variation des devises ou des taxes douanières.
3. **Évolution rapide des technologies** : Risque d’invendus ou d’obsolescence des produits.
4. **Pouvoir d’achat limité** : Certaines couches de la population ne peuvent s’équiper que progressivement.

Il est cependant essentiel de **maîtriser ses faiblesses** (financement, logistique) et de **surveiller les menaces** (concurrence, volatilité des coûts).

**Conclusion**

Le marché burkinabè est **favorable** à une entreprise comme Prime Technologie, si elle exploite ses forces (diversité, service) pour saisir les opportunités (croissance numérique, clientèle jeune).  
Il est cependant essentiel de **maîtriser ses faiblesses** (financement, logistique) et de **surveiller les menaces** (concurrence, volatilité des coûts).