## REPUBLIQUE DU SENEGAL



Un Peuple – Un But – Une Foi

Ministère de l'Enseignement Supérieur, de la Recherche et de l'Innovation

**Groupe ISM: Digital Campus** 







# **PROMOTEURS:**

Abdoul Fatah **DIENG** 

Amadou SY

Assane **DIAWARA** 

Cheikh Ahmadou Bamba NDIAYE

Khadidiatou Koubra MALOUF

Maimouna BA

Mamour **DIENG** 

**COACH:** 

Adiara Kaba **DIAKHATE** 

Année Académique 2022 - 2023

**REMERCIEMENTS:** 

Toute l'équipe de Kaay Natt souhaite remercier toutes les personnes qui ont contribué de près

ou de loin à la réalisation de ce projet.

Nous remercions dans un premier temps le Groupe ISM/Digital Campus, le corps professoral

et notre encadreur Mme Adiara Kaba DIAKHATE pour sa patience, sa disponibilité mais aussi

pour ses judicieux conseils qui ont contribué à alimenter notre réflexion.

Nous remercions également toute l'équipe pédagogique de l'Ecole d'Ingénieur ISM Digital

Campus ainsi que tous les intervenants professionnels responsables de notre formation.

Un remerciement particulier à tous nos camarades avec qui nous avons eu à partager depuis 3

ans partager de superbes moments et qui nous ont soutenu tout au long de cette aventure.

Nous tenions à témoigner particulièrement toute notre reconnaissance aux personnes suivantes

pour leur aide, leur soutien physique et moral et leur accompagnement dans la réalisation de ce

projet:

Nos parents: Cheikh Leye Dieng, Bintou Kane, Mamadou Ba, Ndeye Yaram Ba, Mbayang Tall,

Assane Ndiaye, Maguette Dieye, Fatou Diop, Diéré Dieng, Abdoulaye Malouf, Aminata

Camara, Seydi Tahibou Sy, Aissata Fall.

Frères et sœurs: Pape Ibrahima Diawara, Bintou Diawara, Soda Diawara, Lamine Ndiaye,

Astou Ndiaye, Maguette Ndiaye, Macoumba Ndiaye, Jeanne Malouf, Ansou Malouf, Pape Jean

Malouf, El Hadj Malouf, Abdourahmane Malouf, Ababacar Ba, Mohamed Ba, Fatou Ba,

Rokhaya Ba, Ndeye Yaram Ba, Pape Malick Dieng, Aissatou Dieng,

Fatimata Sy, Thierno Hamidou Sy, Moussa Sy, Khadim Dieng, Cheikh Dieng, Daba Dieng,

Saliou Dieng, Mously Dieng

Mentor: Albert Diompy

iii

# Table des matières

SIGL	ES ET ABRÉVIATIONS	vii
FICH	IE SYNOPTIQUE	viii
TABI	LEAUX	ix
FIGU	JRES ET DIAGRAMMES	ix
PREM	MIÈRE PARTIE : INFORMATION GÉNÉRALE SUR LE BUSINESS PLAN	x
I. I	Description générale de l'entreprise	11
1.	Présentation du projet	11
2.	Analyses des problèmes et Opportunités	2
3.	Mise à l'épreuve du concept (questionnaire en annexe)	2
4.	Description des services	4
5.	Présentation des promoteurs	5
II.	Stratégies de croissance de l'entreprise	6
1.	Analyse de la situation du projet	6
2.	Objectifs du projet à court moyen et long terme	7
3.	Les défis liés à la gestion et à l'expansion	8
4.	Business model (modèle économique) et innovation	8
DEUX	XIÈME PARTIE : ÉTUDE MARKETING	10
I. I	Présentation des techniques et outils de l'étude du marché	11
1.	Informations recherchées pour l'étude marketing et types d'étude	11
2.	Technique d'étude et outils d'enquête	11
3.	Échantillonnage	12
4.	Outils et types d'analyse des données	12
II.	Analyse des données de l'étude de marché	12
1.	Analyse macroéconomique	12
i	Les tendances du marché (Offre, demande et évolution)	12
i	i. Environnement extra professionnel	15
2.	Analyse microéconomique	16
i	. Analyse de la concurrence	16
i	i. Analyse de la cible potentielle	18
III.	Stratégie marketing	18
1.	Stratégie commerciale (Segmentation- Ciblage- Positionnement et Mix)	19
2.	Plan d'action commercial	21
i	. Objectifs commerciaux à court, moyen et long terme	23

	i.	Programme d'action commerciale	23
	ii.	Moyens financiers ou budget commercial	25
	iii	. Chiffres d'Affaires Prévisionnels sur les 3 premières années	.25
TR	OIS	SIÈME PARTIE : CADRES JURIDIQUE ET FISCAL	.27
I.	C	adre juridique	.28
1	.•	La forme juridique	.28
2		Les associés, leurs apports et la répartition du pouvoir	.28
3	<b>3.</b>	La gouvernance de l'entreprise	.29
4	١.	Les coûts de constitution	.30
II.		Les implications fiscales	.30
1		Les impôts directs :	.30
2	2.	Les impôts indirects :	.30
QU	AT	RIÈME PARTIE : CADRES TECHNIQUE ET ORGANISATIONNEL	.32
I.	C	adre technique	.33
1	•	Le processus de création	.33
3	<b>3.</b>	Les données techniques de base : fiches techniques des fournisseurs et leurs conditions	.35
3	<b>3.</b>	Infrastructures et technologies (Les moyens immeubles, meubles et l'exploitation)	.36
	i.	État des lieux de l'existant	.36
	P1	an d'investissement sur les 3 premières années	.36
4	١.	Recherche et Développement	.36
II.		Cadre organisationnel	.37
1	•	Description fonctionnelle de l'organisation (l'organigramme est en annexes)	.37
2		L'équipe de direction (l'équipe managériale, personnes ressources et conseillers)	.37
	i.	Personnel administratif	.38
	i.	Personnel commercial	.38
5		Partenariat et coopération	
CI	ΝQΙ	UIÈME PARTIE : ÉTUDE FINANCIÈRE	.40
I.	L	'évaluation des investissements	.41
1	•	Les immobilisations corporelles	.41
	i.	Les équipements et matériels	.41
	ii.	•	
3	<b>3.</b>	Les immobilisations incorporelles	.42
5	5.	Le coût total des immobilisations / investissements	
II.		Besoin en Fonds de Roulement (BFR)	
1	•	Besoin en Fonds de roulement pour le fonctionnement	.43
2		Besoins totaux en Fonds de roulement sur les trois premières années	.43

III.	Plan de financement initial	44
IV.	Les amortissements	44
1.	L'amortissement des équipements	44
2.	L'amortissement de l'emprunt	45
V.	Compte d'exploitation prévisionnel sur trois ans	46
V.I I	Les critères de rentabilité : la VAN, le TRI et l'IP et la DRCI	49
SIX	IÈME PARTIE : LES RISQUES ET LEURS STRATÉGIES D'ATTÉNUATION	53
I.	Étude des risques	54
1.	Analyse de l'environnement	54
2.	Analyse des risques	56
	a) Analyse des risques internes	56
	b) Analyse des risques externes	56
II.	Les Stratégies d'atténuation	56
1.	Stratégie d'atténuation des risques internes	56
2.	Stratégies d'atténuation des risques externes	58
SEP	TIÈME PARTIE IMPACTS ÉCONOMIQUES, SOCIAUX ET ENVIRONNEMEI	NTAUX
		60
I.	Impacts économiques	61
II.	Impacts sociaux	61
III.	Impacts environnementaux	62
ΔNN	NEXES	63

# SIGLES ET ABRÉVIATIONS

SIGLES	SIGNIFICATIONS		
GIE	Groupement d'Intérêt Economique		
SARL	Société À Responsabilité Limitée		
PESTEL	Politique Economique Social Technologique Environnemental Legal		
OAPI	Organisation Africaine de la Propriété Intellectuelle		
SWOT	Strenghs Weaknesses Opportunity Threats		
IR	Impôt de Revenu		
IS	Impôt sur les Sociétés		
IMF	Impôt Minimum Forfaitaire		
TVA	Taxe sur la Valeur Ajoutée		
SDLC	Cycle de Développement des Systèmes		
IPRES	Institution de Prévoyance Retraites du Sénégal		
CSS	Caisse de Sécurité Sociale		
BFR	Besoin de Fond de Roulement		
VFR	Variation du Fond de Roulement		
VAN	Valeur Ajouter Net		
TRI	Taux de Rentabilité Interne		

# FICHE SYNOPTIQUE

FICHE SYNOPTIQUE	
Intitulé du projet	Kaay Natt
Localisation	Dakar, SENEGAL
Adresse	Point E
Promoteurs	Assane Diawara
	<b>Abdoul Fatah Dieng</b>
	Amadou Sy
	Cheikh Ahmadou Bamba Ndiaye
	Kadidiatou Koubra Malouf
	Maimouna Ba
	Mamour Dieng
Services	Epargne
Coût du projet	1 920 000FCFA
VAN	7 015 742
TRI	27,44%
DRCI	2 ans 7mois 4 jours
IP	2 %

## **TABLEAUX**

Table 1 : Analyse SWOT	7
Table 2 :Business modèle	8
Table 3 : Informations sur les entreprises Concurrentes	17
Table 4 : ciblage et segmentation	19
Table 5 : positionnement marketing	20
Table 6 : Plan d'action commercial (PAC)	22
Table 7: calendrier des actions	24
Table 8 : Budget commercial	25
Table 9 : Chiffre d'affaires prévisionnels sur 3 ans	25
Table 10 : les apports personnels	29
Table 11 : fiches techniques des fournisseurs	36
Table 12 : besoin en infrastructure et équipements de production	Error! Bookmark not defined.
Table 13 : plan d'investissement sur 3 ans	36
Table 14 : Partenariat et coopération	39
Table 15 : coût des équipements et matériels d'exploitation	41
Table 16 : coût total des immobilisations corporelles	41
Table 17 : coût total des immobilisations incorporelles	42
Table 18 : coût des immobilisations financières	42
Table 19 : coût total des immobilisations	43
Table 20 : Besoin en fonds de roulement sur les 3 premières années	43
Table 21 : Besoin total en fonds de roulement sur les 3 premières années	43
Table 22 : Plan de financement initial	44
Table 23 : l'amortissement des équipements	45
Table 24: cout total du projet	45
Table 25 : amortissement de l'emprunt	46
Table 26 : exploitation prévisionnel sur 3 ans	46
Table 27 : Plan de trésorerie sur 3 ans	48
Table 28 : les critères de rentabilités	49
Table 29 : plan de financement sur 3 ans	50
Table 30 : échéanciers de remboursement	51
Table 31 : Analyse PESTEL	54
Table 32 : stratégie d'atténuation des risques internes	57
Table 33 : stratégies d'atténuation des risques externes	59
.,	
FIGURES ET DIAGRAMMES	
Figure 1:Répartition selon l'intérêt pour la mise en œuvre du projet	3
Figure 2:Répartition selon l'intérêt de commencer une tontine en ligne	3
Figure 3:Répartition selon la préférence du type de tontine	4
Figure 4 :Répartition selon la possession de tontine en groupe	13
Figure 5: Répartition selon la préférence du type de tontine	13
Figure 6 : Répartition selon la préférence du montant de versement hebdomadaire	2 14
Figure 7: mix marketing	21
Figure 8 : les objectifs commerciaux	23
Figure 9 : processus de création	34

PREMIÈRE PARTIE : INFORMATION GÉNÉRALE SUR LE BUSINESS PLAN

### I. Description générale de l'entreprise

### 1. Présentation du projet

Nom du projet : KAAY NATT

Slogan : Sûr et Fiable pour une Tontine de Qualité

<u>Description du projet</u>: Kaay Natt est une application mobile de tontine en ligne qui offre un service financier d'épargne. Elle permet ainsi à une organisation de concevoir, gérer et contrôler un budget dans une politique de sécurité et de traçabilité des différentes transactions effectuées par les clients. Sa plateforme est centrée en deux axes :

- L'un permettant à une organisation ou un groupe de personnes d'avoir la possibilité de de réaliser une planification budgétaire dans leur groupe de tontine qui sera à l'avance créé par l'administrateur (le gérant) dans l'application avec une limite des participants. Par la suite, l'administrateur aura le pouvoir de définir une politique d'épargne avec la somme qu'il faut verser par mois, semaine ou jour pour chaque membre dans un compte appartenant au système par le biais de nos collaborateurs Mobile Money à savoir Wave ou Orange Money. Il aura aussi la possibilité de confirmer ou annuler chaque transaction dans l'application pour assurer une bonne traçabilité de l'argent en cas de quelconque problème pouvant survenir au cours de la tontine, cela qui va établir un historique bien défini de l'ensemble des actions de l'administrateur dans le système.
- Le second panel est une zone d'épargne pour tout individu souhaitant faire de la tontine sans pour autant faire l'objet d'une appartenance à un groupe. Cet axe offre à toute personne, la possibilité de créer un compte, se connecter à l'application et investir sur un compte commun d'épargne, dans l'obligation ainsi de respecter la politique d'épargne soumis à l'avance par la plateforme. Au début des versements, le montant hebdomadaire peut varier entre 2000 à 5.000 FCFA et cependant la somme due lui sera allouée à la fin du mois avec une plus-value (long terme) ; dans le cadre du non-respect total de tous les versements, la somme ne lui sera pas remise à la fin du mois et sera réinvestie dans le compte commun d'épargne. Chaque participant doit obligatoirement continuer l'investissement après avoir effectué le premier versement afin de récupérer la somme mensuelle mais il a aussi le choix de ne plus poursuivre et d'annuler les investissements dans cet axe, ce qui n'est possible qu'avant le premier investissement de chaque mois.

Il est aussi à noter que des fonds de remboursements seront prévus afin de solutionner tout manque de retour de somme pouvant subvenir lors des actions internes d'investissements.

# 2. Analyses des problèmes et Opportunités

#### Analyse des Problèmes

Les tontines sont source de revenus pour certaines personnes mais représentent aussi les principales sources de problèmes dans les collectivités.

En effet dans cette société où l'insécurité prédomine, l'odeur de l'argent attire instantanément les malfaiteurs n'épargnant pas ainsi les gérants de tontine. Certains peuvent parfois subir des pressions de menaces portant atteinte à leur vie et décident d'utiliser la somme de leur tontine en possession pour se débarrasser de ce fardeau.

De plus il arrive souvent que certaines décisions prises au sein du groupe ne soient pas à l'encontre de tous, cette contestation d'idées peut ainsi mener à des conflits.

Par ailleurs il arrive que certains gérants, après avoir encaissé les fonds de la tontine, aient des difficultés à honorer leur engagement suite à l'égarement de l'argent.

#### Analyse des opportunités

L'étude d'opportunité d'un projet est un processus de définition des besoins de l'organisation, d'analyse de la situation, de formulation de recommandations puis de définition des critères d'évaluation. Elle s'appuie aussi sur une étude de faisabilité préalable qui permet de connaître la complexité du projet et d'en évaluer les coûts, mais également sur une étude d'impact, qui elle, sert à anticiper les effets positifs et négatifs du projet et en évaluer la criticité.

Suite à toutes ces problématiques énumérées, il est nécessaire aujourd'hui, pour l'évolution de la digitalisation africaine, de codifier certaines de nos coutumes telle que la tontine afin de garantir la pérennité de celle-ci.

### 3. Mise à l'épreuve du concept (questionnaire en annexe)

La mise à l'épreuve du concept du projet Kaay Natt est une étape importante pour déterminer si l'offre de la tontine en ligne est attrayante pour le marché cible et si elle est viable économiquement.



Figure 1:Répartition selon l'intérêt pour la mise en œuvre du projet

**Analyse**: D'après ce diagramme, nous avons remarqué que sur 148 réponses, 128 ont trouvé le projet pertinent. Soit 87 % des répondants sont intéressés par la mise en œuvre du projet.

**Interprétation**: Ces résultats s'expliquent par l'intérêt des répondants de pouvoir bénéficier des services d'épargne en ligne qui sont fiables et sécurisés. Mais aussi d'avoir la facilité d'effectuer une tontine saine en ligne et suivre leurs versements en temps réel.



Figure 2:Répartition selon l'intérêt de commencer une tontine en ligne

**Analyse** : D'après ce diagramme on constate que 77% des répondants sont prêts à commencer une tontine en ligne.

**Interprétation**: Ces résultats s'expliquent par l'intérêt des répondants de pouvoir épargner leur argent dans des tontines en ligne sécurisées et qui offrent une transparence accrue. Cela

s'explique aussi par la difficulté des personnes à se déplacer pour participer à des tontines traditionnelles, notamment en raison de la distance et du temps. Et donc en utilisant une plateforme de tontine en ligne, il devient facile pour elles de suivre l'ensemble des versements.



Figure 3:Répartition selon la préférence du type de tontine

**Analyse** : Notre enquête nous a permis de savoir que 62 % des répondants sont intéressés par une tontine individuelle ; par contre 37% des répondants préfèrent la tontine en groupe.

Interprétation: Ces résultats sont dus aux besoins des répondants de pouvoir économiser de l'argent dans une tontine individuelle afin d'éviter les querelles et la corruption qui sont les sources de problèmes de tontine traditionnelle. Mais cela permettra aussi au client de financer ses projets personnels, des événements ou des voyages avec la somme épargnée. Il faut comprendre que la plupart des répondants ont des revenus faibles, de ce fait, ils ont tendance à vouloir épargner dans des tontines en groupe. Ainsi cette pratique leur permettra de régler certaines de leurs dépenses mensuelles.

#### 4. Description des services

L'entreprise Kaay Natt propose les services suivants :

#### • Epargne:

Epargne commun: En tant que responsable d'un groupe de tontine, Kaay Natt vous offre l'opportunité de créer votre groupe dans l'application où tous vos membres pourront verser leur argent dans un seul compte fiable et sécurisé appartenant au service clientèle de la plateforme. Ainsi derrière votre écran, suivi d'un historique bien détaillé, vous aurez la main mise sur la gestion totale de votre groupe de tontine et des versements par membre en fixant votre somme (quotidienne, hebdomadaire ou mensuelle) et votre propre règlementation. A la fin de chaque mois, la somme totale recueillie sera verse de façon aléatoire a un membre du groupe, qui ne se verra attribuer cette somme une deuxième fois que lorsque tous les membres auront perçu aussi leur retour.

O Epargne particulier : Par ailleurs, si vous ne possédez aucun groupe de tontine, Kaay Natt vous offre également la possibilité de faire une épargne en ligne dans les règles de la politique de la plateforme. Celle-ci consiste à verser une somme hebdomadaire sans flancher au cours des semaines suivant le premier versement, et ainsi vous pourrez recevoir l'intégralité de vos versements.

#### Education financière

Suivant le deuxième axe de nos services proposés, Kaay Naat vous initie à l'éducation financière car sous un rythme mensuel, vous aurez l'occasion d'épargner votre argent, respecter les conditions de cette épargne et percevoir un gain mensuel supérieur ou égal à vos entrées d'argent qui vous permettra sans doute de gérer vos besoins quotidiens.

### 5. Présentation des promoteurs

#### - Amadou SY

Je suis un jeune étudiant et je vis à Dakar. Je suis passionné par la conception et le développement de logiciel informatique. J'ai acquis une solide formation académique et des compétences pratiques qui me permettront de contribuer à la mise en place mais aussi à l'amélioration d'une entreprise comme Kaay Natt. Je suis motivé et prêt à relever de nouveaux défis et à apprendre de nouvelles compétences.

#### - Cheikh Ahmadou Bamba NDIAYE

Titulaire d'un baccalauréat scientifique en série S2, mon rêve d'entamer un cursus digital a vu le jour et actuellement je suis étudiant en 3<sup>e</sup> année de licence en Génie Logiciel Réseaux et Systèmes. Cette formation m'a donné la chance d'accroître mes compétences dans le domaine afin de subvenir à certains besoins de la population en termes de technologie d'information et de communication. Codifier ainsi une ancienne tradition telle que la tontine représente un grand avancement du digital africain d'où mon implication et ma motivation dans le projet Kaay Natt.

#### - Maimouna BA

Je suis étudiante en 3<sup>e</sup> année de Génie logiciel Réseaux et Systèmes.

Je suis passionnée de cuisine comme toute bonne femme sénégalaise mais aussi de digitale.

Au cours de ces 3 années académiques j'ai eu à acquérir des compétences que je mettrais en œuvre pour la mise en place du projet Kaay Natt.

#### Abdoul Fatah Dieng

Je suis étudiant en Génie Logiciel Réseaux et Systèmes et j'ai eu un Bac S2. Je suis un passionné de la science, de la logique mais surtout de l'informatique. Je compte mener à bien le projet KAAY NATT dans but d'entreprendre et de développer mon propre business.

#### - Assane DIAWARA

Je suis étudiant en 3eme année de licence et ma formation s'aligne avec ma passion pour la statistique dans le domaine de la finance. Ma faculté à se lancer dans ce projet Kaay Natt s'inspire des opportunités abondantes qu'il propose. Sur ce, je serais motivé à y mettre du mien et s'instruire sur de nouvelles choses.

#### Khadidiatou Koubra MALOUF

Je suis une étudiante résidante à Dakar. La conception et le développement de solution digital me passionne énormément et j'aimerai bien donc continuer à m'exercer dans ce domaine. Ainsi je mettrai en œuvre tout mon savoir et en acquérir de nouvelles. C'est dans cette optique que le projet Kaay Natt me sera bénéfique et encourageant en termes de compétences mais aussi en termes de connaissances.

#### Mamour DIENG

Je m'appelle Mamour Dieng et je suis étudiant en 3<sup>e</sup> année de licence. J'ai toujours été passionné par les ordinateurs, alors une fois le bac en poche j'ai décidé de m'orienter vers ISM dans lequel j'ai suivi un cursus d'informatique sur 3 ans. J'ai eu la chance de développer mes compétences dans le cadre du développement des applications web, et actuellement j'ai sauté sur l'occasion de participer au projet Kaay Natt car cette nouvelle expérience me permettra de développer mon professionnalisme et débuter une carrière dans le digital.

#### II. Stratégies de croissance de l'entreprise

#### 1. Analyse de la situation du projet

Pour l'analyse de la situation du projet, il sera utilisé l'outil d'analyse SWOT

Tableau 1 analyse SWOTT

SWOT (FFOM)			
Forces:	Faiblesses		
<ul> <li>Motivation de l'équipe</li> <li>Application simple et facile à utiliser</li> <li>Ambition et Innovation dans le milieu digital</li> <li>Besoins très présents dans le marché</li> </ul>	<ul> <li>Manque de confiance et de fiabilité envers la plateforme.</li> <li>Manque de fonds de départ</li> <li>Manque de partenaires en appui</li> </ul>		
Opportunités	Menaces		
- Marché à fort potentiel	- Concurrents (E-Tontine, MaTontine,		
- Apport de fonds	PAMECAS, CMS)		
- Cibles bien déterminées	- Non satisfaction de la clientèle		
- Secteur de paiement numérique très actif	- Fructification risquée du budget à contrôler		

Table 1 : analyse SWOT

### 2. Objectifs du projet à court moyen et long terme

Les objectifs du projet sont :



- Réaliser l'application
- Gérer et Organiser les budgets de la clientèle
- Atteindre les 10.000 utilisateurs

Moyen term e(2 à 5 ans)

- Expansion de la plateforme sur le territoire national
- Réaliser un premier chiffre d'affaire
- Domination de la concurrence
- Inscription des milliers d'utilisateurs
- La plateforme devient incontournable pour tout groupe de tontine
- Satisfaction totale de la clientèle
- Evolution fulgurante du nombre d'utilisateurs
- Digitalisation de toutes les tontines au niveau national
- Implantation au niveau international

#### 3. Les défis liés à la gestion et à l'expansion

### Les défis liés à la gestion :

En terme financier, la notion de confiance et de fiabilité demeure très restreinte. Ce qui constitue un défi de haut niveau pour la gestion de la plateforme. Ainsi Kaay Natt devra mettre tous les moyens en sa possession pour assurer une fiabilité et gagner la confiance de toute sa clientèle. Les participants doivent s'assurer que leurs informations personnelles et financières sont sécurisées et que leurs fonds sont protégés, correctement gérés et les paiements effectués à temps.

#### Les défis liés à l'expansion

L'entreprise doit s'assurer que les serveurs sont sécurisés et qu'ils sont à l'abris des attaques informatiques. Elle doit aussi veiller à ce que les serveurs soient à jour et à ce qu'ils soient correctement configurés pour assurer une bonne sécurité et une bonne performance dans le but d'une expansion sans faille.

#### 4. Business model (modèle économique) et innovation

Le modèle économique du projet est présenté dans le tableau ci-dessous :

Table 2 :Business modèle

Partenaires clés	Activités clés	Propositions de	Relations avec	Segmentation
	Investissement	valeurs	les clients	clients
Wave	dans des fonds		Disponibilité	GIE, ONG,
Orange money	communs de	Traçabilité	7/7, 24/24	Syndicat
Free Money	placement			
		Sécuriser	Abonnement	Associations
		l'ensemble des	gratuit sur un	Femmes
	Système de	transactions	court terme	(Investisseurs
	cotisation et			(20 à 80ans)
	d'épargne	Abolition des	Echange via nos	
		déplacements	réseaux	
	Gestion Budget	inutiles		

	Ressources clés		Canaux de
	Technologie de		distribution
	programmation		Court, moyen et
	Budget		long
	Equipe de		Les médias
	développeurs		Panneaux
			publicitaires
	Serveurs de base		Réseaux sociaux
	de données		Des sites de
			références
Structure des coû	ts	Source	es de revenus
Coûts de production	on	Rémun	nération basée sur le nombre de
Coûts d'exploitation	on	télécha	argements.
Salaires		Frais d	e Gestion
Charges fiscales			
Charges sociales			

DEUXIÈME PARTIE : ÉTUDE MARKETING

### I. Présentation des techniques et outils de l'étude du marché

#### 1. Informations recherchées pour l'étude marketing et types d'étude

Une étude marketing peut être engagée en vue de permettre à l'entreprise d'identifier de manière efficace les besoins de ses clients, la situation de son marché et de définir la meilleure façon pour proposer une offre pertinente. Son objectif consiste à se faire une idée précise sur ses clients, leurs habitudes spécifiques et de fixer les perspectives de l'entreprise. Elle permet également de comprendre et d'anticiper les conséquences de son évolution (baisse de chiffre d'affaires/augmentation de la demande).

Cette étude marketing-ci va permettre de collecter des informations sur les points suivants :

- Les caractéristiques des cibles :

Qui sont les clients potentiels pour le service d'épargne en ligne ? Quel est leur âge, leur revenu, leur niveau d'éducation, leur profession, etc. ? Quels sont leurs besoins et leurs préférences en matière d'épargne ?

- Comportement des consommateurs :

Il est important de comprendre comment les consommateurs perçoivent les services d'épargne en ligne, leurs habitudes de consommation et leurs motivations.

- La taille du marché :

Il est important de comprendre la taille du marché potentiel pour un service d'épargne en ligne. Combien de personnes reçoivent ce type de service ? Combien de personnes utilisent actuellement ces services ? Quelle est la croissance attendue du marché ?

#### 2. Technique d'étude et outils d'enquête

# Les techniques d'études de marché :

L'étude de marché permet d'orienter les décisions marketing et de réduire les prises de risques. Des sondages sont mis en place pour collecter des données auprès des utilisateurs. Des sondages en ligne ou en personne pour envoyer des commentaires sur notre service, nos concurrents, le marché cible.

# L'outil d'enquête :

L'outil utilisé dans cette étude est le questionnaire. Un questionnaire est une technique de collecte de données quantifiables qui se présente sous la forme d'une série de questions posées dans un ordre bien précis. Il a pour fonction principale de donner à l'enquête une extension plus

grande et de vérifier statistiquement jusqu'à quel point sont généralisables les informations et hypothèses préalablement constituées.

#### 3. Échantillonnage

L'échantillonnage est un moyen de sélectionner un sous-ensemble d'unités d'une population cible dans le but de recueillir des renseignements utilisés pour tirer des conclusions au sujet de la population en général. Pour une étude quantitative, il est préférable d'utiliser l'échantillonnage représentatif car il représente les mêmes caractéristiques que la population mère étudiée. La technique la plus répandue pour ce type d'échantillonnage est la technique des quotas. Il s'agit de définir un nombre de personnes à enquêter, puis de répartir ce nombre dans différentes localisations selon des critères bien spécifiques : sexe, âge, profession, langues, climats, niveau de vie...

Pour cette étude marketing il a été décidé de questionner 200 répondants localisés principalement à Dakar, dans les départements de Dakar, Pikine, Guédiawaye, Rufisque et Keur Massar. Ces localités sont choisies car elle regroupe la majorité des associations pratiquant la tontine.

Les quotas sont répartis selon la possibilité ou la difficulté à accéder à l'information.

#### 4. Outils et types d'analyse des données

Pour la codification et l'analyse des résultats de l'enquête, les logiciels Excel et Google Forms seront utilisés. Le logiciel Excel nous permettra de faire une analyse qualitative et quantitative des données recueillies lors de l'étude de marché et de faire des diagrammes croisés afin de comparer les données selon l'axe à développer.

### II. Analyse des données de l'étude de marché

#### 1. Analyse macroéconomique

- i. Les tendances du marché (Offre, demande et évolution)
  - **❖** Analyse de l'offre

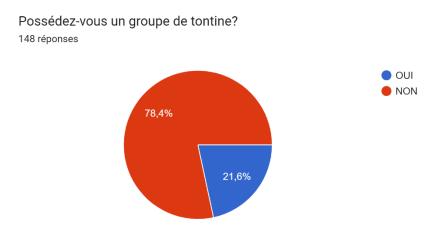


Figure 4 : Répartition selon la possession de tontine en groupe

**Analyse** : Ce diagramme nous montre que sur les 148 répondants, 78% ne possèdent pas de groupe de tontine tandis que 21 % participent à une tontine.

**Interprétation**: Ces résultats s'expliquent par un manque de confiance des répondants à l'encontre des tontines traditionnelles. En effet la tontine traditionnelle est souvent victime de vols, de corruptions mais aussi de la non transparence des versements et retraits de tontine. De ce fait, les répondants sont plus dans l'optique de régler leurs dépenses autrement que de participer à une tontine traditionnelle.

# ❖ Analyse de la demande



Figure 5: Répartition selon la préférence du type de tontine

Analyse : En suivant les cours de notre enquête, on constate que 62 % des répondants sont intéressés par une tontine individuelle.

**Interprétation**: Ces résultats sont dus aux besoins des répondants de pouvoir économiser de l'argent dans une tontine individuelle afin d'éviter les querelles et la corruption qui sont les sources de problèmes de tontine traditionnelle.



Figure 6 : Répartition selon la préférence du montant de versement hebdomadaire

**Analyse**: D'après ce diagramme, on constate que 69% de nos répondants veulent une contribution de versement hebdomadaire comprise entre 2000 et 5.000 FCFA alors que 15 % de nos répondants souhaitent fixer une somme comprise entre 5000 et 10.000 FCFA.

Interprétation: Il faut comprendre que là plus part des répondants ont des revenus faibles, de ce fait ils ont tendance à épargner moins d'argent et essayer de régler leurs dépenses. En effet le faible niveau de revenu pour la majorité de la population sénégalaise peut limiter les capacités d'épargne. La priorité est souvent donnée aux dépenses de base telles que la nourriture, le logement et l'éducation. Et donc la majeure partie de la population sénégalaise a une culture de dépense plutôt qu'une culture d'épargne. Les dépenses sont souvent orientées vers des achats à court terme plutôt que des investissements à long terme.

### ❖ Analyse du marché

Avec le Covid-19, on a assisté à l'émergence des moyens technologiques suivant cette période d'ère numérique afin de subvenir tous les manquements dérivés de cette crise sur le plan économique en particulier. Comme on peut le voir, la tontine traditionnelle a toujours existé dans la société sénégalaise faisant accroître ainsi la courbe de recherches des plateformes de tontine en ligne suite à de multiples problématiques qui résultent de cette culture traditionnelle.

Pour les associations, les GIE et les autres organisations de quelconque nature, la pratique de la tontine traditionnelle est encore en vigueur. Ceci dit, cela ne résous pas les fraudes, les pertes d'argent, les corruptions et les retards d'envoi de l'argent.

C'est dans ce biais que nous leur offrons la solution de pratiquer leur tontine en ligne dans laquelle leur argent sera en sécurité et en parfaite traçabilité. Ils pourront ainsi suivre à tout temps toute l'historique de l'ensemble de leurs transactions, rayer la corruption et le vol, et faire leur retrait d'argent au moment convenu.

Il est vrai qu'il existe déjà des plateformes sur le marché. L'idée est de leur proposer des fonctionnalités plus diversifiées qui englobent beaucoup plus leurs besoins. L'adhésion d'un groupe de tontine digital ne fera qu'accroître votre argent tout en ayant la traçabilité de votre investissement et ainsi gagner votre confiance.

Et enfin, les fonctionnalités établis peuvent évoluer ou être retirées au fil du temps. La plateforme se fiera uniquement aux exigences des utilisateurs.

#### ii. Environnement extra professionnel

L'environnement extra-professionnel peut être défini comme tout ce qui se réalise en dehors de l'entreprise et des heures de travail mais qui de manière directe ou indirecte peut impacter fortement sur les résultats de la structure, par exemple le comportement des consommateurs par rapport à l'arrivée d'un nouveau produit. Pour mieux comprendre et situer leurs comportements, nous allons scinder la population en plusieurs groupes et anticiper leurs comportements :

- <u>Les curieux</u>: C'est un groupe d'individus qui peuvent être curieux de découvrir ce qu'est une tontine en ligne et comment cela fonctionne. Ils peuvent chercher des informations sur le projet, poser des questions aux initiateurs, ou chercher des témoignages d'autres personnes ayant participé à une tontine en ligne.
- Les hésitants : C'est un ensemble d'individus qui peuvent hésiter à participer à une tontine en ligne s'ils ne sont pas familiers avec le concept ou s'ils ont des inquiétudes quant à la sécurité de leurs contributions financières. Ils peuvent être plus enclins à attendre des témoignages positifs d'autres personnes avant de décider de participer.
- <u>Les enthousiastes</u>: Un groupe d'individus pouvant être immédiatement intéressés par la tontine en ligne et être prêts à participer dès que possible. Ils peuvent être motivés par les objectifs du projet et les avantages potentiels de la participation.
- <u>Les méfiants</u>: C'est un groupe d'individus qui peuvent être méfiants à l'égard de la tontine en ligne en raison de mauvaises expériences passées ou de réputations négatives

associées à ce type de projet. Ils peuvent être plus enclins à vérifier les antécédents et les références des initiateurs avant de décider de participer.

### 2. Analyse microéconomique

La microéconomie est la branche de l'économie qui modélise le comportement des agents économiques et leurs interactions, notamment sur les marchés. Son but ultime est la détermination simultanée des prix et des quantités produites, échangées et consommées. Les prix jouent un rôle prépondérant dans l'analyse microéconomique.

#### i. Analyse de la concurrence

L'étude des concurrents est une étape importante dans toute initiative de conception de projet. Elle permet à l'entreprise d'identifier ses forces, ses faiblesses et d'anticiper sur les menaces qui pèsent sur le marché dans lequel elle souhaite évoluer. Elle repose sur 5 étapes principales :

- **Étape 1**: La clarification des objectifs de l'étude : L'objectif est de connaitre les forces et les faiblesses des concurrents, afin de faciliter le choix de positionnement.
- **Étape 2**: La définition des informations à rechercher : Il faut chercher à connaître leurs produits fars, leurs images perçues par les clients, et leurs stratégies.
- ♣ Étape 3 : Le repérage et la sélection des concurrents à analyser : Il faut identifier les concurrents directs et indirects évoluant dans le même secteur d'activité afin d'analyser leurs performances sur le marché :
- E-Tontine
- MaTontine
- PAMECAS
- CMS

# **Étape 4**: La collecte des informations et le dressage des profils des entreprises retenues :

Table 3 : Informations sur les entreprises Concurrentes

Concurrents	Caractéristiques/objectifs	Forces	Faiblesses	Image perçue par les
				clients
E-Tontine	Cotisation en ligne  Achat d'ameublement, de matériels électroménagers suite à la tontine	Disponibilité des fonds  Accessibilité des services ménagers  Achats à crédit	La plateforme E-tontine est limitée à un seul pays, ce qui limite sa portée et sa capacité à atteindre un plus grand nombre de personnes	Appréciation de la facilité d'utilisation et de la sécurité  Offre des services financiers accessibles à tous.  Fournit aussi des services financiers à des personnes qui n'ont pas accès aux services bancaires
MaTontine	Microcrédits Assurance santé	Expansion du marché dans le développement des blocs de construction.	Faible couverture géographique : Matontine est actuellement disponible dans seulement quelques régions du Sénégal, ce qui limite sa portée et sa capacité à atteindre un plus grand nombre d'utilisateurs	Satisfaction des tarifs pratiqués par l'entreprise et de la rapidité des transactions  Les clients ont également signalé que l'entreprise offre des conseils et des informations utiles sur la gestion des tontines.
PAMECAS	Facilité à l'accès au crédit  Collecte de l'épargne	Mobilisation du potentiel financier de chacun  Intervention dans le milieu urbain comme rurale	Retard du retour financier après déposition des chèques  PAMECAS manque de personnel qualifié pour gérer ses activités et ses projets.	Les clients apprécient la capacité de PAMECAS à s'engager dans des initiatives sociales et environnementales.
CMS	Services D'Epargne et de Crédit Financement Transfert d'argent Paiement de masse	Leader dans la zone UEMOA  Couvre toute la zone nationale  Expansion dans le milieu agricole	La documentation et le support technique sont limités. Il n'y a pas beaucoup de ressources disponibles pour aider les utilisateurs à comprendre et à utiliser le CMS.	Les clients apprécient la qualité des produits et services fournis, ainsi que leur disponibilité et leur professionnalisme. Les clients sont également satisfaits de la rapidité et de l'efficacité des services fournis par CMS.

# **Étape 5** : enfin l'analyse des données :

MaTontine et E-tontine sont des plateformes de tontines en ligne qui se concentrent sur la gestion des tontines, tandis que PAMECAS est une entreprise d'assurance qui propose également des services de tontine. Les trois plateformes offrent des services de gestion de compte, de rappel de paiement et de prêt, mais les frais et les fonctionnalités peuvent varier. Les utilisateurs peuvent choisir la plateforme qui correspond le mieux à leurs besoins en matière de tontine et d'assurance.

#### ii. Analyse de la cible potentielle

Pour réaliser une analyse de la cible potentielle de notre projet Kaay Natt, il convient de considérer les éléments suivants :

Caractéristiques démographiques : La tontine en ligne pourrait intéresser des associations et des entreprises mais elle cible principalement des personnes âgées de 25 à 60 ans, résidant dans des zones urbaines comme Dakar, ayant un niveau d'éducation moyen ou élevé et un revenu faible ou stable. Les personnes plus âgées peuvent également être intéressées, en particulier celles qui ont déjà une expérience de l'investissement ou de l'épargne. De plus des investisseurs potentiels ou des entrepreneurs pourraient aussi être à la recherche d'opportunités d'investissement à long terme pour diversifier leur portefeuille au quotidien.

Comportements d'épargne et objectifs : Les investisseurs potentiels pourraient chercher à atteindre des objectifs financiers à long terme tels que l'achat d'une maison, le financement d'un projet ou la planification de leur retraite. Ils pourraient également chercher à investir dans une communauté de confiance avec des personnes partageant les mêmes objectifs.

Canaux de communication : Les canaux de communication en ligne tels que les réseaux sociaux, les blogs financiers et les forums d'investissement pourraient être les plus efficaces pour atteindre la cible.

#### III. Stratégie marketing

Une stratégie marketing regroupe l'ensemble des techniques utilisées pour analyser le marché dans lequel une entreprise va évoluer. Elle permet, en élaborant un plan qui englobe la politique de communication interne et externe, l'étude des marchés, de l'offre et de la demande, de cibler les publics potentiellement intéressés par un produit précis.

L'organisation d'une stratégie marketing se divise en trois phases : la segmentation, le ciblage et le positionnement.

#### 1. Stratégie commerciale (Segmentation- Ciblage- Positionnement et Mix)

La stratégie commerciale est la mise en œuvre de moyens marketing et commerciaux coordonnés qui vont vous permettre d'atteindre les objectifs tracés et donc de booster les ventes. Elle impacte le marketing-mix, c'est-à-dire le prix, la communication, la distribution, le produit, la relation-client; et doit tenir compte des forces et faiblesses de l'entreprise et de son environnement.

### **♣** Ciblage et segmentation

Le ciblage consiste à choisir les segments de marché dont les consommateurs expriment des attentes auxquelles l'entreprise peut répondre grâce aux produits et/ou services qu'elle commercialise.

La segmentation est le processus de division du marché cible d'une entreprise en groupes de clients potentiels aux besoins et aux comportements similaires. Cela permet à l'entreprise de vendre à chaque groupe de clients en utilisant des stratégies distinctes adaptées à leurs besoins.

Table 4: ciblage et segmentation

Cibles	Segmentation
Les associations	<ul> <li>GIE</li> <li>Humanitaires</li> <li>Sociales</li> <li>Bénévoles</li> <li>Religieuses</li> </ul>
Les structures	<ul><li>Entreprises</li><li>ONG</li></ul>
Les acteurs individuels	<ul> <li>Sexe: Homme-Femme</li> <li>Age: 20 à 70 ans</li> <li>Profession: Entrepreneur, Commerçant, Etudiant</li> <li>Situation familiale: marié, marié avec des enfants et célibataire</li> </ul>

### **4** Positionnement

On appelle positionnement le caractère différenciateur d'une offre par rapport à ses concurrents, de façon à ce qu'il n'y ait aucune confusion possible. En d'autres termes : " Le positionnement, c'est choisir le terrain de jeu dans lequel l'entreprise est la première dans l'esprit des clients ".1"

Table 5: positionnement marketing

# Positionnement Stratégique

<b>Domination Coût:</b>	Différenciation:	
Téléchargement et Abonnement gratuit à la plateforme.  Politique de versements adaptée au niveau budgétaire de la classe moyenne.		
Concentration:	Focalisation:	
> Sur une relation de confiance	<ul> <li>Sur la satisfaction de la clientèle</li> </ul>	
avec la clientèle	> Sur un bon suivi de l'évolution de la plateforme	
> Sur la gestion très organisée des		
budgets		
> Sur le souci financier de nos		
clients		

# Mix marketing

Le marketing mix constitue la stratégie de commercialisation d'une offre, quelle qu'elle soit, et les actions marketing à réaliser. Il s'articule le plus généralement autour des 4P du marketing : le produit, le prix, la promotion ou la publicité et la place ou la distribution.

20

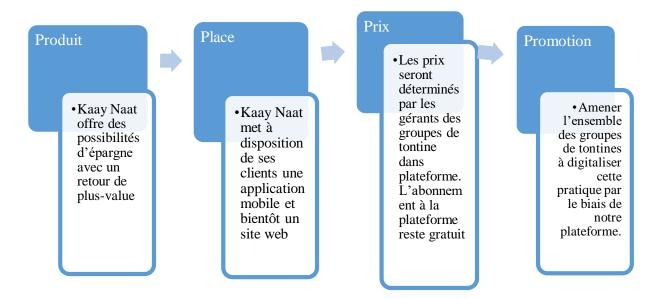


Figure 7: mix marketing

#### 2. Plan d'action commercial

Le plan d'action commercial est un document réalisé, en général une fois par an, et qui va permettre d'identifier l'ensemble des actions commerciales et marketing à mettre en place dans l'entreprise. S'il est établi en prenant en compte le positionnement stratégique de l'entreprise dans le marché, c'est-à-dire avec objectivité, il permet d'aboutir à l'efficacité commerciale. Le plan d'action commerciale de l'entreprise va tourner autour d'un objectif stratégique qui est l'augmentation du chiffre d'affaires annuel. De cet objectif principal vont découler plusieurs objectifs opérationnels décrits dans le tableau ci-dessous :

Table 6 : Plan d'action commercial (PAC)

	Objectifs opérationnels	Date de début/fin	Actions	Indicateurs de suivi		
Objectif stratégique : Augmentation du chiffre d'affaires	Domination sur le marché de la concurrence	12 janvier 2024 / 12 janvier 2025	Apporter une touche personnelle par rapport à nos concurrents sur les services proposés.  Combler leur faiblesse  Faciliter l'accès à nos services plus qu'à ceux de la concurrence.	ICP (Indicateur clé de performance) : Mesurer le degré de visibilité sur les différents canaux où l'entreprise est présente		
	Digitalisation de tous les groupes de Tontine	12 janvier 2024 / 18 juillet 2025	Convaincre nos cibles que l'utilisation de la plateforme pour leur tontine est la solution de tous leurs problèmes budgétaires.	Taux de souscription en ligne		
	Gagner la confiance de tous nos utilisateurs	20 janvier 2024 / 20 janvier 2026	Mettre à profit tous les moyens de sécurité et de fiabilité dans la gestion budgétaire quotidienne.	Taux de satisfaction de la clientèle		
	Marquer tout le territoire national dans l'expansion de la plateforme	20 janvier 2024 / 20 janvier 2028	Etablir la notion de tontine en ligne dans toutes les contrées du pays et pousser la population vers cette éducation financière de façon digitale.	Niveau de notoriété de la plateforme		

## i. Objectifs commerciaux à court, moyen et long terme

Les objectifs commerciaux de Kaay Natt sont :

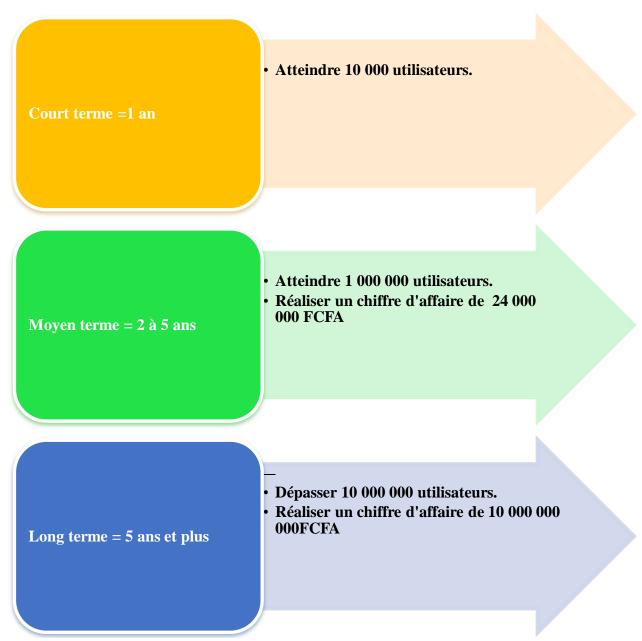


Figure 8 : les objectifs commerciaux

# i. Programme d'action commerciale

Le programme d'action commerciale de l'entreprise sera le suivant :

Table 7: calendrier des actions

Actions	Phases / Étapes	Date de début/fin	Objectifs
Pénétration du marché	<ul> <li>Créer une campagne publicitaire ciblée pour promouvoir l'application</li> <li>Utiliser les médias sociaux pour promouvoir l'application et interagir avec les utilisateurs</li> </ul>	12 janvier 2024 – 12 avril 2024	Développer une stratégie afin de garantir une bonne visibilité des services offerts. Maintenir les potentialités de gain du marché à exploiter
Conquête du marché	<ul> <li>Organiser des événements et des concours pour encourager l'interaction entre les utilisateurs</li> <li>Créer un forum en ligne pour les utilisateurs de l'application</li> </ul>	12 janvier 2024 – 12 janvier 2025	Dominer la concurrence et débuter une phase d'expansion sur le territoire national
Conquête du segment prioritaire	<ul> <li>Écouter les commentaires et les suggestions des utilisateurs</li> <li>Fournir des informations et des conseils aux utilisateurs sur la gestion de leurs tontines.</li> </ul>	12 janvier 2024 – 12 janvier 2027	Améliorer la satisfaction des utilisateurs
Planification stratégique	Trouver des partenaires commerciaux qui peuvent aider à promouvoir l'application	12 janvier 2024 – 23 juillet 2024	Développer des partenariats commerciaux
Gestion financière rigoureuse	• Évaluer les compétences de l'équipe ainsi que les ressources et les ressources de l'application	10 Aout 2024-5 Novembre 2024	Évaluation des ressources  Maintien de la fiabilité de l'application

## ii. Moyens financiers ou budget commercial

Les moyens financiers alloués à titre de budget commercial sont détaillés dans le tableau cidessous :

Table 8: Budget commercial

Éléments	1 <sup>ère</sup> année	2 <sup>ème</sup> année	3 <sup>ème</sup> année
Spots publicitaires (FCFA)	150.000	150.000	300.000
Campagnes publicitaires (FCFA)	300.000	300.000	300.000
Sponsoring (FCFA)	300.000	300.000	300.000
Animation commerciale (FCFA)	180.000	280.000	280.000
Total	930.000	1.030.000	1.180.000

## iii. Chiffres d'Affaires Prévisionnels sur les 3 premières années

Les chiffres d'affaires estimés pour les trois premières années sont déclinés dans le tableau cidessous :

Table 9 : Chiffre d'affaires prévisionnels sur 3 ans

Nature des	Estimation	on du	nombre	Versement	Taux	Chiffres d'affaires (FCFA)		
Services d'utilisateurs		mensuel	d'intérêt de					
	Année 1	Année 2	Année 3		Prélèvement	Année 1	Année 2	Année 3
Tontine	10.000	100.000	300.000	20.000	0%	0	0	0
Individuelle								
Tontine en	100	200	300	20.000	2%	4.800.000	7.200.000	9.600.000
groupe								
(nombre de								
groupes)								
						4.800.000	7.200.000	9.600.000
Total Chiffres d'affaires								

Voici une analyse prévisionnelle du chiffre d'affaires de la plateforme de tontine en ligne Kaay Natt pour les trois prochaines années :

#### Année 1 :

Pour la première année, la plateforme Kaay Natt compte 10 000 membres dans la tontine individuelle et 100 groupes de tontine, chaque membre ainsi que chaque groupe contribuant mensuellement avec un montant fixe de 20.000 FCFA. Kaay Natt prévoit de fixer un taux de 2% de frais de gestion de la plateforme sur chaque contribution mensuelle des tontines en groupe. Ce taux de gestion est maintenu sur les 3 premières années. Cela donne un chiffre d'affaires annuel de 4.800.000 FCFA.

#### Année 2 :

Pour la deuxième année, Kaay Natt prévoit de maintenir la contribution mensuelle de chaque groupe à 20.000 FCFA avec une augmentation de 100 groupes et de 90.000 membres au niveau de la tontine individuelle. Ce qui entraine une croissance de 50 % du chiffre d'affaires par rapport à la première année et donc un chiffre d'affaires annuel de 7.200.000 FCFA.

#### Année 3:

Pour la troisième année, la plateforme Kaay Natt compte 300 000 membres dans la tontine individuelle et 300 groupes de tontine, ce qui donne une augmentation de 33,3% du chiffre d'affaires par rapport à la deuxième année. Cela donne un chiffre d'affaires annuel de 9 600 000 FCFA.

Par ailleurs, aucun frais de gestion ne sera fixé pour la tontine individuelle dont l'utilisation restera gratuite sur ces trois premières années, ce qui permettra d'évaluer la rentabilité du projet avant de pouvoir proposer un système de retour de plus-value suite à une fructification des fonds d'entrées.

TROISIÈME PARTIE : CADRES JURIDIQUE ET FISCAL

### I. Cadre juridique

### 1. La forme juridique

Le statut juridique ou forme juridique d'une entreprise désigne le cadre légal imposé à une activité économique. Les règles applicables régissant l'activité de l'entreprise sont tributaires de ce statut. Le choix du statut entraîne diverses conséquences, notamment juridiques, au sein d'une entreprise. Pour le projet Kaay Natt, la forme juridique adoptée est une SARL (forme juridique de société commerciale à responsabilité limitée) constituée par deux associés au minimum (ou par un seul associé lorsqu'elle prend la forme d'une SARL unipersonnelle) et de 50 associés au maximum. En SARL, la responsabilité des associés est limitée au montant de leurs apports.

Conformément au Code du commerce, les SARL sont tenues d'effectuer certaines obligations juridiques au cours de leur vie sociale. Le non-respect de ces obligations peut entraîner des sanctions à l'encontre de la société. Ces obligations sont particulièrement :

- L'assemblée générale annuelle
- L'approbation des comptes annuelles
- Le dépôt des comptes
- L'affectation du résultat
- Le rapport de gestion

L'article L.223- 18 du Code de commerce stipule qu'une SARL doit être dirigée par une ou plusieurs personnes qu'on nomme « gérant(s) ».

### 2. Les associés, leurs apports et la répartition du pouvoir

Un associé participe aux assemblées générales et vote les décisions stratégiques avec un nombre de voix proportionnel à ses parts sociales. Si l'entreprise distribue les dividendes, l'associé perçoit sa quote-part correspondante. De plus les associés sont liés par un contrat social du fait des statuts de l'entreprise et éventuellement d'un pacte leur attribuant des prérogatives et des obligations.

Table 10: les apports personnels

Membres	Nombre de part	Apport personnel
		(XOF)
Cheikh Ahmadou Bamba	14,2 %	150.000F
NDIAYE		
Maimouna	14,2 %	150.000F
BA		
Amadou	14,2 %	150.000F
SY		
Assane	14,2 %	150.000F
Diawara		
Abdoul Fatah	14,2 %	150.000F
DIENG		
Khadidiatou Koubra	14,2 %	150.000F
MALOUF		
Mamour DIENG	14,2 %	1 050.000F

### 3. La gouvernance de l'entreprise

La gouvernance d'entreprise, aussi appelée gouvernement d'entreprise, se définit comme un système déployé dans l'objectif de diriger et de contrôler l'entreprise de la manière la plus optimale, tout en protégeant les intérêts des parties prenantes.

Pour le projet Kaay Natt chaque membre dispose d'un droit de vote et chaque décision prise doit être approuvée par la majorité. Le pouvoir de décision est ainsi partagé au sein du comité. Ainsi cette gouvernance d'entreprise s'intéresse en particulier aux éléments suivants :

- Les règles destinées à inciter aux membres du comité de s'acquitter de leurs responsabilités concernant les droits de l'homme et la préservation de l'environnement ;
- Un traitement juste et équitable de toutes parties prenantes ;
- La fluidité de la communication et de la divulgation d'informations ;
- La conformité règlementaire et le respect de la confidentialité des données.

#### 4. Les coûts de constitution

Les couts de constitution d'une SARL s'élèvent à 24000 FCFA répartis comme suit :

- 4.000 FCFA de frais de timbre pour l'attribution du NINEA (2 timbres de 2000F l'unité)
- ♣ 10.000 FCFA pour l'enregistrement du nom commercial auprès de l'Organisation africaine de la propriété intellectuelle (OAPI)
- **↓** 10.000 FCFA pour les frais de greffe

### II. Les implications fiscales

#### 1. Les impôts directs:

Un impôt est appelé "impôt direct" lorsqu'il est payé et supporté par la même personne. Les différents types d'impôt direct sont l'impôt sur le revenu, la taxe d'habitation, l'impôt sur les sociétés ou encore la taxe foncière.

### - L'impôt sur le revenu

L'impôt sur le revenu ou IR est un impôt direct qui porte sur les revenus des individus, des entreprises ou autres entités similaires. Le montant de l'impôt ne peut excéder 50% du revenu imposable. Le calcul de l'impôt est soumis à un droit proportionnel et un droit progressif. Le montant du droit progressif de l'impôt dû par le contribuable est égal au produit de la cotisation ainsi obtenue par le nombre de parts.

### - L'impôt sur les sociétés

L'impôt sur les sociétés (IS) est un impôt direct proportionnel sur le bénéfice des entreprises. Est taxable à l'IS une entreprise dès lors qu'elle réalise des bénéfices Au Sénégal, peu importe qu'il s'agisse d'une société sénégalaise ou étrangère, à partir d'un certain seuil. L'impôt sur les sociétés (IS) au Sénégal est au taux de 30%. En cas d'exercice déficitaire, l'IS est substitué à un impôt minimum appelé Impôt Minimum Forfaitaire sur les Sociétés (IMF).

#### - L'impôt minimum forfaitaire sur les sociétés (IMF)

L'impôt minimum forfaitaire est calculé en appliquant au chiffre d'affaires les produits d'exploitation et les produits financiers réalisés au cours de l'exercice. L'IMF est déterminé en fonction du chiffre d'affaires de l'exercice et ne peut en aucun cas ni être inférieur de 500.000 FCFA ni être supérieur à 5.000.000 de FCFA.

### 2. Les impôts indirects :

Un impôt indirect est une contribution fiscale perçue par le Trésor public. À la différence des impôts directs, les impôts indirects sont supportés par le contribuable mais versés par une tierce personne.

## - La Taxe à valeur ajoutée (TVA) :

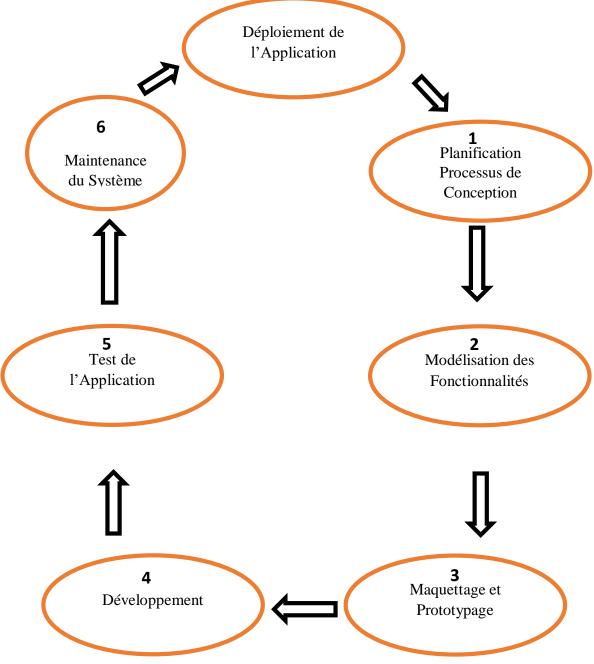
La taxe sur la valeur ajoutée (TVA) est un impôt direct général inclus dans les prix de vente de biens ou de prestations de services et payé par nos consommateurs. Il est de 18% et pour le payement on fait la soustraction entre la TVA collectée et celle supportée. Il est payable le 15 du mois suivant.

QUATRIÈME PARTIE : CADRES TECHNIQUE ET ORGANISATIONNEL

### I. Cadre technique

### 1. Le processus de création

Un SDLC (Cycle de Vie du Développement Logiciel) vise à permettre la production réussie d'une solution de haute qualité qui répondra ou dépassera les exigences d'un client à toutes ses phases, dans le respect du budget et des délais prévus. Lorsqu'une personne commence à développer un nouveau produit, il est nécessaire de suivre les étapes du cycle de vie du développement logiciel, qu'on va aborder ci-dessous.



- Phase 1 → Planification du Processus de Conception avec le recueil de toutes les fonctionnalités dans un cahier de charge et l'utilisation d'un outil de gestion de projet afin d'organiser et rassembler toutes les composantes nécessaires.
- Phase 2 → Modélisation des fonctionnalités dans le but d'anticiper et d'optimiser le processus de description de la structure pour prévenir d'éventuels problèmes avant qu'ils ne se manifestent.
- Phase 3 → Maquettage et Prototypage permettant de simuler les différentes interactions des utilisateurs avec le produit.
- Phase 4 → Développement : Il s'agit de la création d'objets coté server qui supportent les fonctions du produit y compris la structure de la base de données, tout cela lié à l'interface graphique pour les utilisateurs finaux.
- Phase 5 → Test de l'application : La phase de test permet de nous assurer que notre produit fonctionne correctement et qu'il est fiable, utilisable et agréable avant déploiement.
- Phase 6 → Déploiement de l'application : Il s'agit de déployer le logiciel dans l'environnement de production. Les utilisateurs pourront ainsi commencer à l'utiliser.
- Phase 7 → Maintenance : Cette phase est de s'assurer que les besoins continuent d'être satisfaits et que le système fonctionne correctement.

#### 2. Processus d'initialisation

- Phase 1 : Déploiement de l'application : Il s'agit de déployer le logiciel dans l'environnement de production. Les utilisateurs pourront ainsi commencer à l'utiliser.
- Phase 2 : Téléchargement de l'application : L'utilisateur a la possibilité de télécharger l'application mobile dans les différentes plateformes mobiles comme App Store ou Play Store.
- Phase 3 : Création de compte et authentification : Avant de pouvoir utiliser l'application, l'utilisateur à l'obligation de s'authentifier en soumettant ses informations personnelles comme l'adresse email, le mot de passe. Un visiteur qui n'a pas de compte doit obligatoirement créer un compte.
- Phase 4 : Vérification et validation de données : Lors de la vérification et de la validation des données de connexion, le système vérifie si les informations fournies par l'utilisateur sont correctes. Cela peut inclure le nom d'utilisateur, le mot de passe et d'autres informations

d'identification. Si les informations sont correctes, le système autorise l'utilisateur à se connecter. Dans le cas contraire, l'utilisateur est averti que les informations fournies sont incorrectes et le système refuse la connexion.

- Le gérant du groupe jouera le rôle d'administrateur de la tontine ; c'est-à-dire il aura la Phase 5 : Accès aux différents services de tontine en ligne. Après connexion, l'utilisateur aura la possibilité à partir des deux panels proposés de faire le choix entre une tontine individuelle et une tontine en groupe.
- Phase 6 : Après choix du type de tontine

<u>Tontine individuelle</u>: L'utilisateur doit obligatoirement respecter la somme de versement fixée après avoir au préalable accepter la politique d'épargne, les conditions et règlements régis par le service.

<u>Tontine en groupe</u>: Dans ce panel, possibilité de définir les conditions et règles de versements.

Phase 7 : Versement /Retrait : Les versements et retraits de tontine des utilisateurs seront effectués via les services de paiement mobiles comme Orange Money, Wave et Free Money. Pour faire un versement, l'utilisateur doit se connecter à son compte et entrer le montant qu'il souhaite verser, il peut ensuite choisir le service de paiement préféré. Une fois le paiement effectué, le montant sera ajouté à son compte tontine. Pour faire un retrait, l'utilisateur doit se connecter à son compte et entrer le montant qu'il souhaite retirer, il peut ensuite choisir le service de paiement préféré. Une fois le retrait effectué, le montant sera déduit de son compte tontine.

# 3. Les données techniques de base : fiches techniques des fournisseurs et leurs conditions

Les fiches techniques des fournisseurs et leurs conditions de vente sont décrits dans le tableau ci-dessous :

Table 11: fiches techniques des fournisseurs

Fournisseurs	Matière première fournie	Adresse	Positionnement	Conditions
SONATEL	Modem WIFI	VDN	Leader	Pas de conditions
VISION GLOBAL DE L'INFORMATIQUE	Imprimante	Médina	Challenger	Pas de conditions

### 3. Infrastructures et technologies (Les moyens immeubles, meubles et l'exploitation)

### i. État des lieux de l'existant

Pour un début le patrimoine se compose de 7 ordinateurs portables pouvant contenir les logiciels nécessaires permettant la conception de la plateforme.

### Plan d'investissement sur les 3 premières années

Le plan d'investissement sur 3 ans est le suivant :

Table 12: plan d'investissement sur 3 ans

Désignations	Année 1	Année 2	Année 3	Coûts estimés
Modem wifi	01	-	-	25.000fcfa
Imprimante	01	-	-	150.000fcfa

### 4. Recherche et Développement

### <u>Développement d'intelligence artificiel</u>:

L'intelligence artificielle (IA) est un processus d'imitation de l'intelligence humaine qui repose sur la création et l'application d'algorithmes exécutés dans un environnement informatique dynamique. Avec l'évolution technologique, Kaay Natt prévoit à l'avenir d'intégrer dans sa plateforme des IA telles que :

- <u>Une assistance vocale</u> : qui permettra de faciliter le maniement de l'application en réalisant les traitements de la voix et du langage afin de répondre à la requête d'un utilisateur.
- <u>Une assistance de gestion</u> : celle-ci permettra d'automatiser les transactions, d'assurer une meilleure sécurité et une bonne maintenance du système.

### II. Cadre organisationnel

### 1. Description fonctionnelle de l'organisation (l'organigramme est en annexes)

Pour une gestion accès sur la compétence et la performance, l'entreprise compte se doter :

- D'un Directeur Général : Cerveau du pilotage opérationnel, il sera en charge de mettre à profit toutes les stratégies nécessaires à l'aboutissement des objectifs de l'entreprise ;
- ➤ D'un Directeur Commercial & Marketing : Dont le rôle sera de planifier, organiser, diriger et contrôler les activités de promotion, de vente et de marketing des services de l'entreprise en vue d'y attirer la clientèle ;
- ➤ D'un Directeur Administratif Financier : Dont la mission sera de contrôler la comptabilité de l'entreprise et la bonne gestion de sa trésorerie, soit valider la rentabilité de l'entreprise ;
- > De Chef-développeurs : Qui seront responsables de la conception, du développement et de la maintenance du logiciel
- ➤ D'un Directeur des Ressources Humaines : Le DRH est chargé de définir et mettre en œuvre une politique de recrutement, de promouvoir la gestion des carrières et de proposer une politique de rémunérations.

### 2. L'équipe de direction (l'équipe managériale, personnes ressources et conseillers)

L'équipe de direction sera constituée d'un COMEX (Comité Exécutif) composée de :

- Maimouna BA, Chef de Projet & Directrice générale
- Khadija Malouf, Chargé Commercial & marketing
- Abdoul Fatah Dieng, Chef Développeur Back-End
- Cheikh Ahmadou Bamba Ndiaye, Chef Développeur Front-End
- Amadou Sy, Responsable Financier
- Assane Diawara, Responsable juridique
- Mamour Dieng, Responsable ressources humaines

Pour la mise en œuvre de ce projet et une bonne exécution des activités, les membres de l'équipe de direction manquent d'expérience.

### 3. Les besoins en ressources humaines

Influençant à la fois les conditions de travail, l'organisation du travail, la motivation et le développement des compétences, les pratiques de gestion des ressources humaines constituent une source importante d'avantages concurrentiels pour l'entreprise.

#### i. Personnel administratif

Comme personnel administratif, l'entreprise Kaay Natt a besoin d'une secrétaire pouvant gérer certaines tâches administratives et venir en appui aux différents responsables. Cette personne pourra recenser toutes les demandes du client afin que ce dernier soit satisfait du service, coopérer avec ses supérieurs afin d'aider sur certaines tâches. L'entreprise Kaay Natt aura besoin aussi d'une appuie en ressources humaines pour assurer le bien-être de ses employés et le bon fonctionnement de l'entreprise. Le responsable des ressources humaines est également responsable de la mise en œuvre des politiques et procédures de l'entreprise et de la communication avec les employés.

### ii. Personnel de production

Nous sommes une entreprise qui offre une solution digitale dans le domaine du numérique en proposant une plateforme web et Application. Ainsi le département de production sera constitué par une équipe de développeur.

Les développeurs sont responsables de la conception, du développement et de la maintenance du logiciel. Ils sont chargés de concevoir et de développer des logiciels et des applications en utilisant des langages de programmation et des outils informatiques. Ils doivent également s'assurer que les logiciels et les applications fonctionnent correctement et répondent aux besoins

#### i. Personnel commercial

L'entreprise aura besoin d'un agent commercial qui servira de relation et d'intermédiaire avec les clients afin de négocier et conclure des accords. Pour ce faire, il doit passer beaucoup de temps à mener des actions commerciales sur le terrain ou à distance pour échanger avec la clientèle de l'entreprise afin d'analyser leurs problèmes ainsi que leurs besoins et motivations. L'entreprise Kaay Natt aura aussi besoin d'une direction financière qui est une fonction clé dans une organisation. Elle est responsable de la planification, de l'organisation, de la direction

et du contrôle des activités financières de l'entreprise. Elle est chargée de veiller à ce que l'entreprise dispose des fonds nécessaires pour ses opérations et de gérer les risques financiers.

### 5. Partenariat et coopération

Le partenariat se définit comme une association active de différents intervenants qui acceptent de mettre en commun leurs efforts en vue de réaliser un objectif commun relié à un problème ou à un besoin clairement identifié dans lequel, en vertu de leur mission respective, ils ont un intérêt, une responsabilité, une motivation, voire une obligation.

Nos partenaires sont :

Table 13 : Partenariat et coopération

Partenariat et Coopération			
Wave	Service financier de paiement en ligne permettant ainsi d'effectuer les versements dans notre plateforme		
Orange Money – Free Money	Tout comme Wave, il s'agit aussi de services de paiement en ligne		
Les entreprises Crowdfunding	Pour la fructification des versements via notre plateforme		

CINQUIÈME PARTIE : ÉTUDE FINANCIÈRE

#### I. L'évaluation des investissements

Les investissements d'un projet comprennent l'ensembles des acquisitions durables à faire pour l'entreprise. Ces acquisitions sont appelées immobilisations. Il existe les immobilisations corporelles (biens matériels), les immobilisations incorporelles (immatérielles : brevets, droit d'enregistrement, concessions et licences d'exploitation etc.) et les immobilisations financières (titres financiers).

### 1. Les immobilisations corporelles

Les immobilisations corporelles sont constituées par les équipements d'exploitation, le matériel bureautique, et les travaux et aménagements à effectuer dans le local. Elles sont décrites et estimées dans les tableaux ci-dessous.

### i. Les équipements et matériels

Les équipements et matériels listés dans le tableau ci-dessous constituent les équipements nécessaires pour le démarrage des activités. Leur montant global s'élève à :

Table 14 : coût des équipements et matériels d'exploitation

Nature des équipements	Nombre	Prix unitaire	Prix total
Imprimante	1	150 000	150 000
Modem wifi	1	25 000	25 000
Total (FCFA)	2	175 000 FCFA	175 000 FCFA

### ii. Coût total des immobilisations corporelles

Le coût total des immobilisations corporelles est de :

Table 15 : coût total des immobilisations corporelles

Les coûts	Montants forfaitaires (FCFA)
Matériels et équipements d'exploitation	175 000
Total	175 000 FCFA

### 3. Les immobilisations incorporelles

Une immobilisation incorporelle est un actif non monétaire sans substance physique identifiable si elle résulte d'un droit légal ou contractuel même si ce droit n'est pas transférable ou séparable de l'entité ou des autres droits et obligations. Les immobilisations incorporelles de Kaay Natt sont au nombre de trois (3) et ils sont présentés dans le tableau ci-dessous :

Table 16: coût total des immobilisations incorporelles

Nature des frais	Montants (FCFA)
Frais APIX	20 000
Frais d'ouverture de compte	65 000
Hébergement	25 000
Total	110 000 FCFA

Le montant total des immobilisations incorporelles est estimé à 110.000 FCFA

#### 4. Les immobilisations financières

Une immobilisation financière est un actif financier d'utilisation durable possédée par une entreprise. Ici elles sont estimées à 35.000FCFA

Table 17 : coût des immobilisations financières

Nature des frais	Montants forfaitaires (FCFA)
Abonnement orange	25 000
Nom de domaine	10 000
Total	35 000 FCFA

Le montant total des immobilisations incorporelles est estimé à 110.000 FCFA

### 5. Le coût total des immobilisations / investissements

Le coût total des immobilisations est de 320 000 FCFA

Table 18 : coût total des immobilisations

Rubriques	Montants (FCFA)
Immobilisations corporelles	175 000
Immobilisations incorporelles	110 000
Immobilisations financières	35 000
Total immobilisations	320 000 FCFA

### II. Besoin en Fonds de Roulement (BFR)

Le Besoin en Fonds de Roulement (BFR) est la somme nécessaire que l'entreprise doit posséder pour payer ses charges courantes en attendant de percevoir le paiement dû par ses clients.

### 1. Besoin en Fonds de roulement pour le fonctionnement

Les besoins en fonds de roulements pour 3 ans sont listés dans le tableau ci-dessous. :

Table 19 : Besoin en fonds de roulement sur les 3 premières années

DOTATION EN FONDS DE ROULEMENT			
Eléments du Besoin de Financement d'Exploitation	Année 0	1ème année	2ème année
Frais de communication	1 000 000	1 000 000	1 000 000
Facturation réseau internet	300 000	300 000	300 000
Frais d'hébergement	300 000	300 000	300 000
<b>Total Besoins</b>	1 600 000	1 600 000	1 600 000
Dotation en Fonds de Roulement	1 600 000 FCFA	1 600 000 FCFA	1 600 000 FCFA

### 2. Besoins totaux en Fonds de roulement sur les trois premières années

Les Besoins en Fonds de Roulement Totaux pour la 1ère année sont de 1.600.000 FCFA

Table 20 : Besoin total en fonds de roulement sur les 3 premières années

Rubriques	Année 1	Année 2	Année 3
Fonds de roulement fonctionnement	1 600 000	1 600 000	1 600 000

Total Besoins en Fonds de Roulement	1 600 000 FCFA	1 600 000 FCFA	1 600 000 FCFA

### III. Plan de financement initial

Le plan de financement initial fait ressortir l'écart entre les besoins et les ressources. Son calcul est détaillé dans le tableau suivant :

Table 21 : Plan de financement initial

Besoins durables (FCFA)	
Immobilisations incorporelles	110 000
Immobilisations corporelles :	
Équipements d'exploitation	175 000
Dotation en Fonds de Roulement	1 600 000
Total des besoins (A)	1 885 000
Ressources durables (FCFA)	
Fonds Propres (f): (a +b)	2 935 000
Capital Social (apports des promoteurs) (a)	1 885 000
Comptes courants d'associés (b)	1 050 000
Capitaux empruntés (g): (g=e)	835 000
Emprunt (e)	835 000
Total des ressources B (f + g)	3 770 000
Écart = Total Ressources - Total Besoins (B - A)	1 920 000 FCFA

• Apport personnel : FCFA

• Compte courant : FCFA

• Montant de l'emprunt : FCFA

• Le taux d'intérêt nominal annuel est de 7%

### IV. Les amortissements

### 1. L'amortissement des équipements

Les calculs sont effectués en considérant un amortissement linéaire. Ce système permet d'amortir un bien avec le même montant chaque année sur toute la durée de vie de l'immobilisation. Les gros équipements et les travaux et aménagements prévus seront amortis

sur une durée de 5 ans. Par contre les matériels et mobiliers de bureau sont amortis sur une durée de 3 ans.

Table 22 : l'amortissement des équipements

Rubriques	Durée	Montants	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
	de vie	(FCFA)					
Équipements	5	175 000	35 000	35 000	35 000	35 000	35 000
d'exploitation							
Amortissement		175 000	35 000	35 000	35 000	35 000	35 000
cumulé							
VCN			140 000	105 000	70 000	35 000	0

VCN= valeur Comptable Nette= Montant initial de l'investissement- amortissement

### 2. L'amortissement de l'emprunt

• Le coût total du projet

Le coût total du projet obtenu en additionnant le coût total des Besoins en Fonds de Roulement au coût total des Investissements ou immobilisations

Table 23: cout total du projet

Rubriques	Montants (FCFA)
Coût total des Besoins en Fonds de Roulement	
Fonds de roulements Fonctionnement	1 600 000
Coût total des immobilisations	
Immobilisations Incorporelles	110 000
Immobilisations corporelles	175 000
Immobilisations financières	35 000
Coût Total du projet	1 920 000 FCFA

- Coût total du projet (A)= FCFA
- Apport personnel (B)= FCFA
- Compte courant (C)= FCFA
- Montant de l'emprunt = A-B-C= FCFA
- Le taux d'intérêt nominal annuel est de 7%
- L'amortissement est linéaire
- La durée de remboursement du prêt est de 3 ans.

Table 24 : amortissement de l'emprunt

Années	Capital restant dû en début d'année	Intérêt	Amortissements	Annuités
Année 1	835 000	58 450	167 000	225 450
Année 2	609 550	42 669	167 000	209 669
Année 3	399 882	27 992	167 000	194 992
Total (FCFA)	1 844 432	129 110	167 000	630 110

Les formules utilisées pour obtenir les valeurs présentées dans le tableau sont les suivantes :

- Amortissement= Emprunt / 5
- O Intérêt= Capital restant dû en début d'année \*7%
- Annuité= intérêt + amortissement

### V. Compte d'exploitation prévisionnel sur trois ans

Le compte d'exploitation prévisionnel fait ressortir la Capacité d'Autofinancement (CAF) de l'entreprise. Au Sénégal, le taux appliqué pour l'impôt sur les sociétés IS pour une entreprise est 30%. Pour les trois premières années le compte d'exploitation est présenté dans le tableau ci-dessous :

Table 25 : exploitation prévisionnel sur 3 ans

	Année 1	Année 2	Année 3
Chiffre d'affaires	4 800 000	7 200 000	9 600 000
Charges d'exploitation (FCFA)	2 650 000	2 650 000	2 650 000
Fonctionnement (BFR)	1 300 000	1 300 000	1 300 000

Budget commercial et Frais de communication	1 000 000	1 000 000	1 000 000
Factures internet et téléphone	300 000	300 000	300 000
Autres frais divers	50 000	50 000	50 000
Autres Charges décaissables (FCFA)	93 450	77 669	62 992
Amortissement (cf tableau 37)	35 000	35 000	35 000
Intérêt (cf tableau 39)	58 450	42 669	27 992
Résultat net avant impôts RNAI	2 056 550	4 472 331	6 887 008
Impôts IS (30%)	616 965	1 341 699	2 066 102
Résultats nets RN (FCFA)	1 439 585	3 130 632	4 820 906
CAF (FCFA)	1 474 585	3 165 632	4 855 906
CAF actualisé	1 340 398	2 614 812	3 646 785

Les valeurs ci-dessous sont obtenues sur la base des formules suivantes ;

- Charges d'exploitation= BFR+ salaires et charges sociales+ frais de communication + frais de transport + frais de maintenance + factures= autres frais divers (forfait)
- Résultat Net avant Impôts (RNAI)= Chiffre d'affaires- Charges d'exploitation- autres charges décaissables (Amortissement et intérêts)
- o Intérêt=Montant de l'emprunt\*7%
- o IS= 30% \*RNAI
- o RN= RNAI- IR
- o CAF= RN+ amortissement
- CAF actualisé= CAF (n) \*(1+10%)^-n (n= nombre d'année )

### VI. Plan de trésorerie sur trois ans

Un plan de trésorerie est un outil indispensable car permet d'identifier tous les encaissements (ressources) et tous les décaissements (emplois) prévisibles d'une entreprise au cours d'une année d'exercice.

Rubriques		Année 1	Année 2	Année 3
Emprunt		835 000		
Fonds propres		2 935 000		
CAF		1 474 585	3 165 632	4 855 906
Amortissement Investissement		35 000	35 000	35 000
TOTALE RESSOURCE TR		5 279 585	3 200 632	4 890 906
Investissements	320 000			
Fonds de roulement		1 600 000	1 600 000	1 600 000
Amortissement emprunt		167 000	167 000	167 000
Total emplois TE	320 000	1 767 000	1 767 000	1 767 000
TRÉSORERIE TR-TE	-320 000	3 512 585	1 433 632	3 123 906
TRÉSORERIE CUMULÉE	-320 000	3 192 585	4 626 217	7 750 123
TRÉSORERIE actualisé	-320 000	3 192 940	1 303 171	2 839 631

- o Trésorerie Cumulée= Trésorerie (n-1) + Trésorerie (n)
- o Trésorerie Actualisée= Trésorerie (n) \* (1+t) ^-1

Table 26 : Plan de trésorerie sur 3 ans

### V.I Les critères de rentabilité : la VAN, le TRI et l'IP et la DRCI

Nom de la banque= *ÉCOBANK* 

Le taux d'actualisation appliqué est de 10%.

Montant de l'investissement = FCFA

Table 27 : les critères de rentabilités

	Flux de trésorerie actualisés	CAF actualisé	
Année 1	3 192 940	1 340 398	
Année 2	1 303 171	2 614 812	
Année 3	2 839 631	3 646 785	
VAN (10%) = $\sum$ des flux actualisés- Investissement	7 015 742		
IP (10%) = $\sum$ des CAF actualisés / Investissement	2%		
$TRI = (\sum flux \ entrants / \sum flux \ sortants) \land [(1 / t) - 1]$	27,44		
DRCI	2 ans 7 mois 4 jours		

La valeur actuelle nette ou VAN désigne un flux de trésorerie actualisé qui représente l'enrichissement supplémentaire d'un investissement comparé à ce qui avait été exigé comme étant le minimum à réaliser pour les investisseurs. Pour cette opération la VAN (10%) = 7 015 742. L'investissement crée de la valeur après récupération totale du capital investi et le projet a une rentabilité supérieure à 2%

### $VAN = \sum des flux actualisés-Investissement$

L'IP ou l'indice de profitabilité d'un projet permet aux promoteurs de quantifier la valeur créée pour chaque montant d'investissement. Un IP de 1 est logiquement la mesure acceptable la plus basse. Avec un taux d'actualisation moyen de 10% l'IP = 0,99. Donc sur chaque 1 Franc investi, l'entreprise gagne en moyenne -0,01 francs.

### $IP = \sum des CAF$ actualisés / Investissement

Le TRI ou Taux de Rentabilité Interne est le taux pour lequel la VAN=0. Il permet de déterminer à quel point il est souhaitable ou non d'entreprendre un investissement : plus il est élevé, plus il est intéressant de lancer le projet.

### $TRI = (flux \ entrants / flux \ sortants) \land [(1 / t) - 1]$

La DRCI ou Délai de Récupération du Capital Investi permet de mesurer le risque de liquidité d'un investissement. Il permet de connaître le nombre de périodes nécessaires à la récupération d'un investissement, en mois ou années. L'investissement à privilégier est celui pour lequel le délai de récupération est le plus rapide. Son calcul se fait par extrapolation. Pour cet exercice, les 2 années en question sont la 2<sup>ème</sup> et la 3<sup>ème</sup> année.

#### VI. Plan de financement sur trois ans

Le plan de financement permet de faire des prévisions financières d'une entreprise. Pour *l'entreprise* les prévisions financières des trois premières années sont les suivantes :

Table 28 : plan de financement sur 3 ans

PLAN DE FINANCEMENT SUR 3 ANS						
	1ère année	2ème année	3ème année			
BESOINS (dur	ables) (FCFA)					
Équipements d'exploitation	35 000	35 000	35 000			
Dotation en Fonds de Roulement	1 600 000	1 600 000	1 600 000			
Remboursements	278 328	278 328	278 328			
TOTAL DES BESOINS (FCFA)	1 913 328	1 913 328	1 913 328			
RESSOURCES (c	lurables) (FCFA)	)				
Capitaux propres	4 409 585	6 100 632	7 790 906			
Capital	1 885 000	1 885 000	1 885 000			
Comptes courants d'associés	1 050 000	1 050 000	1 050 000			
Capacité d'autofinancement (CAF)	1 474 585	3 165 632	4 855 906			
Capitaux empruntés	835 000	835 000	835 000			

Emprunt	835 000	835 000	835 000
TOTAL DES RESSOURCES (FCFA)	5 244 585	6 935 632	8 625 906
ÉCART = Total Ressources - Total Besoins	3 331 257	5 022 304	6 712 578

# VII. Échéanciers de remboursement de l'emprunt

Schéma de financement :

- ➤ Nom de la banque : ÉCOBANK
- ➤ Montant de l'emprunt = **FCFA**
- ➤ Durée de l'emprunt =3 ans = 36mois
- > Taux d'intérêt nominal annuel = 7%
- > Taux d'intérêt nominal mensuel = 0,0058%
- > Système de remboursement = **Remboursement constant Mensuel**

### Tableau de remboursement :

Table 29 : échéanciers de remboursement

Échéancier	Dette début de		Amortissement		Dette fin
S	période	Intérêts	mensuel	Annuité	de période
1	835 000	48	23 194	23 243	811 806
2	811 806	47	23 194	23 242	788 611
3	788 611	46	23 194	23 240	765 417
4	765 417	44	23 194	23 239	742 222
5	742 222	43	23 194	23 237	719 028
6	719 028	42	23 194	23 236	695 833
7	695 833	40	23 194	23 235	672 639
8	672 639	39	23 194	23 233	649 444
9	649 444	38	23 194	23 232	626 250
10	626 250	36	23 194	23 231	603 056
11	603 056	35	23 194	23 229	579 861
12	579 861	34	23 194	23 228	556 667

13	556 667	32	23 194	23 227	533 472
14	533 472	31	23 194	23 225	510 278
15	510 278	30	23 194	23 224	487 083
16	487 083	28	23 194	23 223	463 889
17	463 889	27	23 194	23 221	440 694
18	440 694	26	23 194	23 220	417 500
19	417 500	24	23 194	23 219	394 306
20	394 306	23	23 194	23 217	371 111
21	371 111	22	23 194	23 216	347 917
22	347 917	20	23 194	23 215	324 722
23	324 722	19	23 194	23 213	301 528
24	301 528	17	23 194	23 212	278 333
25	278 333	16	23 194	23 211	255 139
26	255 139	15	23 194	23 209	231 944
27	231 944	13	23 194	23 208	208 750
28	208 750	12	23 194	23 207	185 556
29	185 556	11	23 194	23 205	162 361
30	162 361	9	23 194	23 204	139 167
31	139 167	8	23 194	23 203	115 972
32	115 972	7	23 194	23 201	92 778
33	92 778	5	23 194	23 200	69 583
34	69 583	4	23 194	23 198	46 389
35	46 389	3	23 194	23 197	23 194
36	23 194	1	23 194	23 196	0

- Dette début de période (n) = dette fin de période (n-1)
- o Intérêts période (n) = 0.0058% \* dette début période (n)
- Amortissement annuel= Montant de l'emprunt / 36(mois)
- Annuité = Intérêt + Amortissement emprunt
- Dette de fin de période (n) = dette de début de période (n) Amortissement annuel (n)

SIXIÈME PARTIE : LES RISQUES ET LEURS STRATÉGIES D'ATTÉNUATION

# I. Étude des risques

# 1. Analyse de l'environnement

Pour analyser l'environnement dans lequel le projet va évoluer, il est plus judicieux d'utiliser l'outil d'analyse PESTEL, qui permet de comprendre le fonctionnement et les réalités qui sévissent dans le monde extérieur.

# **❖** Analyse PESTEL

Table 30 : Analyse PESTEL

PESTEL	FAVORABLES	DÉFAVORABLES	IMPLICATIONS STRATÉGIQUES
			POUR LE PROJET
Politique	➤ Pays politiquement stable : le Sénégal est un pays stable politiquement avec un régime présidentiel démocratique.	Manifestation: il y a eu des manifestations et des troubles civils ces dernières années, ce qui peut avoir un impact sur l'investissement étranger et la stabilité économique.	➤ Valorisation l'entrepreneuriat chez les jeunes : Avec la nouvelle technologie, l'entreprenariat vers cette dernière est fortement en courage au Sénégal
Économique	Le gouvernement sénégalais s'est engagé à développer l'économie numérique et à encourager l'innovation technologique, ce qui peut créer un environnement favorable à la tontine en ligne.  Le Sénégal dispose d'une infrastructure technologique relativement bien développée, avec une pénétration internet et des télécommunications en constante amélioration.	<ul> <li>➤ Manque d'infrastructure dans les secteurs des transports, de l'énergie et des télécommunications, ce qui peut entraver les activités économiques.</li> <li>➤ Les inégalités économiques sont encore importantes au Sénégal, ce qui peut limiter la capacité de certaines personnes à participer aux tontines en ligne.</li> </ul>	Adapter le versement au revenu moyen des utilisateurs
Socio-culturel	<ul> <li>Le Sénégal dispose d'une population jeune et technophile, qui est susceptible d'être ouverte aux innovations technologiques telles que la tontine en ligne.</li> <li>Le Sénégal a une forte culture de l'épargne et de la solidarité, ce qui peut rendre les tontines en ligne plus attrayantes pour les consommateurs.</li> </ul>	Le manque de sensibilisation à la tontine en ligne peut limiter son adoption et sa croissance, en particulier parmi les membres de la communauté qui sont moins familiers avec les technologies en ligne.	<ul> <li>Programme de sensibilisation sur la nouvelle technologie</li> </ul>
Technologique	<ul> <li>L'utilisation croissante des technologies mobiles et l'augmentation de la couverture Internet pourraient accroître l'accessibilité des tontines en ligne.</li> <li>Les innovations technologiques telles que les applications mobiles et les services de paiement en ligne se développent</li> </ul>	<ul> <li>Notre plateforme peut être confrontée à des problèmes de sécurité en ligne, notamment en matière de fraude et de cybercriminalité, ce qui peut nuire à la confiance des utilisateurs de la tontine en ligne.</li> <li>Le manque d'accès à des technologies de qualité pour certains segments de</li> </ul>	innovant

	rapidement au Sénégal, ce qui peut favoriser l'adoption de la tontine en ligne.  Les plateformes en ligne pour la tontine peuvent offrir des avantages tels que la facilité d'utilisation, la transparence des transactions, la traçabilité des contributions et la rapidité des paiements.	l'adoption de la tontine en ligne.
	>	
Environnemental	Le Sénégal a un climat chaud et	Les conditions
	ensoleillé, ce qui peut favoriser	environnementales
	l'utilisation de technologies	défavorables telles que les
	solaires pour fournir de	inondations, les tempêtes,
	l'énergie aux plateformes en	les coupures de courant
	ligne de la tontine.	peuvent perturber l'accès à
		Internet et la fiabilité des
		services en ligne, ce qui
		peut nuire à l'utilisation de
		la tontine en ligne.
Légal	Lois sur la protection des	➤ Litiges juridiques ➤ Respect des lois et règlements en
	données personnelles	➤ La tontine en ligne peut vigueur
	La cybersécurité	être confrontée à des > S'engager à respecter les normes
		questions juridiques éthiques et à agir de manière
		complexes liées à la transparente.
		propriété des données, à la
		protection des
		informations personnelles
		et à la responsabilité en cas
		de fraudes, ce qui peut
		limiter le développement
		de cette activité.

### 2. Analyse des risques

### a) Analyse des risques internes

Les facteurs internes de risque sont ceux liés aux décisions des dirigeants d'une organisation, et qui sont donc générés par l'organisation elle-même.

### i. Risques internes actuels

Les risques actuels sont liés à plusieurs facteurs parmi lesquels :

- Le facteur matériel qui englobe les pannes et les matériels défectueux ; et le
- Le facteur humain : il est le plus sérieux car englobe l'erreur humaine (sur les pratiques de productions ou mauvaises manipulations, et les pratiques managériales), la fluidité de la communication interne de l'entreprise et la charge de travail (pénibilité ou laxisme). Le facteur humain peut aller jusqu'à engendrer des grèves, des accidents de travail et encore une démotivation des travailleurs.

#### ii. Risques internes à venir

Les risques à venir sont ceux liés à la baisse de la production globale, à une augmentation non maitrisée des dépenses, au manque de compétitivité... Les risques psychosociaux appelés RPS sont pour la plupart négligés mais sont très importants du fait qu'ils touchent la santé mentale, physique ou sociale du salarié. Ils sont souvent à l'issu de travail intense, de travail répétitif, de manque d'autonomie dans le travail, de rapports sociaux difficiles ou encore de conflits de valeurs...

#### b) Analyse des risques externes

Les risques externes sont des risques liés au développement des affaires de l'entreprise. Ces risques sont spécifiques au domaine de l'entreprise et à son environnement proche. Il est du devoir des organes de gouvernance de l'entreprise de les prendre sérieusement en compte afin de les prévenir et de les maitriser.

### iii. Risques externes actuels

Actuellement les risques externes sont entre autres les fraudes, les vols de données personnels, les impayés ....

### iv. Risques externes à venir

Les risques externes potentiels peuvent être liées à l'évolution des réglementations, de la concurrence, aux cyberattaques et au changement économique.

### II. Les Stratégies d'atténuation

### 1. Stratégie d'atténuation des risques internes

Les stratégies d'atténuation des risques internes sont décrites dans le tableau ci-dessous

Table 31 : stratégie d'atténuation des risques internes

RISQUES INTERNES	STRATÉGIES D'ATTÉNUATION
Facteur matériel : pannes et matériels défectueux	Il est important d'utiliser des logiciels de sécurité des
	logiciels tel que des antivirus, des pares-feux et des
	logiciels de détection de programmes malveillants pour
	protéger les matériels contre les attaques informatiques.
L'erreur humaine : mauvaises manipulations	Les administrateurs doivent utiliser une plateforme en
informatiques et lors de la production ; mauvaises	ligne sécurisée pour minimiser le risque d'erreur
pratiques managériales; manque de	humaine liées aux transactions financières. Définir des
communication; charge de travail intense	règles claires pour la tontine en ligne, y compris les
	montants de cotisation, les objectifs d'investissement,
	les dates limites pour les contributions, etc. Automatiser
	les transactions financières pour minimiser les erreurs
	humaines. Enfin réaliser une vérification régulière pour
	s'assurer que les transactions financières sont faites
	correctement.
Lies à la production (baisse de la production	Il est important de diversifier les investissements pour
globale)	minimiser les risques. Cela signifie que les fonds
	doivent être investis dans différents projets ou activités
	économiques. Faire une évaluation rigoureuse avant de
	décider à investir dans un projet. Cela permettra de
	déterminer si le projet est viable et s'il est susceptible de
	générer des revenus suffisants pour rembourser les
	contributions des membres de la tontine.
Une augmentation non maitrisée des dépenses	Nous devons établir des règles claires concernant les
	montants maximums et minimums des contributions et
	des retraits, ainsi que sur les limites de temps pour les
	contributions et les retraits. Surveiller régulièrement les
	transactions pour assurer le respect des règles établies en

	établissant des mécanismes de contrôle tels que des audits réguliers.
Manque de compétitivité	Il est essentiel de former les travailleurs aux compétences nécessaire face aux exigences du marché. Nous devons adopter de nouvelles technologies, innover et créer de nouveaux services pour améliorer notre efficacité et notre productivité. Enfin améliorer la qualité des services en étant à l'écoute des utilisateurs pour le rendre plus compétitif sur le marché et obtenir des certifications de qualité pour renforcer notre réputation et crédibilité.
Risques psychosociaux	Favoriser un environnement de travail sain. Les membres de la tontine doivent se sentir en sécurité et à l'aise pour exprimer les opinions et leurs préoccupations sans crainte de représailles. Les membres doivent etre informés des risques psychosociaux et des signes avant-coureur de stress, d'épuisement professionnel, d'harcèlement et de discrimination. Nous fournirons des informations sur les ressources et les soutiens disponibles pour aider les membres à faire face à ces problèmes.

# 2. Stratégies d'atténuation des risques externes

Les stratégies d'atténuation des risques externes sont décrites dans le tableau ci-dessous :

Table 32 : stratégies d'atténuation des risques externes

RISQUES EXTERNES	STRATÉGIES D'ATTÉNUATION
Fraude	Faire des vérifications de fond avant que chaque membre rejoigne un groupe de tontine. Les vérifications
	de fond peuvent inclure des vérifications de crédit, des
	références et des vérifications de l'identité des membres.
	Etablir des règles claires concernant les dates et les
	montants de dépôts et de retraits d'argent et les pénalités
	pour les membres qui manquent un paiement. Eviter les
	transactions en espèce et adopter les paiements
	électroniques pour plus de traçabilité.
Cyberattaques	Faire la mise à jour des logiciels pour corriger les failles
	de sécurité. Utiliser un hébergeur de site web sécurisé
	qui offre plusieurs mesures de prévention. Nous assurer
	que notre plateforme de tontine utilise des protocoles de
	sécurité tels que le cryptage SSL et la vérification en
	deux étapes pour protéger les comptes des utilisateurs.
Instabilité économique	Nous allons mettre en place une page sur comment faire
	des épargnes régulièrement pour faire face aux
	problèmes économiques imprévus. Ensuite investir dans
	une variété de secteurs peut aider à réduire les risques.
Concurrence	Il s'agira de développer la stratégie de veille
	concurrentielle afin de comprendre les forces et les
	faiblesses des concurrents, identifier les risques et
	définir des plans d'actions d'atténuation suivi des
	mesures d'indicateurs de performance pour évaluer
	l'efficacité

SEPTIÈME PARTIE IMPACTS ÉCONOMIQUES, SOCIAUX ET ENVIRONNEMENTAUX

### I. Impacts économiques

Les tontines en ligne sont des plateformes qui permettent à des personnes de se regrouper et de contribuer financièrement à un fonds commun, avec pour objectif de recevoir des paiements périodiques ou une somme forfaitaire en retour. Ces plateformes peuvent avoir un impact économique significatif sur les membres qui y participent, ainsi que sur les économies locales.

- Accès au financement : Les tontines en ligne peuvent permettre à des personnes qui ont des difficultés à obtenir des financements auprès des banques ou des institutions financières traditionnelles d'accéder à des fonds. Cela peut être particulièrement utile pour les personnes qui ont des revenus faibles ou irréguliers, ou qui n'ont pas de garanties à offrir.
- Stimuler l'activité économique : En permettant aux membres de recevoir rapidement des fonds, les tontines en ligne peuvent aider à stimuler l'activité économique locale. Les membres peuvent utiliser les fonds pour acheter des biens et des services, pour investir dans des projets ou pour créer des entreprises.
- Réduire les coûts de financement : Offrir des taux d'intérêt plus bas que les prêts traditionnels, ce qui peut aider les membres à réduire leurs coûts de financement et à économiser de l'argent.
- Risques de pertes financières : Elles peuvent également présenter des risques pour les membres, tels que des pertes financières en cas de non-paiement des contributions ou de faillite de la plateforme.
- Fraudes et escroqueries : Les tontines en ligne peuvent être vulnérables aux fraudes et aux escroqueries, qui peuvent causer des pertes financières importantes aux membres.

### II. Impacts sociaux

Les tontines en ligne peuvent également avoir des impacts sociaux importants. Voici quelquesuns des impacts sociaux des tontines en ligne :

- Renforcement des liens sociaux : Les tontines en ligne peuvent aider à renforcer les liens sociaux entre les membres en leur offrant un espace pour se rencontrer, se connaître et échanger des idées. Les membres peuvent ainsi développer des relations de confiance et de coopération, ce qui peut avoir des répercussions positives sur leur vie sociale et professionnelle.
- Autonomisation des membres : Elles peuvent offrir aux membres une plus grande autonomie financière et personnelle en leur permettant d'obtenir des fonds sans avoir besoin de l'aide d'une institution financière traditionnelle. Cela peut également leur donner plus de confiance en eux-mêmes et renforcer leur estime de soi.
- Participation communautaire : Elles peuvent encourager la participation communautaire en permettant aux membres de se regrouper et de travailler ensemble sur des projets locaux.
   Cela peut renforcer l'engagement civique et la cohésion sociale dans la communauté.
- Amélioration de l'accès aux services financiers: Elles peuvent permettre à des personnes qui ont des difficultés à accéder aux services financiers traditionnels d'obtenir des financements, ce qui peut contribuer à réduire l'exclusion financière.
- Éducation financière : Elles peuvent également contribuer à l'éducation financière des membres, en les aidant à comprendre les principes de base de la gestion financière et de la planification budgétaire.
- Risques de conflits : Cependant, les tontines en ligne peuvent également créer des risques de conflits entre les membres, notamment en cas de non-paiement des contributions ou de distribution inéquitable des fonds. Il est donc important que les membres établissent des règles claires et équitables pour minimiser les risques de conflits.

En conclusion, les tontines en ligne peuvent avoir des impacts sociaux significatifs, en renforçant les liens sociaux, en autonomisant les membres, en encourageant la participation communautaire et en favorisant l'éducation financière. Cependant, il est également important de considérer les risques de conflits et d'établir des règles claires pour minimiser les risques de tensions entre les membres.

### III. Impacts environnementaux

Les tontines en ligne ont un impact environnemental relativement faible car elles n'impliquent pas de déplacements physiques pour les membres. Cependant, il est important de noter que les tontines en ligne ont besoin d'infrastructures numériques, telles que des serveurs et des centres

de données, qui peuvent avoir des impacts environnementaux importants en termes de consommation d'énergie et de gestion des déchets électroniques.

Pour minimiser l'impact environnemental des tontines en ligne, il est recommandé de choisir des plateformes qui utilisent des infrastructures écoresponsables, telles que des serveurs alimentés par des sources d'énergie renouvelable, et qui disposent de politiques de gestion des déchets électroniques responsables. De plus, il est également recommandé de minimiser la consommation d'énergie en éteignant les appareils électroniques lorsqu'ils ne sont pas utilisés. Enfin, les tontines en ligne peuvent également avoir un impact environnemental indirect positif, en contribuant à la promotion d'une économie plus durable et responsable, en encourageant les membres à investir dans des projets durables et écologiques, ou en finançant des initiatives écologiques locales.

**CONCLUSION** 

### **CONCLUSION**

Ce présent document explique le processus de mise en œuvre d'un projet qui n'est autre que la création d'une plateforme de tontine en ligne qui codifiera avec tous les paramètres pris en compte la tontine traditionnelle sénégalaise afin de solutionner tous les problèmes dont celleci fait face jusqu'à nos jours. Ce qui apporterait une touche innovante à l'éducation financière de cette ladite population et une politique d'épargne favorable aux concernés Le but de Kaay Natt est entre-autre de mettre en place ce service de tontine permettant à la population ciblée de gérer et contrôler leur budget au quotidien dans une application mobile libre d'accès et facile à utiliser. Pour parvenir à sa réalisation, nous avons un coût total du projet estimé à 1 920 000FCFA. Toutefois, il faut signaler un certain nombre de concurrents à savoir, E-tontine et PAMECAS qui ont déjà une certaine expérience dans le domaine et mérite leur part de marché. Cependant notre volonté d'innover et notre détermination sont des atouts favorables nous permettant de nous projeter et d'élargir notre notoriété afin de devenir la plateforme N°1 et pour y parvenir, nous nous donnerons toujours comme objectifs de proposer des contenus qui satisferont les besoins de nos utilisateurs, car il est à noter que la notion et la pratique de la tontine demeure indispensable et incontournable pour la société sénégalaise.

# **ANNEXES**

### **Annexe 1 : ORGANIGRAMME**



### **Annexe2: WEBOGRAPHIE ET BIBLIOGRAPHIE**

### Bibliographie:

https://www.lemonde.fr/afrique/article/20 19/09/24/les-tontines-numeriques-uneinnovation-africaine-contre-laprecarite 6012897 3212.html

 $\frac{https://www.gdrc.org/icm/french/matthieu/sectio}{n-2.html}$ 

# Webographie:

https://www.tontine.plus/

https://sn.linkedin.com

# **Annexe3 : CHARTE DE L'ENTREPRISE**

Dénomination	KAAY NATT
Forme Juridique	SARL
Mission	Répondre aux besoins de la population
	pour ce projet
Objectifs	Faire connaitre le service
	S'implanter dans le marché
	Dominer le marché
	Fidéliser les clients
	S'étendre à l'extérieur
Valeur	Respect
	Innovation
	Intégrité

### **Annexe4: QUESTIONNAIRE**

- 1. Quel est votre sexe?
  - Masculin
  - Féminin
- 2. Quelle est votre tranche d'âge?

18-25 25-35 35-55 55-+

- 3. Dans quel département de Dakar habitez-vous ?
  - DAKAR
  - PIKINE
  - GUEDIAWAYE

- RUFISQUE

	-	KEUR MASSAR
4.	Quel	le est votre profession ?
	_ (	Commerçant
	-	Étudiant
		Agriculteur
	-	Entrepreneur
	- ;	Salarié
	- :	Retraité
	-	Chômeur
	-	Ouvrier
		Autres:
		une application mobile de tontine en ligne qui offre un service financier ant de mener à bien la sécurité et la traçabilité de votre argent.
5.	Serie	ez-vous intéressé par la mise en œuvre de ce projet ?
	-	Oui
	-	Non
	SIC	OUI POURQUOI ?
	-	Fiabilité
	-	Gain de temps
		Autres :
	SI N	ION POURQUOI ?
	- ;	Manque de confiance envers la plateforme
	- :	Manque de fiabilité envers la plateforme
		Autres :
6.	Avez	z-vous déjà participé à une tontine en ligne ?
	-	Oui
	-	Non
	Si o	ui, quels en sont les avantages ?
	- :	Eviter les déplacements pour les tontines traditionnels

-	Sécurité et fiabilité de l'argent
-	Plus de vol, ni de détournement
-	Autres :
Si	non, seriez-vous prêt à commencer une tontine en ligne ?
-	OUI
-	NON
7. Qu	'est-ce qui vous pousse à vouloir épargner votre argent en ligne ?
-	Je dépense mon argent lorsqu'il est à ma portée ?
-	Mon argent est en sécurité dans une plateforme financière
-	Débuter un projet plus tard avec les fonds d'épargne ?
-	Autres :

 $\underline{Lien\ du\ Formulaire}: https://forms.gle/R82up9Kz8ToMU8Tb9$