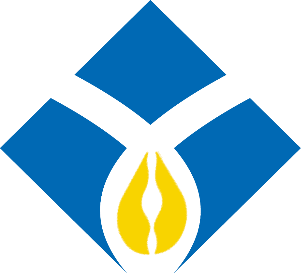
**MINISTERE DE L’ECONOMIE, DES FINANCES BURKINA FASO**

**ET DU DEVELOPPEMENT *Unité-Progrès-Justice***

**\*-\*-\*-\*-\*-\*-\*-\***

**SECRETARIAT GENERAL**

**\*-\*-\*-\*-\*-\*-\*-\***

**FONDS BURKINABE DE DEVELOPPEMENT**

**ECONOMIQUE ET SOCIAL**

**PROJET DE LEGALTECH**

**AFRILEXACTE**

***Legaltech***

SOMMAIRE

[PROPOS LIMINAIRES 1](#_Toc53692846)

[I-PRESENTATION DE l’EQUIPE DU PROJET 2](#_Toc53692847)

[II- PRESENTATION DU PROJET 7](#_Toc53692848)

[III- MARCHE DE L’ENTREPRISE 13](#_Toc53692849)

[IV-PROPRIETE INTELLECTUELLE 20](#_Toc53692850)

[V-DOSSIER FINANCIER 21](#_Toc53692851)

[ANNEXES 27](#_Toc53692852)

# PROPOS LIMINAIRES

Alors que le digital s’immisce progressivement dans toutes nos activités et sphères de nos vies, la transition numérique est désormais en train de conquérir le domaine du droit. Cette entrée de la « tech » dans l’univers des services et des métiers proposant une expertise juridique vient révolutionner les usages dans les systèmes judiciaires de la planète entière.

Portées par des outils innovants, du big data à l’intelligence artificielle, en passant par la machine learning, nombreuses sont les startups de la révolution numérique qui viennent transformer le paysage du droit. Elles forment ainsi, avec d’autres acteurs économiques**, la LegalTech**.

Ainsi le terme Legaltech désigne avant tout une technologie appliquée au domaine juridique (d’après son équivalent anglais : Legal technology), ou plus précisément au service du droit.

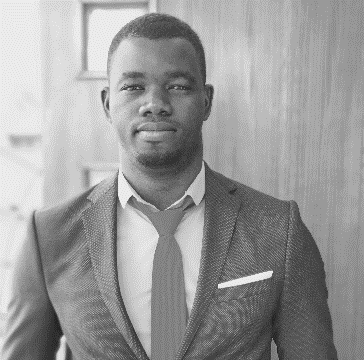
Par extension, les legaltech désignent également les entreprises qui offrent des services et des outils numériques contribuant à repenser la pratique du droit, et sont généralement associées aux start-ups.

C’est dans ce contexte que nous envisageons la création d’AFRILEXACTE en usant des opportunités offertes par les nouvelles technologies, afin d’innover dans le Secteur juridique. Ainsi cette start-up vise à mettre en place une plateforme afin de faciliter la création et la formalisation d’entreprise de manière dématérialisée à 100%.

En plus cette plateforme offrira une possibilité de contractualiser avec une ou plusieurs personnes à distance, de manière sécurisé, fiable, et à un prix transparent. Cette start-up n’a pas vocation à ne remplacer ni les avocats, ni les notaires, ni les huissiers, mais de les faciliter également leur fonction de rédacteurs de contrat souvent chronophages en usant de cette plateforme. De même les particuliers ou les entrepreneurs pourront contacter ces professionnels pas un système entièrement digitalisé.

# I-PRESENTATION DE l’EQUIPE DU PROJET

* 1. **: Formation et parcours professionnel des membres de l’équipe**



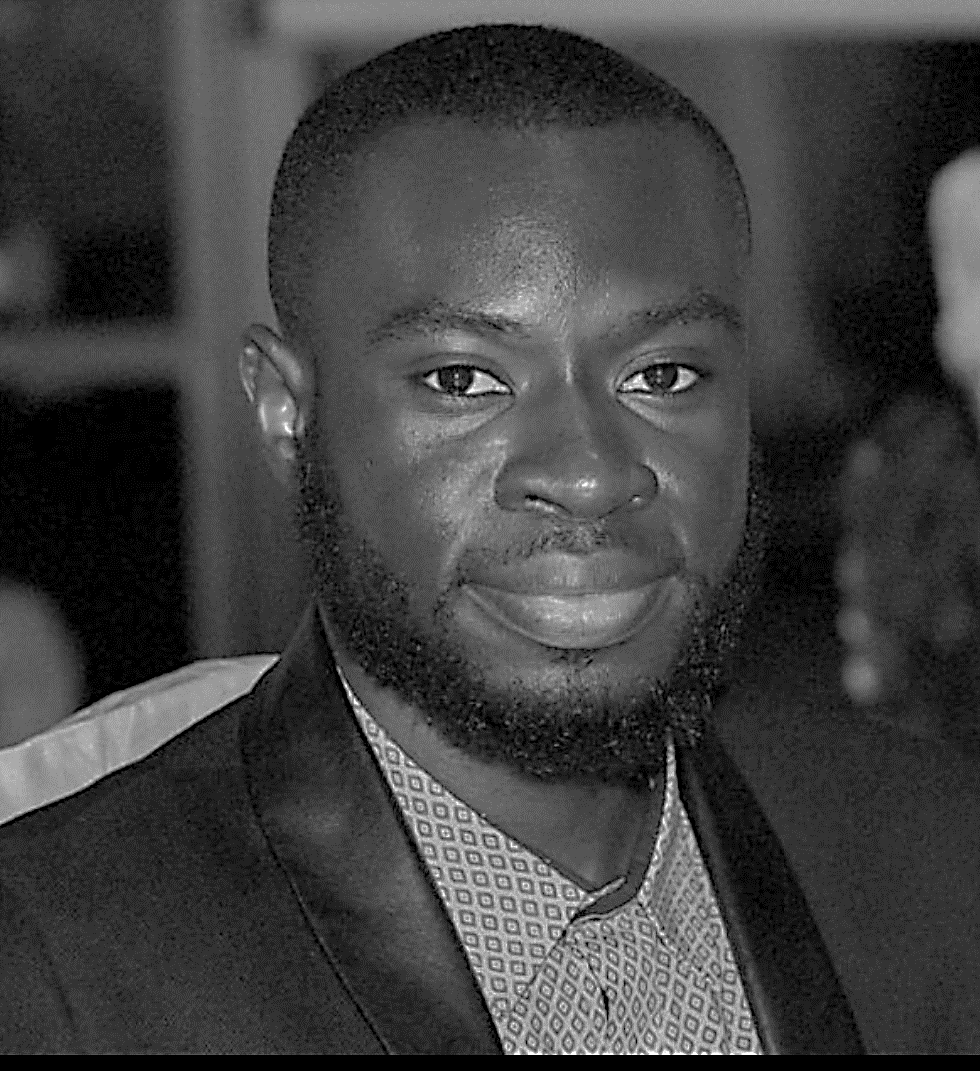
**Toussaint Carlos SYENI**

***Promoteur du projet Responsable Juridique***

* **Formations Principales**
* 2019-2020 : Institut d’Etudes Judiciaires : Panthéon Sorbonne
* 2017-2019 : Master Juriste d’affaires : Université Mundiapolis de Casablanca et de l’université Sophia Antipolis Nice.
* 2014-2017 : Licence droit privé : Université Saint Thomas d’Aquin
* **Formations Complétives**
* Diplôme universitaire en Droit de la transformation Numérique du droit et Legaltech : Université Panthéon Assas
* Diplôme universitaire Arbitrage international : Université Montpellier
* Diplôme interuniversitaire Juriste OHADA : Université Paris 13 (Sorbonne Nord)
* **Certifications (2020)**
* Atelier RGPD de la Commission National de l’Informatique et des Libertés (CNIL)
* Legaltech & Startup : IE Business School
* Les fondamentaux de la négociation : ESSEC Business School
* Design Thinking : University of Virginia
* Financial Market : Yale University
* Rédaction de contrat : Université de Genève
* PowerPoint Professional: Price Waterhouse Cooper (PWC)
* Gestion de Crises : Université Paris II
* Régime juridique du changement climatique : UNITAR
* **Parcours Professionnel**
* 2019-2020 : Juriste Corporate- Arbitrage : Afrique Advisors correspondant de Mayer Bown (Casa/USA)
* 2018-2019 : Juriste Corporate, Ohada, NTIC : Dla Piper (Cabinet international d’avocats)
* 2017-2018 : Stagiaire droit des affaires & Immobilier (alternance) : Etude Notariale Maître Karim Douliazal
* 2016-2017 : Stagiaire droit des Sociétés & Immobilier (alternance) : Etude Notariale Maître Jad ABOULACHBAL

* **Compétences** : Droit de NTIC (RGP), Propriété intellectuelle, Droit des contrats, Arbitrage international, Droit français-Droit Marocain-Droit OHADA
* **Association**: Membre de l’association Légal Innovation de Paris Assas (sections Legal Design, Digital contract, Blockchain, Cybersécurité, IA et govtech), Membre la clinique juridique de l’université Panthéon Sorbonne.

**Wendyam Aristide OUEDRAOGO**



*Responsable Chargé de la conception (Associé)*

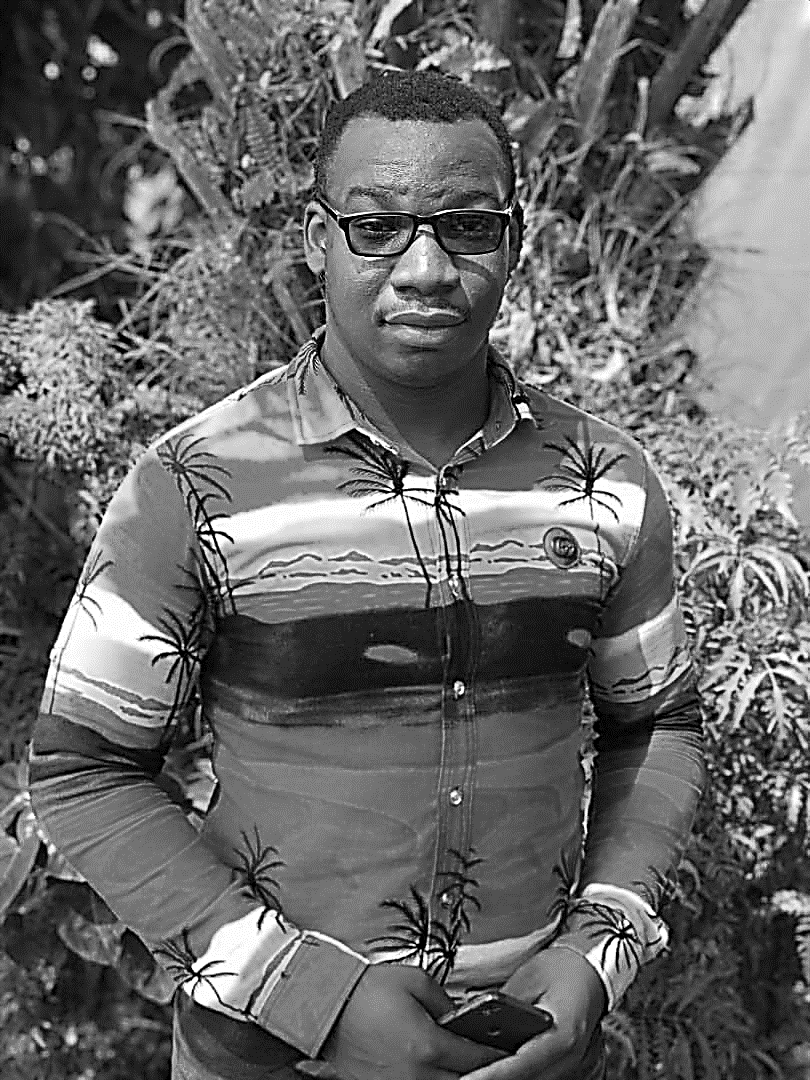
* **Formations Principales**
* 2015-2016 Baccalauréat en informatique appliquée (option coop) (Université de Moncton)
* 2012 Licence en génie des travaux en technologie des systèmes de réseaux et télécommunications Université Aube Nouvelle (Burkina Faso)
* **Compétences**
* **Générales**

Implémentation d’applications web (Front-End et Back-End) et micro services ; Architecture et desi13gn de système ; Automatisation d’intégration et de déploiement continu ; Création et gestion d’infrastructures infonuagiques ; Conteneurisation d’applications ; Implémentation et exécution de plans de test ;

* **Techniques**

|  |  |
| --- | --- |
| **Domaines** | **Types d’outil** |
| **Développement** **Agile** | Scrum, Kanban |
| **Front-End Web** | JavaScript, Angular, React.js; |
| **Back-End** | Services Web, REST API, .Net, Node.js |
| **Web Bases de données** | SQL Server, MongoDB, MySQL; |
| **Sécurité Web** | OpenID, OAuth, WS-Fed, SAML, MFA, Basic |
| **Informatique en nuage** | Microsoft Azure, GCP, AWS, OpenShift |
| **Langages de script** | Powershell, Batch, Bash, Go, Python |
| **Intelligence d’affaires** | SSIS, SSAS, SSRS |
| **Technologies** | Kubernetes, Docker Swarm, Docker, Helm, ElasticSearch, Logstash, Fluent, Kibana, Grafana, Microservices, Service Bus, Serverless, Git, Ansible, Terraform, ARM Templates |
| **Plateformes** | Azure DevOps, OpenShift, Microsoft Dynamics, Salesforce, Zendesk, Auth0 |

* **Parcours Professionnel**
* 2019-2020 : Ingénieur devops cloud senior chez GAMELOFT (FRESHPLANET)
* Avril- Septembre 2019 : Ingénieur devops à GROUPE DYNAMITE (ALITHYA)
* 2016-2019 : Développeur Full Stack / DevOps à PREMIER TECH
* 2015-2016: Consultant web chez HUNG NGUYEN IT 2015 INC.
* 2014-2015 : Analyste informatique au CENTRE DE RECHERCHE POUR LE DEVELOPPEMENT INTERNATIONAL
* 2014-2016 : Assistant de cours des étudiants de 2ème année, pour les séances de laboratoire à UNIVERSITÉ DE MONCTON CANADA
* 2011-2012 : Assistant informaticien à TECH SARL
* **Certifications (2020)**
* Certified Kubernetes Administrator (CKA)
* Certified Kubernetes Application Developer (CKAD)

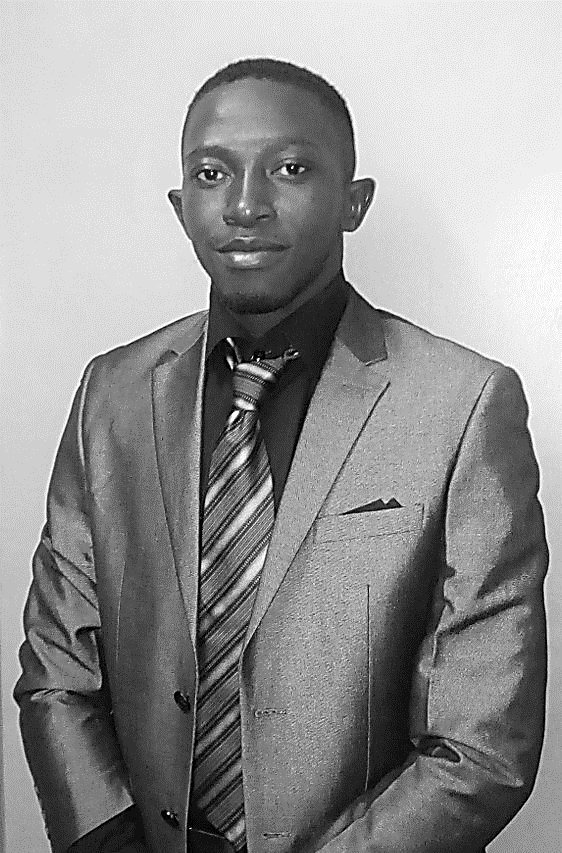
**Oswald Cédric SYENI** 

*Data Scientist Deep learning (Associé)*

* **Formations Principales**
* 2020-2021: Data Science: WordQuant University, America, USA
* 2018-2022 : Bachelor de Science Technologies et informatique : Bluecrest University
* 2017-2018 Formation en Anglais (Proficiency) : Center of languages and Professional studies
* 2010-2017 : Cycle Secondaire : Petit séminaire de l’immaculée conception de Nasso Burkina Faso.
* **Compétences**
* Programmation: HTML, CSS, JavaScript, C++, Python, PHP, Git Hub
* Data: Microsoft Azure, Data Science, Machine Learning, Arduino
* Traitement de textes : Microsoft Office
* **Certifications (2020)**
* Scientific Computing and Python Programming for Data Science Unit1: WordQuant University, America, USA
* Internet of Things Bootcamp, Workspace, Ghana, Accra
* Security Intelligence Engineer: IBM, America, USA
* Java Programming: Oracle, America, United States of America
* Artificial Intelligence: Oracle, America, United States of America
* **Projets**

Programmation robotique IA: Ghana

**Wendyam Rodrigue TIENDREBEOGO**



*Chargé d’affaires-Responsable marketing (Associé)*

* **Formations Principales**
* 2018- 2020 : Master en Administration des Affaires MBA
* 2016-2017 : Licence en Economie et Gestion des Entreprises et des Organisations
* 2015-2016 : Diplôme d’Etudes Universitaires Générales en Sciences Economiques et de Gestion*.*
* **Parcours Professionnel**
* Mai 2020 : Président Directeur Général de L’*Entreprise Bark+ Services*
* Février-Avril 2020 : |Gestionnaire des Ressources Humaines à la Caisse Nationale de Sécurité Sociale (CNSS) - Stage
* Septembre/2018-Septembre/2019 : Agent Logistique et Administratif à Services Delwende
* Avril-Août 2018 : |Superviseur des ordres de travail à l’ambassade des États Unis au Burkina Faso
* 2014 –2017 : Assistant Gestionnaire à l’Imprimerie Presse Avenir (IPA)
* 2016 : Assistant Comptable à la SITARAIL (Société de Transport Par Rails)
* **Certifications**
* 2020 : Comment structurer votre entreprise pour en faire une organisation prospère et pérenne dans un environnement concurrentiel et multiculturel

Réussir en Afrique

* 2018 : Sécurité incendie et vie ; réanimation cardiorespiratoire
* 2017 : Délégué Général de la Résidence Universitaire (USTA)

Commissaire aux comptes de la Chorale de l’Université (USTA*)*

* 2016 : Délégué Général de la Résidence Universitaire (USTA)

Symposium International de Bioéthique (SIB)

Fondateur et Responsable du groupe Miséricordiae à l’Université USTA

* 1. **: Qualité et complémentarité de l'équipe**
* **M. SYENI T. Carlos**, est un jeune homme de nationalité Burkinabé, avec plusieurs expériences juridiques à l’international, et doté de capacités solides en droit des affaires en Afrique en Europe, et en Amérique, est venue avec l’idée du projet de création d’une legaltech au service des entrepreneurs, des particuliers ainsi que les entreprises et des professionnels juridiques.

Son sens du travail en équipe, et son sens de responsabilité aidera l’équipe de la legaltech **« AFRILEXACTE »** à se développer au Burkina Faso et s’étendre à long terme dans toute la sous-région. C’est lui qui est en charge de l’organisation de la start-up, et aide à progresser, à communiquer et repartir le travail en attribuant chaque rôle à chacun de membres. Il a pour **fonction** la rédaction des modèles de contrats qui seront automatisés, et du réseau relationnel des **professionnels juridiques.**

* **M. OUEDRAOGO W. Aristide,** de nationalité Burkinabé et ingénieur informatique, il dispose d’une structure d’informatique au Canada, sera d’un support utile dans la conception de la plateforme web. Il a pour ambition de développer et de révolutionner le secteur du numérique au Burkina Faso, à travers ses expériences à l’international. Il est doté de compétences en développement Agile, Front-End Web, Back-End Web, Sécurité Web, Informatique en nuage, intelligence d’affaires qui lui permet de **s’occuper des aspects techniques de la conception de la plateforme**, ainsi que des éléments nécessaires à la maintenance de la plateforme en étant l’interface entre Afrilexacte et les différents intervenants éventuels. Ses compétences en font de lui une force pour le projet de la legaltech.
* **M. SYENI O. Cédric,** de nationalité Burkinabé, en cycle d’ingéniorat IT à Bluecrest University of Ghana. Sa vision pour l’entreprenariat et sa passion pour la « Data science » permet de faire de lui un membre à part entière du projet.

Certifié en « Security Intelligence Enginer Master Award » chez IBM, et en intelligence artificiel, et ses compétences en Deep learning, sécurité informatique, et data science, **il aura pour fonction une partie de la conception en collaboration avec M. Ouédraogo W. Aristide sur la conception de la plateforme notamment l’architecture et l’aspect sécuritaire.**

* **M. TIENDREBEOGO W. Rodrigue**, de nationalité Burkinabé, Ancien « Work order Clerck » à l’Ambassade des USA au Burkina Faso, il est doté d’une solide compétence en administration des affaires. L’entreprenariat pour lui représente une véritable opportunité de développement du Burkina Faso, et le projet représente pour lui une opportunité de création d’emplois au Burkina Faso. Ayant participé à plusieurs formations sur l’entreprenariat, et ayant des compétences en finance marketing, et dispose d’un bon réseau relationnel.

Doté de compétences juridiques de gestion, de marketing et d’analyse financier font ainsi que de savoir-faire dans l’entreprenariat, font de lui une personne qui occupe efficacement **la fonction de chargé d’affaires, et de responsable administratif et financier** et membre à part entière de **AFRILEXACTE** et s’occupera du recrutement du personnel.

* 1. **Les motivations, capacité de création et de développement des futurs dirigeants**
* **Les motivations**

Il est important de noter que c’est notre motivation et le goût pour les nouvelles technologiques de l’information et le secteur juridique qui est à l’origine du projet. Ayant découverts de nombreux Pays, l’idée de la legaltech alliant technologie et le secteur juridique, a permis tous ensemble de constater un réel besoin au Burkina Faso, notamment pour les entrepreneurs qui ont du mal à formaliser certains actes, ainsi que des particuliers qui ont une difficulté à rédiger des contrats ne nécessitant pas l’intervention de professionnel juridique, ainsi que de permettre aux citoyen d’accéder facilement aux professionnels juridiques, et a ces dernier de gagner du temps également.

* **Disponibilité**

Les futurs dirigeants restent disponibles pour toute formation nécessaire au développement de la startup.

* **Capacité à créer et développer une entreprise**

Les futurs dirigeants ont tous suivies des formations en entreprenariat qui leurs a permis d’acquérir de nombreuses capacités. Ils sont en effet dotés d’une capacité de planning stratégique, de développement stratégique commercial, de capacité de résilience. Ils sont dotés de prérequis en marketing ainsi que d’un bon réseau relationnel, utile à la création et surtout au développement de la start-up.

* **Capacité à diriger une équipe**

Des expériences vécues lors des projets qui leurs étaient confiés dans le cadre de leurs activités menés et réussis, ils ont pu découvrir leur état de leadership, leur capacité à négocier, à communiquer efficacement. En outre, ils sont dotés d’un esprit d’initiative, et ont le sens de responsabilité.

* **Capacité à se former à l’entreprenariat**

Bien que dotés de compétences en marketing, et en finance pour certains, ils seront à même disponibles et aptes à se former davantage en entreprenariat, pour l’avancement du projet.

# II- PRESENTATION DU PROJET

**2.1 : Description de l’activité envisagée**

Le recours à la jungle de l’internet peut également être une source de grande insécurité juridique compte tenu de la qualité parfois discutable des documents juridiques disponibles gratuitement ou non. Il nous est donc apparu indispensable de mettre à la disposition des créateurs et dirigeants d’entreprises un service adapté à leurs besoins de fiabilité, de rapidité et de sécurité et ce, pour un coût maitrisé.

Ce constat a donné naissance à Afrilexacte est une startup dont la domiciliation est prévue Ouagadougou, qui propose une plateforme juridique d’automatisation des contrats personnalisables par l’utilisateur, ayant pour objet de permettre à ses clients d’accéder à des modèles d’actes juridiques rédigés par des avocats et professionnels juridiques.

Cette plateforme juridique sera à la disposition des entrepreneurs souhaitant créer ou gérer leur entreprise ou société. Elle propose une solution juridique 100% digitale sur l'ensemble des thématiques simples de droit de l’entreprise. De plus, cette plateforme permettra la mise en relation entre particuliers et professionnels juridique particulièrement les avocats, les huissiers, les notaires à travers un système de prise de rendez-vous automatisés.

En sus, Afrilexacte n’a pas vocation à concurrencer les professionnels juridiques, mais d’être un outil complémentaire les permettant de se focaliser sur d’autres dossiers très importants, et en plus, certaines rédactions d’actes qui sont exclusivement réservés à leurs compétences. Cette complémentarité est l’une des forces d’Afrilexact tandis qu’elle n’a pas vocation à dispenser des conseils juridiques. Donc l’implantation de cette plateforme dans un Pays Africain partie à l’espace OHADA particulièrement le Burkina Faso, permettra de mieux s’imprégner des réalités pratiques et notamment les besoins contractuels des clients, par rapport aux plateformes étrangères qui veulent s’implanter dans différents Pays d’Afrique.

La plateforme d’Afrilexacte, présente donc une automatisation des contrats (environ 1000 modèles) entièrement personnalisé et pré rédigés par des avocats, un système de négociation en ligne avec son co-contractant tout en permettant de suivre les modifications effectuées sur le contrat, de partager les documents et de le suivre en temps réel. De même le système de « contract management » qui représente pour les professionnels juridiques qui useront de cette plateforme, un avantage, et une base de données juridique qui sera constitué. Les contacts de professionnels juridiques permettent à Afrilexacte de créer la mise en relation des particuliers avec ces derniers.

* **Sa Mission**

Afrilexacte est une legaltech (plateforme juridique 100% digitalisée) proposant des solutions numériques des contrats afin d’aider les entrepreneurs à créer facilement leurs entreprises, et aux cabinets juridiques d’améliorer leur rentabilité et améliorer leur rédaction d’actes souvent chronophages.

Elle dispose également d'un réseau d'avocats et notaires partenaires avec lesquels elle met ses utilisateurs en relation lorsqu'ils ont besoin de conseils juridiques complexes et d'une représentation devant une juridiction pour un litige civil ou commercial.

Ainsi, les services sont proposés aux entrepreneurs, directions des entreprises, ainsi qu’aux particuliers avec plusieurs objectifs que sont la facilitation et la célérité de création d’entreprise, l’accès facile aux professionnels du droit à travers des prises de rendez-vous possible à travers la plateforme, l’amélioration et la rentabilité des services juridiques.

* **Sa philosophie : Mettre la technologie au service de l’humain**

Afrilexacte vise à favoriser l’employabilité en recrutant sur son développement une vingtaine de personnes à savoir, des juristes, des ingénieurs informatiques, des business développer, des coursiers, des comptables, des gestionnaires, des community managers, un web designer, des UX designers et bien d’autres, une secrétaire.

Ce recrutement se fera dans le respect de la parité homme et femme, ainsi que l’inclusion des personnes à mobilité réduites afin de favoriser l’égalité des chances. En plus, dans son développement, Afrilexacte envisage également de recruter des stagiaires des universités et centres de formations dans les domaines du droit, de l’informatique, et du markéting afin de les offrir des opportunités d’apprentissage, avec des chances d’être recrutés.

Ainsi la conclusion de contrat sera possible de sa rédaction jusqu’à sa signature par de la signature électronique sécurisé, qui a une valeur juridique dans notre législation.

* **Son ambition**

Afrilexacte n’entends pas poser une limite à ses ambitions, du moment qu’elles respectent leurs valeurs. L’objet étant donc de faciliter l’accès au droit et de simplifier le droit à travers les nouvelles technologies, Afrilexacte ambitionne de développer une niche de marché au Burkina, et à long terme s’étendre dans l’espace OHADA qui présente un avantage pour le droit des affaires en Afrique au travers des actes uniformes utilisés par les dix- sept états membres.

**2.2 : Caractère innovant et original du projet**

* **Dématérialisation des formalités**

Si l’apport d’un avocat reste aujourd’hui essentiel pour guider l’entreprise et assurer sa défense dans le cadre de litiges ou pour réaliser des opérations juridiques complexes, il apparaît évident qu’une grande partie des actes et formalités juridiques liés à la création d’une entreprise et au suivi de son évolution reste liée à des processus et à des documents standards.

Ceux-ci, sous certaines conditions de fiabilité et de mises à jour régulières par des experts, peuvent être digitalisés et les formalités qui leur sont associées être dématérialisées.

Les bénéfices sont potentiellement gigantesques pour les entreprises que ce soit en termes de coûts ou de temps. Par ailleurs, certaines formalités sont récurrentes. Elles peuvent donc, sur la durée, générer des coûts importants et une perte de temps conséquente.

Nous avons donc développé une solution totalement innovante au service de nos clients.

* **Un large choix de formalités**

Avec plus de 1.000 modèles d’actes juridiques qui seront mis en place, Afrilexacte offrira à ses clients une des plus importantes bases de données juridiques existant au Burkina Faso, à l’heure actuelle et ce, dans les domaines aussi variés que le droit des sociétés, le droit commercial, le droit du travail, le droit bancaire...

Afrilexacte permet notamment aux chefs d’entreprise d’avoir accès à l’ensemble des formalités susceptibles de s’imposer dans la vie d’une société. Si la plupart des « legal startups » se limite à la constitution de sociétés ou au renvoi à des avocats pour réaliser ou finaliser les formalités juridiques, Afrilexacte fournit à ses clients une prestation entièrement dématérialisée.

* **Une procédure 100% dématérialisée**

En effet, Afrilexacte accompagnera ses clients sur chaque étape liée aux formalités juridiques et ce, en quelques clics. Pour ce faire, nous capitaliserons sur les tous derniers outils en matière de **gestion électronique de documents**, **de signature électronique** et de **sécurisation des informations**. Nous proposons un des meilleurs services sur le marché en garantissant **fiabilité, sécurité et rapidité**. Nos clients pourront réaliser leur formalité juridique et récupérer l’ensemble des documents juridiques complétés et signés en moins de 30 minutes. Avec Afrilexacte, les chefs d’entreprises peuvent se concentrer sur leur cœur de métier, la gestion de l’entreprise, tout en ayant l’assurance que des professionnels fiables et compétents les accompagnent avec le meilleur rapport coût/qualité. L’ère de la simplification juridique est en marche et Afrilexacte sera heureuse d’y contribuer pleinement.

* **Une automatisation de la mise en relation avec les professionnels juridiques**

Cette plateforme permettra aux particuliers et entrepreneurs de prendre des rendez-vous avec des professionnels du droit tels que les avocats, les notaires, les huissiers etc., qui eux même seront nos partenaires. La prise de rendez-vous téléphonique se fera de manière automatisée, et dématérialisé par un système de notifications automatiques à ses professionnels, une fois le rendez-vous pris par l’utilisateur, avec l’heure de son choix. Les propositions de ces professionnels seront faites et laissez à son choix après avoir renseigné les questions qui seront posés de manières automatiques au fur et à mesure.

Ainsi, le jour du rendez-vous une notification sera envoyé quelques heures au professionnel concerné à titre de rappel, et qui à l’heure prévue, rappellera l’utilisateur pour un rendez-vous préliminaire avec l’usager pour le nombre de temps qu’il aurait choisi au préalable de passer au téléphone. A l’issue de cet appel, un rendez-vous physique pourra être pris pour mieux renseigner le futur client, aux conditions du cabinet concerné.

**2.3 : Objectif du projet**

Ce projet s'inscrit dans l'objectif global de satisfaire les besoins juridique des entrepreneurs, afin formaliser leurs création d’entreprise et leurs gestion à travers la génération automatique et personnalisée des documents juridique, ainsi que la possibilité de déléguer les formalités et à moindre coût. De plus l’un des objectif est de permettre aux particulier de prendre facilement des rendez-vous avec les particuliers et les professionnels juridiques souvent difficiles à contacter de manière digitalisé et dématérialisé à partir d’un téléphone portable pour d’un ordinateur ou une tablette.

Ensuite ce projet vise à créer à terme, 25 emplois directs, et 60 emplois indirects.

**2.4 : Etat de développement des différents produits ou services**

Des études de marchés ont étés réalisés avant la conception de la plateforme et on aboutit aux résultats chiffrés suivants :

Sur les 250 répondants qui ont rencontrés des difficultés ont pour la plupart avancés pour la plupart le coût de l'assistance juridique lorsque l'on se retrouve dans une situation où le besoin de l'avocat se pose impérativement. (Contentieux, avis, etc.) D’autre avancent selon eux, la nécessité de ces professionnels et le fait que les cabinets communiquent rarement.

Par ailleurs, les coûts relativement élevés, ainsi que les honoraires d’avocats sont des arguments avancés par d’autres personnes qui ont répondus aux questionnaires.

De même ils considèrent que le manque de moyens financiers et de culture juridique, la lenteur, l’indisponibilité des professionnels constituent une difficulté à consulter les professionnels juridiques.

* **Eventuel recours à un professionnel juridique, et le besoin potentiel**
* **Simplification des démarches administratives**

Lors de la réalisation de l’étude de marché, 98% de personnes à l’étude ont répondu favorablement à la question de savoir s’ils aimeraient une simplification de leurs démarches administratives et 2% ont préférés ne pas se prononcer.

* **Connaissance et acceptation de la Legaltech**

La plupart des personnes ne savent pas ce qu’est une Legaltech (89%). Après avoir expliqué ce que cela implique, le taux d’adhésion potentiel à cette plateforme s’élève à plus de 92.2%

* **Taux de confiance en un tel outil permettant de :**
* **La signature électronique**
* **Taux de confiance en la signature électronique et la rédaction entière du contrat de A à Z**

Ceux qui ont répondu par la négative avancent les craintes liées à la technologie, notamment l’aspect sécuritaire. D’autres pensent également que le numérique peut favoriser le chômage.

* **Les professionnels juridiques répondants**

91% des 40 personnes exerçant une profession libérale ont exprimé leur souhait d’avoir plus de clientèle pour leurs activité 41% sont en exercice depuis moins d’un an, 41% entre un et 5 ans et pour le reste, ont plus de 5 ans d’exercice.

**2.5 : Modèle économique**

Le modèle économique repose sur la vente de ces services par packs pour les entrepreneurs, ou au service pour les particuliers, ou les abonnements mensuels ou annuels pour les grandes entreprises qui ont régulièrement recours aux documents juridiques.

* **Les packs** pour les entrepreneurs afin de créer et/ou gérer leurs entreprises
* **Le pack Starter** : Nos utilisateurs peuvent télécharger les documents dont ils ont besoin, en format Word. Une fois ceux-ci complétés directement par nos utilisateurs, imprimés et signés manuellement, notre utilisateur se charge personnellement des formalités telles que, par exemple, la publication légale et le dépôt au greffe du Tribunal de Commerce compétent. Cette formule « Starter » permet à nos utilisateurs d’accéder à des documents juridiques fiables et de prendre en charge personnellement les formalités liées à l’opération juridique.
* **Le pack Standard** : Dans cette formule, il y’a une véritable prise en main par le biais d’un logiciel d’assistance rédactionnelle qui accompagnent les utilisateurs du début à la fin. Une fois le document ou le pack sélectionné, tous les champs à compléter sont balisés et générés automatiquement. Après avoir été complétés et validés par l’utilisateur, les documents sont automatiquement et immédiatement générés en PDF prêts à être signés manuellement.

**Spécificité :** Génération du document de A à Z ’utilisateur imprime le document, le signe manuellement et procède personnellement aux formalités juridiques telles que la publication légale et le dépôt au greffe du Tribunal de commerce compétent. Cette formule « pack standard » permet aux utilisateurs d’accéder à des documents fiables, et qu’il complète à l’aide de notre logiciel d’assistance rédactionnelle se trouvant dans la plateforme et prennent en charge personnellement les formalités liées à l’opération juridique.

* **Le pack premium 100% dématérialisé** : Ce pack permet au créateur d’entreprise de bénéficier du pack standard et inclura en plus les démarches administratives, une proposition de suivi juridique pendant un certain temps.

**Spécificité**: Procédure de A à Z et signature électronique incluse, ainsi que les démarches administratives à un prix forfaitaire.

* **Les ventes du service unitaire** : La plateforme Afrilexacte proposera également des contrats à tous particuliers dans besoin, ainsi que les démarches administratives à un prix variable en fonction du type de contrat. De même la facturation de la mise en relation/ prise de rendez-vous des particuliers et des avocats, notaires, huissiers
* **Les abonnements mensuels et annuels** pour les entrepreneurs déjà établis et cabinets, et directions et services juridiques.

**2.6 : Evolution de l’entreprise sur 5 ans**

Cette plateforme permet une économie d’argent, et de temps, qui permettra aux entrepreneurs de rentabiliser, ainsi qu’aux professionnelles juridiques. Elle permettra également une facilité d’accès aux professionnels du droit, notamment les avocats, huissiers, notaires, etc. Cette facilité d’accès, motivera les uns et les autres de faire valoir leurs droits sans tracas et à un prix défiant toute concurrence.

# III- MARCHE DE L’ENTREPRISE

**3.1 : Présentation générale du marché**

* **Le marché**

Le bureau d’Afrilexacte se situera à Ouagadougou et le marché des services d’Afrilexacte s’étendra dans un premier temps sur l’étendue du territoire burkinabé. Etant au centre du Burkina ce positionnement permettra une distribution des services sur le territoire, grâce à la collaboration avec les différentes chambres de commerce, et à l’offre technologique de plus en plus rependue. Le marché est constitué principalement de personnes âgées de 19 et 35 ans. En outre selon le bilan de 2018 du ministère du commerce de l’industrie et de l’artisanat, 12.206 entreprises ont été créés en 2018 au niveau du centre des formalités et de l’entreprise, et qui représente une légère augmentation par rapport aux années antérieures.

La plupart des entrepreneurs, peinent formaliser la création de leurs entreprises. De même, la plupart de la population n’arrive pas à accéder facilement aux conseils juridiques, et particulièrement aux acteurs juridiques exerçants une profession libérale. Cela est justifié par le fait que ces professionnels semblent inaccessibles, et il y’a une difficulté à avoir les contacts, ainsi que des rendez-vous.

En outre, les autres acteurs du marché sont les directions d’entreprises, les directions juridiques.

En second lieu, le droit Ohada représentant un avantage majeur en matière de droit harmonisé dans 17 Pays africains, membre avec le Burundi qui prépare son adhésion représente une niche d’opportunité qui permettra à Afrilexacte de s’étendre dans ces Pays du fait d’une législation commune en droit des affaires. Il conviendra de ce fait d’étendre progressivement les services dans ces Pays.



**Carte des 17 Pays de l’Ohada en légende jaune**

* **La proposition de valeur**

La plateforme permettra une réduction considérable du temps de travail des cabinets juridiques et services juridique des entreprises. Ce gain de temps est estimé entre 50.000 francs et 250.000 francs par contrat par année. Ainsi, cette solution permettra une réallocation du temps de travail aux professionnels qui pourront booster leurs productivités, maximiser sur la rentabilité, proposer de nouveaux services, collaborer plus efficacement et éviter les contrats chronophages.

Elle facilitera la création automatisée et dématérialisée d’entreprise ainsi que celle des démarches administratives pour les entrepreneurs qui sont souvent confrontés aux difficultés face à la paperasse administrative, en assurant la protection de vos données. La deuxième difficulté est souvent l’indisponibilité d’un associé pour signer lors de la création de la société. La signature électronique ayant une valeur juridique au Burkina Faso et dans les Pays de l’Ohada, elle permettra de pallier à ce problème car l’entrepreneur pourra à travers son smart phone, ou son ordinateur, créer son entreprise, ou rédiger lui-même les contrats personnalisés pour son entreprise et de manière sécurisé et accompagnée.

Elle permettra également une plus grande célérité de traitement des contrats qui seront actualisés, améliorés et personnalisés.

|  |  |
| --- | --- |
| **Les entreprises et directions juridiques, professionnels juridiques et particuliers pourront** | |
| 1. **Rédiger rapidement**   Automatisation des documents intelligents préexistant (Word, PDF…) générés entièrement après paiement.  Création de modèles types réutilisables  Bibliothèque de documents juridiques | 1. **Négocier sereinement**   Suivi des modifications  Partage de documents  Collaboration en temps réel |
| 1. **Signer simplement**   Gestion des autorisations (lors de la signature du document)  Workflow de validation  Signature électronique | 1. **Centraliser sûrement**   Espace cloud sécurisé  Accès permanent aux documents  Vision globale de ses data |
| 1. **Insérer un système de rappel- dates- tâches pour les entreprises et professionnels juridiques.**   Cela vise à garder le contrôle sur les échéances en automatisant tous les évènements, tâches, et rappel (e-mail/ sms). Visualiser et partager en ligne ces timelines avec ses équipes et clients. | **Déléguer les tâches administratives** |
| 1. **Prendre rendez-vous avec les professionnels juridiques : Avocats, notaires huissiers etc.** |  |

**3.2 : Les clients potentiels**

La plateforme Afrilexacte sera dédiée principalement à certains acteurs à savoir :

* **Les entrepreneurs** : Ceux-ci pourront créer leur entreprise et la gérer de manière autonome et personnalisée sans intervention d’un avocat sauf les cas les plus importants et les éventuels litiges. Ils pourront de ce fait user de ces procédures entièrement dématérialisées.
* **Les cabinets de conseils juridiques et les directions juridiques des sociétés** : Les directions juridiques et les cabinets des conseils juridiques pourront user de la plateforme, afin de les faire économiser du temps à la rédaction de leurs contrats, et à l’organisation des documents déjà rédiger, à travers leurs tableaux de bord. Ils pourront donc adapter les clauses et gérer leurs contrats. Il y’a cependant une dizaine de cabinets, et une quinzaine de cabinets ainsi qu’une dizaine de professionnels juridiques qui sont favorable à essayer cet outil au lancement.
* **Les particuliers** : Cet outil leur est adressé de manière secondaire, pour la rédaction de contrats individuels ainsi que la mise en relation avec le professionnels juridiques (avocats, huissiers, notaires) une cinquantaine de particuliers sont favorables à user de cet outil au lancement.
  1. **: Etat de la concurrence**
* **Concurrence directe**
* **Etat de la concurrence**

Sur le territoire Burkinabé, il n’existe pas de startup ni entreprise effective proposant la mise en relation particuliers-avocats, et l’automatisation et la génération des contrats entièrement personnalisés, pouvant introduire la signature électronique.

* **Positionnement de l’offre d’AFRILEXACTE.**

L’une des forces d’Arfilexacte est l’absence de concurrence directe face à une clientèle considérable. Il se place comme étant un acteur important pour les entrepreneurs, les particuliers et les professionnels juridiques.

* **Concurrence indirecte**
* **Etat de la concurrence**

**- Professionnels juridiques** (avocats, notaires, cabinets de conseil juridique) : ceux-ci représentent une concurrence pour nous en ce qui concerne la rédaction des actes. Ces professionnels pourraient éventuellement appréhender une telle plateforme.

**- Plateformes d’édition et d’actualité juridique** qui envisagent se tourner vers cette activité.

L’Afrique étant une niche, est convoité par les autres legaltechs étrangères telles que :

**- « Call a Lawyer »**, une plateforme de mise en relation avocats-particuliers, envisage de s’installer en Côte d’Ivoire, afin d’étendre son activité.

**- Séraphin.legal**, l’un des leaders de la legaltech en France envisage s’étendre partie de l’Afrique.

* Leurs forces se trouvent au niveau de :
* L’expérience sur le marché extérieur
* Une clientèle établie
* Mais leurs faiblesses résident dans :
* la méconnaissance du marché Burkinabé de certains des acteurs étrangers;
* les préjugés qui font que les choix des consommateurs s’écartent souvent de leurs produits (par exemple, manque de confiance à un service informatique étranger)
* Le manque de célérité
* **Positionnement de l’offre d’Afrilexacte**

L’une des forces d’Afrilexacte est :

* la connaissance de ces équipes dans le domaine du numérique, et du droit Ohada qui représente qui est un véritable Hub économique.
* ainsi qu’un carnet de contacts importants (Huissiers, avocats, juges…).
  1. **: Les objectifs de vente et la politique de prix**
* **Les objectifs de vente**
* **La politique du prix**

Les prix sont en franc CFA hors taxe et la variation du prix s’explique en fonction de la complexité du besoin (type de contrat) et le temps de travail nécessaire pour vous apporter la meilleure solution. De plus, la fourchette des prix s’explique par le fait qu’ils varient en fonction du type de contrat.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| OFFRES | | SERVICES | PRIX | | | ACTEURS CONCERNES | |
| PACKS  CREATION | Starter | Rédaction de ***Statuts uniquement*** sans formalités (format pdf) | | [15.000 à 30.000] | | | Entrepreneurs |
| Standard | Dossier juridique  Formalités juridiques  Accompagnement juridique par nos juristes | | [25.000 à 40.000] | | |
| Prémium 100% dématérialisé | Pack Standard  Signature électronique  Statut format Word  Traitement en 72 h  Envoie du dossier par la poste  Juriste dédié avec possibilité d’accompagnement mensuel ***(+10.000/mois)*** | | 50.000 | | |
| ABONNEMENT MENSUEL CREATION  *Réduction de 16.67% sur l’abonnement annuel]* | | Rédactions 100% dématérialisé  Gestion automatisée de contrats | | 30.000  *Si abonnements mensuel* | 25.000  *Si abonnements Annuel* | | Entrepreneurs  Directions juridiques, cabinets juridiques |
| PACK GESTION DE SOCIETE | Solitaire | Génération de certains documents par Afrilexacte hors formalités | | [15.000 à 30.000] | | | Entrepreneurs  Directions juridiques, cabinets juridiques |
| Délégation | Rédaction confiée à nos experts +formalités | | [50.000 à 90.000] | | |
| Prémium | Rédaction et formalités faites par avocat 72h maximum | | [90.000 à 150.000] | | |
| VENTE DIRECTE  *Possibilité Abonnement Mensuel [30.000]*  *Réduction de 16.67% pour abonnement annuel* | | Rédaction individuelle contrats courants | | [2.500 à 20.000] | | | Particuliers |
| MISE EN RELATION | | Avocats-Notaires-huissiers-consultants juridiques | | 2.500 *pour 15mn* | | | Tous les acteurs |

***NB : Il sera possible de cumuler les packs sur devis***

* 1. : **Stratégie marketing et commerciale**

Les principaux outils de communication d’entreprises sont la publicité, les promotions, le marketing direct, et les relations publiques.

Pour faire connaitre les services proposés par notre startup principalement dédié a la digitalisation du droit, nous utiliserons également « l’inbound marketing », et «l’outbound » marketing.

* **Inbound marketing** : qui consistera à rédiger un contenu à valeur ajoutée à destination d’une cible, afin de l’attirer. Ce marketing se concrétisera, à travers la tenue de blog, l’automatisation des tâches sur les réseaux sociaux (Facebook, Instagram, Pinterest, Snapchat, Twitter) et la mise en place d’un « chat boot » qui permettra de répondre de manière automatique/assistée aux préoccupations du futur client. De plus l’organisation de Webinaires, ainsi que la publication de livres blancs et e-books contribuera à mieux faire connaître les services de la startup. Nous organiserons également des campagnes de référencement SEA et l’optimisation SEO tout en respectant le règlement général sur la protection des données (RGPD).
* **Outbound marketing :** Elle consistera à aller chercher le consommateur en poussant des actions marketing ou commerciale vers lui. Nous allons en outre user des campagnes publicitaires. Nous utiliserons de ce fait l’e-mail marketing, les campagnes adwords (SEA) Par ailleurs, il sera nécessaire d’user de la programmation de newsletters à partir de la base de données client.
* **Autres moyens de marketing :** Nous procéderons à la réalisation de salons, et conférences publiques, ainsi que des partenariats avec des structures connus dans le monde du digital. Par ailleurs, la participation à des émissions radio, et télévisions sur les différentes chaines permettra de nous faire connaitre et d’attirer de plus en plus la clientèle et de constituer une base de données des potentiels clients, à travers des formulaires de participations qui seront établis. Par ailleurs, il sera nécessaire d’établir des brochures, une charte graphique à l’adresse de potentiels clients. Il est important d’organiser également des visites dans les locaux des partenaires.

**Tableau du marketing envisagé**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Eléments de stratégie | Objectifs | | Indicateurs clés | | Action/leviers |
| Développer la notoriété | -Augmenter la visibilité web sur les modèles de recherche  -Audience | -Nombre d’impressions (affichages)  -Positionnement Google | | -SEO -SEA  -Display  – Social Media  – RTB  – E-mailing | |
| Développer le chiffre d’affaires | -Augmentation des ventes  -Commande  -Performance du site | | -Volume des commandes  –Taux de conversion  – Panier moyen | -Retargeting  –E-merchandising – Ergonomie  –E-CRM | |
| Conquérir de nouveaux clients | -Augmenter la part de nouveaux clients dans le business généré | | -Taux de nouveaux clients  -Taux de nouvelles visites | | –Retargeting  –Big data  –Co-registration  –Jeux concours |
| Réduire les coûts | -Rentabiliser le dispositif digital | | -Taux de conversion  –Taux de rebond  –Coût par commande  –Coût par client  – Coût par clic (CPC) | | – E-merchandising  –Animation du site  – SEO – SEA – SMO |
| Améliorer l’image de la marque | -Développer la notoriété  -Travailler l’e-réputation  -Créer de l’engagement vis-à-vis de la marque  -Favoriser le bouche-à-oreille, la virilité positive | | -Taux d’engagement sur les réseaux sociaux  –Proportion des bruits (avis et commentaires) positifs | | -Social media  (Facebook, Instagram, Twitter, Pinterest…)  -LinkedIn |

# IV-PROPRIETE INTELLECTUELLE

**4.1 : Propriété Intellectuelle**

Le logo d’Afrilexacte est en cours de création par l’équipe informatique qui dispose de capacités en design. L’idée du projet est en elle-même est protégée par des moyens pouvant servir de preuves devant les institutions en cas de contestation sur la propriété du projet. Cette création sera un droit appartement à Afrilexacte.

**4.2 : Projection de protection de la propriété intellectuelle**

Afrilexacte comportera un logo qui fera l’objet d’enregistrement auprès de l’Organisation Africaine de la propriété Intellectuelle (OAPI) qui regroupe 17 états membres. Cet enregistrement sera valable ou 10 ans à compter de la date de la demande de dépôt, et renouvelable indéfiniment par 10 ans.

Il conviendra également d’effectuer un enregistrement de la marque AFRILEXACTE aux niveaux de l’organisation mondiale pour la propriété Intellectuelle.

# V-DOSSIER FINANCIER

* 1. **: Dépenses prévisionnelles ci-dessous**
* **Les besoins de financement du projet**
* **Etude de faisabilité technique** : Pour mettre en place la plateforme, il sera nécessaire d’avoir un nom de domaine. Après des recherches d’antériorité le nom de domaine disponible chez l’hébergeur est[**www.afrilexacte.com**](http://www.afrilexacte.com)**.** Ensuite, il sera nécessaire de l’installer chez un « hébergeur de site ». Ensuite entre en jeu, la création l’architecture du site par le développeur full stack. Intervient après la conception de la charte graphique et le design de la plateforme qui fait appel à des compétences de web designer, et d’UX designer. A l’issue de cette étape, intervient l’insertion des modèles de contrats préétablis par des avocats et juristes, et insérés sous forme de formulaires sur la plateforme à travers les codes informatiques et la programmation, utilisant les langages JQuery, Ajax ou Angular et en usant également le système de management de gestion du contenu (CMS).

On a en plus la phase d’essai de cette première étape, intervient la seconde qui est la sécurisation de la plateforme et l’insertion des API Cela demande un test des éthiques Hacker enfin de déceler toutes les failles. Après validation vient la conception du paramétrage de la prise de rendez-vous, qui consiste à insérer les contacts des professionnels juridiques et leurs compétences et mettre en place des algorithmes et de la machine learning permettant une sélection automatisée pour l’utilisateur qui en fait appel à travers un formulaire dans lequel une section relative au problème juridique est demandée. Après un test sera effectuée afin de valider la bonne marche de ce paramétrage et l’étape suivante sera l’insertion des moyens de paiement ainsi que leurs tests de fiabilité. Après cette étape, il sera effectué un test global avec l’intervention des hackers afin de déceler les failles techniques. Ensuite interviendra la création de l’outil de signature électronique. A l’issue de ces test validés, nous procéderons à une « démo day », qui nécessite des volontaires, afin d’essayer le nouvel outil ainsi que les différentes options. Ensuite nous recueillerons leurs avis, et leurs éventuelles propositions tout en améliorant l’expérience utilisateur.

Après validation effective, nous procéderons au développement du mode responsive afin de permettre une meilleure utilisation sur les tablettes, et les téléphones.

Chaque utilisateur aura donc un compte unique, avec des identifiants lui permettant d’accéder à la plateforme après inscription gratuite.

* **Etude de faisabilité commerciale**

Légalement une telle plateforme est commerciale, mais nécessite une déclaration à l’ARCEP. A l’issue de cette déclaration nous envisagerons la commercialisation suivant le plan markéting définit plus haut. Les services seront entièrement disponibles sur le site internet (www.afrilexacte.com).

.

De même, un service client sera offert pour toute difficulté rencontré ou toute interrogation technique. Il est importants de mentionner qu’Afrilexacte ne fait pas de conseil juridique, et les contrats à personnaliser et à générer sont préétablis par des avocats, et insérés sous forme de formulaire avec des algorithmes.

* **Coûts**
* Cout total du projet à 14.400.000 francs
* Apport personnel 2600.000 francs
* Emprunt 11800000
* Chiffre d’affaire moyen annuel 61.652.500
* Résultat net moyen annuel
* Emplois crées 05 directs et 10 emplois directs

**5.2 COUT TOTAL DU PROJET ET STRUCTURE FINANCIERE**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Ordre** | **LISTE DES BESOINS** | **Montant** | **Apport personnel en espèces promoteurs (au moins 15%)** | **Financement FBDES** | | | |
| **Prise de participation (capital risque ou capital croissance)** | **Prêt participatif (moyen terme et long terme)** | **Compte courant Associé** | **Financement Autres partenaires financiers** |
| 2 | Matériel informatique | 1 700 000 | 1 700 000 |  | - | - | - |
| 3 | Matériel de bureau | 500 000 |  |  | 500 000 | - | - |
| 4 | matériel de transport | 700 000 | - |  | 700 000 |  |  |
| 4 | Mobilier de bureau | 800 000 | - |  | 800 000 | - | - |
| **I-** | **TOTAL TTC INVESTISSEMENT** | **3 700 000** | **1 700 000** | **-** | **2 000 000** | **-** | **-** |
| 1 | Ebergement serveur | 600 000 | 600 000 |  | - | - | - |
| 2 | développement | 6 300 000 |  |  | 6 300 000 | - | - |
| 3 | digitalisation et saisie du contenu | 1 300 000 | 300 000 |  | 1 000 000 | - | - |
| 4 | support sécurité et maintenance | 2 500 000 |  |  | 2 500 000 |  |  |
| **II-** | **TOTAL FONDS DE ROULEMENT** | **10 700 000** | **900 000** | **-** | **9 800 000** | **-** | **-** |
| **III-** | **COUT TOTAL TTC DU PROJET** | **14 400 000** | **2 600 000** | **-** | **11 800 000** | **-** | **-** |
|  | **POURCENTAGE** | **100%** | **18%** | **%** | **82%** |  |  |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| * 1. **DETERMINATION DES CHARGES** * CHARGE SALARIALES |  |  |  |  |  |
| DESIGNATION | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| SALAIRE BRUT | 7300000 | 15000000 | 25000000 | 25000000 | 25000000 |
| CHARGE SOCIALE 16% | 1168000 | 2400000 | 4000000 | 4000000 | 4000000 |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| * DOTATIONS AUX AMORTISSEMENT | | | | | | | | | | | | |
| Désignation | Valeur d'origine | taux | 1 | | 2 | | 3 | | 4 | | 5 | |
|  |  |  | Amort | VCN | Amort | VCN | Amort | VCN | Amort | VCN | Amort | VCN |
| Matériel informatique | 1700000 | 33% | 566667 | 1133333 | 566667 | 566667 | 566667 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Matériel de transport | 700000 | 20,00% | 140000 | 560000 | 140000 | 420000 | 140000 | 280000 | 140000 | 140000 | 140000 | 0 |
| Mobilier de bureau | 800000 | 10% | 80000 | 720000 | 80000 | 640000 | 80000 | 560000 | 80000 | 480000 | 80000 | 400000 |
| TOTAL | 3200000 |  | 786667 | 2413333 | 786667 | 1626667 | 786667 | 840000 | 220000 | 620000 | 220000 | 400000 |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| * SERVICE EXTERIEURS | |  |  |  |  |
| DESIGATION | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| entretient et maintenance | 2520000 | 2850000 | 3947000 | 7500000 | 9245000 |
| frais de transport | 144000 | 144000 | 144000 | 170000 | 2500000 |
| publicité | 3000000 | 4000000 | 2500000 | 1000000 | 1000000 |
| loyer | 1200000 | 1200000 | 1200000 | 2400000 | 2400000 |
| total | 6864000 | 8194000 | 7791000 | 11070000 | 15145000 |

* CHARGE D’EXPLOITTION

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| désignation | 1 | | 2 | | | 3 | | | 4 | | | | 5 | | |
| FRAIS d'entretien et maintenance | 2520000 | | 2772000 | | | 3049200 | | | 3354120 | | | | 3689532 | | |
| frais de connexion internet | 900000 | | 990000 | | | 1089000 | | | 1197900 | | | | 1317690 | | |
| électricité | 420000 | | 462000 | | | 508200 | | | 559020 | | | | 614922 | | |
| eau | 24000 | | 26400 | | | 29040 | | | 31944 | | | | 35138,4 | | |
| Fournitures de bureau | 480000 | | 528000 | | | 580800 | | | 638880 | | | | 702768 | | |
| salaire du personnel | 7300000 | | 15000000 | | | 25000000 | | | 25000000 | | | | 25000000 | | |
| total | 11644000 | | 19778400 | | | 30256240 | | | 30781864 | | | | 31360050,4 | | |
| **5.4 LE COMPTE DE RESULTAT**  Le compte de résultat est un tableau de synthèse de l'ensemble des charges et des produits d'exploitation. Il dégage successivement les soldes caractéristiques de gestion telles que la valeur ajoutée, l’excédent brut d4exploitation et financier et le résultat net. | | | | | | | | | | | | | | |
|  |  |  | | |  | | |  | | |  | | | |
| Années | 1 | | | 2 | | | 3 | | | 4 | | 5 | |
| chiffre d'affaire | 20437500 | | | 39887500 | | | 65200000 | | | 78112500 | | 104625000 | |
| services extérieurs | 6864000 | | | 8194000 | | | 7791000 | | | 11070000 | | 15145000 | |
| autres charges | 1824000 | | | 2006400 | | | 2207040 | | | 2427744 | | 2670518,4 | |
| impôts et taxes | 527000 | | | 748700 | | | 1050660 | | | 1109950 | | 1742230 | |
| valeur ajoutée | 11222500 | | | 28938400 | | | 54151300 | | | 63504806 | | 85067251,6 | |
| charge du personnel | 7300000 | | | 15000000 | | | 25000000 | | | 25000000 | | 25000000 | |
| excédent brut d'exploitation | 3922500 | | | 13938400 | | | 29151300 | | | 38504806 | | 60067251,6 | |
| dotation aux amortissements | 786667 | | | 786667 | | | 786667 | | | 220000 | | 220000 | |
| résultat d’exploitation | 3135833 | | | 13151733 | | | 28364633 | | | 38284806 | | 59847252 | |
| charges financières | 590000 | | | 2832000 | | | 2714000 | | | 2596000 | | 2478000 | |
| résultat avant impôts | 2545833 | | | 10319733 | | | 25650633 | | | 35688806 | | 57369252 | |
| impôts sur le résultat | 700104,1667 | | | 2837926,67 | | | 7053924,167 | | | 9814421,65 | | 15776544,19 | |
| résultat net | 1845729 | | | 7481807 | | | 18596709 | | | 25874384 | | 41592707 | |
| Prélèvement promoteurs | 461432 | | | 1870452 | | | 4649177 | | | 6468596 | | 10398177 | |
| capacité d’auto financement | 1384297 | | | 5611355 | | | 13947532 | | | 19405788 | | 31194531 | |

**5.5 PLAN DE FINANCEMENT**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Années | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| **RESSOURCES** |  |  |  |  |  |
| CAF | 1384297 | 5611355 | 13947532 | 19405788 | 31194531 |
| Capital et compte associés | 2600000 |  |  |  |  |
| EMPRUNT | 11800000 |  |  |  |  |
| **TOTAL RESSOURCES** | 15784297 | 5611355 | 13947532 | 19405788 | 31194531 |
|  |  |  |  |  |  |
| **EMPLOIS** |  |  |  |  |  |
| Investissements | 3700000 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Variation du besoin en fond de roulement |  |  |  |  |  |
| Remboursement emprunt | 590000 | 2832000 | 2714000 | 2596000 | 2478000 |
| PRELEVEMENT SUR DIVIDENDES | 461432 | 1870452 | 4649177 | 6468596 | 10398177 |
| **TOTAL EMPLOIS** | 4751432,292 | 4702451,667 | 7363177,29 | 9064596,088 | 12876176,85 |
|  |  |  |  |  |  |
| Ressources - emplois (écart) | 11032865 | 908903 | 6584355 | 10341192 | 18318354 |
| CUMUL ECART | 11032865 | 11941768 | 18526123 | 28867315 | 47185668 |

**5.6 PLAN DE TRESORERIE**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Eléments** | **N** | **N+1** | **N+2** | 3 |  |
| Chiffres d’affaires hors taxes | **20437500** | **39887500** | **65200000** | **78112500** | **104625000** |
| Apport en capital (capital de départ et augmentation de capital | 14400000 |  |  |  |  |
| **TOTAL ENCAISSEMENTS** | **34837500** | **39887500** | **65200000** | **78112500** | **104625000** |
| Investissements TTC | 3700000 |  |  |  |  |
| Frais généraux (loyers, honoraires, entretiens, assurances, transports etc.) | 8688000 | 10200400 | 9998040 | 13497744 | 17815518 |
| Salaires et charges sociales | 8468000 | 17400000 | 29000000 | 29000000 | 29000000 |
| Impôts et taxes | 700104 | 2837927 | 7053924 | 9814422 | 15776544 |
| Réductions de capital |  |  |  |  |  |
| Reprises d’apports en capital |  |  |  |  |  |
| Charges financières | 590000 | 472000 | 354000 | 236000 | 118000 |
| Remboursement de prêts |  | 2360000 | 2360000 | 2360000 | 2360000 |
| **TOTAL DECAISSEMENTS** | **22146104** | **33270327** | **48765964** | **54908166** | **65070063** |
| Solde initial | 12691396 | 6617173 | 16434036 | 23204334 | 39554937 |
| Variation de la trésorerie | 12691396 | -6074223 | 9816863 | 13387472 | 26167466 |
| Solde final de la trésorerie | 12691396 | **6617173** | **16434036** | **23204334** | **39554937** |