

**PROJET TUTORÉ**

**2023**

**PLAN DE CREATION D'UN PROJET D'ENTREPRISE**



**CREATION D'UN SYSTEME DE  
PAYEMENT EN LIGNE VIA LE  
MOBILE MONEY**

Rédigé par

**KALONJI MUBENGAYI**

Jessy

Sous la direction de

**Paul GIBO**

UNIVERSITÉ REVEREND KIM

## **PLAN D'ELABORATION DU PROJET**

---

# **MISE EN PLACE D'UN SYSTÈME DE PAIEMENT POUR LES VENDEURS EN LIGNE**

Présenté par Jessy KALONJI

38, AVDesantennes, Sans-fil, Masina.

### **TABLE DES MATIERES**

1. Présentation du projet
  - Nécessité d'un moyen de paiement
  - Problème existant
  - Mission du projet
2. Formalités juridique pour la création d'une entreprise
3. Plan d'affaires
  - Etude du marché et de la concurrence
  - Le plan marketing (les 4p)
  - Etude statistiques et économiques
4. Etude fiscal
  - Les taxes et impôts
5. Mise en place du projet
  - Diagramme de Gantt
  - Diagramme de Pert
6. Lancement du projet.

## 1. PRESENTATION DU PROJET

Pour se mettre en phase avec la transition informatique qui paraît inévitable et pour venir en aide aux vendeurs désireux de profiter de la venue des plateformes des communications en ligne, le mobile money a fait son apparition pour faciliter les échanges commerciaux entre les vendeurs et les acheteurs sur les plateformes de communication (les réseaux sociaux) en permettant aux acheteurs de transférer de l'argent aux vendeurs de manière simple, rapide et sécurisé.

Cette technologie a révolutionné le transfert d'argent et les transaction financières dans les régions où les services bancaires traditionnels ne sont pas accessibles ou ne sont pas suffisamment développés tel que l'Afrique dont la majeure partie de la population n'a pas de compte en banque.

En Afrique où les services bancaires ne sont pas connus du grand public, le mobile money permet aux personnes de bénéficier des services financiers en utilisant tout simplement leurs téléphones portables

Il est difficile à la population africaine de profiter des biens ou des services payant vendus en ligne car malheureusement, les systèmes de paiement en ligne utilisés actuellement en Afrique (tels que PayPal,

Peyeer...) ne prennent pas en charge les moyens de paiement locaux les plus utilisés fournis par les entreprises de télécommunications présentes en Afrique (Orange money, M-pesa, Airtel money...).

Là nous avons vu un grand vide à combler, c'est pourquoi nous avons voulu apporter une solution à ce problème pour aider les vendeurs en Afrique de fructifier leurs ventes en créant un nouveau système de paiement en ligne qui permettra aux utilisateurs d'envoyer ou de recevoir de l'argent en ligne en toute simplicité et qui prend en compte les différents moyens de paiement fournis par les opérateurs réseaux locaux présents en Afrique.

Les utilisateurs n'auront plus qu'à s'inscrire sur notre plateforme en ligne et connecter leurs numéros de téléphone pour effectuer des transactions en toute simplicité.

## **2. Formalités juridique requises pour la création de notre entreprise**

Notre firme portera de statut de société par action simplifié (SAS) car nous projetons de la développer dans le futur pour la transformer en société anonyme

Les formalités à remplir pour créer une société par action simplifié sont les suivantes :

- ❖ La rédaction des statuts de la société : L'objet social, le capital apporté par les différents actionnaires, la durée de la société, la nomination des dirigeants, etc.

- ❖ Le dépôt du capital social : Le capital social minimum requis pour la création d'une Société par Actions Simplifiées est de 1\$. Et ce capital doit être déposé dans un compte bancaire bloqué au nom de l'entreprise
- ❖ La publication d'une annonce légale
- ❖ L'immatriculation au registre de commerce et crédit mobilier

### **3. Etude du marché et de la concurrence**

Le marché des paiement mobile est en pleine expansion en raison la popularité croissante des achats en ligne et de la numérisation de l'économie.

Selon les statistiques, le volume mondial des paiements en ligne devrait atteindre 6.7 milliards de dollars d'ici fin 2023, contre 4,4 milliards en 2021, soit une croissance de 67%. Donc il est de notre devoir de se faire une part de ce si grand marché en constante évolution.

Notre marché cible est représenté par deux groupes des gens :

- ✓ D'un côté il y a les vendeurs en ligne (des formations, des livres électroniques, des services en ligne, etc.), désireux de faire plus des ventes en touchant tout type de publics notamment celui de l'Afrique et certains lieux où il est difficile de vendre à cause de la faible bancarisation de la

population mais qui reste pour autant un grand marché

- ✓ De l'autre côté nous avons les consommateurs ou les acheteurs n'arrivant pas à accéder à accéder à des biens ou des services vendus en ligne faute du manque d'un système de paiement prenant en charge leurs moyen de paiement locaux

Selon la GSMA, il y a environ 500 millions d'Africains qui utilisent les moyens de paiement mobile fournis par les opérateurs réseaux présents (Orange, Vodacom, MTN, etc.), mais seulement 10% d'entre eux avouent avoir fait des achats en ligne.

La cause principale pour laquelle la majeure partie de cette population n'a jamais fait des achats en ligne c'est l'absence des systèmes de paiement efficaces.

Nous offrirons des solutions pratiques pour satisfaire aux besoins de ce grand marché et lorsque les moyens nous les permettrons, nous nous lancerons à l'internationale.

En ce qui concerne la concurrence, nous avons repérés quelques entreprises spécialisés dans des solutions de paiement en ligne en Afrique en voici la liste :

1. Futterwave (Nigeria)
2. Paystack (Nigeria)
3. Interswich (Nigeria)
4. Cellulant (Kenya)
5. Ipay (Kenya)

6. Dusupay (Ouganda)
7. Selcom (Tanzanie)
8. Yoco (Afrique du sud)
9. Mazboudi (Maroc)
10. Monetbil (Cameroun)

Il y a bien sûr d'autres entreprises qui proposent des solutions de paiement en ligne mais nous en avons dénombrés 10 parmi les plus connues en Afrique.

La plupart de nos concurrents visent les personnes ayant des comptes en banque, ce qui n'est pas le cas avec nous. Alors il est impossible que nous entrons en concurrence direct avec eux. Et il est important de signaler que nous avons une stratégie marketing pour nous différencier d'avec nos concurrents qui est basée sur **les 4p du marketing** : Le produit, le prix, la place et la promotion

1. Le produit :

Nous offrirons nos services aux entreprises, vendeurs en lignes et aux particulier. Pour les entreprises, cela les aidera à faire des transactions sécurisées en toute simplicité. Pour les vendeurs, nos services impacteront positivement leurs chiffre d'affaire car ils seront à mêmes de recevoir des paiements directement sur leurs plateformes de vente. Pour les acheteurs, il sera bientôt possible de payer des biens ou des services en ligne même pour ceux qui n'ont pas de carte bancaire.

Il sera aussi possible d'être remboursé si le client n'est pas satisfait du produit ou du service vendu.

## 2. Le prix :

Pour accéder à nos services, chaque vendeur devra verser une somme des frais d'inscription pour les petites et moyennes entreprises. Et le tarif mensuel sera prélevé sous base du chiffre d'affaire réalisé.

Ici-bas dans le point suivant, nous avons construits un tableau qui montre la manière dont nous facturerons nos clients.

## 3. La place (distribution) :

Nos services seront proposés aux clients exclusivement en ligne sur notre site internet. Il sera possible aux vendeurs d'utiliser nos services sur leurs sites internet grâce aux API

Selon GSMA, il y a environ 22 millions d'utilisateur de mobile money locaux en Afrique francophone. Ce qui nous donne un grand marché sur lequel nous allons agir.

## 4. La promotion

Pour promouvoir nos services et nous faire connaître au grand public, nous procéderons en grande partie par la publicité en ligne (le marketing digital) en utilisant plusieurs canaux et nous irons jusqu'à proposer en présentiel nos services aux entreprises que nous ciblerons en tenant compte de certains

critères pour enfin pouvoir atteindre notre marché cible qui est l'Afrique sub-saharienne.

#### **4. Etudes statistiques et économiques**

Comme nous l'avons dit ci-haut, il a environ 25 millions des personnes en Afrique francophone qui utilisent les moyens de paiement fournis par les opérateurs réseaux mobiles présents dans leurs pays. Et il y a plusieurs opérateurs réseaux qui offrent des moyens de paiement mobile money en Afrique francophone repartis dans différents pays. Nous citons :

- ✓ Orange money
- ✓ MTN mobile money
- ✓ Moov
- ✓ Airtel money
- ✓ Ecobank mobile
- ✓ TigoCash
- ✓ M-pesa
- ✓ Afrimoney
- ✓ Etc.

Notre marché cible est en pleine expansion, en 2025 il sera estimé à 30 million d'utilisateurs.

Notre objectif principal est de se faire une grande part de marché avec notre système de paiement.

Comme notre service n'est pas encore disponible dans les pays que nous avons ciblés, nous aurons quasiment le monopole dans ce marché. En 2019 les transactions

mobiles money faite en Afrique francophone ont atteint un volume de 46 milliards selon la GSMA.

Nous facturerons les utilisateurs de notre plateforme de la manière suivante :

Individus	Petites entreprises	Moyennes entreprises	Grandes entreprises
0\$ à l'inscription	10\$ à l'inscription	15\$ à l'inscription	10\$ à l'inscription
10% des gains par mois	5% des gains par mois	5% des gains par mois	À voir avec Notre équipe

Le tableau ci-dessus montre la manière dont nous allons facturer nos clients, mais bien-sûr il sera possible de modifier les tarifs selon la stratégie que nous appliquerons.

Si dans le meilleur de cas nos opérations sont menées à bien et que nous nous faisons environ 70% de ce marché qui est estimé à 30 million des personnes faisant quotidiennement des transactions par mobile money, nous nous faisons une idée du potentiel à gagner.

Avec un premier financement de 20.000\$, nous serons en mesure d'obtenir le matériel nécessaire pour le développement, la mise au point et le bon fonctionnement de notre logiciel ainsi que les formalités à remplir pour la création et le lancement de notre start-up

Un deuxième financement d'une valeur de 10.000\$ devra être fait par la suite pour l'acquisition des serveurs pour stocker les données et pour les dépenses quotidiennes de l'entreprise. Nous n'aurons pas besoin de plus d'argent supplémentaire pour le fonctionnement de l'entreprise car nous estimons que dans un an elle aurait déjà atteint son seuil de rentabilité et pourra s'autofinancer elle-même.

## **5. Etudes fiscales**

Les entreprises au Congo payent différents types d'impôts et taxes, notamment :

L'impôt sur les bénéfices, la TVA, les droits de douane, les taxes foncières et les taxes sur les véhicules. Les taux d'impositions varient en fonction de la nature de l'impôt et de la taille de l'entreprise. Mais généralement le taux d'impôt sur le bénéfice est de 30%.

Pour mieux optimiser notre position fiscale et pour éviter toute erreur dans le paiement des impôts et taxes, nous ferons appels à un comptable spécialisé qui nous aidera dans ce domaine.

## **6. Projection du projet**

Pour la projection de notre projet, nous avons mis au point des graphiques sophistiqués et très explicites ici-bas pour montrer les étapes que nous suivrons pour la finalisation de notre projet.