



**Club Panafricain
des Affaires**



comment optimiser le financement des entreprises?

Animé par Mamadou BADIANE -Consultant -formateur

31 Mai 2025

Wébinaire AGORA PANAFRICAIN

PRESENTATION DE L'ANIMATEUR

- Animateur : M. Mamadou BADIANE
- Auditeur-Consultant plus de 25 ans d'expérience de l'audit et de la comptabilité
- DG AFRICAN TRAINING CENTER (ATC)
- DG AFRICAN GLOBAL CONSULTING SA (SENEGAL ET GUINEE)
- Chargé d'enseignement dans les grandes écoles et universités depuis plus de 25
 - SUPDECO
 - IAM
 - BEM Dakar
 - Université Assane SECK de Ziguinchor
 - ISM
- Anime des séminaires en Audit, contrôle de gestion et risques au Sénégal, Maroc, Cote d'ivoire, Guinée, Guinée Bissau et DUBAI

PRESENTATION DU CABINET

AFRICAN TRAINING CENTER (ATC) est créée depuis 2015 et évolue dans les domaines ci-dessous:

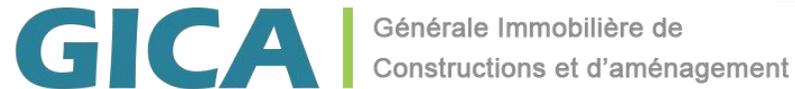
- formation et le renforcement de compétences
- organisation de Team building

ATC organise des séminaires de formation intra et extra muros au Sénégal, en Guinée, Cote d'ivoire, Maroc et Dubai.

un volet touristique ou médical est inclus dans le package de services avec un bilan médical pour les sessions de formation au Maroc.

Des sessions de formation sont également tenues à son siège à SICAP Dieuppeul où il dispose d'une salle fonctionnelle dédiée à la formation

QUELQUES REFERENCES



PRESENTATION DES PARTICIPANTS



QUI ETES VOUS?

FORMATIONS ET PROFIL
DE POSTE ACTUEL?



VOS ATTENTES POUR
CE WEBINAIRE?

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Les principaux objectifs de la formation sont :

- identifier les besoins de financement des entreprises (financement à court terme et à moyen/long terme)
- pouvoir faire des options de financement
- faire un montage financier le plus optimal possible
- savoir trouver les bailleurs de fonds

PROGRAMME DU WEBINAIRE

samedi 31 Mai 2025

➤ **11h à 11h30 :**

- Règles financières de base
 - ✓ Financement à court terme
 - ✓ Financement à moyen et long terme
- montage financier et optimisation

➤ **11h30 à 12h : FAQ**

MODULE 1 : REGLES FINANCIERES DE BASE

ASPECTS ABORDES DANS LE MODULE :

- financement de l'investissement
- financement de l'activité

MODULE 1 : REGLES FINANCIERES DE BASE

Il existe deux principales règles financières de base :

1. les ressources longues (**capitaux propres et capitaux permanents**) financent les emplois longs (**immobilisations**)
2. les ressources courtes (**dettes à court terme**) financent les emplois courts (**stocks, créances, trésorerie-actif**)

MODULE 1 : REGLES FINANCIERES DE BASE

ACTIF (moyens)	PASSIF (ressources)
Immobilisations	Capitaux propres emprunts (dettes financières)
stocks créances trésorerie	dettes fournisseurs autres dettes à court terme
TOTAL ACTIF	TOTAL PASSIF

MODULE 2 : FINANCEMENT DES INVESTISSEMENTS

ASPECTS ABORDES DANS LE MODULE :

- Modes de financement des projets
- schéma de financement des projets ou montage financier

MODULE 2 : FINANCEMENT DES INVESTISSEMENTS

I.- MODES DE FINANCEMENT DES INVESTISSEMENTS

Les principes mécanismes de financement des investissements sont :

- fonds propres
- crédit bancaire (classique ou islamique)
- crédit-bail ou leasing
- ligne d'aval
- appuis institutionnels
- private equity

MODULE 2 : FINANCEMENT DES INVESTISSEMENTS

1.1.- Fonds propres

selon la règle financière de base, les fonds propres doivent être de faibles proportions.

Les bailleurs de fonds demandent généralement 15% du montant du besoin de financement.

MODULE 2 : FINANCEMENT DES INVESTISSEMENTS

1.2.- CREDIT BANCAIRE

il existe deux possibilités pour le crédit bancaire :

- Crédit bancaire classique
- crédit bancaire islamique

MODULE 2 : FINANCEMENT DES INVESTISSEMENTS

1.2.1.- Crédit bancaire classique

selon l'importance du besoin de financement , il ya possibilité de solliciter :

- banques locales
- banques étrangères
 - ✓ banques de développement (BEI, BAD, BIDC, BOAD, etc) (**> 300.000.000 XOF**)
 - ✓ autres banques (EXIMBANK, CHINAEXIMBANK, AFREXIMBANK, etc) (**150.000 \$ à 10.000.000 \$**)

MODULE 2 : FINANCEMENT DES INVESTISSEMENTS

1.2.2.- Crédit bancaire islamique

Les principaux services bancaires islamiques sont :

- **Moudaraba** : partenariat entre la banque et le client
- **Mousharaka** : prise de participation de la banque dans le capital d'une société
- **Mourabaha** : contrat d'achat de bien par la banque pour son client
- **Ijara** : crédit-bail
- **Salam** : contrat de vente à terme par lequel l'acheteur paie à l'avance des biens et des actifs dont la livraison est prévue à une date ultérieure
- **Istisna** : contrat de vente à long terme entre un client et la banque pour construire ou livrer un bien à une date future prédéterminée à un prix convenu

MODULE 2 : FINANCEMENT DES INVESTISSEMENTS

1.3.- LEASING ou CREDIT-BAIL

systeme de location d'équipement sur une durée déterminée avec option d'achat.

Ce sont des sociétés spécialisées qui offrent ce service mais de plus en plus les banques adoptent le leasing à l'instar de BOA, CORIS BANK, BNDE, etc

Sociétés spécialisées :

- LOCAFRIQUE
- ALIOS FINANCE

➤ inconvénients : cout élevé comparativement au crédit bancaire

MODULE 2 : FINANCEMENT DES INVESTISSEMENTS

1.4.- LIGNE D'AVAL

- **définition** : la ligne d'aval est un crédit bancaire par signature ou «engagement par signature».
- la banque s'engage ainsi à payer la dette en cas de défaillance de son client.
- **utilisation** : elle permet d'obtenir un délai de paiement auprès d'un fournisseur
- **cout** : commission à verser à la banque ou la société spécialisée tournant autour de 3,5% ou moins selon le montant
- **application** : elle est appliquée aux effets de commerce

MODULE 2 : FINANCEMENT DES INVESTISSEMENTS

1.5.- APPUIS INSTITUTIONNELS

Les appuis institutionnels sont généralement gratuits et consistent en des subventions d'exploitation ou subventions d'investissement.

exemple :

- Agrément au code des investissements (APIX) (exonération droits de douane et suspension de la TVA)
- Bureau de mise à niveau (BMN)
- subvention de la SFI (assistance technique, etc)

MODULE 2 : FINANCEMENT DES INVESTISSEMENTS

1.6.- PRIVATE EQUITY

Le private equity ou capital risk est un mode de financement du haut de bilan consistant pour le bailleur de fonds à entrer dans le capital d'une société ayant besoin de financement.

Le bailleur en private equity finance le besoin d'investissement en contrepartie d'actions détenues durant la période de financement. en sa qualité d'actionnaire minoritaire il va participer dans les prises de décisions en sa qualité d'administrateur.

L'entreprise bénéficiant des fonds en private equity va distribuer des dividendes au bailleur. Enfin, le bailleur en private equity revendra à la société les actions à la fin de la durée convenue.

MODULE 2 : FINANCEMENT DES INVESTISSEMENTS

II.- SCHEMA DE FINANCEMENT DE L'INVESTISSEMENT

Il est extrêmement important de bien faire le montage financier de son projet d'investissement afin d'optimiser le cout du financement.

en effet, il faut un bon dosage des différents modes de financement :

exemple schéma 1 :

- fonds propres
- crédit bancaire

MODULE 2 : FINANCEMENT DES INVESTISSEMENTS

exemple schéma 2 :

- fonds propres
- crédit bancaire
- ligne d'aval

exemple schéma 3 :

- fonds propres
- crédit bancaire
- ligne d'aval
- subvention d'investissement

MODULE 2 : FINANCEMENT DES INVESTISSEMENTS

QUIZZ

1° quels sont les différents modes de financement des projets?

2° la Trésorerie -actif doit-elle financer un investissement?

3° quelle est la différence entre la finance classique et la finance islamique?

MODULE 3 : FINANCEMENT DE L'ACTIVITE

ASPECTS ABORDES PAR LE MODULE :

- Modes de financement de l'activité

MODULE 3 : FINANCEMENT DE L'ACTIVITE

I.- MODES DE FINANCEMENT DE L'ACTIVITE

Le financement de l'activité consiste à trouver des moyens pour mener l'activité ou le cycle d'exploitation dans de bonnes conditions.

Les principaux modes de financement de l'activité sont :

- SBLC
- LC ou crédit documentaire ou CREDOC
- Ligne d'aval
- découvert bancaire
- affacturage
- escompte

MODULE 3 : FINANCEMENT DE L'ACTIVITE

1.1.- SBLC (STAND BY LETTER OF CREDIT)

1.1.1.- définition

Une SBLC, (Stand-by Letter of Credit), est une garantie bancaire à première demande. Elle permet de sécuriser une transaction en cas de défaillance de l'acheteur, en s'assurant que le vendeur sera payé par la banque de l'acheteur si celui-ci ne remplit pas son obligation.

MODULE 3 : FINANCEMENT DE L'ACTIVITE

1.1.2.- Caractéristiques de la SBLC

- ❑ **garantie à 1ère demande** : La SBLC est un engagement irrévocable de la banque de l'acheteur (donneur d'ordre) à payer le vendeur (bénéficiaire) à 1ère demande, sous réserve de présentation des documents exigés et de la déclaration de défaillance de l'acheteur.
- ❑ **fonctionnement** : L'acheteur demande à sa banque d'émettre une SBLC en faveur du vendeur. En cas de défaillance, le vendeur doit présenter à la banque les documents convenus et une déclaration de défaillance de l'acheteur pour obtenir le paiement.
- ❑ **objectif** : La SBLC vise à sécuriser les transactions commerciales internationales en garantissant le paiement au vendeur, même si l'acheteur est en difficulté.
- ❑ **utilisation** : la SBLC est utilisée dans les transactions internationales

MODULE 3 : FINANCEMENT DE L'ACTIVITE

1.2.- LETTER OF CREDIT (LC)

lettre de crédit ou L/C, le crédit documentaire ou crédoc est un document qui engage la banque d'un acheteur à payer le vendeur à une date déterminée .

LC sert d'outil de paiement direct, tandis qu'une SBLC est un filet de sécurité qui ne se déclenche qu'en cas de non-paiement.

MODULE 3 : FINANCEMENT DE L'ACTIVITE



MODULE 3 : FINANCEMENT DE L'ACTIVITE

1.3.- LIGNE D'AVAL

elle a été déjà abordée dans la première partie

1.4.- DECOUVERT BANCAIRE

1.5.- AFFACTURAGE

1.5.- ESCOMPTE

COMMENT OPTIMISER LE FINANCEMENT DES ENTREPRISES

MERCI DE
VOTRE
ATTENTION

