

Annexe A: L'outil d'analyse des coûts d'interopérabilité - Guide de l'utilisateur

But

Le but de cet outil de modèle d'affaires est d'aider les institutions financières à déterminer la faisabilité et la rentabilité de la mise en œuvre d'un service d'argent mobile au sein de leur institution. Il existe quatre modèles différents d'entreprises qui représentent différents modèles techniques dans lesquelles ces services peuvent être mises en œuvre, ainsi que des données de référence pour l'ouverture physique d'une succursale. Cet outil est configuré de sorte que chaque institution financière peut modifier les hypothèses en fonction de leurs besoins et des évaluations individuelles afin de comparer les différents modèles.

Modèles d'hypothèses:

1. Tous les chiffres sont en USD
2. Les cellules soulignées en bleu sont les seules qui peuvent être modifiées. Les cellules non soulignées contiennent des formules **NE PAS LES MODIFIER**.

Modèles Mobiles - Définitions:

1. **Nouvelle succursale** - modèle pour projeter une succursale physique dans un nouvel emplacement.
2. **Un à Un** - une seule institution financière est connectée directement avec un fournisseur d'argent mobile ou plate-forme mobile.
3. **Partagé Un à Un** - Plusieurs institutions financières à partir d'un même logiciel bancaire de base forment un réseau pour communiquer avec un fournisseur d'argent mobile ou plate-forme mobile. Plusieurs coûts, tels que : l'intégration, la conformité réglementaire et la formation, peuvent être partagés entre le réseau des institutions financières.
4. **Un (ou plusieurs) à Un (ou plusieurs)** - Plusieurs institutions financières avec des systèmes bancaires de base différents forment un réseau. Une interface est créée pour chaque institution avec un fournisseur de commutateur de paiement central, qui se connecte ensuite au fournisseur d'argent mobile (ou plate-forme) et d'autres réseaux de paiement. Des interfaces bancaires de base individuelle doivent être développées pour chaque institution financière, les coûts sont plus bas que chaque institution financière créant une interface directement avec le fournisseur d'argent mobile.
5. **Un (ou plusieurs) de Cloud à un (ou plusieurs)** - Un ou plusieurs institutions financières qui ont tous la même plate-forme bancaire de base virtuelle "des nuages" se connecte à un fournisseur de l'argent mobile (ou plate-forme) et d'autres réseaux de paiement. Les coûts d'intégration sont indirectement payés par l'institution financière par

le biais de frais mensuels pour le vendeur en vertu d'un logiciel comme un modèle d'entreprise de services.

Étape 1 - Déterminer les hypothèses du tableau de bord

Dans le premier onglet de l'outil, réviser les hypothèses. Les valeurs dans les cellules bleues mises en évidence étaient moyennes et peuvent être modifiées pour vos institutions financières. Toute modification des cellules bleues sera ajustée automatiquement dans les formules.

hypothèses	nouvelle succursale	Un à Un	Partagée Un à Un	Un (ou plusieurs) à un à un (ou plusieurs)	Un (ou plusieurs) à Cloud à Un (ou plusieurs)
Nombre de mois prévus pour les taux de retour sur investissement	60	60	60	60	60
Montant cumulé des prêts mensuels	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000
Temps de montée (mois)	12	18	18	18	18
Valeur moyenne du prêt par prêt	\$ 1,500	\$ 1,500	\$ 1,500	\$ 1,500	\$ 1,500
Taux d'intérêt sur les prêts (par mois)	3%	3%	3%	3%	3%
Taux d'épargne (coût des fonds) par mois	1%	1%	1%	1%	1%
Nombre de "retrait" par mois (par exemple, transfert et services offerts par les agents)	300	-	-	-	-
Commission moyenne des institutions financière sur les retraits	\$ 1.50	\$ 1.50	\$ 1.50	\$ 1.50	\$ 1.50
Autres sources de revenus / sur les prêt par mois	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Nombre d'officiers de crédit à distance	-	4	4	4	4
Pourcentage de rabais - Coût d'opportunité	7%	7%	7%	7%	7%
Provisions pour mauvaises créances en pourcentage	10%	20%	20%	20%	20%
Nombre des IF (Institutions Financière)	1	1	30	30	30
Coût total de démarrage	\$ 450,500	\$ 434,000	\$ 479,000	\$ 275,000	\$ 108,000
Coût total de démarrage par FI	\$ 450,500	\$ 434,000	\$ 70,100	\$ 242,133	\$ 108,000
Temps avant le début des opérations (semaine)	92	134	130	130	130
Retour sur investissement initial (mois)	20	#N/A	20	23	13
Total de revenu	\$ 1,085,400	\$ 1,080,000	\$ 1,080,000	\$ 1,080,000	\$ 1,080,000
Total des dépenses	\$ 650,520	\$ 975,780	\$ 928,020	\$ 781,650	\$ 708,720
Revenu Net	\$ 434,880	\$ 104,220	\$ 151,980	\$ 298,350	\$ 371,280
Revenu net cumulé	\$ 1,470,578	\$ (255,022)	\$ 364,735	\$ 941,854	\$ 1,444,320
Taux de rendement interne	158%	-17%	54%	122%	3099%
VAN Valeur actualisée nette	\$1,125,317	\$ (296,087)	\$255,654	\$711,192	\$1,139,019

Les Lignes du tableau de bord # Définitions:

1. Titres
2. Le délai du projet. Ce délai peut être modifié pour analyser les différents modèles à une projection 3, 4, et 5 années.
3. Montant cumulé de prêts octroyés pour un mois donné. A titre d'exemple, si une institution financière a mille prêts décaissés au début d'un mois, 80 de ces prêts sont remboursés dans le mois, et 90 prêts supplémentaires sont versés tout au cours du même mois, puis il y avait un prêt décaissement cumulé de 1010 prêts pour ce mois. Ce modèle utilise un montant cumulé de prêts décaissés, puis multiplie cette cumulative par le taux de prêt mensuel afin de calculer le revenu mensuel du prêt.
4. Quantité de temps qu'il faudra pour atteindre le montant cumulé des prêts décaissés chaque mois.
5. La valeur moyenne des prêts pour chacune des décaissements de prêts.
6. Le taux d'intérêt mensuel facturé au montant cumulé des prêts pour calculer le revenu mensuel du prêt. Par exemple, s'il y avait 1 000 prêts cumulatifs versés, à une valeur moyenne du prêt de 1500 \$, à un taux mensuel de 3%, le chiffre d'affaires mensuel du prêt serait 45,000.00 \$ (Nombre de prêts cumulatifs décaissés * Valeur du prêt moyen * Taux mensuel = Revenu mensuel de prêt).
7. Le coût mensuel des fonds utilisés pour le financement des prêts. Utilisé pour calculer le

coût mensuel des fonds (des coûts de fonds * Nombre de prêts décaissés cumulatifs * Valeur moyenne du prêt = Coût mensuel de fonds).

8. Des succursales qui traitent des transactions en espèces peuvent produire d'autres sources de revenus en offrant dépôt /retrait "cash-in/cash-out" pour les transferts et les réseaux d'agents. Ce montant indique le nombre moyen de transactions qu'une succursale peut transiger sur une base mensuelle. Seul le modèle "Nouvelle succursale" permet pour cette source de revenus supplémentaires parce que c'est le seul modèle qui traite avec de l'argent à l'emplacement de service.
9. La commission moyenne pour les services dépôts / retraits détaillés dans la ligne numéro 8. Les revenus pour l'agent dépôts / retraits sont calculés par: transaction moyenne dépôts /retraits * commission moyenne pour dépôt /retrait.
10. Les autres sources de revenus de paiement sont des autres sources de revenus que les modèles mobiles peuvent générer. Les exemples incluent "top-ups", les paiements de services (prestations d'aide sociale, paiements de services publics, etc.), les transferts d'argent mobiles, etc. C'est un total mensuel des commissions qui est calculé en multipliant le nombre cumulé des décaissements de prêts par les autres revenus de paiement ruisseaux.
11. Dans les modèles mobiles, il est supposé qu'il y aura un certain nombre d'agents de crédit à distance qui fourniront le service de prêt pour les nouveaux clients / membres, au lieu des membres qui se déplacent vers les succursales existantes de l'institution financière. Le nombre d'agents de crédit est exposé dans ce poste.
12. Le taux d'actualisation est utilisé pour calculer la valeur nette actualisée pour le point de la ligne 24. Le taux d'actualisation est le coût d'opportunité des fonds pour investir dans une autre activité; plutôt que les modèles proposés.
13. La provision pour pertes sur prêts est le pourcentage du chiffre d'affaires mensuel de prêt qui devra être mis de côté pour la perte de provisionnement des prêts. Le calcul mensuel de la provision pour pertes sur prêts se présente comme suit: (recettes mensuelles de prêt * provision pour pertes sur prêt pourcentage mensuel = perte de provisions pour créances douteuses).
14. Le nombre des institutions financières qui font partie du réseau de la technologie pour partager la mise en service et les coûts opérationnels liés.
15. Les coûts totaux de démarrage pour l'ensemble du modèle
16. Les coûts totaux de démarrage pour chaque institution financière dans le modèle d'affaires
17. Temps requis pour remplir tous les éléments de démarrage. (Temps avant le début des opérations) Il s'agit d'un calcul linéaire, et le chemin critique n'a pas été calculé.
18. Le temps qu'il faudrait (en mois) pour réaliser le retour sur investissement initial du revenu net cumulé.
19. Le total des revenus annuels projeté à la fin de la période de projection a été défini dans l'article de la ligne 2.
20. Le total de dépenses annuelles projeté à la fin de la période de projection a été défini dans l'article de la ligne 2.

21. Le total de revenu annuel net projeté à la fin de la période de projection a été défini dans l'article de la ligne 2.
22. Le total de bénéfice annuel net projeté à la fin de la période de projection a été défini dans l'article de la ligne 2.
23. Le rendement total de l'ensemble du projet pour la période projetée a été défini dans l'article de la ligne 2. Ne pas être confondu avec le temps de retour sur investissement. Un exemple d'investissement pour une nouvelle succursale:
 - a. Coût initial: \$ 500,000
 - b. Temps de retour sur investissement (seuil de rentabilité): 20 mois
 - c. Taux de rendement interne: 36%
24. Prenant en compte le coût d'opportunité des fonds, la valeur actualisée nette calcule les revenus reçus au cours de la période de temps et calcule combien l'investissement serait utile de nos jours.

Étape 2: Définir les coûts de démarrage:

Dans le second onglet, ce sont les coûts associés à l'ouverture d'une nouvelle succursale. Sur le dessus, ce sont les coûts de démarrage ponctuels. Les valeurs dans les cellules bleues mises en évidence étaient moyennes et peuvent être modifiées pour vos institutions financières. Toute modification des cellules bleues sera ajustée automatiquement dans les formules.

Coûts de démarrage /chronologie		
Coûts des immobilisations	Coûts (USD)	Temps (semaines)
Acheter un Terrain	\$ 100,000	20
Coûts de construction	\$ 250,000	30
Location de terrain et bâtiment + coûts de rénovation	\$ -	-
Total des coûts des immobilisations	\$ 350,000	50
Administratif		
Etude sur l'emplacement d'une nouvelle succursale	\$ 3,000	3
Accords contractuels pour le bâtiment	\$ 4,000	4
Conception du bâtiment	\$ 2,000	2
Autres immobilisations	\$ 50,000	5
Ressources humaines	\$ 7,000	7
Formation	\$ 5,000	2
Marketing	\$ 5,000	1
Modification/implémentation des politiques et procédures	\$ 2,000	5
Total coûts administratif	\$ 78,000	29
IT Infrastructure		
Serveurs	\$ 2,000	3
Internet	\$ 3,000	2
Equipements et matériels informatiques et de communication	\$ 1,000	3
Sécurité	\$ 1,500	1
Energie (Génératrice, batteries, inverter, etc)	\$ 10,000	2
Paieement unique des frais de licence de logiciel	\$ 5,000	2
Total Assistance Technique	\$ 22,500	13
Coûts de démarrage /chronologie	\$ 450,500	\$ 92

Les coûts de démarrage pour une nouvelle succursale, Définitions:

1. Les coûts immobiliers

- a. **Acheter des terres** - l'achat de nouveaux terrains pour le nouvel emplacement de la succursale.
- b. **Coûts de construction** - coûts de construction du nouveau bâtiment de la succursale.
- c. **Location de Terrain et construction + frais de rénovation** - Ce ne sont que les coûts de démarrage associés pour entrer dans un contrat de location ou la location d'un nouvel emplacement de la succursale. Les montants mensuels loyers / location doivent être placés ci-dessous dans les coûts opérationnels.

2. Administratif

- a. **Etude sur l'emplacement d'une nouvelle succursale**- l'étude de marché entreprise pour déterminer l'emplacement du nouveau bureau de la succursale.
- b. **Les accords contractuels pour le bâtiment** - coûts associés.

- c. **Conception du bâtiment** - les coûts liés à la conception du nouvel emplacement de la succursale.
- d. **Autres immobilisations** - ordinateurs, bureaux, chaises, voûte, etc.
- e. **Recrutement Ressources humaines (RH)** - employés qui travailleront au sein de la nouvelle succursale.
- f. **Formation** - coûts liés à la formation des nouveaux employés. Il s'agit notamment salaire versé, les remboursements de frais de Voyage, de la nourriture, et l'hôtel.
- g. **Marketing** - coûts associés à l'impression de nouveaux documents de marketing à utiliser pour la nouvelle succursale.
- h. **Modifier / mettre en œuvre des politiques et des procédures** - définition et mise en œuvre et / ou la modification de nouvelles politiques et procédures qui devraient être mises en œuvre pour le nouvel emplacement de la succursale.

3. Infrastructure informatique

- a. **Serveurs** - serveurs supplémentaires qui sont nécessaires pour connecter l'emplacement de la succursale au noyau central.
- b. **Internet** - communications nécessaires par ce qui précède.
- c. **Equipements et matériels informatiques et de communication** - communications par ce qui précède.
- d. **Sécurité** - coûts de sécurité informatique.
- e. **Energie (générateurs, batteries, onduleurs, etc.)** - explicites
- f. **Paiement unique des frais de licence de logiciel**- les droits de licence de logiciels relatifs aux applications et systèmes d'exploitation installés sur les postes de travail, serveurs de succursales, les autres matériels, ainsi que des produits de logiciels relatifs à l'exploitation générale de l'entreprise.

Similaire au second onglet, les autres onglets répertorient les coûts ponctuels de démarrage pour chacun des modèles d'intégration. Les valeurs dans les cellules bleues mises en évidence étaient moyennes et peuvent être modifiées pour vos institutions financières. Toute modification des cellules bleues sera ajustée automatiquement dans les formules.

Coûts de démarrage /chronologie		coûts (USD)	Temps (semaines)
Administratif			
	Frais juridique, frais de révision de conformité et approbation (réglementation et marchés)	\$ 25,000	26
	Recrutement du personnel (Agent de crédit et équipe informatique)	\$ 8,000	12
	Formation	\$ 8,000	12
	Marketing	\$ 10,000	4
	Transport pour les agents de crédits	\$ 20,000	3
	modifier/Mise en œuvre des politiques et procédures	\$ 30,000	12
	Total Administratif	\$ 101,000	69
Infrastructure			
	nouveau matériel pour les bases de données	\$ 25,000	12
	Installation Internet (si nouveau)	\$ 2,000	1
	Interface principale - Une License (si nouveau)	\$ 35,000	4
	Data Communications Hardware	\$ 1,000	24
	Intégration avec le fournisseur de Banque mobile	\$ 250,000	12
	Mise à jour et vérification des politiques et procédures de sécurité informatique/Audit	\$ 20,000	12
	Total Infrastructure	\$ 333,000	65
	Total coûts de démarrage / chronologie	\$ 434,000	\$ 134

Modèle des coûts restants de démarrage : Définitions

1. Administratif

- a. **Frais juridique, frais de révision de conformité et d'approbation (réglementation et marchés)**- Les coûts associés pour recevoir l'autorisation réglementaire de fournir le service au sein de votre institution financière.
- b. **Recrutement du personnel (agents de crédit à distance + personnel des TI)** - les coûts associés à l'embauche des nouveaux agents de crédit à distance et du personnel informatique.
- c. **Formation**- les coûts de formation pour les nouveaux employés.
- d. **Marketing** - coûts pour la conception et l'impression de nouveaux documents de marketing pour le lancement et le service du modèle.
- e. **Transport pour les agents de crédit à distance** - les coûts d'achat pour le transport des agents de crédit à distance.
- f. **Modifier / mettre en œuvre des politiques et des procédures** - les coûts associés pour la modification et la mise en œuvre de nouvelles politiques et procédures (prêt, souscription, sécurité, etc.) associés pour lancer le modèle d'affaires associé.

2. Infrastructure

- a. **Nouveau matériel pour les bases de données** - les coûts de matériel connexe pour le modèle d'affaires.
- b. **l'installation de l'Internet (si nouveau)** - de nouvelles connexions Internet le cas échéant.
- c. **Interface principale -- Une licence (si nouveau)** - les coûts d'interface pour les modèles d'affaires respectifs.
- d. **matériel de communication des données** - matériel nécessaire pour les connexions de données entre le réseau ou les parties liées.

- e. **Intégration avec le système de la plate-forme mobile** - ce poste varie entre les différents modèles d'affaires en fonction de l'entité qui est nécessaire pour créer la ligne de l'intégration. Cependant, il fait référence au coût associé à l'intégration des données.
- f. **Mise à jour des politiques / audit de sécurité informatique et procédures** - semblable à la politique et à la procédure poste de modification administrative ci-dessus, sauf que maintenant appliquer des politiques et des procédures informatiques.

Étape 3 - Définir les coûts opérationnels

Plus bas sur le second onglet, ce sont les frais techniques et les coûts opérationnels associés à la gestion d'une nouvelle branche. Les valeurs dans les cellules bleues mises en évidence étaient moyennes et peuvent être modifiées pour vos institutions financières. Toute modification des cellules bleues sera ajustée automatiquement dans les formules.

Frais d'exploitation		
Service d'internet	\$ 1,000	\$ -
Location du terrain et de bâtiment	\$ -	\$ -
coûts d'infrastructure des données	\$ 500	\$ -
coûts du support et d'entretien de logiciel de base	\$ 83	\$ -
Nombre d'employés	10	
Salaires mensuel (avec avantages sociaux)	\$ 330	
Total salaire et avantages sociaux	\$ 3,300	\$ -
Equipe Informatique	\$ 300	\$ -
Coûts de gestion de cash (voiture blindée etc.)	\$ 6,000	\$ -
Total dépenses d'exploitation	\$ 11,183	\$ -
Bénéfices avant intérêt et impôts		
Intérêts débiteurs	0%	\$ -
Impôts	10%	\$ -
Revenu net		\$ (450,500)

Les Définitions pour les coûts opérationnels d'une nouvelle succursale :

1. Frais d'exploitation

- a. **Service d'internet** - coût mensuel pour l'internet
- b. **Louer ou location du terrain / construction dépense mensuelle** - coût mensuel pour la location ou la location de terres et / ou du bâtiment.
- c. **Les coûts d'infrastructure des données** - coût mensuel pour l'entreposage de données.
- d. **Le financement de base de licence du logiciel et de l'entretien** - les coûts mensuels de logiciels bancaires de base supplémentaires associés pour ouvrir une nouvelle succursale.
- e. **Nombre d'employés** - nombre d'employés qui seront contractés.
- f. **Salaires mensuel (avec avantages sociaux)** - salaire mensuel moyen des employés, avantages sociaux inclus.

- g. Coût total des employés** - coût mensuel total de tous les employés au sein de la nouvelle branche.
- h. IT personnel** - IT dotation coûts. Ce poste a été séparé en raison des différences de coûts entre les salaires IT et de l'administration.
- i. Coût de la gestion de la trésorerie (véhicules blindés, etc.)** - les coûts mensuels totaux associés à contracter des véhicules blindés pour la gestion du cash de la nouvelle succursale.

Similaire au second onglet, les autres onglets répertorient les coûts opérationnels pour chacun des modèles d'intégration. Les valeurs dans les cellules bleues mises en évidence étaient moyennes et peuvent être modifiées pour vos institutions financières. Toute modification des cellules bleues sera ajusté automatiquement dans les formules.

Frais d'exploitation			
Service d'internet	\$	100	\$ -
Coûts d'infrastructure des données	\$	500	\$ -
Support et entretien de logiciels	\$	200	\$ -
Equipe Informatique	\$	4,000	\$ -
Salaires(avantages sociaux)/employés	\$	800	\$ -
Transport/employés	\$	200	\$ -
Autres coûts	\$	500	\$ -
Total des dépenses d'exploitation			\$ -
coûts des licences de logiciels/ Fournisseurs			
Interface de base -module de paiements - soutien mens	\$	583	\$ -
Fournisseur de l'intégration modifiée - soutien mensuel	\$	1,667	\$ -
Autres coûts/mois	\$	500	\$ -
Total coûts des licences de logiciels/Fournisseurs			\$ -
Total des dépenses d'exploitations/logiciels			\$ -
Bénéfices avant intérêts et impôts			\$ -
Intérêts débiteurs		0%	
Impôts		15%	\$ -

Modèle des coûts restants d'exploitation : Définitions

1. Frais d'exploitation

- a. Service d'Internet** - coût mensuel pour l'internet.
- b. Les coûts d'infrastructure de données** - coût mensuel pour l'entreposage de données.
- c. Support et maintenance de logiciels** - coût mensuel pour le logiciel de support et maintenance opérationnelle.
- d. IT personnel** - dépenses mensuelles pour le personnel informatique
- e. Salaire (avec avantages sociaux) / salarié:** - dépenses mensuelles pour les agents de crédit à distance.

- f. Transport / employé** - dépenses mensuelles de transport pour les agents de crédit à distance.
 - g. Autres coûts** - les autres coûts associés pour le modèle d'affaires opérationnel.
- 2. Licence de logiciel / fournisseurs**
- a. L'interface de base** - module de paiement - soutien mensuel - le coût mensuel de l'interface de base pour les modèles d'affaires respectifs.
 - b. Fournisseur de l'intégration de l'argent mobile** - soutien mensuel - le coût de l'intégration mensuelle avec le fournisseur de l'argent mobile.
 - c. Autres coûts / mois** - auto-explicatif.

Revenu / calculs des charges opérationnelles:

Voici une explication des formules mathématiques utilisées pour calculer les recettes et revenir sur l'intérêt pour tous les modèles. Ces postes se trouvent dans les onglets pour chaque modèle sous le label «implémentation».

1. Mois	Nombre de mois pour le projet
2. Nombre de décaissements de prêt	D'abord, les décaissements de prêts augmentent selon la montée du temps, à quel point les décaissements de prêts resteront constants au montant cumulé de la valeur mensuelle de prêts.
3. Revenus	
a. Revenu prêt	Nombre de prêts pour la période * Valeur moyenne du prêt par prêt * prêt Taux d'intérêt
b. Revenu de retrait/dépôt	Nombre de Cash In / Out opérations * commission moyenne à FI pour de l'argent sur les services
c. Revenu de paiements	Autres produits de paiement courants * Nombre de prêts pour la période
i. Total des revenus	Somme des trois derniers éléments de ligne
4. Dépenses du produit	
a. Coût des fonds	Nombre de prêts pour la période * Taux d'épargne à intérêt (coût des fonds)
b. Provisions pour pertes sur prêts	Revenu de prêt pour la période * de taux de provision pour pertes sur prêts
i. Dépenses totales du produit	Somme des deux derniers postes
5. Marge bénéficiaire	Total des revenus - Dépenses totales du produit
6. Frais d'exploitation	
a. Service d'Internet	Valeur fixe dans tous les mois
b. coûts d'infrastructure des	Valeur fixe dans tous les mois

données	
c. support et maintenance de logiciels	Valeur fixe dans tous les mois
d. Le personnel IT	Valeur fixe dans tous les mois
e. Salaire (avec avantages) / employé	Valeur fixe dans tous les mois
f. Transport / employé	Valeur fixe dans tous les mois
g. Autres coûts	Valeur fixe dans tous les mois
i. Total des dépenses d'exploitation	Somme des sept derniers articles en ligne
7. Licences de logiciel/ fournisseurs	
a. Interface de base	Valeur fixe dans tous les mois
b. Fournisseur de plate-forme mobile	Valeur fixe dans tous les mois
c. Autres coûts	Valeur fixe dans tous les mois
i. Nombre de licence des logiciels / Coûts de fournisseurs	Somme des trois derniers postes
ii. Total des dépenses d'exploitation / Logiciels	Total des charges d'exploitation + Total des coûts Licences / fournisseurs
8. Bénéfice avant intérêts et impôts	Marge bénéficiaire - exploitation Le total des dépenses / logiciels
a. Intérêts débiteurs	Valeur fixe dans tous les mois
b. Impôts	Une fois le bénéfice avant intérêts et impôts est supérieur à zéro le taux de l'impôt commence à s'appliquer.
i. Revenu Net	Bénéfice avant intérêts et impôts - Intérêts débiteurs - Taxes

1. Revenu net
cumulatif

Somme de toutes les périodes précédentes de revenu net

Hypothèses		Les Modèles d'intégration				
		nouvelle succursale	Un à Un	Partagée Un à Un	Un (ou plusieurs) à un à un (ou plusieurs)	Un (ou plusieurs) à Cloud à Un (ou plusieurs)
1	Hypothèses					
2	Nombre de mois prévus pour les taux de retour sur	60	60	60	60	60
3	Montant cumulé des prêts mensuels	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000
4	Temps de montée (mois)	12	18	18	18	18
5	Valeur moyenne du prêt par prêt	\$ 1,500	\$ 1,500	\$ 1,500	\$ 1,500	\$ 1,500
6	Taux d'intérêt sur les prêts (par mois)	3%	3%	3%	3%	3%
7	Taux d'épargne (coût des fonds) par mois	1%	1%	1%	1%	1%
8	Nombre de "retrait" par mois (par exemple, transfert et services offerts par les agents mobile)	300	-	-	-	-
9	Commission moyenne des institutions financière sur les retraits	\$ 1.50	\$ 1.50	\$ 1.50	\$ 1.50	\$ 1.50
10	Autres sources de revenus / sur les prêt par mois	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
11	Nombre d'officiers de crédit à distance	-	4	4	4	4
12	Pourcentage de rabais - Coût d'opportunité	7%	7%	7%	7%	7%
13	Provisions pour mauvaises créances en pourcentage	10%	20%	20%	20%	20%
14	Nombre des IF (Institutions Financière)	1	1	30	30	30
15	Coût total de démarrage	\$ 450,500	\$ 434,000	\$ 479,000	\$ 275,000	\$ 108,000
16	Coût total de démarrage par FI	\$ 450,500	\$ 434,000	\$ 70,100	\$ 242,133	\$ -
17	Temps avant le début des opérations (semaine)	32	134	130	130	130
18	Retour sur investissement initial (mois)	20	#N/A	20	23	23
19	Total de revenu	\$ 1,085,400	\$ 1,080,000	\$ 1,080,000	\$ 1,080,000	\$ 1,080,000
20	Total des dépenses	\$ 650,520	\$ 315,780	\$ 328,020	\$ 781,650	\$ 708,720
21	Revenu Net	\$ 434,880	\$ 104,220	\$ 151,980	\$ 298,350	\$ 371,280
22	Revenu net cumulé	\$ 1,470,578	\$ (255,022)	\$ 364,735	\$ 341,854	\$ 1,444,320
23	Taux de rendement interne	158%	-17%	54%	122%	3099%
24	VAN Valeur actualisée nette	\$1,125,317	\$ (296,087)	\$255,654	\$711,192	\$1,139,019

Résultats Graphiques