



**CENTRE AFRICAIN D'ETUDES SUPÉRIEURES EN GESTION**

**MASTER EN BANQUE ET FINANCE**

**ANNÉE ACADÉMIQUE 2011-2012**

**OPTION : MARCHÉS FINANCIERS ET FINANCE  
D'ENTREPRISE**

**PROJET PROFESSIONNEL**

**THEME :**

**L'ACCOMPAGNEMENT DES PME DE  
L'ESPACE UEMOA A L'APPEL PUBLIC A  
L'EPARGNE:  
CAS D'UIREVI**

**Présenté par :**

**DJE NGORAN PAUL**

**Master Banque et Finance**

**11ème Promotion**

**Sous la Direction de**

**M. KOUASSI Alexis**

**Contrôleur de Gestion**

**Enseignant en finance au CESAG**

**Dakar, Juillet 2012**

## Avant – Propos

Le programme Master en Banque et Finance (MBF) est un programme professionnel bilingue (français – anglais) d'études post universitaire de haut niveau en Banque et en Finance. Ce programme a été créé en 2001 ; de la collaboration du CESAG, de la Banque Centrale des États de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO), de la Banque des États de l'Afrique Centrale (BEAC), de la Banque de France, de l'Agence Française de Développement (AFD), de l'Union Européenne, de la Banque Mondiale, du Ministère français des affaires étrangères et de la Fondation pour le renforcement des Capacités en Afrique (ACBF).

Les partenaires académiques, techniques et financiers sont entre autres la Banque des Règlements Internationaux (BRI), l'INSEAD de Paris, La New York University, l'Université Paris Dauphine, la Bundesbank, l'UEMOA, la Bank of Ghana, Thompson Reuters, la BRVM, Ecobank, etc.

C'est un programme d'excellence de l'UEMOA. Le diplôme délivré est le Master en Banque et Finance (MBF).

L'accès au programme se fait sur concours ouvert aux cadres des institutions bancaires et financières, des entreprises privées et des administrations économiques et financières qui veulent maîtriser les instruments financiers, les techniques de mesure et de gestion des risques développés sur les marchés internationaux de capitaux pour pouvoir relever le défi de la globalisation.

À la sortie, les mastériens ont plusieurs profils avec comme débouchés possibles :

- Gestionnaire de la trésorerie nationale et internationale ;
- Gestionnaire des risques de marchés ;
- Gestionnaire de portefeuille ;
- Opérateur de marché (front office) ;
- Responsable du front ou du back-office ;
- Contrôleur interne ;
- Contrôleur de gestion.

L'année 2012 marque l'entrée du MBF dans sa troisième phase, l'obtention du diplôme est désormais sanctionnée non plus par le mémoire, mais par un projet professionnel. Le présent document s'inscrit dans ce cadre.

## Dédicaces

Je dédie ce mémoire :

- ❖ À mes parents pour leurs sacrifices et leurs prières.
  
- ❖ À mon grand frère BROU Pascal et son épouse pour leur soutien financier, matériel et moral.
  
- ❖ À ma fille DJE-PAUL Audrey Maheva

## Remerciements

Nos remerciements vont à l'endroit de :

- Monsieur KOUASSI Alexis, Contrôleur de Gestion, Enseignant au CESAG pour la promptitude et la disponibilité avec laquelle il a accepté de nous encadrer. Merci cher aîné pour tes orientations avisées et tes sages conseils ;
- Toute la coordination du Projet Master Banque et Finance en l'occurrence le Professeur BAIDARI Boubacari, Coordonnateur du projet Master banque et Finance, et Mme OUEDRAOGO Délia Chantal, assistante du Projet, pour leurs conseils avisés tout au long de notre formation ;
- Toute l'équipe pédagogique pour la qualité de l'enseignement ;
- Monsieur SAGARA Ibrahim et son épouse pour leur hospitalité ;
- Monsieur ELIASON Didier pour son sens du partage ;
- Tous mes collègues du MBF 11e promotion en particulier ZONGO Serge, DIARA Sidi-Mohamed, KOUAME Edwige, OULAÏ Jean Marc... pour leur sens d'intégration.

## Liste des sigles et abréviations

<b>APE</b>	Appel Public à l'Epargne
<b>BCEAO</b>	Banque Centrale des États de l'Afrique de l'Ouest
<b>BIC</b>	Bénéfice Industriel et Commercial
<b>BRVM</b>	Bourse Régionale des Valeurs Mobilières
<b>C.A</b>	Chiffre d'Affaire
<b>CAFG</b>	Capacité d'Autofinancement Générale
<b>CREPMF</b>	Conseil Régional de l'Epargne Public et des Marchés Financiers
<b>ESCAE</b>	Ecole Supérieure de Commerce et d'Administration des Entreprises
<b>FCP</b>	Fonds Commun de Placement
<b>OPCVM</b>	Organisme de Placement Commun de Valeurs Mobilières
<b>PIB</b>	Produit Intérieur Brut
<b>PME</b>	Petite et Moyenne Entreprise
<b>SARL</b>	Société A Responsabilité Limitée
<b>SFD</b>	Système Financier Décentralisé
<b>SGP</b>	Société de Gestion du Patrimoine
<b>SGI</b>	Société de Gestion et d'Intermédiation
<b>SICAV</b>	Société d'Investissement à Capital Variable
<b>SWOT</b>	Strengths-Weaknesses-Opportunities-Threats
<b>UEMOA</b>	Union Economique et Monétaire Ouest Africaine

## Listes des tableaux et graphiques

### Liste des tableaux

Tableau 1: Sources de financement des entreprises du Sénégal .....	15
Tableau 2 : Eléments financiers Bilan.....	40
Tableau 3: Grandes masses Compte de résultat .....	40
Tableau 4: Ratios des Etats financiers de UREVI.....	41
Tableau 5: Analyse SWOT (forces, faiblesses, opportunités et menaces) d'UIREVI.....	43

### Liste des graphiques

Figure 1: Allocation des sources de financement des entreprises manufacturières .....	16
Figure 2: Allocation des sources de financement des entreprises de service.....	17
Figure 3: Causes de défaillances des entreprises.....	19
Figure 4: Organigramme d'UIREVI .....	36

## Sommaire

Avant – Propos .....	i
Dédicaces.....	ii
Remerciements .....	iii
Liste des sigles et abréviations .....	iv
Listes des tableaux et graphiques .....	v
Sommaire.....	6
Résumé .....	7
Abstract.....	8
Introduction .....	9
Première partie : Le financement des PME de la zone UEMOA et l'opportunité de l'appel public à l'épargne.....	13
Chapitre I : La problématique du financement des PME .....	14
Les sources traditionnelles de financement des PME .....	14
Les limites des financements.....	18
Chapitre II : Le Marché financier régional, source alternative de financement des PME de la zone UEMOA.....	23
Présentation du marché financier régional .....	23
Etat des lieux de l'Appel Public à l'Epargne (étapes, conditions et avantages).....	26
Deuxième partie : Stratégie d'accompagnement à l'appel public à l'épargne de UIREVI. 33	
Chapitre III : Analyse de la situation de UIREVI face à l'APE .....	34
Analyse de l'organisation et du fonctionnement.....	34
Diagnostic Financier.....	39
Chapitre IV : Propositions et recommandations à UIREVI .....	44
I. Au plan managérial et stratégique.....	44
II. Au plan financier.....	45
CONCLUSION .....	47
Bibliographie .....	ix
Annexes .....	xi
Table des matières .....	xviii

## Résumé

Les PME constituent un pilier important dans l'économie des pays tant développés qu'en voie de développement. Cette force représente plus de la moitié du Produit Intérieur Brut (PIB) de la zone UEMOA. Cependant, malgré la surliquidité des établissements de crédits dans la zone communautaire, Les PME n'arrivent pas à se financer auprès d'eux. Cet état de fait trouve son explication dans le fait que pour le banquier, elles ne sont pas fiables et constituent par conséquent un trop grand risque. En effet, les états financiers non conformes, l'absence de garantie des PME et les règles prudentielles sont des freins à l'obtention des crédits bancaires. Cette situation a pour conséquence que la quasi-totalité des financements de moyen et long termes des entreprises reposent sur les fonds propres. Alors il se pose l'épineux problème de financement eu égard à l'insuffisance de ces fonds propres qui ne permettent pas d'accroître l'activité de ces entreprises car ne disposant pas de ressources nécessaires pour le financement de leurs cycle d'exploitation.

Face donc à cette situation et vue les performances réalisées par les marchés financiers, ceux-ci apparaissent comme des sources alternatives de financement pour les petites et moyennes entreprise ; En effet, le marché financier présente de nombreux avantages comparativement aux banques. C'est le lieu de rencontre entre émetteurs et investisseurs sans aucune forme d'intermédiation. Cela a l'avantage d'avoir des coûts réduits et on y trouve des capitaux assez considérables. C'est la raison pour laquelle il nous apparaît judicieux d'accompagner les PME dans la quête de financement à travers l'APE en vue de mobiliser les capitaux nécessaires à leur financement. Pour cela, il s'agit de déterminer les différents ratios et normes de décision dans un premiers temps à travers un diagnostic financier et faire par la suite des propositions pour leur amélioration conformément aux dispositions de l'APE.

## **Abstract**

SMEs are an important pillar of the economies of both developed and developing. This force represents over half the Gross Domestic Product (GDP) in the WAEMU zone. However, despite the excess liquidity of credit institutions in the communal area, SMEs cannot obtain financing from them. This fact is explained by the fact that for the banker, they are unreliable and are therefore too great a risk. Indeed, the financial statements do not comply, the lack of guarantee for SMEs and prudential rules are obstacles to obtaining bank loans. This has meant that almost all financing of medium and long term business based on equity. Then he raises the thorny issue of funding given the lack of equity that do not increase the activity of these companies because not having resources to fund their operating cycle. Given this situation and therefore the performance achieved by the financial markets, they appear as alternative sources of financing for small and medium enterprise because the financial market has many advantages compared to banks. This is the meeting place between issuer and investors without any intermediary. This has the advantage of having lower costs and there are sizeable capitals. This is why it appears to us appropriate to assist SMEs in obtaining financing through the EPA to raise the capital needed to finance it. For that, in determining the various ratios and standards-making in a first time going through a financial diagnosis and do afterwards proposals for their improvement in accordance with the EPA.

## **Introduction**

CESAG - BIBLIOTHEQUE

Pendant longtemps, le système bancaire a occupé une place incontournable d'abord, en tant que moyen de collecte de l'épargne, mais également et ensuite en tant que principal outil de financement de l'activité économique. Cependant, force est de constater une difficulté des banques à collecter une épargne suffisante face à une demande de financement adaptée et de plus en plus importante. C'est cette situation difficile qui a, dans une grande part favorisé la naissance et l'émergence des marchés financiers.

En effet, dans la majorité des économies développées, le recours aux marchés financiers a montré son efficacité tant dans le financement des activités économiques que dans le financement des infrastructures nationales. Cette alternative constitue donc pour les pays développés un outil puissant pour l'État, les institutions financières et le secteur privé ; permettant de ce fait une mobilisation conséquente de ressources financières.

A contrario, en Afrique en général et singulièrement dans l'UEMOA, le système de financement est globalement structuré autour du système bancaire. Au cours de l'année 2009, le total des encours de crédits des banques de l'UEMOA hors banques de développement était de plus de 6 536 milliards de FCFA<sup>1</sup> tandis que le total des ressources mobilisées sur le marché financier de 2005 à 2010 s'établit à 1297 milliards de FCFA<sup>2</sup> ; soit moins de 17% de l'ensemble des encours de crédits.

Cette faiblesse du marché financier dans la zone UEMOA émane du fait que, durant les deux dernières décennies, beaucoup de pays ont pu accéder aux financements concessionnels des bailleurs de fonds, freinant ainsi les initiatives de développement des marchés financiers au profit de l'endettement en devise. Même si le recours au marché financier a connu une amélioration ces dernières années en zone UEMOA (notamment avec la création de CREPMF), beaucoup d'efforts restent à faire pour permettre au marché financier de jouer pleinement son rôle de catalyseur du financement des économies.

Par ailleurs, le secteur bancaire de l'UEMOA connaît paradoxalement un excès de liquidité qui contraste avec la situation de sous-développement dans laquelle se trouve l'ensemble des pays membres.

Bien qu'il soit difficile de disposer de statistiques fiables sur le segment des petites et moyennes entreprises en Afrique subsaharienne, l'on estime qu'elles contribuent à plus de la moitié du PIB et de l'emploi. Selon la charte de l'UEMOA, est considéré comme PME toute entreprise dont l'effectif est inférieur à 200 personnes et le chiffre d'affaires inférieur à un milliard

---

<sup>1</sup> : Source : Annexe rapport commission bancaire 2009 ; P 78

<sup>2</sup> : Source : Annexe rapport commission bancaire 2009 ; P78

(1.000.000.000) de F CFA. Ces PME opèrent principalement dans l'industrie manufacturière et dans l'agro-industrie.

Malgré leur poids dans les économies locales, ces PME ont un accès très limité au marché des financements dans l'espace UEMOA. Elles ont donc un accès difficile au financement par les acteurs classiques à savoir : les banques, les fonds d'investissement et les bailleurs de fonds.

Cet état de fait s'explique par la forte asymétrie d'information entre entrepreneurs et banquiers. En effet, le non-respect des normes comptables et la mauvaise qualité de l'information financière fournie souvent pour échapper à la fiscalité, ajoutée aux frontières pas trop nettes entre actifs de l'entreprise et le patrimoine de l'entrepreneur rendent la tâche du banquier beaucoup plus difficile quant à l'appréciation de la capacité de remboursement de l'emprunteur.

Cette situation ne favorise donc pas le développement des activités des PME en ce sens qu'elles se trouvent confrontées à d'énormes difficultés de financement ; les ressources étant dans la plupart des cas limitées à des ressources personnelles donc insuffisantes. Dès lors, d'autres voies de financement des PME en zone UEMOA sont à rechercher.

Au regard de cette situation et en tenant compte du rôle prépondérant des PME dans l'économie des pays membres de l'UEMOA, le marché financier à travers l'appel public à l'épargne peut constituer une opportunité intéressante. Cette option présente bien des avantages cependant certaines conditions préalables sont requises.

Dans un tel contexte, la question de mobilisation de ressources financières, notamment des ressources longues, reste une question centrale pour l'ensemble des pays de l'UEMOA.

Dans un souci d'accompagnement à l'appel public à l'épargne, quels sont les leviers ou les indicateurs importants et indispensables sur lesquels les petites et moyennes entreprises doivent s'appuyer ? En d'autres termes, quelles sont les dispositions technique, juridique, financière et économique pour permettre aux PME de capter des capitaux à coûts réduits afin de booster leur croissance.

C'est suite à ce constat que nous avons relevé l'intérêt d'une étude portant sur l'opportunité qu'offre le marché financier régional aux petites et moyennes entreprises à travers l'appel public à l'épargne dans la quête de financement à moyen et long terme. Nous nous sommes appuyés sur le cas d'UIREVI.

De ce questionnement découlent les objectifs du présent projet.

L'objectif général de notre étude est d'apporter des stratégies de facilitation d'accès aux capitaux du marché financier régional aux Petites et Moyennes Entreprises pour répondre efficacement à leurs besoins de financement.

Il s'agit plus spécifiquement pour nous de :

- ✚ S'assurer que l'entreprise dispose du minimum requis pour accéder à l'appel public à l'épargne ;
- ✚ Apprécier l'écart entre ce qui est recommandé et la situation nette de l'entreprise ;
- ✚ Mettre en place le dispositif pour l'accompagnement.

La réalisation de ce projet présente un enjeu et intérêt particulier pour :

L'UREVI et les PME de l'Union : ce projet vient proposer à l'UIREVI et aux PME des opportunités d'accès aux financements pour le développement de leurs activités ; afin que vulgarisées, elles deviennent des leviers incontournables de développement et de rentabilité.

Les objectifs de travail ainsi exposés, notre étude sera organisée de la manière suivante : la première partie consacrée au financement des PME de la zone UEMOA et l'opportunité de l'appel public à l'épargne, exposera la problématique du financement des PME et le marché financier régional comme source de financement des PME en zone UEMOA et la seconde partie exposera la stratégie d'accompagnement à l'appel public à l'épargne des PME (cas de l'UIREVI) qui exposera l'analyse de la situation de l'UIREVI et les propositions et recommandations.

**Première partie : Le financement des PME de la zone UEMOA et  
l'opportunité de l'appel public à l'épargne**

## **Chapitre I : La problématique du financement des PME**

Sans financement, la plupart des PME végéteraient, sans parvenir à réaliser leur potentiel, et ce, en dépit du fait qu'elles assureraient la plus grande partie du PIB, emploieraient la plus grande partie de la main-d'œuvre et représenteraient la plus grande partie de la capacité de production dans tous les pays<sup>3</sup>. La surliquidité des banques ayant été démontrée, il paraît donc curieux que les entreprises et projets connaissent encore d'énormes difficultés de financement de la part du secteur bancaire. Ceci est d'autant plus grave que l'on constate que les banques préfèrent investir dans les bons du trésor ou les obligations d'Etats qui, bien que présentant moins de risques, sont moins rentables.

Le financement des entreprises par les banques locales est très faible comparativement aux pays en développement. L'insuffisance de financement des entreprises par le secteur bancaire est donc remarquable. Cette situation est d'autant plus grave que de plus en plus d'entreprises locales ont recours à des banques hors de la zone UEMOA. Ces établissements de crédit hors UEMOA font également des analyses de risques, mais pourquoi paraissent-elles moins averses au risque. Seule étude poussée peut permettre de répondre à cette interrogation. Notre travail mettra plutôt l'accent sur les raisons de la réticence des banques dans le financement des entreprises.

### **Les sources traditionnelles de financement des PME**

Selon LEFEBRE (1996), « l'entreprise dans sa quête de financement à recours à deux principales sources à savoir : les fonds propres et les emprunts ou ressources extérieures.

Ces capitaux permettent de financer généralement les investissements et le fonds de roulement ».

#### **1. Les fonds propres**

Les fonds propres constituent la première source de financement d'une entreprise; cependant, force est de constater que bon nombre des petites et moyennes Entreprises ne disposent pas de

---

<sup>3</sup> Source : PROPARCO ; « secteur privé et développement », Mars 2010  
DJE NGORAN PAUL ; Projet professionnel

fonds propres suffisants pour le financement de leurs activités. Cette situation est récurrente pour les PME en général et particulièrement celles de l'Afrique subsaharienne.

Le tableau ci-dessous issu de l'enquête climat des investissements au Sénégal ; menée par la Banque Mondiale et l'Agence Française de développement, montre les sources de financement des entreprises du Sénégal.

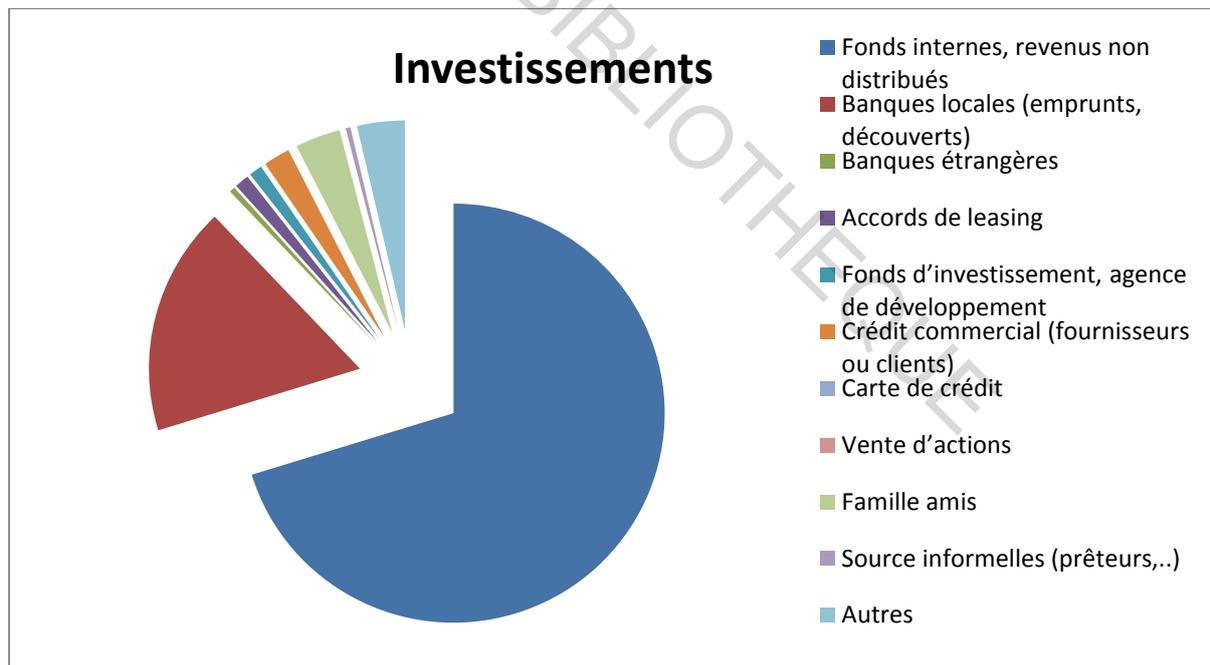
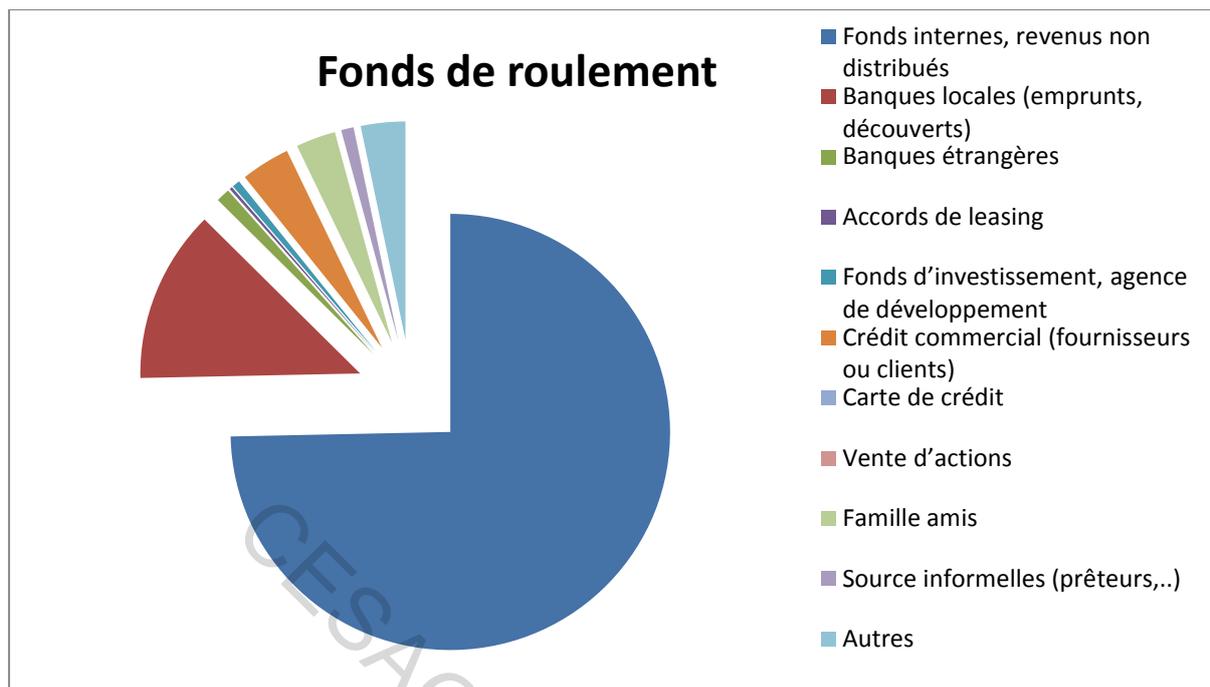
**Tableau 1: Sources de financement des entreprises du Sénégal<sup>4</sup>**

	Entreprises manufacturières		Entreprises de service	
	Fonds de roulement	Investissements	Fonds de roulement	Investissements
Fonds internes, revenus non distribués	74,67%	70,25%	89,58%	86,90%
Banques locales (emprunts, découverts)	12,81%	17,67%	8,42%	7,40%
Banques étrangères	1,02%	0,44%	0,00%	0,00%
Accords de leasing	0,21%	1,10%	0,00%	1,55%
Fonds d'investissement, agence de développement	0,57%	1,01%	0,00%	1,55%
Crédit commercial (fournisseurs ou clients)	3,61%	2,04%	1,11%	1,15%
Carte de crédit	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Vente d'actions	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Famille amis	2,92%	3,46%	0,00%	0,00%
Source informelle (prêteurs,..)	0,92%	0,37%	0,00%	0,00%
Autres	3,27%	3,66%	0,89%	1,72%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Source : Banque mondiale / Agence française de Développement

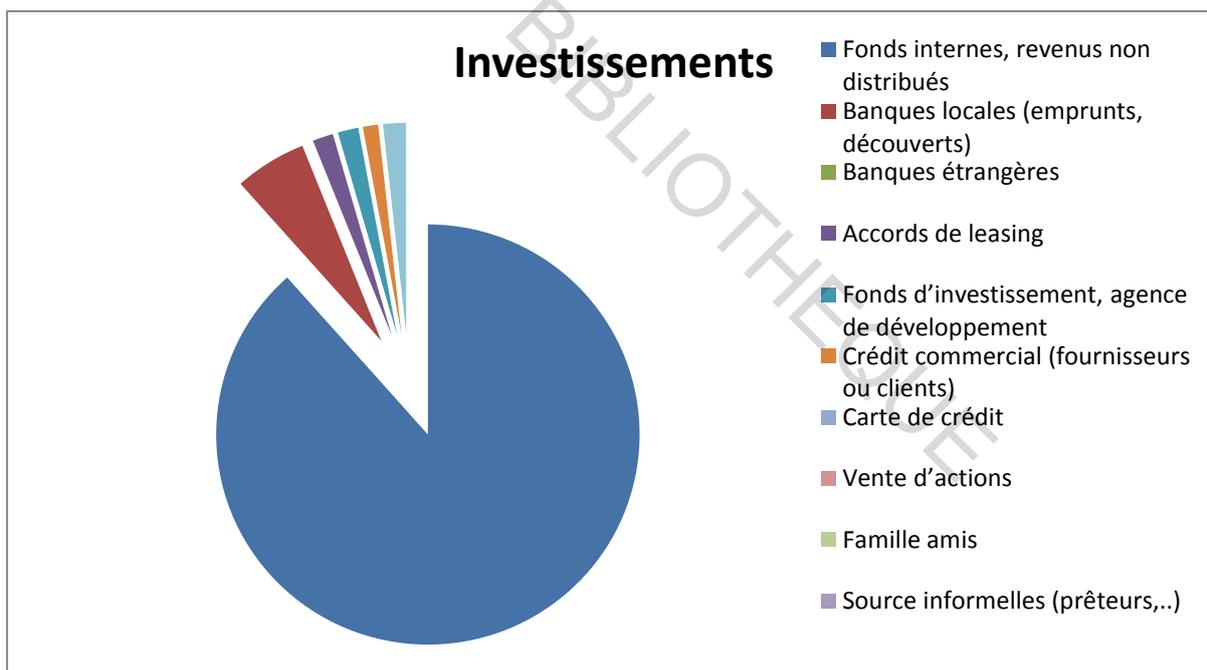
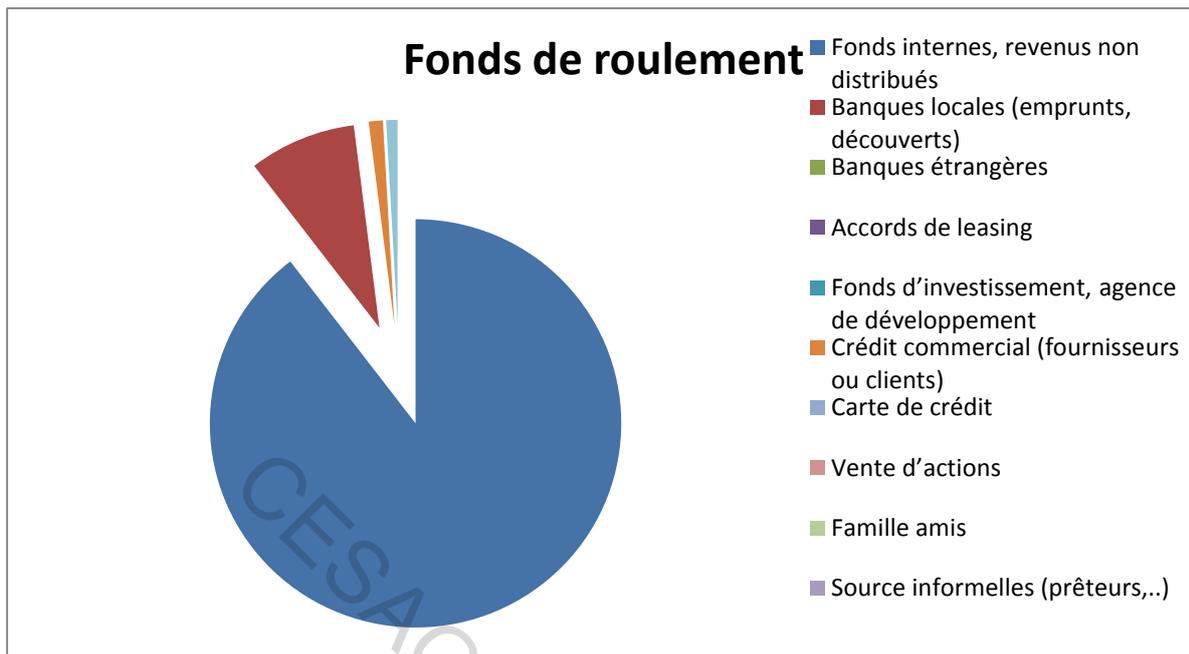
<sup>4</sup> : Source : Enquête climat des investissements au Sénégal, Banque Mondiale / Agence Française de Développement

Figure 1: Allocation des sources de financement des entreprises manufacturières<sup>5</sup>



<sup>5</sup> : Source : nous même (avec les données de l'enquête)

Figure 2: Allocation des sources de financement des entreprises de service<sup>6</sup>



La principale source de financement des entreprises au Sénégal reste les fonds internes et les revenus non distribués. Cette situation est identique à toute l'union.

<sup>6</sup> : Source : nous même (avec les données de l'enquête)

## **2. Les ressources extérieures**

La principale source de financement extérieur des PME est le crédit bancaire. Cependant son coût élevé (intérêt) peut affecter considérablement la structure financière de l'entreprise. À côté du crédit bancaire, nous avons entre autres le crédit-bail, le capital-risque et les subventions

Récemment, une nouvelle forme de financement s'est ajoutée. Il s'agit des SFD qui offrent des financements en fonds de roulement et en investissements. Cependant ces investissements sont plafonnés entre 25 et 40 millions et ne concernent que les Micros et Petites Entreprises. En clair, il s'agit des unités exclues du système de financement classique.

### **Les limites des financements**

Les limites des financements des PME dans la zone UEMOA ont plusieurs explications. En effet, notre entretien semi-direct avec les spécialistes des banques et établissements financiers nous montre que les raisons de la réticence de ces établissements sont d'ordre endogène et exogène.

#### **1. Les causes endogènes**

Les causes internes sont les causes propres aux entreprises. Ces causes peuvent se classer en trois catégories. Ce sont le manque d'informations comptables et financières certifiées sur l'activité, le manque d'expérience des dirigeants et de l'entreprise et enfin l'absence de garantie.

## 1.1 Le manque d'informations comptables et financières certifiées sur l'activité

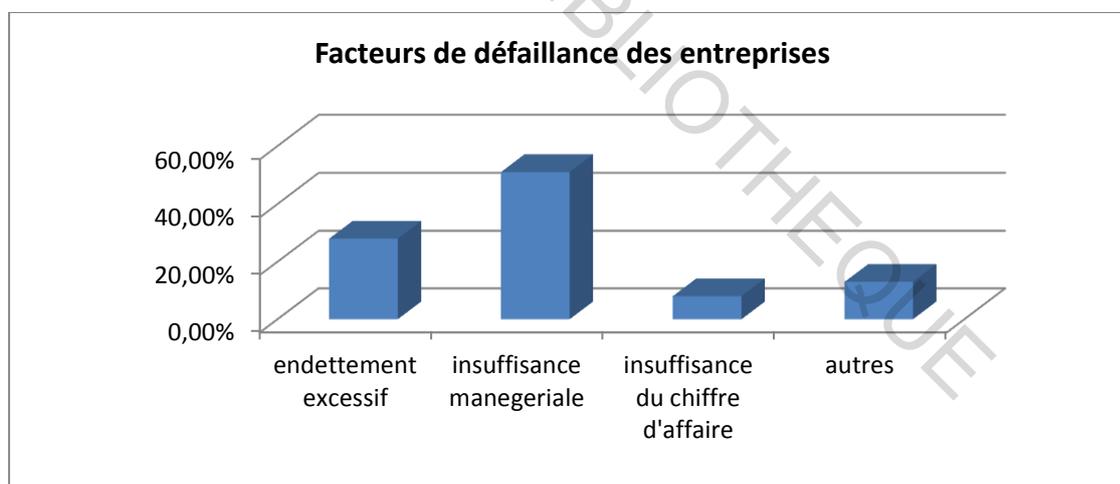
Les informations comptables et financières présentent un intérêt particulier pour le banquier. En effet, ces informations lui permettent d'avoir une vision beaucoup plus nette de l'activité qu'il est sur le point d'accompagner par un financement.

## 1.2. Le manque d'expérience des dirigeants et de l'entreprise

Certains facteurs présentent une grande importance pour les banquiers, car des études ont montré leurs impacts statistiquement significatifs sur la probabilité de défaillance des entreprises de l'emprunteur.

En effet, le graphique ci-dessous présente les parts de ces facteurs dans la défaillance des entreprises.

Figure 3: Causes de défaillances des entreprises<sup>7</sup>



L'enquête effectuée auprès des responsables de banques montre qu'à côté de l'endettement excessif qui a une relation significative avec la défaillance de l'ordre de 28% ; le facteur managérial est encore plus important et dans l'ordre de 51%.

- Incompétence des dirigeants 46%

<sup>7</sup> : source Symphorien AGBESSADJI ; mémoire de fin de cycle (MPGEO), « problématique du financement des entreprises béninoise par le marché financier régional »

- Inexpérience de la direction 30%
- Inexpériences dans les produits et services vendus 21%
- Autres 3%

### **1.3.L'absence de garantie**

Une des principales raisons du manque de financement des entreprises est l'absence de garantie adéquate; la recherche de garantie est un véritable frein au financement des secteurs productifs. La banque pour s'engager a besoin d'une garantie qui servira d'amortisseur en cas de défaillance pour amortir le choc que cela pourrait causer. Cependant nombreux sont les projets porteurs et entreprises rentables et qui ne peuvent obtenir de financement faute de garantie.

## **2.Les causes exogènes**

Elles se subdivisent essentiellement en trois groupes et concernent l'environnement économique, juridique et les règles prudentielles.

### **2.1.L'environnement économique**

L'environnement économique tient une place importante dans la sélection des projets et entreprises à financer. L'étude de cet environnement permet d'anticiper sur des défaillances probables. C'est le cas lorsque le secteur dans lequel évolue l'emprunteur est en crise ou en voie de l'être. L'environnement économique doit donc être propice afin de réduire le risque de crédit. Il est également étroitement lié à l'environnement politique. Une crise politique entraîne une réticence des banquiers à accompagner les projets.

## **2.2.L'environnement juridique**

L'environnement juridique est également d'une importance capitale. Un système judiciaire lent ou corrompu a pour principale conséquence de décourager les établissements dans leur rôle de financement des entreprises. En effet, le banquier comme nous l'avons signifié s'entoure de diverses garanties afin de limiter les risques. Lorsqu'il n'est pas sûr de pouvoir au moins réaliser la garantie en cas de défaillance, il se trouve découragé et prend des dispositions afin d'éviter à l'avenir cette situation. Cela peut entraîner le refus d'octroi de prêts à certains segments d'entreprises de l'économie.

## **2.3. : Les règles prudentielles dans le domaine bancaire**

L'offre de crédits accordée à la PME est limitée par la réglementation prudentielle. Le dispositif prudentiel de la BCEAO limite les actions commerciales des banques qui deviennent de plus en plus sélectives dans la définition de leur stratégie. En effet, les banques sont tenues de respecter un certain nombre de ratios prudentiels parmi lesquels :

- la règle de couverture des risques : elle est définie par un rapport minimum à respecter, dit "rapport fonds propres effectifs sur risques pondérés". Les risques sont affectés de coefficients de pondération<sup>8</sup> qui vont de 20 à 100%.
- le ratio de structure du portefeuille qui est le rapport entre d'une part, l'encours des crédits bénéficiant des accords de classement délivrés par la BCEAO à la banque déclarante, et d'autre part, le total des crédits bruts portés par l'établissement concerné. Pour s'assurer de la bonne qualité des crédits (c'est à dire éligibles au refinancement de la BCEAO) octroyés par les établissements assujettis, le ratio de structure de portefeuille doit être, à tout moment, égal ou supérieur à 60%.

---

<sup>8</sup> La pondération signifie une augmentation du poids du risque dans le ratio de couverture des risques de la banque, ce qui a pour effet de réduire les chances de la banque de se conformer au standard de Bâle II, notamment l'exigence minimale de fonds propres. En effet, selon le ratio McDonough, les fonds propres de la banque doivent être supérieurs à 8% des risques pondérés composés

Toutes ces difficultés ne sont pas de nature à favoriser le développement de l'union. Les établissements de crédit se retrouvent dans une situation où ils sont contraints à s'adapter, mais à quel prix ? Cela montre peut-être, leur incapacité à se doter d'outils pratiques de gestion de ces risques. Nous avons de l'autre côté les entreprises. Parmi elles certaines sont grandes et ont un accès facile aux financements bancaires. Par contre, les petites et moyennes entreprises ne disposent pas de cette facilité d'accès. En plus, elles ne disposent que de très peu d'actifs à pouvoir mettre en garantie. La situation semble donc être sans espoir si une alternative durable n'est pas trouvée.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

## **Chapitre II : Le Marché financier régional, source alternative de financement des PME de la zone UEMOA.**

Les flux de capitaux privés en Afrique subsaharienne ont été multipliés par six au cours de la première décennie du XXI<sup>e</sup> siècle ; avec 10 milliards de capitaux levés sur les places boursières africaines entre 2007 et 2009 et le passage de douze (12) dans les années 1990 à 23 (vingt-trois) places boursières à ce jour<sup>9</sup>. En effet, les marchés financiers jouent un rôle de plus en plus important dans l'apport de capitaux au secteur privé subsaharien. Dans un souci donc, de réalisation d'un projet ou le financement de leurs activités, les entreprises, institutions et gouvernement ont recours à des ressources externes afin de compléter les ressources internes, souvent insuffisantes.

Pour ce faire, ils peuvent faire appel aux marchés financiers en émettant des valeurs mobilières pour obtenir les capitaux des investisseurs. Il existe pour ce faire deux types de marchés de valeurs mobilières : le marché des valeurs mobilières nouvellement émises appelé marché primaire et celui des titres déjà en circulation qu'est le marché secondaire.

Une des méthodes appropriées de levée de capitaux sur le marché financier est l'appel public à l'épargne.

Selon GOURISSE, « faire publiquement appel à l'épargne équivaut pour un émetteur à placer dans le public des instruments financiers et à recevoir en contrepartie des liquidités nécessaires à ses investissements ».

Le terme « Appel Public à l'Epargne » désigne donc le processus par lequel une société, une institution ou un gouvernement ; appelé l'émetteur vend des titres au public appelé investisseur et reçoit en contrepartie des fonds. L'émetteur peut choisir d'émettre des actions ordinaires, des actions privilégiées, des obligations ou des obligations convertibles en actions ordinaires ou autres<sup>10</sup>.

### **Présentation du marché financier régional**

L'organisation et le fonctionnement du marché financier de l'UEMOA ont fait l'objet d'une nette séparation suivant les standards internationaux généralement admis. D'un côté, le

---

<sup>9</sup> Cyrille NKOUTCHOU, Enko capital : « La récente montée en puissance des marchés financiers africains », Revue PROPARCO N° 5, Mars 2010

<sup>10</sup> Guide de l'émetteur BRVM

Conseil Régional de l'Epargne Publique et des Marchés Financiers (CREPMF), qui est l'organe public chargé de la régulation du marché et de l'autre, les structures centrales du marché que sont la Bourse Régionale des Valeurs Mobilières (BRVM), le Dépositaire Central/Banque de Règlement constitué sous forme de sociétés privées et les intervenants commerciaux que sont les Sociétés de Gestion et d'Intermédiation, les Sociétés de Gestion de Patrimoine, les Apporteurs d'Affaires, les Conseillers en Investissements boursiers et les Démarcheurs.

### **1.L'organe de régulation du marché (le CREPMF)**

Le Conseil Régional de l'Epargne Publique et des Marchés Financiers (CREPMF) est régi par une Convention signée le 3 juillet 1996 entre les États membres de l'UEMOA et son annexe portant composition, organisation, fonctionnement et attributions du CREPMF. Il a pour principales missions de réglementer l'appel public à l'épargne, d'habiliter, de contrôler et au besoin de sanctionner les intervenants du marché. En vue d'asseoir l'autorité et la légitimité requises pour assurer la transparence, la sécurité et l'intégrité du marché, les Autorités de l'Union ont décidé d'attribuer au CREPMF, le statut d'organe de l'UEMOA.

### **2.Les structures centrales**

Elles sont au nombre de deux : la BRVM et le dépositaire central.

#### **2.1. La Bourse Régionale des Valeurs Mobilières (BRVM)**

Elle est chargée de l'organisation du marché boursier ainsi que de la diffusion des informations. Elle se compose d'un site central basé en Côte d'Ivoire et de sept Antennes nationales de Bourse dans chacun des pays de l'Union, sauf la Guinée Bissau.. Elle est organisée en ce sens qu'elle est soumise à une réglementation stricte et qu'elle dispose de moyens spécifiquement mis en œuvre pour favoriser :

- ✓ la liquidité en facilitant les échanges de titres par la confrontation d'un grand nombre d'ordres, d'achat et de vente ;
- ✓ l'égalité entre tous les intervenants, par la transparence et la négociation en temps réel pour tous
- ✓ la sécurité par la garantie que les acheteurs seront livrés et les vendeurs payés à la date déterminée.

## **2.2.Le Dépositaire Central/Banque de Règlement,**

est chargé de la centralisation et de la conservation des titres inscrits en compte pour les intervenants, du règlement des espèces et de la livraison des titres, de la gestion des opérations sur titres ainsi que celles du Fonds de Garantie du marché.

## **3.Les intervenants commerciaux**

Les Sociétés de Gestion et d'Intermédiation (SGI), constituées en sociétés anonymes, elles exercent à titre principal les activités de négociation de valeurs mobilières en bourse et de conservation de titres pour le compte de la clientèle. À titre accessoire, elles font de la gestion sous mandat ainsi que du Conseil Financier.

Les Sociétés de Gestion de Patrimoine (SGP), constituées également en sociétés anonymes, elles gèrent les portefeuilles titres sous mandat notamment pour les investisseurs non professionnels.

Les Apporteurs d'Affaires sont des banques ou des personnes physiques ou morales habilitées par le Conseil Régional pour dynamiser le marché en dehors des circuits traditionnels et mettre les clients en relation avec les SGI et les SGP.

Les Conseils en Investissements Boursiers sont des personnes physiques ou morales spécialisées dans l'orientation du choix de leurs clients sans se substituer à eux. Ils n'interviennent pas en Bourse.

Les Démarcheurs sont des personnes physiques ou morales spécialisées qui mettent en relation un client avec une SGI ou une SGP pour l'ouverture d'un compte titres, les conseils en placement ou la gestion sous mandat, transmettre les ordres d'achat et de vente de titres.

## **4.Les autres acteurs du marché**

Les Banques Teneurs de compte et Compensateurs partagent avec les SGI le monopole de la conservation de titres pour le compte de la clientèle.

Les Sociétés de Gestion d'OPCVM sont dédiées à la gestion exclusive des Fonds Communs de Placement (FCP) et des Sociétés d'Investissement à Capital Variable (SICAV).

## **Etat des lieux de l'Appel Public à l'Epargne (étapes, conditions et avantages)**

Conformément à l'instruction 36 / 2009 <sup>11</sup> du CREPMF, dans son article 1<sup>er</sup>, sont réputés faire appel public à l'épargne, les États ou toute autre entité :

- a) Dont les titres sont disséminés au-delà d'un cercle de cent personnes, n'ayant aucun lien juridique entre elles,
- b) qui, pour offrir au public de l'UEMOA des produits de placement, ont recours soit à un syndicat de placement, soit à des procédés quelconques de sollicitation du public au titre desquels figure notamment la publicité et le démarchage,
- c) dont les titres sont inscrits à la cote de la Bourse Régionale des Valeurs mobilières.

Il apparaît donc important de différencier, l'appel public à l'épargne de l'introduction en bourse, qui requiert des conditions plus contraignantes pour les PME.

L'appel public à l'épargne est une étape très importante de la vie d'une entreprise et par conséquent la décision d'y recourir doit être prise à la lumière de l'ensemble des facteurs pertinents. Ces facteurs constituent un préalable indéniable à l'appel public à l'épargne et sont énumérés comme suit :

### **✓ Le temps et les efforts consentis**

La préparation d'un appel public à l'épargne peut durer plusieurs mois. Cette opération requiert un engagement complet de la part de l'équipe de Direction. Après l'introduction en bourse, la Direction devra porter une attention particulière aux questions telles que les assemblées générales des actionnaires, la conformité avec les lois et règlements en matière de diffusion de l'information, de même que les rencontres périodiques avec les analystes financiers et les journalistes.

---

<sup>11</sup> :source : [www.crepmf.org/reglmentation/instructions.asp](http://www.crepmf.org/reglmentation/instructions.asp)

### ✓ **Les coûts**

Les frais initiaux sont : les honoraires des conseillers juridiques et des experts comptables, la rémunération des SGI, les frais d'obtention du visa du conseil régional, la commission d'introduction en bourse, ainsi que les frais d'impression du prospectus.

De même, certains frais récurrents devront être pris en considération : les honoraires de la SGI et de l'agent chargé des services financiers (registraire), les frais liés à la réglementation, la diffusion de l'information, ainsi que les commissions payées à la bourse régionale. Il faut signaler que ces frais sont fonction des dossiers à traiter.

### **1. Les conditions**

Outre les normes strictement réglementaires, les entreprises devront satisfaire un certain nombre de critères<sup>12</sup> pour intéresser les investisseurs lors de l'APE.

Au nombre de ces conditions, nous pouvons citer :

#### ✓ **Une profitabilité**

Les profits futurs escomptés constituent le principal facteur influençant la valeur d'un titre en bourse. On estime généralement ces profits futurs par extrapolation des profits réalisés dans le passé. Ainsi l'entreprise candidate doit-elle à priori, présenter un historique de profits même si ce n'est pas une condition sine qua non.

#### ✓ **Une croissance supérieure à la moyenne**

Les souscripteurs à un premier appel public à l'épargne attendent de l'entreprise émettrice qu'elle soit généralement une société en croissance, offrant des perspectives d'appréciation du cours du titre en bourse.

---

<sup>12</sup> : Source : « guide de l'émetteur BRVM » 2012

✓ **Une équipe de Direction compétente**

L'équipe de Direction doit posséder les compétences managériales suffisantes, être d'une intégrité à toute épreuve et en mesure de répondre aux exigences des investisseurs du marché.

✓ **Une taille suffisante**

Les couts fixes font en sorte que, en dessous d'un certain seuil, l'APE ne peut se justifier. Par ailleurs, le nombre ainsi que la valeur totale des titres diffusés dans le public doivent être suffisants pour en assurer la liquidité en bourse. La Société de Gestion et d'Intermédiation pourra conseiller sur le montant minimal souhaitable d'un appel public à l'épargne au regard de la valeur totale de l'entreprise.

✓ **Un produit ou service attrayant**

L'entreprise doit évoluer dans une industrie en croissance et ses produits ou services doivent se comparer avantageusement à ceux de ses concurrents.

✓ **Une politique de communication**

La cotation en bourse entraîne pour l'entreprise, l'obligation d'avoir une politique générale et une stratégie d'entreprise claire pour les investisseurs. Les dirigeants de l'entreprise doivent prendre en compte leur nouveau statut d'entreprise ayant sollicité le public et tenir informé celui-ci régulièrement de l'évolution de la structure

## **2. Les étapes**

Le succès d'un appel public à l'épargne requiert de la part de l'équipe de Direction une préparation minutieuse et un suivi régulier des diverses étapes menant à l'introduction, à savoir :

✓ **La recherche de l'information et la préparation des dossiers**

L'entreprise candidate doit se familiariser avec le processus d'appel public à l'épargne, évaluer les coûts et comprendre les principes qui seront retenus pour déterminer les modalités de l'émission (montant, nombre de titres, etc.)

### ✓ **Le choix et le rôle des conseillers**

Le processus d'appel public à l'épargne requiert l'intervention d'une SGI, d'un cabinet comptable et d'un juriste.

La SGI sera le principal conseiller de l'entreprise. Elle la guidera à toutes les étapes du processus, interviendra en son nom auprès de la Bourse Régionale et du Conseil régional et gèrera la souscription du public (invitant éventuellement ses consœurs à participer à la distribution).

Le cabinet comptable travaillera de concert avec la SGI à l'élaboration de la Note d'information ainsi que des autres documents requis tels que les états financiers certifiés et prévisionnels, documents préalables d'information exigés par la Bourse et le Conseil Régional.

Le cabinet juridique préparera l'ensemble des documents légaux (dont le contrat avec la SGI) et devra mettre à jour les contrats et documents existants, afin d'identifier et corriger toute incompatibilité avec les lois et règlement régissant l'APE.

### ✓ **L'entente préliminaire avec la SGI et l'étude de faisabilité**

La SGI désignée par l'entreprise entamera une étude de faisabilité de l'appel public à l'épargne qui la conduira auprès des souscripteurs potentiels ; si l'étude est concluante, la SGI proposera à l'entreprise d'aller plus loin et conseillera les conditions de réussite de l'émission (taille, nombre de titres et prix par titre, échéancier, etc.). Si l'entreprise accepte les recommandations de la SGI, le processus sera réellement enclenché avec la signature d'une entente préliminaire.

### ✓ **La réalisation d'opérations préalables**

Les entreprises doivent souvent procéder, préalablement à l'introduction en bourse à des restructurations comptables et financières. C'est le moment pour les dirigeants d'effectuer une centralisation des activités, ainsi que des réalisations d'actifs afin de présenter des comptes clairs et compréhensibles.

✓ **L'audit**

La SGI, en concertation avec les autres conseillers, procédera à une analyse et un audit complet de l'entreprise et de ses opérations. Il s'agit d'une étape essentielle avant l'élaboration de la Note d'information, document qui engage la responsabilité de l'entreprise et de ses conseillers.

✓ **L'élaboration des documents exigés par la Bourse et le Conseil Régional**

La SGI en collaboration avec les autres conseillers élaborera la Note d'information destinée aux investisseurs. Ce document doit être soumis au visa préalable du Conseil Régional avant sa diffusion dans le public.

La Note d'information présente les modalités de l'émission ainsi qu'une description complète de l'entreprise, ses activités, ses produits et services, son équipe de Direction et ses principaux actionnaires, ses états financiers historiques et prévisionnels, ainsi que toute autre information dont l'investisseur aura besoin dans sa prise de décision.

✓ **La détermination des termes de l'émission et l'entente formelle avec la SGI**

La détermination des termes de l'émission et l'entente entre l'entreprise et la SGI n'interviendront que juste avant le dépôt de la demande de visa auprès du Conseil Régional afin de minimiser les risques liés au changement des conditions du marché.

✓ **L'obtention du visa et procédures d'admission en bourse**

Sur la base de note d'information en forme préliminaire, l'entreprise, par l'entremise de la SGI mandataire entamera le processus d'obtention du visa du Conseil Régional. Dès l'octroi du visa, cette note devra diffusée sur le territoire de l'UEMOA.

✓ **La souscription des titres émis**

La SGI mandataire mettra à profit son réseau de placement ainsi que celui de ses partenaires pour inviter les investisseurs à souscrire à l'émission. Pour ce faire, il est nécessaire d'initier une campagne promotionnelle médiatique ainsi qu'une présentation publique de l'opération.

✓ **La désignation d'un agent chargé des services financiers ou registraire**

L'entreprise devra désigner un intermédiaire (banque ou SGI) chargé d'assurer les services financiers tels que le paiement des dividendes et l'envoi des avis de convocation d'Assemblées Générales des actionnaires.

✓ **L'introduction en bourse**

Au terme du processus de souscription, l'entreprise désignera une SGI qui diligentera les démarches pour l'inscription de ses titres à la côte de la BRVM. Si l'introduction concerne des actions, l'entreprise a l'obligation de signer un contrat de liquidité avec une SGI pour l'animation de ses titres.

### **3. Les avantages**

L'appel public à l'épargne et l'introduction en bourse présentent des avantages dont voici les principaux :

✓ **Financement et croissance de l'entreprise**

Une entreprise en croissance nécessite des capitaux importants pour financer son développement, son fonds de roulement, ses immobilisations, la recherche, ou les nouveaux marchés. Le marché financier régional offre l'opportunité aux entreprises d'avoir accès à des ressources stables à moyen et à long terme pour le financement de leur croissance.

De plus, l'importance des capitaux disponibles sur ce marché rend possible la levée de montants considérables à plusieurs reprises, selon les besoins.

✓ **Opérations de croissance externe (fusion, acquisition)**

L'introduction en bourse facilite les opérations de croissance externe telles que les fusions et acquisitions par la vente d'actions additionnelles ou par échange d'actions entre société.

✓ **Visibilité**

Une plus grande visibilité de l'entreprise lui permet d'améliorer ses liens avec ses clients et ses fournisseurs parmi lesquels certains préféreront des relations d'affaires avec une entreprise cotée en bourse.

✓ **Intéressement pour les employés et la Direction**

L'introduction en bourse permet d'envisager l'octroi d'options d'achat d'actions ou d'autres types de régimes d'intéressement aux employés.

✓ **Liquidité et diversification**

L'introduction en bourse permet aux anciens actionnaires de céder une partie de leurs actions, tout en conservant le contrôle de la société et ainsi, diversifier leur portefeuille.

✓ **Transmission d'entreprise**

Le cours coté permet d'établir avec certitude la valeur des titres pour les fins de transmission à titre onéreux, gratuit ou de succession.

✓ **Nantissement**

Les titres cotés peuvent être donnés en nantissement pour garantir des emprunts bancaires sur la base de la valorisation boursière.

**Deuxième partie : Stratégie d'accompagnement à l'appel public à  
l'épargne de UIREVI**

## Chapitre III :Analyse de la situation de UIREVI face à l'APE

Notre travail consistera à analyser d'abord l'organisation et le fonctionnement d'UIREVI avant de passer à une analyse financière.

### Analyse de l'organisation et du fonctionnement

#### 1.Organisation de l'entreprise UIREVI<sup>13</sup>

<b>PROFIL DE LA SOCIETE</b>	
<b>Dénomination sociale :</b>	<b>UIREVI</b>
<b>Date de constitution :</b>	<b>1980</b>
<b>Forme juridique :</b>	<b>Société A Responsabilité Limitée</b>
<b>Siege social :</b>	<b>Toumodi, region des lacs</b>
<b>Objet Social</b>	<b>Fabrication de meubles</b>
<b>Directeur Général</b>	<b>BROU Stéphane</b>
<b>Tel :</b>	<b>(00225) 32 69 26 19</b>
<b>Fax :</b>	<b>(00225) 32 69 12 43</b>
<b>Email :</b>	
<b>Www :</b>	

#### 1.1.Historique et mission de la société

Créée en 1980 par Monsieur BROU PASCAL, UIREVI est une Société à Responsabilité limitée (SARL), de fabrication de meubles (mobilier de bureau et ameublement moderne personnalisé de très haut de gamme, etc.). Elle est réputée pour l'utilisation du bois « bois bété » qui est la meilleure qualité de bois et dont la Côte d' Ivoire est le premier producteur.

<sup>13</sup> Source : direction UIREVI

### **1.2. Gestion et stratégie (management)**

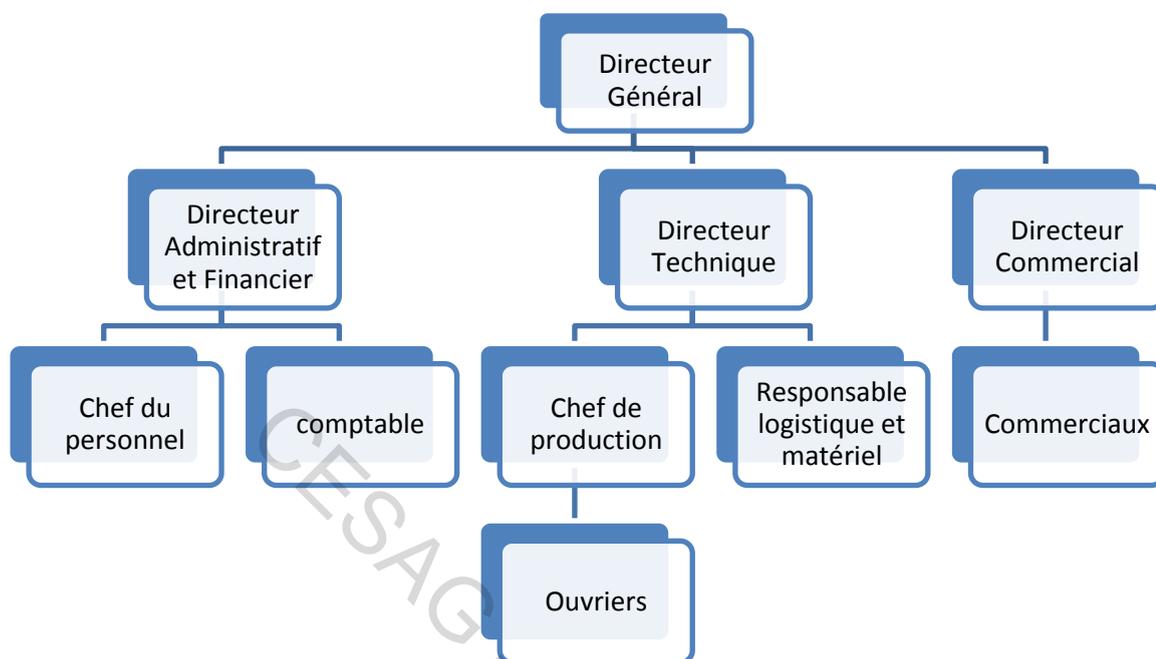
L'entreprise est actuellement tenue par Monsieur BROU STEPHANE (Directeur), fils de Monsieur BROU PASCAL qui totalise sept (07) années d'expérience avec UIREVI après son diplôme d'ingénieur ESCAE obtenu à l'Institut National Polytechnique Félix Houphouët Boigny de Yamoussoukro. Il est assisté dans sa tâche par Mlle YAO ARMANDE, Directeur Administratif et Financier, diplômée d'études supérieures en audit et contrôle de gestion,

Au plan stratégique, l'administration publique s'étant tournée vers d'autres fournisseurs, la qualité des produits proposés par UIREVI lui a permis de s'orienter vers d'autres clients particuliers très importants intéressés par l'aspect unique des meubles et surtout la personnalisation qui a toujours été sa marque différentielle. Elle compte ensuite développer une stratégie commerciale offensive qui consiste à démarcher et à restructurer son portefeuille clientèle en privilégiant les entreprises du secteur privé dont les échéanciers de paiement sont moins longs.

### **1.3. Le personnel**

UIREVI dispose d'un effectif de cent sept (107) personnes, dont six (06) cadres supérieurs, dix (10) techniciens et quatre-vingt-onze (91) ouvriers.

Figure 4: Organigramme d'UIREVI



#### 1.4.Fonctionnement

L'entreprise UIREVI dans le cadre de son fonctionnement se réunit en comité de direction chaque lundi en vue de faire le point de la semaine écoulée et définir les priorités. Ce comité est composé du Directeur général, du Directeur financier, du Directeur technique et du Directeur Commercial.

#### 2.Description de l'activité, marché, l'environnement économique, politique fiscale, concurrence

##### 2.1.Description de l'activité

La société intervient dans la fabrication des meubles ci-après :

- Salons de grand et moyen standing (résidence, hôtel) ;
- Tables à manger (hôtels, restaurant, résidence) ;
- Tables et bancs (établissements scolaires,) ;
- Placards (résidence ; bureau)

- Tables de bureau.
- Lits.

Il est à noter qu'UIREVI n'a pas pu satisfaire la demande de sa clientèle sur les cinq dernières années. Cette situation s'explique par un accroissement régulier de la demande, mais aussi et surtout l'obsolescence et l'insuffisance des outils de production. Elle a plusieurs fournisseurs.

## **2.2.Le marché**

La clientèle de l'entreprise est composée en grande partie des établissements scolaires, des hôtels, des personnes et entreprises privées. Depuis l'année 2003, UIREVI a enregistré une forte augmentation de sa demande notamment en tables et bancs. En effet la ville de TOUMODI se trouvant seulement à moins d'une centaine de kilomètres de la zone tampon (TIEBISSOU) a connu un déferlement de populations déplacées composées en majorité d'élèves. Cette situation a engendré une augmentation significative du nombre d'établissements secondaires ; surtout privés (passant de 3 à 10 entre 2003 et 2010)<sup>14</sup> et la construction de nouvelles écoles primaires et de logements.

A cet effet, les résultats d'une étude de marché<sup>15</sup> effectuée pour le compte de l'entreprise sur les (5) cinq années à venir démontre sa part de marché considérable qui requiert des investissements importants d'où la nécessité de mobilisation de capitaux additionnels conséquents.

Compte tenu des tensions de trésorerie que connaissent ces institutions étatiques, les prestations de services seront portées vers les sociétés privées incluant les centres médicaux.

## **2.3.Environnement économique, politique et fiscal**

L'environnement économique et politique du pays s'est dégradé depuis le déclenchement de la crise politico-militaire en septembre 2002. Cependant, avec la stabilité politique qui s'instaure progressivement, consécutive aux dernières élections présidentielles et le transfèrement effectif

---

<sup>14</sup> Source : Direction Départementale de la Construction et de l'Urbanisme de Toumodi

<sup>15</sup> Cf annexe 5 ; source : Direction UIREVI

de la capitale politique à Yamoussoukro, l'entreprise compte élargir son portefeuille clientèle d'ici les deux années à venir. Les cibles sont :

- les grands complexes hôteliers en construction dans la capitale ;
- les établissements en floraison dans toute la région des lacs,
- les opérateurs immobiliers très actifs dans la capitale politique,
- les nouvelles entreprises et personnes privées qui s'installent du fait du développement de l'activité dans cette zone et du prolongement de l'autoroute du nord jusqu'à la capitale.

À cet effet, il faut ajouter la création d'un EPA SODETOUR (Etablissement Public à caractère Administratif) en charge de la promotion du tourisme dans la région des lacs dont le chef-lieu de région est YAMOOUSSOUKRO

Concernant le régime fiscal, il est à noter que le taux de l'impôt sur le Bénéfice Industriel et Commercial (BIC) actuel est de 35%.

#### **2.4.Concurrence**

L'entreprise est confrontée à une forte concurrence locale, nationale et internationale

- localement bon nombre d'artisans du département propose des meubles de moindre qualité et de moindre coût
- au plan national, l'existence d'autres unités de fabrication de meubles existent notamment dans la région de Gagnoa, de Soubré et dans la capitale économique, Abidjan. Ces différentes entités sont en majorité détenues par des ressortissants libanais.
- il y a depuis un certain temps l'entrée sur le marché ivoirien de meubles provenant de l'Inde et de chine, exposé dans les grandes surfaces commerciales (ORCA DECO, GALERIE DU PARC, etc.). À cela on pourrait ajouter l'ameublement en matériaux ferreux qui tend à changer certaines habitudes.

Les dirigeants espèrent pouvoir faire face à cette concurrence en appliquant aux entreprises à faible revenu une fourchette de prix inférieur à celle pratiquée par les concurrents.

## Diagnostic Financier

### 1. Bilan

Le total bilan a baissé de 5.6% en 2011 par rapport à 2010 et est passé de 652 millions à 615 millions. De l'analyse de certains indicateurs pouvant être tirés du bilan, nous avons le Fonds de roulement, le Besoin en fonds de roulement et la trésorerie nette.

➤ L'étude du bilan d'UIREVI fait ressortir une augmentation du FR passant d'un montant négatif de l'ordre de 52.000.000 F à un montant positif de près de 46.000.000 F entre 2010 et 2011. UIREVI a donc fait des progrès sur ce plan. Cela s'explique par un endettement considérable en 2011. En effet les dettes financières sont passées de 182.190.183 F en 2010 à 271.911.526 F en 2011.

#### **FR= CAPITAUX PERMANENTS-ACTIFS IMMOBILISES**

➤ Concernant le BFR, celui-ci s'est accru drastiquement passant de 57.953.844 F en 2010 à 130.983.003 F en 2011. C'est un aspect à surveillé de très près afin de le réduire. Cette augmentation des besoins en fonds de roulement est essentiellement due à la réduction considérable des dettes fournisseurs.

#### **BFR= ACTIFS CIRCULANTS- PASSIFS CIRCULANTS**

➤ La trésorerie nette quant à elle, bien que négative, s'est améliorée passant de -101.896.436 F à -77.718.763 F. Si l'on va dans le détail<sup>16</sup> on constate que cette baisse vient essentiellement de la diminution trop prononcée de la trésorerie passif par rapport à la trésorerie actif. Ce qui paraît essentiel à retenir ici est le fait qu'il y a peu de disponibilité par rapport aux dettes à court terme (dans notre cas il s'agit de découverts bancaires). Ce qui explique aisément la mauvaise trésorerie.

#### **TN= TRESORERIE ACTIF- TRESORERIE PASSIF**

<sup>16</sup> Cf annexe 4

Tableau 2 : Eléments financiers Bilan

	Montant Net	
	2 010	2 011
TOTAL ACTIF IMMOBILISE (emplois stables)	399 532 595	420 430 892
TOTAL RESSOURCES STABLES	347 091 779	467 308 426
<b>FONDS DE ROULEMENT</b>	<b>-52 440 816</b>	<b>46 877 534</b>
TOTAL ACTIF CIRCULANT	203 646 419	192 070 028
TOTAL DETTES CIRCULANTES	145 692 575	61 087 025
<b>BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT</b>	<b>57 953 844</b>	<b>130 983 003</b>
TRESORERIE-ACTIF	49 071 840	3 075 426
TRESORERIE-PASSIF	150 968 276	80 794 189
<b>TRESORERIE NETTE</b>	<b>-101 896 436</b>	<b>-77 718 763</b>
TOTAL ACTIF	652 250 854	615 576 345
TOTAL PASSIF	652 250 854	615 576 345
<b>BESOIN DE FINANCEMENT GLOBAL BFG</b>	<b>49 455 620</b>	<b>124 596 297</b>

## 2. Compte de résultats

Le résultat<sup>17</sup> net passe de 3.164.762 F en 2010 à 30.901.444 F en 2011 et cela malgré la diminution du chiffre d'affaire en 2011. Les charges de UIREVI ont été dans l'ensemble maîtrisées; ce qui permet de dégager un résultat conséquent de 30.901.444 F.

La capacité d'autofinancement s'est accrue passant de 47.201.244 F à 77.172.821 F. Ce qui est une bonne chose.

Tableau 3: Grandes masses Compte de résultat

	2 010	%	2 011	%
Chiffre d'affaires	478 905 213	100%	381 779 210	100%
Marge brute sur marchandises	-109 970 834	-23%	0	0%
Marge brute sur matières	363 437 266	76%	370 023 417	97%
Valeur ajoutée	115 570 305	24%	151 379 764	40%
Excédent Brut d'Exploitation	45 009 532	9%	74 593 114	20%
Résultat d'exploitation	24 674 939	5%	52 578 505	14%
Résultat financier	-21 025 589	-4%	-20 637 594	-5%
Résultat des Activités Ordinaires (RAO)	3 649 350	1%	31 940 911	8%
Résultat Hors Activités Ordinaires (RHAO)	-409 588	0%	-964 467	0%
Résultat net	3 164 762	1%	30 901 444	8%
CAPACITE D'AUTOFINANCEMENT GLOBALE (CAFG)	47 201 244	100%	77 172 821	100%

<sup>17</sup> Cf annexe 2

### 3. Les ratios

Tableau 4: Ratios des Etats financiers de UREVI

RATIOS D'ANALYSE			
	2 010	2 011	Norme
<b>RATIOS DE DECISION</b>			
<b>Ratio d'autonomie financière (en %)</b>			<input type="checkbox"/>
Capitaux propres / Total passif	25,3%	31,7%	> 20 %
Respect de la norme des accords de classements de la BCEAO	Oui	Oui	<input type="checkbox"/>
<b>Ratio de capacité de remboursement</b>			<input type="checkbox"/>
Dettes financières/CAFG	3,9	3,5	≤ 4
Respect de la norme des accords de classements de la BCEAO	Oui	Oui	<input type="checkbox"/>
<b>Ratio de rentabilité (en %)</b>			<input type="checkbox"/>
Résultat net / Chiffre d'affaires HT	0,7%	8,1%	> 0
Respect de la norme des accords de classements de la BCEAO	Oui	Oui	<input type="checkbox"/>
<b>Ratio de liquidité générale</b>			<input type="checkbox"/>
Actif circulant+Trésorerie Actif / Passif circulant+Trésorerie Passif	0,9	1,4	> 1
Respect de la norme des accords de classements de la BCEAO	Non	Oui	<input type="checkbox"/>
<b>RATIOS D'OBSERVATION (Gestion)</b>			
<b>Ratio d'équilibre financier (en %)</b>			<input type="checkbox"/>
Fonds de roulement / Besoin de financement global	-106,0%	37,6%	> 40 %
Respect de la norme des accords de classements de la BCEAO	Non	Non	<input type="checkbox"/>

#### ✓ Ratio d'autonomie financière (en %)

Elle est autonome financièrement. Elle dispose d'un bon matelas de fonds propres capable de rassurer ses créanciers. De plus, ce ratio a connu une amélioration d'une année à une autre due à l'effet double de l'augmentation des capitaux propres d'environ 18% (essentiellement dû au bénéfice qui a triplé d'une année à l'autre) et d'une baisse du total bilan de 5,5%.

#### ✓ Ratio de capacité de remboursement

En 2010, sa capacité d'autofinancement lui permettait de rembourser ses dettes en quasiment 4 années et en 2011, en 3 années et demie. Cette amélioration tient également à l'amélioration du résultat net de l'entreprise. Toutefois le respect de la norme est dans les limites des accords de classement. L'entreprise UIREVI devrait faire des efforts à ce niveau pour avoir la possibilité de lever de nouveaux capitaux.

✓ **Ratio de rentabilité (en %)**

L'entreprise est rentable aussi bien en 2010 qu'en 2011. Après déduction de toutes ses charges, elle conserve 0,7% et 8% de son chiffre d'affaire respectivement en 2010 et 2011.

✓ **Ratio de liquidité générale**

La liquidité qui laissait à désirer en 2010 s'est améliorée en 2011 et positionne la société en accord avec la norme imposée.

✓ **Ratio d'équilibre financier (en %)**

Malgré ces points positifs, l'entreprise souffre d'un problème d'équilibre financier. En effet, la plupart de ces investissements sont réalisés grâce à des ressources de court terme, ce qui ne respecte pas l'orthodoxie financière. Quoique ce ratio ait connu une nette amélioration, l'entreprise possède toujours un équilibre précaire qui pourrait lui valoir sa survie.

En conclusion, au terme de notre analyse, l'entreprise UIREVI devrait renforcer ses fonds propres afin d'améliorer son fonds de roulement pour financer ses investissements et le besoin lié à son cycle d'exploitation. Ainsi, elle pourra également avoir la possibilité de contracter de nouveaux capitaux.

#### 4. Analyse SWOT (forces, faiblesses, opportunités et menaces)

Tableau 5: Analyse SWOT<sup>18</sup> (forces, faiblesses, opportunités et menaces) d'UIREVI

<b>FORCES</b>	<b>FAIBLESSES</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>-Expérience de l'entreprise (créée en 1980)</li> <li>-Expérience du dirigeant (7ans)</li> <li>-Plusieurs fournisseurs</li> <li>-Bonne cohésion sociale</li> <li>-Délais règlement fournisseurs &gt; clients</li> <li>-La qualité des produits fabriqués</li> <li>-Rentabilité</li> <li>-Autonomie financière</li> <li>-Capacité de remboursement</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Entreprise moyennement intégrée VA /CA est comprise entre 30% et 50%</li> <li>-Sous production</li> <li>-Besoins en ressources stables</li> <li>-Entreprise déséquilibrée financièrement</li> </ul>
<b>OPPORTUNITES</b>	<b>MENACES</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>-le transfèrement effectif de la capitale</li> <li>-Développement de l'activité économique dans la zone</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-La concurrence</li> <li>-les produits de substitution (en fer et caoutchouc)</li> <li>-L'épuisement progressif de la matière première (bois)</li> </ul>

<sup>18</sup> Source : nous même avec les informations reçues de la Direction d'UIREVI  
DJE NGORAN PAUL ; Projet professionnel

## **Chapitre IV : Propositions et recommandations à UIREVI**

Après analyse de la situation d'UIREVI face à l'opportunité de l'appel public à l'épargne, il convient de faire des propositions et recommandations. Ces propositions devraient pouvoir lui permettre d'améliorer sa situation tant sur le plan managérial que financier afin d'aboutir à un appel public à l'épargne réussi. Rappelons que ces conditions se résument pour l'essentiel autour de la politique de communication, de l'attrait du produit ou service, de la taille, de la compétence des dirigeants, de la rentabilité et de la croissance.

### **I. Au plan managérial et stratégique**

Il s'agit de l'organisation et du fonctionnement d'UIREVI

#### **1. Organisation**

L'organisation concerne la politique générale et la compétence du personnel

##### **1.1. Définition de la politique générale**

UIREVI doit dépasser son statut d'entreprise de famille et adopter une politique de communication pour les investisseurs qu'il a sollicité afin que ceux-ci soient informés de l'évolution de l'entreprise. Elle devra donc définir une politique générale et une stratégie d'entreprise claire qui va concourir à rassurer les investisseurs.

##### **1.2. Une équipe compétente**

L'équipe dirigeante de l'entreprise UIREVI dispose des compétences. Ils ont non seulement la formation requise pour ces différents niveaux de responsabilité, mais aussi et surtout ils ont de l'expérience dans l'entreprise. Les membres de la direction totalisent chacun au moins cinq(5) années d'expérience à UIREVI

## **2.Fonctionnement**

Le fonctionnement concerne le marché ainsi que la production

### **1.1.Produit fabriqué (étude de marché)**

UIREVI existe depuis 1980 et n'a pour seule activité que la fabrication de meubles en bois ; elle doit songer à une étude de marché pour s'adapter en cas de besoin. Cela lui permettra de savoir s'il s'agit du lancement d'un nouveau produit ou alors la fabrication de meubles, mais avec de nouvelles matières premières afin d'être toujours attrayant et par conséquent connaître la croissance.

### **1.2.La production**

Optimiser la production afin de satisfaire les clients et le marché. Depuis cinq ans la clientèle n'est pas satisfaite ; ce qui fait des manques à gagner considérables et terni l'image de l'entreprise. Et donc des investissements en matériels et équipements doivent être réalisés. Ceci d'autant plus que les résultats<sup>19</sup> d'une étude réalisée par l'entreprise donne une bonne proportion de part de marché à UIREVI pour les cinq prochaines années au vu de la qualité des produits de l'entreprise.

## **II. Au plan financier**

Il est question spécifiquement de la rentabilité de l'entreprise et sa capacité de croissance

### **1. Rentabilité**

Sur les deux exercices 2010 et 2011, l'entreprise dégage des profits de l'ordre de 0,7% et 8%. Elle est rentable même si elle souffre d'un problème d'équilibre financier. Cette rentabilité constitue le facteur primordial de la rentabilité du titre qui sera émis.

Pour ce qui est donc de la rentabilité, l'entreprise UIREVI remplit les conditions cependant elle peut l'améliorer par un apport de financement.

En conclusion, au terme de notre analyse, l'entreprise UIREVI devrait renforcer ses fonds propres afin d'améliorer son fonds de roulement pour financer ses investissements et le besoin lié à son cycle d'exploitation. Pour ce faire, elle devra :

- Raccourcir ses délais clients tout en rallongeant les délais fournisseurs.

---

<sup>19</sup> : Cf annexe 5

- Réduire au maximum son niveau de stocks qui constitue des charges énormes pour l'entreprise
- Avoir une bonne gestion quotidienne de la trésorerie pour éviter les découverts onéreux

Ainsi, elle pourra également avoir la possibilité de contracter de nouveaux emprunts bancaires.

## 2. Croissance

UIREVI doit pouvoir s'adapter pour assurer toujours les perspectives de son appréciation. Et ce tant au niveau des besoins de consommation des clients qu'au niveau de la technologie. Cela peut garantir sa croissance et partant sa survie.

Pour assurer sa croissance, il conviendrait donc pour elle comme dit précédemment de penser à une diversification des produits ou alors à l'utilisation d'autres facteurs de productions comme le caoutchouc vu que le bois est en voie de disparition.

En somme, au terme de notre analyse relative à UIREVI, il convient de dire que :

- ✓ L'entreprise est rentable
- ✓ Equipe dirigeante compétente
- ✓ Croissance possible
- ✓ Pas de produit ou service attrayant
- ✓ Pas de communication sur la politique générale de l'entreprise

Pour être ainsi éligible à l'appel public à l'épargne, elle devra entre autre définir une bonne politique de communication, s'adapter à des produits ou services attrayants et faire des investissements pour accroître sa production donc son chiffre d'affaire.

En conclusion, après correction des paramètres comme proposé ci-dessus, il serait aisé pour UIREVI de procéder à un appel public à l'épargne (actions et obligations) qui viendraient renforcer considérablement ses fonds propres et couvrir ses besoins en fond de roulement. Ces capitaux lui permettront de couvrir ses investissements de long terme ; toute chose qui aura un impact positif sur son résultat.

## **CONCLUSION**

CESAG BIBLIOTHEQUE

Le marché financier occupe aujourd'hui une place incontournable dans l'univers de la finance internationale. Son succès repose en parti sur le caractère direct de son intervention ; à savoir la désintermédiation. Il est apparu comme un mode de financement efficace compte tenu de sa liquidité et de son coût relativement moins chère en ce sens qu'il permet aux différentes entités concernées de se financer par un contact direct entre émetteurs et investisseurs, contrairement aux établissements de crédit classiques. En outre, ces établissements de crédits sont devenus très réticents quant aux financements des activités en générale et celles de long terme en particulier. Et c'est à cette situation difficile que se trouvent confrontées les entreprises.

Dans la zone UEMOA, les petites et moyennes entreprises représentent plus de la moitié du Produit Intérieur Brut ; cependant, leurs sources de financement proviennent dans la très grande majorité des fonds propres. Par conséquent, elles ont des difficultés de financement, car ces capitaux (fonds propres) s'avèrent insuffisants. De plus, l'engagement des banques vis-à-vis des PME reste à désirer. Celles-ci estiment que de façon globale, le risque associé au PME est trop élevé.

L'objectif donc de notre étude est d'apporter des stratégies de facilitation d'accès aux capitaux du marché financier régional aux Petites et Moyennes Entreprises pour répondre efficacement à leurs besoins de financement. Ainsi la problématique nous a conduit à disséquer d'abord le marché financier régional de l'UEMOA afin d'en ressortir les conditions d'accès des entreprises en général et pour notre cas spécifique, des petites et moyennes entreprises aspirant à l'appel public à l'épargne. Dans notre étude, nous nous sommes focalisés sur l'appel public à l'épargne qui en notre sens contient moins de contraintes comparativement à l'introduction en bourse. Bien que nous reconnaissons que la suite logique de notre cas d'étude (appel public à l'épargne) est la cotation en bourse afin d'assurer au public investisseur la liquidité des titres détenus.

Aux termes de notre étude, force est de constater qu'au sein des PME, il y a un manque de culture boursière et même de partage. En effet, les dirigeants et propriétaires de ces entreprises voient en une ouverture du capital une dépossession de leur bien ou encore un partage de leurs revenus. Cependant, il faut dire que les petites et moyennes entreprises disposent de certaines potentialités pouvant leur permettre d'émettre des titres sur le marché financier sous forme d'actions ou d'obligations. Ce qui permettra donc de

Lever des capitaux importants pouvant résoudre un de leurs problèmes majeurs. Mais pour cela il leur faut un accompagnement avisé. Cet accompagnement qui consistera donc à analyser de façon claire leur situation et les confronter aux conditions du marché (appel public à l'épargne) afin d'en tirer les conclusions pour aboutir aux recommandations et propositions selon la configuration que présente l'entreprise. Cette opération d'émission par appel public à l'épargne vient non seulement régler l'épineuse problématique du financement des PME, mais surtout à moindre coût. Chose qui bien évidemment va accroître les potentialités des entreprises concernées, mais aussi permettra de régler les problèmes de chômage des jeunes et participera à la croissance économique.

Cependant, certaines informations jugées trop personnelles par Monsieur le Directeur Général de UIREVI n'ont pas été mises à notre disposition pour améliorer notre projet ; en plus nos interlocuteurs n'étaient pas toujours disposés au niveau de la Bourse Régionale des Valeurs Mobilières et du Conseil Régional de l'Epargne Public et des Marchés Financiers. Choses qui laisseraient apparaître que le problème des PME n'est certainement pas leur priorité. Cependant, certaines initiatives allant dans le même sens que notre projet sont à louer. En effet, un projet de création d'un compartiment au niveau de la BRVM dédié exclusivement aux petites et moyennes entreprises est à l'étude. Ce projet appelé le pré listing est toujours à l'étude. Toutefois, la culture du marché financier, la bonne gouvernance, la compétence et l'attrait des résultats et des produits et services des entreprises restent des gages de financement des PME. Elles sont source de confiance des investisseurs et donc de financement. Il semble donc approprié que les PME se conforme aux dispositions de l'APE conformément aux indicateurs ressortis dans cette étude qui constitueraient pour elles une forme de « toilette » avant d'aborder réellement le marché financier.

## Bibliographie

- ❖ Benoît GOURISSE, « L'appel public à l'épargne en France », 2002, édition, Revue banque, collection, les essentiels de la banque chapitre 2 P17 ;
- ❖ Climat des investissements au Sénégal, Banque mondiale / Agence Française de Développement ;
- ❖ Conférence des nations Unies sur le Commerce et le Développement, 2002 ;
- ❖ Guide de l'émetteur BRVM ;
- ❖ Henri LEFEBVRE, « Writings on cities, 1996, edition Blackwell;
- ❖ Jonh C. Hull : « Options Futures and other Derivatives », 2009, 7th edition, Pearson Education ;
- ❖ Ouedraogo T. Yvon : « Le marché financier régional et le financement à long terme du secteur privé : quelles perspectives dans le contexte actuel de l'UEMOA ? », mémoire de fin d'étude, CESAG Master Banque et Finance (MBF) 2009-2010 ;
- ❖ PROPARCO, « secteur privé et développement », Mars 2010 ;
- ❖ Scott Standley, Fonds monétaire international: « Quels sont les déterminants su développement des marchés d'Afrique Subsaharienne ? », Revue PROPARCO N°5, Mars 2010 ;
- ❖ Symphorien AGBESSADJI : « problématique du financement des entreprises béninoise par le marché financier régional », mémoire de fin d'étude en maîtrise Professionnalisée de gestion des entreprises (MPGEO)

## Sites Internet

- ❖ [www.brvm.org](http://www.brvm.org) (site de la BRVM)
- ❖ [www.crepmf.org](http://www.crepmf.org) (site du CREPMF)
- ❖ [www.bceao.int](http://www.bceao.int) (site de la BCEAO)
- ❖ [www.uemoa.int](http://www.uemoa.int) (site de l'UEMOA)

[www.worldbank.com](http://www.worldbank.com) (site de la banque mondiale)

[www.google.fr](http://www.google.fr) (moteur de recherche)

CESAG - BIBLIOTHEQUE

CESAG - BIBLIOTHEQUE

## **Annexes**

## Annexe1 : Tableau de l'évolution du marché primaire

**Tableau 1 : Evolution du marché primaire (en millions de FCFA)**

Rubriques	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Total
<b>Emprunts obligataires (a)</b>	<b>219 696</b>	<b>176 500</b>	<b>256 928</b>	<b>96 009</b>	<b>136 628</b>	<b>264 629</b>	<b>1 150 390</b>
Etats	131 131	120 500	161 070	61 416	107 328	163 179	744 624
Organisations Régionales et Int.	25 000	46 000	22 528	22 793	6 000	42 000	164 321
Secteur privé	19 800	10 000	63 130	1 800	23 300	19 450	137 480
Entreprises publiques	43 765		10 200	10 000	0	40 000	103 965
<b>Opérations sur titres de capital (b)</b>	<b>433</b>	<b>2 562</b>	<b>1 197</b>	<b>51 190</b>	<b>80 620</b>	<b>11 340</b>	<b>147 343</b>
Offres Publiques de Vente		2 150	561	50 076	79 669	8 752	141 208
Offres Publiques d'Achat					5	0	5
Offres Publiques d'Echange						0	0
Placements Etrangers	433	412	636	1 114	946	514	4 054
Offres Publiques de Rachat						0	0
<b>Total mobilisé (a) + (b)</b>	<b>220 128</b>	<b>179 062</b>	<b>258 125</b>	<b>147 198</b>	<b>217 248</b>	<b>275 969</b>	<b>1 297 730</b>

Source : site [www.brvm.org](http://www.brvm.org)

## Annexes 2 : Compte de résultat UREVI

	2 010	%	2 011	%
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>478 905 213</b>	<b>100%</b>	<b>381 779 210</b>	<b>100%</b>
Ventes de marchandises	0		0	
-Achats de marchandises	109 970 834		0	0
-Variation de stocks	0		0	0
<b>Marge brute sur marchandises</b>	<b>-109 970 834</b>	<b>-23%</b>	<b>0</b>	
Ventes de produits fabriqués	317 430 509		224 177 882	
+Travaux, services vendus	124 998 300		133 186 142	
+Production stockée	-20 267 925		40 176 829	
-Achats de matières premières et fournitures liées	58 723 618		27 517 435	
-Variation de stocks matières premières et fournitures liées	0		0	
<b>Marge brute sur matières</b>	<b>363 437 266</b>	<b>76%</b>	<b>370 023 417</b>	<b>97%</b>
Marge brute sur marchandises	-109 970 834		0	
+Marge brute sur matières	363 437 266		370 023 417	
+Produits accessoires	25 146 391		19 485 165	
+Subvention d'exploitation	0		0	
+Autres produits	11 330 014		4 930 022	
-Autres achats	56 570 026		129 326 158	
-Variation de stocks des autres approvisionnements	0		0	
-Transports	43 939 447		23 576 920	
-Services extérieurs	62 228 085		71 977 279	
-Impôts et taxes	7 757 964		7 864 551	
-Autres charges	3 877 012		10 313 932	
<b>Valeur ajoutée</b>	<b>115 570 305</b>	<b>24%</b>	<b>151 379 764</b>	<b>40%</b>
-Charges de personnel	70 560 774		76 786 650	
<b>Excédent Brut d'Exploitation</b>	<b>45 009 532</b>	<b>9%</b>	<b>74 593 114</b>	<b>20%</b>
Excédent Brut d'Exploitation	45 009 532		74 593 114	
+Reprises de provisions d'exploitation	14 963 169		19 963 169	
+Transferts de charges d'exploitation	23 292 302		23 292 302	
-Dotations aux amortissements et aux provisions	58 590 064		65 270 079	
<b>Résultat d'exploitation</b>	<b>24 674 939</b>	<b>5%</b>	<b>52 578 505</b>	<b>14%</b>
Revenus financiers	0		0	
+Gains de change	1 504 785		1 052 154	
+Reprises de provisions financières	0		0	
+Transferts de charges financières	0		0	
-Frais financiers	22 530 374		21 686 261	
-Perte de change	0		3 488	
-Dotations aux amortissements et aux provisions	0		0	
<b>Résultat financier</b>	<b>-21 025 589</b>	<b>-4%</b>	<b>-20 637 594</b>	<b>-5%</b>
Résultat d'exploitation	24 674 939		52 578 505	
+Résultat financier	-21 025 589		-20 637 594	
<b>Résultat des Activités Ordinaires (RAO)</b>	<b>3 649 350</b>	<b>1%</b>	<b>31 940 911</b>	<b>8%</b>
Produits des cessions d'immobilisations	17 833		235 533	
+Produits Hors Activités Ordinaires	0		0	
+Reprise Hors Activités Ordinaires	0		0	
+Transferts de charges Hors Activités Ordinaires	0		0	
-Valeur comptable des cessions d'immobilisations	427 421		1 200 000	
-Charges Hors Activités Ordinaires	0		0	
-Dotations Hors Activités Ordinaires	0		0	
<b>Résultat Hors Activités Ordinaires (RHAO)</b>	<b>-409 588</b>	<b>0%</b>	<b>-964 467</b>	<b>0%</b>
Résultat des Activités Ordinaires (RAO)	3 649 350		31 940 911	
+Résultat Hors Activités Ordinaires (RHAO)	-409 588		-964 467	
-Participations des travailleurs	0		0	
-Impôts sur le résultat	75 000		75 000	
<b>Résultat net</b>	<b>3 164 762</b>	<b>1%</b>	<b>30 901 444</b>	<b>8%</b>

## Annexe 3 : Analyse financière du bilan

	Montant Net		
	2 010	2 011	2 012
Immobilisations incorporelles	4 367 612	12 444 281	0
Immobilisations corporelles	392 155 863	393 526 827	0
Immobilisations financées par crédit-bail	0		
Immobilisations financières	3 009 121	14 459 785	0
<b>TOTAL ACTIF IMMOBILISE (emplois stables)</b>	<b>399 532 595</b>	<b>420 430 892</b>	<b>0</b>
Capitaux propres comptables	164 901 596	195 396 900	0
dont Résultat Net	13 839 778	30 495 304	0
dont subventions d'investissements	0	0	0
dont provisions réglementées et fonds assimilés	0	0	0
- Capital souscrit non appelé			
- Frais d'établissement et charges à répartir			0
- Prime de remboursement des obligations	0	0	0
- Autres non-valeurs			
<b>Total Ressources propres</b>	<b>164 901 596</b>	<b>195 396 900</b>	<b>0</b>
Provisions financières pour risques et charges	0	0	0
Emprunts	182 190 183	271 911 526	0
Dettes financières diverses	0	0	0
Dettes / immobilisations financées par crédit-bail			
<b>Total Dettes financières</b>	<b>182 190 183</b>	<b>271 911 526</b>	<b>0</b>
<b>TOTAL RESSOURCES STABLES</b>	<b>347 091 779</b>	<b>467 308 426</b>	<b>0</b>
<b>FONDS DE ROULEMENT</b>	<b>-52 440 816</b>	<b>46 877 534</b>	<b>0</b>
Actif circulant H.A.O.	0	0	0
Stocks	60 991 819	90 078 080	0
Clients et comptes rattachés	142 654 600	101 991 948	0
Divers Actifs	0	0	0
<b>TOTAL ACTIF CIRCULANT</b>	<b>203 646 419</b>	<b>192 070 028</b>	<b>0</b>
Dettes circulantes et ressources assimilées H.A.O.	0	0	0
Fournisseurs d'exploitation	133 373 185	55 283 769	0
Dettes fiscales et sociales	12 319 390	5 803 256	0
Divers Passifs	0	0	0
Fournisseurs d'investissement			
<b>TOTAL DETTES CIRCULANTES</b>	<b>145 692 575</b>	<b>61 087 025</b>	<b>0</b>
<b>BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT</b>	<b>57 953 844</b>	<b>130 983 003</b>	<b>0</b>
Titre de placement	0	0	0
Autres actifs de trésorerie : groupe	0	0	0
Disponibilités (Banque, chèques postaux, caisse)	49 071 840	3 075 426	0
<b>Trésorerie Actif</b>	<b>49 071 840</b>	<b>3 075 426</b>	<b>0</b>
Dettes bancaires à court terme et escompte	150 968 276	80 794 189	0
Autres dettes à court terme			
<b>Trésorerie Passif</b>	<b>150 968 276</b>	<b>80 794 189</b>	<b>0</b>
	<b>296 660 851</b>	<b>141 881 213</b>	<b>0</b>
<b>TRESORERIE NETTE</b>	<b>-101 896 436</b>	<b>-77 718 763</b>	<b>0</b>
Ecarts de conversion-Actif	0	0	0
Ecarts de conversion-Passif	8 498 224	6 386 706	0
<b>TOTAL ACTIF</b>	<b>652 250 854</b>	<b>615 576 345</b>	<b>0</b>
<b>TOTAL PASSIF</b>	<b>652 250 854</b>	<b>615 576 345</b>	<b>0</b>
<b>BESOIN DE FINANCEMENT GLOBAL BFG</b>	<b>49 455 620</b>	<b>124 596 297</b>	<b>0</b>

## Annexe 4 : Bilan

ACTIF	Montant Net		PASSIF (avant répartition)	Montant Net	
	2 010	2 011		2 010	2 011
<b>ACTIF IMMOBILISE</b>			<b>CAPITAUX PROPRES ET RESSOURCES ASSIMILEES</b>		
Charges immobilisées	3 189 578	7 514 347	Capitaux	102 031 487	102 031 487
Immobilisations incorporelles	1 178 034	4 929 934	Primes et réserves	49 030 331	62 870 109
Immobilisations corporelles	392 155 863	393 526 827	Report à nouveau (+ ou -)	0	0
Immobilisations financières	3 009 121	14 459 785	Résultat en instance d'affectation	0	0
<b>TOTAL ACTIF IMMOBILISE (I)</b>	<b>399 532 595</b>	<b>420 430 892</b>	Résultat net de l'exercice (bénéfice + ou perte -)	13 839 778	30 495 304
<b>ACTIF CIRCULANT</b>			Autres capitaux propres	0	0
Actif circulant H.A.O.	0	0	<b>TOTAL CAPITAUX PROPRES (I)</b>	<b>164 901 596</b>	<b>195 396 900</b>
Stocks	60 991 819	90 078 080	<b>DETTES FINANCIERES (II)</b>	<b>182 190 183</b>	<b>271 911 526</b>
Créances et emplois assimilés	142 654 600	101 991 948	<b>TOTAL RESSOURCES STABLES (I + II)</b>	<b>347 091 779</b>	<b>467 308 426</b>
<b>TOTAL ACTIF CIRCULANT (II)</b>	<b>203 646 419</b>	<b>192 070 028</b>	<b>PASSIF CIRCULANT (III)</b>	<b>145 692 575</b>	<b>61 087 025</b>
<b>TRESORERIE-ACTIF</b>			<b>TRESORERIE PASSIF</b>		
Titres de placement	0	0	Banques, crédits d'escompte	0	0
Valeurs à encaisser	0	0	Banques, crédits de trésorerie	0	0
Banques, chèques postaux, caisse	49 071 840	3 075 426	Banques, découverts	150 968 276	80 794 189
<b>TOTAL TRESORERIE-ACTIF (III)</b>	<b>49 071 840</b>	<b>3 075 426</b>	<b>TOTAL TRESORERIE - PASSIF (IV)</b>	<b>150 968 276</b>	<b>80 794 189</b>
<b>Ecart de conversion-Actif (IV)</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>Ecart de conversion-Passif (V)</b>	<b>8 498 224</b>	<b>6 386 706</b>
<b>TOTAL GENERAL (I + II + III + IV)</b>	<b>652 250 854</b>	<b>615 576 345</b>	<b>TOTAL GENERAL (I + II + III + IV + V)</b>	<b>652 250 854</b>	<b>615 576 345</b>

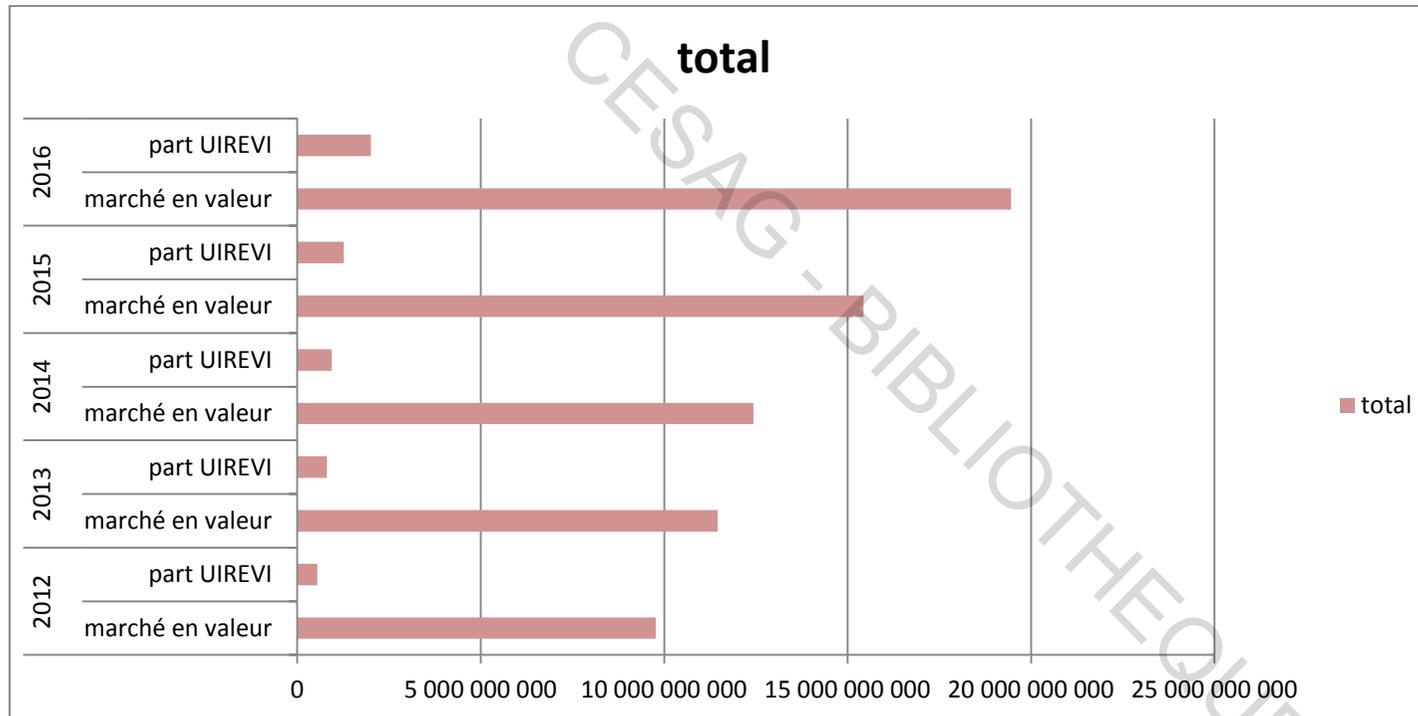
## Annexe 5 : Résultat étude de marché

## RESULTAT DE L'ETUDE DE MARCHE SUR L'EVOLUTION DU SECTEUR D'ACTIVITE DE 2012 A 2016

ANNEES	2012		2013		2014		2015		2016	
	marché en valeur	part UIREVI	marché en valeur	part UIREVI						
salons grand standing	825 946 444	75 654 555	876 546 534	102 435 644	1 023 498 564	123 432 346	1 232 454 376	145 324 433	2 765 432 111	173 425 664
salons moyen standing	1 240 867 223	87 654 554	1 003 456 870	122 546 788	1 543 222 676	146 765 433	1 745 365 338	130 987 655	2 435 675 448	178 945 670
tables a manger	934 566 078	43 565 788	854 675 853	76 566 767	1 232 478 698	90 765 888	1 543 342 555	103 454 678	1 854 365 467	198 550 665
tables et bancs	4 765 998 076	223 341 593	5 678 964 568	304 565 444	5 876 345 777	340 454 555	6 867 909 657	453 678 990	8 765 446 756	690 745 857
placards	843 798 065	43 567 876	1 243 576 888	65 768 990	1 543 222 376	82 410 463	2 435 676 899	120 554 445	2 043 565 789	184 333 666
tables de bureau	243 566 809	23 098 776	453 668 233	38 995 383	534 768 954	59 877 005	654 787 433	103 454 664	594 382 225	174 365 446
lits	914 923 650	45 876 099	1 342 765 408	90 876 788	682 231 859	88 976 977	956 229 631	208 277 937	997 675 884	403 657 880
<b>total</b>	9 769 666 345	542 759 241	11 453 654 354	801 755 804	12 435 768 904	932 682 667	15 435 765 889	1 265 732 802	19 456 543 680	2 004 024 848

Source : Direction générale d'UIREVI (janvier 2012)

Annexe 6 : Graphique représentatif de la part de marché d'UIREVI<sup>20</sup>



<sup>20</sup> Source : nous-même (avec les données du tableau)

## Table des matières

Avant – Propos .....	i
Dédicaces .....	ii
Remerciements .....	iii
Liste des sigles et abréviations .....	iv
Listes des tableaux et graphiques .....	v
Sommaire .....	6
Résumé .....	7
Abstract .....	8
Introduction .....	9
Première partie : Le financement des PME de la zone UEMOA et l'opportunité de l'appel public à l'épargne .....	13
Chapitre I : La problématique du financement des PME .....	14
Les sources traditionnelles de financement des PME .....	14
1. Les fonds propres .....	14
2. Les ressources extérieures .....	18
Les limites des financements .....	18
1. Les causes endogènes .....	18
1.1 Le manque d'informations comptables et financières certifiées sur l'activité .....	19
1.2. Le manque d'expérience des dirigeants et de l'entreprise .....	19
1.3. L'absence de garantie .....	20
2. Les causes exogènes .....	20
2.1. L'environnement économique .....	20
2.2. L'environnement juridique .....	21
2.3. : Les règles prudentielles dans le domaine bancaire .....	21
Chapitre II : Le Marché financier régional, source alternative de financement des PME de la zone UEMOA .....	23
Présentation du marché financier régional .....	23
1. L'organe de régulation du marché (le CREPMF) .....	24
2. Les structures centrales .....	24
2.1. La Bourse Régionale des Valeurs Mobilières (BRVM) .....	24
2.2. Le Dépositaire Central/Banque de Règlement, .....	25
3. Les intervenants commerciaux .....	25
Etat des lieux de l'Appel Public à l'Epargne (étapes, conditions et avantages) .....	26
1. Les conditions .....	27
2. Les étapes .....	28
3. Les avantages .....	31
Deuxième partie : Stratégie d'accompagnement à l'appel public à l'épargne de UIREVI. 33	
Chapitre III : Analyse de la situation de UIREVI face à l'APE .....	34
Analyse de l'organisation et du fonctionnement .....	34
1. Organisation de l'entreprise UIREVI .....	34
1.1. Historique et mission de la société .....	34
1.2. Gestion et stratégie (management) .....	35
1.3. Le personnel .....	35
1.4. Fonctionnement .....	36
2. Description de l'activité, marché, l'environnement économique, politique fiscale, concurrence .....	36
2.1. Description de l'activité .....	36

2.2. Le marché.....	37
2.3. Environnement économique, politique et fiscal.....	37
2.4. Concurrence .....	38
Diagnostic Financier .....	39
1. Bilan.....	39
2. Compte de résultats.....	40
3. Les ratios.....	41
4. Analyse SWOT (forces, faiblesses, opportunités et menaces) .....	43
Chapitre IV : Propositions et recommandations à UIREVI.....	44
I. Au plan managérial et stratégique.....	44
1. Organisation.....	44
1.1. Définition de la politique générale.....	44
1.2. Une équipe compétente.....	44
2. Fonctionnement.....	45
1.1. Produit fabriqué (étude de marché).....	45
1.2. La production.....	45
II. Au plan financier.....	45
1. Profitabilité.....	45
2. Croissance.....	46
CONCLUSION.....	47
Bibliographie.....	ix
Annexes.....	xi
Table des matières.....	xviii