



CENTRE AFRICAIN D'ETUDES SUPERIEURES EN GESTION

CESAG



PROGRAMME MASTER EN BANQUE ET FINANCE

MBF

ANNEE ACADEMIQUE : 2012-2013

OPTION : GESTION BANCAIRE ET MAITRISES DES RISQUES

PROJET PROFESSIONNEL

THEME :

***MISE EN PLACE D'UNE STRUCTURE CHARGÉE
D'ACCOMPAGNER LES PME/PMI IVOIRIENNES
DANS LE MONTAGE DE LEUR DOSSIER
D'INTRODUCTION EN BOURSE.***

Présenté par :

DOUDOU G EDWIGE
12^{ème} promotion MBF

SOUS LA DIRECTION DE :

M. COMARA ISSOUF ISMAEL
Opérateur de marché BRM

Dakar, Août 2013

DEDICACES

Je dédie ce projet :

- ❖ A ma famille pour leurs sacrifices plus précisément :
 - A ma grande sœur chérie **DOUDOU Alice Marie Claude Dobré ;**
 - A mon grand frère **DOUDOU Aimé ;**
- ❖ A mes ami(e)s pour leurs encouragements.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

REMERCIEMENTS

Ce Projet professionnel n'aurait pas vu le jour sans le soutien et concours de plusieurs personnes, dont les efforts ne sauraient être estimés à leur juste valeur. Il me tient à cœur de leur exprimer ici ma profonde gratitude et leur adresser mes sincères remerciements. Je nomme particulièrement :

- ✓ M. Aboudou OUATTARA, chargé des projets professionnels et M. Issouf COMARA, mon encadreur pour leurs conseils, directives et critiques objectives qui ont été déterminant tout au long de la rédaction. Ils m'ont appris à considérer l'essentiel dans la recherche scientifique et à toujours rechercher le travail bien fait.
- ✓ M. Ousmane DIAKHATE, intervenant du marché pour ses conseils enrichis d'expériences et de savoir-faire et pour m'avoir consacré de son temps en dépit de ses contraintes professionnelles.
- ✓ mes camarades de la 12^{ème} promotion pour leur soutien, leur disponibilité et leur désir de voir ce travail achevé.
- ✓ les agents de l'antenne de la Bourse (ANB) de Dakar notamment M.Ibnou SOUMARE et autres collaborateurs qui m'ont reçu et n'ont ménagé aucun effort pour me donner les informations et documents dont j'avais besoin. Je vous remercie car sans vous il n'y aurait pas eu de données pour ce projet professionnel.
- ✓ à tout le corps professoral et en particulier la Coordination du MBF, je vous exprime toute ma gratitude pour m'avoir enseigné des connaissances académiques solides et efficaces ;
- ✓ au personnel de l'Administration du CESAG, j'exprime ici mon remerciement pour votre disponibilité et votre dévouement à mon endroit.
- ✓ aux membres du jury, je vous prie de trouver ici l'expression de ma profonde gratitude pour l'honneur que vous me faites en acceptant d'apprécier ce modeste travail.

LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS

AA	Apporteurs d'Affaires
AG	Assemblée Générale
AIPME	Association Ivoirienne des Petites et Moyennes Entreprises
ANB	Antenne National de Bourse
APE	Appel Public à l'Epargne
BFR	Besoin en Fond de Roulement
BRVM	Bourse Régionale des valeurs mobilières
CA	Chiffre d'Affaires / Conseil d'Administration
CAC	Commissaires aux Comptes
CAG	Centre Agréé de Gestion
CCICI	Chambre de Commerce et d'Industrie de Côte d'Ivoire
CREPMF	Conseil Régional de l'Epargne Publique et des Marchés Financiers
DC/BR	Dépositaire Centrale/ Banque de Règlement
FIDEN	Fonds Ivoirien pour le Développement de l'Entreprise
FNS	Fonds National de Solidarité
FPME	Fédération des Petites et Moyennes Entreprises
FIDEN	Fond Ivoirien pour le Développement de l'Entreprise
MFR	Marché Financier Régional
MPME	Mouvement des Petites et Moyennes Entreprises
OPV	Offre Publique de Vente
OPA	Offre Publique d'Achat
PARE /PME	Programme Appui et de Revitalisation Petites et Moyennes Entreprises
PIB	Produit Intérieur Brut
PME	Petite et Moyenne Entreprise
PMI	Petite et Moyenne Industrie
PV	Procès-Verbal
OPV	Offre Publique de Vente
OPA	Offre Publique d'Achat
SGI	Société de Gestion et d'Intermédiation
SGP	Société de Gestion du Patrimoine
UEMOA	Union Economique Monétaire Ouest Africaine

LISTE DES TABLEAUX ET GRAPHIQUES

Tableaux

TABLEAU 1 : LES CONDITIONS GENERALES D'ACCES EN BOURSE	16
TABLEAU 2 : RECAPITULATIF DE LA SITUATION DES PME/PMI	19
TABLEAU 3 : CONDITIONS D'ACCES A LA BOURSE POUR LES PME/PMI.....	21
TABLEAU 4 : L'ANALYSE MACROECONOMIQUE DE L'ENVIRONNEMENT.....	26
TABLEAU 5 : ANALYSE SWOT	32
TABLEAU 6 : LISTE DES PME/PMI POTENTIELLEMENT ELIGIBLES.....	51
TABLEAU 7 : LISTE DES APORTEURS D'APORTEURS D'AFFAIRES.....	33
TABLEAU 8 : PRIX DE NOS SERVICES.....	37
TABLEAU 9 : LA MASSE SALARIALE :	40
TABLEAU 10 : FRAIS GENERAUX	41
TABLEAU 11 : BESOIN EN FOND DE ROULEMENT	42
TABLEAU 12 : LA VARIATION DU BESOIN EN FOND DE ROULEMENT	42
TABLEAU 13 : INVESTISSEMENT PREVUS	43
TABLEAU 14 : PLAN DE FINANCEMENT	43
TABLEAU 15 : BILAN D'OUVERTURE	44
TABLEAU 16 : FORMATION DU CHIFFRE D'AFFAIRE.....	45
TABLEAU 17 : COMPTE DE RESULTAT PREVISIONNEL.....	46
TABLEAU 18 : TAUX DE RENTABILITE INTERNE (TRI).....	47
TABLEAU A1 : LISTE DES SOCIETE S IVOIRIENNES COTEES A LA BRVM PAR SECTEURS.....	51
TABLEAU A2 : TABLEAU D'AMORTISSEMENT	56

Figures

FIGURE 1 : CARTE DE POSITIONNEMENT DE NOS SERVICES	35
FIGURE 2 : ORGANIGRAMME DE NOTRE STRUCTURE.....	38

SOMMAIRE

DEDICACES.....	ii
REMERCIEMENTS	iii
LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS.....	iv
LISTE DES TABLEAUX ET GRAPHIQUES	v
SOMMAIRE	vi
RESUME	vii
ABSTRACT	viii
INTRODUCTION GENERALE	1
CHAPITRE I : PRESENTATION DE LA BRVM ET DE LA NOUVELLE REFORME A L'ENDROIT DES PME/PMI	6
I - HISTORIQUE DE LA BOURSE	6
II –LA NOUVELLE REFORME DE LA BRVM A L'ENDROIT DES PME/PMI.....	18
CHAPITRE 2 : MISE EN PLACE D'UNE STRUCTURE CHARGEE D'ACCOMPAGNER LES PME/PMI IVOIRIENNES DANS LE MONTAGE DE LEUR DOSSIER D'INTRODUCTION EN BOURSE	24
I - DESCRIPTION DU PROJET	24
II - LE PLAN D'AFFAIRES	29
CHAPITRE 3 : ETUDE FINANCIERE.....	41
I - LES DONNEES CHIFFREES:	41
II -LA RENTABILITE	44
CONCLUSION GENERALE	48
BIBLIOGRAPHIE.....	49
ANNEXES.....	50
TABLE DES MATIERES	57

RESUME

La PME/PMI de Côte d'Ivoire participe au développement de l'économie en créant des emplois et de la valeur ajoutée. En effet, la PME/PMI contribue à 18% au PIB et à 23% à la création d'emplois. Elle manifeste très souvent, des difficultés de fonctionnement dues à un manque en apport de capitaux. C'est pourquoi, elle est obligée d'aller vers des sources de financement externes.

Pour ce faire, n'ayant pas accès au marché financier de par leur taille elle s'adresse généralement aux systèmes bancaires (essentiel pourvoyeur de capitaux à court et moyen terme). Alors que ces entreprises pour le développement de leur activité nécessitent des financements à long terme que seul le marché financier (pourvoyeur de ressources longues) peut leur offrir.

Les PME/PMI sont des entreprises qui réalisent un chiffre d'affaires annuel hors taxes supérieur à cent cinquante millions de francs CFA et inférieur ou égal à un milliard de francs CFA. Avec cette performante elles rencontrent beaucoup de difficulté à rendre des états financiers fiables, et sont confronter à une gestion peu rigoureusement de leurs activités.

La BRVM compte ouvrir très prochainement un compartiment dédié au PME/PMI pour leur permettre d'accéder au marché financier, il paraît important pour nous de mettre en place une structure d'accompagnement des PME/PMI ivoiriennes à la bourse pour leur permettre de saisir l'opportunité qui s'offre à elle. Une structure chargée de les démarcher et de les motiver à s'introduire en bourse et aussi chargée de leur apporter les appuis et assistance techniques dont elles auront besoin pour satisfaire aux conditions d'accès en bourse.

L'objectif recherché à travers le choix de ce projet est d'une part d'accompagner un grand nombre de PME/PMI à s'introduire en bourse et d'autre part à contribuer à l'atteinte des objectifs de la BRVM.

Pour ce faire nous avons d'abord procédé à la présentation de la BRVM et de la nouvelle réforme de la BRVM à l'endroit des PME/PMI ensuite la mise en place de la structure à travers un plan d'affaire.

Mots clés: Introduction en bourse, BRVM, PME/PMI, Côte d'Ivoire¹

¹ Le marché régional et le financement à long terme du secteur privé : quelles perspectives dans le contexte actuel de l'UEMOA, mémoire de fin d'étude, bibliothèque CESAG.

ABSTRACT

Small and medium Sized Enterprise (SMEs/SMIs) of Ivory Coast participates in the development of the economy by creating jobs, the value added and the wealth. In fact, SMEs/SMIs contribute to 18% in GGP and in 23% in job creation. It demonstrates very often, difficulties of functioning due to a lack in capital inflow. That is why, it is grateful to go towards external sources of funding.

To do it, it addressed only the money markets (the main part supplier of capital of court and middle term) because they had no access to the stock market. While these companies for the development of their activity require long-term financings which only the financial market (supplier of long resources) can offer them.

Small and medium-Sized Enterprise are companies which generate an annual turnover exclusive of tax upper to hundred and fifty million CFA francs and inferior or equal in a billion CFA francs. With this successful they meet a lot of difficulty producing reliable financial statements, and are to confront with a management little strictly of their activities.

The BRVM plans to open very soon a compartment dedicated in SMEs/SMIs, it seems important for us to set up an Ivory Coast structure of support SMEs/SMIs to the stock exchange to allow them to seize the opportunity which offers itself to her. A structure in charge of motivating them to go to stock exchange and also to bring them support and technical support which they will need to go towards the stock exchange.

The objective looked for through the choice of this project is on one hand to introduce a large number of SMEs/SMIs to list on the Stock Exchange and on the other hand to contribute to the success of the objectives of the BRVM.

To be made, we proceeded at first to study the presentation of the BRVM and the piece of news re-forms of the BRVM towards SMEs/SMIs then the implementation of the structure through a business plan.

Key words: IPO, BRVM, SMEs/SMIs, Côte d'Ivoire²

²Problem of financing the Beninese companies by Regional Financial Market, library of CESAG

INTRODUCTION GENERALE

Le financement de PME/PMI constitue l'une des préoccupations majeures de l'Etat de Côte d'Ivoire et des opérateurs économiques. Pendant longtemps, le système bancaire a occupé une place incontournable dans le financement des PME/PMI en participant au développement de leurs activités par l'octroi de crédit à court et moyen terme.

Cependant, force est de constater une difficulté des banques à satisfaire réellement les besoins de financement des PME/PMI car les opérateurs économiques dénoncent quotidiennement l'accès difficile et le coût élevé du crédit bancaire.

En effet, les banques sont des institutions qui collectent l'épargne des agents à capacité de financement et la prêtent à des agents en quête de financement pour le besoin de leurs activités de consommation ou de production.

Ainsi, en collectant des dépôts à court ou à long terme et en octroyant du crédit à moyen ou à long terme, les banques assurent leur fonction classique qui est d'assurer l'intermédiation entre les agents en quête de financement et ceux à capacité de financement.

A contrario, la Bourse qui est un lieu où s'échangent directement les titres permet aux entreprises de se financer, d'investir, en mettent en contact l'offre et la demande de capital. On parle de système de désintermédiation à la différence des banques.

La BRVM dont les objectifs visent la mobilisation de l'épargne publique, le renforcement de la structure financière des entreprises qui pourront mobiliser des capitaux à long terme, la réduction des coûts d'intermédiations par la mise en relation directe des offres et demandes de capitaux se trouve être un mécanisme plus approprié pour répondre aux besoins des PME/PMI.

Elle a annoncé lors d'un séminaire d'information animé par le responsable du développement du marché financier à la BRVM, M.Kassoum DIOP le mardi 08 March 2012 à Niamey le projet d'ouverture d'un nouveau marché pour les PME/PMI. Il s'agissait, d'informer les différents acteurs économiques sur le nouveau projet spécialement dédié aux petites et moyennes entreprises de l'espace communautaire et initié suite à la manifestation du souci partagé des autorités communautaires à trouver une solution aux problèmes de financements des PME/PMI.

L'accès aux financements est en effet un vrai casse-tête pour les PME/PMI de notre espace communautaire en générale et en particulier pour les PME/PMI de Côte d'Ivoire. Et les responsables de la BRVM, les opérateurs économiques, et l'Etat en sont conscients. D'ailleurs 70% des fonds levés l'ont été par les Etats et les entreprises publiques. Pourtant la bourse a été créée pour les entreprises privées.

Il est vrai que la Bourse Régionale a enregistré d'important progrès, la capitalisation bancaire, en 2011, a atteint les 3200 milliards ³de francs et les fonds levés s'élèvent à quelque 1200 milliards. La BRVM a certes gagné en maturité et en crédibilité. Mais ces progrès restent mitigés puisqu'une partie de la base de l'économie que sont les PME/PMI est resté à l'écart du marché financier. Seules les grosses entreprises ont accès à ce marché. C'est justement cette situation que vise à corriger le projet d'ouverture du nouveau marché pour les PME/PMI.

Toutefois, pour accéder à ce marché, les PME/PMI devront satisfaire certaines conditions qui sont : la PME doit être sous la forme de société anonyme, le montant des titres en vente doit atteindre au moins 50 millions de francs CFA, elle doit aussi présenter une (1) à deux (2) années de comptes certifiés, l'entreprise et ses commissaires aux comptes doivent signer une lettre d'engagement.

L'ensemble de ces conditions suppose que la PME/PMI qui souhaite se faire coter devra produire des informations fiables et crédibles et des bilans annuels certifiés par les commissaires aux comptes.

Au regard des états financiers des PME/PMI qui sont souvent peu fiables, le mode de gestion de leurs activités qui manque de rigueur, et le caractère personnel de la propriété du capital, un problème se pose. Celui de la préparation minutieuse des PME/PMI pour qu'elles puissent satisfaire aux conditions d'accès à nouveau marché afin de saisir l'opportunité qui s'offre à elles de mobiliser des capitaux à long terme à même de soutenir leur développement. Il est donc nécessaire de mettre en place un outil d'accompagnement.

C'est l'ambition que se donne la structure que nous souhaitons mettre en place à travers notre projet professionnel dont le thème est : **«Mise en place d'une structure chargée d'accompagner les PME/PMI ivoiriennes dans le montage de leur dossier d'introduction en bourse ».**

³ Rapport annuel CREPMF, 2010

Cette structure se chargera d'apporter un appui et l'assistance technique en matière de gestion (organisation juridique, administrative, comptable et financière, étude de faisabilité) pour permettre aux PME/PMI ivoiriennes de satisfaire aux conditions requises pour se faire coter en bourse.

Elle se chargera aussi d'assurer un accompagnement pour le dossier d'introduction en bourse en partenariat avec les Sociétés de Gestion et d'Intermédiation (SGI) de la place.

L'objectif envisagé de la structure sera d'inciter un plus grand nombre de PME/PMI à s'introduire en bourse, grâce à une meilleure assimilation et une meilleure acceptation de l'esprit et de la culture boursière, afin que le nouveau compartiment réponde à son objectif principal qui est d'attirer les PME.

Il s'agira de montrer aux entreprises tous les avantages qu'elles pourraient tirer d'une éventuelle introduction en bourse, avantages qui peuvent être :

- la réalisation d'une partie du capital ;
- la réalisation de plus-values ;
- le financement à coût réduit ;
- l'élargissement des ressources de financement ;
- la notoriété de l'entreprise ;
- incitation à une meilleure gouvernance ;
- des économies d'échelle par une augmentation de la taille ;
- la pérennité et la survie.

Ensuite, cette structure devra aider à la levée de fonds en rapport avec la stratégie de développement à long terme de la PME en prenant en charge notamment les paramètres juridiques, comptables et financiers, économiques qui donneront lieu à une note d'orientation stratégique en matière d'introduction en bourse pour la société. Cette structure spécialisée fera aussi une étude diagnostic pour réaliser un diagnostic différentiel qui sera à la base d'une décision sur l'opportunité d'introduction en bourse de la société.

La structure se chargera aussi de sensibiliser les PME sur la culture boursière.

En raison des différents appuis qui existent actuellement sur le terrain pour accompagner les PME/PMI dans leur stratégie d'émergence et de développement, notre projet ambitionne de répondre à la question suivante : quelle forme devrait-on donner à une structure en charge de l'accompagnement à l'introduction en bourse ? Quels sont les moyens nécessaires et quelles sont les conditions de sa mise en place effective ?

L'objectif de notre projet étant d'amener un grand nombre de PME/PMI à forts potentiels et ayant besoin de financement à long terme à satisfaire les conditions d'accès en bourse. Il s'agira de définir les modalités de l'accompagnement à apporter aux PME/PMI et de définir les moyens et actions nécessaires pour y parvenir. Plus spécifiquement de :

- ☞ présenter les besoins de financement actuels des PME/PMI ivoiriennes ;
- ☞ définir les outils d'accompagnement des PME/PMI en vue de leur éligibilité à la cotation en bourse ;
- ☞ définir les moyens nécessaires pour y parvenir et les conditions de réussite d'une telle entreprise.

Notre projet professionnel vise en premier lieu à contribuer à l'accès des PME/PMI ivoiriennes au financement par le marché boursier en permettant à beaucoup d'entre elles de s'introduire en bourse afin de saisir l'opportunité qui se présente à elles, par la satisfaction des conditions d'accès, le développement de la culture boursière, et l'engouement des entreprises pour le marché boursier.

Il permettra aussi un repositionnement des subventions de l'Etat et son orientation vers des structures d'accompagnement des PME/PMI. Les PME/PMI ivoiriennes éligibles seront désormais au cœur de la création d'emplois, de valeur ajoutée et, par voie de conséquence, au cœur du développement économique afin d'aider la Côte d'Ivoire dans sa relance économique.

Ce projet contribuera, à coup sûr, à alimenter la côte de la BRVM, à la développer et à optimiser les ressources pour ces entreprises.

Pour le CESAG, le résultat de ce projet professionnel devrait permettre d'orienter les étudiants dans l'élaboration d'une meilleure formulation de projet, et représenter un cadre d'analyse qui permettrait aux étudiants de disposer d'un support traitant des spécificités boursières et des défis des PME/PMI.

Pour nous, les travaux et les recherches que nous aurons à effectuer dans le cadre de ce projet nous permettront de consolider les connaissances acquises dans le cadre de notre formation au Master en Banque et Finance (MBF) et de développer une compétence spécifique en relation avec notre parcours professionnel, le processus de l'introduction en bourse, la problématique de financement des PME/PMI ivoiriennes, et mieux encore la BRVM. Ce document sera en effet le couronnement des enrichissants enseignements que nous avons reçus au CESAG.

La suite du présent rapport s'organisera comme suit. Nous présenterons dans le premier chapitre la BRVM de son historique, son organisation, son fonctionnement à la nouvelle réforme à l'endroit des PME/PMI ensuite nous présenterons les modalités de la mise en place de notre structure. Le document se termine par la présentation du plan d'affaires.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

CHAPITRE I : PRESENTATION DE LA BRVM ET DE LA NOUVELLE REFORME A L'ENDROIT DES PME/PMI

La Bourse Régionale des Valeurs Mobilières, ou BRVM, est une institution financière spécialisée créée le 18 décembre 1996 conformément à une décision du Conseil de Ministres de l'UMOA prise en décembre 1993. C'est une société anonyme disposant d'un capital de 2 904 300 000 ⁴francs CFA. Cette bourse est commune aux pays suivants de l'Afrique de l'ouest : le Bénin, le Burkina, la Côte d'Ivoire, la Guinée Bissau, le Mali, le Niger le Sénégal et le Togo.

Cette bourse est basée à Abidjan. Ce marché régional dispose d'antennes nationales de bourse (ANB) dans chacun des pays concernés. Chaque ANB est reliée au siège par un relais satellitaire qui assure l'acheminement des ordres et des informations à tous les investisseurs de la Bourse de façon équitable.

I - HISTORIQUE DE LA BOURSE

L'Union Monétaire Ouest Africaine (UMOA) qui regroupe à ses débuts sept (07) pays (Bénin, Burkina, Côte d'Ivoire, Mali, Niger, Sénégal et Togo) rejoint par la suite par la Guinée-Bissau, prévoit dans son Traité constitutif du 14 novembre 1973, la mise en place d'un marché financier organisé dans la sous-région.

Dans cette perspective, en 1991, l'idée d'un marché financier unique et commun à l'ensemble des pays de l'Union est développée pour favoriser les échanges commerciaux et renforcer l'intégration régionale.

La décision de création du Marché financier régional est prise le 17 décembre 1993 et la mise en œuvre de cette opération est confiée à la Banque Centrale des États de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO).

Le 18 décembre 1996 : les différents travaux préliminaires aboutissent à la constitution à Cotonou de la Bourse Régionale des Valeurs Mobilières SA et du Dépositaire Central/Banque de Règlement SA, marquant ainsi la fin du mandat donné à la BCEAO et la gestion du projet par ses propres organes.

Le 20 novembre 1997 : le conseil des Ministres de l'Union procède à l'installation du Conseil Régional de l'Epargne Publique et des Marchés Financiers (CREPMF).

Le 16 septembre 1998 : démarrage des activités de la BRVM et le DC/BR.

⁴ www.brvm.org

I.1 - ORGANISATION DE LA BRVM

Le marché boursier de la zone UEMOA repose sur deux catégories d'acteurs : les autorités du marché et les intermédiaires financiers. Les premiers assurent le respect des droits des épargnants et garantissent le respect pour les différents acteurs des procédures permettant d'éviter des déconvenues dans le fonctionnement du marché. Le second groupe est constitué d'intervenants commerciaux qui assurent des fonctions spécifiques contre rémunérations sous forme de commissions.

I.1.1 - Les autorités de gestion du marché

La Bourse Régionale des Valeurs mobilières repose sur un trépied⁵ constitué :

- ✓ du Conseil Régional de l'Epargne Publique et des Marchés Financiers (CREPMF) ;
- ✓ de la Bourse Régionale des Valeurs Mobilières SA (BRVM.sa) ;
- ✓ du Dépositaire Central /Banque de Règlement (DC/BR).

I.1.1.1 - Conseil régional de l'Epargne Publique et des Marchés Financiers (CREPMF)

Le Conseil Régional de l'Epargne Publique des Marchés Financiers (CREPMF) est un organe de surveillance du marché financier régional. Le marché est placé sous son autorité. Il est chargé de réglementer et d'organiser l'Appel Public à l'Epargne (APE), d'assurer l'habilitation et le contrôle des intervenants mais aussi de veiller à la régularité des opérations de bourse.

I.1.1.2 - Bourse Régionale des valeurs mobilières SA (BRVM.sa)

C'est l'institution dont le but principal est d'organiser et de diriger le marché financier régional. La BRVM est une société de droit privé disposant d'une concession de service public dans l'ensemble des pays de l'UEMOA. Ce qui lui procure une indépendance vis-à-vis de ces Etats. Elle a de ce fait, le pouvoir:

- d'autoriser ou non l'admission des titres à la cote et d'organiser le marché de ces titres ;
- de contrôler et réguler le fonctionnement de ce marché ;
- d'organiser les moyens à mettre en œuvre pour assurer le fonctionnement régulier du marché.

⁵Source : www.brvm.org

La BRVM ne diffère pas fondamentalement des autres bourses dans ses fonctions principales que sont:

- la centralisation des ordres de bourse ;
- l'admission des titres à la cote ;
- la cotation des valeurs ;
- la diffusion des informations du marché ;
- la protection des investisseurs et plus globalement, l'intérêt général du marché tout entier par la mise en place d'une structure de surveillance et d'un Fonds de Garantie du Marché ;
- la sanction de tout manquement au respect des dispositions de son Règlement Général ainsi que toute infraction ou transgression de celui-ci par tout intervenant commercial.

La BRVM présente trois caractères essentiels :

- les négociations sont toujours effectuées sans apport de titres matériels sur le marché. Les valeurs mobilières sont dématérialisées et sont achetées par simple indication de leur dénomination et de leur quantité;
- les vendeurs et acheteurs de titres n'entrent pas en rapport et ne traitent que par des intermédiaires. Les titres sont livrés par des opérations de débit et crédit auprès d'un Dépositaire Central;
- les porteurs de titre opérant sur ce marché recherchent avant tout un placement rentable. Mais ils peuvent aussi se livrer à des opérations de spéculation dans le but de réaliser un gain sur une différence de cours.

La BRVM est un marché de capitaux sur lequel les valeurs mobilières se négocient à des prix résultant de la confrontation de l'offre et de la demande. C'est un marché régi par les ordres. Elle offre des possibilités de placement et des moyens de financements autres que ceux disponibles aujourd'hui dans les banques.

1.1.1.3- Dépositaire Central /Banque de Règlement (DC/BR)

Le Dépositaire Central / Banque de Règlement (DC / BR) est une entité privée dont le capital s'élève à 1.481.552.500 francs CFA. Il est chargé de la conservation et de la Circulation des valeurs mobilières pour le compte des émetteurs et des intermédiaires financiers agréés par le Conseil Régional de l'Epargne Publique et des Marchés Financiers. Il fait office de banque de

règlement et peut détenir des encaisses des négociateurs (comptes espèces). Il assure les missions suivantes :

- la centralisation de la conservation des comptes courants des valeurs mobilières pour le compte de ses adhérents ;
- le règlement et la livraison des opérations de bourse, en organisant pour chaque Société de Gestion et d'Intermédiation (SGI), la compensation, valeur par valeur entre les titres achetés et vendus ;
- le règlement des soldes résultant des compensations relatives aux opérations de marché et le paiement des produits (intérêts, dividendes, etc.) attachés à la détention des valeurs mobilières ;
- la mise en action du Fonds de Garantie en cas de défaillance d'un adhérent. Le siège du DC/BR est à Abidjan. Il est représenté dans chaque Etat membre de l'UEMOA par une Antenne Nationale de Bourse.

Pour une bonne exécution de sa mission, le DC/BR a mis en place:

- un processus de règlement - livraison assurant célérité et sécurité ;
- des procédures de circulation et de conservation scripturale des titres (nominatifs ou au porteur) rendant optimal le fonctionnement du marché boursier ;
- des sanctions pour tout manquement, toute transgression ou infraction à sa réglementation et à ses procédures.

Le Dépositaire et les Standards internationaux

Les titres inscrits en compte par le DC/BR sont dématérialisés pour permettre une meilleure circulation des titres et une réduction des risques dans la conservation et la gestion des titres.

Toujours dans un objectif de rapprochement aux normes internationales, les opérations du marché financier actuellement dénouées électroniquement en J+5(jour de négociation plus 5 jours ouvrés) évolueront vers un dénouement à J+3 (jour de négociation plus 3 jours ouvrés).

Les deux systèmes informatiques de la BRVM et du DC/BR sont liés par une interface électronique pour permettre le transfert des données après séances de bourse avec le maximum de sécurité.

I.2 - LES INTERMEDIAIRES COMMERCIAUX ⁶

Les activités de la Bourse Régionale de Valeurs Mobilières s'appuient sur un ensemble d'intermédiaires financiers qui ont le monopole de certaines opérations (introduction en bourse, négociation, ...). Il est possible de les regrouper en trois (grandes catégories):

- ✓ les sociétés de gestion et d'intermédiation ;
- ✓ les sociétés de gestion de patrimoine ;
- ✓ les apporteurs d'affaires ;
- ✓ les teneurs de comptes compensateurs ;
- ✓ les sociétés de gestion d'OCPVM ;
- ✓ les démarcheurs ;
- ✓ les conseillers en investissement boursiers.

Chaque catégorie d'intermédiaire joue un rôle relativement précis dans le fonctionnement du marché. Pour accéder à l'une de ces catégories, l'opérateur doit disposer d'un agrément du Conseil Régional de l'Epargne Publique et des Marchés Financiers (CREMPF).

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

Les Sociétés de Gestion de Patrimoine, constituées également en sociétés anonymes, qui procèdent à la gestion de portefeuille de valeurs mobilières pour compte de tiers. Cette gestion à caractère privé se fait sous mandat. Les SGP ne gèrent que des titres et jamais des espèces. Elles peuvent passer des ordres d'achat ou de vente portant sur les titres qu'elles gèrent pour le compte de leurs clients. Ces ordres sont transmis aux SGI qui les exécutent.

Les Apporteurs d'affaires sont des personnes physiques ou morales qui transmettent les ordres de leurs clients aux SGI ou au SGP pour l'ouverture d'un compte de titres et pour les conseils en placement ou la gestion sous mandat.

Les Teneurs de comptes compensateurs, constitué généralement des banques qui partagent avec les SGI le monopole de la conservation des titres.

⁶ www.crepmf.org

Les Sociétés de gestion d'OCPVM sont dédiées à la gestion exclusive des Fond Commun de Placement (FCP) et des Société d'Investissement à Capital variable (SICAV).

Les Démarcheurs, sont considérées comme activités de démarchage, toutes opérations auxquelles se livre celui qui se rend habituellement soit au domicile ou à la résidence des personnes, soit sur leurs lieux de travail, soit dans les lieux ouverts au public et non réservés à de telles fins en vue de conseiller la souscription, l'achat, l'échange, la vente de valeurs mobilières ou, la participation à des opérations sur ces valeurs.

Sont également considérées comme activités de démarchage, les offres de service faites ou les conseils donnés, de façon habituelle, en vue des mêmes fins que celles visées ci-dessus, au domicile ou à la résidence des personnes ou sur les lieux de travail par l'envoi de lettres ou circulaires ou par communication téléphonique.

Les Conseillers en Investissements Boursiers sont des personnes physiques ou morales qui ont pour fonction principale le conseil en matière d'investissement boursier. Ils ne font en aucun cas de la négociation sur le marché financier. Ils ne peuvent acheter ni vendre de titres sur le marché financier. Ils ne doivent pas non plus détenir des titres ou espèces de leurs clients. Leur rôle se limite à une orientation du client dans le choix de ses investissements sans pour autant se substituer à lui. La profession est régie par les règlements de la Bourse et du Conseil Régional.

I.3 - LE FONCTIONNEMENT DE LA BRVM

La Bourse Régionale des Valeurs Mobilières est une bourse entièrement électronique. Le site Central, situé à Abidjan, assure les services de cotation, de négociation ainsi que les services de règlement/livraison de titres.

A partir des postes de travail installés dans leurs locaux ou de ceux situés dans les Antennes Nationales de Bourse des pays de l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA), les agents des Sociétés de Gestion et d'Intermédiation (SGI) peuvent :

- Saisir les ordres de bourse et les transmettre au Site Central via le réseau satellite ;
- Consulter et éditer les résultats de cotation ;
- Consulter les informations statistiques du marché et du Dépositaire Central ;
- Obtenir la diffusion des informations.

Les principes retenus pour la mise en place du marché boursier de la BRVM obéissent à la fois au souci de conformité aux standards internationaux et à celui de son adaptabilité à l'environnement socio-économiques de l'UEMOA. L'égalité quant à l'accès à l'information, au traitement des investisseurs, au coût d'accès au réseau, quelque soit le lieu d'implantation de l'opérateur économique, forment les points cardinaux.

Le marché se caractérise comme suit :

- un marché centralisé dirigé par les ordres, c'est-à-dire le cours d'une valeur, est déterminé par la confrontation des ordres d'achat et de vente collectés avant la cotation ;
- trois séances hebdomadaires de bourse avec deux (2) cotations au fixing (cours unique obtenu par confrontation des ordres d'achat et de vente). Les séances évolueront rapidement vers une séance quotidienne pour atteindre des séances de cotation en continu ;
- un marché au comptant avec un dénouement glissant des transactions, qui permet aux opérateurs de connaître avec précision la date à laquelle ils devront faire face à leurs engagements. Lors de son démarrage, la BRVM a retenu un dénouement des transactions à J+5 (jour de négociation plus 5 jours ouvrés) qui doit évoluer vers les préconisations internationales en la matière, soit un dénouement à J+3 ;
- des transactions garanties, grâce à la mise en place d'un Fonds de Garantie du Marché alimenté par les SGI pour pallier une éventuelle défaillance ;
- la conservation et la centralisation des titres par un Dépositaire Central/Banque de Règlement et leur circulation exclusive sous une forme dématérialisée.

I.3.1 - Un marché divisé en deux parties

Le marché primaire qui est le marché du neuf ou des agents en quête ou en besoin de financement interviennent en émettant des actions ou des obligations nouvelles placées auprès du public (particuliers, banques, compagnies d'assurances, caisses de retraites).

Le marché secondaire qui représente le lieu où les investisseurs échangent (achat et vente) entre eux des valeurs mobilières déjà émises c'est le marché de l'occasion.

I.3.2- Différents types de produits

La BRVM offre trois types de produits financiers: les actions, les obligations et les droits. Actions et droits sont négociés sur le même compartiment; un second compartiment est destiné aux transactions portant sur les obligations.

I.3.2.1- Le marché des actions

Le marché des actions est le plus connu de la bourse. Une action est un titre de propriété représentatif d'une fraction du capital d'une société dont la forme juridique la plus répandue est celle de la société anonyme. Une action confère à son détenteur :

- le droit de regard sur la gestion de la société (droit de participation aux assemblées générales, droit de vote) ;
- droit pécuniaire sur une fraction du bénéfice : le dividende
- droit à l'information (Bilan, rapport financier...)

Notons que le dividende d'une action est aussi appelé revenu variable.

En effet, seules les performances d'une entreprise déterminent le paiement de dividende.

En outre le dividende (revenu variable) n'est pas l'unique rémunération d'un actionnaire.

En effet, ce dernier pourra encaisser une plus-value lorsqu'il revend son titre en période de hausse du cours.

En général deux types de valeurs caractérisent une action :

- la valeur nominale : elle est fixée au départ dans les statuts de la société et est invariable sauf décision d'une assemblée générale extraordinaire. Elle est égale à la fraction du capital qu'une action représente ;
- la valeur de marché : c'est le cours de l'action c'est-à-dire le prix résultant de la confrontation de l'offre (vente) et la demande (achat) de titre. Cependant la vraie valeur d'une action est sa valeur de marché.

A la BRVM, on trouve les actions classiques et les actions avec bon de souscriptions d'actions (ABSA).

Le marché des actions de la BRVM est compartimenté en deux sous marchés :

- le premier compartiment réservé aux sociétés à fortes capitalisations ;
- le second compartiment accueillant les sociétés ne présentant pas les conditions requises pour accéder aux premiers compartiments.

Les actions cotées à la BRVM sont regroupées en sept (7) secteurs qui sont : l'agriculture, l'industrie, les finances, la distribution, le secteur public, le transport, et autre secteurs.

1.3.2.2- Les marchés des obligations

Les obligations sont des titres de créance, représentant une fraction du prêt consenti à l'émetteur (l'emprunteur), qui peut être un Etat, une collectivité locale ou une entreprise publique ou privée, l'épargnant ou l'investisseur (le prêteur) reçoit, en plus du remboursement du montant de l'obligation à l'échéance, le versement d'intérêt fixe ou « coupon » à intervalles réguliers. Les obligations émises par des sociétés de droit privé (Obligation corporate), les obligations émises par le trésor public d'un des États membres de l'UEMOA (Obligation d'État), les obligations émises par une institution sous régionales (Obligations Régionales) et les obligations émises par les organismes internationaux dont les centres de décision sont en dehors de la zone UEMOA (Obligations Kolas).

1.3.2.3- Les droits de souscriptions

Les droits de souscription confèrent à un actionnaire ordinaire le droit d'acheter d'autres actions à un prix fixé à l'avance. Les droits de souscriptions sont émis lors d'augmentation de capital.

L'augmentation de capital par rapport au marché a pour but de lever des fonds auprès des actionnaires et du public. Attachés au départ aux actions anciennes, les droits de souscriptions sont ensuite cotés tout seuls. L'intérêt d'intervenir sur les droits de souscriptions est qu'ils permettent d'ajuster le nombre de droits que l'on possède pour obtenir la quantité désirée d'actions nouvelles.

1.3.2 - Les indices boursiers

Les deux indices boursiers de la Bourse Régionale des Valeurs Mobilières représentent l'activité des titres du marché des actions :

- le BRVM COMPOSITE est constitué de toutes les valeurs admises à la cote ;
- le BRVM 10 est composé des dix sociétés les plus actives du marché : depuis le 02 Avril 2012 ce sont, ECOBANK, la SONATEL SN, SAPH CI, CI PALM, SOGB CI, CIE CI, BOA BN, SHELL CI, et BOA CI.

La formulation et les critères de sélection du BRVM COMPOSITE et du BRVM 10 s'inspirent des principaux indices boursiers du monde, tout particulièrement de l'indice FCG

(First Trust ISE-Revere Natural Gas Index), de l'International Financial Corporation, société affiliée à la Banque Mondiale.

La formule des indices tient compte de la capitalisation boursière, du volume de transactions par séance et de la fréquence des transactions. En outre, seules les actions ordinaires sont retenues pour le calcul des indices.

Par ailleurs, la notion de liquidité occupe une place fondamentale dans la sélection des valeurs composant l'indice BRVM 10.

En effet, pour chacune d'entre elles :

- Le montant quotidien moyen des transactions au cours des trois mois, précédant la revue trimestrielle ne doit pas être inférieur à la médiane des montants quotidiens moyen des transactions de l'ensemble des titre ;
- La fréquence des transactions doit être toujours supérieure à 50% et le titre doit être transigé au moins une fois sur deux, durant la période d'étude de trois mois.

Les indices sont automatiquement générés par le système de négociation de la BRVM et diffusés après chaque séance de négociation. Par ailleurs, le BRVM 10 est révisé quatre fois par année (le premier lundi de janvier, avril, juillet et octobre) et le BRVM COMPOSITE, après chaque nouvelle inscription de la société à la cote, de manière à être adaptés à l'évolution du Marché Financier Régional.

I.3.3- Les conditions d'accès des sociétés anonymes (SA)

La BRVM dispose, pour le démarrage de ses activités, de deux compartiments pour les actions, et d'un compartiment unique pour les emprunts obligataires. Pour être admise aux différents compartiments la société doit répondre aux conditions suivantes :

TABLEAU 1 : LES CONDITIONS GENERALES D'ACCES EN BOURSE⁷

Critères	Marché des actions		Marchés des obligations
	Premier Compartiment	Second Compartiment	Compartiment des obligations
Capitalisation	500 millions F CFA	200 millions F CFA	500 millions FCFA
Marge nette sur chiffre d'affaires	3% sur chacune des trois dernières années	Non applicable	Non applicable
Nombre d'années de Comptes certifiés	5 années	2 années	Non applicable
Diffusion du capital dans le public	20%	20% dans un délai de deux ans, ou 15% en cas d'augmentation de capital (soit 40 millions de FCFA)	Non applicable
*Respect des normes comptables SYSCOA-OHADA			

Source : site de la BRVM

1.3.4 -Inscription des sociétés à la cote

L'admission à la Bourse est l'ultime maillon de la chaîne de financement pour les entreprises. Elle constitue une stratégie à long terme nécessitant une bonne préparation.

L'inscription d'une société à la cote de la BRVM est subordonnée à la satisfaction des conditions suivantes :

- Etre constituée sous la forme de société anonyme ;
- l'engagement écrit de l'émetteur de diffuser les informations requises par la Bourse, notamment la publication des comptes annuels au Bulletin Officiel de la cote (BOC) et de participer à l'organisation du marché ;
- l'engagement écrit de l'émetteur de se soumettre à la réglementation de la BRVM.

Pour demander son inscription à la cote de la BRVM, la société candidate doit mandater une Société de Gestion et d'Intermédiation (SGI) qui l'assistera et la conseillera.

Une fois le dossier de demande complet reçu, la Bourse Régionale décide de l'admission de la société et transmet une copie du dossier au Conseil Régional de l'Epargne Publique et des Marchés Financiers pour l'avis requis.

La société cotée a entre autres responsabilités :

- La gestion de l'encadrement réglementaire et des relations avec les investisseurs, l'organisation des assemblées annuelles des actionnaires, etc.;

⁷ www.brvm.org

- l'information à la Bourse et au public de tout fait nouveau ou modification susceptible d'influencer de manière significative sur le cours de ses titres.

1.3.5 -Intégrité du marché et la protection des épargnants

C'est deux facteurs représentent des facteurs essentiels car l'épargnant doit pouvoir compter sur le fait que les règles de fonctionnement du marché et son encadrement font en sorte que les différents participants agissent avec honnêteté.

1.3.5.1 - Le fonds de Garantie du Marché

Afin d'assurer l'intégrité et la continuité du Marché Régional, le Dépositaire Central/Banque de Règlement se substitue, le cas échéant, à l'adhérent défaillant.

- Contributions au Fond

Le Fonds de Garantie est constitué des contributions requises et des contributions additionnelles des adhérents. La contribution requise de l'adhérent est utilisée en cas de défaut de celui-ci ou, lorsque les circonstances l'exigent, en cas de défaut d'un autre l'adhérent. La contribution additionnelle de l'adhérent n'est utilisée qu'en cas de défaut de sa part. Sauf avis contraire du DC/BR, les seules formes de contributions acceptables sont le comptant et les garanties bancaires. Au moins 20% de la contribution requise doit être constitué d'argent comptant.

- Utilisation du marché

En cas de défaut d'un adhérent, le DC/BR suspend l'adhérent défaillant et procède à l'utilisation du Fonds de Garantie conformément à la procédure prévue dans le Manuel des Opérations du Dépositaire Central. L'adhérent défaillant est tenu de rembourser le Fonds de Garantie, incluant les frais encourus. Toute somme récupérée de l'adhérent est affectée au Fonds de Garantie.

1.3.5.2 - Le fonds de protection des épargnants

Le Fonds de Protection est géré par l'Association Professionnelle des Sociétés de Gestion d'Intermédiation (SGI), conformément à l'article 21 du Règlement Général de la BRVM. Il est constitué à partir des contributions des SGI, afin de pallier l'éventuel défaut d'un membre dans l'impossibilité de satisfaire ses obligations envers clients.

II –LA NOUVELLE REFORME DE LA BRVM A L'ENDROIT DES PME/PMI

Pour faire face à l'équation du financement des PME/PMI, en essayant de biais, d'élargir l'adhésion au marché financier la BRVM, s'apprête à lancé un nouveau marché.

En effet, la BRVM qui depuis quelque temps cherche par tous les moyens à attirer un plus grand nombre d'entreprise, a trouvé à cette situation, une opportunité pour élargir son niveau de pénétration auprès des entreprises. Sa direction a donc mûri l'idée de lancer ce qu'elle a appelé « nouveau marché », qui aura des règles spécifiques adaptées aux PME/PMI de la région. Une idée préparée depuis l'année dernière, et présenté la première fois à Dakar, au mois de mai, et qui est près d'aboutir à en juger l'accueil qui lui a été réservé partout où la direction de la BRVM l'a soumise.

II.1 - LES POINTS FORTS ET LES POINTS FAIBLES DE LA BRVM

Il a été constaté de manière générale 15 années après le démarrage de ses activités, que le marché officielle de la BRVM, lui, comptent aujourd'hui 39 sociétés cotées dans tout l'espace UEMOA dont 33 ivoiriennes. La SONATEL, qui est le titre phare de la bourse est la seule entreprise Sénégalaise cotée dont la capitalisation a atteint 3 200 milliards francs de CFA.

Pour l'émission d'obligations nous en avons 29 lignes obligataires cotées. Ce qui nous amène à noter comme points forts après ces 15 années que la BRVM a favorisé :

- la mobilisation de ressources régionales ;
- la progression rapide de l'activité d'émissions Obligataires des Etats ;
- le cross listing avec le Ghana et le Nigéria ;
- de nouvelles opportunités de financements offerts aux entreprises ;
- une augmentation des ressources mobilisées par les entreprises ;
- une diversification géographique des émetteurs et investisseurs ;
- réduction des coûts d'intermédiation financière.

Mais ce cadre favorable au développement des entreprises reste perturbé par les points faibles suivants :

- le nombre insuffisant d'investisseurs institutionnels ;
- peu de ressources internationales ;
- le nombre limité de produits offerts par la BRVM ;
- Le marché peu liquide ;
- les conditions d'introduction sur le marché ;

- coût d'intermédiation des acteurs commerciaux élevés ;
- peu d'introduction et d'émissions du secteur privé ;
- une situation politique instable ;
- la non implication des gouvernements dans le développement du marché ;
- peu d'implication du secteur bancaire dans la MFR et la bourse ;
- La fiscalité non harmonisée et le manque de dispositif juridique approprié ;
- le manque de culture boursière des populations ;
- Le manque de dynamisme et de professionnalisme des acteurs du marché ;
- La méconnaissance du marché boursier de l'UEMOA par les autres places financières.

II.2 - ETATS DES LIEUX DES PME/PMI LA BOURSE

Depuis l'existence de la BRVM les conditions d'accès favorisent plus les grandes entreprises et exclu les PME/PMI. Les PME/PMI n'ont toujours pas accès au marché financier de l'UEMOA. Cependant la BRVM reconnaît le poids des PME/PMI dans le développement économique de la sous-région. Ceci est regroupé dans le tableau suivant :

TABLEAU 2 : RECAPITULATIF DE LA SITUATION DES PME/PMI⁸

Les PME participent au développement de l'économie de la région	Les PME sont les moins favorisées dans l'accès au financement
Les PME/PMI sont : ☐ les plus grands employeurs ☐ les plus réactives ☐ les plus innovantes et donc plus performantes ☐ plus dynamiques que leurs consœurs, « les grandes entreprises » Les plus belles « succès story » ont commencé sous forme de PME Cas d'Apple, Compaq, Microsoft, Google, Amazon	☐ Faiblesse des capitaux propres de la majorité des entreprises de la zone UEMOA en particulier des PME ; ☐ Entreprises de la zone UEMOA principalement composées de PME n'offrant pas suffisamment de garanties pour obtenir ou accéder à des financements à long terme ☐ Faible sollicitation du MFR par les entreprises du secteur privé ; ☐ Utilisation du MFR en majorité par le secteur public ; ☐ Réglementation de l'APE jugée lourde et ne tenant pas compte des petites entreprises ; donc peu encourageante et excluant les PME ☐ Système de capital risque inexistant.

⁸ Source BRVM, projet d'ouverture d'un marché pour les PME/PMI à la BRVM (2012, P8)

De ce tableau il ressort que malgré le poids des PME/PMI, elles sont restées les moins favorisées dans l'accès au financement alors que le tissu industriel et commercial des entreprises de la sous-région est composé en majeure partie d'entreprise de petite taille qui ne sont pas très visibles. Certains affichent selon la Banque Mondiale des résultats satisfaisants et offrent des perspectives de croissance forte. Mais en raison de la limite des participations des fonds de capital-risque et des contraintes liées aux concours bancaires, beaucoup ont du mal à trouver des financements adaptés à leurs besoins à long terme.

Or la croissance indispensable à leur survie nécessite des capitaux à long terme à même de soutenir leur développement si l'on considère que c'est avec les ressources de long terme qu'on finance les activités de long terme pour un meilleur développement de ces activités-là.

La bourse se propose d'apporter une réponse aux PME/PMI par l'inscription sur un nouveau marché afin d'accéder à des ressources de long terme pour le financement de leur croissance.

Raison pour laquelle nous saisissons l'opportunité de l'ouverture prochaine du département dédiée aux PME/PMI pour mettre en place une structure chargée de les accompagner vers ce département.

II.3 - LES POINTS POSITIFS DU NOUVEAU MARCHÉ DE LA BRVM

Il faut noter que l'ouverture du nouveau marché est une réponse adéquate au besoin de financement des PME/PMI. L'admission à ce nouveau marché valorisera un tant soit peu les PME/PMI qui y parviendront et leurs donneront une certaine notoriété. Parmi d'autres avantages, il y a le fait que les PME/PMI du nouveau marché ne seront pas soumises aux mêmes conditions draconiennes que celles admises sur le marché des actions. Ainsi, les PME/PMI ne seront pas tenues pour être éligibles, de présenter les comptes certifiés de plus de deux années d'exercices. Plus intéressant pour elles, elles ne sont pas obligées de mettre en vente des titres d'une valeur dépassant de 50 millions de franc FCA. Donc elles ne feront pas nécessairement un Appel Public à l'Epargne parce que les valeurs qu'elles mettront en vente seront destinées à un public restreint, parfois dix clients maximum. On n'imposera pas à ces PME/PMI de présenter un visa de l'autorité de tutelle, ni non plus de critère de rentabilité.

Comme points positifs pour les PME/PMI le nouveau marché de la BRVM ou marché des PME/PMI veut :

- rendre accessible le marché boursier à des entreprises de petite surface financière ;
- structurer les besoins des PME et répondre à chaque étape du processus de développement, valorisation, notoriété, visibilité, financement ;
- permettre le financement par des augmentations de capital réservées ;
- contribuer au renforcement des fonds des entreprises ;
- améliorer la gouvernance des PME ;
- faciliter les financements bancaires ou appel public à l'épargne ;
- renforcer l'activité du marché secondaire de la BRVM.

II.4 - LES PRINCIPALES CARACTERISTIQUES DU « NOUVEAU MARCHÉ »

Le nouveau marché sera un marché organisé par la BRVM (plateforme de cotation) non réglementaire il y aura :

- la cotation directe de titres existants ;
- pas de création de titres lors de la cotation ;
- absence d'appel public à l'épargne pour la cotation ;
- absence de visa de l'autorité de régulation ;
- accès décidé par les actionnaires et validé par le conseil d'Administration ;
- forte implication de l'entrepreneur, des CAC, des SGI ;
- communication financière régulièrement par l'entreprise ;
- opérations destinées à un public informé ;
- opérations non soumises à la rigueur de la procédure d'APE ;

Pour accéder au nouveau marché la PME/PMI devra satisfaire aux conditions particulières qui sont inscrites dans le tableau suivant :

TABEAU 3 : CONDITIONS D'ACCES A LA BOURSE POUR LES PME/PMI⁹

Critères	Nouveau marché
Entreprises éligibles	SA
Montant des titres à mettre en vente	50 millions
Nombre d'années de comptes certifiés	1à 2 ans
Dématérialisation	Inscription en compte auprès du DC/BR

Sources : BRVM projet d'ouverture du nouveau marché (2012, p 11)

⁹ Sources : BRVM projet d'ouverture du nouveau marché pour les PME/PMI à la BRVM (2012, P11)

Il ressort de ce tableau que les conditions d'accès au nouveau marché des PME/PMI ont été sérieusement allégées par rapport aux conditions d'accès au premier et deuxième compartiment. La capitalisation boursière est de 50 millions pour les PME/PMI alors qu'au premier compartiment elle est de 500 millions et de 200 millions au deuxième compartiment. L'avantage de ces conditions pour les PME/PMI est qu'elle leur permet d'accéder au financement à long terme.

II.5 -PROCESSUS D'ADMISSION AU « NOUVEAU MARCHÉ DE LA BRVM »

Le processus d'admission au nouveau marché de la BRVM se décline en cinq (5) grandes étapes. La première étape est l'étape de la préparation du dossier par l'entreprise. Pendant cette étape l'entreprise devra choisir une SGI qui agira comme conseil et mandataire, ensuite déterminer les modalités et les autres caractéristiques de l'opération visées, faire une demande d'admission au nouveau marché avec approbation de son Conseil d'Administration puis adhérer au règlement du « Nouveau Marché de la BRVM ».

La seconde est celle de la constitution du dossier proprement dit. Avec ce dossier, il faudra joindre une lettre de l'engagement de la SGI, une lettre d'engagement des CAC, le mémorandum d'information, et des documents administratifs comptables.

Enfin la troisième et dernière étape concerne la diffusion d'information légales semestrielles et annuelles certifiées, des états financiers semestriels attestés et annuels certifiés, de la décision d'affectation du résultat, du procès verbal des assemblées générales, du rapport annuel de gestion, du rapport d'activités trimestriel attesté et le commentaire d'activité trimestriel.

En ce qui concerne les informations événementielles, tout fait nouveau pouvant influencer directement ou indirectement la vie et les résultats de la société est bonne à savoir ainsi que tout changement d'ordre juridique, toute déclaration de dividendes, fusion, OPA, OPV, OPE et diverses autres informations sur des nouveaux produits, sur le rachat de concurrent, et le changement de direction etc.

II.6 - FRAIS D'ADMISSION ET DE GESTION (FORFAITAIRE)

Comme frais d'admission et de gestion nous avons :

- commissions BRVM (maximum 1million FCFA/an) ;
- commissions de conservations DC/BR (maximum 1million FCFA/an) ;

- commissions SGI (à déterminer avec les SGI).

A l'issue de ce premier chapitre, nous retenons que la bourse est une place de marché où se négocient des produits tels que des actions et obligations appelées valeurs mobilières. Elle a pour premier rôle d'organiser le marché. L'introduction en bourse se fait par l'entremise des SGI.

Les PME/PMI qui constituent l'immense majorité des entreprises en Côte d'Ivoire, sont confrontées à des difficultés d'accès aux capitaux qui compromettent leur développement.

Ce nouveau marché des PME/PMI pourrait apporter une solution à certaines d'entre elles dont la gouvernance et la bonne gestion pourrait autoriser un financement par des augmentations de capital.

Dans le chapitre suivant il sera question de la mise en place de la structure d'accompagnement proprement dite, une structure à même d'aider les PME/PMI à satisfaire toutes les conditions d'introduction en bourse.

CHAPITRE 2 : MISE EN PLACE D'UNE STRUCTURE CHARGÉE D'ACCOMPAGNER LES PME/PMI IVOIRIENNES DANS LE MONTAGE DE LEUR DOSSIER D'INTRODUCTION EN BOURSE

Dans le cadre de notre projet, nous décrirons de façon détaillée la mise en place de notre structure à savoir les activités, la situation géographique, les structures d'accompagnement existantes, et les perspectives du marché des PME/PMI ensuite nous passerons au plan d'affaire pour terminer avec l'étude financière en troisième partie.

I - DESCRIPTION DU PROJET

La description du projet consistera en la présentation de façon claire et précise du projet.

I.1- ACTIVITES

Le projet que nous souhaitons mettre en place vise à accompagner un grand nombre de PME/PMI à forts potentiels et ayant besoin de financement à long terme à satisfaire les conditions d'accès en bourse. Pour atteindre cet objectif nous offrons des services tel que :

- ✓ l'appui technique ;
- ✓ l'évaluation de l'entreprise ;
- ✓ l'assistance comptable ;
- ✓ conseil en gestion.

Celles qui seront potentiellement éligibles seront mises en relation directement avec les SGI. Celles par contre qui ne seront pas potentiellement éligibles bénéficieront des services ci-dessus pendant une période de deux (2) à trois (3) ans dans le but de relever leur niveau selon les exigences de la bourse afin de leur permettre de saisir l'opportunité qui s'offre à elle à la BRVM qui est d'accéder au financement à coût réduit.

I.2 - SITUATION GEOGRAPHIQUE DU PROJET

Notre projet va s'implanter en Côte d'Ivoire. La Côte d'Ivoire, est un pays d'Afrique de l'Ouest, membre de l'UEMOA. D'une superficie de 322 462 km², elle est limitée au nord par le Mali et le Burkina Faso, à l'ouest par le Liberia et la Guinée, à l'est par le Ghana et au sud par l'océan Atlantique. La population est estimée à 23 202 000 habitants en 2012.

Après une période de crise qui a vu certaine PME/PMI disparaître, le gouvernement s'est lancé dans une phase d'identification de celle-ci.

Selon l'INIE (l'Institut Ivoirien des Entreprises), la Côte d'Ivoire compte à ce jour 31 292 PME/PMI identifiées sur l'ensemble de son territoire national à la date du 11 octobre 2012 dont 12 228 à Abidjan et 18 514 hors d'Abidjan.

La Côte d'Ivoire, qui compte plus de cinq millions de jeunes sans emploi, envisage de créer un million d'emplois permanents d'ici 2020 en s'appuyant sur les PME/PMI.

Les PME/PMI représentent environ 98% des entreprises recensées en Côte d'Ivoire et contribuent à hauteur de 18% au produit intérieur brut (PIB) et à 23% à la création d'emplois. Et c'est grâce à elles que l'économie, pendant de nombreuses années de crise (1999-2011), ne s'est pas effondrée.

Malgré leur poids dans l'économie locale, ces PME/PMI ont un accès très limité au financement par les acteurs classiques qui sont les banques. Ceci s'explique par le manque de confiance accordée aux PME/PMI.

En effet, le non-respect des normes comptables et la mauvaise qualité de l'information financière fournie souvent pour échapper à la fiscalité, ajouté 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.

Ce qui fait que 80 à 85% de ces entreprises disparaissent purement et simplement dans les cinq années qui suivent leur création, alors qu'une partie glisse dans l'informel en fuyant le système fiscal.

Analyse macroéconomique de l'environnement ¹⁰

L'analyse macroéconomique est marquée par un Produit Intérieur Brut (PIB) qui s'établit à 23 800 millions de dollars US, avec un PIB par habitant qui s'élève à 1600 USD en 2012.

Le taux de croissance économique de la Côte d'Ivoire est de 9,8% en 2012 et le taux de chômage représente près de 20% de la population active. Par ailleurs, le taux d'inflation est de l'ordre de 5,2% en 2011. La relance économique demande un soutien et une implication de tous dans la perspective de la lutte contre la pauvreté axée sur l'atteinte des Objectifs du Millénaire pour le Développement (OMD). Il reste aux pouvoirs publics d'assainir le cadre macroéconomique des affaires pour créer un cadre incitatif propice à l'investissement, lui-même moteur du développement économiques.

¹⁰Cf. Jeune Afrique Août 2012, p 10

Le diagnostic macroéconomique est résumé dans le tableau ci-dessus.

TABEAU 4 : L'ANALYSE MACROECONOMIQUE DE L'ENVIRONNEMENT¹¹

Environnement	Composantes	Opportunités	Menaces
Politique	Stabilité politique, politique fiscale, régulation du commerce extérieur, protection sociale, etc.	Fin de la crise économique	L'insécurité
Juridique	Lois, droit du travail, législation amendée	Ouverture prochaine du compartiment pour les PME-PMI	Liberté d'installation des entreprises
Economique	Effet du PPTE, évolution du PIB, taux de chômage, pouvoir d'achat, etc. ...	Relance de l'activité économique, PND attendu de 11 millions US PIB 23800 millions de dollars US PIB (PPA) 36 650 millions de dollars US IDH (2013) en augmentation 0,4321 (Faible) (168e) Monnaie Franc CFA (XOF)	Taux de chômage élevé
Démographique	Démographie, mobilité sociale, répartition par sexe et par âge de la population, niveau d'éducation, etc....	Population totale (2012) 23 202 000 hab. Densité : 72 hab. /km ²	Population est jeune 5 millions au chômage
Socioculturel	Changements de modes de vie, attitude par rapport au loisir et au travail, consumérisme, etc.	Campagne de sensibilisation du CREPMF pour la promotion de la culture boursière Existence de potentialité	Faible culture boursière

¹¹ www.izf.net

I.3 - LES STRUCTURES D'ACCOMPAGNEMENT DES PME/PMI ACTUELLES

Selon la charte de l'UEMOA, est considérée comme PME/PMI toute entreprise dont le chiffre d'affaires est inférieur à 200 personnes et le chiffre d'affaires inférieur à un milliard.

Les PME en Côte d'Ivoire sont regroupées au sein de la Fédération Ivoirienne des PME. La FIPME a été créée il y a 10 ans, c'est une Fédération qui regroupe des associations professionnelles défendant les intérêts des PME, des PMI et sectorielles c'est-à-dire garagistes, entrepreneurs en bâtiment, gardiennage, électriciens, boulangers etc. soient multi professionnelles. Ce sont des associations qui regroupent tous les secteurs d'activités tels que le MPME (le Mouvement des PME) ou AIPME (Association Ivoirienne des PME).

Bon nombre de structures s'occupent de la promotion des PME/PMI aussi bien au niveau de l'Etat que du secteur privé. Nous pouvons citer entre autres : le FIDEN, l'INIE, le PARE/PME, le CEPICI, le CCICI, et le CGA.

Le FIDEN (fonds ivoirien pour le développement de l'entreprise), créé par le décret n°99 du 20 janvier 1999, qui est un mécanisme de financement au profit des Petites et Moyennes Entreprises (PME) ainsi que les Petites et Moyennes Industries (PMI). Le FIDEN intervient sous la forme de refinancement des crédits qui leur sont accordés par les banques et établissements financiers, de prêts directs pour la réalisation des investissements, l'exécution des marchés de sous-traitance et des marchés publics de collectivités locales.

L'INIE (Institut Ivoirien de l'Entreprise) est créé par le décret n°97440 du 31 juillet 1997. Il a pour mission de promouvoir la culture de l'entrepreneuriat et de faciliter l'insertion des jeunes dans le tissu économique par la création d'entreprises viables

Le PARE/PME (Projet d'Appui à la Revitalisation et à la Gouvernance des PME) est un don de la Banque Mondiale de 15 Millions de Dollars US destinés aux PME/PMI ivoiriennes pour une période de quatre (4) ans dont le but est de contribuer l'amélioration des performances des Petites et Moyennes Entreprises et de l'environnement spécifique dans le lequel elles évoluent, ceci permettra de stimuler l'activité économique, les investissements, la croissance et la création d'emploi en Côte d'Ivoire.

Le CEPICI (Centre de promotion des investissements en Côte d'Ivoire) a été créé le 29 septembre 1993 et a été placé sous la tutelle du premier ministre. Le CEPICI a pour objectif de promouvoir l'investissement privé, de manière à renforcer toutes les activités économiques

aptes à contribuer à la création de richesses et d'emplois et à favoriser le développement de l'exportation en Côte d'Ivoire.

La CCICI (chambre de commerce et d'industrie) existe sous sa forme actuelle depuis le 08 janvier 1992. Elle est en fait le regroupement de deux chambres autrefois autonome : la chambre d'industrie et la chambre de commerce. Dans son fonctionnement la CCI intervient dans l'appui aux entreprises qui souhaitent développer un courant d'affaire à l'exportation ou se lancer sur les marchés étrangers. Elle accueille aussi les sociétés étrangères qui souhaiteraient nouer des relations d'affaires avec la Côte d'Ivoire.

Les CGA (centres de gestion agréés) répondent aux besoins d'assistance et d'encadrement en matière de gestion, de comptabilité et de fiscalité des petites et moyennes entreprises qui exercent dans les secteurs du commerce, de l'artisanat et de l'industrie.

Mais force est de reconnaître que le dispositif d'accompagnement des PME se caractérise par l'existence de nombreuses organisations publiques, parapubliques et privées ayant des missions floues et/ou similaires pour certaines qui se chevauchent. Ces organismes pour la plupart souffrent d'une insuffisance de moyens, leur statut juridique est souvent inadapté à leur objet social.

Par ailleurs, l'on observe l'absence de coordination et de synergie entre les différentes structures, ce qui dénote du manque de stratégie globale qui puisse guider leur travail.

Aujourd'hui, soit cinquante ans après son indépendance, les PME-PMI ivoiriennes ne bénéficient pas toujours de l'appui qu'elles sont en droit d'attendre de l'Etat pour se développer et jouer leur rôle dans l'emploi, la création de richesses et l'élévation du niveau de vie des populations. Contrairement à certains pays modèles tels que la Roumanie, le Maroc et l'Allemagne.

I.4 - LE MARCHE DES PME/PMI EN TERMES DE PERSPECTIVES

Il est à noter que les efforts continuellement mis en place pour la promotion des PME/PMI, justifient l'existence de la demande.

Le financement des activités des PME/PMI par la mise en place effective du fonds de garantie, d'investissement et de refinancement est prévu.

L'amélioration des systèmes de financement des entreprises aussi. Pour ce faire, en partenariat avec les structures de collecte d'épargne, des décisions devront être prises pour la

réduction des coûts et l'augmentation du crédit, l'accessibilité au marché boursier régional d'un plus grand nombre de PME/PMI notamment par la création d'un compartiment PME/PMI à la Bourse Régionale des Valeurs Mobilières (BRVM) et l'appui à l'émergence des sociétés à capital risque.

II - LE PLAN D'AFFAIRES

Pour la réussite de notre activité à moyen terme il nous faut faire un plan d'affaires affinées dans les moindres détails. De ce fait notre plan d'affaires s'articulera autour d'une part de la société, la concurrence, le marketing, et d'autre part la structure organisationnelle.

II.1 - LA SOCIETE

II.1.1- La forme Juridique

Notre société sera une société Anonyme avec Conseil d'administration au capital social de 15 000 000 de francs CFA. L'actionnariat se présente ainsi qu'il suit :

- ☞ 55% pour le promoteur principal
- ☞ 20% pour le second actionnaire
- ☞ 25% pour le troisième actionnaire

II.1.2- les responsabilités et régime fiscal

La Société anonyme est une société de capitaux dans laquelle les actionnaires n'acquièrent pas le statut de commerçant mais sont solidairement liée en cas de faillite de la société.

Concernant la fiscalité à laquelle nous serons soumis nous aurons à payer les droits d'enregistrement pour l'obtention de notre NINEA au Registre du Commerce et du Crédit Mobilier. Notre structure aura pour régime fiscal l'impôt sur les sociétés dont le taux imposable est de 25%. En ce qui concerne la taxe sur la valeur ajoutée (TVA) elle est de 18% applicable sur le chiffre d'affaires.

Etant donné que notre objectif est d'amener le plus grand nombre de PME/PMI à se faire coter par l'intermédiaire des SGI, nous devenons aussi intervenants du marché et nous nous inscrivons dans la catégorie des « apporteurs d'affaires ».

Les Apporteurs d'affaires sont des personnes physiques ou morales qui transmettent les ordres de leurs clients aux Sociétés de Gestion et d'Intermédiation (SGI) et/ou qui mettent en relation un client avec une SGI ou une Société de Gestion de Patrimoine (SGP) pour l'ouverture d'un compte de titres et pour les conseils en placement ou la gestion sous mandat.

Ces personnes suivant les dispositions de l'article 91 du Règlement Général relatif à l'organisation, au fonctionnement et au contrôle du marché financier régional de l'UMOA, ne peuvent exercer l'activité d'Apporteur d'Affaires sans l'agrément préalable du Conseil Régional.

L'exercice de cette activité est régit par l'Instruction n°6/97 du CREPMF relative à l'habilitation des Apporteurs d'Affaires, des Conseils en Investissements Boursiers et des démarcheurs.

A l'appui de leur demande, ces personnes doivent fournir :

- un extrait de casier judiciaire des dirigeants ;
- un curriculum vitae ;
- un état des garanties apportées ;
- les statuts ;
- les bilans et comptes certifiés ;

En outre, les personnes physiques doivent justifier d'une expérience suffisante dans le domaine d'activité. Les personnes morales qui emploient ou utilisent les services de mandataire doivent justifier des mêmes conditions d'expérience professionnelle. Les apporteurs d'affaires sont tenus de verser une caution bancaire de 5 000 000 francs CFA.

II.1.3- La gouvernance

La gouvernance est assurée par un Conseil d'Administration et la direction par un Directeur Général

- Notre vision : Contribuer au développement du marché financier
 - Nos missions : Participer au processus de création de valeurs de notre clientèle en vue d'augmenter leur capacité d'autofinancement.
 - Nos valeurs : Nous nous reconnaissons dans l'éthique, l'indépendance, le professionnalisme, la confidentialité.
- L'éthique

Nous croyons profondément qu'aucune action ne peut être accomplie avec succès et de manière pérenne si elle ne repose sur des fondements éthiques. Ainsi, nous avons érigé des règles claires de bonne gouvernance basées sur des standards internationaux et l'intégrité morale.

- L'indépendance

Notre objectif est d'être le partenaire incontournable de tout projet de création de valeurs de nos clients. Ceci nécessite l'établissement d'une solide relation fondée autour de valeurs communes.

- Le professionnalisme

Nous sommes guidés par des règles claires de professionnalisme. Ainsi, nous avons établi des critères et standards rigoureux qui nous permettent d'atteindre nos objectifs à la satisfaction de nos clients. Intégrité intellectuelle.

- La confidentialité

Nous entretenons en notre sein une culture empreinte de transparence et de confidentialité qui nous permettent de jouir d'une excellente image auprès de nos clients.

II.1.4- Le promoteur

Le projet a été initié par Mademoiselle DOUDOU GNOHORE EDWIGE, stagiaire en fin de formation au Programme de Master Banque Finance (PMBF) du Centre Africain d'Etudes Supérieur en Gestion (CESAG). Cette initiative vient d'abord d'une passion pour le marché financier, ensuite de la conviction que le marché financier est un métier de demain ensuite répond aux exigences faites au lauréats du programme de présenter un projet professionnel à l'issue de leur formation.

Mademoiselle DOUDOU GNOHORE EDWIGE est issue d'une famille de financier et est gestionnaire de formation avec des aptitudes qui garantissent la réussite totale du projet.

II.1.5 - L'analyse S.W.O.T

L'analyse SWOT nous permet de mettre en évidence les forces et les faiblesses de la société et les opportunités et les menaces par rapport au marché. Le tableau suivant donne un aperçu de notre analyse S.W.O.T

TABLEAU 5 : ANALYSE SWOT

Forces	Faiblesse
Savoir-faire, capacité à convaincre les PME/PMI Détermination à atteindre ses objectifs Equipe jeune et dynamique Stratégie d'écroumage	La structure débutante Concurrence
Opportunités	Menace
Forte demande Encouragement du ministère du commerce et de la promotion de PME/PMI.	Manque de culture boursière Liberté d'installation des sociétés Perception du marché financier

Source : à partir de nos données

II.1.6 -Les entreprises concernées

L'ouverture du nouveau marché des PME/PMI ne doit pas désorganiser le système de fonctionnement actuel du Marché Financier Régional. Pour cela, il doit recevoir des entreprises manifestant de réel besoin de financement pour des projets de développement. Ces entreprises pourraient avoir les caractéristiques suivantes :

- Avoir un projet de développement dans un secteur porteur ;
- Avoir un important besoin de capitaux pour financer leur croissance ;
- Les conditions actuelles d'accès au marché financier régional doivent être inadapté pour elle ;
- Fort potentiel de croissance en raison de leur domaine d'activité en plein essor ;
- Situation financière ne leur permettant pas de bénéficier de crédits longs auprès des banques ;
- Volonté des dirigeants d'ouvrir le capital au public et d'accepter les règles de transparence exigée.

La liste des PME/PMI potentiellement éligibles ci-dessous tient compte des différentes caractéristiques des entreprises concernées. Elle représente environ 1% de la part du marché à conquérir. Ce sont des PME/PMI à fort potentielles et aspirants à accéder au marché financier. Nous avons listé environ 140 PME/PMI parmi lesquelles se trouve celle qui satisfait les conditions d'accès en bourse et celles à qui nous apporteront un appui technique et une assistance (cf. Annexes).

II.2 - LA CONCURRENCE

La plus part des structures publiques ou privées d'accompagnement des PME/PMI offrent des services bien similaires au notre dans l'encadrement et l'assainissement des états financiers mais pas pour les diriger vers le marché financier parce que les conditions d'accès ne leur étaient pas favorable. Au niveau de la bourse nous avons recensé sept (7) apporteurs d'affaires agréées au CREPMF exerçant sous forme de particulier et sous forme de société SA ou SARL dans toute l'UEMOA.

TABLEAU 7 : LISTE DES APORTEURS D'APORTEURS D'AFFAIRES

Société	N d'agrément	Adresse
KOFFI Kouhat Eric	AA/003-99	17 B.P. 59 Abidjan 17/CI
KOFFINANCE-Capital	AA/201 2-01	BP 247 Lomé - Togo
LA GENERAL DES FINANCES SA	AA/2010-02	Boîte Postale 3075
MABLE KodjoHomdéasi	AA/ 2011-01	1339 boulevard du mono
OSSENI Abdel Samad K	AA-06/2006	01 BP 3516 Cotonou / Bénin
Ousmane DIAKHATE	AA/2010-01	BP 17145 Dakar Liberté
TOP FINANCE	AA-07/001	BP 8572 Lomé/TOGO

Source : site du CREPMF

Selon la présentation du tableau nous avons un (1) seul apporteur d'affaires en Côte d'Ivoire qui exerce comme un particulier.

II.3 - LA STRATEGIE MARKETING

La stratégie marketing que nous comptons mettre en place sera bien définie. Notre stratégie marketing partira de l'art de satisfaire nos clients, tout en améliorant nos performances.

II.3.1- La segmentation

La segmentation du marché constitue la première étape de l'élaboration de la stratégie marketing. Il s'agit de segmenter notre marché en groupes de consommateurs homogènes

Le critère le plus déterminant pour la segmentation des entreprises susceptibles de s'intéresser au nouveau marché des PME/PMI est la forme juridique.

Nos clients seront composés en majorité des sociétés qui répondent déjà au critère de forme juridique et de transparence du point de vue de leurs états financiers.

- ✓ Les PME/PMI sous forme de société anonyme : ce sont des entreprises de petite surface, performante qui remplissent déjà les conditions d'accès à la bourse. Elles seront démarchées et mises directement en relation avec les SGI
- ✓ Les PME/PMI non éligibles : ce sont des entreprises qui ne remplissent pas les conditions et pour qui un appui technique et une assistance est nécessaire. Cette catégorie de clients constituera une niche assez importante pour notre activité.

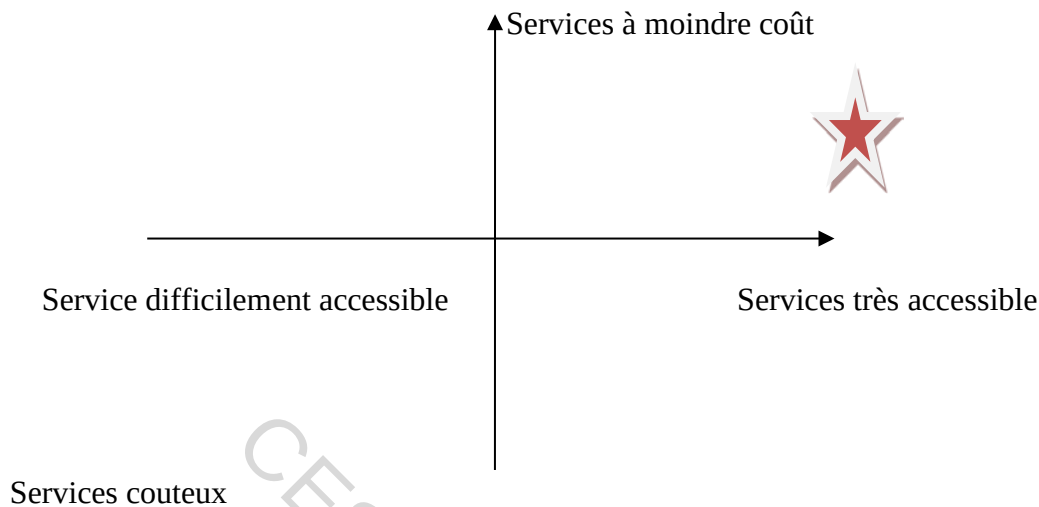
II.3.2- Le ciblage de la clientèle

Cibler un marché consiste pour l'entreprise à évaluer les différents segments de ce marché et à choisir ceux sur lesquels elle fera porter son effort. Notre structure se fera dans un environnement comportant des concurrents au niveau national comme international. De ce fait nous ciblerons en premier les PME/PMI potentiellement éligibles pour le bon démarrage de nos activités ensuite les PME/PMI non éligibles pour leur offrir nos services d'assistance comptable et financier.

II.3.3- Le positionnement de nos services

Positionner un produit ou un service consiste à lui donner une place dans l'esprit des consommateurs par rapport à ses concurrents. Ainsi nos services à la clientèle auront pour caractéristique principale d'être facilement accessible tant du point de vue de la disponibilité que de la compréhension et aussi d'être de moindre coût.

FIGURE 1 : CARTE DE POSITIONNEMENT DE NOS SERVICES



Source : Inspiré de Gerry JONHSON et al. Stratégique (2005, P111)

II.3.4 -La taille du marché

Nous nous intéresserons au marché national constitué de 31 232 PME/PMI en commençant par la capitale avec 12 228 PME/PMI dont environ 1% d'entre elles sont potentiellement éligibles, ce qui correspond à 122 PME/PMI ensuite nous entamerons le marché de la sous-région. Voir la liste des PME/PMI potentiellement éligible en annexe.

II.4 - LE MARKETING OPERATIONNEL

Nous opterons pour le marketing mix (4P) à savoir la Publicité (communication), la promotion (la distribution), le prix, et le produit (le service).

II.4.1 -La communication

Pour nous faire connaître nous aurons une politique de communication tournée vers deux axes à savoir un site web très dynamique, des périodes d'informations et des campagnes de sensibilisation pour faire connaître notre structure, les avantages de la bourse, les projets de la bourse pour les PME/PMI. La politique de la communication utilisera aussi les employés comme vecteurs dans les transmissions des messages et des moyens de communication.

Aussi nous configurerons des prospectus, ferons du bouche à oreille afin d'atteindre une clientèle assez vaste et fidèle.

II.4.1.1- Le site web

A travers notre site web que nous ferons très dynamique, avec des mises à jour quotidiennes, il sera disponible pour notre clientèle et donnera des informations sur nos objectifs, sur nos valeurs, nos missions et sur nos visions.

II.4.1.2- Les périodes d'informations

Notre mettrons à la disposition de nos clients trois périodes d'informations à savoir semestrielles pour des campagnes de sensibilisation à la culture boursière. Cette information périodique permettra de sensibiliser les PME/PMI sur aller en bourse, les motiver à fournir des informations financières fiables sur leurs états financiers et sur leur organisation.

II.4.2 - La politique de distribution

La distribution de nos services se fera au travers de trois canaux principaux à savoir des bureaux de représentation, de notre site Web et avec notre chargé de marketing.

II.4.2.1- Les bureaux de représentation

A moyen terme nous penserons à des bureaux de représentation, afin de décentraliser nos activités pour être assez proches de notre clientèle qui ne sera pas à la capitale. Nous envisageons d'aller vers les PME/PMI, et non qu'elles viennent à nous. Ainsi, au-delà du siège de notre société que nous pensons installer au centre des affaires de la capitale, nous attaquerons les villes de l'intérieur d'Abidjan avec des représentations dans les grandes villes comme Bouaké, Yamoussoukro, Korhogo, et Man.

II.4.2.2- les courtiers

La distribution de nos services se fera aussi au travers de nos courtiers qui percevront un pourcentage défini à l'avance sur le montant du business apporté à la SGI. Chacun de nos courtiers aura une zone géographique définie.

I.4.2.3- Le site Web de la structure

Pour bénéficier pleinement de notre site web, il nous servira au-delà de la communication, comme un moyen de distribution de nos produits et services.

II.4.3- La politique de prix et de nos différents services

La fixation de nos prix se fera par négociation sur la base des tarifs homologués des SGI ivoiriennes qui sont aux nombres de dix (10).

Pour la mise en relation de nos clients et les SGI avec lesquelles nous aurons des contrats nous seront rémunérés en fonctions des commissions de l'affaire que nous aurons noué entre les deux parties et plus nous apporterons des clients plus nos commissions seront élevées. Pour toute autre l'assistance et l'appui technique nous fixeront nos prix en fonction du travail à faire :

TABLEAU 8 : PRIX DE NOS SERVICES

<u>Rubriques</u>	<u>Base de calcul</u>	<u>Taux envisagé</u>
Commissions reçus des SGI Pour démarchages de client	Par négociation	20% sur frais d'introduction en bourse
Commission de la PME sur la levée de fonds après la réussite de son entrée en bourse	Par négociation	1%
Commissions reçus frais d'évaluation des états financiers et assistance comptable	Fixe	500 000 F CFA/PME/PMI

La politique de nos services (produits) tournera autour de l'appui technique, l'évaluation de l'entreprise, l'assistance comptable, conseil en gestion.

L'appui technique : cette activité consistera à assister la PME/PMI dans l'optimisation de sa structure bilancielle, élaboration d'outils d'aide à la prise de décision, plan stratégique, analyse d'opportunité, restructuration de bilan.

L'évaluation de l'entreprise : il faut entendre par là l'estimation de l'entreprise à partir des critères qui se veulent objectifs, de sa valeur de marché potentielle ou de sa valeur patrimoniale. Pour ce faire nous utiliserons des méthodes comptables, des méthodes d'analyse des flux, des méthodes comparatives entre entreprise.

L'assistance comptable : par ce service nous aurons pour mission d'améliorer la comptabilité de l'entreprise

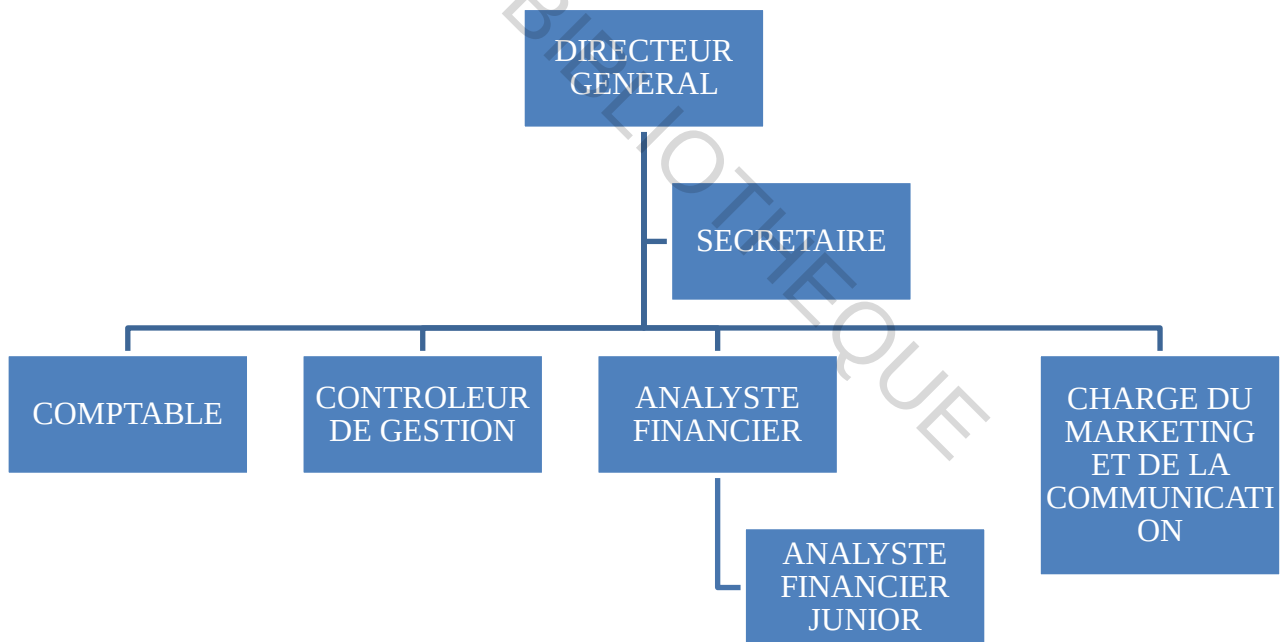
Le conseil en gestion.

II.4.4- La structure organisationnelle :

L'organigramme de notre structure se présentera comme suit avec différents postes clés à savoir le Directeur Général, le Chargé d'Etudes et du marketing, un analyse financier, un contrôleur de gestion et un comptable.

Il est à noter, du fait de la position que désire occuper notre structure que tout le staff devra avoir au maximum un diplôme équivalent à BAC+5 avec au moins trois (3) ans d'expérience dans le domaine financier ou bancaire.

FIGURE 2 : ORGANIGRAMME DE NOTRE STRUCTURE



II.4.4.1- Le Directeur général

Avec une formation en Master Banque Finance, le Directeur général assurera la direction de la Société.

II.4.4.2- Le chargé du marketing et de la communication

Avec un background en marketing et communication, le rôle du chargé du marketing et communication sera de mettre en vente nos différents produits et services et nous faire connaître.

II.4.4.3- Un comptable

Le comptable aura pour tâche d'assurer la comptabilité de la structure.

II.4.4.4 - Un analyste financier

Avec un background en économie et analyse financière, il sera spécialisé dans la détection des opportunités que le marché offre en termes d'investissement et partant de là avoir un œil sur la situation économique de l'environnement. Aussi évaluer les PME/PMI de les assister dans la gestion de leur comptabilité de façon à ce qu'elle puisse produire des informations financières fiables en fonction des conditions d'accès en bourse. Il sera aidé dans sa tâche par un analyste financier junior.

II.4.4.5 - Le contrôleur de gestion

Cette fonction aura pour but d'aider à atteindre et/ou à remettre en cause nos objectifs. La mission sera d'établir ou de faire établir des indicateurs permettant de vérifier que l'entreprise fonctionne conformément aux objectifs, comme le chiffre d'affaire.

II.4.5 -Le budget du personnel

L'effectif du personnel est de sept (07) personnes permanentes. Les rémunérations sont en fonction des responsabilités de chacun au sein de l'entreprise.

Les charges sociales sont représentées par un taux de 14,05 %, ce taux regroupe :

- Les prestations familiales 5,75%
- Les accidents maladies 2% -5%
- L'assurance vieillesse 6,03%

La masse brute annuelle s'établit à 30 000 000 F CFA pendant toute la durée du projet. Le tableau suivant montre en détail de la masse brute annuelle.

TABLEAU 9 : LA MASSE SALARIALE

POSTES	Nombre Requis	Profils	Salaires brute	Charges sociales
DIRECTEUR GENERAL	1	BAC +5	450 000	63 225
ANALYSTE FINANCIER	1	BAC +5	400 000	56 200
CONTROLEUR DE GESTION	1	BAC+5	400 000	56 200
ANALYSTE FINANCIER JUNIOR	1	BAC +4	350 000	49 175
CHARGE DE LA COMMUNICATION ET DU MARKETING	1	BAC +3	300 000	42 150
COMPTABLE	1	BAC +3	300 000	42 150
SECRETAIRE	1	BAC+2	200 000	28 100
CHAUFFEUR	1	BAC +1	100 000	14 050
Total mensuelle			2 500 000	196 700
Total annuelle			30 000 000	2 360 400

Pour résumé cette partie nous pouvons dire que la mise en place de notre structure consistera à offrir des services aux PME/PMI ivoirienne dans un environnement favorable à l'introduction en bourse. Notre structure au capital de 15 000 000 est une structure d'accompagnement comme toutes les autres structures qui se donnera les moyens nécessaires tel que les actions marketing, la qualité du personnel pour satisfaire sa clientèle. La suite du plan d'affaire se fera dans la troisième partie consacrée à l'étude financière.

CHAPITRE 3 : ETUDE FINANCIERE

L'étude financière consiste à présenter les moyens financiers nécessaires dont nous aurons besoins pour la mise en place effective de notre projet. Cette étude financière s'articulera autour des données chiffrées et de la rentabilité du projet.

I - LES DONNEES CHIFFREES:

Il s'agira des frais généraux, de besoin en fond de roulement, du plan de financement, des comptes d'exploitation prévisionnels. Ces données sont agrégées à partir des tableaux dont les détails se trouvent en annexes. Notons par ailleurs que toutes ces données sont présentées sur un horizon de quatre (4) ans.

I.1 –LE FRAIS GENERAUX

Les prévisions de consommations de charges externes sont faites sur la base des réalités du terrain. Le tableau 9 nous présente l'ensemble des frais généraux.

TABLEAU 10 : FRAIS GENERAUX

	N	N+1	N+2	N+3
Loyer et charge locative	2 000 000	2 000 000	2 000 000	2 000 000
Charges du personnel	30 000 000	30 000 000	30 000 000	30 000 000
Facture eau, électricité, internet	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000
Frais divers de fonctionnement	1 500 000	1 700 000	1 850 000	2 000 000
Communication	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000
Assurance	100 000	100 000	100 000	100 000
Impôt et taxe	385 200	385 200	385 200	385 200
Total consommation intermédiaire	36 185 200	36 385 200	36 535 200	36 685 200

Il ressort de ce tableau que le total de la consommation intermédiaire sur toute la durée du projet subit pas une grande augmentation. Elle est de 36 185 200 la première année, ensuite la deuxième année elle est de 36 354 200, la troisième année elle passe à 36 535 200 et atteindre 36 685 200.

I.2- LE BESOIN EN FOND DE ROULEMENT

Le besoin financier qui se dégage de notre activité est résumé dans le tableau ci-dessous. Notons par ailleurs que ce besoin en fonds de roulement constitue pour nous aussi un besoin de financement auquel nous ferons face.

TABLEAU 11 : BESOIN EN FOND DE ROULEMENT

EMPLOIS	DELAIS	N	N+1	N+2	N+3
CLIENTS	15 JOURS	1 416 667	2 083 333	2 750 000	3 416 667
AUTRES CHARGES					
FOURNITURES	90 JOURS	8 500 000	12 500 000	16 500 000	20 500 000
IMPOT ET TAXES	25 JOURS	2 361 111	3 472 222	4 583 333	5 694 444
ASSURANCES	365 JOURS	100 000	100 000	100 000	100 000
SOUS TOTAL 1		12 377 778	18 155 556	23 211 111	28 808 333
FOURNISSEURS DE FOURNITURE	30 JOURS	2 833 333	4 166 667	5 500 000	6 833 333
SOUS TOTAL 2		2 833 333	4 166 667	5 500 000	6 833 333
BFR		9 544 444	13 988 889	17 711 111	21 975 000

TABLEAU 12 : LA VARIATION DU BESOIN EN FOND DE ROULEMENT

ELEMENTS	N-1	N	N+1	N+2	N+3
BFR		9 544 444	13 988 889	17 711 111	21 975 000
AUGMENTATION BFR	9 544 444	4 444 444	3 722 222	4 263 889	
RECUPERATION DU BFR					21 975 000

I.3- LES INVESTISSEMENTS

Une grande partie de nos investissements sont nécessaires et indispensable au démarrage de nos activités. D'autres investissements important se feront au cours de la deuxième année dans une optique de croissance de nos activités. Le montant des investissements pour le démarrage de notre activités se chiffre à 13 000 000 F CFA et pour les quatre années cumulées à 14 400 000 F CFA. Ces investissements sont décomptés dans le tableau ci-dessous avec plus de détails dans les annexes.

TABLEAU 13 : INVESTISSEMENT PREVUS

NATURE DES INVESTISSEMENTS	Année N	Année N+1	Année N+2	Année N+3
Frais d'établissement	750 000	-	-	-
Agencement	900 000	350 000	300 000	
logiciels	600 000	-	300 000	
Mobilier	1 500 000	200 000		
Serveur interne + site web	1 200 000	-	-	
Matériel de transport	1 800 000			
Matériel informatique	1 250 000	250 000		0
Garantie et caution	5 000 000	-		
TOTAL INVESTISSEMENT	13 000 000	800 000	600 000	0
INVESTISSEMENT CUMULES	13 000 000	13 800 000	14 400 000	14 400 000

I.4 - LE PLAN DE FINANCEMENT

Pour faire face aux investissements prévus, il nous faudra mettre en place un plan de financement adéquat. Pour ce faire notre société se financera sur fond propre à hauteur de 15 000000 F CFA.

Le tableau suivant présente le plan de financement de notre projet.

TABLEAU 14 : PLAN DE FINANCEMENT

	N+1	N+2	N+2	N+3
BESOINS				
Investissements	13000000	800000	600000	0
Variation du BFR	4 444 444	3 722 222	4 263 889	0
Remboursement emprunts				
Total des besoins	17 444 444	4 522 222	4 863 889	0
RESSOURCES				
Capital social	15 000 000	0	0	0
Emprunt				
Autofinancement	-1 163 911	10 766 089	22 634 839	34 362 353
Total des ressources	13 836 089	10 766 089	22 634 839	34 362 353
Soldes: Ressources-besoins	-3 608 356	6 243 867	17 770 950	34 362 353
Soldes cumulés	-3 608 356	2 635 511	20 406 461	54 768 814

I.5 - LE BILAN PREVISIONNEL

En ce qui concerne le bilan prévisionnel nous présenterons un bilan d'ouverture

TABLEAU 15 : BILAN D'OUVERTURE

ACTIF	Montant	Montant	PASSIF
Charges immobilisées	750 000		Capital
Frais d'établissement	750 000	15 000 000	Capital propres
Prime de remboursement			
Charges à répartir			
Immobilisations incorporelles	600 000		
Brevets			
Logiciels	600 000		
Marques		0	Dettes et ressources assimilées
Immobilisations corporelles	6 650 000		Emprunts
Installation et agencements	1 500 000		
Equipement d'exploitation	1 500 000		
Matériel et mobilier de bureau	1 850 000		
Matériel de transport	1 800 000		
Immobilisation financière	5 000 000		
Dépôt et cautionnements	5 000 000		
Total actif immobilisé	13 000 000		
Actif circulant	0	0	Passif circulant
Stock	0		Fournisseurs d'exploitation
Créances Clients	0		
Total actif circulant	0		
Trésorerie actif	2 000 000	0	Trésorerie passif
Total actif	15 000 000	15 000 000	Total passif

II -LA RENTABILITE

Cette partie sera consacrée à l'étude de la rentabilité de notre structure. Les tableaux ci-après présentent en détail les indicateurs de la rentabilité du projet :

- Chiffre d'affaires prévisionnel ;
- Comptes de résultat prévisionnel ;
- Taux de rentabilité interne du Projet ;

II.1- LA PREVISION DU CHIFFRE D'AFFAIRES

Le chiffre d'affaires est déterminé avec environ 1% de l'ensemble des PME/PMI de la capitale ce qui correspond à 122 PME/PMI. Voir la liste des PME/PMI potentiellement éligible en annexe

Le chiffre d'affaire de notre société est constitué à partir de trois éléments principaux :

- Commissions perçues des SGI sur les différentes PME/PMI démarchées pour l'ouverture des comptes en vue d'une introduction en bourse 20%
- Commissions de levée de fonds après réussite de l'introduction 1%
- Evaluation de la situation financière et assistance comptables des PME/PMI
- Nombre de PME/PMI

La formation du chiffre d'affaire est détaillée dans le tableau qui suit.

TABLEAU 16 : FORMATION DU CHIFFRE D'AFFAIRE

CHIFFRE D'AFFAIRES	N+1	N+2	N+3	N+4
Frais d'introduction en bourse	8 000 000	8 000 000	8 000 000	8 000 000
Commissions perçues	20%	20%	20%	20%
Sous total	1 600 000	1 600 000	1 600 000	1 600 000
Nombre de PME/PMI	10	15	20	25
Total	16 000 000	24 000 000	32 000 000	40 000 000
Montant de levée de fonds	150 000 000	150 000 000	150 000 000	150 000 000
Commission Perçues	1%	1%	1%	1%
Sous total	1 500 000	1 500 000	1 500 000	1 500 000
Nombre de PME/PMI	10	15	20	25
Total	15 000 000	22 500 000	30 000 000	37 500 000
Frais pour évaluation de la structure financière	500 000	500 000	500 000	500 000
Nombre de PME/PMI	6	7	8	9
Total	3 000 000	3 500 000	4 000 000	4 500 000
Total chiffre d'affaires	34 000 000	50 000 000	66 000 000	82 000 000

Nous constatons que le chiffre d'affaire connaît une progression de 47% à la deuxième année par rapport à la première année ; de 32% la troisième année par rapport à la deuxième année et de 24% la quatrième année par rapport à la troisième année.

II.2- LE COMPTE DE RESULTAT PREVISIONNEL

Sur la base du chiffre d'affaires, notre compte de résultat prévisionnel se présente comme suit

TABLEAU 17 : COMPTE DE RESULTAT PREVISIONNEL

	N	N+1	N+2	N+3
Chiffre d'affaires	34 000 000	50 000 000	66 000 000	82 000 000
Loyer et charge locative	2 000 000	2 000 000	2 000 000	2 000 000
Facture eau, électricité, internet	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000
Frais divers de fonction	1 500 000	1 700 000	1 850 000	2 000 000
Assurance	100 000	100 000	100 000	100 000
Communication	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000
Impôt et taxe	385 200	385 200	385 200	385 200
Total consommation intermédiaire	6 185 200	6 385 200	6 535 200	6 685 200
Valeur ajouté	27 814 800	43 614 800	59 464 800	75 314 800
Charge du personnel	30 000 000	30 000 000	30 000 000	30 000 000
Excédent Brut d'exploitation	-2 185 200	13 614 800	29 464 800	45 314 800
Reprises de provisions d'exploitation	0	0	0	0
Transferts de charges	0	0	0	0
Dotations aux Amortissement et provisions	1 689 955	1 769 955	1 829 955	1 579 980
Résultat d'exploitation	-3 875 155	11 844 845	27 634 845	43 734 820
Produits financier	0	0	0	0
Charge financière	0	0	0	0
Résultat financier	0	0	0	0
Résultat Avant Impôt	-3 875 155	11 844 845	27 634 845	43 734 820
Impôt sur résultat 25%	-968 789	2 961 211	6 908 711	10 933 705
Résultat net de l'exercice	-2 906 366	8 883 634	20 726 134	32 801 115

Le résultat net de l'exercice est négatif la première année vu l'ensemble des charges au démarrage du projet.

II.3- LA RENTABILITE PAR LA VAN ET LE TRI :

Pour voir la rentabilité du projet que nous voulons mettre en place. Nous devons calculer la VAN et le TRI à un taux de 12%. Ce taux a été pris en fonction du taux de rémunération sans risque des bons du trésor de la Zone UEMOA qui se chiffre en moyenne à 6% auquel nous avons ajouté une prime de risque considéré de 6%.

Ici le projet que nous voulons mettre en place est rentable car lorsque nous actualisons les flux net de trésorerie futurs avec ce taux de 12% la VAN (Valeur Actuelle Nette) est positif. Et le TRI est supérieur au taux d'actualisation.

TABLEAU 18: TAUX DE RENTABILITE INTERNE (TRI)

Résultat net de l'exercice		-2 906 366	8 883 634	20 726 134	32 801 115
Dotations aux Amortissement et provisions		1 689 955	1 769 955	1 829 955	1 579 980
Capacité d'autofinancement		-1 216 411	10 653 589	22 556 089	34 381 095
VRNI					2 530 155
Récupération du BFR					19 891 677
Encaissement (1)		-1 216 411	10 653 589	22 556 089	56 802 927
Investissement	13 000 000	800 000	600 000		
BFR	9 544 444	4 444 444	3 722 222	4 263 889	0
Décaissement (2)	22 544 444	5 244 444	4 322 222	4 263 889	0
Flux net de trésorerie (1)-(2)	-22 544 444	-6 460 856	6 331 367	18 292 200	56 802 927
Flux net de trésorerie actualisé (i= 12 %)	-22 544 444	-5 768 621	5 047 327	13 020 027	36 099 287
Flux net de trésorerie actualisé	-22 544 444	-28 313 066	-23 265 739	-10 245 712	25 853 575

VAN = 25 853 575

TRI=23,04%

II.4 - L'ANALYSE DES RISQUES :

Risque de performance : ce risque sera lié à la capacité à convaincre ou à démarcher des clients (PME/PMI) en vue de les inciter à aller en bourse. Pour cela la structure se dotera d'un personnel qualifié.

Risque de marché : c'est le risque lié à de l'introduction en bourse et lié à la satisfaction réelle des PME/PMI. En fait l'introduction peut être une réussite ou non.

.

L'exposé de l'étude financière de notre projet, nous a situés sur l'organisation de la structure et sur différents aspects à savoir les investissements à réaliser, le chiffre d'affaires espérer sur la base de celui du secteur pour en aboutir à la rentabilité proprement dite de notre projet de mise en place d'une structure chargée d'accompagner les PME/PMI ivoiriennes dans leur dossier d'introduction en bourse. En outre nous pouvons dire que notre projet ainsi présenté est un projet innovateur, réalisable et rentable.

CONCLUSION GENERALE

Nous sommes arrivés à la fin du document descriptif de notre projet. Ce projet professionnel consiste à la mise en place d'une structure chargée d'accompagner les PME/PMI ivoiriennes dans le montage de leur dossier d'introduction en bourse avec pour objectifs d'accompagner un grand nombre de PME/PMI en Bourse afin d'apporter une contribution aux problèmes endémiques de financement des PME/PMI.

Accompagner les PME/PMI performantes à s'introduire en bourse représente une alternative de financement pour elles.

Différents aspects de notre projet ont été abordés à savoir dans une première partie la présentation de la BRVM et de la nouvelle réforme de la BRVM à l'endroit des PME/PMI.

La deuxième partie, où il a été question de la description du projet et la troisième partie l'étude financière.

Plusieurs informations peuvent avoir été omises selon votre appréciation dans ce document. Par ailleurs, il se pourrait qu'il soit notre volonté et omis, car étant considéré comme stratégique à notre égard. Ce choix résulte du caractère public qu'aura ce document à la fin de notre formation.

Toutefois, toute personne intéressée, pourra prendre contact avec l'auteur pour de plus amples informations ou pourquoi ne pas aider à la réalisation de ce projet qui résulte d'un long parcours et d'une formation assez pointue dans le domaine de la banque et de la finance.

BIBLIOGRAPHIE

1. BRVM, l'année boursière 2008-2009 ;
2. BRVM, le marché financier régional de l'UEMOA : Organisation et fonctionnement 2011 ;
3. BRVM, revue trimestrielle Janvier- Mars 2011 ;
4. BRVM, revue trimestrielle Avril- Juin 2011 ;
5. BRVM, revue trimestrielle Janvier- Mars 2012 ;
6. BRVM, projet d'ouverture du nouveau marché Mai 2012 ;
7. Scott Stanley, Fonds Monétaire Internationale, « Quels sont les déterminants au développement des marchés d'Afrique subsaharienne ? », revue proparco N 5, Mars 2010 ;
8. Conseil Régional pour l'Epargne Publique et le Marché Financier (CREPMF), rapport annuel 2010 ;
9. SHANKAR V. (2012), « Segmenter le marché pour cibler les bons clients », l'art du management 2.0, Ed. Village Mondial, PP. 323-324
10. Emmanuel Zamblé-Bi B (2000), « la bourse des valeurs comment s'initier ? » Ed. Nei, p.11
11. Ouedraogo T. Yvon (2011), « 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

WEBOGRAPHIE

1. www.brvm.org (site de la BRVM)
2. www.crepmf.org (site du CREPMF)
3. www.bceao.int (site de la BCEAO)
4. www.uemoa.int (site de l'UEMOA)
5. www.worldbank.com (site de la banque mondiale)
6. www.inie.ci
7. www.industrie.gouv.ci
8. www.izf.net
9. www.pmeservices.net/?rub=annuaire

ANNEXES

CESAG - BIBLIOTHEQUE

TABEAU A1 : LISTE DES SOCIETES IVOIRIENNES COTEES A LA BRVM PAR SECTEURS

AGRICULTURE	FINANCES	DISTRIBUTION	TRANSPORT	SECTEUR PUBLIC	INDUSTRIEL	AUTRES SECTEURS
PHCI	BICICI	BERNABE CI	SDV-SAGA CI	CIE	NESTLE	SETAO
SAPH	BOA CI	SERVAIR ABIDJAN	MOVIS	SODECI	UNILEVER	
PALM CI	SAFCA	CFAO			SICABLE	
SICOR	SGBCI	TRACTAFRIC CI			FILTISAC SA	
SOGB		VIVI ENERGY CI			NEI -CEDA	
					CROWN SIEM	
					SIVOA	
					SOLIBRA	
					SMB	
					SITAB	
					TRITURAF	
					UNIWAX	

TABEAU 6 : LISTE DES PME/PMI POTENTIELLEMENT ELIGIBLES¹²

DENOMINATION	ACTIVITES
CODELEC SA	Installation électrique BT/MT/HT&EP, câblage de coffret et armoires électriques
O-ONE SA	Navigation, Géo localisation, navigation GPS
PROSUMA	Distribution
IVOIRE COTTON	Agro industrielle
CALLIVOIRE	Commerce de produits chimique en gros
IPS-WAP SA	Distribution
GEODIS CI	Transit, manutention, consignation
BEST OF AFRICA	Tourisme, découverte
DHL CI	Transport et livraison de courrier
CHRONOPOST	Transport et livraison de courrier
OCEAN OGYLVI CI	Agence conseil en communication publicité
VOODO COMMUNICATION	Agence conseil en communication publicité
MC CANN-ERICKSON CI	Publicité

¹² www.pmeservices.net/?rub=annaire

DENOMINATION	ACTIVITES
SEDACI	Société de service audiovisuel, distribution de bouquets de chaînes et radios
LES CLASSIQUES IVOIRIENS	Editions de livres
EDIPRESSE	Distribution de presse et librairie
LIBRAIRIE CARREFOUR ET SILOE	Commerce de détail de livres, journaux et papeterie
LIBRAIRIE DE FRANCE	Commerce de détail de livres, journaux et papeterie
LASSIRE SA CONSTRUCTEUR	Fabrication de matériel de transport
IMPRIM'SUD	Imprimerie, reproduction, édition
BUREAU D'AFRIC	Imprimerie, reproduction, édition
OUT SPAN IVOIRE	Import/Export
AROBASE TELECOM	Télécommunication, internet, data
ALCATEL CIT	Télécommunication
BULL CI	Fournitures d'équipements informatiques et de solutions logiciels, prestations de services informatiques
EQUANT COTE D'IVOIRE SA	Installation de réseau IP international
COTE D'IVOIRE MULTIMEDIA	Fourniture d'accès internet grand public et entreprises
SONITRA	Bâtiments et travaux publics
FRANZETTI CI	Génie civil, assainissement, travaux hydrauliques
FRIEDLANDER	Chaudronnerie, tuyauterie
SIDELAF	Travaux d'installation
2I TECH	Equipement en informatique, appareils ménager
2-TEHM Technologie	Conception de site de communication web
3IET	Import/Export
4Net-Sécu Côte d'Ivoire	Assistance comptable en informatique
A. ETF ENTREPRISE	Bâtiments et travaux publics
A. R Consulting	Vente et location de maison
Abidjan Immobilier service	Agence immobilière
ABIDJAN-PARTS	Vente de consommable, et matériels informatique
ABM Sonorisation	Consultant en sonorisation
ACTUEL DESIGN	Vente de mobilier de bureau
AFRIC AXES	Importateur de thé
AFRICA GREEN SOLUTION	Conception de logiciel, réseaux informatique et maintenance
AFRIC CONSEIL MANAGEMENT EN ASSURANCE	Courtage en assurance
AFRIQUE CONSTRUCTION	BTP
AGENCE DE PRESTATION DE SERVICES	Transit, location d'engins roulant
AGENCE EPRIVNOV	Développement graphisme
AGENCE MARITIME ET DE SERVICES	Transit import/export
AGERISQUES	Assurance et gestion des risques
AGROBATS	Création et gestion de plantation

DENOMINATION	ACTIVITES
AGRODIS	Aviculture, négoce, distribution
AKEHDO CONSULTING	Assistance comptable et fiscale
ALBATROS COMMUNICATION	Impression sur tous support (bâches, stylo, sachet)
ALLEGORIE- CÔTE D'IVOIRE	Création publicitaire, communication, édition
Alliance SERVICES	Comptabilité, marketing, conseil en gestion
ALUINTERMETALL. CI	Menuiserie aluminium
AMAG- SERVICE ET APPROVISIONNEMENT ET DISTRIBUTION	Approvisionnement et distribution de vivrier
ANNI- Côte d'Ivoire	Magazine mensuel féminin
APALI CONSULTING	Formation continue
ASSET CONSEIL	Conseil aux entreprises, audit, assistance, montage et plan d'affaire
ATOMIC EVENTS PALACE	événementiel
B&Z MULTIMEDIA	Tous travaux de photos et vidéo
(B.E.T.C.P) Bureau d'Etude Technique de Constructions et Prestations	Bâtiments et travaux publics
B.I.T.E	Bâtiments et travaux publics
BAROLD ASSURANCES	Assurances multirisques plantation
BOTANIAN CONSULTING	Collecte et transformation de riz
BRIDGE- Côte d'Ivoire	Fourniture en quincaillerie
BTPETF-Côte d'Ivoire	BTP
BURITEL TECHNOLOGIE	Fourniture de bureau informatique, création de site Web
BUSSINESS ET CONSEIL EN ACTIONS	Accompagnement à la certification formation des auditeurs interne
CUECDA	Assistance /conseil agricole, productions d'engrais agricole et création de plantation
EBURNIE Côte d'Ivoire	Sérigraphie
EB ENTREPRISE	Installation de pylône, réseaux informatique & vidéosurveillance
EBURNY NETWORK	Informatique, télécommunication, contrôle d'accès, sécurité biométrique
EBURPRESS	PAO et édition, conception et hébergement de site web, conception de logo
ECF Coulibaly et frère	Electricité Industriel
ECNFOREX 111	Formation au trading
ECOMS CI	Livraison de fourniture de bureau
ECOTRA	Réalisation de plans, constructions et suivi de chantiers
EG2D CI	Vente d'intrants agricole

DENOMINATION	ACTIVITES
EICOBAT-TP	Construction en bâtiment et génie civile/ Fourniture de bureau/ Livraison des agroalimentaires
EIDA	Création de plantation, formation aux techniques agricoles, assistance
EIPS	Imprimerie, sérigraphie, fourniture de bureau
ELIM- ALU	Travaux de vitrerie et aluminium
ELITES-VRP	Vente représentation placement
ELYON STRUCTURE	Animation commerciale,
ENELF CI	Installation électricité
FPC Consulting	Formation agréés par le FDFP en assistance comptable, fiscalité
FYLE GROUP	Formation en informatique, développement de logiciel
GAD Constructions	BTP
GDI_SERVICES	Nettoyage de locaux, phytosanitaire, aménagement d'espace vert et décoration
GDT SERVICES	Réseau télécom, informatique, téléphonie public et privée
GENERALE SERVICES ET CONSULTANCE	Maintenance informatique
GESTPCO CI	BTP
GIO CI	Maintenance et réparation d'instrument géodésique
GOLDEN CATERING SERVICES	Restauration collective service traiteur et événementiel
GRACE DIVINE SERVICES	Imprimerie, sérigraphie, fourniture de bureau
GROUPE SERVICE KONE TIEMOKO	Bâtiments et travaux publics
GROUPE MAEVA INTER	Vente de voiture et négoce
GROUPE OF HUIOS	Bâtiments et travaux publics
XTOIP CI	Entreprise spécialisé dans l'audio conférence
WORDTECH	Vente de matériel informatique
WINALITE INTERNATIONAL	Vente de produit haut de gamme
WEBSITE BUILDER COMPANY	Conception et création de site web
VISION TECHNOLOGIE	Informatique, télécommunication, contrôle d'accès, sécurité biométrique
VENANE CI	Formation et assistance comptable
UNIHTEC CI	Installation de groupe électrogène et réseaux électroniques
ULTIME CONSEIL ASSURANCE U.C.A CI	Courtage en assurance
TYRONE CENTER	Distribution de matériels et de solutions bureautiques en informatiques
TODAY INFORMATIQUE	Maintenance réseaux informatique, formation en informatique, vente de matériels
TOBS CI	Travaux de topographiques
TECHNIQUE SERVICE MAINTENANCE	Entreprise spécialisé dans l'entretien

DENOMINATION	ACTIVITES
TANOUSCA CI	Centrale d'achat, équipement et poids lourds, quincaillerie, matérielles et matériel électrique
TAMI VOYAGE	Billetterie tourisme réservation
SYD CIEL CI	Prestataire phytosanitaire, produit chimique d'entretien
SUD INVEST CI	Conseil en investissement
SOBAT CI	Production d'huile de palme, vente d'huile de palme
SOREL MULTI-SERVICES	Location-vente de voiture
SOFT CREATOR	Conception de logiciel, vente d'outils et de consommables informatiques
SOCLE CREATION CI	Agence de décoration et d'architecture d'intérieur
SADEV	BTP
SNET	Installation d'électricité, hydraulique
SN Construction et services	Construction bâtiment, et services
CIT CB CI	Tuyauterie, chaudronnerie, travaux bâtiments, manutention, installation des unités industrielles
SIGNATURE IMMOBILIER CI	Agence immobilière
SIGNAGE CI	Affichage dynamique
SECUTRONIC	sécurité électronique et informatique
SCIM CI	Constructions immobilières meublées
CAGEM INTER	Ravitaillement maritime
SARIMES	Import/Export
SAPI CI	Gestion de projet
SAGES-Consulting	Etude comptable et financière
SAFETY CONSULTING GROUP	Formation en prévention des accidents
RK ENGINEERING CI	Confection de gadgets publicitaire
PUL STAR CONSULTING	Installation d'affiche publicitaire
PROBAT CI	promotion immobilière
PRESTAPLUS	Evénementiel
PRESTACOM	Service commerciale et marketing aux particuliers, aux entreprises
PREMIER IKRA METAL	Fabrication des ustensiles de cuisine en INOX
PEVERS CI	Production alimentation
OXYGENE NET SERVICES	Conception et création de logiciel de gestion pour entreprise
OK SERVICES	Installation et dépannage Express en climatisation
NKL- ADC CORPARATION CI	Activités de négoce

TABLEAU A2 : TABLEAU D'AMORTISSEMENT

	VALEUR D'ORIGINE	N	N+1	N+2	N+3	Taux
FRAIS D'ETABLISSEMENT	750 000	249975	249975	249975		33,33%
AGENCEMENT	900 000	90000	125000	155000	155000	10%
LOGICIEL	600 000	199980	199980	229980	229980	33,33%
MOBILIER	1 500 000	300000	320 000	320000	320000	20%
SERVEUR INTERNET+ SITE INTERNET	1 200 000	240000	240000	240000	240000	20%
MATERIEL DE TRANSPORT	1 800 000	360000	360000	360000	360000	20%
MATERIEL INFORMATIQUE	1 250 000	250000	275 000	275000	275000	20%
TOTAL IMMOBILISATION	8 000 000	8 000 000	8 800 000	9 400 000	9 400 000	
DOTATION AUX AMORTISSEMENT		1 689 955	1 769 955	1 829 955	1 579 980	
CUMUL AMORTISSEMENT		1 689 955	3 459 910	5 289 865	6 869 845	
VNC COMPTABLE		6 310 045	5 340 090	4 110 135	2 530 155	

TABLE DES MATIERES

DEDICACES.....	ii
REMERCIEMENTS	iii
LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS.....	iv
LISTE DES TABLEAUX ET GRAPHIQUES	v
SOMMAIRE	vi
RESUME	vii
ABSTRACT	viii
INTRODUCTION GENERALE	1
CHAPITRE I : PRESENTATION DE LA BRVM ET DE LA NOUVELLE REFORME A L'ENDROIT DES PME/PMI	6
I - HISTORIQUE DE LA BOURSE	6
I.1 - ORGANISATION DE LA BRVM	7
I.1.1 - Les autorités de gestion du marché	7
I.1.1.1 - Conseil régional de l'Epargne Publique et des Marchés Financiers (CREPMF)	7
I.1.1.2 - Bourse Régionale des valeurs mobilières SA (BRVM.sa)	7
I.1.1.3- Dépositaire Central /Banque de Règlement (DC/BR)	8
I.2 - LES INTERMEDIAIRES COMMERCIAUX	10
I.3 - LE FONCTIONNEMENT DE LA BRVM.....	11
I.3.1 Un marché divisé en deux parties	12
I.3.2.1- Le marché des actions	13
I.3.2.2- - Les marchés des obligations	14
I.3.2.3- Les droits de souscriptions	14
I.3.2- - Les indices boursiers	14
I.3.3- Les conditions d'accès des sociétés anonymes (SA)	15
1.3.4 -Inscription des sociétés à la cote	16
1.3.5 -Intégrité du marché et la protection des épargnants	17
1.3.5.1 Le fonds de Garantie du Marché	17
1.3.5.2 Le fonds de protection des épargnants.....	17

II –LA NOUVELLE REFORME DE LA BRVM A L'ENDROIT DES PME/PMI	18
II.1 LES POINTS FORTS ET LES POINTS FAIBLES DE LA BRVM	18
II.2 ETATS DES LIEUX DES PME/PMI LA BOURSE	19
II.3 - LES POINTS POSITIFS DU NOUVEAU MARCHÉ DE LA BRVM	20
II.4 - LES PRINCIPALES CARACTERISTIQUES DU « NOUVEAU MARCHÉ »	21
II.5 PROCESSUS D'ADMISSION AU « NOUVEAU MARCHÉ DE LA BRVM »	22
CHAPITRE 2 : MISE EN PLACE D'UNE STRUCTURE CHARGÉE D'ACCOMPAGNER LES PME/PMI IVOIRIENNES DANS LE MONTAGE DE LEUR DOSSIER D'INTRODUCTION EN BOURSE	24
I - DESCRIPTION DU PROJET	24
I.1- ACTIVITES	24
I.2 - SITUATION GEOGRAPHIQUE DU PROJET	24
I.3 - LES STRUCTURES D'ACCOMPAGNEMENT DES PME/PMI ACTUELLES.....	27
I.4 - LE MARCHÉ DES PME/PMI EN TERMES DE PERSPECTIVES.....	28
II - LE PLAN D'AFFAIRES	29
II.1 - LA SOCIÉTÉ	29
II.1.1- La forme Juridique.....	29
II.1.2- les responsabilités et régime fiscal	29
II.1.3- La gouvernance	30
II.1.4- Le promoteur	31
II.1.5 L'analyse S.W.O.T	32
II.1.6 Les entreprises concernées	32
II.2 - LA CONCURRENCE	33
II.3 - LA STRATÉGIE MARKETING	33
II.3.1- La segmentation.....	34
II.3.2- Le ciblage de la clientèle	34
II.3.3- Le positionnement de nos services.....	34
II.3.4 La taille du marché	35
II.4 - LE MARKETING OPERATIONNEL.....	35

II.4.1 La communication	35
II.4.1.1- Le site web.....	36
II.4.1.2- Les périodes d'informations.....	36
II.4.2 La politique de distribution	36
II.4.2.1- Les bureaux de représentation	36
II.4.2.2- les courtiers.....	36
II.4.2.3- Le site Web de la structure	37
II.4.3- La politique de prix et de nos différents services	37
II.4.4- La structure organisationnelle :	38
II.4.4.1- Le Directeur général	38
II.4.4.2- Le chargé du marketing et de la communication.....	39
II.4.4.3- Un comptable.....	39
II.4.4.4 –Un analyste financier.....	39
II.4.4.5 Le contrôleur de gestion.....	39
II.4.5 Le budget du personnel.....	39
CHAPITRE 3 : ETUDE FINANCIERE	41
I - LES DONNEES CHIFFREES:	41
I.1 –LE FRAIS GENERAUX	41
I.2- LE BESOIN EN FOND DE ROULEMENT	42
I.3.- LES INVESTISSEMENTS	42
I.4 LE PLAN DE FINANCEMENT	43
I.5 LE BILAN PREVISIONNEL	44
II. LA RENTABILITE	44
II.1- LA PREVISION DU CHIFFRE D'AFFAIRES.....	45
II.2- LE COMPTE DE RESULTAT PREVISIONNEL	46
II.3- LA RENTABILITE PAR LA VAN ET LE TRI :	46
II.4 - L'ANALYSE DES RISQUES :	47

CONCLUSION GENERALE	48
BIBLIOGRAPHIE.....	49
ANNEXES.....	50
TABLE DES MATIERES	57

CESAG - BIBLIOTHEQUE