



Centre Africain d'Etudes Supérieures en Gestion

CESAG

Master en Banque et Finance

MBF

Année académique 2012-2013

Option : Marchés Financiers et Finance d'Entreprises

Projet Professionnel

THEME

**CREATION D'UNE SOCIETE DE GESTION DE  
PATRIMOINE AU BURKINA FASO :  
NBS FINANCE**

**Présenté par :**

**N. Séverin Bertrand SOME**

**12<sup>e</sup> Promotion MBF**

**Sous la Supervision de :**

**M. Fabrice BOUABRE**

**Analyste risques BCEAO**

**Juillet 2014**



## Avant-Propos

Le Centre Africain d'Etudes Supérieures en Gestion (CESAG) a créé en 2001 le Programme Master en Banque et Finance (MBF) avec la collaboration de la Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO), la Banque de France et la Banque des Etats de l'Afrique Centrale (BEAC). Ce Master est une formation professionnelle de niveau Bac plus cinq (5) ans ouvert aux diplômés de l'enseignement supérieur titulaires d'un diplôme de niveau Bac plus quatre (4) ans. Les enseignements y sont dispensés en français et en anglais par des spécialistes reconnus en Afrique, en Europe et en Amérique du Nord. A ce titre, la New York University Leonard N. Stem School of Business, l'INSEAD et l'Université Paris Dauphine sont les partenaires pédagogiques.

Programme d'excellence de l'UEMOA, le diplôme délivré est le Master en Banque et Finance (MBF). L'accès au programme se fait sur concours ouvert aux cadres des institutions bancaires et financières, des entreprises privées et des administrations économiques et financières qui veulent maîtriser les instruments financiers, les techniques de mesure et de gestion des risques développés sur les marchés internationaux de capitaux afin de pouvoir relever le défi de la globalisation.

Au sortir de leur formation, les Mastériens disposent de connaissances solides leur permettant d'exercer les fonctions ci-après :

- gestionnaire de trésorerie nationale et internationale ;
- gestionnaire des risques de marché ;
- gestionnaire de portefeuille ;
- opérateur de marché (front office) ;
- responsable du front ou du back-office ;
- contrôleur interne ;
- contrôleur de gestion.

Depuis l'année 2012, l'obtention du diplôme est désormais sanctionnée non plus par un mémoire, mais par un projet professionnel. C'est dans ce cadre que s'inscrit ce présent document.

**Dédicaces**

*Je dédie ce document à :*

✓ *mes parents **Edith SOME et Cyrille SOME** ;*

*Qui n'ont ménagé aucun effort du début jusqu'à la fin, afin que je puisse suivre cette formation et qui m'ont soutenu à chaque instant;*

✓ ***Monsieur et Madame TOFFA***

*Qui ont été mes parents durant mon séjour à Dakar et qui ne cessent de me soutenir*

✓ *ma tante **SŒUR Delphine YODA**, mes sœurs, mon frère et mes cousins ;*

*Qui m'ont soutenu et encouragé à tout moment à travers leurs actions multiples.*

## Remerciements

Ce document a pu être réalisé grâce au concours inestimable de certaines personnes :

- notre profonde gratitude va premièrement à l'endroit de **Monsieur Fabrice BOUABRE** notre encadreur, chez qui nous avons trouvé l'appui et la rigueur nécessaires à la construction de ce travail à travers son encadrement, son suivi, et tous ses conseils ;
- nos remerciements vont également à l'endroit de Monsieur **Aboudou OUATTARA** notre enseignant du cours de Gestion de Portefeuille, pour tous les rudiments et techniques qu'il nous a transmis en la matière et pour son assistance, ses conseils et sa rigueur qui nous ont permis d'achever ce travail ;
- nous remercions aussi l'ensemble du corps professoral pour la formation de haut niveau que nous avons reçue et l'équipe de coordination du Programme Master en Banque et Finance (PMBF) pour leurs constants efforts pour le rayonnement du Programme ;
- nous ne saurons oublier l'ensemble des camarades Mastériens de la douzième promotion, pour l'ambiance fraternelle, les moments inoubliables de dur labeur, de solidarité dans le travail et d'amitié ;
- Enfin, nous exprimons notre gratitude à tous ceux, qui de près ou de loin ont contribué à la réalisation de ce document.

**Listes des sigles et abréviations**

BCEAO : Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest

BRVM : Bourse Régionale des Valeurs Mobilières

CEDEAO : Communauté Economique des États de l'Afrique de l'Ouest

CESAG : Centre Africain d'Etudes Supérieures en Gestion

CREPMF : Conseil Régional de l'Épargne Publique et des Marchés Financiers

FCP : Fonds Commun de Placement

MBF : Master en Banque et Finance

OPCVM : Organisme de Placement Collectif en Valeurs Mobilières

SBIF : Société Burkinabé d'Intermédiation Financière

SGI : Société de Gestion et d'Intermédiation

SGP : Société de Gestion de Patrimoine

UEMOA : Union Economique et Monétaire Ouest-Africaine

**Listes des tableaux, graphiques et figures**

<b>Graphique n°1 : Evolution des indices BRVM 10 et BRVM COMPOSITE .....</b>	<b>7</b>
<b>Tableau n° 1 : Répartition des titres suivant les types de souscripteurs.....</b>	<b>24</b>
<b>Tableau n°2 : Structure du portefeuille de la SGP .....</b>	<b>24</b>
<b>Figure n°1 : Prospectus SGP NBS FINANCE .....</b>	<b>28</b>
<b>Tableau n°3 : Composition du personnel de la SGP .....</b>	<b>30</b>
<b>Tableau n° 4: Analyse SWOT de la SGP .....</b>	<b>35</b>
<b>Tableau n° 5: Exemple de portefeuille international .....</b>	<b>36</b>
<b>Figure n° 2 : Organigramme de la SGP .....</b>	<b>37</b>
<b>Tableau n°6 : Titres identifiés pour la simulation en année 2013.....</b>	<b>40</b>
<b>Tableau n° 7: Calcul de la rentabilité du projet.....</b>	<b>45</b>
<b>Tableau n° 8: Amortissement constant de l'emprunt de 60 000 000 FCFA au taux de 9% .....</b>	<b>46</b>
<b>Tableau n°9 : Soldes Intermédiaires de Gestion .....</b>	<b>47</b>

**Sommaire**

Avant-Propos.....	I
Dédicaces .....	II
Remerciements .....	III
Listes des sigles et abréviations .....	IV
Listes des tableaux, graphiques et figures .....	V
Sommaire .....	VI
INTRODUCTION .....	1
CHAPITRE I: GENERALITES SUR LES SOCIETES DE GESTION DE PATRIMOINE.....	5
CHAPITRE II : LA SGP NBS FINANCE: ORIENTATIONS ET FONCTIONNEMENT .....	22
CHAPITRE III- LE PLAN D'AFFAIRES DE LA SGP NBS FINANCE.....	34
ANNEXES .....	VII
TABLES DES MATIERES .....	VII

## INTRODUCTION

Les marchés financiers africains ont connu, depuis le début des années 1990, une croissance notable. Ils sont plus d'une vingtaine depuis 2013 et couvrent l'ensemble du continent. La capitalisation boursière a été multipliée par neuf, et plus de deux mille (2 000) entreprises sont maintenant cotées. Depuis quelques années, les introductions en bourse se sont multipliées, permettant à certaines banques ou à des entreprises de lever des capitaux considérables ; ce qui démontre, à n'en pas douter, la profondeur de l'épargne locale et l'intérêt des investisseurs nationaux pour les places boursières.<sup>1</sup>

Ces places boursières comme la BRVM (Bourse Régionale des Valeurs Mobilières créée en 1996), ou la Bourse d'Accra au Ghana restent des marchés de taille limitée et sont les plus petites au plan mondial en termes de niveau de capitalisation. Toutefois, souligne la Banque de France, les places boursières des pays comme l'Égypte, le Maroc et l'Afrique du Sud sont les plus intégrées au niveau international et ont pu connaître un développement conséquent de leurs marchés financiers. Ainsi, peut-on affirmer que l'embellie d'une place boursière est arrimée au niveau de revenus des populations et à la croissance économique du pays concerné.<sup>2</sup>

Le marché financier sous régional de l'Afrique de l'ouest qui révélait de nombreuses imperfections, réduisant ainsi son essor, se trouve actuellement dans une dynamique de spécialisation et d'amélioration des principaux créneaux de la chaîne. Ainsi, pour le CREPMF, les résultats obtenus en date du dernier rapport (janvier 2012) révèlent que :

- les réformes du système de garantie et l'introduction du système rapportant sur le marché financier régional sont complétées ;
- l'harmonisation de la fiscalité des valeurs mobilières au sein de l'UEMOA est effective ;
- la mise en place d'un cadre juridique approprié au marché hypothécaire dans l'UEMOA est complétée ;
- la revue des textes réglementaires du marché financier régional est complétée ;

---

<sup>1</sup> Les marchés financiers en Afrique : véritable outil de développement ?  
Numéro 5 - avril 2010

<sup>2</sup>

Développement des marchés boursiers en Afrique : Opter pour des produits financiers adaptés  
Lundi 1 Avril 2013

- la revue de la fixation des taux du marché en vue d'en améliorer la compétitivité est complétée.

Ces résultats ont permis d'avoir un meilleur contrôle des activités du marché et un meilleur fonctionnement de ses institutions dont la dernière évaluation par le « International Association of Securities Commission » est jugée satisfaisante.<sup>3</sup>

Egalement, les perspectives à moyen et long terme prévoient la réalisation d'une intégration financière et monétaire plus large car dans l'ensemble, le marché financier de l'Afrique de l'Ouest est encore étroit et peu profond, avec de très faibles interactions entre les sous marchés tant de l'UEMOA que hors-UEMOA. Des actions sont actuellement en cours pour intégrer la Bourse nigériane des valeurs et la Bourse régionale de valeurs mobilières (BRVM) d'Abidjan, avec la Bourse du Ghana, y compris la cotation croisée mutuelle et le commerce des valeurs. Le potentiel d'investissements dans des portefeuilles transnationaux par les institutions de la CEDEAO et les particuliers se trouvera élevé en cas d'intégration des trois principales bourses, mais le chemin vers une intégration totale est encore long<sup>4</sup>.

Situé dans ce contexte, et avec le passage récent à la cotation continue au niveau de la BRVM qui permet un meilleur traitement en temps réel des activités, nous nous retrouvons face à un marché financier en pleine amélioration avec des perspectives de croissances en taille annoncées ; ce qui nous conforte dans l'idée selon laquelle, la mise en place de projets relatifs à ce marché serait la bienvenue dans une perspective de développement et de dynamisation de ce dernier.

Aussi au Burkina –Faso, Pays en voie de développement, avec douze institutions bancaires et cinq institutions financières, le développement des activités sur le marché financier n'est pas en reste. Avec l'arrivée récente de la SGI SBIF, des trois OPCVM (Sécuritas ; Valoris ; Expansio), ainsi que de Coris Bourse, la négociation des valeurs mobilières et la gestion des portefeuilles sous mandat ont été plus ou moins révélées comme des activités novatrices et qui devraient être promues et développées car elles viennent substantiellement en complément

---

<sup>3</sup> Profil de projet pour le Développement du marché financier régional – Ouest- africain.  
<http://www.acdicida.gc.ca/CIDAWEB/cpo.nsf/vWebProjByStatusSCFr/332284A5B1203FA78525710F0036FE18>

<sup>4</sup> BAD : Document de stratégie d'intégration régionale pour l'Afrique de l'ouest 2011-2015 : Mars 2011 ; P13

aux activités bancaires et financières existantes qui ne couvrent pas toute la demande de financement et d'investissement. Fort de ce constat et en tant que futur diplômé en Marchés Financiers et Finance d'entreprise, la création d'une Société de Gestion de Patrimoine, (SGP) qui est le thème de notre projet professionnel, se justifie dans la mesure où ;

- aucune société agréée n'existe encore sous cette forme au Burkina;
- la dynamisation du marché financier régional requiert aussi le développement et la promotion d'entreprises qui apporteront un plus à la capitalisation boursière;
- la demande de nouvelles alternatives d'investissement ou placement se fait de plus en plus sentir face au défi du développement et la mondialisation qui touche tous les secteurs ;
- de nombreuses ressources peuvent être remobilisées autrement au Burkina pour peu que notre stratégie soit efficace et soit dirigée vers les bonnes cibles.

Cependant, le marché financier sous régional étant relativement peu dense en termes de nombre d'intervenants et de niveau d'activité, de nouveaux intervenants boursiers sous diverses formes apparaissent mais leur nombre et leur condition de survie, comparativement aux bourses Africaines et Mondiales les plus dynamiques, doivent atteindre un meilleur niveau pour impulser considérablement le développement des activités boursières et l'augmentation du niveau de capitalisation dans la sous-région.

A travers notre projet professionnel donc, nous voulons répondre à la problématique qui est celle de savoir : « Quelles sont les conditions de fonctionnement, de survie et de rentabilisation à moyen et long terme d'une Société de Gestion de Patrimoine au Burkina Faso ? ».

Dans la mise en place de notre projet, nous visons un certain nombre d'objectifs. L'objectif général du projet est d'arriver à mettre en place une SGP au Burkina pour répondre au besoin de dynamisation du marché financier sous régional. Spécifiquement, nous voulons :

- ✓ contribuer à la mobilisation d'une part importante des ressources en circulation au Burkina qui ne sont souvent pas rentabilisées de façon efficace (certains investissements dans l'immobilier qui ne sont rentables qu'à très long terme) ;
- ✓ utiliser et adapter dans le cadre du fonctionnement de la société, les techniques les plus récentes et les plus efficaces en termes de gestion de patrimoine au sein du marché sous régional;

- ✓ créer un cadre favorable qui incitera la mise en place d'autres structures de ce genre afin d'améliorer et de rendre plus compétitif le secteur ;
- ✓ créer des emplois durables pour participer à la lutte contre le chômage et par là contribuer au développement du pays et de la sous-région.

Pour la rédaction du présent projet, nous avons adopté le plan ci-dessous :

Le premier chapitre est intitulé « généralités sur les sociétés de gestion de patrimoine » et est le lieu de la définition, de la présentation de l'intérêt des SGP et de leur cadre règlementaire. Ensuite, ce chapitre fait ressortir les principes et outils de gestion des SGP avant de présenter leur mode de gestion et d'évaluation de performance.

Le second chapitre intitulé « la SGP NBS finance: orientations et fonctionnement » traite d'abord de l'orientation, des choix stratégiques de NBS finance avant de faire la présentation et la mise en exergue du dispositif de gestion de la société.

Enfin, le troisième chapitre intitulé «le plan d'affaires de la SGP NBS finance », décrira successivement la stratégie et le positionnement de la SGP, son plan marketing puis présentera son budget et son compte de résultat prévisionnel.

## CHAPITRE I: GENERALITES SUR LES SOCIETES DE GESTION DE PATRIMOINE

### I-DEFINITION, INTERET ET CONDITIONS D'AGREMENT DES SGP

Cette section présente de façon générale les Sociétés de Gestion de Patrimoine. Pour cela, nous avons la définition, la mise en exergue de l'intérêt des SGP et la présentation des différentes conditions nécessaires à l'obtention de leur agrément au niveau du CREPMF.

#### 1-Définition et intérêt d'une SGP

##### *a-Définition d'une SGP*

Le Conseil Régional de l'Epargne Publique et des Marchés Financiers (CREPMF) de l'UMOA, SELON L'ARTICLE N°1 DE L'INSTRUCTION N° 5/97 RELATIVE A L'AGREMENT DES SOCIETES DE GESTION DE PATRIMOINE définit comme **Sociétés de Gestion de Patrimoine (SGP)**, les personnes morales qui, par le biais de placements et négociations en bourse effectués par les SGI, interviennent de façon discrétionnaire dans la gestion des titres qui leur sont confiés sur la base d'un mandat de gestion établi avec leurs clients.

Ces sociétés ne doivent pas détenir les titres et/ou les fonds de leurs clients. Ne sont pas concernées par les précédentes dispositions, les personnes mandatées à titre non professionnel par le titulaire d'un compte de titres au terme d'une procuration de droit commun ou d'une décision de justice.

Nul ne peut exercer les activités de gestion de patrimoine sans y être habilité par le Conseil Régional.

### ***b-Intérêt des SGP***

Une Société de Gestion de Patrimoine comme son nom l'indique intervient pour gérer à la place de leurs détenteurs des fonds dans l'objectif de les rentabiliser. Outre ce service, les SGP sont d'un grand intérêt et cela à plusieurs niveaux :

La SGP vient en appui à l'offre d'investissement à l'endroit des agents économiques car, dans la plupart des pays de la sous-région, la culture de l'investissement sur les marchés financiers n'est pas encore fortement ancrée;

La SGP dans le contexte du marché financier sous régional actuel est un intervenant de plus qui aidera à développer et à dynamiser ce marché ;

Egalement, la SGP est avant tout une personnalité morale qui crée des emplois et qui contribue au fonctionnement de l'économie à travers les charges fiscales et financières qu'elles assument pour son fonctionnement.

### ***c- Evolution du marché des SGP***

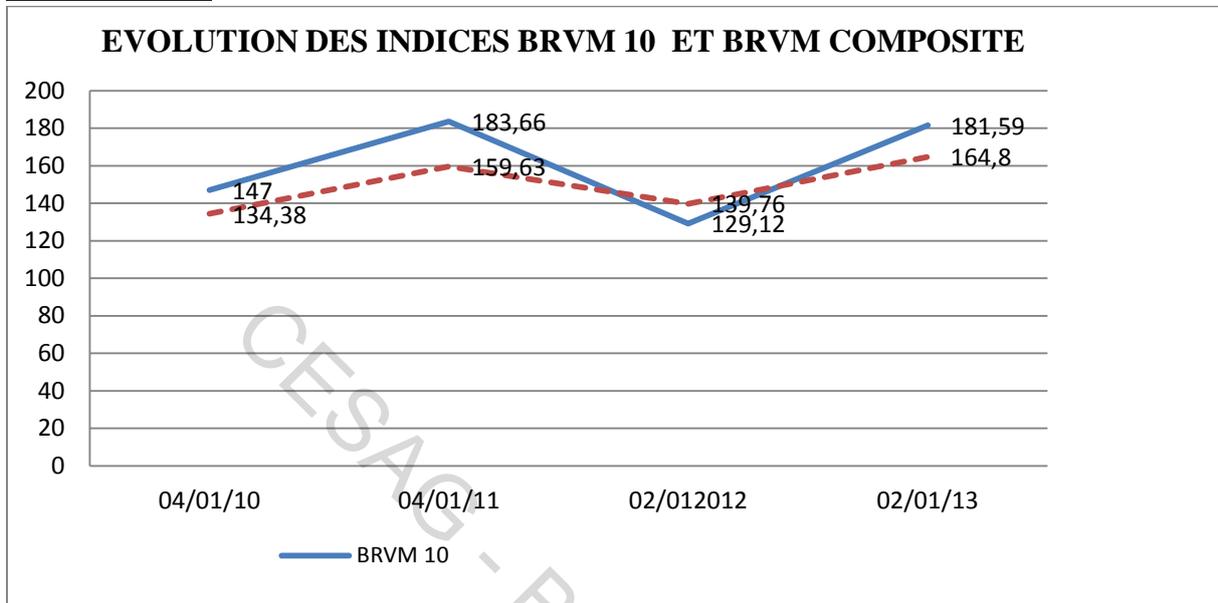
Depuis le milieu des années 1980, on assiste à une « institutionnalisation » croissante de l'épargne des ménages. Cette dernière est en effet, dans une proportion de plus en plus grande, collectée par des investisseurs institutionnels, c'est-à-dire des intermédiaires financiers non bancaires parmi lesquels nous avons les SGP. Par le volume d'épargne gérée, ces agents représentent aujourd'hui des acteurs prépondérants sur les marchés financiers internationaux. L'épargne confiée aux investisseurs institutionnels a poursuivi son essor tout au long des années 1990-2000. Cet essor a pratiquement triplé depuis les années 1990 pour atteindre à la fin 2006 environ 62.000 milliards de dollars américains.<sup>5</sup> La crise financière a certes ralenti les activités financières mais l'essor et la progression des activités de gestion institutionnelle, après tous les processus de redressement est toujours de mise. Les places financières africaines étant parmi les moins dynamiques enregistrent également un niveau croissant des activités de gestion institutionnelle de capitaux.

---

<sup>5</sup> Source : [http:// Comprendre les marchés financiers-361-3.pdf](http://Comprendre%20les%20marchés%20financiers-361-3.pdf)

La SGP sera basée dans l'espace UEMOA et nous avons choisi comme indice de référence celui du BRVM composite. L'évolution de cet indice est retracée par le graphique ci-dessous.

**Graphique n°1 : Evolution des indices BRVM 10 et BRVM COMPOSITE**



**Source : Base de données financières BRVM / DCBR : 2013**

Nous remarquons que les indices BRVM 10 et BRVM composite enregistrent la même tendance d'évolution. Le BRVM composite se situe en moyenne en dessous du BRVM 10, mais les deux indices présentent en dehors de la baisse enregistrée en 2012, un niveau d'évolution assez acceptable. Nous nous référerons plus au BRVM composite car il intègre tous les titres du marché et nous permet de mieux composer avec toutes les valeurs actives.

## **2-Conditions d'agrément et modalités de fonctionnement**

NB : Pour les conditions d'agrément et le contenu du dossier d'agrément : cf. annexe

### ***a - Conditions d'exercice***

Les sociétés exerçant les activités de gestion sous mandat jouissent d'une entière indépendance quant à la gestion des titres à l'intérieur du cadre précis constitué par les

objectifs recherchés par le client. Ces objectifs sont définis dans une convention de mandat de gestion signée entre ces sociétés et leurs clients. Cependant, les SGP sont responsables, à l'égard de leurs clients, de leurs négligences ainsi que des fautes commises dans l'exercice de leurs activités.

Les SGP perçoivent en rémunération de leur activité, une rétrocession de commission de la part des SGI avec lesquelles elles traitent ainsi que des commissions de gestion de la part de leurs clients. Les tarifs de ces commissions sont libres, sous réserve de leur homologation par le Conseil Régional.

Les notes explicatives publiées par les SGP à l'intention de leurs clients doivent être visées par le Conseil Régional. Elles doivent comprendre les mentions obligatoires ci-après :

- les risques inhérents à la nature des opérations à entreprendre ;
- les modalités de la gestion ;
- les frais liés à l'activité de gestion sous mandat.

#### ***b- Règles de fonctionnement***

Dans le fonctionnement de toute SGP, un certain nombre de règles sont à respecter. Premièrement la SGP doit préserver les intérêts de ses mandants. À cet effet, elle doit exercer ses activités dans le respect de l'intégrité, la transparence et la sécurité du Marché Financier Régional.

Deuxièmement les opérations réalisées dans le cadre d'une gestion sous mandat ainsi que leur fréquence doivent être motivées exclusivement par l'intérêt des mandants qui doivent en être informés.

Ensuite, la SGP doit s'abstenir de toute initiative qui aurait pour objet ou pour effet de privilégier ses intérêts propres, ou ceux de ses actionnaires, au détriment des intérêts de ses mandants. Elle doit prévenir les conflits d'intérêts et, le cas échéant, les résoudre équitablement dans l'intérêt des mandants. Il est interdit aux SGP d'effectuer des opérations entre les comptes des clients et leurs propres comptes ou de réaliser des opérations directes entre les comptes de leurs clients.

La SGP doit également veiller à l'égalité de traitement entre portefeuilles gérés. Son organisation doit lui permettre d'exercer ses activités avec loyauté, diligence, neutralité et impartialité au bénéfice exclusif du mandant, dans le respect de l'intégrité et de la transparence du Marché Financier Régional.

Enfin la SGP doit adopter une organisation réduisant les risques de conflits d'intérêts. Les fonctions susceptibles d'entraîner des conflits d'intérêt doivent être strictement séparées.

### **3-Les SGP agréées dans l'UEMOA**

Depuis le 31 décembre 2010, une (1) Société de Gestion de Patrimoine agréée opère sur le marché financier régional de l'UEMOA ; Il s'agit de la SGP CITY FINANCE basée à Abidjan. Une autre SGP avait vu le jour en novembre 2007 mais s'est vue retirer l'agrément après trois années d'exercice. Il s'agissait de la Société TAURUS FINANCE & INVESTISSEMENT SA

## **II-PRINCIPES ET OUTILS DE GESTION DES SGP**

Cette section donne un aperçu de l'activité de gestion de patrimoine. Il s'agit d'une présentation succincte des différents outils, des étapes et techniques utilisés dans la gestion de portefeuille.

### **1- les étapes de la gestion de portefeuille**

La gestion de portefeuille vise l'un des trois objectifs que sont: le couple protection - sécurité, le revenu et la croissance du capital. Les trois objectifs sont difficilement atteignables simultanément. Il est important pour le gestionnaire d'arbitrer entre ces objectifs et d'adopter une bonne stratégie de gestion. Pour ce faire, les étapes à suivre sont pour une bonne gestion de portefeuille sont :

- **1ère Etape:** la définition des objectifs et contraintes relatifs à chaque portefeuille : C'est à niveau qu'est déterminé le profil risque du mandant qui sera la base des actions à mener ;
- **2ème Etape:** la prévision du marché ;
- **3ème Etape:** la construction du portefeuille : Cette étape intègre la mise en place du style de gestion qui sera utilisé pour le portefeuille ;
- **4ème Etape:** la gestion des conditions du marché et des circonstances particulières du mandant ;
- **5ème Etape:** l'ajustement du portefeuille et la mesure de performance.

## 2-Les supports de placement

L'élaboration d'une stratégie de gestion de portefeuille suppose l'analyse des supports de placement disponibles afin de sélectionner ceux qui sont susceptibles de permettre d'atteindre les objectifs définis dans la limite des différentes contraintes recensées pour chaque portefeuille.

La globalisation des marchés permet d'investir aussi bien sur le marché financier local que sur les marchés étrangers. L'analyse des titres disponibles doit se faire sur le marché local ainsi que sur les marchés des autres espaces économiques. Les supports de placement peuvent être regroupés en quatre (04) grandes catégories qui sont: les titres de dette, les titres de propriétés, les produits dérivés et les autres supports de placement.

### ➤ Les titres de dette

Un titre de dette est un titre qui matérialise l'engagement de son émetteur vis-à-vis du prêteur (le détenteur) de procéder au versement d'un montant donné (plus le versement d'éventuels intérêts) à une date fixée. Il est commode de les regrouper en deux catégories qui sont: les titres du marché monétaire et les titres obligataires. Les premiers sont essentiellement des titres à court terme (moins de 24 mois). Les titres de la seconde catégorie sont des titres à moyen et long terme (2 ans et plus).

L'ensemble des titres de dette peut être classé en quatre catégories :

- les certificats/opérations interbancaires ;
- les Titres de Créances Négociables (TCN) comme les bons du trésor ;

- les obligations ;
- les *Asset Backed Securities (ABS)*;
- les *Collateralized Debt Obligation (CDO)*.

➤ **Les titres de propriété**

Les titres de propriétés regroupent l'ensemble des titres financiers qui donnent droit directement ou indirectement à la propriété d'une fraction du capital d'une société. Les plus courants sont les actions dites ordinaires.

On y retrouve :

- les actions ordinaires ;
- actions à dividendes prioritaire (ADP) ;
- les certificats d'investissement (CI).

➤ **Les produits dérivés**

Hormis les titres de dette et les titres de propriétés, il est possible d'utiliser d'autres supports de placement de natures et de compositions très différentes. Initialement construit pour permettre aux agents de couvrir leurs risques, ils se prêtent bien comme supports de placement. Ils offrent des effets de leviers élevés par rapport à un investissement sur le sous-jacent.

Il s'agit, entre autres, des

- contras à terme (*Forward/Futures*) ;
- *Forward Rate Agreement (FRA)*;
- *Interest Rate Swap (IRS)*;
- *Short term Interest Rate (STIRs) derivatives*;
- *swaps* de change ;
- *swaps* de devises ;
- options : CALL ou PUT, Américain ou Européen ;(sur action, Indice, devises et taux d'intérêt) ;
- warrants ;
- produits dérivés de 2ème génération.

➤ **Les autres supports de placement**

D'autres supports de placement de nature et composition très différentes sont également à disposition. Il s'agit, entre autres, des

- titres hybrides ;
- parts d'OPCVM ;
- *ETF/Trackers*.

### **3-Outils de gestion d'un portefeuille monétaire dans une SGP**

Le portefeuille monétaire permet de gérer la liquidité notamment les tombées de paiement qui ont besoin d'être placée. La structure du portefeuille monétaire dépend des besoins de liquidité du gestionnaire et de la structure des taux d'intérêt. Aussi dans la gestion du portefeuille monétaire nous avons la gestion active ou dynamique et la gestion passive ou indicielle.

#### ***a - Gestion active et passive des TCN***

- **La gestion passive** a pour objectif de répliquer fidèlement les performances d'un marché de référence (par exemple un indice tel que le BRVM 10, CAC 40 ou le Dow Jones). La méthode utilisée consiste généralement à répliquer en miniature l'indice de référence : par exemple un fonds CAC 40 sera constitué des 40 valeurs de l'indice, pondérées selon la taille de leur capitalisation.
- **La gestion dynamique** du portefeuille monétaire quant à elle consiste à anticiper l'évolution des taux d'intérêt et de prendre des positions conséquentes. Ces anticipations sont faites à partir de la courbe des taux d'intérêt.

En effet, une courbe des taux plate annonce une constante des taux dans le futur. Une courbe des taux croissante annonce une augmentation des taux d'intérêt et une courbe des taux inversée annonce une baisse future des taux d'intérêt. La prévision des taux d'intérêt s'appuie sur deux approches que sont l'analyse technique et l'analyse fondamentale. Dans la première approche, on s'appuie sur les outils de l'analyse technique pour anticiper

l'évolution future des taux d'intérêt. Dans la seconde, on s'appuie sur les déterminants des taux d'intérêts.

***b - Rendement attendu, rendement effectif et valeur de cession des placements monétaires***

*i- Rendement attendu*

Le rendement attendu d'une opération (taux actuariel) est défini par le rapport entre la plus-value enregistrée et le montant engagé. Ce rapport est annualisé en multipliant par la base et en divisant par le nombre de jours effectifs de l'opération. Il diffère du taux nominal de l'opération et dépend de la procédure de calcul et de versement: simple ou composé, simple précompté ou simple post compté. Le rendement attendu d'un portefeuille monétaire est obtenu comme le taux de rendement actuariel des flux à recevoir sur le portefeuille.

*ii- Rendement effectif*

Le rendement effectif annualisé de son placement est donné par le rapport suivant :

$$R = \frac{K' - F_0}{F_0} * \frac{\text{Nombre de jours année}}{n''}$$

Avec :

- ✓ K' : Montant reçu en fin de période ;
- ✓ F<sub>0</sub> : Montant versé en début de période ;
- ✓ n'' : Nombre de jour effectif d'investissement ;
- ✓ Nombre de jours exact dans l'année 365 ou 366.

NB : Le rendement effectif correspond pour la plupart du temps au rendement attendu, mais diffère souvent du rendement prévu du fait de l'existence d'un risque aussi minime soit-il, qui peut correspondre à une cession avant la durée effective du placement.

*iii- Valeur de cession*

La valeur de cession est la valeur actualisée du montant à recevoir à l'échéance du TCN. La valeur dépend des nouveaux taux d'intérêt en vigueur dans l'économie et du mode de paiement des intérêts. En effet, la variation des taux d'intérêt à court terme influence la valeur de cession des Titres de Créances Négociables (TCN) détenus par les institutions bancaires et financières. Lorsque les taux d'intérêt augmentent, le montant récupéré de la cession des TCN baisse et lorsque les taux d'intérêt baissent le montant récupéré augmente. Cette variation influence donc le taux de rendement effectif du placement dans le titre. Les TCN sont porteurs de risque de taux d'intérêt.

*c- mesure du risque et immunisation du portefeuille monétaire*

*i- Mesure du risque (sensibilité, duration, convexité)*

La mesure et la gestion du risque du portefeuille monétaire dans l'optique de l'arbitrage entre risque et rendement s'appuie sur trois indicateurs que sont: la sensibilité, la duration et la convexité.

- **La sensibilité** mesure la baisse (respectivement la hausse) de la valeur d'une obligation provoquée par une hausse (respectivement une baisse) d'un point du taux de marché (1 point de base = 0,01%)

Exemple : Une sensibilité égale à 4 indique que le portefeuille enregistrera une baisse de son prix de 0,04% si le taux augmente de 0,01%.

- **La duration** est la date à laquelle la perte (respectivement le gain) initiale (respectivement initial) est comblée (respectivement absorbé) par les gains (respectivement les pertes) enregistrés (respectivement enregistrées) sur les flux de trésorerie.
- **La convexité** mesure la variation de la sensibilité du portefeuille monétaire suite à une variation de taux d'intérêt. Cet indicateur complémentaire est nécessaire afin de compléter la sensibilité ou duration modifiée qui ne mesure les variations de la valeur du portefeuille que pour de petites variations des taux d'intérêt.

*ii- Immunisation du portefeuille monétaire*

L'immunisation d'un portefeuille monétaire consiste à le constituer de sorte à ce que les fluctuations de taux d'intérêt ne modifient pas son rendement effectif. Il s'agit entre autres, de constituer le portefeuille de sorte à ce que sa durée soit égale à l'horizon de placement. Constituer un portefeuille immunisé contre le risque de taux d'intérêt revient à déterminer le nombre de titres à acheter pour obtenir une durée correspondant à l'horizon de placement.

#### **4- Outils de gestion des obligations dans une SGP**

Les obligations font généralement parties des titres les moins risqués sur les marchés. Pour un bon investissement dans ces titres, il est nécessaire de les valoriser et d'analyser leur rendement attendu. Cela sera la base de la constitution et de la gestion d'un bon portefeuille obligataire.

*a- Rendement attendu et valorisation d'une obligation*

*i-Rendement attendu*

L'achat d'une obligation constitue un investissement pour lequel, il est important d'évaluer le rendement. Le taux de rendement effectif du placement dans une obligation est très souvent différent de son taux facial en raison de ses caractéristiques principales que sont la prime de remboursement et d'émission, la périodicité du coupon.

Le taux de rendement de la détention du titre est mesuré par le **taux de rendement actuariel**. Etant donné le prix d'une obligation et les flux restants à recevoir (déterminés par la durée de vie résiduelle et le taux facial), le **taux de rendement actuariel** est le taux qui annule la valeur actuelle nette (VAN) de l'investissement dans l'obligation.

*ii-Valorisation et prime de risque de crédit d'une obligation*

La valeur d'une obligation, sa valeur aujourd'hui, est la somme actualisée des flux de revenus auxquels sa détention donne droit. Le taux d'actualisation est déterminé par les taux de

coupon des autres obligations, les besoins de liquidité des agents et le niveau de risque attaché à l'obligation tel que perçu par l'investisseur. Parmi ces facteurs, le taux des nouvelles émissions est le plus déterminant. Il va s'en suivre une variation du cours de l'obligation au gré des taux des nouvelles émissions, de la liquidité de l'économie, de la politique monétaire. Il convient donc d'évaluer l'ampleur de ce risque.

### ***b- Gestion d'un portefeuille d'obligations***

#### ***i- Sensibilité, Duration et Convexité***

L'investissement obligataire fait courir deux risques que sont : le risque en capital et le risque de réinvestissement des coupons. Ces deux risques dépendent de l'évolution des taux d'intérêt. La hausse des taux d'intérêt entraîne une perte en capital en raison d'une réduction du cours des anciennes obligations. La baisse des taux d'intérêt entraîne un gain en capital en raison d'une augmentation du cours des anciennes.

- **La sensibilité** est un indicateur du risque de taux lié à un instrument à taux fixe. La sensibilité d'une obligation corrélativement à celle d'un TCN, mesure la baisse de la valeur d'une obligation provoquée par une hausse d'un point du taux de marché (1 point de base = 0,01%). Une sensibilité égale à 3 indique que l'obligation enregistrera une baisse de son prix de 0,03% si le taux augmente de 0,01%. Plus une obligation à taux fixe est longue, plus elle est sensible.
- **La duration** d'une obligation est la durée de vie moyenne pondérée de ses flux futurs actualisés. La duration (D) se calcul de deux façons équivalentes: Soit à partir de la sensibilité :  $D_t = (1+i) S_t$ , soit directement par sa formule de calcul :
- **La convexité** mesure la variation de la sensibilité du Portefeuille obligataire suite à une variation du taux d'intérêt. Cet indicateur complémentaire est nécessaire afin de compléter la sensibilité ou duration modifiée qui ne mesure les variations de la valeur du portefeuille que pour de petites variations des taux d'intérêt.

La duration, la sensibilité et la convexité d'un portefeuille obligataire est la moyenne pondérée des sensibilités, durations et convexités des titres qui le composent.

## *ii- Immunisation du portefeuille obligataire*

La Sensibilité, Duration et Convexité d'un portefeuille obligataire permettent de pouvoir protéger son portefeuille contre les fluctuations du taux d'intérêt. Un portefeuille obligataire est dit immunisé si sa duration est exactement égale à l'horizon de placement du gestionnaire.

## **5-Outils de gestion des actions dans une SGP**

Les actions, avec, une bonne analyse de l'évolution du marché, une bonne maîtrise du risque et de bonnes anticipations..., sont les titres les plus rentables sur les marchés. Nous étudions également l'analyse de la rentabilité, du risque, et la valorisation des actions afin de pouvoir constituer et évaluer le rendement attendu d'un bon portefeuille action.

### *a- Rentabilité, risque et valorisation d'un portefeuille action*

#### *i- Rentabilité*

La rentabilité mesure l'appréciation (ou la dépréciation) relative de la valeur d'une action ou d'un portefeuille d'actions entre deux dates. La rentabilité espérée est le niveau de rentabilité anticipée pour une action ou un portefeuille d'actions pour une période future ; notion ex-ante. La rentabilité réalisée est mesurée ex-post. Elle désigne la rentabilité réalisée sur la période présente ou sur toute période passée.

#### *ii- Risque*

Le risque d'une action ou d'un portefeuille d'action peut être défini comme l'éventualité d'une différence ex-post entre la rentabilité réalisée sur une période donnée et celle espérée ex-ante. Plusieurs indicateurs sont utilisés pour le mesurer. On a : la volatilité historique ; le Beta de l'action et la Value at Risk (Var).

- **La volatilité (historique)** d'une action est définie par l'écart moyen entre la rentabilité réalisée et la rentabilité moyenne. Elle mesure le risque dit global d'une action. La volatilité d'un portefeuille dépend des volatilités des actions détenues et des poids relatifs de celles-ci ainsi que de la corrélation linéaire entre les rentabilités.
- **Le bêta** mesure le risque dit systématique d'une action. Le Beta découle du Modèle d'Évaluation des Actifs Financiers (MEDAF) et du modèle de marché développé par Sharpe W. (1962), Lintner J. (1963) et autres. La relation fondamentale du MEDAF reste valable pour un Portefeuille.
- **La « Value At Risk »** est la méthode recommandée pour la mesure des différents risques, particulièrement le risque de marché. La Value-At-Risk représente la perte potentielle maximale de l'investissement sur la valeur de l'action qui ne devrait être atteinte qu'avec une probabilité donnée sur un horizon donné.

### *iii-Valorisation*

La notion de valorisation renvoie ici à la détermination de la valeur du titre. La valeur d'une action correspond à la valeur actualisée des flux monétaires que recevra son détenteur. La valeur fondamentale dépend du taux de rendement requis par l'investisseur pour détenir l'action et des dividendes futurs anticipés.

## ***b- Constitution d'un portefeuille action et rendement attendu des actions***

### ***i- Constitution d'un portefeuille action***

Un portefeuille est efficient pour un niveau d'espérance de rentabilité donné s'il permet de prendre le risque le plus faible possible ou de façon équivalente, si pour un niveau de risque donné, il permet d'obtenir l'espérance de rentabilité la plus élevée possible. L'objectif de la sélection de portefeuille est de construire le portefeuille le plus efficient pour un niveau de rentabilité donné. Cela se fait par la résolution d'équation de minimisation du risque tout en intégrant l'ensemble des paramètres et contraintes mis en jeu.

## *ii- Rendement attendu des actions*

Quel que soit le portefeuille, la rentabilité et le risque ne dépendent pas de la taille mais de sa structure. L'espérance de rentabilité d'un portefeuille dépend des espérances de rentabilité des actions détenues et des poids relatifs de celles-ci. Elle est déterminée comme la moyenne pondérée par les poids relatifs des espérances de rentabilité.

### **III- GESTION ET EVALUATION DE LA PERFORMANCE D'UNE SGP**

A ce niveau, nous abordons le style de gestion de la SGP à travers les choix et techniques à utiliser. Cela permet de contrôler dès le début, le fonctionnement et l'évolution des activités afin de pouvoir évaluer correctement les performances atteintes par la société.

#### **1-Style de gestion de la SGP**

Le style de gestion d'une SGP représente les moyens mis en œuvre pour atteindre les objectifs en fonction de ses ressources et de son environnement.

##### *a- Allocation*

La SGP à créer doit avant tout nous permettre d'investir dans tous les compartiments permis dans la zone UEMOA. Les titres sont composés d'actions, d'obligations et de TCN. Le rendement des actions étant soumis à de fortes variations, ils s'avèrent plus rentables que les obligations et les TCN pour peu que nos anticipations et prévisions soient efficaces. Nos allocations iront majoritairement donc aux actions afin de rentabiliser au maximum notre activité. Pour ce faire, il est donc de coutume de choisir un style de gestion.

Nous optons pour la gestion active dont l'objectif est de parvenir à une performance supérieure à celle du marché, ou à celle d'un benchmark choisi comme référence. Elle s'appuie sur l'anticipation de l'évolution des taux d'intérêt et des marchés ainsi que sur la mise en œuvre de stratégies pour tirer profit des anticipations. La mise en place d'une telle stratégie suppose que l'on puisse prévoir les taux d'intérêt. La prévision de ces taux se fera soit à l'aide de l'analyse technique soit à l'aide de l'analyse fondamentale en s'appuyant sur

les déterminants de la courbe des taux d'intérêt et les paramètres influant son évolution. L'indice BRVM composite sera, pour ce qui est des investissements dans la sous-région, l'indice à battre.

### ***b- Outils de sélection des obligations, TCN et actions***

Une des dispositions à prendre lorsqu'on veut minimiser le risque et accroître ses marges bénéficiaires est de faire de la diversification. La diversification fournit aux investisseurs un outil puissant de gestion de risque. En combinant des actifs dont les réactions aux forces qui dirigent les marchés sont différentes, la SGP peut donc mettre en place des portefeuilles efficaces. La méthode du Top Down sera privilégiée car nous procéderons à une diversification géographique, sectorielle puis à un arbitrage sur les titres.

La sélection des obligations et des TCN se fera en plus du contexte de diversification, sur la base de leur rendement actuariel que nous comparerons avec le risque associé.

Les actions quant à elles seront sélectionnées sur la base de la rentabilité espérée grâce à la relation fondamentale du MEDAF.

## **2- Mesure et attribution de performance d'une SGP**

Nous montrons ici les différents indicateurs qui peuvent servir pour la mesure et l'attribution de performance des actifs et de la SGP.

### ***a-Indicateurs de mesure de la performance***

L'objectif des indicateurs de performance est de comparer les performances des portefeuilles en prenant en compte le risque couru par les détenteurs de ces portefeuilles. Nous avons :

- L'indice de Sharpe ;

Il mesure l'écart de rentabilité d'un portefeuille d'actifs financiers par rapport au taux de rendement d'un placement sans risque (autrement dit, la prime de risque positive ou négative) divisée par un indicateur de risque (la volatilité).

- L'indice de treynor :

Il sert à évaluer la rentabilité d'un portefeuille. Il est utilisé pour appréhender la qualité de la structure de gestion compte tenu de sa performance et son risque. L'indice essaie de mesurer le rendement espéré du portefeuille par rapport au risque mesuré par son facteur  $\beta$ . Le ratio de treynor se calcule en soustrayant du rendement de la société, le taux d'intérêt d'un placement sans risque (taux d'emprunt d'Etat). Le résultat obtenu se voit ensuite divisé par le bêta (risque systématique de la société).

- L'Alpha de Jensen.

C'est un indicateur de sur/sous-performance d'un fonds par rapport à son indice de référence. Il permet de mesurer l'écart entre la performance réalisée par la structure et celle obtenue par l'indice de référence, qu'elle est sensée battre. Un alpha de 3 signifie que la SGP surperforme de 3% son indice de référence. Plus l'alpha est élevé et positif, meilleur est le produit par rapport à son indice et meilleur est son gérant.

### ***b-Attribution de performance aux actifs***

Après analyse et sélection des actifs financiers, il nous faut les gérer. Concernant les actions, l'alpha de Jensen va s'avérer d'une grande importance. En se basant sur le bêta de l'action, les titres dont l'alpha est positif donnent une idée de la performance de ce titre. En effet, les actions dont l'alpha sera positif seront prises en compte dans notre portefeuille et celles ayant un alpha négatif seront sorties. Afin de réaliser une bonne performance, le pilotage de notre portefeuille usera de la gestion active des titres afin de surperformer par rapport à l'indice de référence.

La SGP NBS Finance qui fait l'objet de ce projet envisage de débiter ses activités au Burkina et donc dans l'environnement financier sous régional. La SGP permettra de répondre au besoin de dynamisation et de développement du marché financier sous-région ; dans la mesure où elle viendra porter à deux le nombre de SGP agréées par le CREPMF.

Ce chapitre présente les principales orientations et choix stratégiques que la SGP définit pour pouvoir s'implanter et bénéficier de l'agrément du CREPMF. La présentation de la SGP telle que nous voulons la concevoir avec son dispositif de gestion sera également développée par la suite.

### I-ORIENTATION ET CHOIX STRATEGIQUES DE NBS FINANCE

Nous parlons ici, des orientations, des avantages et des choix stratégiques qui devront constituer les éléments distinctifs de la SGP qui entend s'implanter dans un environnement concurrentiel.

#### 1-Les orientations et avantages

##### *a – Orientations*

##### *i- Les orientations stratégiques*

Les orientations stratégiques de la SGP seront faites en fonction de l'environnement économique et financier du Burkina mais tiendront également compte de celui de la sous-région. En premier lieu nous viserons trois créneaux de clientèle qui sont :

les personnes en milieu et fin de carrière pour ce qui est des fonctionnaires du secteur public comme du secteur privé. Ce choix vient d'un constat général qui est celui que, cette catégorie de la population Burkinabé a eu le temps, pour la plupart des cas, de se constituer une épargne et est généralement en quête d'opportunités d'investissements contrairement aux agents en début de carrière qui sont en train de constituer leur épargne et qui sont captivés par le souci

de s'installer et de construire un logement. Le nombre de fonctionnaires de la fonction publique était estimé à 58 755 agents selon l'annuaire statistique de la fonction publique en 2011. Ce créneau représente plus de 70% de cet effectif et a enregistré selon le même annuaire une dépense globale de plus 191 milliards en 2011. Le Taux de croissance annuels moyens de la masse salariale au Burkina est de 10.7%.<sup>6</sup> Ce qui laisse entrevoir de bonnes perspectives de croissance de nos différents portefeuilles.

- ensuite, nous avons les personnes en excédent de liquidité c'est-à-dire les détenteurs de grosses fortunes, les héritiers et les opérateurs économiques qui pourraient constituer une part importante de notre portefeuille client car cette classe de la population est plus à même d'investir des montants considérables qui généreront donc plus de profits ;
- enfin, nous avons le secteur institutionnel qui regroupera l'ensemble des sociétés à potentiel d'investissement (entreprises privées et publiques, les assurances, les OPCVM, la caisse de sécurité sociale, les ONG, les cabinets...) qui s'avère être également un créneau très important dans la mesure où, la gestion de la trésorerie dans les entreprises est de plus en plus tournée vers les opportunités offertes sur les marchés financiers. En terme de chiffres disponibles nous avons en 2008 plus de 3141 entreprises recensées et agréées au Burkina. Avec un effectif de 1480, soit 47,1% les entreprises individuelles représentent à elles seules près de la moitié des unités légales actives. Au Burkina Faso, ce groupe est constitué principalement par les commerçants grossistes et semi-grossistes. Les sociétés à responsabilité limitée(SARL), quant à elle, occupent la seconde place avec 36,6% de l'effectif total des entreprises. Ensuite, viennent les sociétés anonyme (SA) avec une proportion de 8,6%<sup>7</sup>. ces données étant celles actuellement disponibles après nos recherches ont sûrement évolué considérablement à ce stade. Nous avons donc là, un potentiel très important de ressources à mobiliser pour peu que notre offre de rentabilité soit satisfaisante et très compétitive.

A travers nos orientations sur la clientèle, nous prévoyons les répartitions suivantes en fonction du type de client.

---

<sup>6</sup> ETUDE SUR LA DEFINITION DU CONCEPT ET DU CONTENU  
DE LA MASSE SALARIALE AU SEIN DES ETATS MEMBRES DE L'UEMOA : UEMOA 7 JUN 2007

<sup>7</sup> Institut National de la Statistique et de la Démographie ; Entreprises au Burkina Faso  
2008 ; Direction des Statistiques et des Synthèses Economiques  
Service des Statistiques de Production ; MAI 2011:P11

**Tableau n° 1 : Répartition des titres suivant les types de souscripteurs**

	Personnes en milieu et fin de carrière	Personnes en excédent de liquidité	Secteur institutionnel
Actions	55%	60%	40%
Obligations	30%	30%	40%
TCN	15%	10%	20%
TOTAL	100%	100%	100%

**Source : nous-même**

Cette répartition du portefeuille s'explique pour les raisons suivantes :

Pour ce qui est des actions, pour peu que nous fassions de bonnes anticipations, ce sont les titres sur lesquels nous pouvons faire beaucoup de profit ; cela explique sa part très grande au niveau de toutes les cibles ;

Les obligations sont plus sûres mais donnent des rémunérations fixes raison pour laquelle sa part est relativement faible au niveau des deux premières cibles. Sa part au niveau de la troisième cible s'explique par le fait que le secteur institutionnel a le plus souvent un besoin plus pressant de liquidité. Cette part sera donc investie dans les obligations à courtes échéances ;

Les titres monétaires sont le plus souvent des titres de court terme et de rentabilité relativement inférieure à celles des actions et des obligations ce qui explique sa part assez faible dans notre portefeuille. La structure du portefeuille global que nous prévoyons est la suivante :

**Tableau n°2 : Structure du portefeuille de la SGP**

	Actions	Obligations	Monétaire
Parts	60%	30%	10%

**Source : nous-même**

Cette structure met en évidence la stratégie de diversification du portefeuille afin de réduire au maximum le risque. Cette structure permettra un réajustement permanent des placements en fonction de l'évolution de la rentabilité de chaque support.

### ***ii- Les objectifs tactiques***

Dans la gestion des portefeuilles que nous aurons, nos objectifs seront principalement de rentabiliser tous les titres dans chaque portefeuille avec un taux de rentabilité compétitif et assez élevé afin de nous permettre d'en tirer une marge bénéficiaire et pour les mandants et également pour la SGP elle-même. Spécifiquement il s'agira de battre des taux d'intérêts des banques et autres institutions du système financier de la place ; de maintenir au pire des cas le niveau de rentabilité et d'accroître continuellement la satisfaction des mandats et celle de la SGP.

### ***b – Avantages***

#### ***i-Avantages intrinsèques***

La SGP que nous comptons mettre en place présente un certain nombre d'avantages liés à l'environnement et à sa spécificité. Cela s'explique par le fait que:

- c'est un tout nouveau genre dans l'environnement financier du Burkina, car la SGP offre un nouveau style d'investissement ;
- également, sur le mode de gestion du portefeuille, nous disposons au sortir de notre formation de connaissances solides à même de nous permettre d'assurer une gestion rentable et compétitive de nos portefeuilles ;
- la SGP s'installe en tant que première du genre dans un environnement économique et financier composé de douze (12) banques, cinq (5) institutions financières, et trois OPCVM. Elle s'installe en tant que seule SGP et n'aura donc que des concurrents indirects (banques, OPCVM, institutions financières). Elle a donc l'opportunité de pouvoir se positionner comme leader dans cette activité.

## ***ii-Avantages comparatifs***

Pour ce qui est des avantages des SGP par rapport aux autres structures, à la différence des OPCVM (SICAV, FCP), elles ne détiennent pas les fonds de leurs clients. Elles sont juste chargées de les gérer sans les détenir à part entière.

Le capital social exigé par le CREPMF est relativement moins élevé pour une SGP que pour un OPCVM ; ce qui réduit considérablement leur coût de création ;

Les SGP font une gestion individuelle de portefeuille contrairement aux OPCVM qui sont dans la gestion collective. La gestion sur un portefeuille n'interagit pas sur un autre portefeuille d'un tout autre mandant et les résultats sont au bénéfice unique du mandant pour lequel le portefeuille est géré.

## **2-Les choix stratégiques**

La SGP que nous voulons créer se veut être dans la gestion de titres très diversifiés tant sur le plan géographique (titres en circulation dans toute la zone UEMOA et dans les autres espaces financiers), sectoriel (titres émis par plusieurs types d'entreprises), et sur la nature même des titres (actions, obligations, bon du trésor). Ces actifs financiers ont pour chacun d'eux des caractéristiques spécifiques à la fois en termes de risque et de rendement.

La SGP ira dans le sens de combiner la croissance et le revenu du portefeuille individuel tout en optimisant la gestion du risque associé. La satisfaction du mandant étant l'objectif final, aucune gestion de portefeuille ne se fera en dehors du profil risque de chaque mandant pris individuellement. L'optimisation du couple rendement/risque sera donc le leitmotiv au cœur de la gestion de tout portefeuille.

La constitution des portefeuilles individuels se fera d'abord sur la base des actifs cotés à la BRVM. Ceux-ci comprennent des actions et des obligations. Nous ferons également recours aux produits ou actifs monétaires disponibles dans la zone UEMOA qui sont généralement à court terme. Les décisions d'allocations pour chaque portefeuille se feront en concertation avec toute l'équipe pluridisciplinaire que composera la SGP. Le gestionnaire, sur la base des

informations continues et actualisées, sera chargé d'optimiser et de réajuster le portefeuille afin de le rendre le plus rentable possible. De ce fait, nous ferons de la gestion active qui sera basée sur la mise en œuvre d'une approche fondée sur une combinaison des analyses financières et économiques réalisées sur chaque société composant l'univers de nos investissements. La rentabilité de nos portefeuilles reposera sur la justesse de nos analyses et de nos projections futures sur les titres.

## **II-PRESENTATION DE LA SGP NBS FINANCE**

Il s'agit ici de la présentation du prospectus qui devra contribuer à faire connaître et à promouvoir la SGP et ses activités. Nous abordons également les différents éléments relatifs à l'organisation propre de la structure.

### **1-Prospectus (cf. figure ci-dessous)**

**Figure n°1 : Prospectus SGP NBS FINANCE**

CESAG - BIBLIOTHEQUE



## SOCIETE DE GESTION DE PATRIMOINE

### NBS FINANCE

### ORIENTATIONS

*Révolutionner le secteur de l'investissement par la gestion optimale des placements sur le marché financier à travers les opportunités offertes dans les secteurs les plus porteurs*

### OFFRES ET PERSPECTIVES

*Gestion active et quotidienne de votre patrimoine*

*Optimisation de la rentabilités des placements*

*Gestion individualisée et conforme à votre situation et à vos besoins*

← rapport permanent sur l'état de votre patrimoine →

*Conquérir le marcher burkinabé*

*Etendre nos activités dans toute la sous région*

*Devenir un acteur clé du marché financier sous régional*

### INFORMATION GENERALES

N° d'agrément:

Type de société:

Date de création:

Valorisation journalière:

Rendement/Risque

Faible → élevé

INDICE DE REFERENCE BRVM 10

PUBLICATION DE LA VALEUR LIQUIDATIVE. BULLETIN OFFICIEL DE LA COTE



UNE NOUVELLE MANIÈRE D'INVESTIR

## 2-Organisation

### *a- Organisation interne*

Pour le fonctionnement optimal de la SGP, une bonne organisation autour d'un personnel compétant et pluridisciplinaire devra être de mise. A cet effet, la SGP comptera comme effectif, les membres suivants:

**Tableau n°3 : Composition du personnel de la SGP**

POSTE	NOMBRE	NIVEAU
<b>Responsable SGP</b>	<b>1</b>	<b>BAC + 5</b>
<b>Responsable administratif</b>		
<b>Opérateur de marché</b>	<b>1</b>	<b>BAC + 5</b>
<b>Un intermédiaire</b>	<b>1</b>	<b>BAC + 5</b>
<b>Un économiste/financier (analyste risque)</b>	<b>1</b>	<b>BAC + 5</b>
<b>Contrôleur interne</b>	<b>1</b>	<b>BAC + 5</b>
<b>Comptable</b>	<b>1</b>	<b>BAC + 2</b>
<b>Secrétaire</b>	<b>1</b>	<b>BAC + 2</b>
<b>Chargée de la clientèle</b>	<b>1</b>	<b>BAC + 2</b>
<b>Des Contractuels</b>	<b>2</b>	<b>-</b>

**Source : nous-même**

Les postes de Responsable de la SGP et de Responsable administratif seront cumulés par le responsable de la SGP afin de minimiser les coûts et rendre plus optimales les tâches au regard du nombre peu important d'employés au sein de la boîte. Pour ce qui est des contractuels, il s'agira notamment de louer périodiquement les services de maintenance informatique et d'entretien des locaux.

### ***b-Organisation fonctionnelle (front, middle, back office)***

L'organisation du travail devra être harmonisée pour assurer une bonne communication et un échange optimal entre les différents postes. La contribution de chaque maillon de la chaîne est nécessaire et importante. Pour cela, le front office sera le service en amont et sera chargé des premières tâches depuis la prospection des clients jusqu'à l'introduction des différents dossiers des clients. Cette fonction sera réservée au Chargé de clientèle.

Le middle office sera d'abord l'intermédiaire entre le front et le back office et ensuite entre le back office et les SGI, les autres intermédiaires du marché financier ainsi que les banques... Cette tâche sera du ressort de l'intermédiaire. Le back office regroupera le Responsable de la SGP, l'Analyste risque et l'opérateur de marché. Les deux premiers seront chargés de contrôler et de diriger toutes les décisions et actions qui doivent servir de base d'investissement et de prise de position par l'opérateur de marché. L'opérateur de marché aura pour tâche de finaliser toutes les décisions de la chaîne à travers les prises de positions sur le marché. Le Contrôleur interne, le comptable et la secrétaire dans leurs tâches respectives couvrent toute la société dans son fonctionnement global.

### **3-Cadre de Gestion de la SGP NBS FINANCE**

La gestion de chaque portefeuille se fera en adéquation avec le profil risque de chaque mandant, sa tranche d'âge et sa catégorie socioprofessionnelle. Pour ce faire, chaque mandant aura à remplir un questionnaire qui donnera tous les détails sur son profil, son niveau d'aversion au risque et ses objectifs. Le remplissage de ce questionnaire est une étape importante et indispensable avant le début de toute autre action.

La SGP aura le BRVM composite comme indice de référence afin de pouvoir suivre l'évolution globale de tous les titres du marché pour ce qui est des investissements sur le marché financier régional. Cependant, les indices sectoriels et le BRVM 10 feront l'objet d'un suivi parallèle afin d'avoir en veille toutes tendances de la bourse et reconnaître les bons signaux d'investissement ou de placement au bon moment. Les décisions et le suivi des investissements seront discutés et ajustés de façon continue en synergie avec l'ensemble du front, middle et back office.

### **III-DISPOSITIFS DE GESTION DE LA SGP**

Le dispositif de gestion de la société, outre son organisation interne de fonctionnement, regroupe d'autres acteurs non moins importants. Ainsi, après les promoteurs de la SGP, nous avons également les différents mandants et les distributeurs qui font plus ou moins partie de ce dispositif.

#### **1-Promoteur**

La gestion de la SGP reposera sur le Responsable qui aura auprès de lui une équipe pluridisciplinaire constituée de membres qui devront disposer de cartes professionnelles délivrées par le CREPMF. A cet effet, les membres feront l'objet d'une enquête de moralité préalable qui devra confirmer de leurs expériences et de leurs honorabilités car, ce sont des conditions sine qua none dans la démarche de demande d'agrément auprès du CREPMF. Egalement, du profil, de la compétence et l'honorabilité des acteurs de la SGP dépendra le niveau de confiance que pourra avoir un mandant quant à la bonne gestion de son patrimoine ; la SGP fera donc de la représentativité de ses membres, une de ses priorités.

#### **2-Mandants**

La SGP créée devra être au service de ses clients et donc de ses mandants. Elle aura pour objectif de les satisfaire au mieux par la gestion optimale de leur patrimoine. Cependant, conformément à la Directive relative à la lutte contre le blanchiment de capitaux dans les Etats membres de l'UEMOA, la SGP ne s'engagera dans aucune activité de nature à promouvoir, participer, ou dissimuler des activités allant dans le sens du blanchiment des capitaux. Pour ce faire, la SGP mettra en application toutes les dispositions de cette Directive pour lutter d'abord contre le blanchiment des capitaux et ensuite s'assurer une bonne réputation à travers le caractère licite que devra revêtir toutes ses actions.

### **3-Distributeurs**

La promotion de la SGP et la conquête de la clientèle sera une activité quotidienne et permanente. À cet effet le Chargé de clientèle, outre ses tâches internes, sera chargé de la prospection externe de nouveaux clients.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

## CHAPITRE III- LE PLAN D'AFFAIRES DE LA SGP NBS FINANCE

Avant la mise en place de tout projet, l'élaboration d'un plan d'affaires conséquent est un passage obligatoire. Ce plan devra permettre de juger de la rentabilité du projet à travers les différentes estimations et projections qui seront faites. Nous décrivons et expliquons dans ce chapitre, les différents aspects du plan d'affaires de la SGP sur l'horizon 2015-2019 ; soit une projection sur cinq années.

### I-Stratégie et positionnement du fonds

Cette section part de l'analyse de l'environnement du projet afin de pouvoir élaborer et mettre en place les stratégies et actions nécessaires pour un bon fonctionnement des activités.

#### 1- Analyse SWOT et stratégie d'affaires

##### *a-Analyse SWOT*

L'analyse SWOT (*Strengths – Weaknesses – Opportunities – Threats*) ou AFOM (Atouts – Faiblesses – Opportunités – Menaces) est un outil d'analyse stratégique. Il combine l'étude des forces et des faiblesses d'une organisation, d'un territoire, d'un secteur... avec celle des opportunités et des menaces de son environnement, afin d'aider à la définition d'une stratégie de développement.

L'outil SWOT est susceptible d'être employé très largement dans de nombreux domaines, pour analyser, diagnostiquer, décrire :

- ✓ un état de l'existant : une situation, un environnement ;
- ✓ le diagnostic d'une dynamique opérationnelle : un processus, un projet ;
- ✓ l'évaluation d'une volonté et ses effets : une politique, une stratégie.

L'analyse SWOT de la SGP est récapitulée dans le tableau ci-dessous.

**Tableau n° 4: Analyse SWOT de la SGP**

	POSITIF	NEGATIF
INTERNE	<u>FORCES</u> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Toute première SGP du Burkina.</li> <li>✓ Position de leader dans l'activité</li> <li>✓ Rendement envisagé très compétitif</li> <li>✓ Personnel qualifié et multidisciplinaire</li> </ul>	<u>FAIBLESSES</u> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Emprunt bancaire pour le démarrage de l'activité,</li> <li>✓ Frais de collaboration avec les SGI et pour les placements internationaux.</li> </ul>
EXTERNE	<u>OPPORTUNITES</u> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Cotation continue du marché financier régional</li> <li>✓ Evolution progressive des investissements sur les marchés financiers</li> <li>✓ Investissements sur les marchés extérieurs</li> <li>✓ Optimisation de la rentabilité des placements</li> <li>✓ Une plus grande diversification des placements.</li> </ul>	<u>MENACES</u> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Marché financier régional peu dynamique avec une capitalisation boursière très faible comparativement aux plus grandes places financières</li> <li>✓ Taux de rendement bas des placements financiers</li> <li>✓ concurrence de city Finance, SGP basée en Côte d'Ivoire</li> </ul>

**Source :** nous-même.

### ***b-Stratégie d'affaires***

La stratégie d'affaires renvoie ici à la manière dont nous allons mener notre activité afin d'engranger le maximum de profit, contrôler les risques afférents et être très compétitif sur le marché national et sous régional.

S'agissant d'une SGP, nous comptons mettre en place une stratégie qui sera basée sur une diversification à l'international et une optimisation du couple rendement-risque.

En effet, les investisseurs diversifient leurs placements pour atténuer l'incidence des fluctuations locales du marché sur les rendements de leur portefeuille. Au fil du temps, cette diversification se traduit par une expérience globale de placement plus uniforme, qui aide à établir un équilibre entre croissance et sécurité. Aujourd'hui, la diversification signifie :

- ✓ avoir des placements sur divers marchés généralement à croissance rapide,
- ✓ investir dans de grandes et de petites sociétés,

- ✓ intégrer différents styles de placement,
- ✓ détenir un éventail plus large de placements à revenu fixe.

Il faut en somme, respecter l'adage bien connu qui conseille de "ne pas mettre tous ses œufs dans le même panier".

Différentes études, à la suite de celle réalisée par SOLNIK B<sup>8</sup> tendent à démontrer que le risque d'un portefeuille international est moins élevé, à rentabilité égale que le risque inhérent à un seul marché national ou corollaire, que la rentabilité d'un portefeuille international est supérieure à celle d'un portefeuille purement domestique, à risque égal.

Comme exemple de portefeuille international nous avons la répartition suivante :

**Tableau n° 5: Exemple de portefeuille international**

Amérique Latine	Argentine, Brésil, Chili, Colombie, Mexique, Pérou
Europe de l'Est	Hongrie, Pologne, République tchèque, Russie
Afrique	Afrique du Sud, Egypte, Maroc
Asie	Chine, Corée, Inde, Indonésie, Israël, Jordanie, Malaisie, Pakistan, Philippines, Taiwan, Thaïlande, Turquie

**Source :** L'indice MSCI Emerging Market, Portefeuilles internationaux et marchés émergents par CHARFI Malek et CHEKIR Imene

Notons que pour la constitution des portefeuilles, Il existe différents types de portefeuille possible à savoir :

- ✓ **portefeuille prudent** : 20% actions – 60% obligations – 20% titres monétaires ;
- ✓ **portefeuille équilibré** : 1/3 action -1/3 obligations – 1/3 titres monétaires ;
- ✓ **portefeuille dynamique** : 60% actions – 30% obligations – 10% titres monétaires ;
- ✓ **portefeuille ultra-dynamique** : 80% actions – 15% obligations -5% titres monétaires ;
- ✓ **portefeuille spéculateur** : 90 à 100% d'actions.

<sup>8</sup> On pourra se reporter sur ce sujet à Jacquillat B et Solnik B .Marchés Financiers : gestion de portefeuille et des risques, Dumod, 1997,3eme Edition

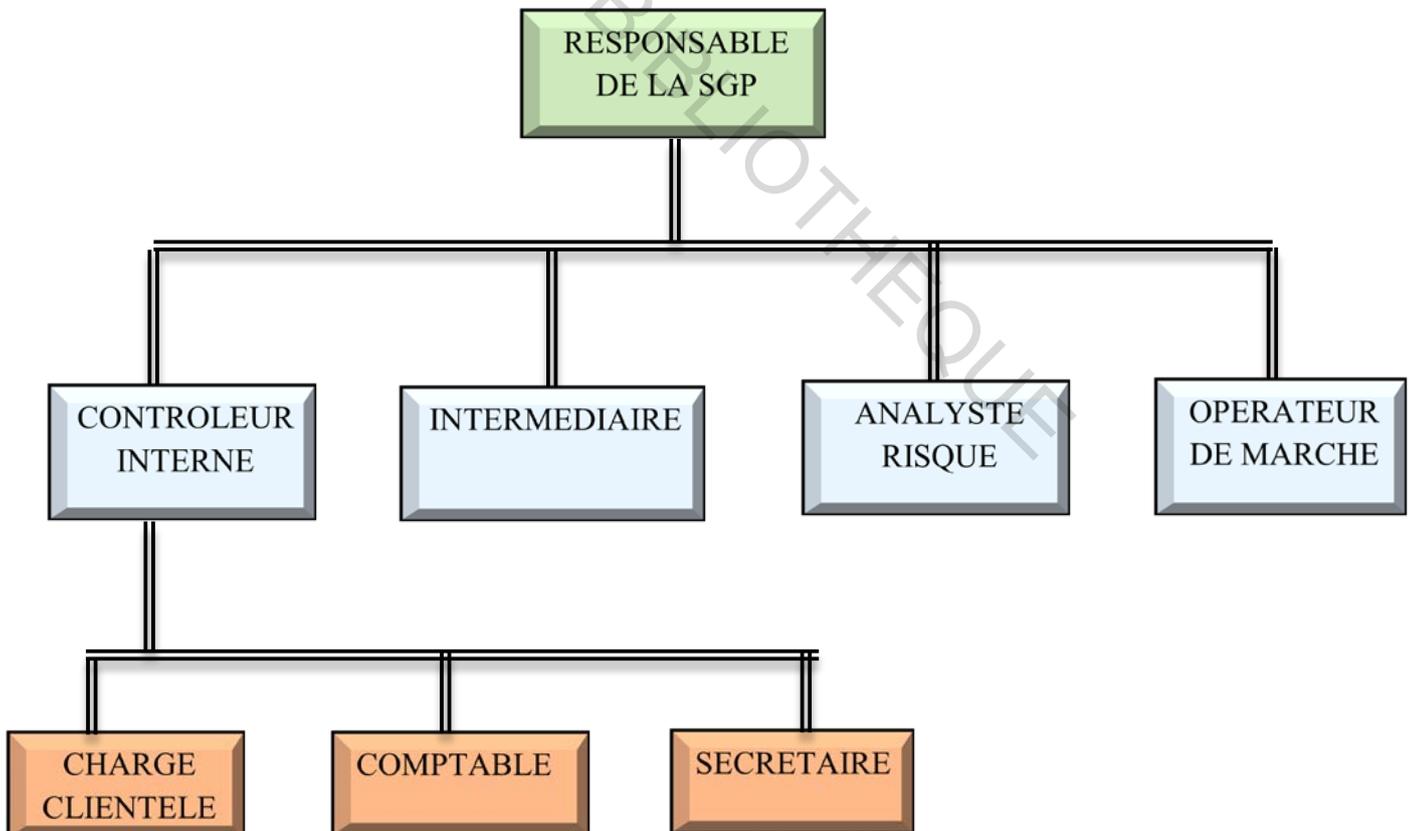
Au regard de la composition globale de notre portefeuille, nous optons pour la constitution de portefeuilles dynamiques pour engranger plus de gains et maintenir l'aversion au risque à un niveau optimal.

## 2-Plan de ressources humaines

Les ressources humaines de toute société constituent la principale richesse et la base du bon fonctionnement des activités. A ce titre, le personnel intervenant directement dans le fonctionnement propre de la gestion de portefeuille et la conduite des tâches administratives requises aura un niveau de formation minimum de BAC+2 et une expérience professionnelle pertinente en rapport avec les tâches relatives à chaque poste.

L'organisation hiérarchique du personnel est retracée par l'organigramme ci-dessous

**Figure n° 2 : Organigramme de la SGP**



**Source : nous-même.**

### **3-Plan opérationnel**

#### ***a- Le capital exigible aux SGP au démarrage de l'activité***

Le capital social minimum d'une Société de Gestion de Patrimoine est fixé à 40 millions de francs CFA. En outre les fonds propres minimaux des Sociétés de Gestion de Patrimoine ne peuvent être inférieurs, pendant le cours de leur existence, à un montant de 40 millions de francs CFA. Les Sociétés de Gestion de Patrimoine informent immédiatement le Conseil Régional de l'Épargne Publique et des Marchés Financiers des modifications portant sur les éléments caractéristiques de leur situation qui figuraient dans la demande d'agrément initiale.

#### ***b- Les cartes professionnelles***

Les personnes physiques travaillant auprès des intervenants commerciaux ou exerçant à titre individuel sur le marché de l'UMOA, sont soumises à la détention de cartes professionnelles délivrées par le CREPMF. A ce titre, l'exercice de la fonction de Gestionnaire de portefeuille requiert la détention préalable de cette carte. Outre les principes d'attribution spécifiques à chaque activité, le Conseil Régional subordonne la délivrance de toute carte professionnelle à la réussite aux tests d'aptitude professionnelle ou examen dont l'organisation et la gestion sont confiées au Conseil, à la jouissance de leurs droits civiques par les intéressés, et à la fourniture d'un extrait de casier judiciaire et d'un curriculum vitae certifié sincère.

La délivrance des cartes professionnelles a lieu dans les locaux des Antennes Nationales de la Bourse. Elles sont renouvelables chaque année, dans les quinze premiers jours du mois de janvier de l'année nouvelle.

#### ***c- La prospection de clients***

La démarche de la SGP va consister premièrement à une prospection à l'intérieur des villes les plus actives avec pour cibles principales, les institutions publiques et privées et les gros détenteurs de capitaux. A ce niveau, nous ferons des approches personnelles et

individualisées afin de mieux convaincre et susciter une adhésion durable et conséquente en termes de patrimoine à gérer.

Deuxièmement, les campagnes publicitaires seront mises en avant afin de faire connaître la structure, ses services et les opportunités qu'elle offre. Cela permettra de renforcer l'impact des approches personnelles et individualisées et aura un effet d'entraînement qui conduira aussi bien d'autres institutions que les personnes individuelles à nous approcher pour bénéficier de nos services. C'est à ce niveau que nous recevrons le feed-back de l'impact de notre stratégie et cela nous permettra de la réajuster constamment en fonction de la conjoncture économique, des nouvelles opportunités et de l'évolution des activités de nos concurrents indirects.

Enfin, nous irons plus loin en effectuant périodiquement des sorties de sensibilisation au niveau des couches de la population qui ont une certaine épargne mais qui sont toujours encrés dans la thésaurisation et/ou n'ont pas forcément confiance au système bancaire. Après analyse du terrain, nous pensons que cette tranche de personnes pourrait constituer à moyen et long terme un énorme marché pour la SGP car, l'accroissement du nombre de leurs adhésions à nos services permettra de mobiliser et de gérer à la longue de gros portefeuilles.

## **II- LE PLAN MARKETING**

La mise en place d'un bon plan marketing est un élément indispensable à l'implantation et à la croissance de la SGP. Notre plan est axé sur la politique de produits et de prix que nous comptons mettre en place. Il intègre également la politique de distribution qui est essentielle à l'expansion de l'activité.

### **1-Politique de produits**

La SGP offrira aux clients une prestation nouvelle et particulière qui sera celle de gérer et de rentabiliser une partie ou tout leur patrimoine financier à leur place et cela, sur la base de leurs profils et de leurs niveaux d'aversion au risque.

La SGP qui sera le leader et la première au Burkina, n'aura donc pas pour le moment de concurrents directs dans l'activité de gestion de patrimoine. La politique de produit sera donc essentiellement basée sur la différenciation par rapport aux produits des concurrents indirects qui interviennent également sur le marché financier. A ce titre, l'accent sera mis sur la promotion et la valorisation de l'offre de service que nous proposons et cela, en mettant en avant les avantages supplémentaires et le niveau de rendement qui sont à plusieurs égards supérieurs à ceux des différents services bancaires et financiers offerts sur la place.

En effet, après analyse du marché des actions, des obligations et de celui des TCN au niveau de la BRVM et à partir d'une simulation de gestion d'un portefeuille, nous pouvons et nous comptons atteindre en moyenne un taux minimum de rendement de 16%.

**Simulation :**

Exemple de composition de Gestion pour un portefeuille de 100 titres:

**Tableau n°6 : Titres identifiés pour la simulation en année 2013**

TITRES	INTITULE	02/1/2013	31/12/2013	RENDEMENT
ACTIONS	SERVAIR ABIDJAN CI	9 500 f	23 010 f	142%
	VIVO ENERGY CI	27 300 f	60 200 f	121%
OBLIGATIONS	PAD (2010/2018)			7%
	ETAT SENEGAL (2013/2024)			6.50%
BONS DU TRESOR	TRESOR COTE D'IVOIR (2012/2014)			6.45%
	TRESOR SENEGAL (2012/2014)			6.83%

**Source :** (<http://bfin.brvm.org> ; et <http://www.bceaoint/Marche-des-titres-publics-et,2836.html>)

Pour une diversification, nous avons, pour un portefeuille dynamique la composition suivante de portefeuille.

**Portefeuille dynamique : 60 actions** de VIVO ENERGI CI pour un rendement de 121%, **30 obligations** PAD pour un rendement de 7% – **10 bons d'Etat SENEGAL** pour un rendement de 6,83%. Ce portefeuille donnerait au 31/12/2013, un rendement moyen de de 44.94%.

Le niveau de rendement plancher de 16% que nous visons a été établi sur la base des variations du marché des actions qui pour un taux de rendement maximum, des prévisions et des anticipations rationnelles sont nécessaires, choses qui ne sont toujours pas évidentes car le marché ne peut être maîtrisé à 100%.

## **2-Politique de prix**

La politique de prix de la SGP sera essentiellement basée sur le niveau de rendement atteint après chaque exercice annuel. A ce titre, il sera mis en place une clé de répartition des gains entre les clients et la SGP. Ainsi, dans l'optique de pérenniser l'activité, la répartition tiendra compte du souci majeur de la rentabilisation première des capitaux des clients afin de gagner et maintenir leur confiance, ce qui permettra de les fidéliser. Pour ce faire, il leur sera offert un niveau de rendement très compétitif par rapport aux divers produits bancaires ainsi que ceux des autres institutions financières.

Après analyse, il nous est ressorti que la moyenne de rendement des Dépôts à Terme au niveau des banques se situe dans une fourchette de 3% à 6.5% et cela est fonction de l'importance des capitaux en dépôt. La plupart des comptes d'épargne sont rémunérés à 3,5% annuellement et les intérêts sont versés semestriuellement ou trimestriuellement.

Nous envisageons donc offrir un niveau de rendement minimum de 8% afin d'être très compétitif et de susciter une grande adhésion à nos services.

La SGP se devra donc d'atteindre un niveau de rendement conséquent pour assurer à la fois le minimum de 8% de gains offerts à la clientèle et une marge suffisante qui devra constituer son chiffre d'affaires.

## **3-Politique de communication et de distribution**

### ***a- Politique de communication***

La politique de communication sera essentiellement basée sur trois aspects à savoir ; l'approche personnalisée, l'approche collective et enfin la qualité et la force de vente.

L'approche personnalisée consistera à aller vers nos clients privilégiés afin de les tenir constamment informés de l'évolution de la gestion de leur patrimoine. L'approche collective partir du même principe mais s'adressera à un groupe de clients ciblés afin de leur donner les informations globales et les rassurer sur la bonne gestion de leurs capitaux.

Quant à la force de vente un certain nombre de principes sera cultivé et maintenu au sein de la société. Il s'agit entre autres de :

- ✓ l'accueil chaleureux de la clientèle ;
- ✓ les visites clientèles périodiques ;
- ✓ la mise à disposition des informations sur la gestion en ligne.

Nous initierons également une politique d'incitation et de relance souple et adaptée afin d'amener nos clients à augmenter le niveau de leur capital en gestion ou à convaincre leur entourage d'adhérer à nos services.

#### ***b-Politique de distribution***

La politique de distribution se fera principalement à travers nos prospectus et par le canal de la publicité. A cet effet, les prospectus seront déposés auprès de nos principaux clients et partout ailleurs afin qu'ils servent de support de promotion de la SGP. Des spots publicitaires seront passés sur les principaux canaux médiatiques que sont la télévision, la radio et les journaux. Les TIC seront également mis à contribution à travers la création de comptes Facebook, twitter, et d'un blog en attendant la création d'un site officiel.

### **III-BUDGET ET COMPTE DE RESULTAT PREVISIONNEL DE NBS FINANCE**

La partie financière du plan d'affaires est l'élément essentiel qui doit permettre de juger de la pertinence des estimations et des projections afin de faire ressortir le niveau de rentabilité escompté. A cet effet, cette section fera ressortir les éléments que sont : le coût du projet, le chiffre d'affaires prévisionnel le compte de résultat prévisionnel le plan de financement prévisionnel et le budget de trésorerie.

## **1- Coût du projet, chiffre d'affaires prévisionnel et seuil de rentabilité**

### ***a- Coût du projet***

#### ***i- Les frais d'établissement (cf. annexe tableau1)***

Les frais d'établissement regroupent essentiellement les dépenses préalables au démarrage effectif de l'activité. Ce sont :

- ✓ les droits d'enregistrement ;
- ✓ les honoraires du notaire ;
- ✓ le dossier de droit d'exercice ;
- ✓ les timbres fiscaux ;
- ✓ les frais d'immatriculation ;
- ✓ et les frais de publicité.

Le coût total des frais d'établissement s'élève à 1 395 000 FCFA.

#### ***ii- Les immobilisations corporelles (cf. annexe tableau2)***

Nous retrouvons ici, le matériel et mobilier de bureau nécessaires au fonctionnement de la structure. Cette rubrique s'élève à 10 855 000 FCFA

#### ***iii- Le Besoin en fonds de roulement (cf. annexe tableau 3)***

Pour la bonne marche des activités d'exploitation, un BFR prévisionnel conséquent permet d'assurer et de maintenir le bon niveau d'exploitation. A cet effet et d'après nos prévisions, un BFR de 64 500 000 FCFA pour la première année d'exploitation devra nous permettre d'assurer un bon démarrage des activités.

***b-Chiffre d'affaires prévisionnel (cf. annexe tableau 4)***

Le chiffre d'affaires de la SGP sera essentiellement constitué du pourcentage de gains restant, déduction faite du pourcentage minimum de 8% de rendement accordé aux clients. Il sera également perçu des frais de dossiers pour toute nouvelle souscription aux services de la société. Le montant de ces frais correspondra à 1% HT du montant du patrimoine à gérer.

Notons également que notre prévision est basée sur une hypothèse de croissance annuelle du portefeuille client. Nous comptons donc, sur la base d'une hypothèse optimiste de croissance du marché, multiplier par cinq notre portefeuille client sur période d'exercice de cinq années. Cette prévision nous permet d'atteindre une croissance annuelle moyenne de 31% du chiffre d'affaires.

***c-Rentabilité du projet***

Le calcul de la rentabilité du projet de création de la SGP NBS FINCE est contenu dans le tableau ci-dessous. Selon ce tableau, la CAF apparaît négative sur la première année d'exercice. Elle devient positive à partir de la deuxième année et affiche une évolution remarquable et assez conséquente jusqu'à la cinquième année.

Nous avons actualisé ces flux sur la base d'un taux de 16% et cela a permis d'enregistrer une Valeur Actuelle Nette (VAN) positive de **17 694 379 FCFA**.

Le projet affiche également un Taux de Rendement Interne (TRI) de 21% qui est également positif et de surcroît supérieur au taux d'actualisation. Le projet est donc rentable et affiche un niveau de rentabilité satisfaisant selon nos prévisions sur les cinq premières années d'exercice. Notons par ailleurs que nos estimations ont été faites sans la part de rétrocession de commissions de la part des SGI.

**NB :** Le taux d'actualisation est «*le coût d'opportunité du capital investi c'est à dire le rendement qu'il serait possible d'obtenir en investissant ailleurs le même capital*»<sup>9</sup>. Le taux de 16% a donc été retenu après plusieurs simulations sur d'autres investissements (vente de portables, sidérurgie...) qui rapportent en moyenne 16% comme rendement.

**Tableau n° 7: Calcul de la rentabilité du projet**

Années	2015	2016	2017	2018	2019
CAF	-37 387 000	11 370,000	42 629 200	75 827 400	107 821 600
Actualisation i=16%	0.8621	0.7432	0.6407	0.5523	0.4761
CAF actualisées	-32 230 172	8 449 762	27 310 724	41 878 798	51 335 267
CAF actualisées cumulés	-32 230 172	-23 780 410	3 530 314	45 409 112	96 744 379
VAN	17 694 379				
TRI	21%				

**Source :** nous-même.

## 2- Plan de financement prévisionnel et budget de trésorerie

### *a-Plan de financement prévisionnel (cf. annexe tableau n°5)*

Le plan de financement prévisionnel intègre l'ensemble des ressources nécessaires ainsi que l'ensemble des besoins. Notre plan de financement comprend le coût du projet, le capital minimum requis par le CREPMF pour la constitution des SGP et un emprunt bancaire de 60 000 000 FCFA au taux de 9% dont le plan de remboursement est contenu dans le tableau ci-dessous. Pour garantir ce prêt nous avons deux garanties réelles constituées d'un champ de 2.5ha situé dans la localité de Zagtoui à Ouagadougou et de deux mini-villas d'une valeur de construction estimée de 25 millions de franc CFA. Ces deux biens appartiennent à la famille et peuvent faire office d'hypothèque pour garantir l'emprunt.

<sup>9</sup> JOLY,X., : La décision d'investir, les éditions d'organisation, Paris,1988,p.61

Le capital minimum de 40 000 000 FCFA sera apporté par nous-même avec l'appui de parents et de personnes tierces que nous connaissons personnellement.

**Tableau n° 8: Amortissement constant de l'emprunt de 60 000 000 FCFA au taux de 9%**

	AMORTISSEMENT EMPRUNT			
	CAPITAL	AMORTISSEMENT	INTÉRET	VALEUR DUE
Année 1	60 000 000	12 000 000	5 400 000	17 400 000
Année 2	48 000 000	12 000 000	4 320 000	16 320 000
Année 3	36 000 000	12 000 000	3 240 000	15 240 000
Année 4	24 000 000	12 000 000	2 160 000	14 160 000
Année 5	12 000 000	12 000 000	1 080 000	13 080 000
				76 200 000

**Source :** nous-même.

***b -Budget de trésorerie (cf. annexe tableau n°6)***

Le budget de trésorerie retrace nos prévisions d'encaissement et de décaissements pour la première année d'exercice. Il nous permettra d'avoir une vue synoptique quant à la prise en compte de nos différentes charges et de nos rentrées éventuelles de fonds.

**3-Compte de résultat prévisionnel de NBS FINANCE (cf. annexe tableau n°7)**

Nous avons établi notre compte de résultat prévisionnel sur un horizon de cinq années d'exercice. L'analyse des résultats obtenus fait ressortir un résultat net négatif sur la première année. A partir de la deuxième année, le résultat net s'améliore et devient positif avec une croissance continue sur le reste de la période. Les soldes intermédiaires de gestion suivent

également la même tendance d'évolution que le RN et cela témoigne d'une capacité à maîtriser les charges d'exploitation dès la deuxième année.

**Tableau n°9 : Soldes Intermédiaires de Gestion**

EXTRAIT DU COMPTE DE RESULTAT PREVISIONNEL					
	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Chiffre d'affaires HT(1)	98 368 000	143 340 000	190 976 000	238 912 000	286 848 000
Valeur ajoutée(2)	9 413 000	62 400 000	108 256 000	155 682 000	202 588 000
EBE (3)	-37 387 000	15 600 000	60 256 000	107 682 000	153 388 000
Résultat d'exploitation (4)	-38 887 000	14 100 000	58 756 000	106 182 000	151 888 000
RESULTAT NET (7)	-38 887 000	9 870 000	41 129 200	74 327 400	106 321 600

**Source : nous-même**

De cette analyse et à partir des différents soldes intermédiaires de gestion, nous pouvons confirmer que le projet de création de la SGP est bien rentable et pourra dégager de grosses marges à moyen et long terme, chose qui permettra de maintenir la viabilité de la société dans un environnement de plus en plus concurrentiel.

**NB : Analyse macroéconomique de la croissance au Burkina : cf. annexe3**

## **Conclusion**

Créer une Société de Gestion de Patrimoine au sein de l'espace financier sous régional actuel n'est certes pas une chose aisée au regard du faible développement du marché financier et de la méconnaissance relative de ce type d'activité ainsi que des opportunités qu'elle offre. Aussi, vouloir se lancer dans un tel projet comporte-t-il des risques notamment liés à la réussite et au maintien de l'activité.

Cependant, à travers le montage de ce projet, force est de reconnaître que comparativement à d'autres intervenants boursiers, les SGP bénéficient de conditions de créations relativement moins contraignantes et sont en nombre très limité. Aussi, nous restons convaincu qu'il s'agit là d'une opportunité et d'un créneau porteur pour mener des activités rentables au niveau de la bourse afin de participer au développement ainsi qu'à la dynamisation de ce marché tout en servant d'exemple et de relais à d'autres promoteurs intéressés par la gestion de patrimoine.

Notre conviction est d'autant plus renforcée car, ce présent projet d'après les estimations que nous avons faites, révèle de bonnes et nombreuses perspectives tant sur le plan national que sous régional. Notons cependant que, l'état du marché et ses perspectives d'évolution ne sauraient à elles seules constituer une raison suffisante pour la mise en place d'un tel projet car, au-delà du souci de renforcer le niveau d'activité sur ce marché, nous voyons en ce projet un réel potentiel de rentabilisation de l'investissement prévu. La rentabilité dégagée à travers nos projections est d'un niveau satisfaisant et, au regard de son évolution sur les cinq premières années, nous restons confiant quant à la viabilité et à la croissance de l'activité sur le long terme.

Ce document constitue la dernière étape du montage de notre projet. Il est l'assemblage de toutes les prévisions et des conditions nécessaires à la mise en place effective de la SGP. De l'analyse de l'environnement et du marché jusqu'à l'analyse financière, les avantages de ce projet, comparativement aux différentes contraintes sont nombreux et assez perceptibles pour susciter sa mise en place effective dans l'horizon de temps prévu afin de ne pas avoir à réajuster certaines projections.

La mise en application des différents éléments de ce projet devra permettre de voir sa mise en place effective et le début des activités de la toute première SGP au Burkina Faso en janvier 2015.

## Références Bibliographiques

### OUVRAGES

- BROQUET, COBBAUT, GILLET, VAN den Berg, (2004), Gestion de portefeuille ; 4<sup>ème</sup> Edition ; Editions De boeck ;
- DWENSEN David (2009), Gestion de portefeuille institutionnels ; Editions Maxima ;
- MISHKIN Frederic, Université de Columbia ; (9<sup>ème</sup> édition) ; Monnaie, banque et marchés financiers ; Editions Nouveaux horizons ;
- Jacquillat B et Solnik B .Marchés Financiers : gestion de portefeuille et des risques, Dumod, 1997,3<sup>ème</sup> Edition.
- CHARFI Malek et CHEKIR Imene : L'indice MSCI Emerging Market, Portefeuilles internationaux et marchés émergents

### ARTICLES

- AMF ; Septembre 2006 ; Créer sa société de gestion de portefeuille ;
- Conseil Régional de l'Épargne Publique et des Marchés Financiers (CREPMF) de Douala, le 29 octobre 2009 ; Marché Financier Régional de l'UEMOA: Bilan et Perspectives ;
- Michel BRILLAT ; La gestion de patrimoine : mode d'emploi ; 2006 ; Economie et comptabilité ; P. 44-45
- UEMOA ; Directive relative à la lutte contre le blanchiment de capitaux dans les Etats membres de l'UEMOA ; Directive n°07/2002/CM/UEMOA du 19 septembre 2002 ;
- Union Monétaire Ouest Africaine (UMOA); Conseil Régional de l'Épargne Publique et des Marchés Financiers ; Instruction n° 5/97 relative à l'agrément des sociétés de gestion de patrimoine ;
- Union Monétaire Ouest Africaine (UMOA); Conseil Régional de l'Épargne Publique et des Marchés Financiers; Instruction n°41/2009 portant modification et annulation de l'instruction relative à la délivrance des cartes professionnelles ;

### MEMOIRES

- AGBA Ess Michel ; CESAG ; 9<sup>ème</sup> Promotion MBF ; Quelle démarche les SGI de la zone UEMOA doivent-elles adopter pour l'analyse des titres cotés et pour la gestion de portefeuille : CAS D'ACTIBOURSE ? (59 P) ;

- Jean Paul ACHO; CESAG 2006 ; Audit des comptes clients de la Société de Gestion du Patrimoine du Secteur de l'Electricité ; (88 p) ;
- Serge Armel ZONGO ; CESAG ; 11ème Promotion MBF ; Création d'un Fonds Commun de Placement au Burkina Faso : Victory Croissance (42 P) ;
- TAMANDJA Matofam ; IAEC Lomé - Master en Management 2004 (Mémoire online) ; L'efficience Boursière et la gestion de portefeuille à la BRVM ;
- TIEMA Maimouna ; CESAG ; MPTCF 2006-2007 ; Analyse quantitative de la pratique de la gestion de portefeuille financier à la CNSS Burkina ;

#### SITES WEB

- <http://www.abcdconseiller.qc.ca/default.aspx?ID=301> (orientations) ;
- [www.amf-france.org/documents/general/7361\\_1.pdf](http://www.amf-france.org/documents/general/7361_1.pdf) - France (03 mars 2013) ;
- <http://www.brvm.org>;
- <http://www.crepmf.org/intervenants/opcvn.asp> (03 mars 2013) ;
- <http://www.gse.com.gh/index1.php?linkid=15> (Ghana stock exchange);
- [http : www.boursier.com/listes/listings.asp](http://www.boursier.com/listes/listings.asp)

**ANNEXES**

**ANNEXE 1**

**Tableau n°1 : frais d'établissement.**

<b>NATURE DES FRAIS</b>	<b>MONTANT</b>
Droit d'enregistrement	30 000
Honoraires du Notaire	100 000
Dossier de droit d'exerce	5 000
Timbres fiscaux	20 000
frais d'immatriculation	40 000
Publicité	1 200 000
<b>TOTAL</b>	<b>1 395 000</b>

**Source : Nous-même**

**Tableau n°2 : coût du projet.**

<b>Libellés</b>	<b>Montants</b>
<b>Charges Immobilisées</b>	<b>1 395 000</b>
Frais d'établissement	1 395 000
Primes de Remboursement des obligations	-
<b>Immobilisations incorporelles</b>	<b>1 500 000</b>
Brevets	
Licences	1 500 000
Marques	
<b>Immobilisations corporelles</b>	<b>10 855 000</b>
Aménagements, Travaux, Installations	2 000 000
Equipements d'exploitation	
Matériel et mobilier de bureau	8 855 000
<b>Immobilisations financières</b>	<b>800 000</b>
Dépôts et cautionnements	800 000
<b>Besoin en Fonds de Roulement sur une année</b>	<b>64 500 000</b>
<b>Total Cout du projet</b>	<b>79 050 000</b>

**Source : Nous-même**

**Tableau n°2 : coût du projet (détails matériel et mobilier de bureau)**

<b>MATERIEL ET MOBILIER DE BUREAU</b>			
<b>NATURE DES EQUIPEMENTS</b>	<b>QUANTITE</b>	<b>PRIX UNITAIRE</b>	<b>MONTANT</b>
Ordinateurs portables HP (g60)	2	270 000	540 000
Ordinateurs de bureau	6	350 000	2 100 000
Photocopieuse-Imprimante	1	300 000	300 000
Salon	2	350 000	700 000
Bureau complet (table + fauteuil)	10	200 000	2 000 000
Chaises	15	15 000	225 000
Mobilier de bureau (fournitures et accessoires divers)	8	150 000	1 200 000
Régulateur de tension	8	50 000	400 000
Extincteurs	3	50 000	150 000
Armoires	5	75 000	375 000
Distributeur d'eau chaude et fraiche	2	120 000	240 000
Mini réfrigérateur	1	125 000	125 000
Téléviseur écran plasma et abonnement aux chaines d'informations	1	500 000	500 000
<b>TOTAL</b>			<b>8 855 000</b>

**Source : Nous-même**

**Tableau n°3 : BFR prévisionnel.**

<b>Intitulé</b>	<b>1 Mois</b>	<b>3 Mois</b>	<b>1ère année</b>	<b>2ème année</b>	<b>3ème année</b>	<b>4ème année</b>	<b>5ème année</b>
<b>Loyer</b>	150 000	450 000	1 800 000	1 800 000	1 800 000	1 800 000	1 800 000
<b>Salaires bruts</b>	3 900 000	11 700 000	46 800 000	46 800 000	48 000 000	48 000 000	49 200 000
<b>Eau (factures d'eau)</b>	20 000	60 000	240 000	240 000	240 000	240 000	240 000
<b>Electricité</b>	350 000	1 050 000	4 200 000	4 800 000	4 800 000	4 920 000	4 920 000
<b>Internet</b>	50 000	150 000	600 000	600 000	700 000	700 000	800 000
<b>Téléphone</b>	100 000	300 000	1 200 000	1 380 000	1 440 000	1 500 000	1 560 000
<b>Carburant</b>	35 000	105 000	420 000	480 000	600 000	720 000	840 000
<b>Frais financiers</b>	0	0	0				
<b>Entretien et Réparation</b>	20 000	60 000	240 000	300 000	300 000	390 000	420 000
<b>Publicité</b>	600 000	1 800 000	7 200 000	8 400 000	9 600 000	10 800 000	11 400 000
<b>Impôts et taxes</b>	150 000	450 000	1 800 000	1 800 000	1 800 000	1 800 000	1 800 000
<b>Total</b>	<b>5 375 000</b>	<b>16 125 000</b>	<b>64 500 000</b>	<b>66 600 000</b>	<b>69 280 000</b>	<b>70 870 000</b>	<b>72 980 000</b>

**Source : Nous-même**

**Tableau n°3 : BFR prévisionnel. (Détails salaires bruts)**

Responsable SGP	1	BAC + 5	850 000	136 000
Responsable administratif				
Opérateur de marché	1	BAC + 5	650 000	104 000
Un intermédiaire	1	BAC + 5	550 000	88 000
Un économiste/financier (Analyste risque)	1	BAC + 5	650 000	104 000
Contrôleur interne	1	BAC + 5	650 000	104 000
Comptable	1	BAC + 2	450 000	72 000
Secrétaire	1	BAC + 2	400 000	64 000
Chargée de la clientèle	1	BAC + 2	450 000	72 000
Des Contractuels	2	-	100 000	-
<b>Total Mensuel</b>			<b>3 900 000</b>	<b>608 000</b>
<b>Total annuel</b>			<b>46 800 000</b>	<b>7 296 000</b>

**Source : Nous-même**

**Tableau n°4 : chiffre d'affaires prévisionnel de la première année**

	Description	nombre de clients	somme Minimum perçu pour la Gestion/client	Somme Totale 1ère année	Total Frais de dossier (1% du montant)
Personnes en milieu et fin de carrière	Secteur Public (douaniers, magistrats militaires...)	250	1 000 000	250 000 000	2 500 000
	Secteur Privé	150	2 000 000	300 000 000	3 000 000
	Internationaux, miniers et autres particuliers(ONG)	100	5 000 000	500 000 000	5 000 000
Personnes en excédent de liquidité	Commerçants et hommes d'affaires	100	10 000 000	1 000 000 000	10 000 000
	Héritiers et grands entrepreneurs	50	25 000 000	1 250 000 000	12 500 000
	Autres activités diverses	100	5 000 000	500 000 000	5 000 000
Secteur institutionnel	Banques assurances et caisse nationale	10	30 000 000	300 000 000	3 000 000
	OPCVM	3	30 000 000	90 000 000	900,000
	Autres institutions diverses (publiques privées, ONG, fonctions libérales (cabinet, avocats, architectes, expertise comptable.)....	30	15 000 000	450 000 000	4 500 000
	<b>Total des fonds mobilisés pour la gestion sur la première année</b>			4 640 000 000	46 400 000
	<b>Taux de rentabilité total espéré</b>			16.0%	
	<b>Profits enregistrés</b>			742 400 000	
	<b>Gains minimum de la SGP en %</b>			7%	
	<b>Revenus de la société</b>			51 968 000	
	<b>Revenu annuel total (gains + frais de dossier)</b>			98 368 000	

Source : Nous-même

**Tableau n°4 : chiffre d'affaires prévisionnel (suite)**

DEUXIEME ANNEE (évolution du portefeuille de 25% mise à part les banques et OPCVM)				TROISIEME ANNEE (évolution du portefeuille de 50% mise à part les banques et OPCVM)			
nombre de clients	somme Minimum perçu pour la Gestion/client	Somme Totale 1ère année	Frais de dossier (1% du montant)	nombre de clients	somme Minimum perçu pour la Gestion/client	Somme Totale 1ère année	Frais de dossier (1% du montant)
500	1 000 000	500 000 000	2 500 000	750	1 000 000	750 000 000	2 500 000
300	2 000 000	600 000 000	3 000 000	450	2 000 000	900 000 000	3 000 000
200	5 000 000	1 000 000 000	5 000 000	300	5 000 000	1 500 000 000	5 000 000
200	10 000 000	2 000 000 000	10 000 000	300	10 000 000	3 000 000 000	10 000 000
100	25 000 000	2 500 000 000	12 500 000	150	25 000 000	3 750 000 000	12 500 000
200	5 000 000	1 000 000 000	5 000 000	300	5 000 000	1 500 000 000	5 000 000
12	30 000 000	360 000 000	600 000	13	30 000 000	390 000 000	300 000
3	3 000 000	90 000 000	0	3	30 000 000	90 000 000	0
60	15 000 000	900 000 000	4 500 000	90	15 000 000	1 350 000 000	4 500 000
Total des fonds mobilisé		8 950 000 000	43 100 000	Total des fonds mobilisé		13 230 000 000	42 800 000
Taux de rentabilité total espéré		16%		Taux de rentabilité total espéré		16%	
Profits enregistrés		1 432 000 000		Profits enregistrés		2 116 800 000	
Gains minimum de la SGP en %		7%		Gains minimum de la SGP en %		7%	
revenus de la société		100 240 000		revenus de la société		148 176 000	
revenu annuel total (gains + frais de dossier)			143 340 000	revenu annuel total (gains + frais de dossier)			190 976 000

**Tableau n°4 : chiffre d'affaires prévisionnel (suite)**

QUATRIEME ANNEE (évolution du portefeuille de 75% mise à part les banques et OPCVM)				CINQUIEME ANNEE (évolution du portefeuille de 100% mise à part les banques et OPCVM)			
nombre de clients	somme Minimum perçu pour la Gestion/client	Somme Totale 1ère année	Frais de dossier (1% du montant)	nombre de clients	somme Minimum perçu pour la Gestion/client	Somme Totale 1ère année	Frais de dossier (1% du montant)
1,000	1 000 000	1 000 000 000	2 500 000	1,250	1 000 000	1 250 000 000	2 500 000
600	2 000 000	1 200 000 000	3 000 000	750	2 000 000	1 500 000 000	3 000 000
400	5 000 000	2 000 000 000	5 000 000	500	5 000 000	2 500 000 000	5 000 000
400	10 000 000	4 000 000 000	10 000 000	500	10 000 000	5 000 000 000	10 000 000
200	25 000 000	5 000 000 000	12 500 000	250	25 000 000	6 250 000 000	12 500 000
400	5 000 000	2 000 000 000	5 000 000	500	5 000 000	2 500 000 000	5 000 000
14	30 000 000	420 000 000	300,000	15	30 000 000	450 000 000	300 000
3	30 000 000	90 000 000	0	3	30 000 000	90 000 000	0
120	15 000 000	1 800 000 000	4 500 000	150	15 000 000	2 250 000 000	4 500 000
Total des fonds mobilisé		17 510 000 000	42 800 000	Total des fonds mobilisé		21 790 000 000	42 800 000
Taux de rentabilité total espéré		16%		Taux de rentabilité total espéré		16%	
Profits enregistrés		2 801 600 000		Profits enregistrés		3 486 400 000	
Gains minimum de la SGP en %		7%		Gains minimum de la SGP en %		7%	
revenus de la société		196 112 000		revenus de la société		244 048 000	
revenu annuel total (gains + frais de dossier)			238 912 000	revenu annuel total (gains + frais de dossier)			286 848 000

**Source : Nous-même**

**Tableau n°5 : Plan de financement**

PLAN DE FINANCEMENT	
Libellés	Montants
<b>Charges Immobilisées</b>	<b>1 395 000</b>
<b>Immobilisations incorporelles</b>	<b>1 500 000</b>
<b>Immobilisations corporelles</b>	<b>10 855 000</b>
<b>Immobilisations financières</b>	<b>800 000</b>
<b>Besoin en Fonds de Roulement sur une année</b>	<b>64 500 000</b>
<b>TOTAL DES BESOINS</b>	79 050 000
<b>CAPITAUX PROPRES</b>	40 000 000
<b>EMPRUNTS MOYEN TERME 10%</b>	60 000 000
<b>TOTAL RESSOURCES</b>	100 000 000
<b>SOLDE</b>	20 950 000

**Source : Nous-même**

**Tableau n°6 : Budget de trésorerie de la première année**

	1er mois	2e mois	3e mois	4e mois	5e mois
<b>1. solde en début de mois</b>	20 950 000	21 734 417	22 518 833	23 303 250	24 087 667
<b>2. Encaissements</b>	8 197 333	8 197 333	8 197 333	8 197 333	8 197 333
<b>3. Décaissements</b>	7 412 917	7 412 917	7 412 917	7 412 917	7 412 917
<b>solde du mois</b>	784 417	784 417	784 417	784 417	784 417
<b>solde de fin de mois</b>	21 734 417	22 518 833	23 303 250	24 087 667	24 872 083

**Source : Nous-même****Tableau n°6 : Budget de trésorerie de la première année (suite)**

<b>6e mois</b>	<b>7e mois</b>	<b>8e mois</b>	<b>9e mois</b>	<b>10e mois</b>	<b>11e mois</b>	<b>12e mois</b>
24 872 083	25 656 500	26 440 917	27 225 333	28 009 750	28 794 167	29 578 583
8 197 333	8 197 333	8 197 333	8 197 333	8 197 333	8 197 333	8 197 333
7 412 917	7 412 917	7 412 917	7 412 917	7 412 917	7 412 917	7 412 917
784 417	784 417	784 417	784 417	784 417	784 417	784 417
25 656 500	26 440 917	27 225 333	28 009 750	28 794 167	29 578 583	30 363 000

**Source : Nous-même**

**Tableau n°7 : Compte de résultat prévisionnel**

	<b>Année 1</b>	<b>Année 2</b>	<b>Année 3</b>	<b>Année 4</b>	<b>Année 5</b>
Chiffre d'affaires HT(1)	98 368 000	143 340 000	190 976 000	238 912 000	286 848 000
charges de personnel hors frais de personnel et dotations aux amortissements et aux provisions	46 800 000	46 800 000	48 000 000	48 000 000	49 200 000
Loyer	1 800 000	1 800 000	1 800 000	1 800 000	1 800 000
Eau (factures payées)	240 000	60 000	240 000	240 000	240 000
Electricité (factures payées)	4 200 000	4 800 000	4 800 000	4 920 000	4 920 000
Internet	600 000	600 000	700 000	700 000	800 000
Crédit téléphone	1 200 000	1 380 000	1 440 000	1 500 000	1 560 000
Equipements et Fournitures de bureau	8 855 000	0	0	0	0
carburant	420 000	480 000	600 000	720 000	840 000
Entretiens et réparations	240 000	300 000	300 000	390 000	420 000
Publicité	7 200 000	8 400 000	9 600 000	10 800 000	11 400 000
Remboursement emprunt	17 400 000	16 320 000	15 240 000	14 160 000	13 080 000
<b>TOTAL CHRGS D'EXP HORS FP ET DAP</b>	<b>88 955 000</b>	<b>80 940 000</b>	<b>82 720 000</b>	<b>83 230 000</b>	<b>84 260 000</b>
Valeur ajoutée(2)	9 413 000	62 400 000	108 256 000	155 682 000	202 588 000
VA/CA HT	10%	44%	57%	65%	71%
charges de personnel	46 800 000	46 800 000	48 000 000	48 000 000	49 200 000
EBE (3)	-37 387 000	15 600 000	60 256 000	107 682 000	153 388 000
EBE/CA HT	-38%	11%	32%	45%	53%
Dotations aux amortissements et provisions	1 500 000	1 500 000	1 500 000	1 500 000	1 500 000
Résultat d'exploitation (4)	-38 887 000	14 100 000	58 756 000	106 182 000	151 888 000
RE/CA HT	-40%	10%	31%	44%	53%
<b>ACTIVITES FIANCIERES</b>					
Revenus financiers					

Création d'une Société de Gestion de Patrimoine au Burkina Faso : NBS Finance

Gains de change					
TOTAL PRODUITS FINANCIERS	0	0	0	0	0
Frais financiers					
Pertes de change					
TOTAL CHARGES FINANCIERES	0	0	0	0	0
RESULTAT FINANCIER (5)	0	0	0	0	0
RESULTAT DES ACTIVITES ORDINAIRES (6)	-38 887 000	14 100 000	58 756 000	106 182 000	151 888 000
Revenu avant impôt	-38 887 000	14 100 000	58 756 000	106 182 000	151 888 000
Participation des travailleurs	0	0	0	0	0
Impôt sur le résultat	0	4 230 000	17 626 800	31 854 600	45 566 400
RESULTAT NET (7)	-38 887 000	9 870 000	41 129 200	74 327 400	106 321 600
RN/ CA HT	-40%	7%	22%	31%	37%
CAF (solde financier 1)	-37 387 000	11 370 000	42 629 200	75 827 400	107 821 600
Actualisation i=16%	0.8621	0.7432	0.6407	0.5523	0.4761
CAF actualisées	-32 230 172	8 449 762	27 310 724	41 878 798	51 335 267
CAF actualisées cumulés	-32 230 172	-23 780 410	3 530 314	45 409 112	96 744 379
VAN		17 694 379			
TRI		21%			

**Source : Nous-même**

## **ANNEXE 2**

### **A/Conditions d'agrément pour les SGP**

Avant l'introduction auprès de la BRVM de tout dossier de demande d'agrément pour une SGP, un certain nombre de conditions sont requises :

Le capital minimum exigé pour la création des SGP ainsi que les fonds propres minimaux qu'elles doivent conserver durant leur existence sont fixés par Instruction du Conseil Régional. Ainsi l'article 3 de l'instruction N°5/97 fixe le capital social minimum d'une Société de Gestion de Patrimoine à 40 millions de francs CFA. En outre, les fonds propres minimaux des Sociétés de Gestion de Patrimoine ne peuvent être inférieurs pendant le cours de leur existence, à un montant de 40 millions de francs CFA.

Les Dirigeants d'une SGP doivent justifier de leur honorabilité et de leur expérience professionnelle selon les modalités décrites par Instruction du Conseil Régional. Il en est de même des salariés et mandataires de la SGP qui sont en contact direct avec la clientèle. Les SGP doivent fournir des garanties ou des cautions suffisantes et justifier de capacités opérationnelles en adéquation avec leur activité. Ces garanties ou cautions sont également fixées par Instruction du Conseil Régional.

Le contenu du dossier d'agrément des SGP est également déterminé par Instruction du Conseil Régional. L'obtention de l'agrément fait l'objet d'une décision individuelle notifiée par courrier par le Conseil Régional à la société requérante. Elle est publiée dans le Bulletin Officiel de la Cote par la société agréée. En cas de rejet de la demande, la décision dûment motivée est notifiée à la société requérante. Toute société postulant en qualité de SGP est tenue, dans le cadre de la procédure d'agrément, de désigner en son sein un responsable du contrôle interne.

Le contrôleur interne a pour attributions principales :

- d'assurer le respect par la SGP elle-même de l'ensemble de la Réglementation du Marché qui lui est applicable, notamment le respect des règles prudentielles ;
- de veiller au respect de toutes les règles de bonne pratique professionnelle ainsi que des règles déontologiques concernant les employés et les mandataires de la SGP ;

- de veiller à ce que soient mis en place, et communiqués aux salariés et mandataires, le règlement intérieur de la SGP ainsi que l'ensemble des documents relatifs aux règles déontologiques et professionnelles qui leur sont applicables ;
- de veiller à ce que soient communiqués aux clients de la SGP, les documents d'information relatifs à leurs opérations, prévus par le présent Règlement Général.

Les conditions d'exercice des activités de Contrôle Interne au sein des SGP sont définies par Instruction du Conseil Régional.

Les Dirigeants des SGP sont tenus de mettre à la disposition de leurs contrôleurs internes tous les moyens humains et matériels nécessaires à l'accomplissement de leur mission.

### **B/Contenu du dossier d'agrément**

Le dossier de demande d'habilitation d'une Société de Gestion de Patrimoine est adressé au Conseil Régional. Il doit comporter les pièces et documents suivants:

- les statuts de la société qui doit être constituée sous la forme juridique de société anonyme et avoir son siège social sur le territoire de l'Union Monétaire Ouest Africaine ;
- le montant et la répartition du capital social ;
- la composition des organes sociaux ;
- la liste des dirigeants sociaux et leurs casiers judiciaires ;
- les garanties et cautionnements offerts ;
- un descriptif détaillé des moyens mis en œuvre pour l'exercice de l'activité ;
- une police d'assurance couvrant les risques d'exploitation ;
- un engagement écrit de la part de la société par lequel elle s'oblige à connaître les attentes de ses clients et à leur fournir une information claire, rapide et complète sur les opérations à traiter ou traitées pour leur compte ;
- pour les sociétés préexistantes, les comptes et bilans certifiés des trois derniers exercices par un commissaire aux comptes agréé par le Conseil Régional ;
- le montant des fonds propres est défini comme suit :
  - . Capital social libéré ;
  - . + réserves ;
  - . + provisions à caractère de réserve ;

- . + report à nouveau créateur ;
- . + les garanties à première demande et dans la limite du montant du capital social ;
- . - report à nouveau débiteur ;
- . - résultat prévisionnel en cours d'exercice, s'il est déficitaire
- tout autre document complémentaire que le Conseil Régional aura jugé nécessaire.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

Annexe 3

Burkina –Faso : Analyse macroéconomique et projections

L'activité économique au Burkina Faso est demeurée dynamique en 2013 malgré une croissance moins forte que l'année précédente. En effet, la croissance économique devrait se situer à 6.9 % en 2013 contre 9 % en 2012. Le repli de la croissance en 2013 s'explique par la baisse de l'activité minière en liaison avec le faible niveau des cours de l'or sur le marché international. En termes de perspectives de croissance économique en 2014, le pays devrait maintenir un rythme de croissance forte, de 7 %. Les principaux secteurs moteurs de la croissance économique sont l'agriculture et les mines. Le secteur agricole pourrait profiter des mesures à gains rapides, concernant notamment l'accès aux intrants et aux matériels agricoles. Le secteur minier devrait connaître un essor en 2014, notamment grâce à l'augmentation de la production d'or.

Les pressions inflationnistes devraient se réduire avec la baisse des prix des produits alimentaires grâce aux boutiques témoins mises en place par les pouvoirs publics sur tout le territoire national pour la distribution de produits de grande consommation à des prix accessibles aux populations à faible revenu. Elles devraient ainsi demeurer en dessous de la norme communautaire de l'Union économique et monétaire ouest-africaine (UEMOA) de 3 % en 2014 et 2015.

Le pays met en œuvre un vaste programme d'infrastructures dans le cadre de sa stratégie de croissance accélérée et de développement durable (SCADD). Dans le domaine des infrastructures, les réalisations portent sur les travaux de construction (bâtiments, routes) dans le cadre des festivités de l'indépendance du pays et le bitumage des routes (Dédougou-Nouna-Frontière du Mali, Ziniaré-Zitenga, Boromo-Sakoinsé). Il y a également le projet de construction de l'aéroport de Donsin qui se poursuit. Les grands travaux pour la réalisation des pistes d'atterrissage devraient commencer en 2014 et le chantier devrait être totalement achevé en 2017. Les pouvoirs publics ont également poursuivi la mise en œuvre de grands programmes de développement de pôles de croissance dont notamment ceux de Bagré, du Sourou et de Samandéni. La faible capacité d'absorption des investissements publics étant une contrainte importante, le pays devrait réformer tout le travail de préparation et d'exécution des projets d'investissement en vue d'améliorer leurs résultats.

Au plan politique, le climat social est resté tendu en 2013 à cause de la volonté politique des autorités en place de réviser la constitution du pays pour permettre au président actuel de briguer un 5e mandat mais également en raison de la cherté de la vie.

Pour apaiser le climat social, le gouvernement a ralenti le processus de création du Sénat, et a pris en septembre 2013 des mesures sociales pour faire face à la vie chère. Toutefois, les pouvoirs publics entendent procéder à la mise en place effective du Sénat et à la révision de l'article 37 de la Constitution sur la limitation du nombre de mandats. La perspective de la prochaine élection présidentielle de 2015 constitue donc une période à risque pour le pays. Le principal défi au plan politique sera donc de réussir une transition politique apaisée en 2015.<sup>10</sup>

Nous prévoyons donc avec pour seule réserve la réussite d'une transition politique apaisée un niveau de croissance continu qui pourrait atteindre les deux chiffres d'ici l'horizon 2020.

---

<sup>10</sup> <http://www.afdb.org/fr/countries/west-africa/burkina-faso/burkina-faso-economic-outlook/>

## TABLES DES MATIERES

Avant-Propos.....	I
Dédicaces .....	II
Remerciements .....	III
Listes des sigles et abréviations.....	IV
Listes des tableaux, graphiques et figures .....	V
Sommaire .....	VI
INTRODUCTION.....	1
CHAPITRE I: GENERALITES SUR LES SOCIETES DE GESTION DE PATRIMOINE .....	5
I-DEFINITION, INTERET ET CONDITIONS D'AGREMENT DES SGP.....	5
1-Définition et intérêt d'une SGP.....	5
<b>a-Définition d'une SGP</b> .....	5
<b>b-Intérêt des SGP</b> .....	6
<b>c- Evolution du marché des SGP</b> .....	6
<b>Graphique n°1 : Evolution des indices BRVM 10 et BRVM COMPOSITE</b> .....	7
<b>2-Conditions d'agrément et modalités de fonctionnement</b> .....	7
<b>a - Conditions d'exercice</b> .....	7
<b>b- Règles de fonctionnement</b> .....	8
<b>3-Les SGP agréées dans l'UEMOA</b> .....	9
II-PRINCIPES ET OUTILS DE GESTION DES SGP .....	9
<b>1- les étapes de la gestion de portefeuille</b> .....	9
<b>2-Les supports de placement</b> .....	10
<b>3-Outils de gestion d'un portefeuille monétaire dans une SGP</b> .....	12
<b>a - Gestion active et passive des TCN</b> .....	12
<b>b - Rendement attendu, rendement effectif et valeur de cession des placements monétaires</b> .....	13
i- Rendement attendu.....	13
ii- Rendement effectif.....	13
iii- Valeur de cession.....	14
<b>c- mesure du risque et immunisation du portefeuille monétaire</b> .....	14
<b>i- Mesure du risque (sensibilité, duration, convexité)</b> .....	14

ii- Immunisation du portefeuille monétaire.....	15
<b>4- Outils de gestion des obligations dans une SGP .....</b>	<b>15</b>
<b>a- Rendement attendu et valorisation d'une obligation .....</b>	<b>15</b>
i-Rendement attendu .....	15
ii-Valorisation et prime de risque de crédit d'une obligation.....	15
<b>b- Gestion d'un portefeuille d'obligations.....</b>	<b>16</b>
i- Sensibilité, Duration et Convexité .....	16
ii- Immunisation du portefeuille obligataire .....	17
<b>5-Outils de gestion des actions dans une SGP .....</b>	<b>17</b>
<b>a- Rentabilité, risque et valorisation d'un portefeuille action .....</b>	<b>17</b>
i- Rentabilité.....	17
ii- Risque.....	17
iii-Valorisation .....	18
<b>b- Constitution d'un portefeuille action et rendement attendu des actions .....</b>	<b>18</b>
i- Constitution d'un portefeuille action .....	18
ii- Rendement attendu des actions .....	19
<b>III- GESTION ET EVALUATION DE LA PERFORMANCE D'UNE SGP .....</b>	<b>19</b>
<b>1-Style de gestion de la SGP .....</b>	<b>19</b>
a- Allocation .....	19
b- Outils de sélection des obligations, TCN et actions.....	20
<b>2- Mesure et attribution de performance d'une SGP.....</b>	<b>20</b>
a-Indicateurs de mesure de la performance.....	20
b-Attribution de performance aux actifs.....	21
<b>CHAPITRE II : LA SGP NBS FINANCE: ORIENTATIONS ET FONCTIONNEMENT .....</b>	<b>22</b>
<b>I-ORIENTATION ET CHOIX STRATEGIQUES DE NBS FINANCE.....</b>	<b>22</b>
<b>1-Les orientations et avantages .....</b>	<b>22</b>
a – Orientations .....	22
i- Les orientations stratégiques.....	22
<b>Tableau n° 1 : Répartition des titres suivant les types de souscripteurs .....</b>	<b>24</b>
<b>Tableau n°2 : Structure du portefeuille de la SGP.....</b>	<b>24</b>
ii- Les objectifs tactiques.....	25
b – Avantages .....	25
i-Avantages intrinsèques.....	25
ii-Avantages comparatifs .....	26
<b>2-Les choix stratégiques.....</b>	<b>26</b>
<b>II-PRESENTATION DE LA SGP NBS FINANCE .....</b>	<b>27</b>

<b>Figure n°1 : Prospectus SGP NBS FINANCE</b> .....	28
<b>2-Organisation</b> .....	30
<b>a- Organisation interne</b> .....	30
<b>Tableau n°3 : Composition du personnel de la SGP</b> .....	30
<b>b-Organisation fonctionnelle (front, middle, back office)</b> .....	31
<b>3-Cadre de Gestion de la SGP NBS FINANCE</b> .....	31
III-DISPOSITIFS DE GESTION DE LA SGP .....	32
<b>1-Promoteur</b> .....	32
<b>2-Mandants</b> .....	32
<b>3-Distributeurs</b> .....	33
CHAPITRE III- LE PLAN D’AFFAIRES DE LA SGP NBS FINANCE.....	34
I-Stratégie et positionnement du fonds.....	34
<b>1- Analyse SWOT et stratégie d’affaires</b> .....	34
<b>a-Analyse SWOT</b> .....	34
<b>Tableau n° 4: Analyse SWOT de la SGP</b> .....	35
<b>b-Stratégie d’affaires</b> .....	35
<b>Tableau n° 5: Exemple de portefeuille international</b> .....	36
<b>2-Plan de ressources humaines</b> .....	37
<b>Figure n° 2 : Organigramme de la SGP</b> .....	37
<b>3-Plan opérationnel</b> .....	38
<b>a- Le capital exigible aux SGP au démarrage de l’activité</b> .....	38
<b>b- Les cartes professionnelles</b> .....	38
<b>c- La prospection de clients</b> .....	38
II- LE PLAN MARKETING.....	39
<b>1-Politique de produits</b> .....	39
<b>Tableau n°6 : Titres identifiés pour la simulation en année 2013</b> .....	40
<b>2-Politique de prix</b> .....	41
<b>3-Politique de communication et de distribution</b> .....	41
<b>a- Politique de communication</b> .....	41
<b>b-Politique de distribution</b> .....	42
III-BUDGET ET COMPTE DE RESULTAT PREVISIONNEL DE NBS FINANCE.....	42
<b>1- Coût du projet, chiffre d’affaires prévisionnel et seuil de rentabilité</b> .....	43
<b>a- Coût du projet</b> .....	43
<b>i- Les frais d’établissement (cf. annexe tableau1)</b> .....	43
<b>ii- Les immobilisations corporelles (cf. annexe tableau2)</b> .....	43
<b>iii- Le Besoin en fonds de roulement (cf. annexe tableau 3)</b> .....	43

<b>b-Chiffre d'affaires prévisionnel (cf. annexe tableau 4)</b> .....	44
<b>c-Rentabilité du projet</b> .....	44
<b>Tableau n° 7: Calcul de la rentabilité du projet</b> .....	45
<b>2- Plan de financement prévisionnel et budget de trésorerie</b> .....	45
<b>a-Plan de financement prévisionnel (cf. annexe tableau n°5)</b> .....	45
<b>Tableau n° 8: Amortissement constant de l'emprunt de 60 000 000 FCFA au         taux de 9%</b> .....	46
<b>b -Budget de trésorerie (cf. annexe tableau n°6)</b> .....	46
<b>3-Compte de résultat prévisionnel de NBS FINANCE (cf. annexe tableau n°7)</b> .....	46
<b>Tableau n°9 : Soldes Intermédiaires de Gestion</b> .....	47
Conclusion.....	48
Références Bibliographiques.....	VII
ANNEXES .....	VII
TABLES DES MATIERES .....	VII