



Master en Banque et Finance

MBF



Année Académique 2013-2014

**Option** : Finance des marchés – Finance d'entreprise



## PROJET PROFESSIONNEL

### THEME

**KOKOFINANCE : APPORTEUR D'AFFAIRES ET  
CONSEIL EN INVESTISSEMENTS BOURSIERS**

**Présenté par :**

**Joseph Raymond Yves KOKO**  
Stagiaire MBF 13<sup>ème</sup> Promotion

**Sous la supervision de :**

**M. Karim DAILAL**  
Responsable du réseau  
commercial à CGF  
BOURSE

## **DEDICACE**

Je dédie le présent projet professionnel :

à ma défunte mère, qui nous a quitté le 15 décembre 2013 dernier pendant que je faisais cette formation. Sache, Maman de là où tu es, que jamais je n'oublierai ce que tu as fait pour ma réussite,

à mes petites sœurs : KOKO Bénédicte Adjoua et KOKO Akissi Irène Judith qui m'ont toujours soutenu,

à mon oncle KOKO Vincent Sévérin.

## AVANT-PROPOS

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

En plus de ces partenaires institutionnels, le MBF bénéficie du soutien de partenaires techniques académiques et financiers qui sont entre autres la Banque de Règlements internationaux, l'INSEAD Paris, la New York University, l'Université Paris Dauphine, la Bundesbank, l'UEMOA, la Bank of Ghana, la BRVM, Ecobank, etc.

Ce programme constitue un label de formation de l'UEMOA. Il délivre un diplôme de niveau BAC+5 en Banque et Finance.

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

Au terme de la formation, les <<mastériens>> ont plusieurs profils avec comme débouchés possibles :

- gestionnaire de la trésorerie nationale et internationale,
- gestionnaire des risques de marchés,
- gestionnaire de portefeuille,
- opérateur de marché,
- contrôleur interne,
- contrôleur de gestion.

En 2012 le projet MBF est entré dans sa troisième phase ; l'obtention du diplôme est maintenant sanctionnée par la rédaction d'un projet professionnel. Le présent document s'inscrit dans ce cadre.

## **REMERCIEMENTS**

Comment une personne peut-elle dire merci à tout le monde quand il y a autant de gens à remercier ? Évidemment, par ce document, je veux dire merci à mes défunts parents qui ont représentés dans ma vie deux puissants modèles à imiter dans l'abnégation à la tâche, surtout à ma mère qui m'a enseigné l'amour et la bienveillance.

De plus, je veux dire un MERCI spécial à ceux grâce à qui j'ai pu effectuer cette formation. Il s'agit de Monsieur et Madame DJOSSE qui n'ont ménagés aucun effort pour me venir en aide sur le plan financier et moral.

Je remercie aussi Monsieur Karim DAILAL, responsable réseau commercial à CGF-BOURSE, pour sa promptitude et sa disponibilité dans l'encadrement de ce travail.

Merci également à la coordination du programme MBF qui ne cesse de se surpasser pour maintenir le MBF comme meilleure formation en finance en Afrique, avec à sa tête le Professeur Alain KENMOGNE SIMO.

Je remercie aussi le corps professoral du MBF qui a contribué efficacement à notre formation.

Et un MERCI SPECIAL à celle que nous appelons affectueusement <<TATA CHANTAL>>, Mme OUEDRAOGO Chantal, à M. OUATTARA Aboudou et à M. LEYE.

Enfin je dirai Merci à tous les collègues de la 13<sup>ème</sup> promotion MBF avec qui j'ai eu à passer des moments forts appréciables.

## SOMMAIRE

DEDICACE.....	II
AVANT-PROPOS .....	III
REMERCIEMENTS .....	IV
SOMMAIRE .....	V
Liste des sigles et abréviations .....	VI
Liste des tableaux et graphiques.....	VIII
Liste des annexes.....	IX
RESUME.....	X
ABSTRACT .....	XI
INTRODUCTION GENERALE.....	1
Chapitre I : PRESENTATION DU MARCHE BOURSIER REGIONAL DE L’UEMOA.....	5
Section 1 : Organisation du marché financier de l’UEMOA.....	5
Section 2 : Fonctionnement de la BRVM.....	19
Chapitre II : DIAGNOSTIC STRATEGIQUE DU SECTEUR.....	29
Section 1. Etude environnementale et réglementaire .....	29
Section 2 : Etude de marché .....	33
Chapitre III : CHOIX STRATEGIQUE ET ANALYSE FINANCIERE.....	39
Section 1 : Choix stratégiques et opérationnels.....	39
Section 2 : Analyse financière .....	46
Conclusion.....	54
Bibliographie.....	55
Annexes.....	56
Table des matières.....	68

## LISTE DES SIGLES ET ABBREVIATION

<b>AA</b>	Apporteur d'Affaires
<b>ACBF</b>	African Capacity Building Foundation
<b>AFD</b>	Agence Française de Développement
<b>ANB</b>	Antenne Nationale de la Bourse
<b>BAC+2</b>	Baccalauréat + 2 ans d'expérience professionnelle
<b>BCEAO</b>	Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest
<b>BEAC</b>	Banque des Etats de l'Afrique Centrale
<b>BFR</b>	Besoin en Fonds de Roulement
<b>BOAD</b>	Banque Ouest Africaine de Développement
<b>BOC</b>	Bulletin Officiel de Cotation
<b>BRVM</b>	Bourse Régionale des Valeurs Mobilières
<b>BRVM 10</b>	indice composé des 10 titres les plus actifs de la BRVM
<b>BRVM COMPOSITE</b>	indice composé de tous les titres cotés à la BRVM
<b>BVA</b>	Bourse des Valeurs d'Abidjan
<b>CAF</b>	Capacité d'Autofinancement
<b>CESAG</b>	Centre Africain d'Etudes Supérieures en Gestion
<b>CIB</b>	Conseil en Investissements Boursiers
<b>CREPMF</b>	Conseil Régional de l'Epargne Publique et du Marché Financier
<b>CSF</b>	Conseil de Stabilité Financière
<b>DC/BR</b>	Dépositaire Central / Banque de Règlement
<b>DRC</b>	Délai de Récupération du Capital
<b>FCFA</b>	Franc de la Communauté Francophone d'Afrique
<b>FCP</b>	Fonds Commun de Placement
<b>GSE</b>	Ghana Stock Exchange
<b>INSEAD</b>	Institut Européen d'Administration des Affaires
<b>IP</b>	Indice de Profitabilité
<b>JSE</b>	Johannesburg Stock Exchange
<b>LSE</b>	Lagos Stock Exchange
<b>MBF</b>	Master en Banque et Finance
<b>OHADA</b>	Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires

<b>OPCVM</b>	Organisme de Placement Collectif en Valeurs Mobilières
<b>PESTEL</b>	Politique Economique Social Technologique Environnementale et Légale
<b>PIB</b>	Produit Intérieur Brut
<b>PME</b>	Petites et Moyennes Entreprises
<b>PLC</b>	PreListing Compartment
<b>SA</b>	Société Anonyme
<b>SARL</b>	Société À Responsabilité Limité
<b>SICAV</b>	Société d’Investissement A Capital Variable
<b>SGI</b>	Société de Gestion et d’Intermédiation
<b>SGO</b>	Société de Gestion d’OPCVM
<b>SGP</b>	Société de Gestion de Patrimoine
<b>TPCI</b>	Trésor Public de Côte d’Ivoire
<b>TRI</b>	Taux de Rentabilité Interne
<b>UEMOA</b>	Union Economique et Monétaire Ouest-Africaine
<b>UMOA</b>	Union Monétaire Ouest-Africaine
<b>VAN</b>	Valeur Actuelle Nette
<b>WARA</b>	West African Rating Agency

## LISTE DES TABLEAUX ET GRAPHIQUES

### TABLEAUX

<b>Tableau 1:</b> liste des catégories de Commissions du CREPMF .....	11
<b>Tableau 2 :</b> Liste des SGI cotées agréées par le CREPMF .....	14
<b>Tableau 3:</b> Liste des Apporteurs d'Affaires agréés par le CREPMF .....	15
<b>Tableau 4:</b> Liste des Teneurs de Comptes agréés par le CREPMF .....	16
<b>Tableau 5:</b> Liste des OPCVM agréés .....	17
<b>Tableau 6:</b> Liste des SGO agréées .....	18
<b>Tableau 7:</b> Evolution des lignes obligataires à la BRVM .....	25
<b>Tableau 8:</b> Evolution du nombre de sociétés cotées et des indices de la BRVM .....	26
<b>Tableau 9:</b> Tarification générale BRVM-DC/BR .....	26
<b>Tableau 10:</b> Analyse PESTEL de la Côte d'Ivoire .....	31
<b>Tableau 11:</b> liste des Apporteurs d'Affaires agréés .....	38
<b>Tableau 12:</b> Charges constitutives de KOKOFINANCE .....	46
<b>Tableau 13:</b> Liste des équipements .....	47
<b>Tableau 14:</b> Les charges du personnel .....	48
<b>Tableau 15:</b> Cash-flows prévisionnels .....	50
<b>Tableau 16:</b> Solde de trésorerie prévisionnel .....	52
<b>Tableau 17:</b> Plan de financement de KOKOFINANCE .....	53

### GRAPHIQUES

<b>Figure 1:</b> Evolution du taux de croissance économique (UEMOA et reste du monde) .....	2
<b>Figure 2:</b> Organigramme de KOKOFINANCE .....	45
<b>Figure 3:</b> Evolution du résultat net prévisionnel .....	49

## LISTE DES ANNEXES

<b>Annexe 1:</b> Fiche signalétique de KOKOFINANCE .....	56
<b>Annexe 2:</b> Pièces à fournir pour la création d’une SARL en Côte d’Ivoire .....	57
<b>Annexe 3:</b> Les Apporteurs d’Affaires agréés : Forces et Faiblesses .....	58
<b>Annexe 4:</b> CA prévisionnels (en milliers de FCFA).....	61
<b>Annexe 5:</b> Autres charges de fonctionnement .....	63
<b>Annexe 6:</b> Compte de résultat prévisionnel .....	64
<b>Annexe 7:</b> Budget de trésorerie (En milliers de FCFA) .....	65
<b>Annexe 8:</b> Cash-flows prévisionnels .....	67

CESAG - BIBLIOTHEQUE

## **RESUME**

Cette idée de projet est née du constat fait sur la place boursière régionale. En effet malgré le niveau de surliquidité constaté au niveau des banques et autres institutions financières, la BRVM est confrontée à un manque criard de liquidité. C'est ainsi que les instances dirigeantes de ladite structure ont entrepris depuis peu des actions de communication et d'incitation des différents acteurs économiques afin que ceux-ci participent à l'approfondissement de notre marché commun. KOKOFINANCE : Apporteur d'Affaires & Conseil en Investissements Boursiers s'inscrit dans cette même dynamique. Le choix du sujet trouve ici toute sa pertinence.

L'objectif de ce projet est de vulgariser et de rendre compréhensible les activités boursières et aussi d'inciter les populations locales et expatriées à investir à la BRVM pour le développement de l'UEMOA. Un autre objectif est d'offrir une source de revenu supplémentaire aux investisseurs afin d'améliorer la qualité de vie des populations.

Cette étude permet de montrer tout l'intérêt du choix de ce sujet et le contexte favorable à sa mise en place et à sa réussite. Cela se transcrit à travers les chiffres prévisionnels très intéressants sur le plan du rendement financier, de la viabilité et de la pérennité du projet. Cependant la réticence du public cible et la concurrence pourraient constituer des difficultés mais le choix stratégique de notre style de management et de notre politique marketing nous permettent d'être optimiste quant à l'atteinte des objectifs visés dans ce document.

## **ABSTRACT**

This project idea stemmed from certain observations made regarding the evolution of the West African regional stock exchange BRVM. Indeed, despite high level of liquidity having been available to banks and other financial institutions, the BRVM is still facing a serious lack of liquidity. The leaders of said institution have thus recently increased communication and incentives towards economic actors in order to stimulate their contribution to the expansion and deepening of our financial market. In this context, KOKOFINANCE: Business Provider & Stocks Investments Advisory finds all its relevance.

The goal of this project is to raise player’s awareness of and accessibility to trading activities and also to boost local and expatriate populations to invest on the BRVM. Another objective is to provide an additional source of savings for investors in order to improve their quality of life. This study unveils the interest behind this choice of subject matter and its successful conception and implementation through the analysis of market figures, financial performance, viability and sustainability of the project.

However, the reluctance of the target audience and the competition could turn out to be difficulties. We are nevertheless optimistic that our strategic choices, our management style and our marketing policy would allow us to reach the objectives referred to in this document.

## INTRODUCTION GENERALE

Le 17/12/1993, le conseil des ministres de l'Union Monétaire Ouest Africaine (UMOA) adopte le projet de création d'un marché commun dont l'objectif sera de renforcer le marché monétaire et d'offrir d'autres solutions de financements aux entreprises et investisseurs de son espace économique. En janvier 1994, le projet se formalise par la création de l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA) qui regroupe 8 pays d'Afrique de l'Ouest à savoir : le Bénin, le Burkina Faso, la Côte d'Ivoire, la Guinée Bissau, le Mali, le Niger, le Togo et le Sénégal.

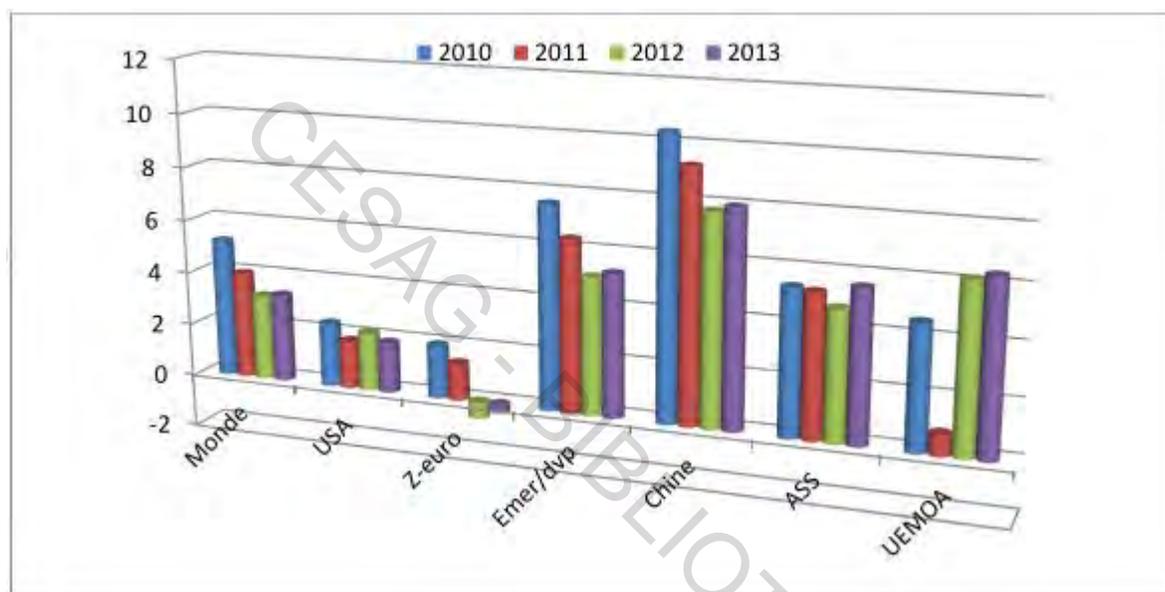
Dans cette perspective, l'idée d'un marché financier unique et commun à l'ensemble des pays de l'Union est développée pour favoriser les échanges commerciaux et renforcer l'intégration régionale. La mise en œuvre de cette opération est confiée à la Banque Centrale des États de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO). Pour mettre en place une bourse commune, la BCEAO se devait au préalable de créer une autorité de contrôle et de régulation du marché financier, à l'instar des places boursières internationales. C'est ainsi que : Le 3 juillet 1996, l'autorité de contrôle est créée, il s'agit du Conseil Régional de l'Épargne Publique et des Marchés Financiers (CREPMF). Il a pour objectif la surveillance du marché financier régional. Le marché est placé sous son autorité. Il est chargé de réglementer et d'organiser l'appel public à l'épargne, d'assurer l'habilitation et le contrôle des intervenants mais aussi de veiller à la régularité des opérations qui ont lieu sur la place boursière régionale.

La Bourse Régionale des Valeurs Mobilières (BRVM) qui constitue la bourse de l'UEMOA démarre officiellement ses activités de marché le 16 septembre 1998 avec 35 sociétés cotées, héritée de l'ex Bourse des Valeurs d'Abidjan (BVA). Le lancement des activités de la BRVM a impulsé la création de plusieurs intermédiaires financiers tels que :

- les Sociétés de Gestion et d'Intermédiation (SGI)
- les Sociétés de Gestion de Patrimoines (SGP)
- les Organismes de Placements Collectifs de Valeurs Mobilières (OPCVM)
- les Conservateurs
- les Conseils en Investissements Boursiers (CIB)
- les Apporteurs d'Affaires (AA)
- les Démarcheurs

Un des objectifs de la création de la BRVM est celui de la dynamisation du secteur financier régional mais force est de constater qu’il y a eu très peu d’évolution après seize (16) années d’existence. Bon nombre de sociétés hésitent encore à se faire coter, traduisant une évolution relativement faible de la BRVM, alors que notre union est l’un des rares espaces économiques où le niveau de croissance économique est supérieur à celle du monde comme le montre le graphique suivant :

**Figure 1:** Evolution du taux de croissance économique (UEMOA et reste du monde)



**Source :** Rapport de la surveillance multilatérale (UEMOA-Juin 2013)

Cette relative performance économique de la zone de l’UEMOA ne se traduit pas réellement dans le marché financier qui demeure encore à la traîne comparativement à certaines places boursières de l’Afrique au Sud du Sahara. Nous avons notamment le Johannesburg Stock Exchange (JSE) et le Lagos Stock Exchange (LSE) qui constituent les places de références ou encore à un degré moindre le Ghana Stock Exchange (GSE).

Au regard de des statistiques qui sont loin d’être satisfaisantes, les autorités ont décidé à travers un nouveau plan stratégique (BRVM\_2014-2021) de positionner l’institution comme la troisième place la plus importante en Afrique Subsaharienne d’ici 2021.

Pour mener à bien cette mission à eux confiée, les dirigeants de la BRVM devront faire la promotion du marché financier car il faut admettre qu’il demeure encore méconnu par les sociétés privées et le grand public alors qu’il constitue une source de financement pour les sociétés privées

et une opportunité de placement très rentable pour le grand public. Il faut noter que cette situation est essentiellement due à une faible culture boursière dans la zone et aussi à un manque criard d’informations sur les opportunités que peut procurer le marché financier aussi bien aux entreprises qu’aux investisseurs privés. Il apparaît alors plus que nécessaire de créer des entités qui aideront à promouvoir la culture boursière au sein de la zone. C’est dans cette visée que s’inscrit ce projet professionnel <<**KOKOFINANCE : Apporteur d’Affaires et Conseil en investissements Boursiers**>>, qui se veut avant tout, être un instrument de promotion et de divulgation de la culture boursière en Côte d’Ivoire et par ricochet dans l’UEMOA qui en ont fort besoin.

En partant de ce contexte général, il apparaît nécessaire que de nouveaux acteurs se positionnent pour promouvoir les marchés et proposer des offres adaptées. Pour ce faire nous nous posons la question : comment mener à bien la création d’une société d’Apporteur d’Affaires et de Conseil en Investissements Boursiers en Côte d’Ivoire ?

La mise en œuvre de ce projet revêt un triple intérêt énuméré comme suit :

Pour la Côte d’Ivoire,

La mise en œuvre effective de ce projet permettra de faire la promotion et la divulgation de la culture boursière auprès des entreprises et des populations. KOKOFINANCE participera à l’accroissement du volume d’activité de la Bourse Régionale des Valeurs Mobilières (BRVM) à travers l’incitation des entreprises non encore cotées et remplissant les conditions à le faire et aussi à l’encouragement des populations à investir sur le marché financier au moyen de conseils avisés et judicieux. Ce projet permettra en outre, de créer de l’emploi et par ricochet de participer au développement du pays.

Pour le CESAG,

- ✓ mettre en exergue les capacités des diplômés du CESAG,
- ✓ constituer une source d’informations sur les Apporteurs d’Affaires en Côte d’Ivoire,
- ✓ un modèle d’inspiration et d’information pour les futures promotions du MBF.

Pour le promoteur,

- ✓ promouvoir la culture boursière en créant de l’emploi,
- ✓ aider à l’amélioration du taux de l’épargne domestique,
- ✓ aider au financement de l’économie,
- ✓ constituer un exemple d’entrepreneuriat pour la jeunesse.

L’objectif principal de notre étude est de définir les modalités de la création et de la rentabilisation d’un Apporteur d’Affaires et Conseil en Investissements Boursiers en Côte d’Ivoire.

De façon plus concrète il va s’agir :

- ❖ de réaliser une étude de marché afin de quantifier les possibilités de mise en place de cette structure ;
- ❖ d’identifier le positionnement d’une telle structure, l’orientation stratégique, les menaces, les contraintes et les faiblesses à travers le diagnostic du secteur financier en côte d’ivoire,
- ❖ d’analyser la faisabilité financière, organisationnelle et technique d’une telle structure,
- ❖ d’établir le plan de financement.

Pour mener à bien ce projet, nous nous emploierons à fournir des informations pertinentes sur l’existant en matière d’apporteurs d’affaires et de Conseil en Investissements Boursiers en Côte d’Ivoire. Ensuite nous analyserons cet existant afin de pouvoir adopter une stratégie de différenciation par rapport à ce qui se fait déjà.

Pour ce faire nous aurons à utiliser des techniques d’investigations telles que:

- ❖ La recherche bibliographique,
- ❖ Les enquêtes auprès des structures existantes sur le marché,
- ❖ La recherche d’information sur le web,

Pour mener à bien le problème posé, nous avons structuré notre démarche autour de 3 chapitres qui se présentent comme suit :

- Chapitre I : Présentation du marché boursier régional de l’UEMOA
- Chapitre II : Dans cette partie de notre rapport, nous présenterons la structure KOKOFINANCE : AA&CIB, son orientation et son positionnement stratégique qui lui permettront de mener à bien l’objectif qu’elle s’est fixé.
- Chapitre III : Ce chapitre permettra de présenter le plan marketing de la structure, son plan de financement, et ses états financiers prévisionnels afin de montrer sa rentabilité financière faute de quoi le projet ne pourrait être viable.

## **Chapitre I : PRESENTATION DU MARCHE BOURSIER REGIONAL DE L'UEMOA**

Dans le but de dynamiser son espace économique, l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA) s'est dotée d'un marché financier singulier du fait de son caractère régional. En effet, la Bourse Régionale des Valeurs Mobilières (BRVM) qui constitue le marché financier commun aux huit pays de l'UEMOA à savoir le Bénin, le Burkina Faso, la Côte d'Ivoire, la Guinée Bissau, le Mali, le Niger, le Sénégal et le Togo ; a été créé pour mobiliser l'épargne domestique et assurer le financement des entreprises de la sous-région dans un cadre réglementaire conforme aux marchés financiers internationaux.

Le marché financier de la zone francophone ouest africaine est structuré en deux grands pôles opérationnels qui sont :

- ❖ le pôle public constitué de l'autorité de régulation dénommée le Conseil Régional de l'Epargne Publique et des Marchés Financiers (CREPMF)
- ❖ le pôle privé regroupant la BRVM, le Dépositaire Central (DC)/la Banque de Règlement (BR), les Sociétés de Gestion et d'intermédiation (SGI), les Société de Gestion de Patrimoine (SGP), les Organismes de Placement Collectif en Valeurs Mobilières (OPCVM), les Conservateurs et les intervenants commerciaux qui sont les Apporteurs d'Affaires (AA), les Démarcheurs, et les Conseils en Investissements Boursiers (CIB).

### **Section 1 : Organisation du marché financier de l'UEMOA**

Le marché financier de l'UEMOA comprend un pôle public constitué de l'organe de réglementation et un pôle privé. Les caractéristiques et les acteurs de ces pôles seront décrits dans la suite de ce document :

#### **1.1.Pôle public : Le Conseil Régional de l'Epargne Publique et des Marchés Financiers**

Né de la décision du conseil des ministres de l'Union Monétaire Ouest Africaine (UMO) du 3 Juillet 1996 à Dakar, le Conseil Régional de l'Epargne Publique et des Marchés Financiers (CREPMF) est l'organe de tutelle du Marché Financier Régional. Le CREPMF est un organe de

surveillance du marché financier régional de l’UEMOA. Le marché est placé sous son autorité. Il est chargé de réglementer et d’organiser l’appel public à l’épargne, d’assurer l’habilitation et le contrôle des intervenants mais aussi de veiller à la régularité des opérations de bourse.

Ainsi, il a pour principales missions de veiller :

- à la protection de l’épargne investie en valeurs mobilières,
- à l’information des investisseurs,
- au bon fonctionnement du marché.

### **1.1.1. Les responsabilités du CREPMF**

Pour mener à bien les différentes missions à lui confiées, le CREPMF a été investi de certains pouvoirs. Ces pouvoirs seront énumérés et explicités dans la suite du travail.

- ***Pouvoir de Réglementation du marché financier de l’UEMOA***

Le CREPMF est chargé d’édicter la réglementation régissant le fonctionnement du marché ; de ce fait, il est pris des décisions particulières pour l’application des mesures disciplinaires sanctionnant les actes qui entraveraient le bon déroulement des activités du marché donc qui sont contraires aux intérêts des épargnants. Le CREPMF est également chargé de mettre à jour périodiquement la réglementation du marché régional tout en se référant aux normes internationales.

Pour veiller à l’application de la réglementation sur le marché financier, le CREPMF a mis en place depuis le 20 mai 2010 un Comité de Stabilité Financière (CSF) de l’UEMOA afin de développer le cadre coopératif de concertation et de coordination entre les régulateurs et superviseurs du système financier. Le CSF a été investi d’une mission de veille en matière de risque systémique et d’harmonisation des normes et procédures du système financier vers le marché financier.

- ***Pouvoir d’autorisation des opérations***

Le CREPMF doit donner son autorisation sur les opérations financières initiées sur le marché financier en accordant son visa et aussi en donnant l’habilitation aux différents acteurs qui interviennent sur le marché. Ainsi, il avalise les appels publics à l’épargne et délivre les agréments et cartes professionnelles aux intervenants commerciaux après avoir homologué les tarifs qu’ils appliquent. En sus des intervenants commerciaux, le CREPMF donne l’agrément aux structures centrales (BRVM et le DC/BR) et approuve leurs règles de fonctionnement. C’est dans ce cadre qu’il a autorisé l’Etat de la Cote d’Ivoire à émettre une obligation « TPCI 6,55% 2014-2022 », dont la période de souscription s’est étendue du 28 avril au 15 mai 2014. D’un montant indicatif de 120 milliards de FCFA, les obligations issues de cette émission, offrent un taux d’intérêt annuel de 6,55%, à échéance annuelle. La durée du placement est de 8 ans et le capital sera remboursé après 5 ans de différé.

- ***Pouvoir de Surveillance du marché secondaire et de contrôle des acteurs***

Le contrôle du marché financier régional est assuré par le CREPMF à travers le contrôle de la régularité de toutes les opérations du marché initiées par les acteurs agréés et le contrôle sur pièces et sur place de l’organisation et du fonctionnement des intervenants.

Les objectifs visés à travers ces contrôles sont le respect, par les acteurs, de leurs obligations professionnelles, la conformité des structures agréées aux conditions d’exercice de leurs activités, le respect, par les émetteurs, des obligations de diffusion d’information financière, et la surveillance du marché secondaire et le contrôle de ses acteurs.

L’organisation du marché boursier et la diffusion des informations boursières ont été déléguées à la BRVM, et le CREPMF assure un suivi quotidien du bon fonctionnement de la BRVM par le contrôle de la régularité des transactions qui s’y déroulent.

Dans ce cadre, le Conseil Régional a mené à bien le projet de notation à travers des ateliers, qui a abouti à réglementer les conditions d’exercice des agences de notation par son instruction N° 37/2009 du 23 Novembre 2009. A cet effet, la notation a été instruite pour évaluer les performances des sociétés cotées et des émetteurs d’opérations d’appel public à l’épargne de la sous-région. Les émetteurs sont notés sur un modèle spécifique édité aux objectifs, visant à veiller sur les conflits d’intérêts existants ou potentiels dans leurs organisations, à s’assurer de la fiabilité de leur santé financière et à protéger l’investissement des épargnants. Les notations sont

faites sur la base de modèles d’évaluation découlant d’une grille de notation (Rating) proposée par chacune des agences. Les agences de notation retenues par le CREPMF pour exercer cette activité sont WARA (West African Rating Agency) et Bloomfield Financial qui ont été agréés pour les classes de notation ci-après : sociétés commerciales et industrielles, institutions financières, entités publiques et parapubliques, pays et dettes souveraines, collectivités publiques, obligations ordinaires et sécurisées, Fonds communs de titrisation de créances et tout autre titre de créances, produits financiers structurés. Cependant il est à préciser que les émissions de titres de créances par un Etat ou groupe d’Etats de l’Union ne sont pas concernées par cette instruction. Les agences de notation sont soumises aux exigences de publication semestrielle des taux au CREPMF et au marché sur une base annuelle, dans laquelle elles recenseront leurs dix plus gros clients en termes de chiffres d’affaire de l’exercice précédent pour une comparaison sur leur contribution à la croissance de l’ordre de 1,5.

- ***Pouvoir de Sanction du non-respect des règles du marché***

En cas de pratiques contraires aux textes régissant le marché financier régional ou aux obligations professionnelles, le CREPMF est chargé d’instruire les plaintes de tout acteur intéressé relativement aux fautes, omissions, manœuvres préjudiciables aux droits des épargnants. Des sanctions d'ordre pécuniaire, administratif et disciplinaire sont prises. Les sanctions pécuniaires s’ensuivent dans le cas d’une manipulation des cours, de délit d’initié, de diffusion de données et d’informations erronées dans le marché, d’usage non autorisé de l’épargne publique à des fins personnelles. Il est habilité à concilier et arbitrer les différends entre les divers acteurs du marché. Ainsi en cas de non-conformité au code de conduite professionnel les intervenants peuvent être suspendus administrativement. Toutes récidives dans les délais impartis à la réinsertion sont soumises aux sanctions disciplinaires allant de l’injonction, à l’interdiction à titre temporaire des activités puis au retrait de la carte professionnelle ou de l’agrément.

À ce titre le CREPMF constitue l’instance de recours de pleine juridiction contre les décisions des structures Centrales et l’instance de conciliation et d’arbitrage des différends entre Intervenants commerciaux.

### **1.1.2. Organisation du CREPMF au plan décisionnel**

Dans l’exercice de sa fonction, le CREPMF a été doté dès sa création d’un Conseil Régional et d’un Comité Exécutif qui constituent l’organe décisionnel de l’autorité de régulation.

#### **1.1.2.1. Le Conseil Régional: 12 Membres**

Le Conseil Régional est composé de membres permanents et des membres qui sont nommés par le conseil des ministres des finances des Etats de l’Union Monétaire Ouest Africaine pour un mandat de 3 ans renouvelable une seule fois. La Présidence du Conseil est assurée par un des représentants des Etats, selon un système de présidence tournante. Le conseil se réunit au moins deux (2) fois par an par sessions ordinaires et aussi par sessions extraordinaires selon les besoins.

##### **► Membres nommés par le Conseil des Ministres de l’UMOA :**

un Représentant de chacun des huit(08) Etats membres, nommé par le Conseil des Ministres de l’Union Monétaire Ouest Africaine (UMOA) sur proposition de l’Etat concerné, en raison de sa compétence et de son expérience en matière financière, comptable ou juridique.

Un Expert-Comptable nommé par le Conseil des Ministres de l’UMOA sur une liste proposée par le Président de la Cour des Comptes de l’UEMOA.

Un Magistrat compétent et ayant l’expérience en matière financière nommé par le Conseil des Ministres de l’UMOA sur une liste proposée par le Président de la Cour de Justice de l’UEMOA. A côté de ces membres qui sont nommés pour un mandat de 3 ans renouvelable une seule fois par le Conseil des Ministres de l’UMOA comme nous l’avons mentionné plus haut, il y a des membres qui sont permanents.

##### **► Membres permanents :**

Les membres permanents faisant partie de l’organe décisionnel du CREPMF sont deux (2). Ce sont le Gouverneur de la Banque Centrale des Etats de l’Afrique de l’Ouest ou son représentant et le Président de la Commission de l’UEMOA ou son représentant.

### **1.1.2.2. Le Comité Exécutif :**

Il est constitué de quatre(4) membres du Conseil Régional qui sont le Président du Conseil Régional (permanent), le Gouverneur de la BCEAO (permanent) et deux(2) autres membres choisis annuellement à tour de rôle sur la base de l'ordre alphabétique des pays de l'Union. Le comité Exécutif se réunit seulement en cas de nécessité.

### **1.1.3. Organisation du CREPMF au plan technique: Le Secrétariat Général**

Le secrétariat du CREPMF constitue l'organe technique, il est dirigé par un Secrétaire Général qui est nommé pour un mandat de 5 ans renouvelable une fois. Il a pour missions d'assister aux réunions du Conseil Régional et du Comité Exécutif avec voix consultative et de coordonner les activités du Secrétariat Général. Le secrétariat Général est Composé de cinq (5) Directions qui sont :

- la Direction des Emetteurs ;
- la Direction des Acteurs ;
- la Direction de l'Administration et de la Comptabilité ;
- le Contrôle Interne et de la Conformité et le Contrôle Financier.

En plus des directions il y a trois(3) services autonomes :

- ✓ le Service Juridique ;
- ✓ le Service du Budget ;
- ✓ le Service des Systèmes d'Information et de la Communication.

### **1.1.4. Les ressources du CREPMF**

Le CREPMF dispose d'un budget annuel qui est soumis au Conseil des Ministres de l'UMOA pour approbation. Ce budget contient les ressources nécessaires au bon déroulement de ses activités annuelles. Ces ressources sont générées par des commissions, des redevances, des frais et recettes ayant attrait aux activités boursières du marché. Ces dernières se développent suite à la

délivrance des visas et cartes professionnelles et agrément des structures du marché. Des contributions en provenance des Etats, des institutions sous régionales sont enregistrées et des revenus issus des projets spécifiques au développement interne du marché. Comme ressources, le CREPMF peut recevoir des subventions, donations de la part des personnes physiques, Etats, Gouvernements et Organismes étrangers. Toutefois, l’acceptation et l’utilisation des ressources sont conditionnées à l’autonomie et l’indépendance du CREPMF.

**Tableau 1:** liste des catégories de Commissions du CREPMF

COMMISSIONS PERÇUES PAR LE CREPMF	TAUX OU MONTANTS EN FCFA
Commission de visa sur appel public à l’épargne	0,1 % du montant
Commission d’agrément BRVM	20 millions perçus une seule fois
Commission d’agrément Dépositaire Central	15 millions perçus une seule fois
Commission d’agrément SGI	2 millions perçus une seule fois
Commission d’agrément SGP	1 millions perçus une seule fois
Commission d’agrément Apporteurs d’Affaires	200.000 à 400.000 perçus une seule fois
Commission pour la délivrance de cartes professionnelles annuelles	250.000 par carte

**Source :** [www.crepmf.org](http://www.crepmf.org)

## 1.2. Le pôle privé

Le pôle privé du marché financier de la sous-région ouest africaine est constitué de structures centrales qui permettent le fonctionnement de ce marché et des intervenants qui exercent pour le compte de leurs clients ou pour leur compte propre des opérations financières. Dans la suite de ce document nous passerons en revue les caractéristiques de chaque catégorie d’acteurs.

### 1.2.1. Les structures centrales

Les structures centrales du marché sont au nombre de deux (2), il s’agit de la Bourse Régionale des Valeurs Mobilières (BRVM) et du Dépositaire Central/Banque de Règlement (DC/BR) qui exercent sous la tutelle et la supervision de l’autorité du marché qui est le CREPMF.

#### 1.2.1.1. BRVM.SA

La BRVM est l’institution financière centrale du marché financier de l’UEMOA depuis le lancement de ces activités le 16 Septembre 1998. Elle est constituée en Société Anonyme(SA) de

droit ivoirien, avec un capital de 3.062.040.000 FCFA. Sa mission lui confère les attributions suivantes :

- l’organisation du marché,
- la cotation et la négociation des valeurs mobilières,
- la publication des cours et des informations boursières,
- La promotion et le développement du marché financier régional.

La BRVM comprend trois (3) marchés qui sont : le marché d’actions qui permet d’émettre ou d’échanger des actions des entreprises cotées, le marché des obligations qui est ouvert aux entreprises, aux institutions et aux Etats de l’UEMOA, et le troisième marché, le plus récent, est le Prelisting Compartment (PLC), destiné à ouvrir la bourse à certaines Petites et Moyennes Entreprises (PME) de son espace économique.

#### **1.2.1.2. Dépositaire Central / Banque de Règlement (DC/BR)**

Le Dépositaire Central / Banque de Règlement (DC / BR) est une entité privée dont le capital s’élève à 1.481.552.500 francs CFA. Il est chargé de la conservation et de la Circulation des valeurs mobilières pour le compte des émetteurs et des intermédiaires financiers agréés par le Conseil Régional de l’Epargne Publique et des Marchés Financiers (CREPMF). Il fait office de banque de règlement et peut détenir des encaisses des négociateurs (comptes espèces). Il assure les missions suivantes :

- ❖ la centralisation de la conservation des comptes courants des valeurs mobilières pour le compte de ses adhérents ;
- ❖ le règlement et la livraison des opérations de bourse, en organisant pour chaque Société de Gestion et d’Intermédiation (SGI), la compensation, valeur par valeur entre les titres achetés et vendus ;
- ❖ le règlement des soldes résultant des compensations relatives aux opérations de marché et le paiement des produits (intérêts, dividendes, etc.) attachés à la détention des valeurs mobilières ;
- ❖ la mise en action du Fonds de Garantie en cas de défaillance d’un adhérent.

Le siège du DC/BR est à Abidjan. Il est représenté dans chaque Etat membre de l’UEMOA par une Antenne Nationale de Bourse (ANB).

### **1.2.2. Les intermédiaires commerciaux**

Ils sont agréés par le Conseil Régional de l’Epargne Publique et des Marchés Financiers (CREPMF) et constituent l’interface entre le marché et le grand public.

#### **1.2.2.1. Sociétés de Gestion et d’Intermédiation(SGI)**

Les Sociétés de Gestion et d’Intermédiation (SGI) exercent à titre principal les activités de négociation de valeurs mobilières en bourse et de conservation de titres pour le compte de la clientèle. A titre accessoire, elles font de la gestion sous mandat ainsi que du conseil financier. Elles sont les principales animatrices du marché. Elles bénéficient de l’exclusivité de la négociation des valeurs mobilières cotées à la Bourse et assurent en grande partie la conservation des titres, pour le compte de leurs clients. Elles sont constituées en sociétés anonymes ayant le statut d’établissement financier. Il existe trois (3) types de SGI :

- les SGI de réseau qui sont créées par des Institutions Financières telles que les Banques;
- les SGI de place qui émanent d’un ensemble d’opérateurs d’un même Etat;
- les SGI indépendantes qui ont pour origine l’esprit d’entreprise de groupes de sociétés et/ou de personnes physiques.

**Tableau 2** : Liste des SGI cotées agréées par le CREPMF

Société	N° d'Agrément	Adresse
ACTIBOURSE	15/12/010/97	Boulevard de France - 08 B.P. 0879 Cotonou / Bénin
AFRICABOURSE	SGL-021/2005	01 B.P. 6002 Cotonou / BENIN
Africaine de Bourse	15/12/011/97	01 B.P.1300 Abidjan 01/Côte d'Ivoire
Atlantique Finance	SGL-017/2001	04 B.P. 1036 Abidjan 04/Côte d'Ivoire
Bibe Finance & Securities SA	15/12/002/97	Avenue Jean-Paul II / 03 B.P.2098 Cotonou / BENIN
Bicibourse	15/12/004/97	Rue Gourgas 01 B.P. 1298 Abidjan 01/Côte d'Ivoire
Blackpearl Finance S. A.	SGL-018/2003	BP 5 275 RP Dakar/Sénégal
BNI FINANCES S.A	SG-19/2003	01 B.P. 670 Abidjan 01
CGF Bourse	30/04/014/98	B.P. 11516 Dakar/Sénégal
Citicorp Security West Africa	SGL-15/99	01 B.P. 3698 Abidjan 01/Côte d'Ivoire
CORIS BOURSE	SGL / 2010-02	1242 Avenue Dr Kwamé N'Krumah 01 BP 6585 Ouagadougou 01 / BF
Ecobank Investment Corporation Bourse	15/12/012/97	01 B.P. 4107 Abidjan 01/Côte d'Ivoire
Hudson & Cie	15/12/006/97	18 B.P 2294 Abidjan 18/Côte d'Ivoire
IMPAXIS SECURITIES	SGL-020/2004	BP 45545 Dakar Fann, Sénégal
NSIA FINANCES	15/12/005/97	01 B.P. 1274 Abidjan 01/Côte d'Ivoire
SBIF	15/12/003/97	B.P. 5394 Ouagadougou / Burkina Faso
SGL Bénin	15/12/001/97	01 B.P.4546 Cotonou / Bénin
SGL Mali	15/12/007/97	B.P. E2477 Bamako/Mali
SGL Niger	016/2000	BP 10 812 Niamey NIGER - 258B, Rue du Grand Hôtel
SGL Togo	15/12/008/97	B.P. 2312 Lomé/Togo
SGL-PHOENIX CAPITAL MANAGEMENT	SGL/08-01	01 BP 12686 Abidjan 01 / Côte d'Ivoire
Sogebourse	15/12/009/97	01 B.P. 1355 Abidjan 01/ Côte d'Ivoire

**Source** : [www.crepmf.org](http://www.crepmf.org)

### 1.2.2.2. Sociétés de Gestion de Patrimoine(SGP)

Sont considérées comme Sociétés de Gestion de Patrimoine, les personnes morales qui, par le biais de placements et négociations en bourse effectués par les SGI, interviennent discrétionnairement dans la gestion des titres qui leurs 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. (INSTRUCTION N° 5/97 - Article 1)

A ce jour une seule société est agréée par le CREPMF en tant que Société de Gestion de Patrimoine sur le marché financier de la BRVM, il s’agit de la société CITY FINANCE S.A agréée sous le numéro SGP/09-001.

### 1.2.2.3. Apporteurs d’Affaires(AA)

Les Apporteurs d’Affaires sont des personnes physiques ou morales qui transmettent les ordres de leurs clients aux SGI et/ou qui mettent en relation un client avec une SGI ou une Société de Gestion de Patrimoine pour l’ouverture d’un compte de titres et pour les conseils en placement ou la gestion sous mandat. Il est fait interdiction aux Apporteurs d’affaires, personnes physiques ou morales, de recevoir de leurs clients des dépôts de fonds et de titres. (INSTRUCTION N° 6/97- Article 1)

**Tableau 3:** Liste des Apporteurs d’Affaires agréés par le CREPMF

Société	N° d’Agrément	Adresse
KOFFI Kouhat Eric	AA/003-99	17 B.P. 59 Abidjan 17/Côte d’Ivoire
KOFFINANCE-Capital	AA/2012-01	BP 247 Lomé - Togo
LA GENERAL DES FINANCES S. A.	AA/2010-02	Boîte Postale 3075
MABLE Kodjo Homdéasi	AA/ 2011-01	1339 boulevard du mono
OSSENI Abdel Samad K	AA-06/2006	01 BP 3516 Cotonou / Bénin
Ousmane DIAKHATE	AA/2010-01	BP 17145 Dakar Liberté
TOP FINANCE	AA-07/001	BP 8572 Lomé/TOGO

**Source :** [www.crepmf.org](http://www.crepmf.org)

### 1.2.2.4. Démarcheurs

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

de service faites ou les conseils donnés, de façon habituelle, en vue des mêmes fins que celles visées plus haut, au domicile ou à la résidence des personnes ou sur les lieux de travail par l'envoi de lettres ou circulaires ou par communication téléphonique. Est prohibé toutes formes de colportage des valeurs mobilières qui consiste à se rendre au domicile ou à la résidence des personnes ou sur leurs lieux de travail ou dans des lieux publics pour offrir ou acquérir des valeurs mobilières avec livraison immédiate des titres et paiement immédiat total ou partiel sous quelque forme que ce soit. On remarque qu’aucun démarcheur n’est enregistré sur le marché.

#### 1.2.2.5. Teneurs de comptes compensateurs

Les Banques Teneurs de compte et Compensateurs partagent avec les SGI le monopole de la conservation de titres pour le compte de la clientèle. Les banques de l’Union sont habilitées à exercer les activités de teneur de compte et de compensateur pour le compte des clients. Elles devront recevoir, à cet effet l'agrément du Conseil Régional. Les banques ne peuvent pas exercer les activités de négociateur.

**Tableau 4:** Liste des Teneurs de Comptes agréés par le CREPMF

Société	N° d'Agrément	Adresse
BANK OF AFRICA	TCC/08-002	01 BP 4132 Abidjan 01
BANQUE REGIONALE DE MARCHES (BRM)	TCC/08-001	Immeuble la Rotonde Rue A A Ndoye x Docteur Theze - DAKAR
BRM BTCC	TCC-08-001	Im la Rotonde Rue Dr A Ndoye BP 32040 Dakar
SOCIETE GENERALE DES BANQUES	TCC-02/1999	01 B.P. 1355 Abidjan 01 /Côte d'Ivoire
SOCIETE IVOIRIENNE DE BANQUE (SIB)	TCC/2011-002	01 BP 1300 Abidjan 01
STANDARD CHARTERED BANK CÔTE D'IVOIRE	TCC/2011-011	17 BP 1141 Abidjan 17
UNITED BANK FOR AFRICA (UBA-CI)	TTC/08-003	Bd Boutreau-Roussel, Plateau, 17 BP 808

**Source :** [www.crepmf.org](http://www.crepmf.org)

#### 1.2.2.6. Conseil en Investissements Boursiers(CIB)

Sont considérées comme exerçant les activités de Conseil en investissements boursiers, les personnes physiques ou morales qui orientent le choix de leurs clients sans se substituer à eux quant à leurs décisions finales. Il est fait interdiction aux Conseils en investissements boursiers, personnes physiques ou morales, de recevoir de leurs clients des dépôts de fonds, de titres ou de

transmettre des ordres de bourse aux SGI pour le compte des clients qu’ils conseillent. Aucun CIB n’est enregistré sur le marché.

### 1.2.3. Les OPCVM

Un Organisme de Placement Collectif en Valeurs Mobilières (OPCVM) est un organisme financier qui collecte l’épargne des agents économiques en émettant des actions ou des parts. L’épargne ainsi collectée est utilisée pour constituer un portefeuille de valeurs mobilières. L’OPCVM canalise ainsi cette épargne vers le financement des entreprises, participant par ce biais au développement des économies nationales. Deux(2) catégories d’OPCVM ont été agréées sur le Marché Financier Régional :

- les Sociétés d’Investissement à Capital Variable (SICAV),
- les Fonds Communs de Placement (FCP).

**Tableau 5:** Liste des OPCVM agréés

OPCVM	Type	N° d’agrément	Société de gestion
FCP TRESO-MONEA	FCP	FCP/2013-08	BOA ASSET MANAGEMENT
FCP ATTIJARI HORIZON	FCP	FCP/2013-05	ATTIJARI ASSET MANAGEMENT
FCP ATTIJARI LIQUIDITE	FCP	FCP/2013-04	ATTIJARI ASSET MANAGEMENT
FCPE SINI GNESIGUI	FCPE	FCPE/2013-01	CGF GESTION
FCP PLACEMENT CROISSANCE	FCP	FCP/201 2-08	CGF GESTION
FCP FORCE PAD	FCP	FCP/2012-06	CGF GESTION
FCP PLACEMENT QUIETUDE	FCP	FCP/2012-09	CGF GESTION
FCP PLACEMENT AVANTAGE	FCP	FCP/201 2-07	CGF GESTION
FCP GLOBAL INVESTOR	FCP	FCP/201 2-05	BOA ASSET MANAGEMENT
FCP AAM Epargne Croissance	FCP	FCP/2012-02	AFRICABOURSE ASSET MANAGEMENT
FCP AAM Capital Sûr	FCP	FCP/2012-03	AFRICABOURSE ASSET MANAGEMENT
FCP AAM Obligatis	FCP	FCP/2012-04	AFRICABOURSE ASSET MANAGEMENT
ATTIJARI OBLIG	SICAV	SICAV/2012-01	ATTIJARI ASSET MANAGEMENT
FCPE ORANGE MALI	FCP	FCPE/2012-01	SGO MALI FINANCE
ECOBANK OBLIGATAIRE UEMOA	FCP	FCP/2012-01	ECOBANK ASSET MANAGEMENT
VALORIS	FCP	FCP/2011-03	AFRICA ASSET MANAGEMENT
SECURITAS	FCP	FCP/2011-01	AFRICA ASSET MANAGEMENT
EXPANSIO	FCP	FCP/2011-02	AFRICA ASSET MANAGEMENT
SDE	FCP	FCP/2010-03	BRM ASSET MANAGEMENT
EMERGENCE	FCP	FCP/10-001	BOA ASSET MANAGEMENT
SODEFOR COMPLEMENTAIRE RETRAITE	FCP	FCP/09-002	BNI GESTION
CAPITAL CROISSANCE	FCP	FCP/09-001	BNI GESTION
CIE	FCP	FCP/08-004	SGA2E
SODECI	FCP	FCP/08-005	SGA2E
POSTEFINANCES HORIZON	FCP	FCP/08-003	CGF GESTION

COMPLEMENTAIRE RETRAITE SONATEL	FCP	FCP-005/2001	CGF GESTION
ECOBANK UEMOA RENDEMENT	FCP	FCP/06-01	ECOBANK ASSET MANAGEMENT
ECOBANK UEMOA DIVERSIFIE	FCP	FCP/06-02	ECOBANK ASSET MANAGEMENT
ECO-IFC	FCP	FCP/07-02	ECOBANK ASSET MANAGEMENT
BRM DYNAMIQUE	FCP	FCP/08-001	BRM ASSET MANAGEMENT
BRM OBLIGATAIRE	FCP	FCP/08-002	BRM ASSET MANAGEMENT
SICAV-Abdou Diouf	SICAV	SICAV/03-01	Société Ouest Africaine de Gestion d'Actifs (SOAGA)
OPTI CAPITAL	FCP	FCP-007/2003	OPTI ASSET MANAGEMENT
CBAO PLACEMENT PLUS	FCP	FCP-006/2002	CGF GESTION
OPTI REVENU	FCP	FCP-003/2001	OPTI ASSET MANAGEMENT
OPTI PLACEMENT	FCP	FCP-004/2001	OPTI ASSET MANAGEMENT
SOGEAVENIR	FCP	FCP-001/2000	SOGESPAR
SOGEVALOR	FCP	FCP-002/2000	SOGESPAR

**Source :** [www.crepmf.org](http://www.crepmf.org)

Pour la gestion exclusive des Fonds Communs de Placement (FCP) et des Sociétés d’Investissement à Capital Variable (SICAV), l’autorité de régulation autorise la création de sociétés distinctes des SGI et SGP. Ces structures sont appelées Sociétés de Gestion d’OPCVM (SGO). Celles qui sont agréées par le CREPMF au moment de la rédaction de ce document sont contenues dans le tableau ci-dessous :

**Tableau 6:** Liste des SGO agréées

Société	N° d'agrément	Adresse
AFRICA ASSET MANAGEMENT	SG/11-002	01 BP 5394 Ouagadougou 01
AFRICABOURSE ASSET MANAGEMENT	SG/2012-03	Cotonou au Bénin, Avenue Mgr Steinmetz 01 BP 6002
Africabourse Asset Management		01 BP 6002 Cotonou
ATTIJARI ASSET MANAGEMENT	SG/2012-01	1, Place de l'indépendance - BP 129 Dakar - SENEGAL
BNI GESTION	SG/08-002	siège social immeuble SCIAM Plateau / 01 BP 670 Abidjan 01
BOA ASSET MANAGEMENT	SG/09-001	01 BP 4132 - Abidjan 01 - CÔTE D’IVOIRE
BRM ASSET MANAGEMENT	SG/08-001	Immeuble la ROTONDE Rue A A Ndoye x Docteur Theze DAKAR
CGF GESTION	SG-03-2001	12, Rue Docteur Thèze-B.P.11.516 Dakar/Sénégal
CORIS ASSET MANAGEMENT	SG/2013-01	01 BP 6585 Ouagadougou 01
ECOBANK ASSET MANAGEMENT	SG/06-01	01 B.P. 4107 Abidjan 01 / Côte d'Ivoire

OPTI ASSET MANAGEMENT	SG-02/2001	B.P. 2312 Lomé / Togo
SGA2E	SG/11-001	Boulevard de Marseille, Immeuble DEMO, 18 BP 1210 Abidjan 18
SGO MALI FINANCE	SG/2012-02	B.P. E 2477 Bamako
SICAV-Abdou DIOUF	SG/05-004	08 BP 960 Cotonou / Bénin
Société Ouest Africaine de Gestion d'Actifs (SOAGA)	SG/03-04	08 BP 960 Cotonou/Bénin
SOGESPAR	035011	01 B.P. 1355 Abidjan 01 / Côte d'Ivoire

Source : [www.crepmf.org](http://www.crepmf.org)

## Section 2 : Fonctionnement de la BRVM

Les principes de fonctionnement retenus pour la mise en place du marché boursier obéissent à la fois au souci de la conformité aux standards internationaux et à celui de la spécificité de l'environnement socio-économique de l'Union.

Sur la base de ces principes fondamentaux, les options suivantes ont été arrêtées :

- un marché centralisé et dirigé par des ordres. Dans ce type de marché le cours coté d'une valeur résulte de la confrontation, sous le contrôle de la bourse régionale, des ordres d'achats et de ventes recueillis pendant la séance de bourse. Sous réserves d'exception, toutes les transactions portant sur les valeurs admises à la cote ainsi que les droits s'y afférent doivent se faire en bourse, durant la séance de bourse et à la suite d'une négociation.
- une cotation en continu, depuis le 16 septembre 2013 après 15 ans de fixing, qui permet de connaître, en temps réel, l'offre et la demande disponibles en fonction des anticipations des investisseurs et aboutit à la détermination de plusieurs cours de valeur pendant la journée de bourse (de 9h à 15h). Elle permet à la BRVM de se rapprocher davantage des standards internationaux.
- un marché au comptant avec un dénouement glissant des transactions, qui permet aux opérateurs de connaître avec précisions la date à laquelle ils devront faire face à leurs engagements. Il est retenu un dénouement de J+3<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Le Jour de négociation + 3 jours ouvrés

- un marché au comptant ; c’est à dire un marché où les négociations réalisées doivent pouvoir se dénouer dès que les ordres ont été exécutés. En effet l'acheteur redevable de capitaux doit être en mesure d'exécuter immédiatement son obligation, de payer le prix d'achat, et le vendeur, celle de livrer la quantité de titres vendus. Les SGI ne sont pas autorisées à prêter à leurs clients des titres ou des espèces pouvant leur permettre d'effectuer des opérations sur valeurs. Par conséquent les comptes sur marges et les ventes à découvert sont interdits ;
- des transactions garanties grâce à la mise en œuvre d'un Fonds de Garantie constitué par les SGI pour couvrir l'éventuelle défaillance de l'une d'entre elles. Cette option fondamentale diminue le risque systématique ;
- des titres circulant exclusivement sous forme dématérialisée conservée chez un Dépositaire Central unique ;
- des règlements s'opérant exclusivement dans les livres d'une Banque de Règlement unique.

La Bourse Régionale des Valeurs Mobilières est une bourse entièrement électronique. Le site central, situé à Abidjan, assure les services de cotation, de négociation ainsi que les services de règlement / livraison de titres. A partir des postes de travail installés dans leurs locaux ou de ceux situés dans les Antennes Nationales de Bourse des pays de l'union Economique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA), les agents des Sociétés de Gestions et d'Intermédiations (SGI) peuvent :

- saisir les ordres de bourses et les transmettre au Site Central via le réseau satellite,
- consulter et éditer les résultats de cotation,
- consulter les informations statistiques du marché du Dépositaire Central,
- obtenir la diffusion des informations.

L'égalité quant à l'accès à l'information, au traitement des investisseurs, au coût d'accès au réseau, quel que soit le lieu d'implantation de l'opérateur économique, forment les axes majeurs du fonctionnement du marché financier sous régional.

## **2.1.Inscription à la BRVM**

L'admission à la cote est l'ultime maillon de la chaîne de financement pour les entreprises. Elle constitue une décision stratégique à long terme nécessitant une bonne préparation. L'inscription d'une société à la cote de la Bourse Régionale des Valeurs Mobilières (BRVM) est subordonnée à la satisfaction des conditions suivantes :

- ◇ être constitué sous forme de société anonyme,
- ◇ s'engager par écrit à diffuser les informations requises par la Bourse, notamment la publication des comptes annuels au Bulletin Officiel de le Cote (BOC) et à participer à l'organisation du marché,
- ◇ s'engager par écrit à se soumettre à la réglementation de la BRVM.

Pour demander son inscription à la cote de la BRVM, la société candidate doit mandater une Société de Gestion et d'Intermédiation (SGI) qui l'assistera et la conseillera durant tout le processus d'admission. Une fois le dossier de demande complet reçu, la Bourse Régionale décide de l'admission de la société et transmet une copie du dossier au Conseil Régional de l'Epargne Publique des Marchés Financiers pour l'avis requis. La société cotée a entre autres responsabilités : La gestion de l'encadrement réglementaire et des relations avec les investisseurs, l'organisation des assemblées annuelles des actionnaires, etc. ; et l'information à la Bourse et au public et tout fait nouveau ou modification susceptible d'influer de manière significatives sur le cours de ses titres.

Pour participer au marché, un titre (action ou obligation) est inscrit dans un compartiment de la cote de la BRVM. La Bourse dispose, depuis le démarrage de ses activités, de deux compartiments pour les actions et d'un compartiment pour les emprunts obligataires. A ceux-ci il faut ajouter le nouveau compartiment réservé aux PME

### **2.1.1. Emission d'obligations**

Le Compartiment Obligataire (titres de créances) est accessible aux emprunts obligataires dont le nombre total de titres à l'émission est supérieur à vingt-cinq mille (25.000), et représentant un montant nominal au moins égal à cinq cent millions (500.000.000) francs CFA.

### 2.1.2. Emission d’actions

L’émission d’action peut se faire dans deux compartiments selon la taille de la société candidate et son niveau d’activité. Pour être admise au premier compartiment, la société candidate doit répondre aux conditions suivantes :

- présenter une capitalisation boursière de plus de 500 millions de francs CFA,
- avoir une marge nette sur chiffre d’affaires sur chacune des trois dernières années de 3%,
- présenter 5 années de comptes certifiés,
- s’engager à signer un contrat d’animation de marché,
- diffuser dans le public au moins 20% de son capital, dès l’introduction en bourse,
- s’engager à publier les estimations semestrielles de chiffres d’affaires et les tendances de résultats.

Au second compartiment, l’admission est soumise aux conditions suivantes :

- présenter une capitalisation boursière de plus de 200 millions de francs CFA,
- présenter 2 années de comptes certifiés,
- s’engager à signer un contrat d’animation de marché,
- s’engager à diffuser dans le public au moins 20% de son capital dans un délai de deux (2) ans ou 15% en cas d’introduction par augmentation de capital.

### 2.2. Activités de la BRVM

La Bourse Régionale des Valeurs Mobilières (BRVM) est une bourse entièrement électronique. Le site central, situé à Abidjan, a pour activités principales la cotation des titres, la négociation ainsi que les services de règlements c'est à dire la livraison de titres. Les agents des Sociétés de Gestion et d'Intermédiation (SGI) peuvent saisir les ordres de bourse et les transmettre au site central via le réseau satellite, consulter et éditer les résultats de cotation, consulter les informations statistiques du marché et du Dépositaire Central et obtenir la diffusion des informations à partir des postes de travail installés dans leurs locaux ou de ceux situés dans les Antennes Nationales de Bourse (ANB) de chacun des pays de l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA).

### **2.2.1. Cotation des titres et la négociation sur la BRVM**

A ses débuts, la BRVM avait autorisé deux (2) catégories d'ordres : l'ordre au mieux et l'ordre à cours limité. L'ordre au mieux est aussi appelé ordre au prix du marché, il est libellé sans aucune indication de prix. L'acheteur ne fixe aucun prix maximum et le vendeur aucun prix minimum à sa transaction. A contrario l'ordre à cours limité (seule catégorie d'ordre actuellement utilisée) fixe un prix maximal pour l'achat et un prix minimal pour la vente. La durée de validité des ordres sur la BRVM peut être : journalière (valable lors de la séance de bourse), mensuelle (dernière séance de cotation, mois civil) ou à exécution c'est-à-dire sans aucune limite de validité, mais la durée de présentation au marché est limitée à 6 mois calendaires. A défaut de renseignement concernant la validité l'ordre est réputé à révocation. Les cours cotés résultent de la confrontation de l'offre et de la demande sur chaque valeur. En effet tous les ordres émis par les investisseurs sont transmis au système central de cotation (au siège de la BRVM) par les SGI responsables de la négociation. La transmission des ordres est faite par une liaison satellite rendue possible grâce à la connexion des ANB au système central de cotation. La transmission des ordres est horodatée, assurant donc une impartialité du traitement des ordres. De plus, l'égalité entre les SGI du lieu du siège et les autres SGI est possible du fait de l'absence d'accès direct des SGI du lieu du siège au système central de cotation. En effet, celles-ci opèrent comme les autres SGI, c'est-à-dire par satellite pour la transmission des ordres de leurs clients. Il faut souligner que la cotation journalière est entrée en vigueur le 12 novembre 2001. Auparavant la cotation avait lieu le lundi, mercredi et vendredi. Aussi depuis le 16 septembre 2013, après quinze (15) d'existence, la BRVM est passée à la cotation en continu. Contrairement au fixing qui établit un seul cours par jour pour un titre, la cotation en continu permet de savoir en temps réel, l'offre et la demande disponibles pour un actif donné, favorisant l'établissement de plusieurs cours pour une valeur durant la même journée. La BRVM se rapproche ainsi des standards internationaux et améliore son attractivité et sa liquidité.

### **2.2.2. Règlement/Livraison des titres**

Le principe de l'organisation retenue est conforme aux standards internationaux actuels : dématérialisation des titres, irrévocabilité et concomitance des mouvements espèces et titres, dénouement glissant des opérations et garantie de bonne fin. Le règlement/livraison a lieu en « j+3 ». Cette fonction est assurée par la seconde structure centrale du marché financier de

l'Union le DC/BR qui est chargé de centraliser la conservation et d'assurer la circulation scripturale des valeurs mobilières pour le compte de ses adhérents afin de simplifier la circulation et l'administration des titres. Les principales opérations effectuées par le DC/BR à la suite d'une séance de cotation sont :

- saisie des transactions dans les comptes du système dépositaire,
- affectation des numéros de transactions aux conservateurs,
- rapport des transactions affecté aux conservateurs et au donneur d'ordre,
- transmission des coordonnées bancaires aux donneurs d'ordre pour paiement à l'établissement bancaire du DC/BR en J,
- confirmation de paiement et mouvement des titres aux donneurs en J+3,
- rapport des transactions réglées par le DC/BR en J+3.

## **2.3. Les titres cotés à la BRVM**

### **2.3.1. Les obligations**

Une obligation est un titre de créance sur l'État, sur des entreprises privées ou encore sur un organisme public ou semi-public qui ont contracté un emprunt auprès du public, en fixant à l'avance la durée du prêt et ses modalités de rémunération. Une obligation représente ainsi une reconnaissance de dette de son émetteur. Comme pour la plupart des prêts, l'emprunteur vous versera des intérêts, appelés "coupons" et le prêt sera remboursé à l'échéance. L'emprunt est divisé en obligations de la même manière que le capital des sociétés est divisé en actions.

A la BRVM elles sont émises au compartiment obligataire et sont regroupées en quatre (4) catégories qui sont :

- ◇ les obligations Corporates, émises par les sociétés de droit privé (OHADA),
- ◇ les Obligations d'Etat, émises par le Trésor Public des Etats membres de l'UEMOA,
- ◇ les Obligations Régionales, émises par les institutions sous régionales. La BOAD est très active en cette matière,
- ◇ les Obligations Kolas, émises par les organismes internationaux tels que l'Agence Française de Développement (AFD).

L’émission des obligations sur le marché financier de la zone de l’UEMOA a connu une croissance relative depuis la création de la BRVM comme en témoignent les chiffres dans le tableau suivant :

**Tableau 7:** Evolution des lignes obligataires à la BRVM

Rubriques	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Emprunts obligataires (milliards FCFA)	22	116,7	15,5	67,7	112,4	109	84,7	219,7	176,5	256,9	95,8	136,6	264,6	380,8	341,6	510,5
Nombre de lignes obligataires	13	21	17	17	19	19	20	18	21	27	29	33	31	28	29	25

**Source :** [www.crepmf.org](http://www.crepmf.org)

### 2.3.2. Les actions

Une action est un titre de propriété délivré par une société de capitaux (par exemple une société anonyme). Elle confère à son détenteur la propriété d'une partie du capital, avec les droits qui y sont associés : intervenir dans la gestion de l'entreprise et en retirer un revenu appelé dividende. Le détenteur d'actions est qualifié d'actionnaire et l'ensemble des actionnaires constitue l'actionnariat. L’émission d’actions par les sociétés à la BRVM, se fait à travers les deux compartiments d’actions qui leurs sont réservés sur cette place financière en fonction de la part du capital qu’elles sont prêtes à ouvrir. L’évolution des cours des actions est enregistrée dans différents indices. Les différents indices de la BRVM sont :

- BRVM 10, indice illustratif des dix titres des sociétés les plus actifs du marché,
- BRVM COMPOSITE, indice constitutif de toutes les valeurs admises à la cote de la BRVM,
- il existe, en sus différents sous-indices en fonction du secteur d’activité des entreprises admises à la cote, à savoir le secteur Agriculture, Distribution, Finance, Industrie, Secteurs publics, Service, Transport et Autres secteurs.

Ces indices ont été établis sur une base indicielle de 100 sur l’année de référence du marché, c’est-à-dire 1998.

Le tableau suivant donne un aperçu de l'évolution du nombre annuel de sociétés admises à la cote et celle des deux (2) indices majeurs de la BRVM

**Tableau 8:** Evolution du nombre de sociétés cotées et des indices de la BRVM

Rubriques	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Nombre de sociétés cotées	35	39	41	38	38	39	39	39	40	38	38	38	39	39	37	37
Indice BRVM 10	94,61	97,08	77,27	84,11	82,36	88,26	102,70	149,87	130,95	224,85	192,08	143,6	182,96	158,49	184,04	246,34
Indice BRVM Composite	98,05	91,31	74,76	77,46	74,34	76,53	87,61	112,68	112,65	199,45	178,17	132,05	159,1	138,88	166,58	232,02

**Source :** [www.crepmf.org](http://www.crepmf.org)

## 2.4. Tarification et fiscalité des valeurs mobilières

Le CREPMF a règlementé la tarification de tous les services financiers qui s'exercent sur le marché financier de l'UEMOA alors que les régimes fiscaux des différents Etats de l'union s'appliquent aux différentes opérations boursières (cession, acquisition). Ces deux aspects feront l'objet d'un développement dans les paragraphes ci-après :

## 2.5. Tarification des services de la BRVM et du DC/BR

Les commissions sur les valeurs inscrites à la cote sont payables à la BRVM et au DC/BR. Il existe des commissions liées à l'inscription à la cote des valeurs et à leur conservation par les intermédiaires et des commissions sur les transactions appelées commissions de courtage pour la BRVM et commissions de règlement/livraison pour le DC/BR.

**Tableau 9:** Tarification générale BRVM-DC/BR

Nature	Sociétés de Gestion et d'Intermédiation/Conservateurs	Emetteurs
<b>Bourse Régionale des Valeurs Mobilières (BRVM)</b>		
<b>Commission d'introduction</b>	Non applicable	Actions: 0,05% de la capitalisation boursière totale à l'introduction Obligations: 0,025% de la capitalisation boursière totale à l'introduction
<b>Commission d'émission Additionnelle</b>	Non applicable	Actions: 0,05% de la capitalisation boursière additionnelle à l'introduction Obligations: 0,025% de la capitalisation boursière additionnelle à l'introduction

<b>Commission de valorisation</b>	0,04% de la capitalisation boursière sauf droits – Annuelle, facturée trimestriellement	Non applicable
<b>Commission de capitalisation</b>	Non applicable	Actions: 0,05% de la capitalisation boursière totale – Annuelle, facturée trimestriellement  Obligations: 0,025% de la capitalisation boursière totale – Annuelle, facturée globalement sur la durée de vie du titre
<b>Redevance de siège</b>	2 000 000 FCFA / année, facturée trimestriellement	Non applicable
<b>Commission de rétrocession de courtage</b>	0,30% du montant des transactions suivant le type de transaction	Non applicable
<b>Dépositaire Central / Banque Règlement (DC/BR)</b>		
<b>Commission d’affiliation</b>	2 000 000 FCFA / année	1 000 000 FCFA si cap < 1 milliard 2 000 000 FCFA entre 1 et 10 milliards 4 000 000 FCFA entre 10 et 20 milliards 6 000 000 FCFA au-delà de 20 milliards
<b>Commission de Règlement/Livraison</b>	0,10 % du montant des transactions suivant type de transaction.	Non applicable

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

## 2.6. Fiscalité des valeurs mobilières

Le système fiscal du marché financier de l’UEMOA est basé principalement sur les revenus des valeurs mobilières distribués aux différents détenteurs des titres. De ce fait, conformément aux dispositions relatives à la décision du conseil des Ministres du 03 juillet 1996 en vue de l’harmonisation de la fiscalité des valeurs mobilières dans l’UEMOA, sont susceptibles d’être imposés les dividendes et les coupons d’obligations. Cette imposition s’effectue à la source pour être reversée à l’Etat ayant droit.

### 2.6.1. Imposition des revenus des obligations

Selon les dispositions des articles 6 et 7 de la Directive N° 02/2010/CM/UEMOA du 30 mars 2010 portant harmonisation de la fiscalité applicable aux valeurs mobilières dans les Etats membres de l’UEMOA, le taux d’imposition des revenus des obligations doit varier entre 0 % et 6 %.

### **2.6.2. Imposition des revenus des actions et des parts d'intérêts dans les sociétés cotées en bourse**

Selon les dispositions de l'article 3 de la Directive N° 02/2010/CM/UEMOA du 30 mars 2010 portant harmonisation de la fiscalité applicable aux valeurs mobilières dans les Etats membres de l'UEMOA, le taux d'imposition applicable aux dividendes distribués par les sociétés cotées sur une bourse des valeurs agréés par le CREPMF, doit être compris entre 2 % et 7 %.

### **2.6.3. Imposition des plus-values sur cession des actions**

Il y a plus-value sur cession des actions lorsque le prix de cession est supérieur au prix d'achat. Selon les dispositions de l'article 3 de la Directive N° 02/2010/CM/UEMOA du 30 mars 2010 portant harmonisation de la fiscalité applicable aux valeurs mobilières dans les Etats membres de l'UEMOA, le taux d'imposition applicable à la plus-value sur cession des actions, doit être compris entre 0 % et 7 %.

## **Chapitre II : DIAGNOSTIC STRATEGIQUE DU SECTEUR**

Dans cette partie du document nous présenterons l’analyse stratégique du secteur dans lequel sera implanté KOKOFINANCE, c’est-à-dire le secteur d’apporteur d’affaires et celui du conseil en investissements boursiers en Côte d’Ivoire et par extension dans l’UEMOA. Ce diagnostic sera fait à partir de données qualitatives et quantitatives recueillies sur le secteur. Dans une seconde partie seront présentées les conclusions de l’étude du marché ciblé par KOKOFINANCE.

### **Section 1. Etude environnementale et réglementaire**

Il s’agit de présenter ici l’environnement dans lequel évoluera la structure, tout en présentant le cadre réglementaire auquel il sera assujéti dans l’exercice de ces différentes activités.

#### **1.1. Etude environnementale**

La structure KOKOFINANCE : Apporteur d’Affaires & Conseils en Investissements Boursiers, sera implantée en Côte d’Ivoire, dans la ville d’Abidjan. Le choix de ce pays répond au fait que le promoteur est un ivoirien, aussi et surtout au fait que la Côte d’Ivoire demeure la plaque tournante de la zone UEMOA en matière de marché financier. Cela se confirme par le fait qu’elle abrite les différentes structures nécessaires au fonctionnement de ce marché et la majorité des entreprises cotées sont issues de son économie. Ainsi nous présenterons les caractéristiques liées à la ville d’Abidjan qui justifient le fait d’avoir été choisie et le diagnostic macroéconomique du pays tout entier.

##### **1.1.1. Présentation de la ville d’Abidjan**

Abidjan est la capitale économique de la Côte d’Ivoire, dont la capitale administrative et politique est Yamoussoukro, et la ville la plus peuplée de l’Afrique de l’Ouest francophone. Elle compte, selon les autorités du pays, en 2011, 10 783 906 habitants pour l’agglomération, et 6 351 086 habitants pour la ville, soit 20 % de la population totale du pays. Seule Lagos, l’ancienne capitale du Nigeria la dépasse en nombre d’habitants dans cette région. Considérée comme le carrefour culturel ouest-africain, Abidjan connaît une perpétuelle croissance caractérisée par une forte industrialisation et une urbanisation galopante. Le poids économique de la ville d’Abidjan est largement dominant sur les autres villes de Côte d’Ivoire. Le district d’Abidjan représente à lui seul 40 % du PIB de la Côte d’Ivoire soit 9,50 milliards de dollars soit plus que le PIB du Burkina Faso, du Mali, de la Guinée ou du Bénin. En comparaison aux autres

ville de Côte d'Ivoire c'est dix fois plus que la ville de San-Pedro. L'économie abidjanaise, de par le poids de son industrie et de ses services, rayonne sur toute la Côte d'Ivoire et au-delà des frontières du pays.

Abidjan abrite de nombreuses représentations des institutions financières internationales : antennes de la Banque Mondiale et du Fonds Monétaire International, Banque Africaine de Développement, Banque Ouest Africaine de Développement, Commission bancaire de l'UEMOA, Bourse Régionale des Valeurs Mobilières, etc. La ville dispose de grandes banques internationales : BNP Paribas par l'intermédiaire de sa filiale BICICI, la Société Générale par l'intermédiaire de sa filiale SGBCI, Citibank, JP Morgan Chase, Barclays, etc. Abidjan est également hôte des sièges de banques nationales telles que la Société Ivoirienne de Banque, ou la BIAO. Entretien un réseau de plus de 170 guichets, plusieurs établissements financiers et plus d'une trentaine de compagnies d'assurances, Abidjan est une place financière qui anime toute l'Afrique de l'Ouest.

### **1.1.2. Analyse macro-économique de la Côte d'Ivoire**

Les différentes crises qu'a connues le pays depuis 1999, ont eu pour effet la dégradation du milieu ivoirien des affaires freinant ainsi le développement du secteur privé. Depuis une quinzaine d'années donc, le secteur privé ivoirien fait face à plusieurs difficultés limitant ainsi sa capacité à créer de l'emploi et de la richesse. Au nombre de ces difficultés nous pouvons énumérer un environnement peu incitatif à la réalisation et au développement des affaires, l'insuffisance de mesures favorables à l'innovation et au développement des entreprises, l'absence d'initiatives fortes visant à promouvoir les investissements privés et la création d'entreprises, le coût prohibitif des dossiers d'enregistrement, etc.

Cependant, depuis la fin de la dernière crise militaro-politique qui s'est soldé par l'avènement de l'ex premier ministre Alassane OUATTARA aux affaires de l'Etat de Côte d'Ivoire, plusieurs réformes ont été entreprises dans bon nombre de secteurs dont le privé afin de donner un nouveau souffle à cette économie qui a fait la fierté de l'Afrique de l'ouest francophone dans les années 1980. Afin de tenir compte de tous les aspects de l'environnement macroéconomique du pays, nous avons effectué une analyse PESTEL dudit environnement pour justifier de l'opportunité d'implantation de KOKOFINANCE : Apporteur d'Affaires & Conseils en Investissements Boursiers.

**Tableau 10:** Analyse PESTEL de la Côte d’Ivoire

Situations	Composantes	Opportunités	Menaces
Politique	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Stabilité gouvernementale ;</li> <li>• l’orientation politique ;</li> <li>• politique fiscale,</li> <li>• protection sociale ; etc.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Fin de la crise militaro politique</li> <li>❖ Engagement du gouvernement à l’émergence du pays</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Stabilité politique précaire</li> </ul>
Economique	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Politique monétaire ;</li> <li>▪ politique de taux d’intérêt ;</li> <li>▪ Inflation ;</li> <li>▪ Niveau de chômage ;</li> <li>▪ Pouvoir d’achat ;</li> <li>▪ Croissance économique ; etc.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Facilitation des procédures de création d’entreprises ;</li> <li>✓ Relance économique ;</li> <li>✓ Libéralisme économique</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Faible pouvoir d’achat ;</li> <li>○ Taux de chômage élevé ;</li> <li>○ Main d’œuvre peu qualifiée</li> </ul>
Socio-culturel	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Démographie ;</li> <li>▶ Les tendances de consommation ;</li> <li>▶ Les mouvements sociaux ;</li> <li>▶ Les niveaux d’éducation ; etc.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>♣ Démographie relativement élevée ;</li> <li>♣ Société civile très active ;</li> <li>♣ Population majoritairement jeune</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>□ Faible pouvoir d’achat ;</li> <li>□ Taux d’analphabétisme relativement élevé</li> </ul>
Technologique	<ul style="list-style-type: none"> <li>🚦 Le transfert de technologie ;</li> <li>🚦 La capacité d’innovation ;</li> <li>🚦 Le niveau d’accès aux NTIC ;</li> <li>🚦 L’impact des changements technologiques ; etc.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>⚙ Niveau moyen d’accès aux NTIC ;</li> <li>⚙ Secteur en forte progression</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>⊠ Faible transfert de technologie ;</li> <li>⊠ Faible capacité d’innovation</li> </ul>
Environnementale	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Interconnexion avec les autres pays de la zone</li> <li>○ Infrastructure routière ;</li> <li>○ Environnement des affaires ;</li> <li>○ La rareté des ressources ;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Bon réseau routier</li> <li>▶ Infrastructures aéroportuaires et portuaires disponibles ;</li> <li>▶ Condition météorologique favorable</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Réglementation quasi-inexistante sur l’environnement</li> </ul>
Légale	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Les lois et règlements ;</li> <li>❖ Les droits d’auteur ;</li> <li>❖ Les jurisprudences ;</li> <li>❖ Le droit coutumier ; etc.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>🚦 Réforme du système judiciaire ;</li> <li>🚦 Lutte contre la corruption</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>□ Persistance de la corruption ;</li> </ul>

**Source** : Auteur

A partir du tableau précédent, il ressort que l’environnement global des affaires en Côte d’Ivoire bien que fragile sur le plan sécuritaire, est favorable dans l’ensemble pour une création d’entreprise.

### **1.1.3. Etude réglementaire**

L’étude réglementaire consiste à présenter les conditions d’agrément et d’exercice qui régissent les différentes activités que compte mener la structure KOKOFINANCE.

### **1.2. Conditions d’agrément**

Comme le stipule les textes du CREPMF, toute personne physique ou morale qui intervient sur le marché financier sous régional devra au préalable être agréée par le CREPMF. C’est ainsi que KOKOFINANCE, en tant qu’intervenant commercial sur le marché financier devra se conformer aux différentes conditions d’agrément en tant qu’Apporteur d’Affaires et aussi en tant que Conseil en Investissements Boursiers. Outre les conditions spécifiques liées à la fonction exercée par chaque intervenant commercial sur la BRVM il existe un code déontologique général pour tous les intervenants commerciaux. Ainsi l’intervenant commercial s’oblige à :

- agir, dans l’exercice de sa fonction, loyalement et équitablement, au mieux des intérêts de ses clients et de l’intégrité du marché,
- agir avec la compétence, le soin et la diligence qui s’imposent, au mieux des intérêts de ses clients et de l’intégrité du marché,
- avoir à utiliser avec efficacité les ressources et les procédures nécessaires pour mener à bonne fin ses activités,
- s’informer de la situation financière de ses clients, de ses expériences en matière d’investissement et de ses objectifs en ce qui concernent les services demandés,
- s’attacher à connaître les attentes de ses clients et à leur fournir une information claire, rapide et complète sur les opérations traitées pour leur compte. ils veillent à ce que ses clients aient connaissance des risques inhérents à la nature des opérations qu’ils envisagent
- se conformer à toutes les réglementations applicables à l’exercice de ses activités de manière à promouvoir au mieux les intérêts de ses clients et l’intégrité du marché.

### 1.2.1. Conditions d’agrément de l’Apporteur d’Affaires

Selon l’article 99 du règlement général du CREPMF, toute personne physique ou morale qui fait profession habituelle ou accessoire, d’apporteur d’affaires, à titre indépendant, ne peut exercer cette activité sans l’agrément préalable du CREPMF. A l’appui de leur demande, ces personnes devront fournir :

- ✚ un extrait de casier judiciaire,
- ✚ un curriculum vitae
- ✚ un état des garanties apportées

Le CREPMF précisera dans une Instruction Générale les renseignements qu’elles devront fournir ultérieurement, dont notamment la copie du contrat la liant à une ou plusieurs SGI ou SGP.

### 1.2.2. Condition d’agrément du Conseil en Investissements Boursiers

Les Conseils en Investissements Boursiers doivent, préalablement à leur entrée en fonction, bénéficier d’une carte du CREPMF. Outre les principes d’attribution spécifiques à chaque activité, le CREPMF subordonne la délivrance de toutes les cartes professionnelles à :

- ♣ la réussite aux tests d’aptitude professionnelle ou examen dont l’organisation et la gestion sont confiées au conseil régional ;
- ♣ la jouissance de leurs droits civiques par les intéressés ;
- ♣ la fourniture d’un extrait de casier judiciaire ;
- ♣ un curriculum vitae.

La délivrance de cartes professionnelles a lieu dans les locaux des ANB. Elles sont renouvelables chaque année, dans les quinze (15) premiers jours du mois de janvier de l’année nouvelle.

## Section 2 : Etude de marché

Une étude de marché est un travail d’exploration destiné à analyser, mesurer et comprendre le fonctionnement réel des forces à l’œuvre dans le cadre d’un marché. Le but recherché est de réduire, à défaut d’éliminer, les risques d’échecs en permettant au promoteur d’avoir les mesures adéquates pour s’implanter durablement dans son environnement. La création d’une entreprise trouve sa pertinence dans sa capacité à apporter des réponses idoines à des besoins exprimés par son environnement ; il est donc nécessaire mettre en exergue les besoins en matière d’apporteur d’affaires et de conseil en investissements Boursiers.

## 2.1. Définition de l’activité

Les fonctions d’apporteur d’affaires tout comme celle de Conseil en Investissements Boursiers sont réglementées par le CREPMF. Les apporteurs d’affaires sont donc des personnes physiques ou morales qui mettent en relation un client avec une SGI ou une SGP, pour :

- ◇ l’ouverture d’un compte de titres ;
- ◇ les conseils en placement ou la gestion sous mandat.

Les personnes physiques ou morales qui exercent les activités de conseil en investissements sont simplement tenues d’orienter les choix de leurs clients sans se substituer à eux quant à leurs décisions finales. Ainsi les CIB ne sont pas habilités à transmettre des ordres de bourses aux SGI pour le compte des clients qu’ils conseillent. Il est également fait interdiction aux CIB de recevoir de leurs clients des dépôts de fonds, de titres ou d’or. Les CIB doivent s’assurer que le service fourni à leurs clients est celui adapté aux besoins de ces derniers et surtout respecter une obligation de discrétion absolue.

## 2.2. Evaluation de la demande

Après plus de quinze (15) années d’existence seulement trente-sept (37) entreprises dont la grande majorité est issue de l’ancienne Bourse des Valeurs d’Abidjan (BVA) sont cotées sur la place financière régionale de l’UEMOA. C’est vrai que depuis 2012, il y a une nette amélioration des activités financières de la zone due essentiellement à la fin de la crise ivoirienne. En dépit de ces performances, les activités de la BRVM demeurent encore méconnues au sein de l’UEMOA et la culture boursière y est encore faible. La capitalisation boursière ne représente que 12%<sup>2</sup> du PIB de l’UEMOA. C’est pourquoi, dans sa nouvelle orientation stratégique, la BRVM veut accroître sa visibilité régionale et internationale et développer davantage la culture boursière au sein de l’UEMOA par le biais d’une meilleure communication. C’est dans cette perspective que s’inscrit notre structure. En d’autres mots la demande existe. Et cela se perçoit à travers les différentes actions entreprises depuis plus d’un an par les dirigeants de la BRVM pour emmener plusieurs autres sociétés à se faire coter. Aujourd’hui la BRVM a passé le cap de 6 000<sup>3</sup> milliards de FCFA de capitalisation boursière, avec l’introduction annoncée de plusieurs entreprises dans le cadre de la relance du processus de privatisation initié par les gouvernements de l’union. La

<sup>2</sup> Plan stratégique 2014-2021 du Marché Financier Régional de l’UMOA page 12

<sup>3</sup> Revue Financial Afrik N°05 AW 13 du 15 Mars au 15 Avril 2014 page 11-13

grande question demeure cependant celle de la liquidité du marché. Une question à laquelle les responsables de la BRVM s’activent davantage depuis un peu plus d’un an avec, notamment, la signature récente d’un accord de coopération avec les Chambres de commerce des différents pays acteurs du marché. Il apparaît donc clairement que le besoin de faire venir de nouveaux acteurs sur le marché financier de l’UEMOA s’avère plus que nécessaire.

Du point de vue des entreprises, il faut noter qu’il en existe qu’il faut accompagner et même inciter à se faire coter sur le marché régional. Il s’agira pour nous de détecter celles-ci et de leur montrer à travers des données chiffrées et une argumentation bien soutenue l’intérêt qu’elles ont à faire confiance au marché financier.

Idem pour les populations qui hésitent encore à se procurer des actifs du marché, laissant ainsi la part belle aux investisseurs étrangers qui sont à la recherche de taux d’intérêts intéressants. Là encore il y a un sérieux travail de coaching ; d’accompagnement ; d’incitations (réduction des coûts d’opérations boursières), pour capter l’épargne des ménages et enfin une communication plus importante sur les produits financiers et les acteurs de ce marché

### 2.3. La clientèle cible

Toute personne physique ou morale qui a la capacité d’investir ou d’emprunter sur le marché financier régionale de l’UEMOA constitue notre cible.

Dans un souci d’orientation stratégique nous avons porté notre choix pour le début de nos activités sur un certain nombre d’acteurs nationaux ; régionaux et internationaux. Ainsi KOKOFINANCE débutera ses activités en ayant en ligne de mire les acteurs suivants :

#### 2.3.1. Les PME nationales et sous régionales

Rappelons que les Petites et Moyennes Entreprises (PME) dont la définition exacte a été donnée dans le décret n° 2012-05 du 11 Janvier 2012, contribuent à 18%<sup>4</sup> environ à la valeur ajoutée de la Côte d’Ivoire, avec 12%<sup>5</sup> des investissements et 23%<sup>6</sup> des emplois modernes.

Depuis la promulgation de la loi portant définition des PME, en Côte d’Ivoire :

- premièrement la **Micro Entreprise** est définie comme une entreprise qui emploie en permanence moins de dix (10) personnes ou qui réalise un chiffre d’affaires annuel hors taxes inférieur ou égal à trente millions de francs CFA (30 000 000 F CFA).

<sup>4</sup> Bilan diagnostique de l’industrie Ivoirienne PED n°3/2008 page 11

<sup>5</sup> Idem

<sup>6</sup> idem

- ▶ deuxièmement la **Petite Entreprise** quant à elle est définie comme étant une entreprise qui emploie en permanence moins de cinquante (50) personnes ou qui réalise un chiffre d'affaires annuel hors taxes supérieur à trente millions de francs CFA (30 000 000 F CFA) et inférieur ou égal à cinquante millions de francs CFA (50 000 000 F CFA).
- ▶ enfin l'**Entreprise Moyenne** est une entreprise employant en permanence moins de deux cents (200) personnes ou qui réalise un chiffre d'affaires annuel hors taxes supérieur à cinquante millions de francs CFA (50 000 000 F CFA) et inférieur ou égal à un milliards de francs CFA (1 000 000 000 F CFA).

La PME intéresse KOKOFINANCE à deux niveaux. À un premier niveau, cela peut être pour la mise en rapport avec une SGI dans le cadre de l'ouverture de son capital à travers le compartiment qui leur est dédié à la BRVM.

A un second niveau, KOKOFINANCE se chargera de conseiller les PME qui ne peuvent se faire coter à réaliser des placements financiers productifs dans le cadre de la gestion active et efficace de leur trésorerie.

Il faut noter qu'outre les PME nationales, KOKOFINANCE s'intéressera aussi aux PME de la sous-région principalement celles des pays où il n'y a pas encore d'Apporteurs d'Affaires et Conseil en Investissements Boursiers qui y exercent.

### 2.3.2. Les populations locales

Les populations locales constituent une cible essentielle pour notre activité de CIB à travers des conseils personnalisés que KOKOFINANCE se chargera de procurer aux personnes ayant une capacité de financement conséquente et aussi à travers des séances de formation et coaching en placements boursiers. Au-delà des conseils que nous proposons de leur offrir nous envisageons de les mettre en contact avec des SGI ou SGP pour des placements.

### 2.3.3. Les expatriés Africains originaires de la zone, vivant à l'étranger

Notre cible ici est, comme dit plus haut, l'ensemble des individus originaires de l'UEMOA, vivant à l'étranger et disposant d'une situation financière leur permettant d'investir en bourse. Dans le but de les convaincre il s'agira pour nous de leur montrer que c'est le temps approprié pour investir à la BRVM: la crise des subprimes ayant affaibli les économies développées. La Côte d'Ivoire après de longues années de crises est redevenue stable avec à sa tête un gouvernement soucieux du progrès économique. Ce dernier a accordé une haute priorité à sa Vision 2020 pour devenir une "économie émergente". Ces objectifs ambitieux ne peuvent que

favoriser un environnement où les entreprises en général peuvent prospérer et où les investisseurs avertis et soucieux de l’évolution de la zone UEMOA peuvent poser des actions qui seront grandement payantes dans un futur à moyen et long terme. Par rapport à ses homologues européens et américains, la BRVM offre une très faible volatilité au niveau des transactions, ce qui est un témoignage de son état de «diamant caché». Pour les Africains expatriés qui investissent dans les différents marchés boursiers européens ou américains, il n’est point besoin de vous dire comment ces marchés ont été historiquement volatiles et combien de fois plus instables, ils sont devenus au cours des périodes récentes, à la lumière de l’affaissement de la reprise de l’économie mondiale. Pour le chercheur de rendements stables et d’une faible volatilité, la BRVM devrait être hautement considérée.

#### **2.4. Les offres de KOKOFINANCE**

Concernant l’offre de services de KOKOFINANCE, il est déjà circonscrit à travers la réglementation du CREPMF. Etant donné que nous débiterons nos activités en tant qu’Apporteur d’Affaires et Conseil en Investissements Boursiers nous serons tenus de respecter scrupuleusement les instructions de l’autorité du marché en ce qui concerne les services que nous devons ou pouvons offrir à notre clientèle. Ainsi KOKOFINANCE qui sera agréé comme Apporteur d’affaires pourra mettre en relation ses clients avec des SGI et/ou SGP pour l’ouverture de compte de titres ou la gestion sous mandat ; et transmettre les ordres de ses clients aux SGI et/ou SGP partenaires. Il faut souligner à ce titre qu’il est fait interdiction dans le cadre de l’exercice de la fonction d’Apporteur d’Affaires de recevoir de ses clients des dépôts de fonds et de titres.

Pour le volet CIB, les services proposés par KOKOFINANCE seront essentiellement constitués de Formations, Conseils, Coaching et Accompagnement pour les placements financiers aussi bien nationaux qu’internationaux. Ces services permettront d’orienter le choix des clients. Dans ce cadre-là il faut noter qu’il est fait interdiction aux Conseils en Investissements Boursiers, personnes physiques ou morales, de recevoir de leurs clients des dépôts de fonds, de titres ou de transmettre des ordres de bourse aux SGI et/ou SGP pour le compte des clients qu’ils conseillent

## 2.5. Analyse de la concurrence

### 2.5.1. Apporteurs d’Affaires

La concurrence nationale, pour la partie Apporteur d’Affaires, est minimale d’autant plus qu’il n’existe qu’un seul Apporteur d’Affaires agréé par le CREPMF en Côte d’Ivoire. Cependant il ne faudra pas dans l’analyse se limiter seulement au niveau local, il serait plus judicieux de l’élargir au niveau régional car nous sommes dans un marché commun. Dans la sous-région, les Apporteurs d’Affaires agréés par le CREPMF sont au nombre de sept (7) comme mentionné dans le premier chapitre. Afin d’être plus pertinent dans notre analyse, nous passerons en revue chacun des Apporteurs d’Affaires en mettant en exergue leurs forces et faiblesses. (Cf. annexe N°3)

**Tableau 11:** liste des Apporteurs d’Affaires agréés

Société	N° d’Agrément	Adresse	Pays
OSSENI Abdel Samad K	AA-06/2006	01 BP 3516 Cotonou / Bénin	BENIN
KOFFI Kouhat Eric	AA/003-99	17 B.P. 59 Abidjan 17/Côte d’Ivoire	CIV
Ousmane DIAKHATE	AA/2010-01	BP 17145 Dakar Liberté	SENEGAL
KOFFINANCE-Capital	AA/201 2-01	BP 247 Lomé - Togo	TOGO
LA GENERAL DES FINANCES S. A.	AA/2010-02	Boîte Postale 3075	TOGO
MABLE Kodjo Homdéasi	AA/ 2011-01	1339 boulevard du mono	TOGO
TOP FINANCE	AA-07/001	BP 8572 Lomé/TOGO	TOGO

**Source :** [www.crepmf.org](http://www.crepmf.org)

### 2.5.2. Conseil en Investissements Boursiers

Il faut noter que jusqu’à la rédaction du présent document aucun intervenant commercial n’a été enregistré par le CREPMF en tant que Conseil en Investissements Boursiers. Ainsi KOKOFINANCE sera la première structure agréée par l’autorité de régulation en tant que tel. Il faut noter qu’à côté des structures qui doivent solliciter l’agrément pour exercer, il existe celles qui sont autorisées d’office. Il s’agit des Banques de la zone, des SGI agréées et les SGP agréées. Il va falloir donc tenir compte de ce fait et faire preuve d’ingéniosité dans la proposition des offres de services de conseils afin de se faire une bonne notoriété dans le milieu.

## Chapitre III : CHOIX STRATEGIQUE ET ANALYSE FINANCIERE

### Section 1 : Choix stratégiques et opérationnels

Les choix stratégiques de KOKOFINANCE découleront en grande partie du nouveau plan stratégique 2014-2021 de la BRVM, de la situation socio-économique de la zone, de l’analyse de la concurrence et de l’étude du marché aussi bien local que régional.

#### 1.1.Statut Juridique et fiscal

Le statut juridique est un ensemble de textes qui règlemente la situation d’un groupe d’individus, leurs droits et leurs obligations dans la gestion et le fonctionnement d’une société. Il sert à distinguer les indépendants des autres catégories d’actifs qui sont essentiellement composées de salariés. Dans le cas de KOKOFINANCE nous avons opté pour une Société A Responsabilité Limitée (SARL) au capital de huit millions de francs CFA (8 000 000 FCFA). Selon le droit OHADA en vigueur dans notre zone, la SARL est une société dans laquelle les associés ne sont responsables qu’à concurrence de leurs apports et dont les droits sont représentés par des parts sociales. Elle peut être constituée par une personne physique ou morale, ou entre deux ou plusieurs personnes physiques ou morales.

#### 1.2.Domains d’activité

Pour répondre aux besoins des investisseurs et du marché financier, nous avons choisi dans le cadre de notre fonction un certain nombre de domaines clés. L’étude du marché et l’analyse de la concurrence ont permis à KOKOFINANCE de définir ces domaines. Ainsi notre structure sera chargée :

- ❖ de mettre en relation des investisseurs et les SGI et/ou SGP partenaires,
- ❖ de coacher les investisseurs et guider leurs choix,
- ❖ d’organiser des séminaires publics de formation,
- ❖ d’accompagner les investisseurs dans la prise de décision.

##### 1.2.1. Mettre en relation les clients avec les SGI/SGP

Il s’agit ici de la fonction première de l’apporteur d’affaires. A travers une stratégie innovante de communication nous prospecterons nos cibles qui sont essentiellement les PME de la zone, les

populations à capacité de financement et les Expatriés de la zone vivant à l'étranger. Cette stratégie sera différente en fonction de la cible. Par exemple pour les PME le travail à faire sera de convaincre les actionnaires et dirigeants afin qu'ils investissent sur le marché financier et surtout de leurs montrer les avantages pour leur entreprise que pourrait procurer le recours au marché financier. Pour ce faire des visites seront effectuées afin de rencontrer ces personnes ressources soit sur leur lieu de travail ou dans un notre lieu convenu d'un commun accord. Quant aux personnes à capacité de financement nous allons procéder par ciblage. Afin de rencontrer le plus de clients potentiels nous allons ;

- nous inscrire dans des groupes socio-économiques,
- participer à des rencontres d'investisseurs,
- faire des visites inopinées.

La prospection de clients expatriés se fera essentiellement grâce aux nouvelles technologies d'information et de communication (Appels ; Mails ; Vidéoconférences etc.) et lors de missions de prospection à l'étranger.

### **1.2.2. Conseils et accompagnement**

Cette activité s'adresse particulièrement au grand public, c'est-à-dire à toute personne désireuse d'investir sur le marché financier mais ne maîtrisant pas son fonctionnement ou ne disposant d'informations nécessaires . Ici nous répondons à une demande exprimée en amont par le client. A travers des conseils et des orientations avisés d'experts en marchés financiers nous guideront le choix de ce client. Une fois le choix fait, ce dernier sera mis en rapport avec nos partenaires pour l'ouverture de compte de titres.

### **1.2.3. Coaching**

Le coaching est la même activité que celle du conseil et accompagnement. La différence est qu'ici, l'offre est destinée aux gros investisseurs ou aux personnes à forte capacité de financement. Ce client sera ciblé et démarché par nos agents, une fois convaincu, il sera conseillé sur le choix des actifs et redirigé vers un de nos partenaires pour la concrétisation de l'opération.

### **1.2.4. Séminaires et formations**

Cette dernière activité sera périodique, KOKOFINANCE prévoit d'organiser un séminaire chaque trimestre pour ses cinq (5) premières années de fonctionnement ; le nombre pourra être

revu à la hausse en fonction de la demande. Ces séminaires seront à titre onéreux et ouverts à toute personne désireuse d’apprendre sur les marchés financiers et particulièrement sur la place financière régionale. Nous essayerons autant que possible de faire intervenir des experts internationaux et/ou sous régionaux en matière de placements financiers.

### **1.3.Plan opérationnel**

Cette partie permet de mettre à nu la stratégie adoptée par KOKOFINANCE pour pénétrer le marché et engranger des parts substantielles de marché. Il sera également énuméré les différents moyens (humains et matériels) que nous comptons utiliser pour atteindre ces objectifs.

#### **1.3.1. Stratégie marketing**

La stratégie marketing constitue un facteur clé de succès de ce projet. Elle permet la définition de notre cible en termes de marché et de clients, la conquête et la fidélisation de la clientèle, et surtout la pérennisation de la relation par la satisfaction totale du client.

##### **1.3.1.1.Politique de produit**

Pour mettre en œuvre une bonne politique de produit, il convient de connaître les clients cibles, le secteur d’activité dans lequel ils évoluent, les produits dont ils ont effectivement besoin et l’environnement concurrentiel. KOKOFINANCE compte mettre en place des services qui seront adaptés et/ou adaptables aux besoins de sa clientèle ce qui servira de facteur de fidélisation du client. Il s’agira donc de proposer une gamme de services spécifiques selon la situation et la catégorie du client afin de lui faire profiter des meilleurs conseils lui permettant de faire des placements productifs. En outre, à travers une veille stratégique et concurrentielle (Benchmarking) sur le marché régional et surtout international, nous peaufinerons continuellement nos services afin de les adapter au mieux aux besoins des clients.

##### **1.3.1.2.Politique de prix**

Nos prix seront fixés en fonction de la concurrence et surtout dans une optique incitative. Le coût d’une prestation sera aussi fixé en fonction de l’ensemble des tâches qu’elle recouvre. La politique de prix de ce projet vise à offrir un service de qualité tout en tenant compte des charges de gestion et de la rentabilité de la structure.

### **1.3.1.3.Politique de communication**

La communication est perçue comme étant l’ensemble des actions menées par une entreprise dans le but de se faire connaître, de faire connaître sa marque et ses produits et surtout de construire une image valorisante. Ainsi pour faire connaître nos produits, nous aurons recours aux nouvelles technologies de l’information et de la communication à travers la création d’un site internet qui nous servira de portail de communication avec les clients, surtout ceux résidant hors du territoire national. Nous utiliserons également les médias traditionnels (Télévision ; Radio de proximité ; la presse ; etc.) et la publicité hors médias qui rassemble toute les autres techniques telles que la publicité sur le lieu de vente, à travers les annuaires, ou les guides locaux pour prospecter les clients. Dans une perspective d’amélioration continue de nos services nous mettrons en place un service de gestion de la relation clientèle afin de recueillir les avis et suggestions des clients dans le but d’orienter l’organisation vers de meilleures offres.

### **1.3.1.4.Politique commerciale**

La politique commerciale de KOKOFINANCE vise un développement de la culture boursière en Côte d’Ivoire et dans la sous-région en général. Il s’agit de faire savoir à chaque client en tenant compte de sa situation économique et financière les avantages d’avoir recours au marché financier. KOKOFINANCE participera ainsi activement à l’approfondissement du marché et à la chute des barrières culturelles quant à la chose boursière dans notre zone. Notre politique commerciale tiendra également compte des objectifs de développement et des enjeux humains, sociaux et environnementaux.

### **1.3.1.5.Positionnement choisi**

Notre objectif, c’est d’être leader du marché local dans un horizon de trois (3) ans et celui de la sous-région dans cinq (5) ans. Dans ce cadre, notre structure se veut une entreprise responsable, soucieuse du bien-être de ses clients et de ses employés, et surtout financièrement viable. Ainsi les tarifs adoptés devront être abordables, accessibles à notre cible tout en nous différenciant de la concurrence. Pour ce faire nous maximiserons sur la qualité et l’accessibilité de nos services.

## **1.3.2. Organisation de KOKOFINANCE**

### **1.3.2.1.Localisation de KOKOFINANCE**

Avec pour objectif de conquérir à court terme le marché national et à moyen terme celui de l’UEMOA, KOKOFINANCE va aborder le marché avec une agressivité qui lui permettra de se

faire une place. A cette fin, nous choisissons de nous localiser dans la capitale économique ivoirienne au quartier des affaires c’est-à-dire Abidjan-Plateau. Le choix de ce lieu nous permettra d’être très proche des institutions du marché et aussi de bénéficier de l’affluence relativement importante des hommes d’affaires.

### **1.3.2.2.Moyens de productions**

Il s’agit ici de détailler les différentes ressources (humaines et matérielles) que nous utiliserons pour réaliser ce projet et atteindre de manière efficace et efficiente l’objectif ambitieux qu’on s’est fixé.

#### ❖ Moyens humains

Les ressources humaines constituent un facteur essentiel dans la réussite de ce projet. Pour cette raison un accent particulier sera mis sur les compétences afin de recruter des collaborateurs dynamiques et compétents en matière de placements sur les marchés financiers. Pour le début de nos activités, nous opterons pour des collaborateurs hautement spécialisés afin de nous accompagner dans l’objectif de nous construire une très bonne notoriété auprès de la clientèle ciblée et même au-delà. Les différents postes de la structure se présentent comme suit :

#### ✚ Directeur

Le directeur de KOKOFINANCE est un cadre de niveau BAC+5 titulaire d’un master en Banque et finance de marché et d’un master en Gestion de projet. Il constitue le représentant légal de la structure ; à ce titre il sera chargé:

- de la gestion globale de l’entreprise au quotidien,
- du développement interne et externe de l’entreprise,
- de la motivation du personnel.

#### ✚ Secrétaire

De niveau BAC+3, elle sera chargée d’aider le directeur dans sa tâche et d’assurer la permanence dans les locaux. La secrétaire sera en plus chargée de la communication interne et de répondre au téléphone afin d’informer et de guider les clients.

#### ✚ Gestionnaire administratif et comptable

Personne avec un niveau minimum de BAC+5 en gestion d’entreprise et deux ans d’expérience professionnelle, elle sera chargée de la gestion administrative et comptable de l’entreprise.

✚ Expert financier

Il aura un niveau BAC+5 avec une expérience notoire en matière de finance de marché. Sur le plan hiérarchique ce sera le numéro deux (2) de la structure (après le directeur). Son travail sera de superviser toutes les activités qui se déroulent dans le cadre de la mission de KOKOFINANCE et d’assurer l’intérim en cas d’absence du représentant légal.

✚ Responsable séminaires et formations

De même niveau (Bac + 5) que le gestionnaire de la relation clientèle, il aura pour fonction d’organiser les séminaires et les séances de formation proposés par nos services.

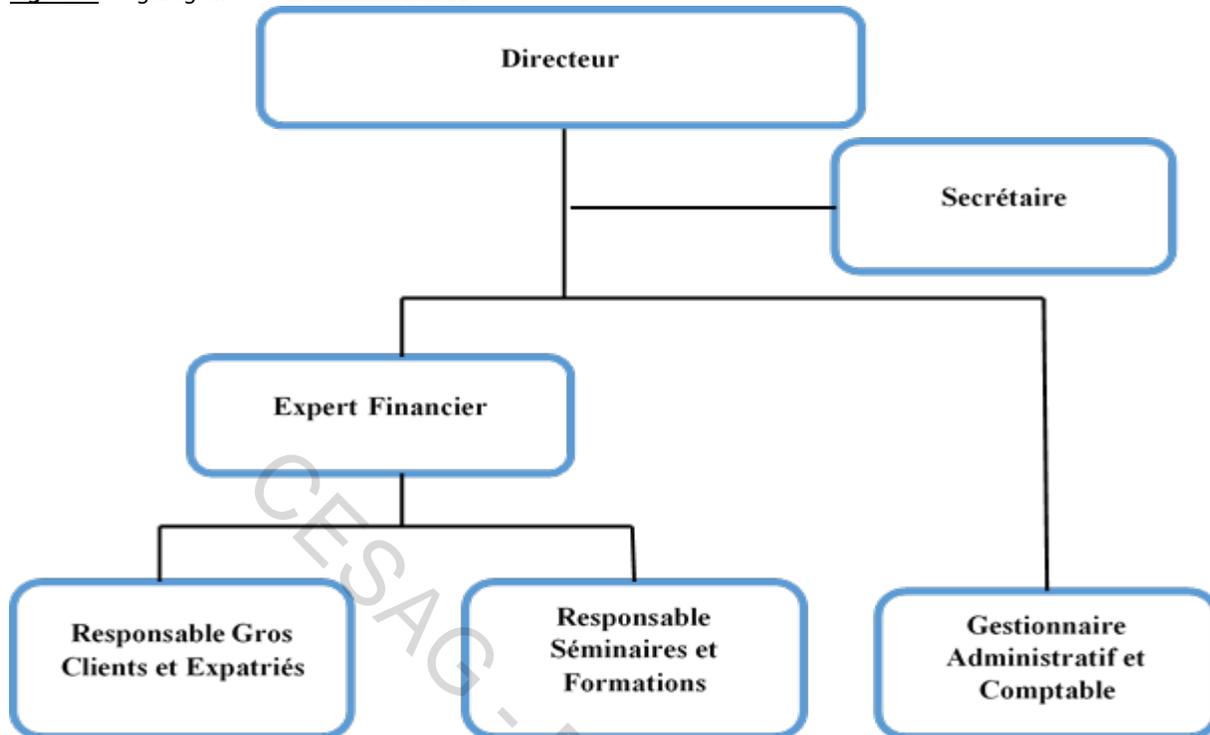
✚ Responsable gros clients et expatriés

Il a le même niveau hiérarchique que le responsable séminaires et formations, il est donc de niveau BAC+5. Sa tâche consistera à gérer les gros investisseurs locaux et tous les clients expatriés.

Outre toutes ces fonctions spécifiques décrites pour chacun des employés de la structure, il leur sera demandé de faire la prospection de nouveaux clients. Il faut préciser aussi que nous aurons besoin de commerciaux contractuels et/ou de consultants pour nous aider dans notre travail.

La structure des différents postes nous donne l’organigramme suivant :

**Figure 2:** Organigramme de KOKOFINANCE



❖ Moyens matériels et informatiques

Afin de créer des conditions favorables au bon déroulement du travail, le local devra être bien aménagé et équipé en matériels informatiques adéquats.

□ Aménagement du local

Pour le début de ses activités, notre structure aura recours à la location d’un local dans le quartier des affaires (Plateau). Ce local devra être aménagé.

□ Matériels informatiques et mobiliers de bureaux

Il s’agit des différents matériels utiles pour l’installation et le fonctionnement quotidien de l’entreprise. Tous les bureaux de la structure devront être équipés d’une table, d’un ordinateur, d’un téléphone, d’un split, de fauteuils et autres matériels nécessaires.

## Section 2 : Analyse financière

L’objectif de ce chapitre est de faire une évaluation complète du coût du projet à travers l’établissement d’un budget des investissements, d’un besoin en fonds de roulement, du résultat prévisionnel et des différents indicateurs de rentabilité (CAF ; VAN ; IP ; DR et TRI).

### 2.1. Investissements

Les investissements à réaliser pour le démarrage des activités comprennent les charges constitutives de la structure et le coût des biens d’équipement.

#### 2.1.1. Charges constitutives

Ces charges comprennent l’ensemble des frais administratifs, des coûts d’aménagement du local, des coûts de demande de cartes professionnelles auprès du CREPMF...

Outre ces frais, elles contiennent également les dépenses de recrutement du personnel. Toutes ces démarches seront menées durant le dernier trimestre de l’année 2014 pour permettre à l’entreprise de démarrer ses activités en début 2015. Ces charges sont consignées dans le tableau ci-après :

**Tableau 12:** Charges constitutives de KOKOFINANCE

<b>Charges constitutives de KOKOFINANCE</b>	
<b>Elements</b>	<b>Montant TTC</b>
Cautions location (4mois)	800 000
Abonnements (Eau+Electricité+Téléphone+Internet)	250 000
Frais de constitution (CEPICI+Notaire)	150 000
Frais d'agrément CREPMF	1 000 000
Frais de recrutement	600 000
Ouverture de compte courant	150 000
Amenagement du local	500 000
Frais d'assurance	200 000
Divers	500 000
<b>Total</b>	<b>4 150 000</b>

**Source :** Auteur

#### 2.1.2. Evaluation des équipements

Les équipements comprennent l’ensemble des matériels nécessaires à l’entreprise pour son fonctionnement. Il s’agit entre autres des mobiliers de bureau, du matériel informatique, du split, etc. Le besoin en équipement de la structure pour le début de ses activités est exprimé dans le tableau qui suit :

**Tableau 13:** Liste des équipements

Equipements				
Eléments	Prix Unitaire	Nombre	Prix totaux	Amortissements
Bureaux	300 000	6	1 800 000	600 000
Fauteuils	75 000	6	450 000	150 000
Chaises visiteurs	30 000	20	600 000	200 000
ordinateurs complets de bureaux	450 000	4	1 800 000	600 000
Laptops	400 000	4	1 600 000	533 333
Scanner	150 000	1	150 000	50 000
Imprimantes	150 000	3	450 000	150 000
Fax	100 000	1	100 000	33 333
Téléphones fixes	50 000	6	300 000	100 000
Vidéos projecteurs	200 000	2	400 000	133 333
Photocopieuse	200 000	1	200 000	66 667
Armoires	200 000	6	1 200 000	400 000
Splits	300 000	3	900 000	300 000
<b>Total</b>			<b>9 950 000</b>	<b>3 316 667</b>

*Source : Auteur*

## 2.2. Ratios et Compte de résultat prévisionnel

Ce document présentera les chiffres prévisionnels pour les cinq (5) premières années d’exercice de la structure. L’évolution du projet sera donc analysée à travers le compte de résultat prévisionnel. Celui-ci nous permettra de mettre en exergue la rentabilité économique de l’entreprise à travers l’analyse des différents agrégats du compte de résultat que sont le chiffre d’affaires et les charges d’exploitation.

### 2.2.1. Chiffre d’affaires prévisionnel

Le chiffre d’affaires de KOKOFINANCE proviendra de la rémunération des différents services qu’elle se propose d’offrir. En ce qui concerne le fait de mettre en relation les clients avec les sociétés de gestion partenaires, le service sera facturé aux partenaires en tenant compte de la commission qu’ils perçoivent sur l’opération réalisée par le client. Ainsi pour une introduction en bourse KOKOFINANCE réclamera aux SGI partenaires une commission comprise globalement entre 1 à 1,5 % du montant des titres émis, ce qui équivaut approximativement à la moitié de la commission (2 à 3% du montant des titres émis) exigée par les SGI aux entreprises. Pour les services de conseils et d’accompagnements, la fourchette de prix à pratiquer se situera entre 200 000 FCFA et 300 000 FCFA. Le tarif sera négocié en fonction du niveau en finance du

client. Pour le coaching, qui constitue notre « produit de luxe », il sera facturé au minimum à 300 000 FCFA, montant qui sera revu en fonction de l’importance du client et de sa capacité à comprendre le fonctionnement des marchés financiers. Quant aux différents séminaires que nous nous proposons d’offrir, ils seront tarifés au minimum à 500 000/participant car ce sera des séminaires de haut niveau et qui demanderont la participation d’experts avec une notoriété locale et/ou internationale. (cf. annexe N°4).

### 2.2.2. Charges d’exploitations prévisionnel

Pour la réalisation du chiffre d’affaires prévisionnel, KOKOFINANCE devra supporter certaines charges nécessaires à son fonctionnement quotidien. Pour un souci de clarté nous avons différencié les charges du personnel des autres charges.

#### 2.2.2.1.Charges du personnel

**Tableau 14:** Les charges du personnel

Eléments	Salaires mensuels	Salaires annuels
Directeur	1 200 000	14 400 000
Expert financier	900 000	10 800 000
Responsable gros clients et expatriés	800 000	9 600 000
Responsable séminaires et Formations	800 000	9 600 000
Gestionnaire Administratif et Comptable	800 000	9 600 000
Sécretaire	650 000	7 800 000
<b>Total</b>	<b>5 150 000</b>	<b>61 800 000</b>

**Source :** Auteur

Il faut noter qu’en plus de ces salaires qui sont fixes, il sera octroyé une prime lié au rendement et aussi à l’apport de nouveaux clients. Cette base salariale sera revue en fonction de l’évolution des activités afin de fidéliser le personnel et surtout le motiver. A compter de la troisième année deux commerciaux seront embauchés chaque année afin d’étendre notre part de marché, avec un salaire mensuel individuel de 500 000 FCFA ; ce qui fera comme charge salariale annuelle 12 000 000 FCFA.

#### 2.2.2.2.Autres charges

Hormis le personnel, il existe d’autres charges telles que le loyer, les frais de déplacement, les fournitures de bureau, etc. qu’il va falloir prendre en compte dans les prévisions. Toutes ces charges sont répertoriées dans un tableau. (cf. annexe N°5).

### 2.3.Compte de résultat prévisionnel

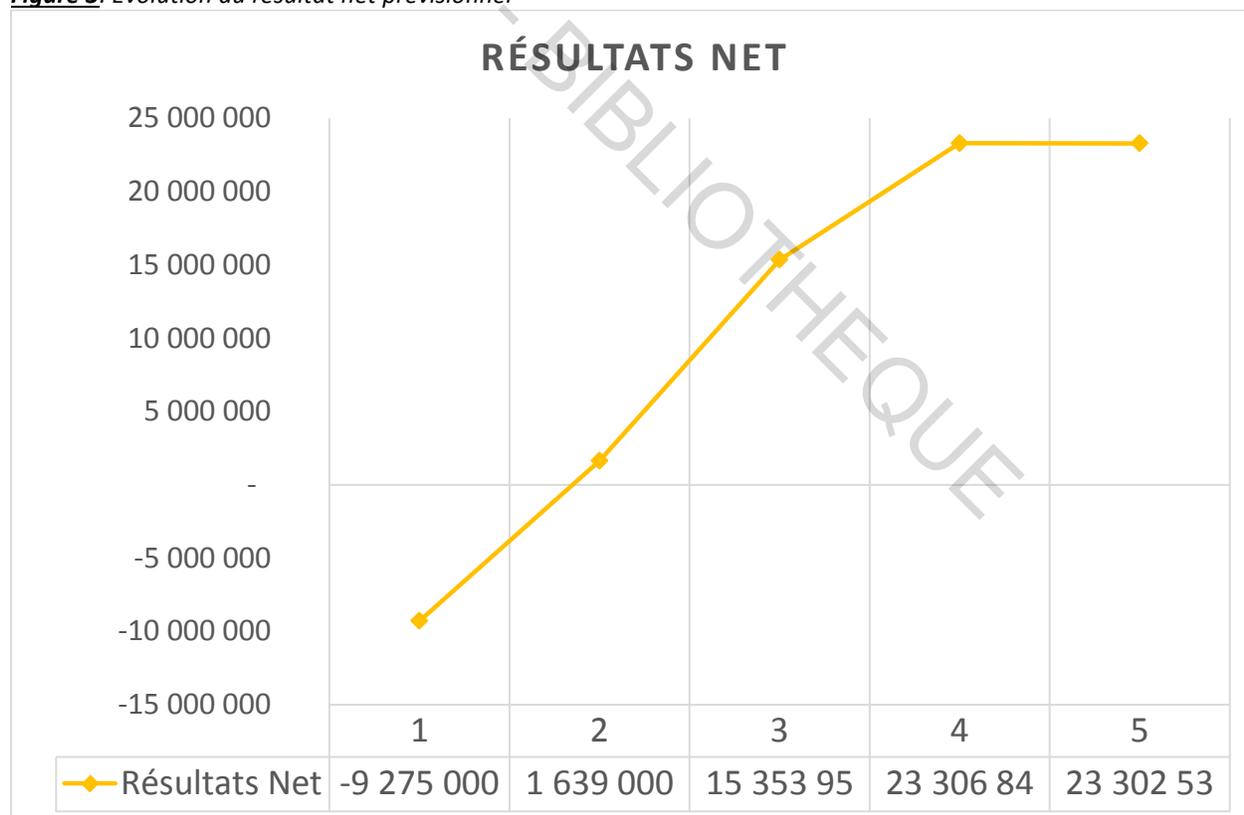
Le compte de résultat permet de montrer la rentabilité du projet en tenant compte du chiffre d’affaires réalisé par année, des charges de fonctionnement et des charges du personnel. Ainsi les prévisions de KOKOFINANCE permettent d’avoir les résultats nets suivants :

- en année 1 une perte de 9 275 000 FCFA
- en année 2 un bénéfice de 1 639 000 FCFA
- en année 3 un bénéfice de 15 353 950 FCFA
- en année 4 un bénéfice de 23 306 845 FCFA
- en année 5 un bénéfice de 23 302 530 FCFA

(Cf. annexe N°6)

Ces résultats permettent d’avoir le graphique suivant :

**Figure 3:** Evolution du résultat net prévisionnel



**Source :** Auteur

## 2.4. Rentabilité financière du projet

Outre le compte de résultat prévisionnel, nous évaluerons la rentabilité du projet à travers sa CAF et d’autres indicateurs tels que la Valeur Actuelle Nette (VAN), l’indice de profitabilité (IP), le délai de récupération (DR) du capital et le taux de rendement interne (TRI).

### 2.4.1. CAF

La capacité d'autofinancement (CAF) désigne l'ensemble des ressources brutes restant à une entreprise à la fin d'un exercice. Elle permet à l'entreprise de se développer en assumant elle-même ses besoins d'investissement, mais peut être également utilisée à des fins d'épargne, de remboursement d'emprunt ou pour rémunérer les actionnaires sous forme de dividendes. Dans un souci de simplification des calculs nous allons considérer seulement les résultats nets et les dotations aux amortissements. Ainsi nous obtenons pour les cinq premières années d’exercice le tableau suivant :

**Tableau 15:** Cash-flows prévisionnels

Eléments	Initial	Périodes				
		Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Résultats Nets		- 9 275 000	1 639 000	15 353 950	23 306 845	23 302 530
Dotations aux amortissements		3 316 667	3 316 667	3 316 667	5 366 667	5 366 667
<b>Cash Flows</b>		<b>- 5 958 333</b>	<b>4 955 667</b>	<b>18 670 617</b>	<b>28 673 512</b>	<b>28 669 196</b>
Cash Flows Actualisés	-14 100 000	- 5 226 608	3 813 225	12 602 134	16 977 021	14 889 882

**Source :** Auteur

### 2.4.2. VAN

La valeur actuelle nette (VAN) désigne un flux de trésorerie actualisé qui représente l'enrichissement supplémentaire d'un investissement en comparaison avec ce qui avait été exigé comme étant le minimum à réaliser pour les investisseurs. La valeur actuelle nette permet ainsi de définir si un investissement va s'avérer rentable ou non, et surtout s'il va pouvoir répondre aux attentes de rendement fixées par les promoteurs. Le taux d’actualisation retenu ici a été obtenu suite au calcul du Coût du capital qui est estimé à 9% dans la zone UEMOA auquel nous avons ajouté 5% compte tenu du risque lié au projet et de la rémunération attendue par le promoteur du projet.

Ainsi la somme actualisée des cash-flows nous donne, pour la période de 5 ans, la VAN suivante :

**VAN = 28 955 654 FCFA**

Nous trouvons une VAN positive, ce qui nous permet de dire que la rentabilité du projet est satisfaisante.

### **2.4.3. Indice de Profitabilité**

L'indice de profitabilité est une mesure du taux de rendement du capital investi. C'est le rapport entre la valeur actuelle nette des cash-flows futurs et le capital investi.

$$IP = \frac{VAN}{I}$$

Avec une VAN = 28 955 654 et un investissement initial de 14 100 000 on obtient l'indice de profitabilité (IP) suivant : IP = 2,05. L'IP étant largement supérieur à 1 on déduit donc que le projet est rentable.

### **2.4.4. Délai de Récupération**

Le capital initial investi dans le projet est récupéré au cours de la troisième année ; en effet, selon les chiffres prévisionnels, le projet générera un résultat positif dès la deuxième année de fonctionnement. Le Délai de Récupération du Capital (DRC) investi est exactement de 3 ans 2 mois 2 jours.

### **2.4.5. TRI**

Le TRI, ou taux de rentabilité interne d'un investissement, est le ratio le plus important pour un investisseur. En effet, le TRI (taux de rentabilité interne) permet de calculer la rentabilité annuelle du capital investi dans le projet à la fois pour prendre une décision d'investissement basée sur les revenus futurs de l'investissement comme de calculer précisément la rentabilité d'un investissement réalisé. Nous obtenons pour KOKOFINANCE un TRI de 30% ce qui est largement au-dessus du rendement attendu par le promoteur.

## **2.5.Financement du projet**

Pour faire face aux investissements prévus, il nous faudra mettre en place un plan de financement adéquat afin de mobiliser de façon optimale les ressources financières nécessaires au démarrage du projet. Pour ce faire nous allons élaborer notre budget de trésorerie pour la première année de fonctionnement ce qui nous aidera à déterminer aisément le besoin en fonds de roulement (BFR).

Une fois le BFR connu on pourra élaborer le plan de financement global de notre projet en tenant compte des charges de constitution, et des investissements.

### 2.5.1. Budget de trésorerie

Le budget de trésorerie sera calculé sur une année et permettra in fine la détermination du BFR. Nous obtenons le tableau agrégé qui suit ; le détail des calculs est disponible en annexe (**cf. annexe N°7**).

**Tableau 16:** Solde de trésorerie prévisionnel

Eléments	PERIODES											
	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
ENCAISSEMENTS	5 000 000	3 000 000	5 000 000	14 000 000	6 500 000	6 500 000	16 000 000	7 000 000	6 500 000	17 000 000	7 500 000	8 000 000
DECAISSEMENTS	10 302 500	9 002 500	9 002 500	9 752 500	9 002 500	9 002 500	10 227 500	9 002 500	9 002 500	9 877 500	9 002 500	9 002 500
<b>SOLDE MENSUEL</b>	<b>- 5 302 500</b>	<b>- 6 002 500</b>	<b>- 4 002 500</b>	<b>4 247 500</b>	<b>- 2 502 500</b>	<b>- 2 502 500</b>	<b>5 772 500</b>	<b>- 2 002 500</b>	<b>- 2 502 500</b>	<b>7 122 500</b>	<b>- 1 502 500</b>	<b>- 1 002 500</b>
DOTATION EN FR	5 500 000	6 000 000	4 000 000			600 000						
<b>SOLDES CUMULES</b>	<b>197 500</b>	<b>195 000</b>	<b>192 500</b>	<b>4 440 000</b>	<b>1 937 500</b>	<b>35 000</b>	<b>5 807 500</b>	<b>3 805 000</b>	<b>1 302 500</b>	<b>8 425 000</b>	<b>6 922 500</b>	<b>5 920 000</b>

**Source :** Auteur

Il se dégage alors un besoin en fonds de roulement pour la première année de fonctionnement et ce besoin est estimé à un total de 16 100 000 FCFA. Afin de couvrir ce besoin nous allons négocier des lignes de découvert et de crédit spots auprès de nos banques pour éviter les crises de trésorerie.

### 2.5.2. Plan de financement

L’investissement initial du projet a été évalué à 14 100 000 FCFA hormis le besoin en fonds de roulement. Pour financer cet investissement, le promoteur du projet s’engage à contribuer à près de 57% avec un apport en capital qui s’élève à 8 000 000 FCFA et à solliciter un emprunt bancaire pour un montant de 6 100 000 FCFA au taux annuel de 9%. Le détail du plan de financement se trouve dans le tableau qui suit.

**Tableau 17:** Plan de financement de KOKOFINANCE

Eléments	PERIODES					
	Initial	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Investissements	14 100 000	-	-	-	-	-
Variation du BFR	16 100 000	-	-	-	-	-
Remboursements d'emprunts	-	1 220 000	1 220 000	1 220 000	1 220 000	1 220 000
<b>TOTAL DES BESOINS</b>	<b>30 200 000</b>	<b>1 220 000</b>	<b>1 220 000</b>	<b>1 220 000</b>	<b>1 220 000</b>	<b>1 220 000</b>
Apports en capital (57%)	8 000 000	-	-	-	-	-
Souscription d'emprunts	6 100 000	-	-	-	-	-
Capacité d'auto-financement	-	- 5 958 333	4 955 667	18 670 617	28 673 512	28 669 196
<b>TOTAL DES RESSOURCES</b>	<b>14 100 000</b>	<b>- 5 958 333</b>	<b>4 955 667</b>	<b>18 670 617</b>	<b>28 673 512</b>	<b>28 669 196</b>
<b>Variation de trésorerie</b>	<b>- 16 100 000</b>	<b>- 7 178 333</b>	<b>3 735 667</b>	<b>17 450 617</b>	<b>27 453 512</b>	<b>27 449 196</b>
<b>Fonds de Roulement</b>	<b>16 100 000</b>	<b>8 000 000</b>				
<b>SOLDE DE TRESORERIE</b>	<b>-</b>	<b>821 667</b>	<b>3 735 667</b>	<b>17 450 617</b>	<b>27 453 512</b>	<b>27 449 196</b>

**Source :** Auteur

En résumé nous pouvons dire que le projet de création d’une structure d’apporteur d’affaires et de conseil en investissements boursiers dans la ville d’Abidjan en côte d’ivoire est un projet non seulement faisable et viable mais aussi rentable et d’actualité. Toutefois la mise en œuvre effective du projet demande un apport financier global estimé à 14 100 000 FCFA avec un besoin en fonds de roulement qui s’élève à 16 100 000 FCFA nécessaire pour la première année de fonctionnement.

## **Conclusion**

Notre étude relative au projet de création d'un apporteur d'affaires et conseil en investissements boursiers nous a permis de mettre en exergue, l'importance de réaliser une étude de faisabilité et de formaliser cette étude à travers un document avant la mise en œuvre du projet.

L'objectif global de ce projet est de présenter des offres de services qui nous permettrons d'attirer des investisseurs et d'apprécier la viabilité financière du projet.

Pour mener à bien notre objectif, nous avons commencé par présenter de façon générale le marché boursier de l'UEMOA et ses différents acteurs. Cette présentation nous a permis, à travers le diagnostic du secteur cible, de définir des offres de services que nous jugeons adéquats pour pénétrer le marché local et sous régional. Ainsi, à l'aide d'un plan de communication idéal nous comptons attirer un grand nombre d'investisseurs possible afin de nous positionner comme le leader du secteur dans la sous-région dans un horizon de cinq (5) ans.

Aussi, nous avons trouvé que ce noble objectif qu'on s'est fixé ne pourrait être approché si et seulement nous faisons de bonnes estimations des investissements initiaux, et une bonne anticipation des résultats. C'est donc dans cette perspective que nous avons réalisé une étude pour savoir ce qui se fait chez les concurrents et chercher à améliorer et surtout innover aussi bien dans les offres que dans les coûts.

Cette étude nous a permis de choisir un niveau de prix qui nous garantit un nombre relativement important de clients ce qui permet à la structure d'être financièrement viable. La viabilité financière est appréciée à travers le compte de résultat prévisionnel et les ratios financiers.

A travers cette étude, nous avons pu conclure que ce projet est non seulement viable mais aussi faisable. Il présente un intérêt très particulier pour la BRVM car il va aider au processus d'approfondissement de son marché dans lequel elle s'est engagée ; c'est donc un projet d'actualité.

Ce projet a été rédigé pour montrer la faisabilité dudit projet et servir d'outil pour l'obtention du financement nécessaire à sa mise en œuvre effective. Outre le financement ce document est un outil d'aide à la création et à la gestion d'un projet du même genre.

## Bibliographie

### OUVRAGES

- **KANGA Ballou**, « Je veux créer mon entreprise », éditions initiatives, Abidjan, 2000
- **François PAQUELET** « le contrat d'apporteur d'affaires : un intermédiaire presque inclassable », Editions Valors Eds, Paris 1991
- **Galy Bénéoit, et Sophie Baqué** « Bien s'associer pour mieux entreprendre » Editions LEDUC.S 2012
- **Benjamin NDONG** « Les marchés boursiers émergents », Editions Publibook 2011

### MEMOIRES

- **BAMBA Adama**, « Création d'un cabinet d'assistance aux organisations de la société civile de Côte d'ivoire», MBAIP CESAG 2007
- **KOUASSI K. Carine**, «Création d'un cabinet Conseil en Finance : Corporate Financial Consulting (CFC) », MBF CESAG 2013
- **B. Isabelle Rolande KOUSSOUBE**, « Création d'un Système Financier Décentralisé, filiale financière d'une banque commerciale au Burkina Faso », MBF CESAG 2013

### ARTICLES

- Plan stratégique 2014-2021 de la BRVM
- Revue Financial Afrik N°05 AW 13 page 11-13
- Rapport semestriel d'exécution de la surveillance multilatérale, UEMOA\_Juin 2013

### WEEBOGRAPHIE

- <http://www.crepmf.org/intervenants/intervenants.asp?categorie=2> (Page consultée en Juin 2014)
- <http://www.cci.ci/index.php/fr/creer-et-reprendre/creer-son-entreprise> (Page consultée le 12 Juin 2014)
- <http://www.brvm.org/Soci%C3%A9t%C3%A9sCot%C3%A9s/haha/tabid/91/language/fr-FR/Default.aspx> (Page consultée du 20 Mai au 10 Juin 2014)
- <http://fr.wikipedia.org/wiki/BRVM> (Page consultée le 08 Juin 2014)

## Annexes

### Annexe 1: Fiche signalétique de KOKOFINANCE

#### **FICHE SIGALETIQUE DE KOKOFINANCE**

<b>Raison sociale</b>	KOKOFINANCE
<b>Date de création</b>	Juillet 2014
<b>Date d'expiration</b>	Juillet 2114
<b>Statut juridique</b>	SARL
<b>Adresse</b>	Abidjan-Plateau
<b>Capital</b>	8 000 000 FCFA
<b>Numéro au RCMM</b>	Pas encore enregistré
<b>Secteur d'activité</b>	Tertiaire
<b>Activité</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mettre en relation les investisseurs et les SGI/SGP</li> <li>• Conseils et accompagnements</li> <li>• Coaching des gros investisseurs</li> <li>• Séminaires et formations</li> </ul>
<b>Téléphone</b>	
<b>Fax</b>	
<b>Nom du dirigeant</b>	Joseph KOKO
<b>Adresse mail du dirigeant</b>	Joseph.koko@kokofinance.ci kokojoseph@hotmail.fr
<b>Nombre de salariés</b>	6
<b>Site internet</b>	www.kokofinance.ci

**Annexe 2:** Pièces à fournir pour la création d’une SARL en Côte d’Ivoire



CEPICI  
GÉNÉRAL DES FORMALITÉS D'ENTREPRISES



MINISTÈRE DE L'ÉCONOMIE ET DES FINANCES  
Union - Développement - Travail

**LISTE EXHAUSTIVE DES PIÈCES À FOURNIR POUR LA CRÉATION**

**PERSONNES MORALES (SARL dont le capital n'excède pas 10 000 000 FRANCS CFA)**

1. Une (1) copie de la pièce d'identité (CNI ou passeport) du dirigeant et des actionnaires ou des associés (et d'un employé éventuellement, à défaut une(1) copie d'extrait d'acte de naissance);
2. Cinq (5) exemplaires des statuts de la société et / ou PV d'assemblée ;
3. Un (1) exemplaire de la déclaration de souscription et de versement (DSV);
4. Deux (2) copies du contrat de bail enregistré\* ou deux (2) copies du titre de propriété ou de l'attestation de propriété ;
5. Une (1) déclaration sur l'honneur signée du dirigeant complétée dans un délai de 75 jours, à compter de l'immatriculation, par un (1) extrait de casier judiciaire datant de moins de trois mois ou à défaut par le document qui en tient lieu.
6. Un (1) exemplaire de la liste certifiée conforme des dirigeants, des administrateurs ou associés tenus indéfiniment et personnellement responsables ou ayant pouvoir d'engager la société ;
7. Une (1) procuration légalisée en cas de retrait par un mandataire ;
8. Un plan de localisation du lieu d'exercice de l'activité.

**MONTANT DES FRAIS AFFÉRENTS À LA CRÉATION D'ENTREPRISE**

PROCEDURE NOTARIALE	DROITS D'ENREGISTREMENT	DROITS DE RECHERCHE	REGISTRE DE COMMERCE	PUBLICATION DE L'AVIS DE CONSTITUTION
Facultatif	Formalité faite	Cout Zéro au GFE(3)*	10 000 FCFA (RCCM)	Par voie électronique sur le site du CEPICI
Cout Zéro au GFE (1)*	Cout Zéro au GFE (2)*		+ 5 000 F CFA (certificat de dépôt au Greffe) (4)*	Cout Zéro au GFE (5)*

**Total à payer: (1)\* + (2)\* + (3)\* + (4)\* + (5)\* = 15 000 F CFA**

**Code import export : (Pour les usagers du Commerce extérieur) : 30 000 F CFA**

\*Le contrat de bail doit être soumis aux formalités de l'enregistrement (cf. Art 550 Alinéa 1) du Code Général des Impôts au taux de 2,5 % du montant du loyer couvrant la période de bail. (Cette formalité est effectuée dans tout service d'enregistrement des Impôts ou au Guichet des Formalités du CEPICI).

CEPICI BP V 152 ASIDIAN 01 - CÔTE D'IVOIRE - PLATEAU - Immeuble le Djehannou 2 - Page - Tél: (225) 20 30 23 65 - Fax : (225) 20 30 23 94 - Site web : www.cepici.gouv.ci

**Annexe 3:** Les Apporteurs d'Affaires agréés : Forces et Faiblesses

<b>OSSENI ABDEL SAMAD K</b>	
<b>Agrément</b>	AA-06/2006
<b>Date d'agrément</b>	14/02/2006
<b>Adresse</b>	01 BP 3516 Cotonou / Bénin
<b>Téléphone</b>	(229) 21-07-54-90
<b>Fax</b>	(229) 21-33-63-56
<b>Email</b>	samadoss@yahoo.com
<b>Site Web</b>	
<b>Principaux dirigeants</b>	OSSENI Abdel Samad K
<b>Type de clients</b>	Essentiellement secteur privé Béninois
<b>Forces</b>	Bonne notoriété auprès des investisseurs privés locaux ; Seul sur le marché local.
<b>Faiblesses</b>	Limité au marché local

<b>KOFFI KOUHAT ERIC</b>	
<b>Agrément</b>	AA/003-99
<b>Date d'agrément</b>	15/06/1999
<b>Adresse</b>	17 B.P. 59 Abidjan 17/Côte d'Ivoire
<b>Téléphone</b>	(225) 20-31-14-40
<b>Fax</b>	(225) 20-31-14-50
<b>Email</b>	ekoffi@aviso.ci
<b>Site Web</b>	
<b>Principaux dirigeants</b>	KOFFI Kouhat Eric
<b>Type de clients</b>	Hommes d'affaires et politiciens ivoiriens
<b>Forces</b>	Dispose d'un réseau important d'investisseurs
<b>Faiblesses</b>	Pas de bureau ; Exerce plusieurs autres activités

<b>KOFFINANCE-Capital</b>	
<b>Agrément</b>	AA/201 2-01
<b>Date d'agrément</b>	20/11/2012
<b>Adresse</b>	BP 247 Lomé - Togo
<b>Téléphone</b>	(228) 22 26 91 36
<b>Fax</b>	
<b>Email</b>	kofcap@koffinance.com
<b>Site Web</b>	www.koffinance.com
<b>Principaux dirigeants</b>	KALIFE Michel (Président du Conseil d'administration) KOFFI Yaovi Tétévi (Administrateur Directeur Général)
<b>Type de clients</b>	Privés et publics locaux ; Expatriés togolais
<b>Forces</b>	Equipe dévouée et dynamique ; Bonne stratégie de communication
<b>Faiblesses</b>	Nouveau sur le marché

LA GENERAL DES FINANCES S. A.	
<b>Agrément</b>	AA/2010-02
<b>Date d'agrément</b>	17/12/2010
<b>Adresse</b>	Boîte Postale 3075
<b>Téléphone</b>	(228) 220 20 23
<b>Fax</b>	
<b>Email</b>	
<b>Site Web</b>	
<b>Principaux dirigeants</b>	LA GENERAL DES FINANCES S. A
<b>Type de clients</b>	Gros investisseurs
<b>Forces</b>	Bonne renommée et équipe dynamique
<b>Faiblesses</b>	Focalisé sur le marché togolais

MABLE KODJO HOMDEASI	
<b>Agrément</b>	AA/ 2011-01
<b>Date d'agrément</b>	21/11/2011
<b>Adresse</b>	1339 boulevard du mono
<b>Téléphone</b>	(228) 251 45 88
<b>Fax</b>	
<b>Email</b>	mathieukojouable@yahoo.fr
<b>Site Web</b>	
<b>Principaux dirigeants</b>	MABLE Kodjo Homdéasi
<b>Type de clients</b>	Grandes entreprises et investisseurs privés
<b>Forces</b>	Fortement implanté sur le marché local
<b>Faiblesses</b>	Trop dépendant du marché local

OUSMANE DIAKHATE	
<b>Agrément</b>	AA/2010-01
<b>Date d'agrément</b>	17/12/2010
<b>Adresse</b>	BP 17145 Dakar Liberté
<b>Téléphone</b>	(221) 33 832 80 04
<b>Fax</b>	
<b>Email</b>	oussu@yahoo.com
<b>Site Web</b>	
<b>Principaux dirigeants</b>	Ousmane DIAKHATE
<b>Type de clients</b>	Expatriés ; investisseurs privés locaux
<b>Forces</b>	Clientèle stable; bonne renommée auprès de la SGI locale
<b>Faiblesses</b>	Insuffisance de ressources humaines

TOP FINANCE	
<b>Agrément</b>	AA-07/001
<b>Date d'agrément</b>	21/09/2007
<b>Adresse</b>	BP 8572 Lomé/TOGO
<b>Téléphone</b>	(228) 220 27 75 / 320 44 64
<b>Fax</b>	(228) 220 25 76
<b>Email</b>	topfinancetogo@yahoo.fr
<b>Site Web</b>	
<b>Principaux dirigeants</b>	KOUMASSI Kossi (Associé-Gérant)
<b>Type de clients</b>	PME togolaise
<b>Forces</b>	Clientèle relativement stable.
<b>Faiblesses</b>	Clients essentiellement composés de PME locales

CESAG - BIBLIOTHEQUE

**Annexe 4:** CA prévisionnels (en milliers de FCFA)

**Année 1**

Activités	janvier	février	mars	avril	mai	juin	juillet	août	septembre	octobre	novembre	décembre	Total
Mise en relation		2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	22 000
Conseils	1 000	1 000	1 000	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	3 000	3 000	3 000	21 000
Coaching			3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	30 000
séminaires	5 000			10 000			10 000			10 000			35 000
<b>Total</b>	<b>6 000</b>	<b>3 000</b>	<b>6 000</b>	<b>16 500</b>	<b>6 500</b>	<b>6 500</b>	<b>16 500</b>	<b>6 500</b>	<b>6 500</b>	<b>18 000</b>	<b>8 000</b>	<b>8 000</b>	<b>108 000</b>

**Année 2**

Activités	janvier	février	mars	avril	mai	juin	juillet	août	septembre	octobre	novembre	décembre	Total
Mise en relation	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	30 000
Conseils	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	18 000
Coaching	3 500	3 500	3 500	3 500	3 500	3 500	3 500	3 500	3 500	3 500	3 500	3 500	42 000
séminaires	10 000			10 000			10 000			10 000			40 000
<b>Total</b>	<b>17 500</b>	<b>7 500</b>	<b>7 500</b>	<b>17 500</b>	<b>7 500</b>	<b>7 500</b>	<b>17 500</b>	<b>7 500</b>	<b>7 500</b>	<b>17 500</b>	<b>7 500</b>	<b>7 500</b>	<b>130 000</b>

**Année 3**

Activités	janvier	février	mars	avril	mai	juin	juillet	août	septembre	octobre	novembre	décembre	Total
Mise en relation	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	36 000
Conseils	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	24 000
Coaching	4 000	4 000	4 000	4 000	4 000	4 000	4 000	4 000	4 000	4 000	4 000	4 000	48 000
séminaires	12 000			12 000			12 000			12 000			48 000
<b>Total</b>	<b>21 000</b>	<b>9 000</b>	<b>9 000</b>	<b>21 000</b>	<b>9 000</b>	<b>9 000</b>	<b>21 000</b>	<b>9 000</b>	<b>9 000</b>	<b>21 000</b>	<b>9 000</b>	<b>9 000</b>	<b>156 000</b>

**Année 4**

Activités	janvier	février	mars	Avril	mai	juin	juillet	août	septembre	octobre	novembre	décembre	Total
Mise en relation	3 5000	3 5000	3 5000	3 5000	3 5000	3 5000	3 5000	3 5000	3 5000	3 5000	3 5000	3 5000	42 000
Conseils	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	30 000
Coaching	4 500	4 500	4 500	4 500	4 500	4 500	4 500	4 500	4 500	4 500	4 500	4 500	54 000
séminaires	15 000			15 000			15 000			15 000			60 000
<b>Total</b>	<b>25 500</b>	<b>10 500</b>	<b>10 500</b>	<b>25 500</b>	<b>10 500</b>	<b>10 500</b>	<b>25 500</b>	<b>10 500</b>	<b>10 500</b>	<b>25 500</b>	<b>10 500</b>	<b>10 500</b>	<b>186 000</b>

**Année 5**

Activités	janvier	février	mars	Avril	Mai	juin	juillet	août	septembre	octobre	novembre	décembre	Total
Mise en relation	4 000	4 000	4 000	4 000	4 000	4 000	4 000	4 000	4 000	4 000	4 000	4 000	<b>48 000</b>
Conseils	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	<b>36 000</b>
Coaching	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	<b>60 000</b>
séminaires	15 000			15 000			15 000			15 000			<b>60 000</b>
<b>Total</b>	<b>27 000</b>	<b>12 000</b>	<b>12 000</b>	<b>27 000</b>	<b>12 000</b>	<b>12 000</b>	<b>27 000</b>	<b>12 000</b>	<b>12 000</b>	<b>27 000</b>	<b>12 000</b>	<b>12 000</b>	<b>204 000</b>

**Annexe 5:** Autres charges de fonctionnement

Eléments	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Factures (Eau+Electricité+Téléphone+Internet)	4 800 000	5 280 000	5 808 000	6 388 800	7 027 680
Fournit. Bureau+Informatique	250 000	275 000	302 500	332 750	366 025
Fournit. d'entretien	100 000	110 000	121 000	133 100	146 410
Loyer du siège	2 400 000	2 640 000	2 904 000	3 194 400	3 513 840
Maintenance informatique	250 000	275 000	302 500	332 750	366 025
Primes d'assurances		300 000	300 000	300 000	300 000
Frais de documentation	100 000	110 000	121 000	133 100	146 410
Frais de publicité	500 000	550 000	605 000	665 500	732 050
Frais de communication	300 000	330 000	363 000	399 300	439 230
Frais bancaire	300 000	330 000	363 000	399 300	439 230
Cartes professionnelles CREPMF		1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000
Commerciaux et intérimaires	9 000 000	12 000 000	13 200 000	14 520 000	15 972 000
Entretien des locaux	600 000	660 000	726 000	798 600	878 460
Gardiennage	1 200 000	1 320 000	1 452 000	1 597 200	1 756 920
Location de salles séminaires	1 000 000	1 100 000	1 210 000	1 331 000	1 464 100
Organisation des séminaires	2 000 000	2 200 000	2 420 000	2 662 000	2 928 200
Frais de mission + Transport	10 000 000	11 000 000	12 100 000	13 310 000	14 641 000
Impôts sur les salaires	4 680 000	4 680 000	435 600	479 160	527 076
Charges sociales	3 120 000	3 432 000	3 775 200	4 152 720	4 567 992
Divers	5 000 000	5 500 000	6 050 000	6 655 000	7 320 500
<b>Total</b>	<b>45 600 000,00</b>	<b>53 092 000,00</b>	<b>53 558 800,00</b>	<b>58 784 680,00</b>	<b>64 533 148,00</b>

**Annexe 6:** Compte de résultat prévisionnel

Eléments	Périodes				
	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Chiffres d'affaires	108 000 000	130 000 000	156 000 000	186 000 000	204 000 000
Charges de fonctionnement	53 250 000	61 048 000	57 261 400	62 857 540	69 013 294
Valeur ajoutée	54 750 000	68 952 000	98 738 600	123 142 460	134 986 706
Charges du personnel	61 800 000	61 800 000	73 800 000	85 800 000	97 800 000
EBE	- 7 050 000	7 152 000	24 938 600	37 342 460	37 186 706
Amortissements	3 316 667	3 316 667	3 316 667	5 366 667	5 366 667
Résultat d'Exploitation	- 10 366 667	3 835 333	21 621 933	31 975 793	31 820 039
Produits financiers	-	-	-	-	-
Charges financières	2 000 000	1 650 000	1 150 000	900 000	750 000
Résultat Financier	- 2 000 000	- 1 650 000	- 1 150 000	- 900 000	- 750 000
Résultat Avant Impôt	- 12 366 667	2 185 333	20 471 933	31 075 793	31 070 039
Impôts BIC (25%)	- 3 091 667	546 333	5 117 983	7 768 948	7 767 510
<b>Résultats Net</b>	<b>- 9 275 000</b>	<b>1 639 000</b>	<b>15 353 950</b>	<b>23 306 845</b>	<b>23 302 530</b>

**Annexe 7:** Budget de trésorerie (En milliers de FCFA)

**Encaissements**

Mois des offres de services	CA	Jan	Fév	Mar	Avr	Mai	Juin	Juil	Août	Sept	Oct	Nov	Déce	Créances au 31 Décembre
<b>Janvier</b>	<b>6 000</b>	5 000	1 000											
<b>Février</b>	<b>3 000</b>		2 000	1 000										
<b>Mars</b>	<b>6 000</b>			4 000	1 000	1 000								
<b>Avril</b>	<b>16 500</b>				13 000	2 000	1 500							
<b>Mai</b>	<b>6 500</b>					3 500	1 500	1 500						
<b>Juin</b>	<b>6 500</b>						3 500	1 500	1 500					
<b>Juillet</b>	<b>16 500</b>							13 000	2 000	1 500				
<b>Août</b>	<b>6 500</b>								3 500	1 500	1 500			
<b>Septembre</b>	<b>6 500</b>									3 500	1 500	1 500		
<b>Octobre</b>	<b>18 000</b>										14 000	2 000	2 000	
<b>Novembre</b>	<b>8 000</b>											4 000	2 000	<b>2 000</b>
<b>Décembre</b>	<b>8 000</b>												4 000	<b>4 000</b>
<b>TOTAL DES ENCAISSEMENTS</b>		<b>5 000</b>	<b>3 000</b>	<b>5 000</b>	<b>14 000</b>	<b>6 500</b>	<b>6 500</b>	<b>16 000</b>	<b>7 000</b>	<b>6 500</b>	<b>17 000</b>	<b>7 500</b>	<b>8 000</b>	<b>6 000</b>

## Décaissements

Eléments	Montant Année 1	Périodes											
		Jan	Fév	Mar	Avr	Mai	Juin	Juil	Août	Sept	Oct	Nov	Déc
<b>Charges Prévisionnelles</b>													
Factures (Eau+Electricité+Téléphone+Internet)	<b>4800</b>	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400
Fournit. Bureau + Informatique	<b>250</b>	150						100					
Fournit. d'entretien	<b>100</b>	50						50					
Loyer du siège	<b>2400</b>	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
Maintenance informatique	<b>250</b>							125			125		
Frais de documentation	<b>100</b>	50						50					
Frais de publicité	<b>500</b>	300						200					
Frais de communication	<b>300</b>	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25
Frais bancaire	<b>300</b>	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25
Commerciaux et intérimaires	<b>9 000</b>	750	750	750	750	750	750	750	750	750	750	750	750
Entretien des locaux	<b>600</b>	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
Gardiennage	<b>1200</b>	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Location de salles séminaires	<b>1000</b>	250			250			250			250		
Organisation des séminaires	<b>2000</b>	500			500			500			500		
Frais de mission + Transport	<b>10000</b>	833	833	833	833	833	833	833	833	833	833	833	833
Impôts sur les salaires	<b>5040</b>	420	420	420	420	420	420	420	420	420	420	420	420
Charges sociales	<b>3360</b>	280	280	280	280	280	280	280	280	280	280	280	280
Divers	<b>5000</b>	417	417	417	417	417	417	417	417	417	417	417	417
Frais du personnel	<b>61800</b>	5150	5150	5150	5150	5150	5150	5150	5150	5150	5150	5150	5150
<b>TOTAL DES BESOINS MENSUELS</b>		<b>10302,5</b>	<b>9002,5</b>	<b>9002,5</b>	<b>9752,5</b>	<b>9002,5</b>	<b>9002,5</b>	<b>10227,5</b>	<b>9002,5</b>	<b>9002,5</b>	<b>9877,5</b>	<b>9002,5</b>	<b>9002,5</b>

Création de KOKOFINANCE : Apporteur d'Affaires & Conseil en Investissements Boursiers en Côte d'Ivoire

BUDGET DE TRESORERIE												
Eléments	PERIODES											
	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
ENCAISSEMENTS	5 000 000	3 000 000	5 000 000	14 000 000	6 500 000	6 500 000	16 000 000	7 000 000	6 500 000	17 000 000	7 500 000	8 000 000
DECAISSEMENTS	10 302 500	9 002 500	9 002 500	9 752 500	9 002 500	9 002 500	10 227 500	9 002 500	9 002 500	9 877 500	9 002 500	9 002 500
<b>SOLDE MENSUEL</b>	<b>- 5 302 500</b>	<b>- 6 002 500</b>	<b>- 4 002 500</b>	<b>4 247 500</b>	<b>- 2 502 500</b>	<b>- 2 502 500</b>	<b>5 772 500</b>	<b>- 2 002 500</b>	<b>- 2 502 500</b>	<b>7 122 500</b>	<b>- 1 502 500</b>	<b>- 1 002 500</b>
DOTATION EN FR	5 500 000	6 000 000	4 000 000			600 000						
<b>SOLDES CUMULES</b>	<b>197 500</b>	<b>195 000</b>	<b>192 500</b>	<b>4 440 000</b>	<b>1 937 500</b>	<b>35 000</b>	<b>5 807 500</b>	<b>3 805 000</b>	<b>1 302 500</b>	<b>8 425 000</b>	<b>6 922 500</b>	<b>5 920 000</b>

**Annexe 8:** Cash-flows prévisionnels

Eléments	Initial	Périodes				
		Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Résultats Nets		- 9 275 000	1 639 000	15 353 950	23 306 845	23 302 530
Dotation aux amortissements		3 316 667	3 316 667	3 316 667	5 366 667	5 366 667
<b>Cash Flows</b>		<b>- 5 958 333</b>	<b>4 955 667</b>	<b>18 670 617</b>	<b>28 673 512</b>	<b>28 669 196</b>
Cash Flows Actualisés	-14 100 000	- 5 226 608	3 813 225	12 602 134	16 977 021	14 889 882
Cumul des Cash-Flows Actualisés		- 5 226 608	- 1 413 384	11 188 751	28 165 772	43 055 654
<b>VAN</b>		<b>28 955 654</b>				
<b>IP</b>		<b>2,05</b>				
<b>TRI</b>		<b>30%</b>				
<b>DRC</b>		<b>3,171482</b>	<b>3 ans 2 mois 2 jours</b>			

## Table des matières

DEDICACE.....	II
AVANT-PROPOS.....	III
REMERCIEMENTS .....	IV
SOMMAIRE .....	V
LISTE DES SIGLES ET ABBREVIATION .....	VI
LISTE DES TABLEAUX ET GRAPHIQUES .....	VIII
LISTE DES ANNEXES .....	IX
RESUME .....	X
ABSTRACT .....	XI
INTRODUCTION GENERALE .....	1
Chapitre I : PRESENTATION DU MARCHE BOURSIER REGIONAL DE L’UEMOA .....	5
Section 1 : Organisation du marché financier de l’UEMOA .....	5
1.1.    Pôle public : Le Conseil Régional de l’Epargne Publique et des Marchés Financiers .....	5
1.1.1.    Les responsabilités du CREPMF.....	6
1.1.2.    Organisation du CREPMF au plan décisionnel.....	9
1.1.2.1.    Le Conseil Régional: 12 Membres .....	9
1.1.2.2.    Le Comité Exécutif : .....	10
1.1.3.    Organisation du CREPMF au plan technique: Le Secrétariat Général.....	10
1.1.4.    Les ressources du CREPMF .....	10
1.2.    Le pôle privé .....	11
1.2.1.    Les structures centrales.....	11
1.2.1.1.    BRVM.SA.....	11
1.2.1.2.    Dépositaire Central / Banque de Règlement (DC/BR).....	12
1.2.2.    Les intermédiaires commerciaux .....	13
1.2.2.1.    Sociétés de Gestion et d’Intermédiation(SGI).....	13
1.2.2.2.    Sociétés de Gestion de Patrimoine(SGP).....	14
1.2.2.3.    Apporteurs d’Affaires(AA) .....	15
1.2.2.4.    Démarcheurs .....	15
1.2.2.5.    Teneurs de comptes compensateurs .....	16
1.2.2.6.    Conseil en Investissements Boursiers(CIB).....	16
1.2.3.    Les OPCVM .....	17
Section 2 : Fonctionnement de la BRVM.....	19

2.1.	Inscription à la BRVM .....	21
2.1.1.	Emission d’obligations.....	21
2.1.2.	Emission d’actions .....	22
2.2.	Activités de la BRVM.....	22
2.2.1.	Cotation des titres et la négociation sur la BRVM.....	23
2.2.2.	Règlement/Livraison des titres.....	23
2.3.	Les titres cotés à la BRVM .....	24
2.3.1.	Les obligations .....	24
2.3.2.	Les actions .....	25
2.4.	Tarifcation et fiscalité des valeurs mobilières .....	26
2.5.	Tarifcation des services de la BRVM et du DC/BR .....	26
2.6.	Fiscalité des valeurs mobilières.....	27
2.6.1.	Imposition des revenus des obligations .....	27
2.6.2.	Imposition des revenus des actions et des parts d’intérêts dans les sociétés cotées en bourse	28
2.6.3.	Imposition des plus-values sur cession des actions .....	28
Chapitre II : DIAGNOSTIC STRATEGIQUE DU SECTEUR.....		29
Section 1. Etude environnementale et réglementaire.....		29
1.1.	Etude environnementale.....	29
1.1.1.	Présentation de la ville d’Abidjan.....	29
1.1.2.	Analyse macro-économique de la Côte d’Ivoire .....	30
1.2.1.	Conditions d’agrément de l’Apporteur d’Affaires.....	33
1.2.2.	Condition d’agrément du Conseil en Investissements Boursiers.....	33
Section 2 : Etude de marché.....		33
2.1.	Définition de l’activité .....	34
2.2.	Evaluation de la demande .....	34
2.3.	La clientèle cible .....	35
2.3.1.	Les PME nationales et sous régionales.....	35
2.3.2.	Les populations locales.....	36
2.3.3.	Les expatriés Africains originaires de la zone, vivant à l’étranger .....	36
2.4.	Les offres de KOKOFINANCE.....	37
2.5.	Analyse de la concurrence.....	38
2.5.1.	Apporteurs d’Affaires .....	38

2.5.2. Conseil en Investissements Boursiers .....	38
Chapitre III : CHOIX STRATEGIQUE ET ANALYSE FINANCIERE.....	39
Section 1 : Choix stratégiques et opérationnels.....	39
1.1. Statut Juridique et fiscal .....	39
1.2. Domaines d'activité .....	39
1.2.1. Mettre en relation les clients avec les SGI/SGP .....	39
1.2.2. Conseils et accompagnement .....	40
1.2.3. Coaching .....	40
1.2.4. Séminaires et formations .....	40
1.3. Plan opérationnel .....	41
1.3.1. Stratégie marketing .....	41
1.3.1.1. Politique de produit.....	41
1.3.1.2. Politique de prix .....	41
1.3.1.3. Politique de communication .....	42
1.3.1.4. Politique commerciale.....	42
1.3.1.5. Positionnement choisi.....	42
1.3.2. Organisation de KOKOFINANCE.....	42
1.3.2.1. Localisation de KOKOFINANCE .....	42
1.3.2.2. Moyens de productions.....	43
❖ Moyens humains .....	43
❖ Moyens matériels et informatiques .....	45
Section 2 : Analyse financière .....	46
2.1. Investissements .....	46
2.1.1. Charges constitutives .....	46
2.1.2. Evaluation des équipements .....	46
2.2. Ratios et Compte de résultat prévisionnel.....	47
2.2.1. Chiffre d'affaires prévisionnel .....	47
2.2.2. Charges d'exploitations prévisionnel .....	48
2.2.2.1. Charges du personnel.....	48
2.2.2.2. Autres charges.....	48
2.3. Compte de résultat prévisionnel.....	49
2.4. Rentabilité financière du projet .....	50
2.4.1. CAF.....	50

2.4.2.	VAN.....	50
2.4.3.	Indice de Profitabilité.....	51
2.4.4.	Délai de Récupération.....	51
2.4.5.	TRI.....	51
2.5.	Financement du projet.....	51
2.5.1.	Budget de trésorerie.....	52
2.5.2.	Plan de financement.....	52
	Conclusion.....	54
	Bibliographie.....	55
	Annexes.....	56
	Table des matières.....	68

CESAG - BIBLIOTHEQUE