



Centre Africain d'Etudes Supérieures en Gestion

CESAG

Master en Banque et Finance

MBF



Année académique: 2014– 2015

Option: Marchés Financiers et Finance d'Entreprise

Projet Professionnel

**MODALITES DE CREATION D'UNE SOCIETE
DE GESTION DE PATRIMOIME :**
Deybou Consulting

Présenté par:

Rayd Fawziyat BAH-DEYBOU

Sous la supervision de:

Docteur Bertin CHABI

Chef du département

CESAG Exécutive

Dakar, juillet 2015

Dédicace

Je dédie ce projet à mes parents qui n'ont cessé de me soutenir tout au long de mes études.

Mes chers parents vous qui n'avez jamais cessé de me soutenir dans mes succès comme dans mes échecs je vous remercie.

Que le bon Dieu puisse vous combler de sa grâce.

Puisse ce document vous rendre fiers de moi.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

Remerciements

Mes remerciements vont à l'endroit de toute la coordination du programme en Master Banque et Finance. Nous les remercions de toute la patience et la disponibilité qu'ils ont manifestées à notre égard tout au long de cette année.

Nos remerciements vont particulièrement à l'endroit du Docteur BERTIN CHABI qui en dépit de toutes ses contraintes professionnelles nous a fait l'honneur de nous encadrer pour la rédaction de ce projet.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

Listes des sigles et abréviations

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

BRVM : Bourse Régionale de Valeurs Mobilières

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

SGI : Société de Gestion et d'Intermédiation

SGP : Société de Gestion et de Patrimoine

UEMOA : Union Economique et Monétaire Ouest Africaine

CESAG - BIBLIOTHEQUE

Liste des tableaux

Tableau 1 : Liste des SGI agréés dans la zone UEMOA	11
Tableau 2 : Récapitulatif du diagnostic	13
Tableau 3 : Explicatif des ressources humaines	19
Tableau 4 : Frais d'établissement	26
Tableau 5 : Frais d'aménagement	26
Tableau 6 : Coûts des équipements de mise en place	27
Tableau 7 : Total des coûts de mise en place	27
Tableau 8 : Charges de personnels	28
Tableau 9 : Budget de la communication	29
Tableau 10 : Budget de communication de la 1 ^{ère} année	30
Tableau 11 : Budget de communication des 5 1 ^{ères} années	31
Tableau 12 : Frais généraux	31
Tableau 13 : Répartition des titres	31
Tableau 14 : Recettes du premier mois d'activité	32
Tableau 15 : Recettes de la 1 ^{ère} année	32
Tableau 16 : Chiffres d'affaires prévisionnels sur les 5 prochaines années	33
Tableau 17 : Total des charges prévisionnelles de la 1 ^{ère} année	34
Tableau 18 : Total des charges prévisionnelles des 5 premières années	35
Tableau 19 : Compte de résultat prévisionnel de la 1 ^{ère} année	36
Tableau 20 : Résultat prévisionnel des 5 premières années	37

Liste des annexes

Annexe 1 : Instruction 5 relative à l'agrément des SGP	49
Annexe 2 : Article 2 de l'instruction 12 relative au barème des tarifs applicables pour la délivrance des visas, des agréments et des cartes professionnelles.....	52

CESAG - BIBLIOTHEQUE

Sommaires

Dédicace	i
Remerciements	ii
Listes des sigles et abréviations	iii
Liste des tableaux	iv
Liste des annexes.....	v
Sommaires	vi
INTRODUCTION.....	1
Chapitre 1 : PRESENTATION ET DIAGNOSTIC DU SECTEUR DES SOCIETES DE GESTION DE PATRIMOINE.....	4
1.1. Société de gestion de patrimoine définitions et organisation	4
1.2. Présentation du secteur	9
1.3. Diagnostic du secteur.....	12
Chapitre 2 : ORGANISATION, PLAN MARKETING ET POSITIONNEMENT STRATEGIQUE DE DEYBOU CONSULTING.....	15
2.1. Organisation de la société.....	15
2.2. Plan marketing.....	20
2.3. Positionnement et Choix stratégique	23
Chapitre 3 : COUT ET RENTABILITE DE LA SOCIETE	25
3.1. Coût de la mise en place de Deybou Consulting	25
3.2. Analyse de la rentabilité	28
3.3. Modalités de financement de la création de deybou consulting.....	44
3.4. Budget de trésorerie.....	38
CONCLUSION	47
BIBLIOGRAPHIE	48
WEBOGRAPHIE.....	48
ANNEXES	49
TABLE DES MATIERES	53

INTRODUCTION

La zone UEMOA dans le souci de favoriser les échanges commerciaux et de renforcer l'intégration régionale a émis l'idée de créer un marché financier unique et commun à l'ensemble des pays de l'Union. La mise en œuvre de cette opération fut confiée à la BCEAO. C'est ainsi que le 18 décembre 1996 la Bourse Régionale de Valeurs Mobilières (BRVM) est née.

La BRVM est chargée d'organiser et d'assurer la bonne fin des transactions sur les valeurs mobilières. Pour répondre à cette mission des intervenants commerciaux ont été habilités à intervenir sur le marché. Ces intervenants commerciaux ont chacun une fonction spécifique ayant pour but la dynamisation du marché financier.

Parmi ces intervenants commerciaux figurent les Sociétés de Gestion de Patrimoine. Ces sociétés sont chargées de gérer le patrimoine financier de leur client à travers des placements effectués sur le marché financier.

Ces Sociétés de Gestion de Patrimoine (SGP) sont définies comme étant des personnes morales qui, par le biais de placements et négociations en bourse effectués par les Sociétés de Gestion et d'Intermédiation (SGI), interviennent de manière discrétionnaire dans la gestion des titres qui leur sont confiés sur la base d'un mandat de gestion établi avec leurs clients. Elles permettraient à leurs clients d'investir leurs avoirs à la BRVM afin de les rentabiliser. Le dynamisme du marché dépend en grande partie de ces SGP ; mais malheureusement ces acteurs n'existent presque pas (car il n'y a qu'une seule SGP) sur le marché de l'UEMOA.

C'est ainsi que pour contribuer au dynamisme de la BRVM nous avons choisi comme projet professionnel de mettre en place une SGP.

Le projet «**Modalités de création d'une société de gestion de patrimoine** » vise alors la dynamisation du marché financier à travers l'implication d'un intervenant très peu connu tel que la Société de Gestion de Patrimoine. Cette société permettra donc de prouver que le marché financier est une alternative intéressante dans le placement de l'épargne et dans l'accumulation de richesse. Cette structure aura donc pour rôle d'effectuer le placement de l'épargne à travers la gestion d'un portefeuille de titres.

Notre projet s'articulera autour de la question suivante : **quelles sont les modalités de création d'une société de gestion de patrimoine rentable?**

L'objectif principal de ce projet est de créer une structure chargée de la gestion des portefeuilles de titres correspondant aux attentes de ses clients.

Pour répondre à cet objectif la société aura pour rôle de :

- placer l'épargne à travers l'achat de titres ;
- trouver les meilleurs placements pour chaque catégorie de tiers ;
- effectuer les placements suivants les objectifs visés par les clients ;
- faire tout pour minimiser les risques.

Ce projet présente un intérêt pour toutes les parties prenantes que sont les clients, le CESAG, et nous même.

Il permettra d'enrichir la base de données du CESAG, d'enrichir les modules de formation sur les modalités de création d'entreprise.

Il nous permettra d'appliquer les connaissances acquises durant notre cursus et surtout durant cette année de MBF. Ce projet nous permettra principalement d'appliquer notre cours de gestion de portefeuille et de nous mettre en situation avec l'un de nos futurs métiers.

Ce projet permettra aux potentiels clients de rentabiliser leurs avoirs, de se constituer une épargne intéressante.

La rédaction de ce projet professionnel commencera par la présentation du secteur afin de prendre connaissance des conditions d'entrée dans ce secteur, des acteurs intervenant dans ce secteur et surtout de l'existence d'un besoin.

Ensuite nous présenterons l'organisation que notre société va revêtir, le plan marketing qui sera mis en place de même que la stratégie qui nous semble la plus appropriée.

Enfin nous évaluerons les coûts de mise en place de la société, nous présenterons une analyse de la rentabilité et les modalités de financement de la société.

Ce projet est structuré en trois chapitres intitulés chacun :

- la présentation et le diagnostic du secteur des sociétés de gestion de patrimoine ;
- l'organisation, le plan marketing, le positionnement et le choix stratégique de la société ;
- les coûts de mise en place, l'analyse de la rentabilité et les modalités de financement de la société.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

Chapitre 1 : PRESENTATION ET DIAGNOSTIC DU SECTEUR DES SOCIETES DE GESTION DE PATRIMOINE

Ce chapitre présentera le secteur des sociétés de gestion de patrimoine. Cette présentation consistera à expliquer les activités que les sociétés de gestion de patrimoine sont chargées d'effectuer. Par la suite un diagnostic du secteur sera fait pour déterminer les opportunités et les menaces de l'environnement de même qu'une identification des besoins justifiant la création d'une société de gestion de patrimoine.

1.1. Société de gestion de patrimoine définitions et organisation

Il existe une multitude de définition des SGP. Celle-ci varie d'une zone à une autre. Etant dans la zone UEMOA seule la définition donnée dans cette zone nous intéresse.

1.1.1. Définitions des sociétés de gestion de patrimoine

Dans la zone UEMOA les sociétés de gestion de patrimoine sont définies par le CREPMF comme étant des personnes morales qui par le biais de placements et négociations en bourse effectués par les SGI interviennent de façon discrétionnaire dans la gestion des titres qui leur sont confiés sur la base d'un mandat de gestion établi avec leur client¹.

Ces sociétés de gestion de patrimoine sont donc chargées de gérer des portefeuilles de valeurs mobilières pour le compte de leurs clients. Le mandat de gestion qu'elles établissent avec le client prend en compte les objectifs fixés par ceux-ci. Il s'agit des objectifs de sécurité, de revenu et de croissance du capital.

- objectif de Sécurité : réservé le plus souvent aux personnes qui craignent le risque de la baisse du pouvoir d'achat ;
- objectif de Revenu : réservé aux personnes qui souhaitent un revenu fixe ;
- objectif de Croissance du capital : réservé aux personnes qui sont adeptes du risque et qui ont pour objectif de faire doubler leur capital².

¹ CREPMF : instruction n° 5/97 relative à l'agrément des sociétés de gestion de patrimoine

² Dr ABOUDOU OUATTARA Cours de Gestion et placement de portefeuille- cadre général

Ces objectifs font partie des étapes à respecter dans la gestion de portefeuille.

Ces étapes concernent :

- la définition des objectifs du client ;
- les prévisions du marchés ; prévisions macro et micro économiques ;
- la construction du portefeuille avec une distinction entre les portefeuilles de transaction, d'investissement et de placement ;
- le suivi du changement de l'environnement en prenant en compte les nouvelles conditions et les nouveaux objectifs du mandant ;
- et enfin l'ajustement et la mesure de la performance du portefeuille³.

La société de gestion de patrimoine doit également prendre en compte la notion du risque à travers la gestion de celui-ci. Les outils les plus usuels de la gestion de risque sont :

- la volatilité (écart type) ;
- la covariance et la variance ;
- la corrélation ;
- le Beta ;
- la VaR (value at risk)⁴.

La société de gestion de patrimoine doit également prendre en compte le style de gestion de portefeuille. Ce style de gestion regroupe l'ensemble des techniques utilisées par le gestionnaire pour atteindre l'objectif défini par son mandat. Il recouvre aussi les classes d'actifs utilisées par le gérant. Deux principaux styles existent la gestion active et la gestion passive.

- **la gestion active** a pour objectif de surperformer le marché de référence (appelé "benchmark") du portefeuille géré. Le gestionnaire, à l'aide de divers outils d'analyse, va sélectionner de manière discrétionnaire les produits, titres ou secteurs les plus susceptibles de croître plus vite que le marché ;
- **la gestion passive** ou **indicielle** a pour objectif de répliquer fidèlement les performances d'un marché de référence (par exemple un indice tel que le CAC 40 ou

³ Dr ABOUDOU OUATTARA Cours de Gestion et placement de portefeuille- cadre général

⁴ http://www.abcbourse.com/apprendre/19_introduction_gestion_portefeuille.html

le Dow Jones)⁵.

Comme toute société, les sociétés de gestion de patrimoine devront être évaluées. Ces sociétés ne faisant que de la gestion de portefeuille seront évaluées sur la base de leur performance. Il existe plusieurs indicateurs de mesure de la performance parmi lesquels trois sont les plus utilisés

Il s'agit du :

- ratio de Sharpe ;
- ratio de Treynor ;
- l'alpha de Jensen⁶.

1.1.2. Organisation générale d'une société de gestion d'actifs

L'activité des SGP est très régulée et nécessite des compétences spécifiques telles que :

- des *économistes* qui permettent les prévisions macroéconomiques.
- des *analystes taux* qui apportent un éclairage sur le type d'instrument de taux à recommander selon la durée des placements et les prévisions sur les taux d'intérêt.
- des *analystes actions* qui apportent leurs recommandations pour constituer un portefeuille actions.
- des *traders* qui fournissent les éléments tactiques d'entrée et de sortie sur les valeurs suivies⁷.

L'organisation des SGP se fait en 3 niveaux : Le FRONT OFFICE, le MIDDLE OFFICE et le BACK OFFICE.

Le **FRONT OFFICE** est en charge de la négociation des titres et est en contact direct avec les clients. Le front office est composé de trader, de broker, chargé de la clientèle et d'analyste financier.

- le trader est chargé de passer les ordres en bourse ;

⁵ http://www.abcbourse.com/apprendre/19_gestion_active_passive.html

⁶ http://www.abcbourse.com/apprendre/19_introduction_gestion_portefeuille.html

⁷ Dr ABOUDOU OUATTARA Cours de Gestion et placement de portefeuille- cadre général

- le broker est chargé de mettre en relation les demandeurs et les utilisateurs de produits financiers ;
- le chargé de la clientèle est chargé de recevoir les ordres des particuliers ;
- l'analyste financier est chargé d'analyser les titres côtés afin de prendre la décision de les détenir ou pas.

Le MIDDLE OFFICE est chargé de contrôler si les directives données aux agents du front office sont respectées. Il est ainsi chargé d'évaluer les risques pris par les traders tout en veillant à leur adéquation avec les fonds propres et la politique de la société, d'évaluer les résultats de la gestion des agents du front office, suivre les positions prises par les traders sur le marché, effectuer les reporting des positions.

Deux départements peuvent être mis en place dans le middle office : le département ingénierie financière chargé de concevoir des produits financiers et des systèmes de valorisation de ces produits et le département risk management qui s'assure que les traders respectent les conditions qui leur ont été demandées.

Le BACK OFFICE est chargé d'opérations de règlement, de la comptabilité, assure la gestion administrative de l'activité de trading, du contrôle interne

Le back office et le middle office s'occupent du contrôle⁸.

1.1.3. Constitution des sociétés de gestion de patrimoine

La société de gestion de patrimoine étant un intervenant commercial du marché financier c'est le CREPMF qui définit ses conditions d'agrément. Toute personne physique ou morale ayant donc l'intention de constituer une société de gestion de patrimoine adresse son dossier d'habilitation au CREPMF.

Ce dossier doit comporter les éléments suivants:

- les statuts de la société qui doit être constituée sous la forme juridique de société anonyme et avoir son siège social sur le territoire de l'Union Monétaire Ouest

⁸ Dr ABOUDOU OUATTARA Cours de Gestion et placement de portefeuille- cadre général

Africaine ;

- le montant et la répartition du capital social ;
- la composition des organes sociaux ;
- la liste des dirigeants sociaux et leurs casiers judiciaires ;
- les garanties et cautionnements offerts ;
- un descriptif détaillé des moyens mis en œuvre pour l'exercice de l'activité ;
- une police d'assurance couvrant les risques d'exploitation ;
- un engagement écrit de la part de la société par lequel elle s'oblige à connaître les attentes de ses clients et à leur fournir une information claire, rapide et complète sur les opérations à traiter ou traitées pour leur compte ;
- tout autre document complémentaire que le Conseil Régional aura jugé nécessaire.

Le capital social minimum d'une Société de Gestion de Patrimoine est fixé à 40 millions de francs CFA. En outre les fonds propres minima des Sociétés de Gestion de Patrimoine ne peuvent être inférieurs, pendant le cours de leur existence, à un montant de 40 millions de francs CFA⁹.

L'agrément accordé par le Conseil Régional est soumis au versement d'une somme dont le montant est fixé par instruction. C'est l'instruction 012 qui fixe le barème des tarifs applicables par le Conseil Régional pour l'agrément des structures et l'octroi des cartes professionnelles.

D'après cette instruction l'agrément d'une société de gestion de patrimoine est soumis à un tarif de 1 000 000 F CFA. De même le tarif pour l'octroi de la carte professionnelle est de 250 000 FCFA par carte et par an¹⁰.

L'agrément d'une Société de Gestion de Patrimoine fait l'objet d'un avis publié au bulletin officiel de la cote.

⁹ CREPMF : instruction n° 5/97 relative à l'agrément des sociétés de gestion de patrimoine

¹⁰ CREPMF : instruction n° 12/98 portant modification et annulation de l'instruction n° 8/97 relative au barème des tarifs applicables pour la délivrance des visas, des agréments et des cartes professionnelles

1.2. Présentation du secteur

La société de gestion de patrimoine est l'un des intervenants commerciaux sur la BRVM. Le marché des SGP est encore embryonnaire. Les acteurs intervenant dans ce secteur sous la forme de société de gestion de patrimoine sont quasi inexistantes et on remarque que ce sont les SGI qui interviennent sur ce secteur.

1.2.1. Le marché des sociétés de gestion de patrimoine

Comme défini plus haut les sociétés de gestion de patrimoine ont pour rôle la gestion de portefeuille de titres pour le compte de leurs clients.

Avec une population d'environ 80 340 000 habitants dont 60%¹¹ sont actifs, la zone UEMOA devrait constituer un immense marché pour des sociétés telles que les sociétés de gestion de patrimoine. Cependant il n'existe qu'une seule SGP.

Bien que dans la zone UEMOA le système financier le plus connu du public soit le système bancaire, on remarque que la population n'est toujours pas très familiarisée aux banques ; la preuve est que le taux de bancarisation ne dépasse pas 8%¹² ; Ce taux nous montre que sur 80 340 000 habitants seulement 6 427 200 utilisent les services financiers bancaires. Une grande partie de part de marché devrait donc toujours être disponible pour les autres acteurs financiers si les banques n'ont pu capter que 8% des ressources financières de la population.

Le marché financier est toujours très peu connu du public. Ce qui pourrait expliquer l'appréhension des intervenants commerciaux à s'installer. Cependant certains intervenants commerciaux se sont fait connaître sur le marché. Il s'agit des Sociétés de Gestion et d'Intermédiation. Ces sociétés sont chargées principalement d'effectuer des négociations de valeurs mobilières en bourse. La Société de Gestion et d'Intermédiation qui est l'un des principaux acteurs du marché financier réalise à titre accessoire de la gestion de portefeuille pour des particuliers. Ces sociétés s'occupent donc de l'activité normalement réservée aux SGP. Cette activité qui devait être accessoire au niveau des SGI commence vraiment à prendre de l'ampleur. Elle constitue même au niveau de certaines SGI une de leur activité principale.

¹¹ fr.reingex.com/UEMOA

¹² Koaci.com/uemoa-banquiers-sinquiètent-faible-bancarisation-dans-zone-81041.html

1.2.2. Les acteurs intervenant dans le secteur

Deux acteurs principaux sont présents dans le secteur :

- les autorités chargées d'assurer le respect des droits des épargnants et de garantir le respect par les différents acteurs des procédures permettant d'éviter des déconvenues dans le fonctionnement du marché financier du contrôle ;
- et les intervenants commerciaux qui assurent des fonctions spécifiques contre rémunération sous forme de commission.

Dans l'UEMOA c'est le CREPMF qui est l'autorité en charge du contrôle du secteur.

Il est chargé de rédiger les règles relatives à la vie de ces sociétés. Le CREPMF est également chargé de s'assurer que toutes les sociétés de gestion de patrimoine respectent les règles en place ; elle joue donc le rôle de surveillance et de contrôle.

Nous avons ensuite les intervenants du secteur. On peut distinguer les intervenants directs et les intervenants indirects.

Les intervenants directs sont ceux qui ont la forme de société de gestion de patrimoine. Dans la zone UEMOA on note l'existence d'un seul acteur direct la société de gestion de patrimoine la CITY FINANCE SA sis en Côte d'Ivoire créée le 01/01/2009 et ayant obtenu son agrément le 18/12/2009¹³.

La deuxième catégorie d'intervenants est l'intervenant indirect. Il s'agit de celui qui constitué sous une autre forme de société effectue les activités d'une société de gestion de patrimoine. Il s'agit de la Société de Gestion et d'Intermédiation. Une SGI est une société qui exerce à titre principal les activités de négociations de valeurs mobilières en bourse et de conservation de titre pour le compte de la clientèle. A titre accessoire, elles font la gestion sous mandat ainsi que le conseil financier¹⁴.

La mission principale des sociétés de gestion et d'intermédiation c'est la négociation de valeurs mobilières en bourse. Les SGI aident les sociétés dans leur processus d'entrée en bourse. On remarque cependant que beaucoup de ces SGI effectuent de la gestion sous

¹³ CREPMF

¹⁴ CREPMF instruction n° 4/97 relative à l'agrément des sociétés de gestion et d'intermédiation (SGI)

mandat.

Tableau 1 : Liste des SGI agréés dans la zone UEMOA¹⁵

Sociétés	N° D'agrément	Pays
ACTIBOURSE	15/12/010/97	Benin
AFRICABOURSE	SGI-022/2005	Benin
AFRICAINNE DE BOURSE	15/12/011/97	Côte d'Ivoire
ATLANTIQUE FINANCE	SGI-017/2001	Côte d'Ivoire
BIBE FINANCE & SECURITIES SA	15/12/002/97	Benin
BICIBOURSE	15/12/004/97	Côte d'Ivoire
BLACKPEARL FINANCE SA	SGI-018/2003	Sénégal
BNI FINANCE SA	SG-19/2003	Côte d'Ivoire
CGF BOURSE	30/04/014/98	Sénégal
CITICORP SECURITIES WEST AFRICACORIS	SGI-15/99	Côte d'Ivoire
CORIS BOURSE	SGI/2010-02	Burkina - Faso
ECOBANK INVESTISMENT CORPORATION BOURSE	15/12/012/97	Côte d'Ivoire
HUDSON & CIE	15/12/006/97	Côte d'Ivoire
IMPAXIS SECURITIES	SGI-020/2004	Sénégal
NSIA FINANCES	15/12/005/97	Côte d'Ivoire
SBIF	15/12/003/97	Burkina - Faso
SGI BENIN	15/12/001/97	Benin
SGI MALI	15/12/007/97	Mali
SGI NIGER	016/2000	Niger
SGI TOGO	15/12/008/97	Togo
SGI PHOENIX CAPITAL MANAGEMENT	SGI/08-01	Côte d'Ivoire
SOGEBOURSE	15/12/009/97	Côte d'Ivoire

Source : CREMPF.

Avec le tableau ci-dessus on remarque que dans la zone il existe beaucoup de SGI. Ces sociétés se consacrent à l'activité de gestion pour le compte de leur client. Ces sociétés de

¹⁵ CREMPF

gestion et d'intermédiation viennent ainsi partager les parts de marchés qui auraient dû appartenir aux sociétés de gestion de patrimoine.

Au Togo par contre il n'existe pas de société de gestion de patrimoine et il n'existe qu'une seule société de gestion et d'intermédiation ce qui laisse croire qu'une grande part de marché est toujours disponible.

1.3. Diagnostic du secteur et Identification des besoins

Dans cette partie nous diagnostiquerons le secteur et identifierons les besoins nécessitant la création d'une SGP.

1.3.1. Diagnostic du secteur

Il s'agit dans cette partie de présenter les opportunités et les menaces de l'environnement face à la création d'une SGP.

Opportunités

Globalement plusieurs aspects permettent la création d'une société de gestion de patrimoine. Le cadre réglementaire n'est pas trop contraignant de même que le capital de démarrage qui n'est pas très lourd. Au Togo également certains facteurs favorisent la création de nouvelles sociétés telles que la stabilité politique de ces dernières années qui ont permis l'arrivée de nouveaux investisseurs. On remarque également une croissance économique qui a permis une augmentation du niveau de vie. L'amélioration des technologies peut être un atout pour notre société.

Menaces

Malgré la stabilité politique au Togo on remarque un mécontentement vis-à-vis des opposants après les élections présidentielles. On remarque aussi l'existence d'une concurrence indirecte avec les Société de Gestion et d'Intermédiation.

Le diagnostic du secteur montre que le marché existe et que plusieurs opportunités favorisent la création des SGP au Togo. Les menaces que le diagnostic nous a permis de déceler pourraient être contournables.

Tableau 2 : Récapitulatif du diagnostic

Environnements	Opportunités	Menaces
Politique	<ul style="list-style-type: none"> - Amélioration de la stabilité du pays ces dernières années. - Engagement du gouvernement dans l'amélioration du niveau de vie. 	
Economique	<ul style="list-style-type: none"> - Inexistence de SGP au Togo - Existence d'une seule SGI - Pas de concurrent direct - Taux de rendement des titres financiers beaucoup plus élevé que celui des dépôts à terme au niveau des banques 	<ul style="list-style-type: none"> - Les prix appliqués par la SGI pourraient être assez élevés du fait du monopole de celle-ci - Existence de concurrents indirects que sont les SGI
Socio-culturel	<ul style="list-style-type: none"> - Le niveau de vie au Togo ayant augmenté grâce à la croissance du PIB en volume qui était de 5,4 % en 2013 et 2014 	Le marché financier est toujours peu connu du public
Technologique	Amélioration du débit internet	
Environnemental	Grosse amélioration de l'infrastructure du réseau routier et aérien	
Legal	Instruction établie par le CREPMF permettant de créer facilement une SGP	

Source : nous même

1.3.2. Identification des besoins

Une grande partie de l'activité des SGI concerne la gestion du patrimoine des personnes physiques et morales. Si les SGI mettent l'accent dessus cela signifie qu'un besoin s'est fait ressentir au niveau de la population.

La population manifeste donc le besoin de rentabiliser ses avoirs. Ce besoin s'explique par le fait que la population désire augmenter son niveau de vie.

Cette activité n'étant pas la mission principale de la SGI il sera intéressant qu'une société dont la mission principale est de s'occuper de la gestion de patrimoine puisse assurer l'activité à titre principal et non à titre accessoire.

Les besoins d'achat de terrain, de maison ou autres pourraient être pris en charge avec la rentabilisation des avoirs dans le but d'éviter des emprunts à des taux trop élevés.

Les études des enfants pourraient également être financées par des placements à long terme. Ces placements permettront ainsi de s'assurer de l'existence de moyens financiers sûrs pour le financement des études des enfants.

Les banques de la zone UEMOA sont sur liquides. Cela signifie que les gens ont des avoirs qui dorment dans leur compte qui ne leur procure pas grand-chose comme rendement. La SGP pourrait rentabiliser ces avoirs.

Après avoir fait une présentation détaillée du secteur des SGP il est nécessaire de se focaliser sur la SGP ***Deybou Consulting*** que nous envisageons mettre en place. Il s'agira ainsi dans le second chapitre de parler de l'organisation générale de notre SGP.

Chapitre 2 : ORGANISATION, PLAN MARKETING ET POSITIONNEMENT STRATEGIQUE DE DEYBOU CONSULTING

Dans ce 2^{ème} chapitre nous présenterons l'organisation, le plan marketing et le positionnement stratégique de la société. Il s'agira d'expliquer le fonctionnement de la société et les stratégies qu'elle entend adopter pour atteindre ses objectifs.

2.1. Organisation de la société

L'organisation de la société concernera la forme juridique, les activités de la société, et le plan des ressources humaines.

2.1.1. Forme juridique de la société

La forme juridique fait référence au type de société qui sera constitué. Face aux exigences du CREPMF nous ne sommes autorisés qu'à créer une société anonyme.

La société *Deybou Consulting* sera donc constituée sous forme de société anonyme et aura pour objet social la gestion de portefeuille de titres financiers pour le compte de particuliers.

Un capital minimum est exigé pour la constitution d'une société de gestion de patrimoine. Ce minimum est de 40 000 000 F CFA. Etant donné que la société est à ses débuts nous avons opté pour le minimum en termes de capital social. Notre capital sera donc de 40 000 000 F CFA.

La société devra être installée dans un des pays de la zone UEMOA. La société sera installée au Togo principalement à Lomé.

Cette forme juridique a beaucoup d'avantages. L'un des avantages est le fait que l'actionnaire n'ait responsable des dettes de la société qu'à hauteur du montant du capital social.

Cette forme de société permet également d'avoir un ou plusieurs actionnaires et un conseil d'administration.

La forme de société choisie nous oblige à être assujetties à l'impôt sur les sociétés qui est de 30%.

2.1.2. Fonctionnement de la société

La principale mission de la société est la gestion de portefeuille de titres financiers. Pour gérer ses titres financiers il lui faudrait pouvoir passer des ordres sur le marché financier. Il s'avère que les Sociétés de Gestion de Patrimoine ne sont pas autorisées à faire des négociations et à passer des ordres sur le marché financier. La société devra alors se référer à un intermédiaire qui sera chargé d'effectuer ses négociations en son nom. Dans notre zone UEMOA les sociétés autorisées à négocier des valeurs mobilières en bourse sont les Sociétés de Gestion et d'Intermédiation.

Notre Société de Gestion de Patrimoine devra donc faire appel à une Société de Gestion et d'Intermédiation qui se chargera de négocier des valeurs mobilières en son nom. Etant installée au Togo notre société ne pourra faire appel qu'à une seule société de Gestion et d'Intermédiation la **SGI TOGO** puisque c'est la seule Société de Gestion et d'Intermédiation implantée au Togo.

Notre société devra donc à travers ses analyses sélectionner les titres sur lesquels elle aimerait investir. Après cette sélection elle fera appel à la SGI Togo pour que celle-ci puisse passer les ordres.

Dans le but de bénéficier d'un partenariat sur le long terme avec la SGI Togo notre société prévoit signer un accord de partenariat sur 5ans avec la dite société. Cet accord permettra non seulement de définir minutieusement les services que la SGI Togo devra nous rendre et permettra aussi d'avoir une idée très précise des coûts des opérations avec la dite SGI.

Le fonctionnement de la société nécessite un personnel qualifié. Un recrutement rigoureux sera effectué pour le choix des membres du personnel. La société prévoit analyser minutieusement les qualités morales de son personnel et elle ne prévoit recruter que des cadres avec un casier judiciaire vierge.

Le recrutement du personnel se fera par l'intermédiaire d'un cabinet de recrutement externe.

La société pour le démarrage de son activité aura besoin de 6 employés permanents.

- ✓ Le Directeur Général qui aura pour mission de :
 - participer à l'élaboration de la vision et du plan stratégique de la société,

- évaluer les enjeux internes et externes qui ont une incidence sur l'organisme ;
 - agir en tant que conseiller auprès du conseil d'administration ;
 - établir un plan opérationnel intégrant les buts et les objectifs qui favorise l'accomplissement des orientations stratégiques de la société ;
 - veiller à ce que le fonctionnement de la société soit à la hauteur des attentes des clients, du conseil d'administration et des investisseurs ;
 - superviser les opérations courantes de la société afin d'en assurer l'efficience et l'efficacité ;
 - établir les besoins en personnel, superviser les procédures de gestion des ressources humaines ;
 - collaborer avec le reste du personnel à la préparation des budgets
 - veiller à ce que la société se conforme aux lois et aux règlements en vigueur dans le pays ;
 - etc.
- ✓ le gestionnaire de portefeuille qui aura pour rôle de
- optimiser les placements ;
 - choisir les valeurs à acheter ou à vendre ;
 - passer des ordres d'achat ou de vente ;
 - gérer les portefeuilles en tenant compte des contraintes réglementaires, des meilleures opportunités d'investissement mises en évidence par l'analyste financier ;
 - s'informer et se documenter sur la vie des sociétés sur lesquels elle a investi ;
 - etc.
- ✓ L'analyste financier qui sera chargé de
- réunir les données économiques et financières concernant les sociétés sur lesquels il faudra investir ;
 - analyser l'information financière recueillie au moyen de techniques appropriées ;
 - établir des modèles économiques et financiers afin de mieux interpréter les ratios ;
 - analyser les informations économiques relatives aux sociétés qui intéressent la société ;
 - établir la valeur de l'entreprise analysée ;
 - émettre des recommandations au gestionnaire de portefeuille ;
 - évaluer la performance de la société ;
 - etc.

- ✓ Le contrôleur de gestion qui devra
 - participer à la définition des objectifs de la société ;
 - contrôler des résultats obtenus ;
 - élaborer les outils de contrôle tels que le tableau de bord ;
 - analyser les écarts entre les chiffres de prévisions et les chiffres réalisés ;
 - remonter les informations à la direction générale et préconiser des solutions ;
 - etc.
- ✓ Le comptable qui sera chargé de
 - enregistrer les factures clients et fournisseurs ;
 - gérer les paies des employés ;
 - établir les états financiers ;
 - élaborer les documents fiscaux ;
 - effectuer les tâches administratives ;
 - etc.
- ✓ L'assistant de direction qui sera chargé de :
 - réceptionner et filtrer les appels et les courriers ;
 - constituer, mettre à jour et archiver les dossiers ;
 - suivre les agendas ;
 - organiser les réunions et manifestations en interne ou en externe;
 - charger de la clientèle ;
 - etc.

2.1.3. Plan des Ressources humaines

Le plan des ressources humaines nous permettra de montrer les qualifications dont a besoin la société. Ainsi il faudra décrire le niveau d'étude nécessaire pour chaque poste de même que quelques éléments décrivant le profil recherché par la société.

Une structure hiérarchique sera adoptée par la société. Cette structure aura pour avantage sa simplicité et la clarté des relations hiérarchiques. Dans cette structure toutes les décisions devront être centralisées au niveau de la direction générale. Cette structure est la mieux adaptée parce que la direction générale devra vérifier si la stratégie de la société est suivie par tous les membres du personnel et pour cela il faudra une centralisation des décisions est nécessaires.

Quelques éléments correspondant au profil recherché par la société :

- esprit d'équipe ;
- rigueur dans le travail ;
- capacité à travailler sous pression ;
- possession de valeurs morales et d'éthique ;
- capacité à créer de la valeur ;
- capacité d'écoute ;
- autonomie ;
- etc.

Le niveau d'étude que nous recherchons à travers chaque poste sera expliqué dans un tableau récapitulatif.

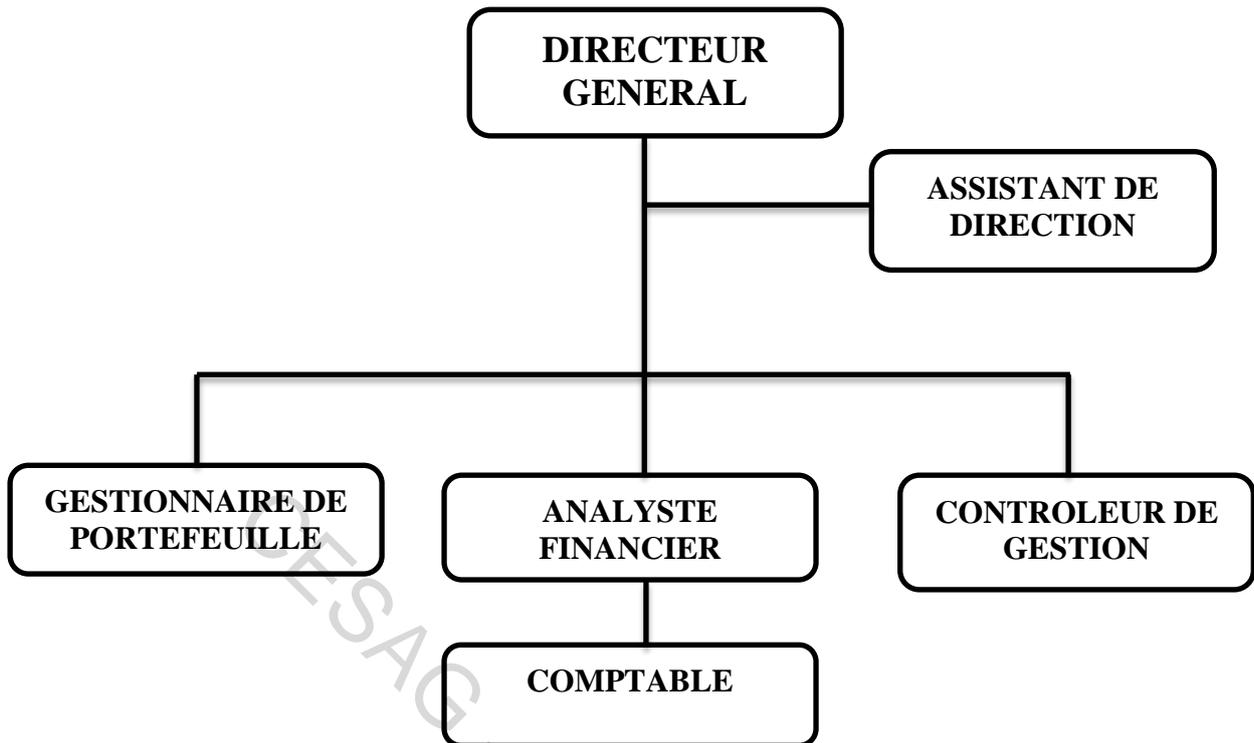
Tableau 3 : Explicatif des ressources humaines

RESSOURCES HUMAINES	NIVEAU	NOMBRE	NIVEAU D'EXPERIENCES
Directeur Général	BAC + 5	1	> ou = 5ans
Gestionnaire de portefeuille	BAC + 5	1	> ou = 5ans
Analyste Financier	BAC + 5	1	> ou = 5ans
Contrôleur De Gestion	BAC + 5	1	> ou = 5ans
Comptable	BAC + 3	1	> ou = 3ans
Assistante De Direction	BAC + 3	1	> ou = 3ans
informaticien (Externe)	BAC + 3	1	

Structure de la société

La société sera organisée sous une structure hiérarchique avec une centralisation du pouvoir au niveau de la direction générale.

Figure 1 : Organigramme de la société



Source : nous-même

2.2. Plan marketing

Le plan marketing nous permettra de mettre en place des actions sur le mix marketing que sont le prix, le produit, la communication, la distribution.

Le plan marketing est un plan d'attaque du marché. Il permet de traduire concrètement les objectifs marketings en un plan d'actions détaillées.

2.2.1. Les objectifs marketings

La mission de l'entreprise est de rentabiliser les avoirs des particuliers à travers des placements en bourse.

L'objectif principal répondant à cette mission est d'effectuer des placements sur des actifs financiers suivant les attentes des clients.

La société se fixe pour objectifs d'augmenter sa part de marché de 5% chaque année. Pour ce faire, elle entreprendra d'énormes campagnes de communication et prévoit des approches directes en allant à la rencontre de ses potentiels clients.

Avec une augmentation de ses parts de marché la société envisage donc une augmentation de son chiffre d'affaires proportionnellement.

La société pense s'attaquer au marché sous régional après 5 années d'activité.

L'un des objectifs principaux de la société est la satisfaction des clients ; celle-ci représentant la priorité de la société. Leur satisfaction permettra de les fidéliser et permettra la réalisation de tous les autres objectifs.

2.2.2. Les actions sur les éléments du mix marketing

¹⁶Le mix marketing est composé du produit, du prix, de la communication et de la distribution. Il s'agira donc de traduire les différentes actions que notre société mettra en place sur le marché.

- le produit

Il s'agit à cette partie d'expliquer les moyens à utiliser pour rendre le produit attrayant. C'est-à-dire les moyens que notre société va utiliser pour susciter l'envie de notre produit pour les clients.

Notre produit ici est un service. Ce service c'est la gestion d'un patrimoine à travers des placements sur le marché financier.

Etant donné qu'il s'agit d'un service assez particulier les actions que nous pourrions mener sur ce produit seraient de montrer les raisons pour lesquelles ce service serait nécessaire.

Comme arguments pouvant montrer la nécessité du produit nous avons le revenu supplémentaire que le service pourrait procurer au client, le fait que les taux de rendement sur le marché financier soit élevé, le fait qu'il ne faut pas forcément attendre un placement à long

¹⁶ Le plan marketing à l'usage du manager Philippe VILEMUS

terme pour avoir une bonne rentabilité, la sécurité du service du fait des placements sur des titres peu risqués.

- **le prix**

Il s'agit dans cette partie d'expliquer comment se fera le paiement du service que la société octroie.

Le service étant un service spécifique la fixation du prix se fera en pourcentage. Il s'agira donc de commissions. Une première commission sera appliquée sur le montant à investir. Et une deuxième commission sera prélevée sur le montant de la rentabilité obtenue.

Une commission de 5% sera appliquée sur le montant à investir et une commission de 2% sur la rentabilité que l'investissement aura rapporté.

- **la communication et la distribution**

La société utilisera pour la communication, une communication média et une communication hors média.

La communication média se fera par le canal de la télévision et de la radio.

Une conférence de presse permettant de présenter la société sera prévue, conférence qui sera diffusée à la télévision et également dans le journal de 20H. Des annonces publicitaires se feront à la télévision de même qu'à la radio.

La communication hors media quant à elle se fera par le moyen d'un site web dans lequel les services offerts par la société seront recensés, également par le partage de prospectus au niveau des entreprises.

Le site internet permettra également à tous les clients d'avoir un espace personnel auquel ils pourront accéder à l'aide d'un mot de passe. Cet espace permettra aux clients de s'informer sur les titres sur lesquels la société aura investi et également les différents rendements de ces titres.

Un profil LinkedIn et une page Facebook seront également mises en place. Ces 2 réseaux sociaux étant devenus incontournables dans la société d'aujourd'hui, ils permettront donc d'être beaucoup plus proche de nos clients.

Une présentation de la société se fera au niveau des entreprises du secteur privé comme du secteur public.

La distribution se fera de façon physique c'est-à-dire que les clients devront se rendre au niveau de la société

2.3. Positionnement et Choix stratégique

Il s'agit à cette partie de montrer la place que la société désire occuper sur le marché et la stratégie à adopter.

2.3.1. Positionnement stratégique

La cible visée par la société regroupe les personnes en début, en milieu et en fin de carrière, de même que les personnes fortunées qui souhaitent rentabiliser leurs avoirs pour des projets futurs ou pour une épargne assez rentable.

La société va se focaliser essentiellement sur les particuliers, personnes physiques.

La société veut se positionner comme leader sur le marché. Il est vrai que sur le marché il n'y a pas encore de concurrents directs mais la société aimerait partager les parts de marché que la Société de Gestion et d'Intermédiation occupe dans la réalisation des activités de gestion de patrimoine qu'elle effectue.

La société prévoit une concentration de son activité seulement au Togo au moins pour les 5 premières années.

2.3.2. Choix stratégiques

Les services rendus par la société sont des services nouveaux dans un marché nouveau et pour cela un monopole de l'activité se fera constater. Evidemment ce monopole ne concernera que la concurrence directe.

S'agissant donc d'un nouveau produit sur un nouveau marché la stratégie à utiliser pourrait être une stratégie de pénétration, de conquête.

Cette stratégie de conquête et de pénétration consistera à montrer au client qu'il y a bel et bien un besoin qui existe ; cette stratégie consistera également à susciter la consommation du service par le client.

Il s'agira donc d'une innovation et d'une focalisation sur le marché.

La société adoptera également une stratégie de focalisation puisque qu'elle se focalisera sur le marché national.

Après avoir présenté l'organisation de la société il faudra évaluer les coûts que la mise en place en place d'une telle société nécessite de même que le mode de financement qui pourrait être approprié à la création d la société. Ainsi tous ces points sera abordé au niveau du troisième chapitre.

Chapitre 3 : COUT ET RENTABILITE DE LA SOCIETE

Dans cette partie il s'agira d'évaluer les dépenses de mise en place de la société, d'analyser la rentabilité de la société et de présenter le mode financement à utiliser pour la création de la société.

3.1. Coût de la mise en place de *Deybou Consulting*

Les coûts de mise en place représentent l'évaluation financière de tous les investissements nécessaires pour la création de la société.

Plusieurs éléments devront être nécessaires pour la création.

- un local pour abriter la société ;
- des ordinateurs ;
- des tables ;
- des meubles de rangement ;
- une photocopieuse ;
- une imprimante ;
- un scanner ;
- etc.

3.1.1. Les frais d'établissements

La création d'une société nécessite certaines autorisations du pays où la société décide de s'installer. Ces autorisations sont soumises au paiement de certains frais.

- les droits d'enregistrements ;
- les honoraires du notaire ;
- les timbres fiscaux ;
- les frais d'immatriculation ;
- les frais de publicité ;
- etc.

Ces frais d'établissements seront de 2 570 000 au total.

Tableau 4 : Frais d'établissement

Droit d'enregistrement	50.000
Honoraires du notaire	200.000
Timbres fiscaux	20.000
Frais d'agrément	1.000.000
Carte professionnel	250.000
Frais d'immatriculation	50.000
Frais de publicité	1.000.000
	2.570.000

3.1.2. Les frais d'aménagement

Les frais d'aménagement ici constituent tout ce qui est primordial pour la création de la société telle que le local à louer, les abonnements à l'électricité, à l'eau, au téléphone, etc.

Tableau 5 : Frais d'aménagement

Eléments	Montants
Local	1 200 000
Abonnement électricité	50 000
Abonnement eau	20 000
Abonnement téléphone	35 000
Abonnement internet	40 000
Ouverture d'un compte courant	150 000
Frais d'assurance	200 000
Travaux pour le local	500 000
Divers	400 000
	2 595 000

3.1.3. Les équipements nécessaires

La société nécessitera dès le début un grand aménagement. Pour ce faire l'acquisition de certains équipements devra être réalisée. La société décide d'amortir ces équipements sur 5 ans.

Tableau 6 : Coûts des équipements de mise en place

Eléments	Nombre	Unitaire	Montants	Amortissements
Téléphones fixes	6	30 000	180 000	36 000
Ordinateurs	6	350 000	2 100 000	420 000
Imprimantes	3	350 000	1 050 000	210 000
Bureaux (tables+ chaises)	7	150 000	1 050 000	210 000
Meubles de rangements	5	80 000	400 000	80 000
Photocopieuse	2	400 000	800 000	160 000
Vidéos projecteurs	2	300 000	600 000	120 000
Scanner	2	300 000	600 000	120 000
Fax	1	200 000	200 000	40 000
Chaises accueil	20	15 000	300 000	60 000
Table accueil	3	40 000	120 000	24 000
Salon pour réunion	1	1 000 000	1 000 000	200 000
			8 400 000	1 680 000
TVA		18%	1512000	
			9 912 000	

Total des coûts pour le démarrage des activités :

Dans le cadre de son activité la société prévoit d'investir **22 000 000** sur des titres financiers pour son propre compte dans le but de faire face à ses engagements au cas où ces prévisions ne seront pas entièrement réalisées.

Tableau 7 : Total des coûts de mise en place

	MONTANTS
Frais d'établissement	2 570 000
Frais d'aménagements	2 595 000
Equipements nécessaires	8 400 000
Titres financiers	22 000 000
	35 565 000

3.2. Analyse de la rentabilité

A cette partie on fera des prévisions sur toutes nos charges et nos produits afin d'aboutir à un résultat prévisionnel. Ces données nous permettront d'analyser la rentabilité de notre société.

3.2.1. Les charges prévisionnelles

Nous exposerons à cette partie toutes les charges qui incombent à la société pour son activité.

3.2.1.1. Charges de personnel

Il s'agit à cette partie de montrer les charges à décaisser chaque mois et chaque année pour le personnel.

Tableau 8 : Charges de personnels

Charges de personnel	Mensuelles	Annuelles
Directeur Général	1 000 000	12 000 000
Gestionnaire De Portefeuille	700 000	8 400 000
Analyste Financier	700 000	8 400 000
Contrôleur De Gestion	700 000	8 400 000
Comptable	500 000	6 000 000
Assistant De Direction	300 000	3 600 000
Informaticien (Externe)	300 000	3 600 000
	4 200 000	50 400 000

3.2.1.2. Budget de la communication

En matière de communication plusieurs moyens seront utilisés. Les moyens qui nous feront le plus dépenser seront les prospectus, la télévision et la radio. Donc il serait important qu'on établisse un budget concernant la communication à travers ces éléments.

Tableau 9 : Budget de la communication

Prospectus	50 000
télévision	300 000
radio	60 000
Budget Mensuel	410 000
Budget Annuel	4 920 000

- Budget de la communication de la 1^{ère} année

La communication devra se faire intensément toute la 1^{ère} année. Voici donc le budget de communication de la 1^{ère} année.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

Tableau 10 : Budget de communication de la 1^{ère} année

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Prospectus	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000
Télévision	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000
Radio	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000
	410 000	410 000	410 000	410 000	410 000	410 000	410 000	410 000	410 000	410 000	410 000	410 000
												4 920 000

- Le budget de communication des 5 prochaines années

La société prévoit une réduction des frais de communication de 30% sur les 5 prochaines années elle considère que la société sera déjà bien connue du public.

Tableau 11 : Budget de communication des 5 1^{ère} années

	1	2	3	4	5
Prospectus	50 000	35000	24500	17150	12005
télévision	300 000	210000	147000	102900	72030
radio	60 000	42000	29400	20580	14406
Budget Mensuel	410 000	287000	200900	140630	98441
Budget Annuel	4 920 000	3444000	2410800	1687560	1181292

3.2.1.3. Frais généraux

Il s'agit des frais que la société devra forcément payer tous les mois.

Tableau 12 : Frais généraux

Loyer	200 000
Electricité	150 000
Eau	50 000
Internet	100 000
Frais Bancaire	20 000
Entretien Et Réparation	20 000
Divers	200 000
MENSUEL	740 000
ANNUEL	8 880 000

3.2.2. Chiffre d'affaires prévisionnel

La société est chargée de gérer un portefeuille un portefeuille de titres. Cette gestion dépendra des objectifs et des attentes du client. La société envisage donc de se rémunérer grâce à des commissions. Ces commissions seront exprimées en pourcentage.

Tableau 13 : Répartition des titres

	Actions	Obligations	TCN
PARTS	50%	30%	20%

3.2.2.1. Recettes mensuelles prévisionnelles

En considérant une liquidité de 100.000.000 F CFA avec la répartition de cette liquidité suivant la répartition prévue par la société le chiffre d'affaire prévisionnel du premier mois serait de :

Tableau 14 : Recettes du premier mois d'activité

TITRES	ACTIONS	OBLIGATIONS	TCN
MONTANTS	50000000	30000000	20000000
COMMISSIONS EN %	5%	5%	5%
COMMISSIONS EN VALEURS	2500000	1500000	1000000
RENTABILITE EN POURCENTAGE	12%	6%	6%
RENTABILITE EN VALEUR	6000000	1800000	1200000
COMMISSION SUR LA RENTABILITE EN %	2%	2%	2%
COMMISSION SUR LA RENTABILITE EN VALEUR	120000	36000	24000
COMMISSIONS TOTALES	2620000	1536000	1024000
			5180000

3.2.2.2. Recettes annuelles prévisionnelles

Avec une perspective d'évolution du chiffre d'affaires de 5% par mois la 1^{ère} année calculons le chiffre d'affaire annuel.

Tableau 15 : Recettes de la 1^{ère} année

MOIS	CHIFFRE D'AFFAIRES MENSUELS
1	5 180 000
2	5 439 000
3	5 710 950
4	5 996 498
5	6 296 322
6	6 611 138
7	6 941 695
8	7 288 780
9	7 653 219
10	8 035 880
11	8 437 674
12	8 859 558
CHIFFRE D'AFFAIRES ANNUELS	82 450 715

3.2.2.3. Chiffre d'affaire prévisionnel sur les 5 1ères années

Avec une croissance du chiffre d'affaires de 5% les 5 premières années le chiffre d'affaires prévisionnel sur ces 5 prochaines années pourrait être de :

Tableau 16 : Chiffres d'affaires prévisionnels sur les 5 prochaines années

ANNEE	1	2	3	4	5
CHIFFRE D'AFFAIRES PREVISIONNELS	82 450 715	86 573 251	90 901 914	95 447 009	100 219 360

3.2.3. Prévision des Besoins d'exploitation

Le besoin d'exploitation nous permettra d'avoir une approximation des dépenses quotidiennes de la société.

3.2.3.1. Total des charges prévisionnelles de la 1ère année

Nous présentons à ce niveau les dépenses des premiers mois d'activité et de la 1^{ère} année.

Tableau 17 : Total des charges prévisionnelles de la 1^{ère} année

	Mensuel	Annuel
Publicité	410000	4920000
Loyer	200 000	2400000
Electricité	150 000	1800000
Eau	50 000	600000
Internet	100 000	1200000
Frais Bancaire	20 000	240000
Entretien Et Réparation	20 000	240000
Petits Matériels Et Outillages	50 000	600000
Impôts Et Taxes	200 000	2400000
Charges De Personnel	4 200 000	50400000
Tva Sur Equipements		1209600
Autres Charges	1 000 000	12000000
Emprunt		3 600 000
Intérêt		2 340 000
Amortissements		1680000
	6 400 000	85 629 600

3.2.3.2. Total des charges prévisionnelles des 5 premières années

Nous trouvons important d'avoir une vue sur les dépenses à réalisées les 5 premières années.

Tableau 18 : Total des charges prévisionnelles des 5 premières années

	1	2	3	4	5
Publicité	4920000	3444000	2410800	1687560	1181292
Loyer	2400000	2400000	2400000	2400000	2400000
Electricité	1800000	1800000	1800000	1800000	1800000
Eau	600000	600000	600000	600000	600000
Internet	1200000	1200000	1200000	1200000	1200000
Frais Bancaire	240000	240000	240000	240000	240000
Entretien Et Réparation	240000	240000	240000	240000	240000
Petits Matériels Et Outillages	600000	600000	600000	600000	600000
Impôts Et Taxes	2400000	2400000	2400000	2400000	2400000
Charges De Personnel	50400000	50400000	50400000	50400000	50400000
Tva Sur Equipements	1209600	-	-	-	-
Autres Charges	12000000	12000000	12000000	12000000	12000000
Emprunt	3 600 000	3600000	3600000	3600000	3600000
Intérêt	2 340 000	1872000	1404000	936000	468000
Amortissements	1680000	1680000	1680000	1680000	1680000
	85 629 600	82 476 000	80 974 800	79 783 560	78 09 292

3.2.4. Le compte de résultat prévisionnel

Le compte de résultat prévisionnel nous montre les charges et les produits de la société.

3.2.4.1. Le compte de résultat prévisionnel de la 1ère année

Nous présenterons le compte de résultat de la 1^{ère} année d'exercice.

Tableau 19 : Compte de résultat prévisionnel de la 1^{ère} année

CHARGES	MONTANTS	PRODUITS	MONTANTS
AUTRES ACHATS	9 720 000	SERVICES VENDUS	82 450 715
VARIATION DE STOCKS			
TRANSPORT		CHIFFRE D'AFFAIRES	82 450 715
SERVICES EXTERIEURS	2 280 000		
IMPÔTS ET TAXES	3 609 600		
AUTRES CHARGES	12 000 000		
		VALEUR AJOUTEE	54 841 115
CHARGES DE PERSONNEL	50 400 000		
		EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION	4 441 115
DOTATIONS AUX AMORTISSEMENTS ET AUX PROVISIONS	1 680 000		
		RESULTAT D'EXPLOITATION	2 761 115
FRAIS FINANCIERS	2 340 000		
DOTATIONS AUX AMORTISSEMENTS ET AUX PROVISIONS			
		RESULTAT FINANCIER	-2 340 000
		RESULTAT DE L'ACTIVITE ORDINAIRE	421 115
IMPÔTS SUR LE RESULTAT	126 335		
		RESULTAT NET	294 781

3.2.4.2. Le compte de résultat prévisionnel sur les 5 premières années

Nous présentons à cette partie le résultat prévisionnel des 5 premières années.

Tableau 20 : Résultat prévisionnel des 5 premières années

	1	2	3	4	5
SERVICES VENDUS	82 450 715	86 573 251	90 901 914	95 447 009	100 219 360
AUTRES ACHATS	-9 720 000	-8 244 000	-7 210 800	-6 487 560	-5 981 292
SERVICES EXTERIEURS	-2 280 000	-2 280 000	-2 280 000	-2 280 000	-2 280 000
IMPÔTS ET TAXES	-3 609 600	-2 400 000	-2 400 000	-2 400 000	-2 400 000
AUTRES CHARGES	-12 000 000	-13 200 000	-14 520 000	-15 972 000	-17 569 200
VALEUR AJOUTEE	54 841 116	60 449 251	64 491 114	68 307 449	71 988 868
CHARGES DE PERSONNEL	-50 400 000	-50 400 000	-50 400 000	-50 400 000	-50 400 000
EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION	4 441 116	10 049 251	14 091 114	17 907 449	21 588 868
DOTATIONS AUX AMORTISSEMENTS ET AUX PROVISIONS	-1 680 000	-1 680 000	-1 680 000	-1 680 000	
RESULTAT D'EXPLOITATION	2 761 116	8 369 251	12 411 114	16 227 449	21 588 868
FRAIS FINANCIERS	2 340 000	1 872 000	1 404 000	936 000	468 000
RESULTAT FINANCIER	-2 340 000	-1 872 000	-1 404 000	-936 000	-468 000
RESULTAT DE L'ACTIVITE ORDINAIRE	421 116	6 497 251	11 007 114	15 291 449	21 120 868
IMPÔTS SUR LE RESULTAT	-126 335	-1 949 175	-3 302 134	-4 587 435	-6 336 260
RESULTAT NET	294 781	4 548 076	7 704 980	10 704 015	14 784 607

Ces résultats nous permettent de constater que si nos prévisions se réalisent la société pourra être très rentable et malgré l'augmentation de ses charges son résultat continuera à croître également.

3.3. Budget de trésorerie

3.3.1. Budget des encaissements mensuels de la 1ère année

Ce budget regroupe tous les encaissements de chaque mois. Les encaissements dans ce cas représentent essentiellement les recettes mensuelles.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

Tableau 21 : Budget des encaissements

	CA	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	5 180 000	5 180 000											
2	5 439 000		5 439 000										
3	5 710 950			5 710 950									
4	5 996 498				5 996 498								
5	6 296 322					6 296 322							
6	6 611 138						6 611 138						
7	6 941 695							6 941 695					
8	7 288 780								7 288 780				
9	7 653 219									7 653 219			
10	8 035 880										8 035 880		
11	8 437 674											8 437 674	
12	8 859 558												8 859 558
TOTAL		5 180 000	5 439 000	5 710 950	5 996 498	6 296 322	6 611 138	6 941 695	7 288 780	7 653 219	8 035 880	8 437 674	8 859 558

3.3.2. Budget des décaissements mensuel de 1ère année

Ce budget regroupe toutes les charges mensuelles à décaisser.

Tableau 22 : Budget des décaissements

	Dépenses	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	6 400 000	6 400 000											
2	6 400 000		6 400 000										
3	6 400 000			6 400 000									
4	6 400 000				6 400 000								
5	6 400 000					6 400 000							
6	6 400 000						6 400 000						
7	6 400 000							6 400 000					
8	6 400 000								6 400 000				
9	6 400 000									6 400 000			
10	6 400 000										6 400 000		
11	6 400 000											6 400 000	
12	6 400 000												6 400 000
TOTAL		6 400 000											

3.3.3. Budget de trésorerie de la 1ère année et des 5 premières années

Ce budget nous permet de voir si avec nos décaissements et nos encaissements la trésorerie de la société pourrait rester positive.

Tableau 23 : Budget de trésorerie

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
solde en début de mois	4 435 000	3 215 000	2 254 000	1 564 950	1 161 448	1 057 770	1 268 908	1 810 604	2 699 384	3 952 603	5 588 483	7 626 158
encaissements	5 180 000	5 439 000	5 710 950	5 996 498	6 296 322	6 611 138	6 941 695	7 288 780	7 653 219	8 035 880	8 437 674	8 859 558
décaissements	6 400 000	6 400 000	6 400 000	6 400 000	6 400 000	6 400 000	6 400 000	6 400 000	6 400 000	6 400 000	6 400 000	6 400 000
solde en fin de mois	3 215 000	2 254 000	1 564 950	1 161 448	1 057 770	1 268 908	1 810 604	2 699 384	3 952 603	5 588 483	7 626 158	10 085 715

Après avoir établi le budget de trésorerie on remarque que d'après nos prévisions la société pourra largement subvenir à ces dépenses quotidiennes et pourra même effectuer des placements pour son propre compte avec les excédents de trésorerie. Elle pourrait également rembourser par avance une partie de son emprunt dans le cas où l'emprunt serait son mode de financement.

3.3.4. CAF, VAN, TRI et délai de récupération

Nous calculerons à cette partie la capacité d'autofinancement, la valeur actuelle nette, le taux interne de rentabilité et le délai de récupération.

3.3.4.1. La capacité d'autofinancement prévisionnelle CAF

La capacité d'autofinancement est le flux de trésorerie que la société dispose après paiement des dettes et des charges de personnels.

Tableau 24 : La capacité d'autofinancement

EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION	4 441 116	10 049 251	14 091 114	17 907 449	21 588 868
FRAIS FINANCIERS	-2 340 000	-1 872 000	-1 404 000	-936 000	-468 000
IMPÔTS SUR LE RESULTAT	-126 335	-1 949 175	-3 302 134	-4 587 435	-6 336 260
CAF	1 974 781	6 228 076	9 384 980	12 384 015	14 784 607

3.3.4.2. La Valeur Actuelle Nette (VAN)

L'actualisation de la VAN à ce niveau se fera avec le coût des fonds propres. Il s'agira d'analyser si un financement uniquement par fonds propre serait rentable. Les cash-flows utilisés représentent les flux de trésorerie des 5 premières années. Ces cash-flows sont actualisés avec le coût des fonds propres qui est de 4,83% parce qu'aucun emprunt n'est pris en compte à ce niveau.

Tableau 25 : VAN

	0	1	2	3	4	5
investissement initial	35 565 000					
Cash-Flow		10 085 715	10 590 001	11 119 501	11 675 476	12 259 250
Cash-Flow actualisé		9 620 841	9 636 263	9 651 711	9 667 182	9 682 679
total CAF actualisé	48 258 677					
VAN	12 693 677					

La VAN est positive on peut donc conclure que notre investissement est rentable.

3.3.4.3. Le taux interne de rentabilité TIR

Le taux de rentabilité interne est le taux qui annule la VAN. Cela signifie que c'est le taux grâce auquel les cash-flows actualisés seront égal à l'investissement initial.

Dans notre cas le taux interne de rentabilité est extrêmement élevé il est **16,5%**.

3.3.4.4. Le délai de récupération du capital

Le délai de récupération du capital est un indicateur qui exprime le temps à mettre pour récupérer le capital investi.

Le délai de récupération dans notre cas est de **3,784928774**

En nombre de jour ce délai correspond à **3 ans 9mois 12jours**.

Sur un investissement de 5ans il ne faut 3ans 10mois environ pour récupérer notre investissement initial. On peut affirmer à travers ce résultat que notre investissement est rentable.

3.4. Modalités de financement de la création de *Deybou Consulting*

Le capital étant de 40 000 000 le promoteur du projet s'engage à contribuer à hauteur de 55% soit un apport de 22 000 000.

Plusieurs modes de financement sont à notre disposition. Concernant le reste du capital on envisage un emprunt bancaire pour 18 000 000, ou si possible également l'entrée d'un fonds d'investissement dans le capital de la société pour également un montant de 18 000 000.

3.4.1. Emprunt bancaire

L'emprunt bancaire pourra être contracté avec un taux de 13% remboursable sur 5 ans par amortissement constant.

Tableau 26 : Tableau d'amortissement de l'emprunt

	1	2	3	4	5
Capital restant dû	18 000 000	14 400 000	10 800 000	7 200 000	3 600 000
Amortissements de l'emprunt	3 600 000	3 600 000	3 600 000	3 600 000	3 600 000
Intérêts	2 340 000	1 872 000	1 404 000	936 000	468 000
	5 940 000	5 472 000	5 004 000	4 536 000	4 068 000

Après avoir utilisé un financement par emprunt nous devons vérifier si ce mode de financement nous permet d'être rentable.

Nous pensons qu'il serait nécessaire de calculer une nouvelle VAN qui nous permettra de voir si notre projet malgré un financement par emprunt nous permet d'avoir une VAN toujours positive.

Pour ce faire nous allons calculer le coût moyen pondéré du capital.

Tableau 27 : Coût moyen pondéré du capital

Coût des fonds propres	Coût de la dette	CMPC
1,34%	9,10%	5%

Tableau 28 : Calcul de la VAN avec le CMPC

	0	1	2	3	4	5
investissement initial	35 565 000					
CAF		10 085 715	10 590 001	11 119 501	11 675 476	12 259 250
CAF actualisé		9 605 443	9 605 443	9 605 443	9 605 443	9 605 443
total CAF actualisé	48 027 216					
VAN	12 462 216					

Rentabilité économique et financière

Après le financement par emprunt nous pouvons calculer notre rentabilité financière.

Tableau 29 : Calcul des rentabilités

Ressources propres	22 000 000	22 000 000	22 000 000	22 000 000	22 000 000
Endettement	18 000 000	18 000 000	18 000 000	18 000 000	18 000 000
Capital	40 000 000	40 000 000	40 000 000	40 000 000	40 000 000
Résultat d'exploitation	2 761 115	8 369 251	12 411 114	16 227 449	21 588 868
Impôt	828 334	2 510 775	3 723 334	4 868 235	6 476 660
Rentabilité économique	4,83%	14,65%	21,72%	28,40%	37,78%
Frais financier	2 340 000	1 872 000	1 404 000	936 000	468 000
Rentabilité financière	1,34%	25,27%	35,04%	48,65%	67,20%

3.4.2. Les fonds d'investissement

La société aimerait pour son financement faire appel à un fonds d'investissement. Ce fonds participerait au capital de la société par le procédé de capital risque.

La société envisage d'octroyer au fonds des actions à dividendes prioritaires de même que des actions donnant droit de vote.

Avec ce type de financement le capital serait essentiellement constitué de fonds propres. Ce qui permettra à la société d'accroître son résultat parce qu'elle n'aura pas à payer des charges financières.

Le financement à travers la participation dans le capital serait beaucoup plus avantageux pour notre société.

RESAG - BIBLIOTHEQUE

CONCLUSION

Le projet « **Modalités De Création D'une Société De Gestion De Patrimoine** » a pour objectif de permettre au public de se procurer un revenu supplémentaire grâce à la gestion de patrimoine. En effet la société de gestion de patrimoine serait chargée de gérer le patrimoine financier d'un particulier à travers des placements sur les marchés financiers.

Pour atteindre cet objectif nous avons jugé pertinent de commencer par la présentation des sociétés de gestion de patrimoine et des conditions permettant de créer ce type de société. Un diagnostic du secteur a été également réalisé dans le but de déterminer les opportunités et les menaces de l'environnement qui pourraient concerner l'implantation d'une telle société. De ce fait le diagnostic a été réalisé sur l'UEMOA et sur le pays d'implantation qu'est le Togo.

De plus aucune société ne peut se créer sans qu'elle n'ait défini clairement son fonctionnement, son plan des ressources humaines, son plan marketing de même que son positionnement et son choix stratégique. Dans cette optique nous avons essayé d'expliquer la manière dont la société va fonctionner, le profil recherché à travers son personnel de même que les tâches de chaque membre de ce personnel ainsi que les plans d'actions à mener par rapport aux objectifs stratégiques visés par la société.

Il faut aussi dire qu'un projet sans estimation de coût, sans plan de financement et sans aperçu de ce que la rentabilité peut être n'a aucun sens. Raison pour laquelle notre projet prend en compte tous ses éléments.

A partir de cette dernière étude nous pouvons affirmer que notre projet de création d'une société de gestion de patrimoine est tout à fait réalisable et rentable.

En somme la réalisation d'un tel projet ne peut être réalisable qu'avec un important appui financier. Ce projet pourrait ainsi servir d'outil dans l'obtention d'un financement.

BIBLIOGRAPHIE

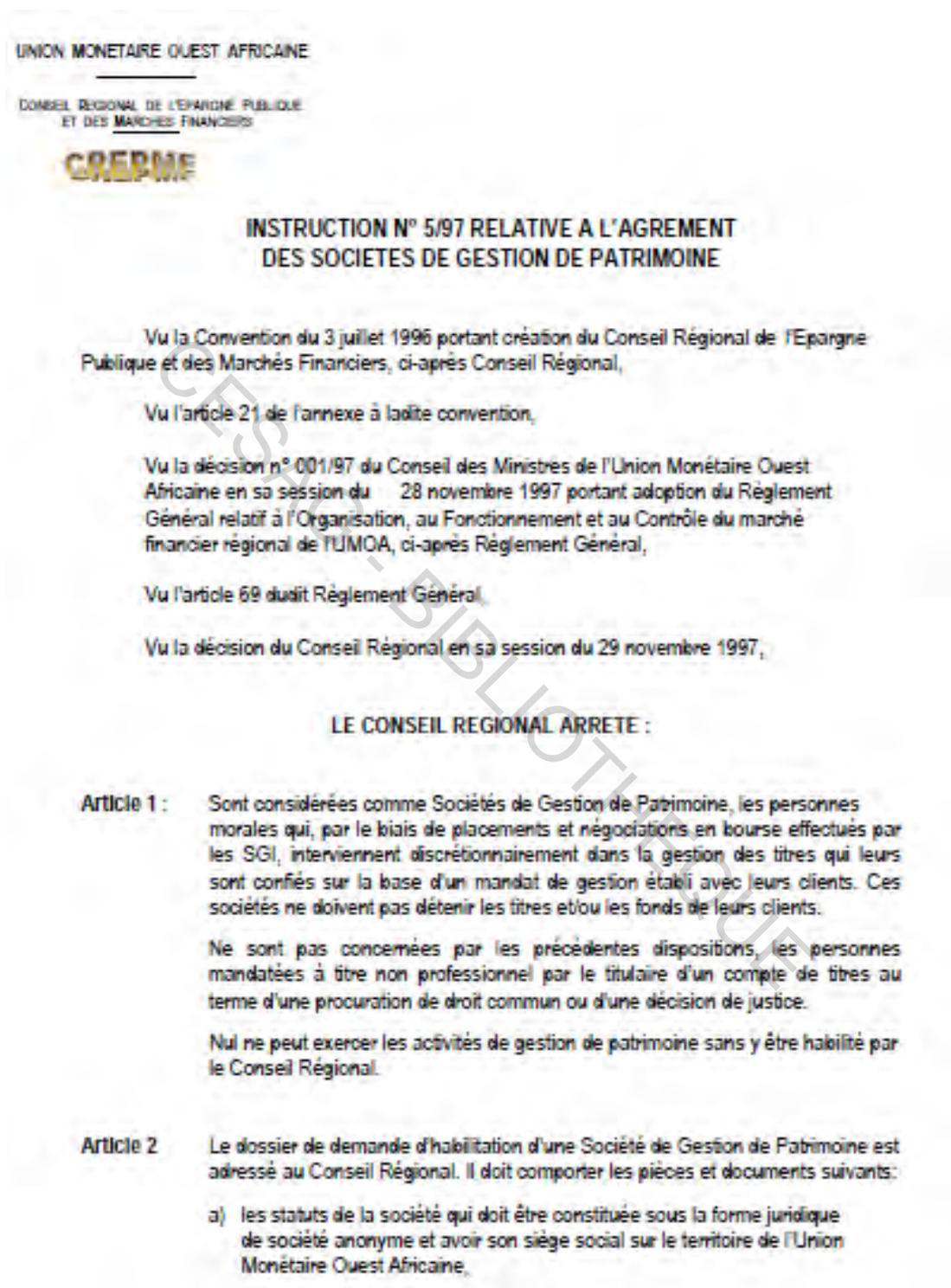
- A.OUATTARA Gestion et placement de portefeuille- cadre général – 2015
- CREPMF : INSTRUCTION N° 5/97 RELATIVE A L'AGREMENT DES SOCIETES DE GESTION DE PATRIMOINE
- CREPMF : Instruction N° 4/97 Relative A L'agrément Des Sociétés De Gestion Et D'intermédiation (SGI)
- CREPMF : Instruction N° 12/98 Portant Modification Et Annulation De L'instruction N° 8/97 Relative Au Barème Des Tarifs Applicables Pour La Délivrance Des Visas, Des Agréments Et Des Cartes Professionnelles
- Le plan marketing à l'usage du manager Philippe VILEMUS

WEBOGRAPHIE

- http://www.abcbourse.com/apprendre/19_introduction_gestion_portefeuille.html
- fr.reingex.com/UEMOA
- Koaci.com/uemoa-banquiers-sinquiètent-faible-bancarisation-dans-zone-81041.html
- http://www.abcbourse.com/apprendre/19_gestion_active_passive.html
- http://www.abcbourse.com/apprendre/19_introduction_gestion_portefeuille.html

ANNEXES

Annexe 1 : Instruction 5 relative à l'agrément des SGP



- b) le montant et la répartition du capital social,
- c) la composition des organes sociaux,
- d) la liste des dirigeants sociaux et leurs casiers judiciaires,
- e) les garanties et cautionnements offerts,
- f) un descriptif détaillé des moyens mis en oeuvre pour l'exercice de l'activité,
- g) une police d'assurance couvrant les risques d'exploitation,
- h) un engagement écrit de la part de la société par lequel elle s'oblige à connaître les attentes de ses clients et à leur fournir une information claire, rapide et complète sur les opérations à traiter ou traitées pour leur compte,
- i) pour les sociétés préexistantes, les comptes et bilans certifiés des trois derniers exercices par un commissaire aux comptes agréé par le Conseil Régional,
- j) le montant des fonds propres définis comme suit :
 - . capital social libéré,
 - . + réserves,
 - . + provisions à caractère de réserve,
 - . + report à nouveau créditeur,
 - . + les garanties à première demande et dans la limite du montant du capital social,
 - . - report à nouveau débiteur,
 - . - résultat prévisionnel en cours d'exercice, s'il est déficitaire.
- k) tout autre document complémentaire que le Conseil Régional aura jugé nécessaire.

Article 3 Le capital social minimum d'une Société de Gestion de Patrimoine est fixé à 40 millions de francs CFA. En outre les fonds propres minimaux des Sociétés de Gestion de Patrimoine ne peuvent être inférieurs, pendant le cours de leur existence, à un montant de 40 millions de francs CFA.

Article 4 : Les Sociétés de Gestion de Patrimoine informent immédiatement le Conseil Régional de l'Epargne Publique et des Marchés Financiers des modifications portant sur les éléments caractéristiques de leur situation qui figuraient dans la demande d'agrément initial.

Le Conseil Régional apprécie si ces modifications sont de nature à remettre en cause l'agrément qui a été accordé.

Article 5 L'agrément accordé par le Conseil Régional est soumis au versement d'une somme dont le montant est fixé par instruction.

Article 6 : L'agrément d'une Société de Gestion de Patrimoine fait l'objet d'un avis publié au bulletin officiel de la cote.

Fait à Ouagadougou le, 29 novembre 1997.

Pour le Conseil Régional

Le Président

L. NAKA

CESAG - BIBLIOTHEQUE

Annexe 2 : Article 2 de l'instruction 12 relative au barème des tarifs applicables pour la délivrance des visas, des agréments et des cartes professionnelles

Article 2

Le barème des tarifs applicables par le Conseil Régional pour l'agrément des structures et l'octroi des cartes professionnelles est fixé comme suit :

a) agrément des structures :

- Bourse Régionale des Valeurs Mobilières :	20 000 000 FCFA
- Dépositaire Central/Banque de Règlement :	15 000 000 FCFA
- SGI :	2 000 000 FCFA
- Banques :	2 000 000 FCFA
- Sociétés de Gestion de Patrimoine :	1 000 000 FCFA
- Apporteurs d'affaires, Démarcheurs, Conseils en investissements boursiers :	
* personnes morales :	400 000 FCFA
* personnes physiques :	200 000 FCFA

b) cartes professionnelles :

* par carte et par an :	250 000 FCFA
-------------------------	--------------

TABLE DES MATIERES

Dédicace	i
Remerciements	ii
Listes des sigles et abréviations	iii
Liste des tableaux	iv
Liste des annexes.....	v
Sommaires	vi
INTRODUCTION.....	1
Chapitre 1 : PRESENTATION ET DIAGNOSTIC DU SECTEUR DES SOCIETES DE GESTION DE PATRIMOINE.....	4
1.1. Société de gestion de patrimoine définitions et organisation	4
1.1.1. Définitions des sociétés de gestion de patrimoine	4
1.1.2. Organisation générale d'une société de gestion d'actifs	6
1.1.3. Constitution des sociétés de gestion de patrimoine.....	7
1.2. Présentation du secteur	9
1.2.1. Le marché des sociétés de gestion de patrimoine	9
1.2.2. Les acteurs intervenants du secteur.....	10
1.3. Diagnostic du secteur.....	12
1.3.1. Diagnostic du secteur	12
1.3.2. Identification des besoins	14
Chapitre 2 : ORGANISATION, PLAN MARKETING ET POSITIONNEMENT STRATEGIQUE DE DEYBOU CONSULTING.....	15
2.1. Organisation de la société.....	15
2.1.1. Forme juridique de la société	15
2.1.2. Fonctionnement de la société	16
2.1.3. Plan des Ressources humaines	18
2.2. Plan marketing	20
2.2.1. Les objectifs marketings.....	20
2.2.2. Les actions sur les éléments du mix marketing.....	21
2.3. Positionnement et Choix stratégique	23
2.3.1. Positionnement stratégique	23

2.3.2. Choix stratégiques	23
Chapitre 3 : COUT ET RENTABILITE DE LA SOCIETE	25
3.1. Coût de la mise en place de Deybou Consulting	25
3.1.1. Les frais d'établissements	25
3.1.2. Les frais d'aménagement	26
3.1.3. Les équipements nécessaires	26
3.2. Analyse de la rentabilité	28
3.2.1. Les charges prévisionnelles.....	28
3.2.1.1. Charges de personnel	28
3.2.1.2. Budget de la communication	28
3.2.1.3. Frais généraux	31
3.2.2. Chiffre d'affaires prévisionnel	31
3.2.2.1. Recettes mensuelles prévisionnelles	31
3.2.2.2. Recettes annuelles prévisionnelles.....	32
3.2.2.3. Chiffre d'affaire prévisionnel sur les 5 1ères années.....	33
3.2.3. Prévision des Besoin d'Exploitation	33
3.2.3.1. BRF prévisionnel de la 1ère année	33
3.2.3.2. Le BFR prévisionnel des 5 premières années	35
3.2.4. Le compte de résultat prévisionnel.....	35
3.2.4.1. Le compte de résultat prévisionnel de la 1ère année	35
3.2.4.2. Le compte de résultat prévisionnel sur les 5 premières années	37
3.2.5. CAF, VAN, TRI et délai de récupération.....	42
3.2.5.1. La capacité d'autofinancement prévisionnelle CAF.....	42
3.2.5.2. La Valeur Actuelle Nette (VAN).....	42
3.2.5.3. Le taux interne de rentabilité TIR.....	43
3.2.5.4. Le délai de récupération du capital	43
3.3. Modalités de financement de la création de deybou consulting.....	44
3.3.1. Emprunt bancaire	44
3.3.2. Les fonds d'investissement	46
3.4. Budget de trésorerie.....	38
3.4.1. Budget des encaissements mensuels de la 1ère année	38
3.4.2. Budget des décaissements mensuel de 1ère année.....	40

3.4.3. Budget de trésorerie de la 1ère année.....	41
CONCLUSION	47
BIBLIOGRAPHIE	48
WEBOGRAPHIE.....	48
ANNEXES	49
TABLE DES MATIERES	53

CESAG - BIBLIOTHEQUE

RESUME

C'est dans l'optique de dynamisation du marché financier de l'UEMOA que l'idée nous est venue de créer une société de gestion de patrimoine.

Ce projet a pour but premier la dynamisation du marché financier. La création d'une telle société permettra de rentabiliser les avoirs des clients. Rentabilité qui leur permettra de couvrir leur arrière en cas de succession ou de l'éducation des enfants. La SGP est donc chargée d'assurer la gestion du patrimoine de ses clients à travers des placements en bourse.

Les sociétés de gestion de patrimoine pour ce faire n'ayant pas directement accès au marché financier devront recourir aux services des sociétés de gestion et d'intermédiation qui elles pourront passer les ordres pour le compte de la société de gestion de patrimoine.

Ce projet permettra donc la dynamisation du marché financier grâce à la création d'un des intervenants commerciaux.

ABSTRACT

This is with a view of boosting the financial market of the WAEMU that the idea came of creating an asset management company.

This project aims is first to boost the financial market. The creation of such a company will be profitable to customers. This profitability will allow them to cover their back in case of inheritance or child rearing. The AMC is responsible of ensuring the management of the assets of its clients through stock market investments.

The Asset Management Companies did not have direct access to the financial market for that it must use the services of management and intermediation companies which act on behalf of Asset Management Company.

This project will therefore boost local financial market with the creation of one of the market player.