



CENTRE AFRICAIN D'ÉTUDES SUPÉRIEURES EN GESTION

MASTER EN BANQUE ET FINANCE

MARCHÉS FINANCIERS & FINANCE D'ENTREPRISE

2017-2018

THEME DU PROJET PROFESSIONNEL :

**INVESTMENT CONSULTING :
SOCIÉTÉ DE CONSEIL EN
INVESTISSEMENTS BOURSIERS AU
SENEGAL**

Présenté par :

DIOP Mouhamadou Moustapha

17^{ème} promotion

Superviseur :

ABOUDOU OUATTARA, PhD

**Enseignant Chercheur au
CESAG**

Dakar Juin 2018

DEDICACES

A mes deux parents et mes trois sœurs sans qui, rien n'aurait été possible.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

REMERCIEMENTS

Par ce présent document, je remercie toutes les personnes qui ont participé de près ou de loin à la réussite de ce travail.

Après avoir rendu Grâce au Tout Puissant, je remercie toute ma famille pour leur amour et leur soutien, leur motivation et encouragement dans tous mes projets.

Mention spéciale à Dr Aboudou OUATTARA pour sa disponibilité, sa promptitude et son engagement dans l'encadrement et la réussite de ce travail.

Merci également à la coordination du programme MBF et l'ensemble du personnel principalement à Monsieur Ababacar SECK le Responsable du programme, Dr Alassane OUATTARA, Monsieur Mamadou LEYE et Madame Chantal OUEDRAOGO pour la pérennité de la qualité de l'enseignement.

Merci au corps professoral et à l'ensemble du personnel du CESAG pour service rendu durant toute ma formation.

Mes collègues, Amis, frères et sœurs de la promotion 17 avec qui j'ai eu à passer des moments forts et inoubliables et mention spéciale à Fatima Zohra FALL pour son soutien et ses conseils. On se donne rendez-vous au sommet.

LISTE DES SIGLES ET ABRÉVIATIONS

AA	: Apporteurs d’Affaires
ANB	: Antenne Nationale de la Bourse
BCEAO	: Banque Centrale des Etats de l’Afrique de l’Ouest
BFR	: Besoin en Fonds de Roulement
BRVM	: Bourse Régionale des Valeurs Mobilières
BTCC	: Banque Teneurs de Comptes et Conservateurs
BVA	: Bourse des Valeurs d’Abidjan
CAF	: Capacité d’autofinancement
CESAG	: Centre Africain d’Etudes Supérieures en Gestion
CIB	: Conseil en Investissements Boursiers
CTIC	: Conseil des Technologies de l’Information et des Communications
CREPMF	: Conseil Régional de l’Epargne Publique et des marchés Financiers
CSF	: Conseil de Stabilité Financière
DC / BR	: Dépositaire Central / Banque de Règlement
DRCI	: Délai de Récupération des Capitaux Investis
FCFA	: Franc de la Communauté Financière Africaine
FCP	: Fonds Commun de Placement
FCTC	: Fonds Communs de Titrisation de Créances
IP	: Indice de Profitabilité
MBF	: Master en Banque et Finance
OHADA	: Organisation pour l’Harmonisation en Afrique des Droits des Affaires
OPCVM	: Organisme de placement Collectif en Valeurs Mobilières
PIB	: Produit Intérieur Brut
PME	: Petite et Moyenne Entreprise

PSE	: Plan Sénégal Emergent
SARL	: Société A Responsabilité Limitée
SGI	: Société de Gestion et d'Intermédiation
SGO	: Société de Gestion d'OPCVM
SGP	: Société de Gestion de Patrimoine
SICAV	: Sociétés d'Investissement à Capital Variable
SWOT	: Strength, Weakness, Opportunities, Threats
TRI	: Taux de Rentabilité Interne
TVA	: Taxes sur la Valeur Ajoutée
VAN	: Valeur Actuelle Nette

LISTE DES ILLUSTRATIONS

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 : Les horaires de la BRVM.....	7
Tableau 2 : Listes des SGI au Sénégal.....	20
Tableau 3 : Prix des services de MVESTMENT.....	25
Tableau 4 : Les facteurs de succès.....	29
Tableau 5 : Immobilisations incorporelles de MVESTMENT.....	38
Tableau 6 : Immobilisations corporelles de MVESTMENT.....	38
Tableau 7 : Evaluations des Investissements de MVESTMENT.....	39
Tableau 8 : Solde de gestion prévisionnel de MVESTMENT.....	42
Tableau 9 : Investissement requis pour le début des activités de MVESTMENT.....	43
Tableau 10 : Les sources de financement de MVESTMENT.....	44
Tableau 11 : Plan de financement de MVESTMENT.....	45
Tableau 12 : Evolution de la CAF de MVESTMENT.....	46
Tableau 13 : Calcul des indicateurs de rentabilité.....	48
Tableau 13 : Résultats d'une projection pessimiste de MVESTMENT.....	49
Tableau 14 : Financement des Investissements de MVESTMENT.....	56
Tableau 15 : Evolution des Charges sociales de MVESTMENT.....	57
Tableau 16 : Détail des Amortissements de MVESTMENT.....	58
Tableau 17 : Compte de résultat prévisionnel de MVESTMENT.....	58
Tableau 18 : Autofinancement de MVESTMENT.....	59
Tableau 19 : Liste des titres cotés sur la BRVM.....	60

LISTE DES FIGURES

Figure 1 : les exigences des potentiels clients de MVESTMENT	17
Figure 2 : les problèmes liés à l'accès au marché financier régional	18
Figure 3 : Les attentes des clients potentiels de MVESTMENT concernant la plateforme.....	19
Figure 4 : Organigramme de MVESTMENT	24
Figure 5 : les attentes des clients concernant les prix de MVESTMENT	26
Figure 6 : Evolution du Chiffres d'affaires de MVESTMENT	41

LISTE DES ANNEXES

Annexe 1 : Questionnaire pour l'analyse de la demande	45
Annexe 2 : Tableaux complémentaires concernant la partie financière.....	46
Annexe 3 : liste des titres disponibles sur la BRVM.....	49

SOMMAIRE

DEDICACES	I
REMERCIEMENTS	II
LISTE DES SIGLES ET ABRÉVIATIONS	III
LISTE DES ILLUSTRATIONS	V
SOMMAIRE	VII
TABLEAU SYNOPTIQUE	VIII
INTRODUCTION.....	0
CHAPITRE 1 : PRESENTATION ET DIAGNOSTIC DU MARCHE FINANCIER REGIONAL	5
1.1. Fonctionnement et évolution de la BRVM	5
1.2. Cadre réglementaire et étude de marché	12
CHAPITRE 2 : PRESENTATION DE L'ACTIVITÉ ET ORGANISATION STRATÉGIQUE de MVESTMENT	21
2.1. Présentation de l'activité de MVESTMENT	21
2.2. La faisabilité du projet de mise en place de MVESTMENT	27
2.3. Business model et présentation de la plateforme de MVESTMENT.....	30
CHAPITRE 3 : ETUDE DE RENTABILITÉ ET DES MODALITÉS DE FINANCEMENT de MVESTMENT	37
3.1. Evaluation des coûts et des résultats prévisionnels de MVESTMENT	37
3.2. Etude des modalités de financement et de la rentabilité de MVESTMENT.....	42
CONCLUSION	50
BIBLIOGRAPHIE	52
ANNEXES	53
TABLE DES MATIERES	61

TABLEAU SYNOPTIQUE

Intitulé du projet	MVESTMENT CONSULTING : Cabinet de Conseil en Investissements Boursiers au Sénégal
Forme juridique	Société A Responsabilité Limité (SARL)
Capital social	10.000.000 FCFA
Localisation	Dakar, SENEGAL
Coût du projet	12 724 315 FCFA
Rentabilité du projet	<ul style="list-style-type: none"> • VAN = 19 408 965 FCFA • TRI = 34 % • IP = 1.53 • DRCI = 2 ans 10 mois et 13 jours
Services proposés	<ul style="list-style-type: none"> • Conseils • Formation, Coaching • Diffusion de l'information
Promoteur	DIOP Mouhamadou Moustapha

INTRODUCTION

Loin d'être une entité abstraite et irrationnelle, le marché des capitaux occupe une position primordiale dans les économies contemporaines. C'est un lieu de rencontre où des agents économiques (Etats, entreprises, collectivités locales, ménages etc.) interviennent en fonction de leurs besoins ou de leurs capacités de financement.

Conscients des enjeux que constitue le financement des investissements par la mobilisation de l'épargne locale, les dirigeants des huit (08) Etats membres de l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA) ont décidé de mettre en place un marché financier organisé à travers un Traité signé le 14 novembre 1973. La création officielle devient effective le 03 juillet 1996 par la signature d'une Convention portant sur la mise en place d'une autorité de régulation dénommée le Conseil Régional de l'Epargne et des marchés financiers (CREPMF). Ce dernier a pour principales missions de réglementer l'appel public à l'épargne, d'habilitier, de contrôler et au besoin, de sanctionner les intervenants du marché. ¹

Sous la houlette de cette autorité de régulation, la Bourse Régionale des Valeurs Mobilières (BRVM) qui constitue la bourse de l'Union, a commencé ses activités le 16 septembre 1998 avec 35 sociétés cotées héritées de la Bourse des Valeurs d'Abidjan. La BRVM a pour mission d'organiser le marché boursier, d'assurer la cotation et la négociation des valeurs mobilières, d'assurer la diffusion des cours et des informations boursières, de promouvoir et de développer le marché. Un des objectifs du lancement de cette bourse est la dynamisation du secteur financier régional. Cette stratégie a favorisé la création et le développement de plusieurs intermédiaires et intervenants commerciaux notamment les Sociétés de Gestion et d'Intermédiation (SGI), Sociétés de Gestion de Patrimoine (SGP), Apporteurs d'affaires, Teneurs de comptes compensateurs, Sociétés de Gestion d'Organismes de Placement Collectif, démarcheurs et les Conseils en Investissements Boursiers. Avec 45 sociétés cotées (dont une en cours de liquidation) au 31 décembre 2017, la BRVM devient de plus en plus attractive. Elle a su s'imposer comme un marché financier fiable et profitable, pour les émetteurs aussi bien que pour les investisseurs.

Cependant, malgré des performances notables et une amélioration de la situation économique de l'Union avec un taux de croissance de 6,9% ² en 2017, la bourse sous-régionale demeure encore à la traîne par rapport à certaines places boursières et suit une tendance baissière depuis

¹ <http://www.crepmf.org/Wwwcrepmf/CREPMF/Historique.aspx>

² http://www.uemoa.int/sites/default/files/bibliotheque/note_de_conjoncture_de_1_uemoa_du_deuxieme_trimestre_2017.pdf

fin 2016. En effet à fin juin 2017, l'indice BRVM10 et l'indice BRVM Composite se sont contractés respectivement de 11,5% et 9,8% par rapport à leur niveau de 2016. La plupart des indices sectoriels sont en repli³. S'agissant de la capitalisation boursière (10 215,53 milliards en décembre 2016), elle a diminué de 3,2%. Celle des actions a progressé de 14,1% tandis que celle des obligations a augmenté de 44,2%. Concernant les transactions, la valeur totale échangée (409,26 milliards en décembre 2016) a chuté de 43,5% tandis que le volume (194 millions de titres en décembre 2016) a reculé de 29,6%. L'activité s'est déroulée avec un ratio moyen de liquidité de 22,7%.⁴

Cette baisse ne reflète pas la situation du développement économique de la sous-région qui est en croissance. Le marché semble ne plus être en corrélation avec les indicateurs micro et macroéconomiques, mais plus à la perception des investisseurs qui suivent l'effet de masse du marché pour prendre leurs décisions d'investissement. Cette situation s'explique principalement par une combinaison de plusieurs facteurs déterminants. Ainsi, on remarque une faible culture boursière de la part du grand public. L'accès difficile à l'information financière demeure aussi un élément qui décourage de plus en plus les investisseurs particuliers. Ces derniers ne sont pas avisés des mécanismes et des opportunités qu'offre le marché. En réalité, la maîtrise du fonctionnement de la bourse demande une connaissance en finance et constitue une barrière pour les non-initiés. Pour les avertis, le diagnostic et l'analyse financière ralentissent leurs décisions d'investissement.⁵

Pour faire face à cette situation et stimuler la croissance et le développement du marché, la BRVM, selon le rapport annuel (2017) d'analyse boursière de Bloomfield, a réussi à promouvoir le marché financier régional à travers de nombreuses innovations sur le plan de la communication dont le lancement du service d'information boursière par Sms avec les opérateurs mobiles en Côte d'Ivoire, au Togo, au Niger, au Burkina Faso et au Bénin ; une interaction active sur les réseaux sociaux. Elle a également lancé son troisième compartiment destiné aux Pme en décembre 2017. Pour que l'impact soit significatif, ces innovations devront être accompagnées par une importante implication des investisseurs particuliers. Il s'avère nécessaire d'améliorer l'environnement boursier pour en faire un véritable moteur de croissance et d'émergence économique.

³ Transport (-20,7%), distribution (-32,1%), l'industrie (-26,0%), services publics (-4,0%), finances (-2,6%), autres secteurs (-48,1%).

⁴ Rapport annuel 2016 du CREPMF, 2017

⁵ Etude de marchés, les problèmes liés à l'accès au marché financier régional (Cf: figure 2)

En partant de ce contexte, il devient nécessaire que de nouveaux acteurs assurent la promotion du marché boursier et la vulgarisation de l'information. C'est ainsi que nous est venue l'idée de mettre en place *MVESTMENT, une structure de Conseil en Investissement Boursier (CIB) au Sénégal* avec comme support *une plateforme (site web & application mobile) d'information, de formation et d'analyse financière*. Avec un design adapté à l'ensemble des appareils (Desktop, tablette, mobile), Cette plateforme sera dédiée particulièrement à la bourse de la zone UEMOA. Elle offrira en temps réel le cours des actions de toutes les sociétés cotées sur la BRVM, des outils de prise de décisions, des articles et des analyses aussi bien techniques que fondamentales concernant le marché des actions et des obligations.

L'intérêt économique et social de notre projet se justifie par un accroissement de l'activité de la BRVM grâce à une meilleure connaissance des mécanismes et du fonctionnement de la bourse. Nous comptons avoir une implication plus importante des investisseurs particuliers grâce à la promotion et la divulgation de la culture boursière. Aussi, espérons-nous une augmentation sensible des investissements en valeurs mobilières avec une mobilisation de l'épargne informelle par le biais de la sensibilisation.

L'animation du marché est essentielle pour le développement de la zone UEMOA et peut attirer des capitaux venant de l'étranger pour le financement des entreprises. Ces capitaux contribueront, notamment, à un accroissement des volumes de transactions sur le marché, au renforcement de la crédibilité du marché financier régional et son ouverture sur les places financières étrangères.

Ce projet compte apporter sa contribution au renforcement de la notoriété du CESAG et particulièrement celle du programme Master en Banque et Finance (MBF) dans la sous-région en mettant en exergue les capacités des diplômés. Sur le plan personnel, ce travail renforcera nos capacités à concevoir, mettre en œuvre et diriger un projet. La matérialisation de ce projet constituera un exemple d'entrepreneuriat pour la jeunesse sénégalaise et africaine.

La question qui motive notre travail est la suivante : Quelles sont les modalités de mise en place d'une structure de Conseil en Investissements Boursiers au Sénégal et d'une plateforme d'information boursière ?

L'objectif général sera d'étudier la faisabilité organisationnelle, technique et la rentabilité financière et économique du projet. Concrètement, il s'agira :

- ✚ d'effectuer un diagnostic des secteurs des cabinet de conseil en investissement et de la vulgarisation de l'information afin d'identifier les forces, les faiblesses, les menaces et les opportunités et de définir une orientation stratégique de différenciation ;
- ✚ d'identifier les possibilités de positionnement de notre structure ;
- ✚ d'étudier la faisabilité organisationnelle, technique, financière et d'analyser les modalités de financement.

Pour l'atteinte de notre objectif, nous utiliserons des techniques d'investigations telles que la recherche bibliographique, la recherche d'information sur le web, des questionnaires, des enquêtes auprès des structures existantes sur le marché et auprès de notre audience.

La suite du document est organisée comme suit. La première partie sera consacrée à la présentation et le diagnostic du marché boursier de l'UEMOA en mettant un accent particulier sur le fonctionnement de la BRVM et sur le cadre réglementaire et l'étude de marché. La deuxième partie sera dédiée à la présentation de l'activité, la faisabilité du projet, l'organisation de la structure et le business model. La troisième partie, quant à elle, présente les modalités de financement et l'étude de la rentabilité avec les états financiers prévisionnels.

CHAPITRE 1 : PRESENTATION ET DIAGNOSTIC DU MARCHÉ

FINANCIER REGIONAL

Conscients de l'enjeu que constituait le financement des investissements publics et privés par l'épargne sous-régionale, les Chefs d'Etats de l'Union Economique Monétaire Ouest Africaine (UEMOA) décident de mettre en place un marché financier commun à l'ensemble des huit pays constituant l'Union. La création est consacrée dans le traité signé le 14 novembre 1973 par les dirigeants des Etats membres. Ainsi, le marché financier a été conçu pour compléter et renforcer les marchés des capitaux et interbancaires et afin d'offrir aux opérateurs économiques de la sous-région, de nouvelles opportunités de placement et de financement alternatifs. Nous allons présenter dans un premier temps, l'organisation et le fonctionnement de la BRVM. Et dans un second, nous allons mettre l'accent sur le cadre réglementaire et l'étude du marché.

1.1. Fonctionnement et évolution de la BRVM

Un marché boursier au sens économique et financier, est une institution, privée ou publique, qui permet de découvrir et d'afficher le prix d'actifs standardisés et d'en faciliter les échanges dans des conditions de sécurité satisfaisante. Ainsi, sa mise en place doit obéir à la conformité aux standards internationaux et à la spécificité de l'environnement socio-économique.

1.1.1. Les spécificités de la BRVM

La Bourse Régionale des Valeurs Mobilières est entièrement électronique. Situé à Abidjan, le central assure la cotation, la négociation ainsi que les services de règlement et de livraison des titres. A partir des serveurs, les SGI peuvent saisir des ordres, consulter et éditer les résultats de cotation, obtenir la diffusion des informations etc. Les axes majeurs de fonctionnement du marché financier sont l'égalité concernant l'accès à l'information, au coût d'accès au réseau quel que soit le lieu d'implantation de l'opérateur économique.

La bourse régionale est un marché centralisé et dirigé par les ordres. La valeur d'un titre financier est le résultat d'une confrontation des ordres d'achats et de ventes émis durant une séance de bourse. Toute transaction (sous réserves d'exception) portant sur les valeurs admises à la cote doit être effectuées à la suite d'une négociation.

Depuis le 16 septembre 2013, la cotation en continu est adoptée pour permettre de connaître l'offre et la demande disponible, en temps réel. Ainsi, plusieurs cours de valeur peuvent être obtenus pendant la journée.

La BRVM est un marché au comptant avec un dénouement glissant des transactions. Autrement dit, les négociations peuvent se dénouer dès lors que les ordres sont exécutés. Cela permet de connaître avec précisions la date à laquelle les opérateurs devront faire face à leurs engagements. Il n'est pas autorisé aux SGI de prêter à leurs adhérents des titres ou des espèces pour effectuer des opérations. Ainsi, les ventes à découvert et les comptes sur marges sont interdits.

Pour couvrir d'éventuelles défaillances et réduire le risque systématique, les transactions sont garanties grâce à la mise en œuvre d'un Fonds de Garanties. Les titres sont dématérialisés et conservés au Dépositaire Central (DC) et les règlements s'opèrent exclusivement dans les livres de la Banque de Règlement (BR).

La BRVM repose sur le marché du capital divisé comme suit :

- ✚ Le marché primaire est un lieu de rencontre entre acheteur et vendeur dans lequel les propositions d'investissement des vendeurs sont cotées, amenées sur le marché et vendues aux acheteurs. Il peut s'agir de l'introduction en bourse d'une nouvelle entreprise, ou bien de l'augmentation de capital d'une société existante ou de l'émission d'une obligation de gouvernement pour se financer.
- ✚ Le marché secondaire est le lieu de rencontre entre les investisseurs désireux de vendre et les investisseurs désireux d'acheter. Ce marché contient des instruments financiers négociables auxquels on peut attribuer un prix de marché.

Le marché de la BRVM est ouvert tous les jours du lundi à vendredi, à l'exception de quelques jours fériés. La BRVM a retenu un dénouement des transactions à **J+3**. La séance de bourse s'étend de 9H à 15H avec plusieurs périodes à l'intérieur de cette dernière :

Tableau 1 : les horaires de la BRVM

Phase	Phase	Horaires* (UTC)**
1	Pré-ouverture	09 h 00 mn à 09 h 45 mn
2	Fixing d'ouverture	09 h 45 mn
3	Négociation en continu	09 h 45 mn à 14 h 00 mn
4	Pré-clôture	14 h 00 mn à 14 h 30 mn
5	Fixing de clôture	14 h 30 mn
6	Négociation au dernier cours	14 h 30 mn à 15 h 00 mn
7	Fermeture et officialisation du marché	15 h 00 mn

Source : <http://www.brvm.org/fr/horaires-de-cotation>

1.1.2. Les titres cotés et leurs émissions

Les principaux titres cotés à la BRVM sont les titres de propriétés (actions) et les titres de créances (obligations, Sukuk). Toutes les sociétés des pays membres de l'UEMOA qui remplissent les conditions d'admissions requises, peuvent lever des capitaux auprès du public par l'émission d'actions ou d'obligations. Les Etats de l'Union peuvent également lever des fonds sous forme d'obligations auprès des investisseurs.

Les titres de propriété : les actions

Une action est un titre de propriété représentant une part d'une société de capitaux qui confère un droit de propriété à son détenteur. Chaque actionnaire est donc propriétaire, à hauteur du nombre d'actions qu'il possède, d'une partie de la société. L'action donne droit au versement d'un dividende annuel et confère un droit de vote à son détenteur.

L'émission d'actions à la BRVM se fait par les sociétés qui y sont cotés à travers différents compartiments en fonction de la part du capital qu'elles sont prêtes à ouvrir. Le premier et le second compartiment sont réservés aux sociétés avec une capitalisation boursière supérieure ou égale à 500 millions de FCFA et 200 millions de FCFA.

Un troisième compartiment dédié aux Petites et moyennes entreprises et aux entreprises à fort potentiel de croissance est lancé le 19 décembre 2017.

Des indices ont été créés pour catégoriser les actions selon leurs évolutions (BRVM10 qui représente les dix (10) titres les plus actifs du marché ; BRVM Composite qui traduit tous les titres admis à la cote) et des sous-indices selon leurs secteurs d'activités.

Les titres de créances : les obligations

Une obligation est un prêt consenti à moyen ou long terme à une entreprise ou une institution publique (collectivité ou Etat). En l'échange de ce prêt, le porteur d'une obligation touche une somme versée régulièrement, le coupon, selon des conditions fixées dans le contrat d'émission. Elle reconnaît la dette en vertu de laquelle l'émetteur promet de payer au porteur un certain montant d'intérêt pendant une période déterminée et de rembourser le prêt à l'échéance. Des biens sont généralement donnés en garantie de l'emprunt, sauf en ce qui a trait aux obligations des gouvernements et des entreprises.

Leur émission à la BRVM est faite au compartiment obligataire et elles sont regroupées en quatre (04) catégories à savoir :

- les obligations Corporates (émises par les sociétés de droits privés de l'OHADA) ;
- les obligations d'Etat (émises par les Trésors Publics des Etats de l'Union) ;
- les obligations Régionales (émises par les institutions sous régionales) ;
- les obligations Kolas (émises par les organismes internationaux).

Le Compartiment Obligataire - titres de créance - 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 cents millions (500.000.000) francs CFA

1.1.3. Les intervenants commerciaux et leurs activités

Il s'agit de l'ensemble des entités destinées à effectuer et / ou faciliter les opérations financières du grand public dans le marché. Leurs activités sont soumises à l'agrément ou à l'approbation de l'autorité de marché. Ce sont les Sociétés de Gestion et d'Intermédiation (SGI), les Banques Teneurs de compte et Conservateurs (BTCC), les Sociétés de Gestion de Patrimoine (SGP), les Organismes de Placements Collectifs (OPC), les Sociétés de Gestion d'OPC, les Conseils en Investissements Boursiers (CIB), les Apporteurs d'Affaires (AA), les démarcheurs et les agences de notations.

Ces intervenants doivent agir, dans l'exercice de leur activité, avec loyauté et équité ainsi qu'avec la compétence, le soin, la diligence qui s'imposent au mieux des intérêts de leurs clients et de l'intégrité du marché⁶.

Les Sociétés de Gestion et d'Intermédiation (SGI)

Les Sociétés de Gestion et d'Intermédiation (SGI) sont une catégorie d'établissements financiers constituées en Sociétés Anonymes créées par dérogation à la loi bancaire. Elles exercent exclusivement 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, en conséquence, habilitées à recevoir et à détenir des fonds du public dans le cadre de cette activité.

Les SGI peuvent, seules en association avec d'autres SGI ou en concours avec des établissements bancaires, et en vertu d'un contrat écrit avec l'émetteur, assurer le placement de titres à émettre par ce dernier.

Pour exercer légalement leur activité professionnelle sur le marché financier, les SGI ont l'obligation d'obtenir un agrément de la part du CREPMF. Leur capital minimum est fixé à 150 millions de Francs CFA.

Les Banques Teneurs de compte et Conservateurs (BTCC)

Un teneur de compte conservateur s'illustre comme étant un dépositaire, chargé de conserver les titres financiers pour ses adhérents. Ces titres sont dématérialisés et enregistrés sur chaque compte titre de ses clients, qui en restent les seuls propriétaires et décident librement de leur usage⁷.

Le teneur de compte conservateur est par ailleurs chargé de la gestion comptable, ainsi que des prélèvements fiscaux. Ses activités sont généralement des services connexes proposés par les banques d'affaires et les sociétés d'investissement.

Les BTCC 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

⁶ Article 6 du Règlement général relatif au fonctionnement et au contrôle du MFR.

⁷ Cet usage peut être la conservation ou la vente des titres.

et de compensateur pour le compte des clients. Elles devront recevoir, à cet effet l'agrément du Conseil Régional.

Les Sociétés de Gestion de Patrimoine (SGP)

Les Sociétés de Gestion de Patrimoine, sont des personnes morales qui, par le biais de placements et négociations en bourse effectués par les SGI, interviennent discrétionnairement dans la gestion des titres qui leur sont confiés sur la base d'un mandat de gestion établi avec leurs clients. Elles ne doivent pas détenir les titres et/ou les fonds de leurs clients.

Pour exercer légalement leur activité professionnelle sur le marché financier, les Sociétés de Gestion de Patrimoine ont l'obligation d'obtenir un agrément de la part du CREPMF.

Les Organismes de Placements Collectifs (OPC)

Il s'agit des sociétés de gestion d'Organismes de Placement Collectif en Valeurs Mobilières (OPCVM) et de Fonds Communs de Titrisation de Créances (FCTC). Les Sociétés de Gestion d'OPCVM sont dédiées à la gestion exclusive de portefeuille collectif notamment des Fonds Communs de Placement (FCP) et des Sociétés d'Investissement à Capital Variable (SICAV).

La Société de Gestion de FCTC est une société commerciale qui représente les Fonds Communs de Titrisation de Créances (FCTC) dont elle assure la gestion à l'égard des tiers et dans toute action en justice, tant en demande qu'en défense. Elle doit avoir son siège social dans l'un des Etats membres de l'UEMOA.

Les Conseils en Investissements Boursiers (CIB) et les 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 pour l'ouverture d'un compte de titres et pour les conseils en placement ou la gestion sous mandat.

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. Il est aussi interdit aux AA de recevoir de leurs clients des dépôts de fonds⁸.

Nul ne peut, à titre de profession habituelle, sans habilitation préalable du Conseil Régional, fournir des conseils en matière d'investissements, à caractère boursier notamment, à des tiers.

Par dérogation, les SGI et les établissements bancaires sont autorisés à exercer l'activité de conseils en investissements boursiers.

Les démarcheurs

Les Démarcheurs sont des personnes physiques se livrant à des opérations qui consistent à se rendre de façon habituelle 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.

Est prohibée toute forme 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.

Les agences de notation

Une notation est un avis émis par application d'un système de classification bien établi prévoyant différentes catégories de notations concernant la solvabilité d'une entité, la qualité de crédit d'un titre de créance ou d'une valeur mobilière représentative de créance. Les AN sont des sociétés commerciales dont l'activité principale et régulière consiste à émettre des notations.

Dans le cadre des opérations d'appel public à l'épargne, les émetteurs autres que les Etats de l'Union ne peuvent recourir, lors de la demande de visa, qu'aux notes délivrées par les Agences de Notation approuvées par le Conseil Régional.

⁸ Instruction 6/97/Article 1.

L'exercice de l'activité d'Agence de Notation sur le marché financier régional de l'UMOA est subordonné à l'approbation préalable du Conseil Régional.

1.2. Cadre réglementaire et étude de marché

Dans cette partie du document, nous aborderons le cadre réglementaire concernant l'implantation de notre activité dans la zone UEMOA en premier lieu avant de présenter l'étude de marché.

1.2.1. Définition de l'activité et cadre réglementaire

Un conseiller en investissement correspond à la fourniture de recommandations personnalisées à un client concernant une ou plusieurs transactions portant sur des instruments financiers. Un conseil en investissement est le fait d'un intermédiaire pratiquant une activité de conseil sur différents instruments et services financiers sous le contrôle de l'Autorité des Marchés Financiers. Les conditions d'agrément des Conseils en investissements boursiers sont définies dans le Règlement Général du CREPMF et par l'Instruction 6/97 du CREPMF relative à l'agrément des Apporteurs d'affaires, des Conseils en investissements boursiers et des Démarcheurs.⁹

1.2.1.1. Définition de l'activité

Les personnes physiques et morales qui exercent les activités de *Conseil en Investissements Boursiers*, orientent les choix de leurs clients sans se substituer à eux quant à leurs décisions finales. Sont admises à exercer l'activité de conseil en investissements boursiers, les personnes physiques pouvant justifier d'une expérience suffisante dans ce domaine d'activité, et les personnes morales qui emploient ou utilisent les services de mandataires pouvant justifier des mêmes conditions d'expérience professionnelle.

Les fonctions de Conseil en Investissement Boursier sont règlementées par le CREPMF. Les personnes physiques ou morales exerçant les activités du CIB sont tenues simplement de d'orienter les de leurs clients sans se substituer à eux quand il s'agit de prendre une décision d'investissement finale. Ainsi, les CIB ne sont pas habilités à transmettre des ordres de bourses aux SGI pour le compte de leurs clients. Il est également interdit aux CIB de recevoir de leurs

1. ⁹ Joseph Raymond Yves KOKO, (2014), KOKOFINANCE, Apporteurs d'Affaires et Conseils en Investissements Boursiers, année académique 2013–2014 (P0062MBF14)

clients des dépôts de fonds, de titres ou métaux précieux (Or). Les CIB doivent s'assurer que les services fournis aux clients sont adaptés à leurs besoins tout en respectant l'obligation concernant la discrétion absolue.

La diffusion de l'information via les plateformes numériques sera un des services de notre structure. La définition donnée par le Conseil des technologies de l'information et des communications (CTIC) est la suivante : "ce sont des écosystèmes discrets d'unités de stockage, de codes informatiques et de dispositifs qui, ensemble, facilitent le partage public de contenu numérique d'un fournisseur vers de nombreux consommateurs ou de nombreux consommateurs vers de nombreux consommateurs, à l'aide du protocole Internet"¹⁰. En plus d'offrir un accès continu au contenu, ces plateformes permettent la mobilité qui est un élément crucial dans l'expansion rapide de cet écosystème. Cet avantage accélère l'adoption de ces plateformes car de nouveaux dispositifs sont proposés aux consommateurs ; ce qui fait croire les possibilités de rejoindre un large auditoire. D'après M. P. Bonicoli (2011)¹¹, les formations à distance à partir de plateformes pédagogiques apparaissent comme une alternative aux modèles traditionnels de la formation. La mise en place de plateformes pédagogiques permettrait de passer d'un modèle basé sur l'enseignement à un modèle basé sur l'apprentissage. "Innovation pédagogique" et "plateforme pédagogique" sont ainsi associés dans les médias. Les technologies de l'information et de la communication (TICE) joueraient un rôle de catalyseur favorisant l'émergence de nouvelles méthodes pédagogiques.

1.2.1.2. Le cadre réglementaire et les conditions d'agrément

Selon les textes de l'autorité du marché, toute personne physique ou morale intervenant sur le marché financier régional devra être agréée par le CREPMF. Ainsi, en tant qu'intervenant commercial sur le marché, notre structure devra se conformer aux conditions d'agrément.

Ainsi, les CIB sont obligés d'avoir, préalablement bénéficier d'une carte du CREPMF qui est renouvelable chaque année dans les 15 premiers jours du mois de l'année nouvelle. La délivrance de cette carte professionnelle est subordonnée à :

- ✚ La réussite aux tests d'aptitudes professionnelles dont l'organisation et la gestion sont confiées au Conseil Régional ;

¹⁰ Dans le rapport de l'étude portant sur l'analyse de la situation des plateformes numériques. https://www.ictc-ctic.ca/wp-content/uploads/2013/05/ICTC_Digital_Platforms_Report_FR.pdf

¹¹ Marie-Paule Bonicoli. La pédagogie au service de l'innovation pédagogique. Oct 2011, Patras, Grèce. Athènes : New Technologies Editions, pp.49-55, 2011

- + La jouissance de leurs droits civiques des personnes dirigeantes ;
- + La fourniture d'un casier judiciaire datant de moins de trois mois ;
- + Un curriculum vitae.

En plus de ces conditions de délivrance de la carte professionnelle, il existe un code de déontologie général pour tous les intervenants commerciaux. De ce fait, chaque intervenant doit :

- + Agir loyalement et équitablement au mieux des intérêts des clients et de l'intégrité du marché ;
- + Agir avec la compétence, le soin et la diligence qui s'imposent ;
- + 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 leurs expériences en matière d'investissement et de ses objectifs concernant les services demandés ;
- + Connaître les attentes de ses clients et leur fournir une information claire, et complète sur les opérations traitées et des risques ;
- + 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.

1.2.2. Etude du marché

La création d'une entreprise trouve tout son sens et sa pertinence dans sa capacité à apporter des solutions convenables à des besoins exprimés dans l'environnement dans lequel elle évolue. Ainsi, il devient nécessaire de faire une étude de marché qui est un travail d'exploration permettant d'analyser, de mesurer et de comprendre le fonctionnement d'un marché. L'objectif est de réduire le plus possible les risques d'échecs liés à la création de l'entreprise et ainsi de permettre d'avoir une idée concernant sa stratégie d'implantation.

1.2.2.1. Le cadre environnemental

Etant donné que la structure sera implantée au Sénégal, il semble être judicieux de présenter brièvement la situation économique, politique et financière du pays.

Depuis la mise en œuvre effective du Plan Sénégal émergent (PSE) en 2015, l'économie sénégalaise a enregistré de bonnes performances. En 2017, les tendances demeurent favorables et le taux de croissance du PIB réel devrait se maintenir sur son rythme de plus de 6% acquis depuis 2015. En effet, la croissance du PIB réel est projetée à 6,8 %, soit en hausse de 0,3 point de pourcentage par rapport à 2016, reflétant, ainsi, la consolidation de la mise en œuvre des grands projets d'investissement et le renforcement de l'ensemble des secteurs productifs.

Les services financiers, pour leur part, sont attendus en hausse de 12,2% en 2018 (contre 15,0% en 2017), traduisant, essentiellement, la bonne tenue des activités bancaires dans un contexte de renforcement des financements de l'économie nationale en rapport avec la consolidation de l'exécution des projets du Plan Sénégal Émergent.

Au niveau des services financiers et d'assurance, l'activité est attendue en progression de 15,0% en 2017 contre une hausse estimée à 17,8% en 2016. Le sous-secteur des services financiers bénéficierait des efforts consentis pour renforcer la bancarisation et faciliter l'accès au crédit, dans un contexte de renforcement et de soutien de l'activité économique des PME. La branche de l'assurance, pour sa part, devrait suivre également le dynamisme de l'économie sénégalaise.

Dans les services d'information et de communication, l'activité est prévue en hausse de 5% en 2017 contre 8,7% en 2016 grâce à la bonne tenue des « autres services d'information et de communication » (19,7% contre 20,2% en 2016). Quant aux services des télécommunications, dans un contexte marqué par un taux de pénétration dépassant la barre des 100% dans la téléphonie mobile et l'avènement de la 4G, ils afficheraient une légère hausse de 0,8% en 2017 contre +5,7% en 2016.

L'inflation, mesurée par le déflateur du PIB, pour sa part, est projetée à 2,3% en 2018 (contre 2,5% en 2017). Elle resterait, ainsi, relativement molle, sous l'effet de la faiblesse des cours mondiaux du baril de pétrole et de plusieurs produits de base, dans un contexte international marqué par le tassement de la demande.

Concernant Les progrès de la technologie ont permis aux plateformes numériques d'être omniprésentes grâce à leur impact direct positif sur le monde des affaires. Aujourd'hui,

fonctionnant dans un environnement resauté avec le développement exponentiel du protocole Internet, ces plateformes s'appuient sur des infrastructures afin de livrer un contenu numérique aux consommateurs, peu importe le secteur d'activité. L'accès à ces plateformes numériques est facilité par l'avancé des appareils notamment les téléphones intelligents, les tablettes et les ordinateurs personnels.

En cette époque de resserrement économique, ces plateformes ont permis aux startups d'établir leurs activités dans leurs domaines respectifs grâce à une absence d'obstacles majeurs pour pénétrer le marché et atteindre leur cible.

1.2.2.2. Evaluation de la demande

Depuis le début des activités de la BRVM en 1999, quarante-cinq (45) sociétés (dont une en cours de liquidation) se sont cotées sur la bourse régionale. Malgré une nette amélioration des activités financières notées dans la zone, la culture boursière est encore à la traine. Pour booster ses performances, la BRVM, sous la houlette de la CREPMF, adopte une nouvelle orientation stratégique dans l'optique d'accroître sa visibilité régionale et internationale à travers développement de la culture boursière au sein de l'UEMOA.

Aujourd'hui, l'investissement en bourse affiche des niveaux de rentabilité bien souvent supérieurs à ceux obtenus sur un placement bancaire. En effet sur le long terme la rentabilité des actifs boursiers est inégalée et donc supérieure aux placements bancaires classiques. Statistiquement ce constat est vérifié dans notre zone UEMOA. La rentabilité moyenne des actifs boursiers sur notre marché est environ de 9,4% par an alors que ce taux oscille entre 3.75 et 4.5 % en moyenne pour les Dépôts A Terme¹². Mieux, en 2015 la BRVM ressort en tête du peloton des places financières africaines avec un rendement de 17,7%, ce qui fait de notre marché régional, une place très attractive.

Dans son rapport annuel d'analyse boursière, Bloomfield Investment Corporation, agence de notation panafricaine spécialisée dans l'évaluation du risque de crédit et basée à Abidjan indique que "les perspectives de la Zone UEMOA sont globalement positives pour l'année 2018 avec une croissance économique estimée à plus de 6%. Cette dynamique devrait avoir un impact positif sur l'activité des entreprises cotées à la BRVM".

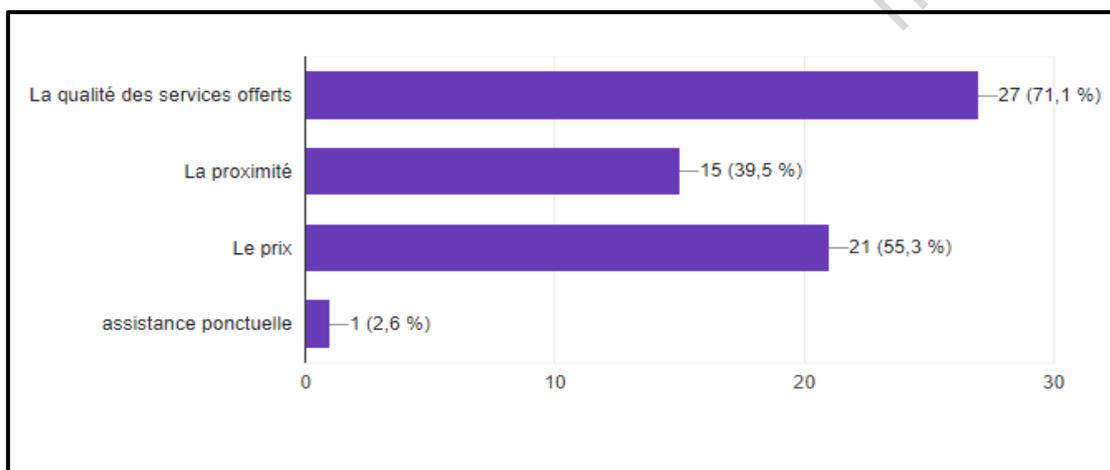
¹² <https://www.financialafrik.com/2016/08/30/placements-sur-le-long-terme-la-rentabilite-des-actifs-boursiers-est-inegalee/>

Selon le rapport annuel d'analyse boursière, la BRVM a réussi à promouvoir le marché financier régional à travers de nombreuses innovations dont le changement de lancement du service d'information boursière par Sms avec les opérateurs mobiles en Côte d'Ivoire, au Togo, au Niger, au Burkina et au Bénin ; une interaction active sur les réseaux sociaux. Elle a également lancé son troisième compartiment destiné aux Pme en décembre 2017. La BRVM a noué des partenariats avec les bourses de Londres et de Casablanca en vue de faciliter l'accompagnement de ces entreprises pour la mise en œuvre effective de ce compartiment. L'impact devrait être significatif tant pour le développement du marché des capitaux dans la région que pour le secteur privé.

C'est ainsi que notre structure trouve toute sa pertinence et son importance. Le développement du marché boursier avec l'implication des investisseurs particuliers entraîne la nécessité de mettre en place des structures d'accompagnement. Les entretiens individuels effectués dans le cadre de l'étude du besoin nous a permis d'obtenir des informations importantes et utiles : L'idée de la création d'un cabinet de Conseil en Investissement Boursiers à Dakar est jugée très intéressante par la majorité des personnes consultées, mais à condition que ce cabinet offre des services répondants à leurs exigences dont les principales sont :

- ✓ Le prix des services offerts ;
- ✓ Leurs qualités ;
- ✓ La proximité du cabinet.

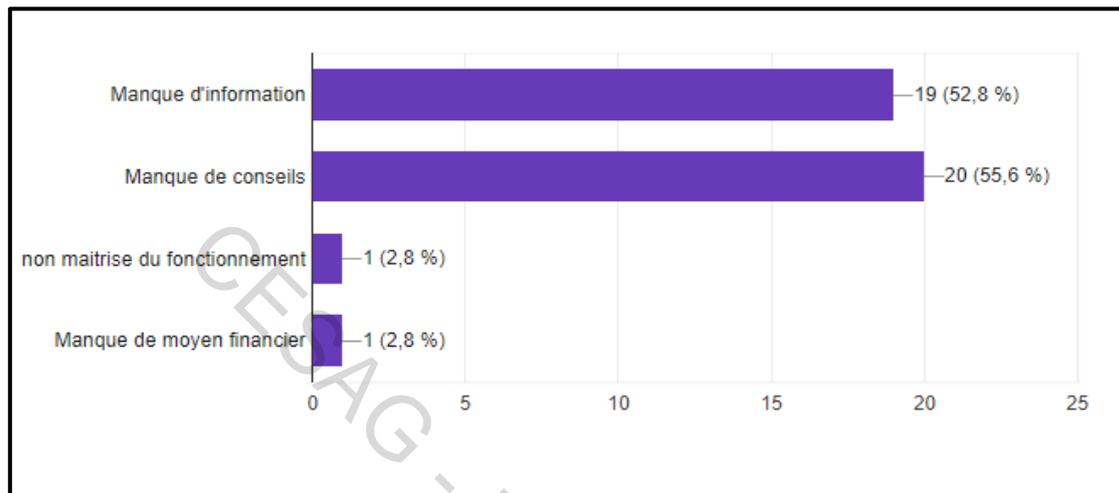
Figure 1 : les exigences des potentiels clients de MVESTMENT



Source : Etude de marché, calcul de l'auteur

Ces investisseurs auront besoin de déléguer des tâches comme l'analyse du marché avant de prendre leurs décisions d'investissement. Ils auront besoin aussi d'une expertise et un regard innovant de l'extérieur pour leurs accompagner dans l'atteinte de leurs objectifs de placement. Les problèmes rencontrés sont les suivants :

Figure 2 : les problèmes liés à l'accès au marché financier régional

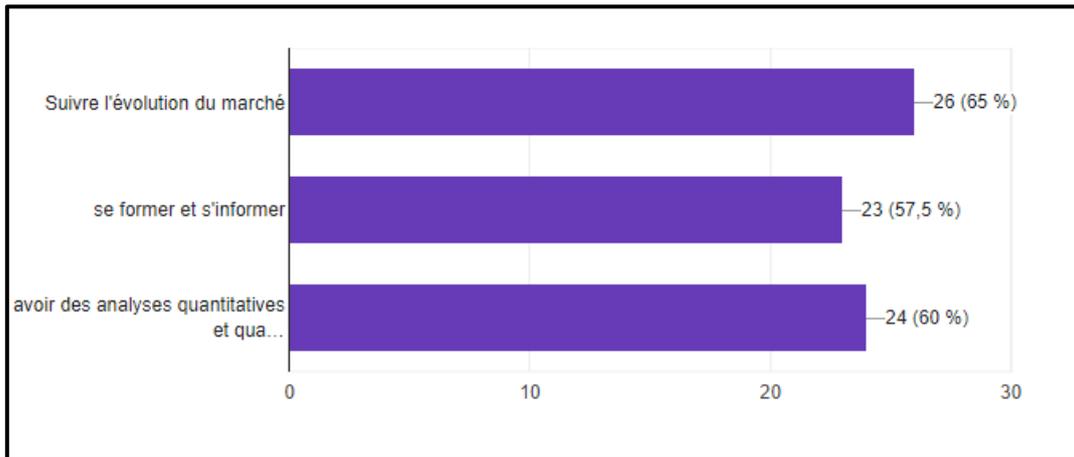


Source : Etude de marché, calcul de l'auteur

Notre activité de conseil va intervenir dans ce sens. Notre structure va aussi accompagner les petites et moyennes entreprises à fort potentiel à se faire coter sur le marché. Cela va leur permettre de satisfaire leurs besoins de financement pour développer leurs activités. Concernant les investisseurs particuliers, notre structure va œuvrer sur la sensibilisation, l'éducation financière et l'accompagnement en mettant l'accent sur les avantages de la bourse mais aussi sur les risques de celle-ci.

La plateforme d'information devient ainsi plus que nécessaire. Elle va se charger de la vulgarisation de l'information et de la formation en finance de marchés. L'objectif est de leur permettre de satisfaire dans un premier temps, leurs besoins d'information. Et dans un second, l'accent sera mis sur l'accompagnement et le coaching pour qu'ils puissent rentabiliser leurs placements.

Figure 3 : Les attentes des clients potentiels de MVESTMENT concernant la plateforme



Source : Etude de marché, calcul de l'auteur

1.2.2.3. La concurrence

A ses débuts, la structure sera implantée au Sénégal. Jusqu'à la rédaction du présent document, le CREPMF n'as pas enregistré un intervenant commercial en tant que Conseiller en Investissement Bousier. Cela va faire de notre structure le premier Conseiller en Investissement Boursier agréé par le Conseil Régional en tant que tel.

Cependant, il existe des institutions dont l'activité de conseil fait partie de leur domaine d'intervention de manière d'office. Il s'agit ainsi des banques commerciales, des Sociétés de Gestion et d'Intermédiation (qui sont au nombre de quatre (04) au Sénégal), et Sociétés de Gestion de Patrimoine agréées par l'autorité de régulation du marché. Pour cela, il faut signaler qu'elles ne communiquent pas effectivement leur activité de conseil. Dans le cadre de notre étude, nous avons approché certaines SGI mais elles ont spécifié que leur activité de conseil n'est pas trop développée. Concernant les tarifs appliqués, c'est inclus dans leurs commissions de transaction.

Aussi, faudrait-il prendre en compte les autres structures de la zone étant donné le marché boursier commun. Ainsi, les apporteurs d'affaires (qui sont au nombre de 14 dans la sous-région), de même que les démarcheurs peuvent être considérés comme des concurrents.

Tableau 2 : listes des SGI au Sénégal

SGI au SENEGAL	ADRESSE
ABCO Bourse	67 Boulevard de la république, 4ème étage, DAKAR, SÉNÉGAL 23106 Dakar – Ponty contact@abcobourse.com (+221) 33 822 68 00 (+221) 33 822 68 01 www.abcobourse.com
CGF Bourse	Km 6, Av Cheick Anta Diop, Immeuble El Hadji Serigne Bassirou Mbacké cgbourse@cgbourse.com (221) 33 864 97 97 (221) 33 824 03 34
EVEREST FINANCE	Immeuble Platinum - 4ème étage, 18 Bd de la république BP 11659 all@everestfin.com (221) 33 82 28 700 (221) 33 82 28 700 www.everestfin.com
IMPAXIS Securities	Sacré Cœur 3 Extension VDN n° 10 077 45545 DAKAR Sénégal Impaxis.securities@impaxis-securities.com (221) 33 869 31 40/47 (221) 33 864 53 41

Source : <http://www.brvm.org/fr/intervenants/sgi/tous>

Après avoir défini notre activité au début de cette partie, nous avons présenté l’environnement dans lequel évoluera notre société. Nous avons mis l’accent sur le fonctionnement de la bourse régionale, les titres qui y sont échangés et les intervenants commerciaux. Nous avons fait une étude de marché qui nous a permis d’affiner notre stratégie d’implantation dans notre environnement tout en tenant compte du cadre réglementation, la concurrence etc.

CHAPITRE 2 : PRESENTATION DE L'ACTIVITÉ ET ORGANISATION STRATÉGIQUE de MVESTMENT

2.1. Présentation de l'activité de MVESTMENT

Dans cette partie, nous allons traiter l'organisation stratégique de notre structure et les choix opérationnels concernant les activités de MVESTMENT.

2.1.1. L'organisation et choix opérationnels des activités de MVESTMENT

2.1.1.1. Le Statut juridique et fiscal de MVESTMENT

Le statut juridique est l'ensemble des textes qui régit la situation d'un groupe d'individus, leurs droits et obligations dans la gestion et le fonctionnement d'une société. Ainsi, dans le cadre de notre activité, une Société A Responsabilité limitée (SARL) sera adoptée avec un capital social de dix (10) millions de FCFA. Le fonctionnement d'une SARL est prévu dans un acte juridique appelé « statuts ». Les éléments suivants doivent obligatoirement figurer dans les statuts :

- + la forme de la société : SARL
- + la dénomination sociale : MVESTMENT
- + le siège social : Dakar
- + l'objet social de la société : Conseil en Investissements Boursiers
- + la durée de la société : 99 ans
- + le montant du capital social : 10.000.000 FCFA

L'Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires (OHADA) considère la SARL comme une société dans laquelle les associés ne sont responsables qu'à hauteur de leurs apports et dont les droits sont représentés par des parts sociales. Ce statut juridique est choisi du fait de ses avantages. Les associés ont la possibilité d'assurer un contrôle étroit de l'accès de nouveaux associés au capital de la société.

Notre mission principale est d'améliorer l'accessibilité des investisseurs particuliers au marché boursier et fournir des informations crédibles afin de faciliter leurs décisions d'investissement. La vision d'ici les trois années à venir se traduit ainsi :

Devenir la plateforme de référence dans la zone UEMOA en fournissant à notre audience des informations et outils exploitables pour les accompagner dans l'atteinte de leurs objectifs d'investissement.

2.1.1.2. Domaines d'activités de MVESTMENT

Le conseil

Le conseiller en investissement ou encore le conseiller financier est un expert qualifié dans le domaine des questions financières personnelles qui peuvent aider les demandeurs (Client) à décider quels produits financiers disponibles correspondent à son besoin. Il exerce son métier soit en établissements financiers, tels que des banques ou des sociétés de gestion de patrimoine soit en free-lance (d'une manière indépendante sans qu'il soit liée à aucune institution financière). La première des démarches du conseiller en Investissement est d'analyser la situation pécuniaire de son client et de réaliser un bilan de sa structure patrimoniale, puis il doit déterminer son besoin spécifiques en fonction de sa situation financière, de son style de vie et de ses objectifs à court et à long terme et finalement de lui recommander les produits qui lui offrent la meilleure solution : il s'agira principalement de fonds d'investissement, de polices d'assurances et de plan de retraite etc.

Le conseiller en investissement qui travaille pour les banques et les institutions financières sont soumis aux autorités de surveillance locales. Quant aux conseillers en investissement indépendants sont soumis à la supervision de l'organisme chargé de réglementer l'industrie des services financiers dans leur pays.

La diffusion de l'information

L'information économique et financière et son traitement sont au cœur d'un bon fonctionnement des marchés financiers. C'est à partir d'eux que les épargnants construisent leurs choix d'investissement, décident d'acheter ou de vendre des actions, de privilégier telle ou telle catégorie de placements, etc. Elle met en jeu tout un ensemble de services, de métiers, d'entreprises. Les informations et les analyses fournies doivent être accessibles, fiables et sincères.

La presse économique et financière écrite ou par Internet reste un moyen d'information, d'analyse et de décision important pour les responsables et les cadres des entreprises émettrices, pour les professionnels et pour les investisseurs individuels. Elle connaît un succès d'audience non démenti. Fait significatif, plusieurs quotidiens ont maintenant une rubrique régulière de finance personnelle.

La plateforme de MVESTMENT centralisera l'information en provenance de tous les acteurs du marché : marchés organisés, intermédiaires de marché, agences de notation, agences de

presse, émetteurs, banques etc. Les informations seront ensuite en temps réel à travers le site web et l'application mobile.

2.1.2. Plan et stratégies opérationnelles de MVESTMENT

2.1.2.1. Organigramme de MVESTMENT

Pour le début des activités de MVESTMENT, la qualité du personnel est primordiale pour l'atteinte de nos objectifs. L'accent sera mis essentiellement sur la compétence, le network des collaborateurs. Nous aurons :

+ Un Directeur Général

Il sera un cadre de niveau Bac +5, titulaire d'un master en banque et finance et d'un MBA en management avec comme spécialisation la finance d'entreprise et finance de marchés avec une certification de HEC Paris notamment l'International Certificate in Corporate Finance. Il sera chargé de la gestion globale du cabinet, de son développement interne et externe et la définition des stratégies.

+ Responsable du Conseil et de la Formation

Assisté par trois (03) collaborateurs analystes, il sera un Expert en finance de marchés et en gestion de portefeuilles. Il sera responsable des analyses quantitatives et qualitatives du marché financier mais aussi l'organisation des séminaires de formation et du coaching. Un Bac +5 en finance de marchés et une expérience de minimum trois (03) sera requis pour ce poste.

+ Responsable de l'information et de la plateforme

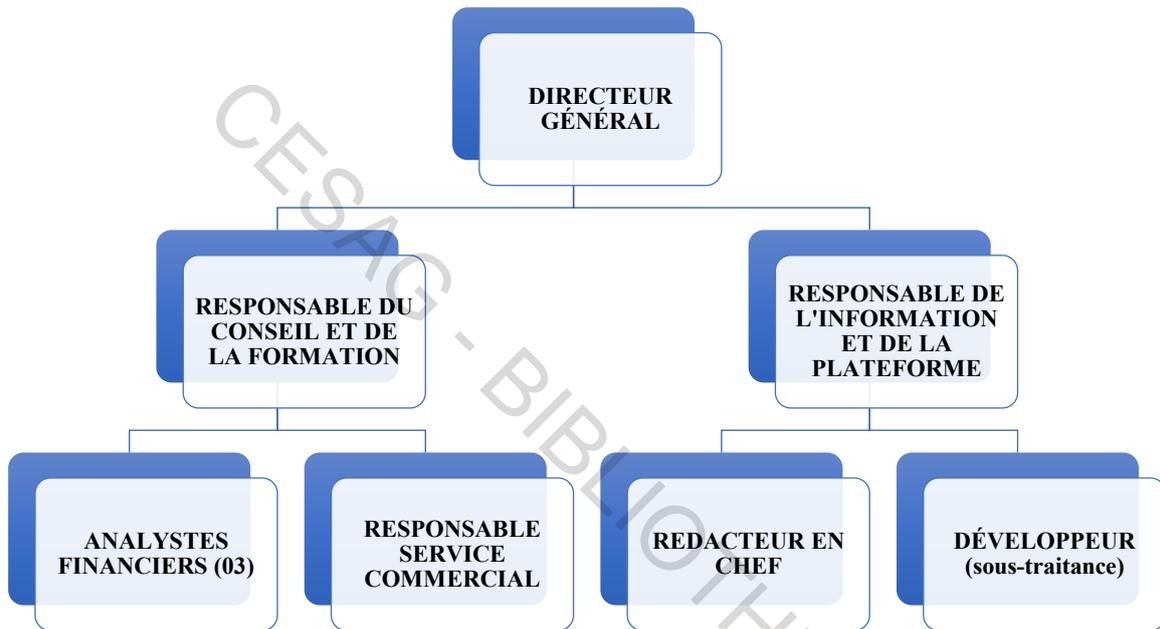
Avec un niveau cadre bac +5 spécialisé en finance de marché et finance d'entreprise. Il sera assisté par un rédacteur en chef qui se chargera de la publication des articles et des fiches pédagogiques et tout ce qui concerne le contenu pédagogique de la plateforme. Assister par un développeur expert en marketing digital, Il sera en même temps le responsable de la plateforme.

Responsable du service commercial

Avec un niveau bac + 5 en marketing, sa tâche consistera à gérer les clients et s’assurer de la satisfaction de leurs besoins. Aussi, il aura comme charge la communication du cabinet. Il sera sous la houlette du responsable du conseil et de la formation.

Les autres services comme la comptabilité seront sous-traités.

Figure 4 : Organigramme de MVESTMENT



Source : nous-même

2.1.2.2. Stratégies de marketing de MVESTMENT

Notre objectif est de devenir le leader sur marché local dans les trois (03) année après la création de MVESTMENT. Ainsi, l’accent sera mis sur nos valeurs qui sont “ *le professionnalisme, la transparence, l’indépendance et l’intégrité*”. Le client sera au cœur de notre activité. La fidélisation et la pérennisation des relations sont les points focaux de notre stratégie.

Nous allons mettre en place une stratégie de différenciation par rapport à ce qui existe déjà notamment les SGI au Sénégal. Tout d’abord, nous allons procéder par une segmentation qui est la première étape de l’élaboration d’une stratégie marketing. Elle nous permet de diviser notre marché en groupes homogènes selon des critères bien définis. (Voir le point 2.3.1. Les services et la clientèle de MVESTMENT)

Concernant l'activité de conseil, le marketing opérationnel est ainsi décliné :

- **Politique de Produit**

Les produits et services de MVESTMENT seront configurés en adéquation avec chaque type de clients énuméré plus haut. Ce sera des produits “ *tailored* ”, sur mesure, personnalisés qui suit en permanence les besoins du client et l'environnement concurrentiel. Le détail des produits sont présentés dans les services. (Voir le point 2.3.1. Les services et la clientèle de MVESTMENT).

- **Politique de prix**

Il faut noter qu'il n'existe pas de formule unique concernant la fixation des prix dans le domaine du Conseil. Ainsi, les prix seront fixés en concertation du client selon des modalités convenues. Toutefois, nous prévoyons des systèmes de facturation comme la facturation au forfait, l'abonnement, la facturation au temps de travail etc. Les prix ne sont pas fixes et dépendent du client. Mais généralement, nous avons le tableau suivant qui regroupe les moyennes des prix pratiqués pour chaque service.

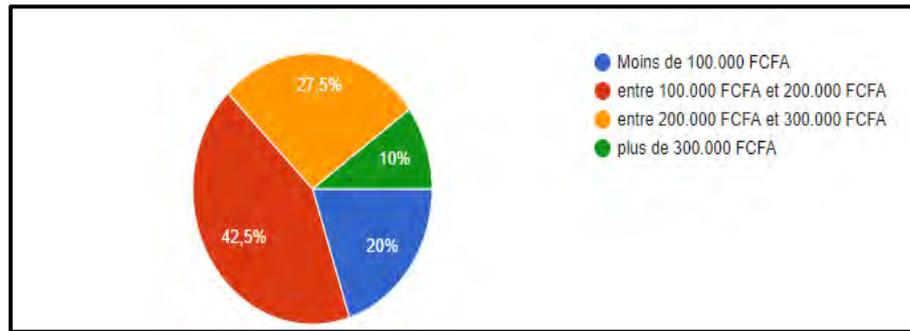
Tableau 3 : prix des services de MVESTMENT

Rubriques	Base de calcul
Les services de conseil	150 000 FCFA
Formation, Coaching	200 000 FCFA
Analyse quantitatives et qualitatives	300 000 FCFA
Abonnement à la plateforme	5 000 / mois

Source : nous-même

Ces prix ont été obtenu grâce à l'étude de marché avec des potentiels clients qui nous ont fait part de leurs attentes concernant les prix.

Figure 5 : les attentes des clients concernant les prix de MVESTMENT



Source : Etude de marché, calcul de l'auteur

- **Politique de Communication**

La communication est fondamentale dans le domaine du conseil car elle permet d'asseoir la réputation. L'objectif est de susciter chez les potentiels clients un intérêt envers nos services. MVESTMENT à travers sa plateforme, utilisera les nouvelles techniques de communication pour atteindre ses cibles. Les médias traditionnels (télévisions, radios, presse écrite...) seront aussi utilisés.

Concernant la plateforme d'information, notre stratégie part de notre vision qui est de devenir la plateforme de référence en fournissant à notre audience des informations et outils exploitables pour les accompagner dans l'atteinte de leurs objectifs d'investissement. L'objectif des stratégies développées concernant la plateforme est de générer un maximum de visites pour le site web et le maximum de téléchargements et d'utilisation de l'application mobile.

- **Le référencement naturel, ou SEO**

Le Search Engine Optimisation une stratégie qui permet à notre site web d'apparaître dans les premiers résultats naturels fournis par un moteur de recherche, comme Google. Le choix minutieux des mots clés en lien avec le contenu de notre site web sera important. Mais aussi une méthodologie et une expertise technique permettant que ces mots clés soient présents dans votre site pour être repérés plus facilement par les moteurs de recherche.

- **Le référencement payant, ou SEA**

Le Search Engine Advertising est une stratégie de campagnes payantes déployées sur les moteurs de recherche. L'objectif est de mettre un lien vers notre site dans les premiers résultats de recherche, notamment grâce à des campagnes au clic menées via Google Adwords.

- **Les réseaux sociaux**

Ces réseaux seront utilisés pour développer notre présence et accroître notre visibilité.

- **L'E-Mail marketing**

Un simple e-mail peut gonfler le trafic vers un site web et permettre de gagner de nouveaux clients. Cet e-mail sera créé pour qu'il attire l'attention et suscite l'envie du public.

2.2. La faisabilité du projet de mise en place de MVESTMENT

Dans cette partie du travail, nous allons analyser dans un premier temps, les besoins d'ordre humain et matériel pour l'atteinte de nos objectifs et dans un second, nous évaluerons les risques et les facteurs de succès.

2.2.1. Analyse des besoins pour la mise en place de MVESTMENT

2.2.1.1. Analyse des besoins en ressources humaines

Les ressources humaines constituent un élément essentiel et important dans la réussite d'un cabinet de conseil notamment dans le domaine des investissements. En ce qui concerne MVESTMENT, l'accent sera mis essentiellement sur les compétences des futurs collaborateurs. La maîtrise des placements en marchés financiers et surtout de la BRVM est très importante. Pour asseoir la notoriété de la structure, il sera opté pour des collaborateurs hautement qualifiés et expérimentés dans le domaine. Les qualités personnelles et relationnelles seront extrêmement valorisées.

Concernant la maintenance et la mise à jour de la plateforme, MVESTMENT travaillera constamment avec une structure externe spécialisée.

Les besoins en fonds de roulements seront spécifiés dans le troisième chapitre de ce document.

2.2.1.2. Analyse des besoins informatiques et matériels

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

Pour le début des activités, le siège de MVESTMENT sera situé à Cité Keur Gorgui, nouveau quartier résidentiel à Dakar. C'est un quartier qui est occupé de plus en plus par des institutions comme des banques etc. il faudra trouver un lieu spacieux avec une aération conviviale qui

mettra à l'aise les collaborateurs, clients et visiteurs. Chaque responsable aura son propre bureau équipé de manière adéquate. Concernant les matériels informatiques et mobiliers de bureau, il s'agira de l'ensemble des matériels utiles pour le bon fonctionnement quotidien de la structure.

2.2.2. Les facteurs de succès.

Un facteur clés de succès est un élément stratégique que l'entreprise doit maîtriser afin d'être compétitif. Il est toutefois difficile de définir exactement ce qu'est un facteur clés de succès dans la mesure où ils dépendent du secteur d'activité de l'entreprise.

Dans le domaine du conseil, la notoriété est un élément crucial. Nous allons bâtir cette notoriété sur le professionnalisme, l'intégrité, l'indépendance et la transparence.

Nous avons comme illustration de ces facteurs, le tableau suivant :

Tableau 4 : les facteurs de succès¹³

<i>FONCTIONS CONCERNÉES</i>	<i>FACTEURS CLÉS DE SUCCÈS</i>
Prestation des services	<ul style="list-style-type: none"> • La qualité des services • Le temps de réaction • Tarifs accessibles • Disponibilité et discrétion • Satisfaction des besoins du client
Marketing et Communication	<ul style="list-style-type: none"> • Maitrise de la cible • Innovation et utilisation de la technologie • Innovation dans l'approche client • Anticipation des attentes
Ressources humaines	<ul style="list-style-type: none"> • La compétence des collaborateurs • Les qualités humaines et relationnelles • Maitrise du domaine d'intervention
Information et Formation	<ul style="list-style-type: none"> • La crédibilité, la rapidité et la pertinence de l'information • L'accessibilité • La qualité de la formation • La qualité et la renommée des formateurs

Source : nous-même

¹³ Inspiré du PP : Doudou G. EDWIGE, (2013), mise en place d'une structure d'accompagnement des PME/PMI ivoiriennes dans le montage de leurs dossiers d'introduction en bourse, MBF année académique 2012-2013(P0043MBF14).

Ces facteurs de succès sont renforcés par les opportunités notées sur le marché comme l'absence de cabinet de conseil en investissement boursier à Dakar, le manque de communication des cabinets de conseil existant, l'ouverture du troisième compartiment, la performance du marché le développement de la culture boursière et des clubs d'investissement etc.

Cependant, on s'attend à certaines menaces qui peuvent rendre notre institution vulnérable : la concurrence existante dans toute la zone UEMOA, l'arrivée de nouveaux concurrents, la réglementation etc.

2.3. Business model et présentation de la plateforme de MVESTMENT

Le business model, ou modèle économique, est l'élément clé d'un business plan. C'est lui qui détermine comment une entreprise pourra engendrer des gains. Dans notre cas, nous allons mettre l'accent sur les services proposés aux clients et la manière dont ils seront commercialisés. La plateforme et son contenu seront présentés dans cette partie du document.

2.3.1. Les services et la clientèle cible MVESTMENT

Un service est une prestation économique qui met à disposition un savoir-faire intellectuel et/ou technique. Il se distingue d'un bien, dans le sens où il s'agit d'une prestation intangible, en d'autres mots, qui n'est pas palpable. Nous présenterons dans un premier temps, les services de MVESTMENT et dans un second la clientèle ciblée.

2.3.1.1. Les services de MVESTMENT

MVESTMENT offrira des prestations de conseil professionnelles et innovatrices dans le domaine du conseil en investissements ainsi que des analyses quantitatives et qualitatives pour les investisseurs institutionnels et privés. Les conseils et orientations sont basés sur des analyses bien approfondies faites par des collaborateurs qualifiés et expérimentés afin de garantir des prestations de haut niveau.

Le conseil en investissement pour les “insiders”

Cette prestation est destinée aux personnes ayant des connaissances en investissement plus précisément en gestion de portefeuille. Elles savent sélectionner par elles-mêmes les instruments financiers dans lesquels investir. Ils suivent régulièrement leur portefeuille, l'allocation des actifs et les titres qui le composent. Toutefois, elles auront besoin de pouvoir

confronter leurs décisions d'investissement ou l'affectation de leurs placements avec un professionnel et recevoir, des suggestions d'investissement ou de désinvestissement grâce à des analyses bien fondées. MVESTMENT recommande alors son offre de service de *Conseil 'Insiders'*.

Le conseil en investissement pour les *outsiders*

MVESTMENT propose ce service aux personnes ayant besoin d'une veille permanente de leur portefeuille et qu'elle prenne l'initiative de leurs proposer les éventuelles corrections à apporter à la répartition de leurs placements et des idées concrètes d'investissement et de désinvestissement, inspirées de la stratégie d'investissement et de la sélection de valeurs établies par le Comité d'Investissement. Ces personnes auront toutefois, le dernier mot sur toute transaction.

Le suivi risque / rendement

MVESTMENT propose une prestation de gestion de portefeuille qui prend en compte le fameux couple en finance : le risque et le rendement. Cette prestation permettra aux clients d'atteindre leurs objectifs de placement, avec des suggestions compatibles avec leur profil et leur tolérance au risque.

Analyses quantitatives et qualitatives

Cette prestation est destinée aux investisseurs institutionnels, aux clubs d'investissement et aux fonds communs de placement. Les analyses quantitatives et qualitatives servent, entre autres, à l'évaluation de la performance des placements, ainsi qu'à l'identification des risques liés à un secteur ou à un investissement. Cela va leurs permettre de gagner du temps dans leurs processus de décisions.

Formation, Coaching, Accompagnement sur mesure

MVESTMENT offre aussi des formations individuelles et tournées vers la pratique sur tous les thèmes liés à la gestion d'actifs à destination des différentes instances des institutions de prévoyance (par exemple, pour les membres de conseils de fondation). Le contenu et le degré de complexité de ces formations sont adaptés tant aux besoins spécifiques qu'aux connaissances des participants. Aussi, il y aura des formations destinées au grand public à travers des conférences et des séminaires.

Essentiellement, le CA proviendra des services du Conseil et de la plateforme. Concernant les services de conseil, d'accompagnement et de formation, la fourchette de prix à pratiquer sera

comprise entre 150 000 FCFA et 300 000 FCFA. Ce sera en fonction des revenus et des besoins du client étant donné que ce sont des services sur mesure. Pour la formation, les tarifs dépendront du niveau de connaissance du client et la durée de la formation et le minimum sera 200 000 FCFA.

2.3.1.2. La clientèle cible de MVESTMENT

A travers la réglementation du CREPMF, les activités et les offres d'un CIB sont déjà définies. Dans notre stratégie, il serait judicieux de considérer ces instructions définies par l'autorité de marchés concernant les sévices qui seront proposés à notre clientèle après une segmentation qui sera faite. Chaque produit sera parfaitement adapté au besoin du client choisi.

Ainsi, il apparait nécessaire de faire une segmentation et de proposer des services convenables pour chaque type de client.

Essentiellement, toute personne physique ou morale ayant une capacité de placement ou un besoin de financement sera considérée comme une cible de MVESTMENT.

+ Les investisseurs particuliers

Constituants notre principale cible, les investisseurs particuliers sont considérés toutes les personnes physiques désireuses d'investir dans le marché boursier mais ne maîtrisant pas son fonctionnement ou ne disposant pas les informations pertinentes pour motiver sa décision.

+ Les étudiants et apprenants

C'est l'ensemble des personnes désireuses d'apprendre ou d'élargir leurs connaissances dans le domaine de la finance de marchés, la gestion de portefeuille, l'analyse technique, l'analyse fondamentale etc. Ces personnes auront des séances de formation, des conférences et des séminaires qui seront organisées dans le but de renforcer leurs capacités. Ce sera animé par des experts et des professeurs de renommée de la zone.

+ Les clubs d'investissement

Un club d'investissement est un regroupement de personnes décidant de mettre en commun une épargne régulière d'un montant peu élevé pour constituer un portefeuille de valeurs mobilières.

Avec relativement des moyens financiers limités, Les clubs d'investissement permettent la mise à tout membre d'investir tout de même dans de nombreux actifs, secteurs, zones géographiques. Ils permettent de bénéficier des avantages fiscaux en vertu de leur caractère pédagogique.

Les PME à fort potentiel

Ces PME nous intéressent du fait de l'ouverture du troisième compartiment de la BRVM qui leur est dédié. MVESTMENT pourra les accompagner et les conseiller sur les avantages et les conditions de l'ouverture de capital. Mais, aussi, il peut les conseiller concernant les placements financiers rentables qu'elles peuvent faire pour assurer la bonne gestion de leur trésorerie.

Les expatriés et les étrangers

Les expatriés sont constitués de l'ensemble des individus originaires des pays de la zone, vivants à l'étranger et disposant des ressources financières qui leur permettent d'investir dans l'économie réelle de leurs pays respectifs. Les étrangers sont considérés comme les personnes physiques ou morales ayant comme besoin la diversification de leurs portefeuilles dans le but de diminuer les risques systémiques. Il faut noter que la BRVM offre une certaine stabilité comparée aux autres places boursières (Europe, Etats Unis) vu les conséquences de la dernière crise de 2009. Aussi, avons-nous une rentabilité largement supérieure en ce qui concerne les obligations et les créances titrisées. La prospection se fera essentiellement grâce à un système de communication qui sera disponible sur la plateforme (*Application mobile et site web*) et éventuellement à travers des missions à l'étranger.

Le secteur informel

Comme dans bien d'autres pays d'Afrique, le secteur informel occupe une place très importante dans l'économie du Sénégal. En effet, une fraction significative de la population vit de ce que l'on appellerait ailleurs des « petits boulots ». Selon une étude récente de la Banque mondiale, ce secteur générerait 97 % des créations d'emplois dans un pays très touché par le chômage¹. Les personnes évoluant dans le secteur informel sont considérées comme des agents à forte capacité de placement. Leurs activités échappent à tout type d'imposition, de contrôle ou même simplement de dénombrement. Pour atteindre ces personnes, la sensibilisation¹⁴ sur les avantages de la bourse et son fonctionnement.

2.3.2. La présentation de la plateforme de MVESTMENT

Le *MVESTMENT PLATFORM* est un ensemble de site web et une application mobile conçus dans l'optique de vulgariser de l'information financière de la bourse régionale. L'idée nous est venue

¹⁴ Ce service sera totalement gratuit.

de la conjonction de plusieurs paramètres : notre passion pour la bourse et notre frustration du manque d'information sur le marché boursier de la zone UEMOA.

Nous avons donc décidé de lancer une plateforme pour résoudre ce problème, vulgariser et démocratiser l'information boursière et fournir l'ensemble des outils nécessaires à notre audience pour s'informer, découvrir et investir sur la BRVM.

MESTMENT PLATFORM a pour objectif d'être la plateforme de référence de la BRVM. Nos informations et données ainsi que notre expertise seront utilisés par un large panel de profils : des investisseurs ou fonds d'investissement dans leurs analyses pour prendre des bonnes décisions d'investissement, des institutions internationales ou africaines pour conduire des documents de recherche, des étudiants pour mener à bien leurs thèses, des médias dans la rédaction de leurs articles sur la bourse, et même certaines chaînes TV.

2.3.2.1. Contenu de MVESTMENT

Avec un design adapté à l'ensemble des supports (Desktop, tablette, mobile), la plateforme offrira des rapports qui intègrent les fondamentaux d'une analyse professionnelle et méticuleuse : l'étude sur la valorisation de la société et son potentiel de hausse ou de baisse, le diagnostic sur le sentiment de marché de la valeur, l'estimation des bénéfices, recommandations et révision des analystes, un avis instantané sur l'analyse technique du titre, les ratios financiers etc. aussi, on aura toute les informations susceptibles d'impacter la valeur d'une société : la santé et la performance des sociétés, l'évolution des secteurs et des indices boursiers, les tendances économiques etc. l'objectif est minimiser la probabilité d'existence de l'asymétrie d'information entre les *insiders* et les *outsiders*.

En plus, les décisions de politiques monétaires de la banque centrale y seront disponibles et permettront voir une idée des taux d'intérêt, de l'inflation etc.

De façon plus détaillée, On aura :

- ✚ des cours fiches pédagogiques pour le renforcement des connaissances ;
- ✚ un dictionnaire financier et des tutoriels (vidéo) ;
- ✚ la présentation et des rapports d'analyse financière de chaque société cotée ;
- ✚ des données historiques et des rapports d'analyse fondamentale et technique ;

- ✚ une liste de surveillance (Watch List) de la cotation des actions ;
- ✚ un calculateur (simulateur) de rentabilité sur les obligations ;
- ✚ un sélecteur d'actions et d'obligations pour effectuer un investissement selon les objectifs de l'investisseur ;
- ✚ des outils de comparaison entre les sociétés en utilisant des ratios ;
- ✚ des outils de simulation pour des alternatives à la hausse ou à la baisse des résultats ;
- ✚ un calendrier des introductions en bourses, des paiements des dividendes, et d'autres événements économiques importants.

2.3.2.2. Stratégie de développement et business model de MVESTMENT

La stratégie partira de notre vision qui est de devenir la plateforme de référence en fournissant à notre audience des informations et outils exploitables pour les accompagner dans l'atteinte de leurs objectifs d'investissement. Ainsi, une stratégie de différenciation par rapport à ce qui existe déjà, sera mise en œuvre. Nous mettons le capital humain au cœur de notre activité afin d'apporter une plus-value grâce à une crédibilité de l'information et une pertinence des analyses.

Nous proposons des formules d'abonnement payants permettant aux abonnés d'accéder à du contenu exclusif. L'accès aux rapports d'analyses et aux outils de simulation sera conditionné par les formules d'abonnement. Les utilisateurs auront deux mois d'essais gratuits pour l'application mobile. Au-delà des deux mois l'accès sera payant. Des certifications concernant la partie formation seront organisées avec des écoles et institutions de la place. Nous offrons également des espaces publicitaires permettant de promouvoir des événements. La partie information concernant l'évolution du marché et la cotation de la journée sera gratuite.

Dans cette partie de notre travail, nous avons présenté l'activité et l'organisation stratégique de MVESTMENT. Le statut juridique retenu est une SARL avec un capital social de 10 000 000 FCFA. L'accent a été mis sur l'organisation et les choix stratégiques et opérationnels mais aussi sur la faisabilité du projet en faisant une analyse des besoins en ressources humaines, informatiques et matériels et des facteurs de succès de notre société. Le business model et la

plateforme ont fait l'objet d'une présentation à la fin de cette partie. Ce qui nous permet de voir les modalités de financement et la rentabilité dans la suite de ce notre travail.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

CHAPITRE 3 : ETUDE DE RENTABILITÉ ET DES MODALITÉS DE FINANCEMENT de MVESTMENT

L'objectif de ce chapitre est d'évaluer le coût du projet, l'investissement nécessaire, les résultats prévisionnels et des différents indicateurs de rentabilité.

3.1. Evaluation des coûts et des résultats prévisionnels de MVESTMENT

Parmi les différentes étapes de gestion d'un projet, l'évaluation du coût du projet est la plus importante et la plus délicate. En effet, cette phase nécessite beaucoup de rigueur et doit être la plus exhaustive possible afin de fournir un chiffrage précis, fiable et pertinent. Le but est d'établir le coût potentiel du projet, de son lancement jusqu'à sa clôture. Après avoir défini les coûts, nous présenterons les résultats prévisionnels.

3.1.1. Evaluation des coûts de réalisation du projet de MVESTMENT

L'estimation du coût de réalisation permet de s'assurer que nous disposons du budget nécessaire à l'exécution du projet et en même temps de savoir si le projet sera rentable ou pas. L'accent sera mis sur les frais de constitution, les équipements et le besoin en fonds de roulement.

3.1.1.1. Les frais de constitution de MVESTMENT

Ces frais sont constitués de l'ensemble des charges qui seront supportées lors de la mise en place de MVESTMENT. Il s'agit des frais administratifs, des couts d'aménagement des bureaux, des frais de recrutement, des couts de demande d'agrément et de la carte professionnelles. Aussi, prendra-t-on en compte les frais de conception du site web et de l'application mobile. Ces charges sont listées dans le tableau ci-après :

Tableau 5 : Immobilisations incorporelles de MVESTMENT

Eléments	Montant HT XOF
Frais d'agrément CREPMF	1 000 000
Frais d'ouverture de compteurs	150 000
Logiciels, formations	450 000
Conception de la plateforme	1 500 000
Droits d'enregistrement	25 000
Enseigne et communication	200 000
Ouverture compte courant	150 000
Droit au bail (3 mois)	750 000
Frais de notaire ou d'avocat	400 000
Immobilisations incorporelles	4 625 000

Source : nous-même

3.1.1.2. Evaluation des équipements de MVESTMENT

Ces équipements sont constitués de l'ensemble des matériels nécessaires à la structure dans le cadre de son fonctionnement quotidien. Il s'agit généralement des mobiliers de bureau, des matériels informatiques, etc.

Ces charges figurent dans le tableau suivant :

Tableau 6 : immobilisations corporelles de MVESTMENT

Eléments	Montant HT XOF
Travaux et aménagements	250 000
Matériel de bureau	7 000 000
Immobilisations corporelles	7 250 000

Source : nous-même

3.1.1.3. Evaluation de l'investissement et du BFR de MVESTMENT

L'investissement initial traduit l'ensemble des dépenses supportées pour le démarrage effectif de l'activité de l'entreprise. Ces dépenses sont de deux types :

- ✚ Les dépenses relatives à l'acquisition des immobilisations : elles sont constituées principalement du prix des biens acquis, les frais d'études, frais d'installation et accessoires etc.
- ✚ Les dépenses relatives à l'investissement en cycle d'exploitation ; autrement dit, l'accroissement du besoin en fonds de roulement dû au décalage entre les encaissements et les décaissements provoquée par les opérations d'exploitation.

$$\Delta BFR = \Delta CRÉANCES CLIENTS + \Delta STOCKS - \Delta CRÉDITS FOURNISSEURS$$

ELEMENTS	délai jours	2019	2020	2021	2022	2023
Besoins						
Volume crédit client HT	5	849 315	934 247	1 074 384	1 235 541	1 420 872
Ressources						
Volume dettes fournisseurs HT	30	-	-	-	-	-
Besoin en fonds de roulement		849 315	934 247	1 074 384	1 235 541	1 420 872

Source : nous-même

Il faut préciser qu'il n'y a pas de variations de stocks dans notre activité. Concernant notre projet, le montant des investissements est calculé à travers le tableau suivant :

Tableau 7 : Evaluations des Investissements de MVESTMENT

INVESTISSEMENTS	Montant HT XOF
Immobilisations incorporelles	4 625 000
Frais d'agrément CREPMF	1 000 000
Frais d'ouverture de compteurs	150 000
Logiciels, formations	450 000

Conception de la plateforme et autres frais	1 500 000
Droits d'enregistrement	25 000
Droit au bail (3 mois)	750 000
Frais de notaire ou d'avocat	400 000
Enseigne et éléments de communication	200 000
Ouverture compte courant	150 000
Immobilisations corporelles	7 250 000
Travaux et aménagements	250 000
Matériel de bureau	7 000 000
Total Immobilisations	11 875 000
BFR	849 315
TOTAL INVESTISSEMENT	12 724 315

Source : nous-même

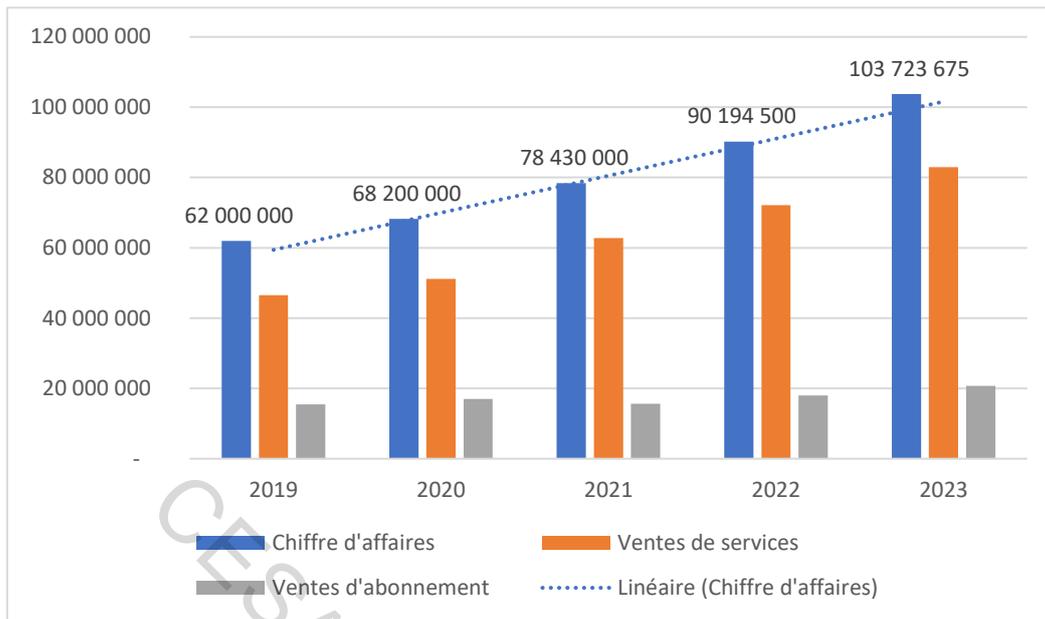
3.1.2. Résultats prévisionnels de MVESTMENT

L'évolution du projet sera analysée à travers les chiffres prévisionnels pour les cinq (05) années à venir. Elle nous permettra d'avoir un aperçu sur la rentabilité économique de la structure à travers l'analyse des différents soldes intermédiaires de gestion.

3.1.3. Chiffre d'affaires prévisionnel de MVESTMENT

Le chiffre d'affaire évoluera en fonction du niveau d'activité de MVESTMENT. D'après les prévisions, le CA est de 62 000 000 FCFA et est constitué principalement de la vente des services de conseil, notamment 75% du CA. Ce dernier évolue de 10 % en 2020 grâce à une augmentation considérable de l'activité. A partir de la deuxième année d'exercice, le CA connaît une croissance de 15 % pour les exercices suivants.

En ce qui concerne la plateforme, les revenus proviendront principalement des abonnements pour avoir accès à certaines fonctionnalités.

Figure 6 : Evolution du Chiffres d'affaires de MVESTMENT


Source : nous-même

3.1.4. Les charges d'exploitation prévisionnelles de MVESTMENT

C'est l'ensemble des charges supportées pour la réalisation du CA. Elles sont essentiellement constituées des charges de personnel, les charges locatives, des services extérieurs, les frais de déplacements etc. ces charges évolueront en fonction du niveau d'activité de la structure. Il est nécessaire de signaler que directeur général n'aura pas de salaire mais une rémunération forfaitaire la fin de chaque exercice.

3.1.5. Les résultats prévisionnels de MVESTMENT

Ces prévisions nous ont permis d'avoir une idée sur la rentabilité future de la structure.

En résumé, nous avons le compte de résultat prévisionnel pour les cinq (05) années d'exercice ci-dessous :

Tableau 8 : Solde de gestion prévisionnel de MVESTMENT

ELEMENTS	2019	2020	2021	2022	2023
Chiffre d'affaires	62 000 000	68 200 000	78 430 000	90 194 500	103 723 675
Ventes de services	46 500 000	51 150 000	62 744 000	72 155 600	82 978 940
Ventes d'abonnement	15 500 000	17 050 000	15 686 000	18 038 900	20 744 735
Marge globale	62 000 000	68 200 000	78 430 000	90 194 500	103 723 675
Charges externes	3 430 000	3 505 714	3 636 609	3 722 876	3 814 722
Valeur ajoutée	58 570 000	64 694 286	74 793 391	86 471 624	99 908 953
Excédent brut d'exploitation	5 330 000	9 042 286	15 608 791	23 627 794	33 272 932
Résultat d'exploitation	3 435 000	7 147 286	13 713 791	21 732 794	31 377 932
Résultat financier	- 388 072	- 398 072	- 408 572	- 419 597	- 431 173
Résultat courant	3 046 928	6 749 214	13 305 219	21 313 197	30 946 758
Résultat de l'exercice	2 132 850	4 724 450	9 313 653	14 919 238	21 662 731
Capacité d'autofinancement	4 027 850	6 619 450	11 208 653	16 814 238	23 557 731

Source : nous-même

3.2. Etude des modalités de financement et de la rentabilité de MVESTMENT

Dans cette partie du document, nous allons mettre en exergue dans un premier temps, les modalités de financement et dans un second la rentabilité du projet à travers quelques indicateurs.

3.2.1. Les modalités de financement de MVESTMENT

Lors de sa création, l'entreprise doit détenir les ressources financières nécessaires pour faire face à ses échéances, et utiliser au mieux les moyens dont elle dispose. Pour exercer son activité, l'entreprise doit d'abord engager des dépenses avant de percevoir des recettes : réalisation des investissements matériels (terrains, installations, constructions) ; achats des matières et fournitures, prévoir la rémunération de la main d'œuvre). Ce n'est qu'ultérieurement, à l'issue

de la production et de la commercialisation, que des recettes seront encaissées après la réalisation des ventes. Il y a donc un décalage dans le temps entre les paiements et les encaissements concernant aussi bien les investissements que l'exploitation. Ce décalage crée des besoins de financements que l'entreprise devra couvrir en se procurant des fonds selon différentes modalités.

3.2.1.1. Evaluation des besoins financiers de MVESTMENT

Nous définirons l'investissement comme "le processus qui aboutit à une consommation de ressources (monétaires ou non) et qui incorpore un gain potentiel futur, ce gain pouvant être financier, économique, social, politique, culturel ou symbolique." A. Pezet (2009)

Pour faire face aux investissements prévus pour le démarrage des activités de MVESTMENT, il faudra mettre en place un plan de financement adéquat et optimal dans le but de mobiliser les ressources financières nécessaires pour projet. Il devient essentiel de mettre l'accent sur les besoins financiers nécessaires pour le des activités.

Les besoins financiers seront le montant des investissements qui a été calculé plus haut dans ce document ajouté du besoin en fonds de roulement de départ.

Tableau 9 : Investissement requis pour le début des activités de MVESTMENT

INVESTISSEMENTS	Montant HT XOF
Immobilisations incorporelles	4 625 000
Frais d'agrément CREPMF	1 000 000
Frais d'ouverture de compteurs	150 000
Logiciels, formations	450 000
Conception de la plateforme et autres frais	1 500 000
Droits d'enregistrement	25 000
Droit au bail (3 mois)	750 000
Frais de notaire ou d'avocat	400 000
Enseigne et éléments de communication	200 000
Ouverture compte courant	150 000
Immobilisations corporelles	7 250 000

Travaux et aménagements	250 000
Matériel de bureau	7 000 000
Total Immobilisations	11 875 000
BFR	849 315
TOTAL INVESTISSEMENT	12 724 315

Source : nous-même

3.2.1.2. Plan de financement de MVESTMENT

Le financement du début des activités de MVESTMENT requiert un investissement initial de 12 724 315 FCFA. Pour faire face à cet investissement, le promoteur compte financer le projet à hauteur 65 % avec des fonds propres. Il a été prévu un emprunt bancaire de de 5 000 000 FCFA avec un taux de 7% pour couvrir le reste des investissements.

Nous avons les détails dans le tableau suivant :

Tableau 10 : les sources de financement de MVESTMENT

ELEMENTS				MONTANT HT XOF
Apport personnel			8 800 000	
Emprunt			5 000 000	
	Taux	Durée mois		
Modalités	0,07	60	5 000 000	
TOTAL				13 800 000

Source : nous-même

Le financement du cycle d'investissement de ce projet requiert un montant de 12 724 315 FCFA. Le surplus sera gardé en trésorerie pour faire face aux éventuels imprévus. Le financement de du cycle d'exploitation sera assuré par la capacité d'autofinancement dégagée durant les exercices. L'emprunt est amortissable sur cinq (05) ans.

Tableau 11 : Plan de financement de MVESTMENT

ELEMENTS	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Immobilisations	11 875 000					
Variation du BFR	849 315	849 315	84 932	140 137	161 158	185 331
Remboursement d'emprunts		1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000
Total des besoins	12 724 315	1 849 315	1 084 932	1 140 137	1 161 158	1 185 331
Apport personnel	8 800 000					
Emprunts	5 000 000					
Capacité d'auto-financement		4 027 850	6 619 450	11 208 653	16 814 238	23 557 731
Total des ressources	13 800 000	4 027 850	6 619 450	11 208 653	16 814 238	23 557 731
Variation de trésorerie	1 075 685	3 254 220	8 788 738	18 857 254	34 510 334	56 882 734
Solde de trésorerie	1 075 685	3 254 220	8 788 738	18 857 254	34 510 334	56 882 734

Source : nous-même

3.2.2. Etude de la rentabilité de MVESTMENT

Cette étude permet de déterminer si projet d'affaire est rentable ; c'est à dire si l'entreprise que nous projetons de créer aura suffisamment de revenus qui seront supérieurs aux charges supportées durant une période donnée.

3.2.2.1. La Capacité d'autofinancement et les cash-flows de MVESTMENT

La CAF est l'ensemble des ressources restant à une entreprise et lui permettant de faire face à ses besoins en fonds de roulement, ses dividendes, le remboursement des emprunts. Le cash-flow doit être distingué de la capacité d'autofinancement (CAF) dans le sens où il tient compte non seulement des décalages dans le temps lié aux encaissements et aux décaissements, mais également du financement des stocks des charges d'impôts.

Tableau 12 : Evolution de la CAF de MVESTMENT

ELEMENTS	2019	2020	2021	2022	2023
Résultat de l'exercice	2 132 850	4 724 450	9 313 653	14 919 238	21 662 731
+ Dotation aux amortissements	1 895 000	1 895 000	1 895 000	1 895 000	1 895 000
Capacité d'autofinancement	4 027 850	6 619 450	11 208 653	16 814 238	23 557 731
- Remboursement des emprunts	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000
Autofinancement net	3 027 850	5 619 450	10 208 653	15 814 238	22 557 731

Source : nous-même

Ce tableau sera utilisé pour déterminer les flux de trésorerie et calculer les indicateurs de rentabilité qui suivent.

3.2.2.2. Rentabilité de MVESTMENT

La rentabilité du projet sera évaluée à travers sa capacité à générer du cash. Les indicateurs comme la Valeur Actuelle Nette (VAN), le Taux de Rentabilité Interne (TRI), le Délai de récupération des Capitaux Investis (DRCI), et l'Indice de Profitabilité (IP) seront utilisés pour évaluer la rentabilité du projet.

La Valeur Actuelle Nette

La valeur actuelle nette (VAN) représente un flux de trésorerie actualisé qui constitue l'enrichissement supplémentaire d'un investissement en comparaison avec les exigences de l'investisseur. D'après Harberger (1976), toutes les formes d'investissement devront être choisies selon le critère de la VAN, pour pouvoir déterminer leur faisabilité. La VAN est le critère de base d'acceptabilité du projet. Si la VAN nette du projet est négative, autrement dit que la valeur actualisée des bénéfices est inférieure à la valeur actualisée des coûts, le projet doit être rejeté. D'après A. Pezet (1996), « le procédé de l'actualisation consiste à appliquer aux gains attendus d'un investissement un taux (dit d'actualisation) qui provoque la dépréciation progressive de ces mêmes gains, c'est leur valeur actuelle »¹⁵. Le taux d'actualisation à retenir

¹⁵ Pezet A., « Une innovation majeure en gestion : l'actualisation et la rentabilité de l'investissement dans les années 1960 », Gérer et Comprendre, n°46, décembre 1996

est le résultat de la pondération du coût des fonds propres exigés par le promoteur (20%) et du coût de l'emprunt (07%). Il a été retenu un taux de 15% dans ce projet pour une durée de cinq (05) ans. Le taux d'actualisation a été obtenu grâce à la formule du WACC¹⁶. La VAN de ce projet est estimée à 19 408 965 FCFA.

Le Taux de Rentabilité Interne

Le TRI constitue un ratio très important pour le promoteur. Etant le taux qui annule la VAN, il est considéré comme le taux de rentabilité annuelle des capitaux investis dans un projet. Il apparaît important de le comparer à un taux limite de référence qui permet de décider de l'acceptation ou du rejet du projet. Notre taux de référence est notre coût des fonds propres qui est de 20%. Le TRI trouvé est de 34 %.

Le Délai de Récupération des Capitaux Investis

Le DRCI constitue le nombre d'années nécessaire pour recouvrer les fonds initialement misés. C'est en même temps un élément de mesure de risque car plus ce délai est court, plus le risque inhérent au projet est faible. Il est important de le comparer avec le délai que s'était fixé le promoteur du projet. Dans notre cas, ce délai est égal à : 2 ans 10 mois et 13 jours.

L'Indice de profitabilité

L'IP est une mesure du taux des capitaux investis. C'est le rapport de la valeur ajoutée nette sur le capital investi. L'indice trouvé pour ce projet est 1,53. Autrement dit, pour 1 franc investi, on a une rentabilité de 1.53 franc.

La rentabilité économique :

La rentabilité économique mesure la performance économique d'une entreprise ou d'un projet. Elle représente la rentabilité des capitaux investis et elle est indépendante de la structure de financement. Elle est calculée à travers la formule suivante :

$$RE = \text{Résultat d'exploitation} (1-t) / \text{Capitaux investis}$$

Dans notre situation, avec un résultat d'exploitation de 3 435 000 FCFA à la fin du premier exercice et des capitaux investis de 12 724 315 FCFA, la rentabilité économique est de 27 %.

¹⁶
$$WACC = \frac{E}{V} * Re + \frac{D}{V} * Rd * (1 - Tc)$$

La rentabilité financière :

Elle représente la rentabilité des capitaux propres. C'est le rapport entre le résultat de l'exercice et les capitaux propres.

$$RF = \text{Résultat de l'exercice} / \text{Capitaux propres}$$

En ce qui concerne notre projet, cette rentabilité est de 28 % après le premier exercice grâce à un résultat de l'exercice de 2 132 850 et des capitaux propres de 8 724 315.

Tableau 13 : Calcul des indicateurs de rentabilité

TAUX		15%				
		1	2	3	4	5
Résultat de l'exercice		2 132 850	4 724 450	9 313 653	14 919 238	21 662 731
+ Dotation aux amortissements		1 895 000	1 895 000	1 895 000	1 895 000	1 895 000
Capacité d'autofinancement		4 027 850	6 619 450	11 208 653	16 814 238	23 557 731
- Remboursement des emprunts		1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000
Autofinancement net		3 027 850	5 619 450	10 208 653	15 814 238	22 557 731
Valeur Résiduelle nette						3 249 315
Récupération du BFR						- 849 315
CF NETS	- 12 724 315	3 027 850	5 619 450	10 208 653	15 814 238	24 957 731
CF actualisés	- 12 724 315	2 632 913	4 249 111	6 712 355	9 041 842	12 408 403
CF actualisés cumulés	- 12 724 315	- 10 091 402	- 5 842 291	870 064	9 911 906	22 320 309
VAN	19 408 965					
TRI	34%					
IP	1,53					
DRCI	2,87	2 ans 10 mois				

A l'issue des analyses des indicateurs de rentabilité, nous pouvons avancer que projet de MVESTMENT promet une rentabilité certaine, sauf intervention d'un risque ou / et d'un évènement qui n'a pas prévu.

Il est toujours aussi pertinent de réaliser une projection pessimiste en diminuant les résultats obtenus durant les cinq premiers exercices de 50 %. Ce complément d'outil de décision nous donne les résultats suivants :

Tableau 14 : Résultats d'une projection pessimiste de MVESTMENT

VAN	4 957 804
TRI	11%
IP	0,39
DRCI	4,02
RENTABILITÉ ECONOMIQUE	13%
RENTABILITÉ FINANCIERE	14%

Source : nous-même

On remarque que, même avec une diminution des résultats de 50 % durant les cinq années d'exercice, le projet reste toujours rentable mais n'atteint pas malheureusement les attentes du promoteur. Cela nous montre l'importance d'insister sur le management.

CONCLUSION

A la suite de notre analyse portant sur les modalités de création d'un cabinet de conseil en investissements boursiers et une plateforme d'information financière dans la zone UEMOA, nous pouvons défendre l'importance de réaliser une étude de faisabilité d'un projet de cette envergure. Elle nous a permis de présenter les aspects essentiels préalables au démarrage de la mise en œuvre effective d'un projet. Elle nous a permis de justifier le projet en termes d'objectifs chiffrés, réalistes, mesurables, atteignables et temporellement définis dans un contexte donné tout en présentant les moyens pour les réaliser.

Ainsi, pour atteindre nos objectifs, nous avons, dans la première partie de ce document, présenter de façon générale le marché financier de la zone UEMOA et ses différents acteurs et intervenants. Dans la seconde partie, nous avons présenté notre activité en mettant l'accent sur le cadre environnemental et réglementaire.

A la suite de cela, nous avons réalisé une étude marché qui nous a permis d'avoir un aperçu sur le secteur, la concurrence, leurs tarifs etc. cela nous a permis de développer notre stratégie de positionnement, de communication, et de pénétration dans le marché. La troisième partie de ce document nous a permis d'avoir une idée concernant les coûts du projet, la rentabilité et les modalités de financement de ce dernier.

Après une étude basée sur cinq années d'exercice, nous pouvons avancer que notre projet est rentable avec un taux de rentabilité interne de 30 % et une valeur actuelle nette positive de 18 millions. Aussi, est-il réalisable dans les meilleurs délais car il ne demande pas un investissement important. Ce dernier est de 12 millions.

La réalisation de ce projet présente des intérêts particuliers pour le promoteur, son établissement mais aussi pour le marché boursier régional car la BRVM est dans un processus de développement de son activité à travers la vulgarisation de l'information et l'éducation financière.

BIBLIOGRAPHIE

OUVRAGES

1. Anne Pezet. (2009), *Encyclopédie de comptabilité, contrôle de gestion, audit* 2e édition, Economica, pp.1013-1023.
2. Marie-Paule Bonicoli, (Octobre 2011), *La pédagogie au service de l'innovation pédagogique*. Patras, Grèce. Athènes : New Technologies Editions, pp.49-55.
3. Pezet A, (décembre 1996) « *Une innovation majeure en gestion : l'actualisation et la rentabilité de l'investissement dans les années 1960* », (n°46) : page1-2.

RAPPORTS

1. Note de conjoncture économique régionale dans l'UEMOA du deuxième trimestre de 2017 ; (juillet 2017) ;
2. Rapport annuel 2016 du Conseil Régional de l'Epargne Publique et des marchés financiers ; (2017) ;
3. Rapport annuel 2016 de la Bourse Régionale des Valeurs Mobilières de l'UEMOA ; (2017).

PROJETS PROFESSIONNELS

4. Doudou G. EDWIGE, (2013), mise en place d'une structure d'accompagnement des PME/PMI ivoiriennes dans le montage de leurs dossiers d'introduction en bourse, MBF année académique 2012-2013 (P0043MBF14) ;
5. Joseph Raymond Yves KOKO, (2014), KOKOFINANCE, Apporteurs d'Affaires et Conseils en Investissements Boursiers, année académique 2013–2014 (P0062MBF14).

WEBOGRAPHIE

6. Adama WADE, *placements : sur le long terme, la rentabilité des actifs boursiers est inégalee*, www.financialafrik.com
7. Le Conseil Régional de l'Epargne Public et des Marchés Financiers, www.crepmf.org
8. La Bourse Régionale des Valeurs Mobilières, www.brvm.org
9. Paul DERREUMAUX, *Faut-il encore investir à la BRVM*, www.paul-derreumaux.com
10. Propriété commune de l'UEMOA et de la CEMAC, www.izf.net

ANNEXES

ANNEXE A : Questionnaire

Ce formulaire s'inscrit dans le cadre d'une étude de marché concernant la mise en place d'un cabinet de conseil en investissement boursier avec comme support une plateforme d'information.

*Obligatoire

1. Vous êtes ? *

- Etudiants / Apprenants
- Professionnel
- Autre :

2. Êtes-vous intéressé (e) par les marchés boursiers ? *

- Oui
- Non

3. Quel est votre niveau de maîtrise de la bourse ? *

- Débutant
- Moyen
- Bonne maîtrise

4. Avez-vous besoin de renforcer vos connaissances en finance de marchés ?

- Oui
- Non

5. Combien serez-vous prêt (e) à payer pour une formation complète en finance de marchés ? *

- moins de 100.000 FCFA
- entre 100.000 FCFA et 200.000 FCFA
- entre 200.000 FCFA et 300.000 FCFA
- plus de 300.000 FCFA
- Autre :

6. Avez-vous déjà investi en bourse ? *

- Oui
- Non

7. Quels sont les problèmes rencontrés ?

- Manque d'information
- Manque de conseils
- Autre :

8. Avez-vous besoin d'être accompagné (e) par des experts dans vos décisions d'investissement ? *

- Oui
- Non

9. Si oui, quelles seront vos exigences ?

- La qualité des services offerts
- La proximité
- Le prix
- Autre :

10. Etes-vous au courant des opportunités de la Bourse Régionale des Valeurs Mobilières (BRVM) ? *

- Parfois
- Souvent
- Toujours

11. Serez-vous intéressé (e) par l'utilisation d'une plateforme (site web et application mobile) d'information boursière ? *

- Oui
- Non

12. Pourquoi utiliseriez-vous cette plateforme ? *

- Suivre l'évolution du marché
- se former et s'informer
- avoir des analyses quantitatives et qualitatives du marché (secteurs, entreprises etc.)
- Autre :

ANNEXE B : Tableaux complémentaires concernant la partie financière
Tableau 15 : Financement des Investissements de MVESTMENT

INVESTISSEMENTS	Montant HT
Immobilisations incorporelles	4 625 000
Frais d'agrément CREPMF	1 000 000
Frais d'ouverture de compteurs	150 000
Logiciels, formations	450 000
Conception de la plateforme et autres frais	1 500 000
Droits d'enregistrement	25 000
Droit au bail (3 mois)	750 000
Frais de notaire ou d'avocat	400 000
Enseigne et éléments de communication	200 000
Ouverture compte courant	150 000
Immobilisations corporelles	7 250 000
Travaux et aménagements	250 000
Matériel de bureau	7 000 000
Total Immobilisations	11 875 000
Trésorerie de départ	1 925 000
TOTAL INVESTISSEMENT	13 800 000
FINANCEMENT DES INVESTISSEMENTS	Montant HT
Apport personnel	8 800 000
Emprunt	5 000 000
TOTAL FINANCEMENT	13 800 000

Source : nous-même

Tableau 16 : Evolution des Charges sociales de MVESTMENT

ELEMENTS	2019	2020	2021	2022	2023
Rémunération du (des) dirigeants	5 000 000	5 000 000	6 000 000	7 000 000	8 000 000
		0%	20%	17%	14%
Salaires des employés	48 000 000	50 400 000	52 920 000	55 566 000	58 344 300
		5%	5%	5%	5%

Source : nous-même

CESAG - BIBLIOTHEQUE

Tableau 17 : Détail des Amortissements de MVESTMENT

ELEMENTS	2019	2020	2021	2022	2023
Amortissements incorporels	375 000				
Frais d'agrément CREPMF	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000
Logiciels, formations	90 000	90 000	90 000	90 000	90 000
Droits d'enregistrement	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000
Frais de notaire ou d'avocat	80 000	80 000	80 000	80 000	80 000
Enseigne et éléments de communication	40 000	40 000	40 000	40 000	40 000
Ouverture compte courant	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000
Amortissements corporels	1 520 000				
Travaux et aménagements	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000
Matériel de bureau	1 400 000	1 400 000	1 400 000	1 400 000	1 400 000
Total amortissements	1 895 000				

Source : nous-même

Tableau 18 : Compte de résultat prévisionnel de MVESTMENT

ELEMENTS	2019	2020	2021	2022	2023
Produits d'exploitation	62 000 000	68 200 000	78 430 000	90 194 500	103 723 675
Chiffre d'affaires HT services	62 000 000	68 200 000	78 430 000	90 194 500	103 723 675
Marge brute	62 000 000	68 200 000	78 430 000	90 194 500	103 723 675
Charges externes	3 430 000	3 505 714	3 636 609	3 722 876	3 814 722
Assurances	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000
Téléphone, internet	450 000	472 500	496 125	520 931	546 978
Autres abonnements	350 000	367 500	385 875	405 169	425 427
Carburant	500 000	525 000	551 250	578 813	607 753
Frais de déplacement et hébergement	500 000	525 000	551 250	578 813	607 753

Eau, électricité, gaz	250 000	250 000	250 000	250 000	250 000
Nettoyage des locaux	480 000	480 000	480 000	480 000	480 000
Budget publicité et communication	300 000	285 714	272 109	259 151	246 811
Loyer et charges locatives	3 000 000	3 000 000	3 000 000	3 000 000	3 000 000
Valeur ajoutée	58 570 000	64 694 286	74 793 391	86 471 624	99 908 953
Salaires employés	48 000 000	50 400 000	52 920 000	55 566 000	58 344 300
Prélèvement dirigeant(s)	5 000 000	5 000 000	6 000 000	7 000 000	8 000 000
Excédent brut d'exploitation	5 330 000	9 042 286	15 608 791	23 627 794	33 272 932
Frais bancaires, charges financières	388 072	398 072	408 572	419 597	431 173
Dotations aux amortissements	1 895 000	1 895 000	1 895 000	1 895 000	1 895 000
Résultat avant impôts	3 046 928	6 749 214	13 305 219	21 313 197	30 946 758
Impôt sur les sociétés	914 078	2 024 764	3 991 566	6 393 959	9 284 028
Résultat net comptable	2 132 850	4 724 450	9 313 653	14 919 238	21 662 731

Source : nous-même

Tableau 19 : Autofinancement de MVESTMENT

ELEMENTS	2019	2020	2021	2022	2023
Résultat de l'exercice	2 132 850	4 724 450	9 313 653	14 919 238	21 662 731
+ Dotation aux amortissements	1 895 000	1 895 000	1 895 000	1 895 000	1 895 000
Capacité d'autofinancement	4 027 850	6 619 450	11 208 653	16 814 238	23 557 731
- Remboursement des emprunts	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000
Autofinancement net	3 027 850	5 619 450	10 208 653	15 814 238	22 557 731

Source : nous-même

Annexe 3 : liste des titres disponibles sur la BRVM
Tableau 20 : liste des titres cotés sur la BRVM

TITRES	NOMBRES
ACTIONS	45
- Secteur Agriculture	05
- Secteur de la Finance	14
- Secteur Transports	02
- Secteur Industrie	12
- Secteur Services Publics	04
- Secteur Distribution	07
- Autres	01
OBLIGATIONS	50
- Obligations d'Etats	27
- Obligation Privées	10
- Obligations Régionales	13

Source : nous-même

TABLE DES MATIERES

DEDICACES	I
REMERCIEMENTS	II
LISTE DES SIGLES ET ABRÉVIATIONS	III
LISTE DES ILLUSTRATIONS	V
SOMMAIRE	VII
TABLEAU SYNOPTIQUE	VIII
INTRODUCTION.....	0
CHAPITRE 1 : PRESENTATION ET DIAGNOSTIC DU MARCHE FINANCIER REGIONAL	5
1.1. Fonctionnement et évolution de la BRVM	5
1.1.1. Les spécificités de la BRVM.....	5
1.1.2. Les titres cotés et leurs émissions	7
1.1.3. Les intervenants commerciaux et leurs activités.....	8
1.2. Cadre réglementaire et étude de marché	12
1.2.1. Définition de l'activité et cadre réglementaire.....	12
1.2.1.1. Définition de l'activité	12
1.2.1.2. Le cadre réglementaire et les conditions d'agrément.....	13
1.2.2. Etude du marché.....	14
1.2.2.1. Le cadre environnemental.....	15
1.2.2.2. Evaluation de la demande	16
1.2.2.3. La concurrence.....	19
CHAPITRE 2 : PRESENTATION DE L'ACTIVITÉ ET ORGANISATION STRATÉGIQUE de MVESTMENT	21
2.1. 21	
2.1. Présentation de l'activité de MVESTMENT	21
2.1.1. L'organisation et choix opérationnels des activités de MVESTMENT.....	21

2.1.1.1.	Le Statut juridique et fiscal de MVESTMENT	21
2.1.1.2.	Domaines d'activités de MVESTMENT	22
2.1.2.	Plan et stratégies opérationnelles de MVESTMENT	23
2.1.2.1.	Organigramme de MVESTMENT	23
2.1.2.2.	Stratégies de marketing de MVESTMENT	24
2.2.	La faisabilité du projet de mise en place de MVESTMENT	27
2.2.1.	Analyse des besoins pour la mise en place de MVESTMENT	27
2.2.1.1.	Analyse des besoins en ressources humaines	27
2.2.1.2.	Analyse des besoins informatiques et matériels	27
2.2.2.	Les facteurs de succès.	28
2.3.	Business model et présentation de la plateforme de MVESTMENT	30
2.3.1.	Les services et la clientèle cible MVESTMENT	30
2.3.1.1.	Les services de MVESTMENT	30
2.3.1.2.	La clientèle cible de MVESTMENT	32
2.3.2.	La présentation de la plateforme de MVESTMENT	33
2.3.2.1.	Contenu de MVESTMENT	34
2.3.2.2.	Stratégie de développement et business model de MVESTMENT	35
CHAPITRE 3 : ETUDE DE RENTABILITÉ ET DES MODALITÉS DE FINANCEMENT		
de MVESTMENT		
3.1.	Evaluation des coûts et des résultats prévisionnels de MVESTMENT	37
3.1.1.	Evaluation des coûts de réalisation du projet de MVESTMENT	37
3.1.1.1.	Les frais de constitution de MVESTMENT	37
3.1.1.2.	Evaluation des équipements de MVESTMENT	38
3.1.1.3.	Evaluation de l'investissement et bu BFR de MVESTMENT	39
3.1.2.	Résultats prévisionnels de MVESTMENT	40
3.1.3.	Chiffre d'affaires prévisionnel de MVESTMENT	40
3.1.4.	Les charges d'exploitation prévisionnelles de MVESTMENT	41

3.1.5.	Les résultats prévisionnels de MVESTMENT	41
3.2.	Etude des modalités de financement et de la rentabilité de MVESTMENT.....	42
3.2.1.	Les modalités de financement de MVESTMENT	42
3.2.1.1.	Evaluation des besoins financiers de MVESTMENT	43
3.2.1.2.	Plan de financement de MVESTMENT	44
3.2.2.	Etude de la rentabilité de MVESTMENT	45
3.2.2.1.	La Capacité d'autofinancement et les cash-flows de MVESTMENT	45
3.2.2.2.	Rentabilité de MVESTMENT	46
	CONCLUSION.....	50
	BIBLIOGRAPHIE	52
	ANNEXES	53
	TABLE DES MATIERES	61

RESUME

MVESTMENT : Cabinet de Conseil en Investissements Boursiers au Sénégal

Dans la zone UEMOA, le ralentissement du développement du marché boursier s'explique principalement par une faible culture boursière et un accès difficile au marché et à l'information financière de la part des investisseurs particuliers. Pour faire face à cette situation et stimuler la croissance, la BRVM met l'accent sur des innovations notamment sur le plan de la communication, le développement des compartiments etc.

Pour que l'impact soit significatif, ces innovations devront être accompagnées par une importante implication des investisseurs particuliers. Cela met l'accent sur la nécessité d'améliorer l'environnement boursier pour en faire un véritable moteur de croissance et d'émergence économique.

En partant de ce contexte, il devient nécessaire que de nouveaux acteurs assurent la promotion du marché boursier et la vulgarisation de l'information. C'est ainsi que nous est venue l'idée de mettre en place *MVESTMENT, une structure de Conseil en Investissement Boursier (CIB) au Sénégal* avec comme support *une plateforme (site web & application mobile) d'information, de formation et d'analyse financière* dédiée à la BRVM.

Notre mission principale est d'améliorer l'accessibilité des investisseurs particuliers au marché boursier et fournir des informations crédibles afin de faciliter leurs décisions d'investissement.

L'objectif général de ce document sera d'étudier la faisabilité organisationnelle, technique et la rentabilité financière et économique du projet.

Mots clés : marché financier, conseil en investissement boursier, plateforme d'information, BRVM

ABSTRACT

MVESTMENT, a structure of Stock market Investment advisor in Senegal

In the WAEMU area, the slowing down of the development of the stock market is mainly understandable by a low(weak) stock market culture and a difficult access to the market and to the financial information on behalf of the investors. To deal with this situation and stimulate the growth, the BRVM emphasizes innovations particularly from the point of view of the communication, the development of the third compartment etc.

So that the impact is significant, these innovations must be accompanied by an important implication of the investors. It emphasizes the necessity of improving the stock-exchange environment to make a real engine of growth and economic emergence.

Consequently, it becomes necessary that new actors insure the promotion class of the stock market and the vulgarization of the information. Thus, we have the idea to set up *MVESTMENT, a structure of Stock market Investment advisor in Senegal with a platform (Web site and mobile application) of information, training(formation) and financial analysis* dedicated to the WAEMU stock market.

Our main mission is to improve the accessibility of the investors to the stock market by supplying credible information to facilitate their decisions of investment.

The general objective of this document will be to study the organizational, technical feasibility and the financial and economic profitability of the project.

Key words: financial market, stock market investment advisor, informational platform, WAEMU stock market