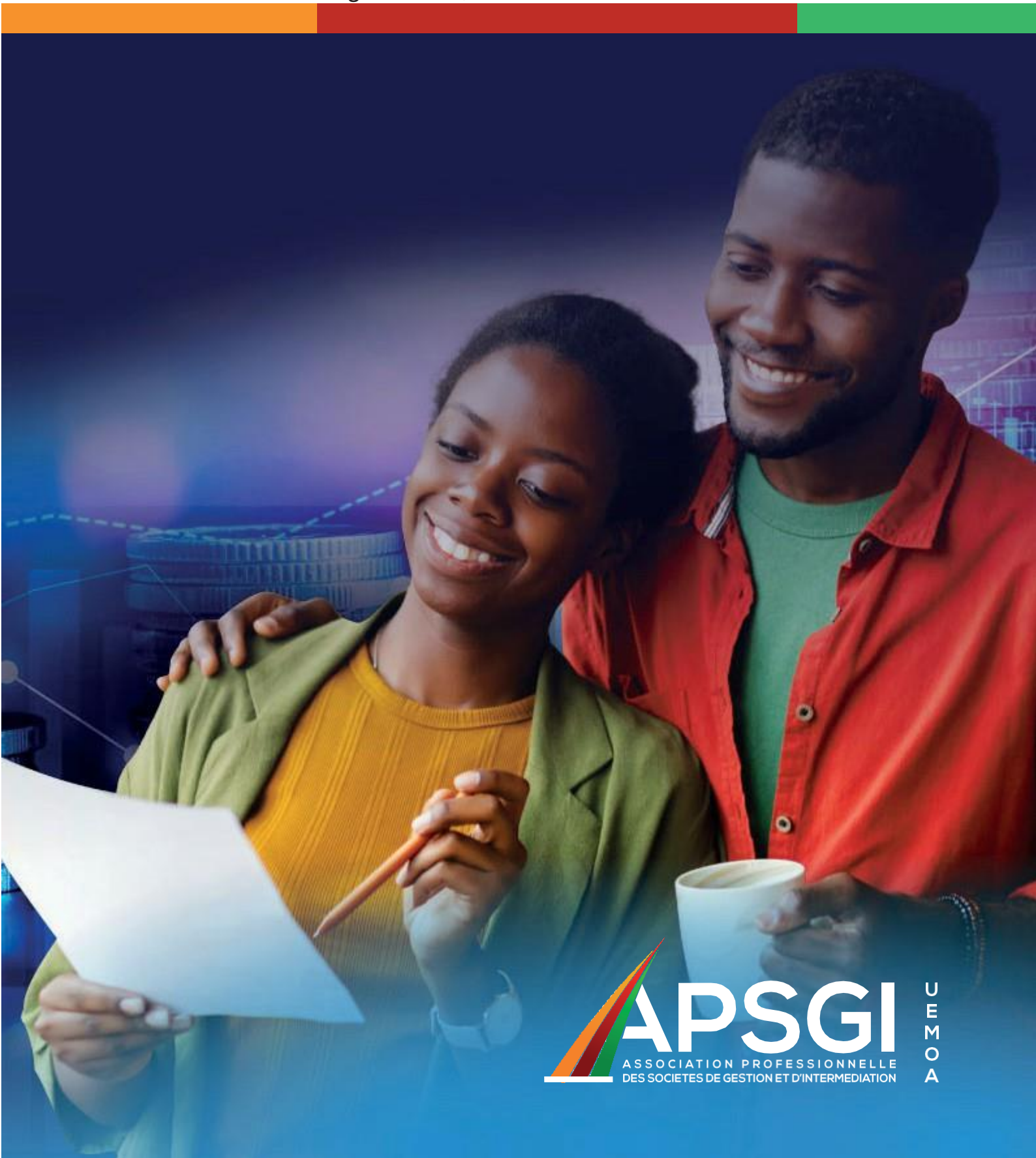


RAPPORT GENERAL

LES RENDEZ-VOUS DE L'APSGI 2024

Siège CGECI, 12-13 Décembre 2024



U E M O A

APSGI
ASSOCIATION PROFESSIONNELLE
DES SOCIÉTÉS DE GESTION ET D'INTERMÉDIATION

RESUMÉ

L'Association Professionnelle des Sociétés de Gestion et d'Intermédiation (APSGI-UEMOA) a organisé, les 12 et 13 Décembre 2024 au siège de la CGECI, la deuxième édition des Rendez- vous de l'APSGI sous le thème central « Avec la bourse, investir aujourd'hui pour mieux vivre demain ».

Le présent rapport est destiné à rendre compte du déroulement de l'évènement et s'articule autour des points suivants :

-
- I. Cérémonie d'ouverture
 - II. Panels
 - III. Ateliers thématiques
 - IV. Recommandations
 - V. Cérémonie de clôture
-

SOMMAIRE

CEREMONIE D'OUVERTURE.....4	ECHANGES.....35
Panels et recommandation.....6	
Recommandation.....6	PANEL 1 : L'EPARGNE SALARIALE, QU'EST-CE QUE C'EST ?.....36
Cérémonie d'ouverture.....10	
	PANEL 2 : ÊTRE UN RETRAITÉ RICHE, POSSIBLE GRÂCE À LA BOURSE ?.....23
Mot de bienvenue de l'APSGI.....11	PANEL 3 : INVESTIR DANS L'IMMOBILIER ET LE FONCIER VIA LE MARCHÉ FINANCIER.....25
Conférence inaugurale.....13	
Discours d'ouverture officielle.....17	PANEL 4 : LA BOURSE LA BOURSE AU SERVICE DE VOS PROJETS PERSONNELS.....95
ANALYSE DES TRAVAUX ET RECOMMANDATION.....19	PANEL 5 : FINANCER L'ENTREPRENEURIAT.....120
PANEL 1 : L'EPARGNE SALARIALE, QU'EST-CE QUE C'EST ?.....20	
PANEL 2 : ÊTRE UN RETRAITÉ RICHE, EST-CE POSSIBLE GRÂCE À LA BOURSE ?.....23	PANEL 6 : DEVENIR UNE SOCIETE COTEE EN BOURSE.....142
PANEL 3 : INVESTIR DANS L'IMMOBILIER ET LE FONCIER VIA LE MARCHÉ FINANCIER.....25	PANEL 7 : FINTECH ET BOURSE.....170
PANEL 4 : LA BOURSE LA BOURSE AU SERVICE DE VOS PROJETS PERSONNELS.....27	
PANEL 5 : FINANCER L'ENTREPRENEURIAT.....29	
PANEL 6 : DEVENIR UNE SOCIETE COTEE EN BOURSE.....31	
PANEL 7 : FINTECH ET BOURSE.....33	

I. CEREMONIE D'OUVERTURE

La cérémonie d'ouverture qui s'est tenue le premier jour, a été marquée par les Séries d'allocutions suivantes :

- 3 Mot de bienvenue du Directeur Exécutif de l'APSGI-UEMOA, M. Soualiou FADIGA,,
- 3 Conférence inaugurale prononcée par M. Ismaël CISSE, vice-président de l'APSGI-UEMOA, Directeur Général de SIRIUS Capital;
- 3 Discours d'ouverture de Madame Kadidiatou FADIKA-COULIBALY, Past Président Vice-Présidente de l'APSGI-UEMOA, Administrateur Directeur Général, Présidente du Comité Exécutif de la société de Bourse SGI Hudson & Cie.

Premier intervenant de cette série d'allocution, Monsieur Soualiou FADIGA, Directeur Exécutif de l'APSGI-UEMOA, prenant la parole en l'absence de la Présidente de l'APSGI, Madame Roselyne Abe, a salué avec déférence la présence de diverses autorités du monde de la finance avant de faire un rappel succinct de l'histoire du marché financier avec les grandes étapes que constituent les créations de la Bourse Régionale des Valeurs Mobilières, du Dépositaire Central, de l'Autorité du Marché Financier anciennement CREMPF et de l'APSGI, regroupant les SGI en exercice.

Faisant un bilan chiffré des 28 années d'existence du marché boursier Ouest-africain, il a indiqué qu'on dénombre 37 SGI contre 14 à l'ouverture du marché et qu'à ce jour, 21000 milliards de FCFA ont pu être mobilisés en obligations et actions. Le marché affiche une capitalisation totale de 20 mille milliards de FCFA. Les encours des titres obligataires sur le marché sont estimés à 10 mille milliards de FCFA. Tout en se réjouissant de ces statistiques qui traduisent un certain dynamisme, il n'a pas manqué de souligner que plusieurs défis se présentent aux acteurs du marché.

Il a évoqué comme principaux défis :

- La faible culture boursière et les besoins en éducation financière des populations ;
- Le faible niveau de pénétration du marché boursier au niveau local ;
- La faiblesse de la mobilisation de l'épargne locale, pourtant plus flexible.

Enfin, M. Soualiou FADIGA a justifié la pertinence du thème « Avec la bourse, investir aujourd'hui pour mieux vivre demain » par les enjeux du marché que constituent l'exploitation du fort potentiel d'épargne, le développement de la capitalisation boursière de la place à 25% du PIB, la sensibilisation des populations pour l'élargissement de la base des investisseurs.

Deuxième intervenant de la cérémonie d'ouverture, Ismaël CISSE, Vice-Président de l'APSGI-UEMOA, Directeur Général de SIRIUS Capital a, à travers sa conférence inaugurale, partagé aux acteurs du marché boursier, sa vision pour 2030 afin qu'ils y adhèrent.

Pour 2030, le conférencier entrevoit un marché interconnecté, inclusif, technologiquement avancé et catalysant pour la prospérité de tous.

Relativement à l'interconnexion et au caractère inclusif du marché, il a rappelé les bonnes trajectoires des projets continentaux que sont :

- L'AELP, projet visant l'interconnexion des plateformes boursières africaines avec une capitalisation totale de 1500 milliard de dollars, actuellement à sa phase 3 ;
- L'initiative PAPSS d'Afreximbank devant favoriser l'échange de flux monétaires ;
- Le projet de monnaie unique au niveau de la CEDEAO.

Ce niveau d'intégration permettra d'atteindre 30% de flux de transactions interrégionales via l'AELP et une capitalisation boursière de 60% du PIB dans la région.

En plus de l'intégration, les avancées technologiques notamment le développement de l'Intelligence Artificielle transformeront potentiellement le marché par la résolution des contraintes techniques (conseils personnalisés, efficacité, obtention d'agrément, célérité des transactions). Plusieurs évolutions positives du marché sont attendues en 2030 : :

- Création de nouveaux véhicules pour le financement de l'Entrepreneuriat (500 start-up pourront être financées par le marché),
- Développement du capital risque,
- Massification des investisseurs individuels avec l'apport des FINTECH,
- Développement du financement de l'immobilier avec l'adoption de la nouvelle réglementation ;
- Développement de la finance verte et de la finance durable ;
- Possibilité de cotation croisée (cross listing) rendant possible la levée simultanée de fonds sur plusieurs places boursières.

M. Cissé, après avoir ainsi décrit les bonnes perspectives du marché, a tenu à indiquer que ces prévisions ne pourront être atteintes que si le marché mobilise les énergies de tous ses acteurs et réussit à capter tout le potentiel dont ils disposent.

Troisième intervenant, Madame Kadidiatou FADIKA-COULIBALY, Past Présidente et Vice-Présidente de l'APSGI-UEMOA, Administrateur Directeur Général, Présidente du Comité Exécutif de la société de Bourse SGI Hudson & Cie, a salué la présence massive des autorités administratives, des SGI/SGO, des investisseurs, des représentants du DC/BR et plus largement du grand public, motif de satisfaction et d'espoir. Rappelant à son tour, l'historique, le rôle et les missions de l'APSGI, elle a évoqué le contexte de cette édition des rendez-vous de l'APSGI. Elle a notamment cité l'interopérabilité des systèmes de paiements qui est une formidable opportunité pour la mobilisation de l'épargne au moment où l'on assiste à l'intrusion sur le marché d'acteurs non régulés et que se pose le défi de la sécurité de l'épargne des populations. Elle a par la suite rappelé l'objectif de ces rendez-vous, qui sont une lucarne de promotion de la culture boursière, une opportunité de sensibiliser et mobiliser les investisseurs institutionnels et encore plus les individus. Se voulant rassurante à l'endroit de cette cible, La vice-présidente a évoqué la bonne orientation des indices BRVM Composite et BRVM 30 qui enregistrent des hausses respectives de 28% et 27% sur l'année, comme gage de confiance. Elle a, enfin, exprimé ses attentes de voir des échanges explicites et fructueux, pouvant fournir aux potentiels investisseurs suffisamment d'informations pour une adhésion au marché.

A la suite de ces interventions, les autorités présentes en l'occurrence les représentants des Ministres du Commerce et de l'Industrie, des Finances et du Budget, de la Communication,



du DC/BR, en compagnie des autorités de l'APSGI, ont procédé à la coupure symbolique du ruban et à la visite des stands.

II. PANELS ET RECOMMANDATIONS

7 panels ont meublé les 2 jours de travail au cours des rendez-vous de l'APSGI-UEMOA sous les thèmes respectifs :

Pour le premier jour

L'ÉPARGNE SALARIALE, QU'EST-CE QUE C'EST ?

L'épargne salariale comme levier d'engagement et de sécurité financière ;

ÊTRE UN RETRAITE RICHE, EST-CE POSSIBLE GRÂCE À LA BOURSE ?

Capitalisation vs Répartition, quel modèle pour assurer votre avenir ?

INVESTIR DANS L'IMMOBILIER ET LE FONCIER VIA LE MARCHÉ FINANCIER :

Les opportunités de financement pour l'immobilier

LA BOURSE AU SERVICE DE VOS PROJETS PERSONNELS

Financer l'éducation, l'immobilier et plus encore ?

Pour le deuxième jour

FINANCER L'ENTREPRENEURIAT :

Les alternatives du Marché Financier de l'UEMOA pour soutenir l'Entrepreneuriat

DEVENIR UNE SOCIÉTÉ COTÉE EN BOURSE :

Avantages, défis et implications

FINTECH ET BOURSE :

Comment la technologie facilite l'accès à l'investissement pour tous ?

III. ATELIERS THÉMATIQUES

3 ateliers thématiques ont meublé l'après-midi du deuxième jour de travail au cours des rendez-vous de l'APS- GI-UEMOA sous les thèmes respectifs :

FINANCE VERTE

DEPOSITAIRE CENTRAL

CONTRÔLE INTERNE

IV. RECOMMANDATIONS

A l'issue des échanges, les recommandations ci-après ont été adressées,

Aux acteurs du marché financier régional (SGI, SGO, etc.)

- Etendre la communication sur les produits boursiers à l'ensemble du pays ;
- Poursuivre la sensibiliser des populations à la culture boursière et à l'éducation financière ;
- Adapter les messages de la communication à la réalité des cibles ;
- Utiliser davantage les outils digitaux dans la communication à l'endroit des populations ;
- Travailler en complémentarité avec les autres acteurs du Marché financier (assurance, banque, etc.)
- Initier des campagnes de sensibilisation autour de l'épargne salariale ;
- Mieux tenir les registres des sociétés cotées

Aux institutions publiques et Gouvernementales :

- Produire les données de marché sur l'épargne salariale ;
- Faire de l'épargne salariale un vecteur de collecte et de mobilisation des ressources ;
- Densifier et développer les gisements d'épargne dans l'UEMOA par le développement des fonds de pension ;
- Mettre en œuvre des incitations fiscales pour le développement de l'Epargne salariale ;
- Assainir l'environnement des affaires ;
- Promouvoir la transparence financière ;
- Faciliter l'intégration et la libre circulation pour accroître les marchés et les besoins de financement en vue du développement du marché boursier ;
- Saisir l'opportunité qu'offre la ZLECAF ;
- Faire une structuration institutionnelle et opérationnelle pour créer un environnement favorable à la levée des fonds verts. ;

A la BRVM et aux régulateurs du Marché (AMF, BCEAO, Commission bancaire, etc.)

- Diversifier les produits en particulier ceux qui couvrent les risques ;
- Renforcer l'information sur le marché ;
- Permettre la mise en place d'un plan interentreprise pour les entreprises de petites tailles dans le cadre des FCPE ;
- Adapter les seuils minimums de FCPE à la taille des entreprises ;
- Accélérer la prise de textes règlementant des OPCV et des autres acteurs du marché immobilier ;
- Poursuivre le renforcement de la collaboration avec les fonds de private equity ;
- Explorer la possibilité de transformer des obligations en actions ;
- Saisir l'opportunité qu'offrent les emprunts obligataires convertibles ;
- Faire adopter les normes comptables IFRS ;
- Développer la titrisation ;
- Accélérer la redynamisation du programme d'accompagnement des PME ;
- Syndiquer les coûts d'entrée des PME à la bourse pour les minimiser ;
- Clarifier les rôles des structures d'accompagnement des PME (SGI, listing sponsor) ;
- Elaborer des textes réglementaires qui organisent l'activité des FINTECH sur le marché financier ;
-

Aux institutions de prévoyance

- Collaborer avec les sociétés de gestion d'intermédiation pour l'ingénierie financière et les
- Emetteurs de Monnaie Electronique pour la collecte de fonds ;
- Digitaliser les procédures ;
- Développer les actifs sous fonds de pension par capitalisation ;
- Poursuivre les réformes avec l'équilibre entre répartition et capitalisation ;
- Intervenir sur le marché boursier en tant qu'investisseur institutionnel ;
- Développer les mécanismes permettant l'acquisition de logements par les adhérents (PEL) ;
- Maîtriser les risques par des investissements stables et rentables sur le marché boursier ;
- Améliorer la communication avec les adhérents ;
- Proposer systématiquement des produits complémentaires aux adhérents dans le cadre des fonds de pension.

Aux Entreprises/Employeurs

- Avoir une vision stratégique claire ;
- Mieux connaître le marché financier ;
- Être ambitieux, engagé et préparé ;
- Produire des états financiers fiables ;
- Initier des plans Epargne Entreprise et faire de l'épargne salariale un stimulateur du rendement des travailleurs ;
- Faire la promotion de l'épargne salariale au sein de l'entreprise comme outil de sécurisation financière pour le salarié ;
- Faire adhérer les travailleurs à l'épargne salariale à travers témoignages et retours d'expériences des bénéficiaires ;

- Placer l'épargne salariale sur des produits stables et à faible volatilité pour en assurer le rendement ;
- Supporter les frais de gestion en début de contrat pour le compte des travailleurs dans le cadre de la promotion de l'épargne salariale ;
- Accepter d'ouvrir son capital ;
- S'engager à la bourse pour être coté et bénéficier de la visibilité, de la structuration, des Exigences de transparence et de communication ;
- S'engager à la bourse pour bénéficier de nouveaux partenariats ;
- Explorer le marché des capitaux comme solutions du besoin en ressources longues pour le financement de l'immobilier ;
- Se développer pour aspirer au marché boursier ;
- Se faire accompagner par un listing sponsor pour être mieux structuré ;
- Saisir les opportunités de fonds de capital investissement comme alternative au financement ;
- Se rapprocher de la BRVM pour saisir les opportunités du marché ;
- Se former et s'informer (recommandation à l'endroit des sociétés cotées) ;
- Eduquer et sensibiliser les populations (WEBINAIRE et CAPSULE DE COMMUNICATION) sur l'utilisation des canaux dématérialisés pour rendre le marché financier accessible au plus grand nombre (FINTECH) ;
- Sensibiliser les acteurs du marché financier sur le rôle réel des FINTECH dans la chaîne de valeur du marché financier (FINTECH) ;
- Promouvoir des portefeuilles de projet éligibles aux critères de financement des fonds Verts ;
- Mobiliser les fonds verts pour financer des projets d'adaptation et d'atténuation des Conséquences des changements climatiques ;
- Prendre en compte les instruments de la finance vert (ESG, RSE) dans la stratégie de développement.

Aux Particuliers/Individus/Travailleurs

- S'intéresser à l'activité boursière pour bonifier l'épargne ;
- Saisir les opportunités du marché boursier pour ses projets familiaux notamment ceux liés au logement et à l'éducation ;
- Se projeter dans l'avenir en faisant de l'épargne salariale un investissement ;
- Epargner individuellement dans des fonds ouverts ;
- Se donner des objectifs d'épargne ;
- Se faire accompagner par les SGI pour minimiser les risques ;
- Connaître son régime de retraite et le compléter si besoin ;
- Adhérer au régime spécial des travailleurs indépendants pour les travailleurs du secteur informel.



V. CEREMONIE DE CLOTURE

Elle a eu comme point d'orgue la lecture du rapport général par le Directeur Exécutif de l'APS-GI-UEMOA, M. Soualiou FADIGA.

CEREMONIE D'OUVERTURE



MOT DE BIENVENUE DE L'APSGI¹



Mesdames, Messieurs les Présidents des Associations Professionnelles, Mesdames, Messieurs les Directeurs Généraux des SGI, SGO, Banques et autres établissements Financiers, chers invités. En l'absence de Madame Roselyne ABE, Présidente de l'APSGI, j'ai l'immense honneur et privilège de vous souhaiter la bienvenue.

Mesdames, Messieurs, c'est en 1996 que les autorités de l'UEMOA ayant décidé de créer un marché financier régional confièrent le dossier à la BCEAO qui a pu mettre en place la Bourse Régionale des Valeurs Mobilières (BRVM) en décembre 1996, et le Dépositaire Central, sous la supervision de l'autorité de régulation dénommée Conseil Régional de l'Épargne Publique et des Marchés Financiers (CREPMF) qui est devenu l'AMF-UEMOA. En septembre 1998, on a le démarrage effectif des opérations de bourse à la BRVM. Ce démarrage ne pouvait se faire sans les SGI, qui sont les

Acteurs centraux du marché financier. 14 SGI étaient agréées à cette époque et ont décidés de créer une association professionnelle (APSGI).

Depuis la création du marché financier, plus de 21 000 milliards de FCFA ont été mobilisés au travers des obligations émises par les Etats de l'UEMOA, les sociétés privées et aussi les opérations de capital, c'est à dire les émissions d'actions par les sociétés privées à la bourse. En 26 ans depuis le démarrage effectif de la BRVM, nous enregistrons 37 SGI (de 14 à 37), la BRVM a une capitalisation qui a atteint 20 000 milliards de FCFA. Les encours des titres obligataires sur le marché approchent les 10 000 milliards de FCFA. C'est clair que le projet de la Bourse Régional est un succès.

Toutefois, même si on peut se réjouir de ce succès, nous constatons qu'il y'a

encore des défis à relever d'autant qu'une étude sur la culture boursière menée par l'AMF en 2022 a constaté que moins de 25% des populations ont entendu parler du marché financier, de la bourse c'est à dire 7 à 8 personnes sur 10 dans l'UEMOA n'ont pas entendu parler de la bourse. Or, l'objectif du projet de création du marché dans l'UEMOA était justement de créer une plateforme pour financer les économies de l'Union au travers des ressources longues qui pourraient être levées sur le marché financier. L'APSGI a décidé de contribuer à l'expansion de la culture financière, de l'éducation financière et aussi de la culture boursière afin que le marché puisse jouer son véritable rôle. Aujourd'hui il est indispensable pour nos pays de mobiliser les ressources nécessaires pour le développement au travers de nos épargnes locales car les conditions de levée de ressources à l'international s'endurcissent et il est toujours flexible pour un Etat d'utiliser les ressources locales dont il dispose avec des conditions plus favorables. Certains états de l'UEMOA en l'occurrence le Sénégal, le Bénin et la Côte d'Ivoire ont eu à lever des Eurobonds dans des conditions pas toujours favorables surtout après la COVID-19 et ces Etats qui ont des besoins croissants de ressources pour leur développement se trouvent dans la nécessité de se tourner vers le marché local. Il nous importe donc de développer ce

marché local qui a un potentiel énorme au regard des résultats de l'étude de l'AMF puisqu'aujourd'hui nous n'enregistrons que 200.000 comptes titres ouverts sur une population de 145 millions d'habitants. Le taux de pénétration reste très faible, loin du taux de pénétration bancaire qui est de 25%.

L'évènement que l'APSGI organise à partir d'aujourd'hui s'inscrit dans la mission d'élargir la base des investisseurs sur le marché afin qu'il puisse atteindre 25-30% du PIB, se positionnant comme un outil de financement des économies.

La thématique choisie est "Avec la bourse, investir aujourd'hui pour mieux vivre demain". L'idée est d'ouvrir le marché au plus grand nombre, de communiquer avec les populations pour leur dire que le marché financier leur est accessible. L'orientation donnée à cet événement est de faire comprendre aux populations que le marché financier n'est pas réservé à une élite contrairement à ce qui se dit dans certains endroits. Il y a sur la place de la bourse des réalisations à faire et des opportunités. Nous espérons que les 2 journées de travaux à travers 7 panels et 4 ateliers nous permettront justement de communiquer ce message qui est que la bourse est rentable et accessible à tous. Sur ce, j'aimerais vous remercier pour votre attention.

CONFERENCE INAUGURALE²



Mesdames/Messieurs, honorables invités, tous en vos rangs, grades et qualités, je suis très heureux de voir toute la mobilisation qu'il y'a aujourd'hui à l'occasion de ces journées « les rendez-vous de l'APSGI », ce qui montre que le développement du marché nous tient tous à cœur.

En prélude aux discussions qui auront lieu lors des panels et ateliers, j'ai trouvé qu'il pourrait être utile de se projeter un peu. Il est bien vrai que les financiers ne sont pas réputés pour être les plus créatifs ou les plus rêveurs, mais je voulais qu'aujourd'hui nous nous prêtions à cet exercice et que nous réfléchissions sur les différentes thématiques qui vont être abordés au cours de ces 2 journées d'échanges. Il s'agira de voir à quoi aspirons nous ensemble en tant que marché, quelle est la vision commune ? Parce qu'une fois que la vision est claire, je pense qu'on mobilise beaucoup mieux les énergies pour l'atteindre.

Que sera le marché financier en 2030 ? En synthèse, les qualificatifs que nous voudrions avoir en 2030 pour notre marché financier :

- Interconnecté ;
- Inclusif ;
- Technologiquement avancé ;
- Catalysant pour la prospérité de tous.

Tout d'abord, nous nous attendons à une Afrique sans frontière. On a tous entendu parler du projet AELP, pour ceux qui ne le savent pas, c'est le projet d'interconnexion de 7 places boursières africaines avec une capitalisation totale de plus d'1,5 millions de dollars. Ce projet rentre dans sa phase 3 donc il y'a encore beaucoup de chemin à parcourir mais j'ose croire qu'en 2030, ce projet sera une réalité, que nous serons passés au travers des barrières de langues et des échanges de flux monétaires avec l'adoption de l'Eco, comme monnaie commune. La concrétisation des initiatives comme le PAPSS d'Afreximbank nous permettrons de mieux transiger et d'avoir des échanges de flux beaucoup plus fluides à travers la région. Nous osons croire qu'en 2030, 35% des transactions seront interrégionales à travers cet ambitieux projet qu'est le AELP.

Concernant la taille du marché, nous osons rêver et voir même plus loin que le Directeur Exécutif qui a mentionné que la capitalisation boursière de l'UEMOA pourrait atteindre 20% du PIB. Je pense que nous pouvons rêver à un minimum de 60% du PIB de la région qui serait porté par notre marché financier et que comme dans toute place plus développée, ce marché joue son rôle de moteur de développement économique de la région.

Concernant l'intelligence artificielle, je pense qu'elle a un potentiel transforma-

teur pour le marché. Aujourd'hui, nous essayons d'aller vers le plus grand nombre et quand je suis arrivé sur le marché il y'a une dizaine d'années, je rêvais de prendre tout le monde. Je me demandais pourquoi nous avons des restrictions, des niveaux minimums de portefeuille, il fallait arriver à gérer les portefeuilles de tout le monde. Très vite, j'ai été confronté à la réalité. Les SGI rencontraient des difficultés techniques qui, aujourd'hui sont en train d'être résolues grâce à l'intelligence artificielle. Demain le fait d'avoir des conseils personnalisés ne devraient plus être « réservé » à une élite en gestion sous mandat. Grâce à l'intelligence artificielle, même un client qui a des actifs de 100.000 FCFA pourra bénéficier de conseils personnalisés en fonction de ses objectifs. L'intelligence artificielle a un autre apport au marché au niveau de l'efficacité et l'obtention d'agrément, je pense qu'il est possible d'être plus fluide, utiliser l'IA pour pourquoi pas obtenir des agréments et des visas pour nos transactions dans les délais records. Demain en 2030, obtenir un visa pour un IPO puisse se faire en quelques semaines seulement. Nous anticipons aussi la création de nouveau véhicules pour arriver à financer l'entrepreneuriat, arriver aussi à utiliser ces capitaux pour combler les gaps que nous avons en matière de difficultés de financement. Et ces gaps concernent le financement des startups, du capital-risque et je pense que le marché pourra jouer ce rôle. Nous pourrons avoir 500 startups financés dans l'UEMOA grâce à notre marché financier. Les investisseurs individuels sont au cœur du développement durable de notre marché, qui est présentement porté par les investisseurs institutionnels. Nous voyons qu'au fil des années, il y'a une part de plus en plus importante des investisseurs individuels qui arrivent à participer à des opérations de

cotation sur le marché financier. Grâce à la Fintech, je crois que nous devrions avoir une meilleure adhésion au marché financier et avoir encore plus de parts. Je rêve de voir 60% du marché porté par des investisseurs individuels. Cela nous permettra d'avoir un marché plus dynamique, plus liquide et moins sujet à des fluctuations des différentes composantes de l'économie.

Concernant l'immobilier, marché marqué par un gros déficit dans notre région, le marché financier a un rôle à jouer pour le financement de l'immobilier avec la réglementation qui sortira bientôt et qui permettra d'ici 2030 d'avoir de nouveau véhicules d'investissement en immobilier. Nous pourrons avoir 20% de la capitalisation boursière qui pourraient être liés à des produits immobiliers (Ex : Une étudiante de 25 ans pourrait détenir des parts d'un immeuble commercial à Dakar ou Abidjan avec une participation minime de 100 000 FCFA, ce qui serait inaccessible actuellement.)

Relativement à la Finance durable, nous devons réfléchir à une croissance beaucoup plus inclusive et arriver à des sources de financement beaucoup plus durables pour nos économies. Nous nous attendons à une multiplication d'émissions d'obligations vertes qui vont renforcer la transition écologique, la transition industrielle, l'Agro-industrie. Nous prévoyons lever jusqu'à 15 milliards de dollars dans des obligations vertes pour réussir à réduire l'émission de carbone grâce à des projets innovants. Nous rêvons aussi à des cross listing, des mobilisations records. Demain, par exemple, une entreprise agroalimentaire pourra en quelques heures lever une somme de 100 millions de dollars sur plusieurs places boursières simultanément. Cela est possible et faisable en 2030. Je vou-

drais lancer un appel à saisir cette édition des RDV de l'APSGI comme un premier pas vers cette transition, vers cette vision. Nous souhaitons, lors de ces panels, que nous gardions en tête que cette vision est réalisable si nous mobilisons nos énergies et réussissons à capter tout le potentiel en face de nous.

DISCOURS D'OUVERTURE OFFICIELLE³

M. le Représentant du Ministre du Commerce, M. le représentant de la FIPME, M. le représentant du DC/BR, Mesdames et Messieurs les Directeurs Généraux de SGI et de SGO, des Banques et Etablissements Financiers, Chers ami(e)s des médias, distingués invités Mesdames et Messieurs, les rendez-vous de l'APSGI se veulent un moment de rassemblement, de réflexion comme cela a été indiqué avant mon intervention et de dialogue autour du thème. Cela pour sensibiliser et motiver les investissements individuels également institutionnels mais beaucoup plus les individus. Et le thème de cette deuxième édition est : "Avec la bourse, investir aujourd'hui pour mieux vivre demain". Je remercie Ismaël de nous avoir fait rêver, fait entrer dans son rêve, dans son monde, qui est le nôtre que nous partageons et c'est avec un immense plaisir que nous ouvrons la deuxième édition de ces RDV après la première qui a eu lieu en 2017 à Cotonou. C'est la belle et dynamique ville d'Abidjan qui reçoit cette édition.

L'APSGI, comme le Directeur Exécutif vous l'a présenté, a été fondée le 3 décembre 1998 avec pour mission de contribuer à l'émergence d'un marché financier régionale efficient capable de jouer efficacement son rôle de plateforme de financement des économies de l'UEMOA. En tant que faitière des intermédiaires du marché financier, elle veille à promouvoir les activités des acteurs du marché, à sensibiliser les populations aux opportunités d'investissement et à encourager l'innovation financière. 28 ans après, est ce que nous y sommes arrivés ? Oui bien sûr, parce que cette salle est pleine, parce que nous y croyons et parce que les populations participent au marché.

Est-ce que nous en sommes satisfaits ? Non et c'est pour ça que l'évènement d'aujourd'hui va se répéter mais il est quand même nécessaire



de pointer du doigt, la mobilisation de l'épargne parce qu'il n'y a que par la mobilisation de l'épargne que nous allons réussir notre mission et notre objectif de financer l'économie. Et cela se fait auprès des institutionnels qui sont également des collecteurs d'épargne et directement auprès des particuliers. Et si aujourd'hui la banque centrale a décidé de faciliter le contact avec les portefeuilles électroniques en mettant en place une plateforme interopérable, c'est justement parce que nous devons être capables d'aller directement aux investisseurs individuels et de leur apporter des solutions qui sécurisent leur épargne. Ne pas les laisser aux proies à d'autres collecteurs qui pour autant ne sont pas réglementés, régulés et leur permettre, au travers d'un marché financier à la fois réglementé et régulé par l'AMF-UEMOA et autorégulé par l'APSGI, de pouvoir sereinement placer leur épargne. Au cours de ces 2 journées, nous allons démontrer que la bourse n'est pas seulement une plateforme de spéculation mais un outil pour pouvoir construire un patrimoine, financer des projets de vie et participer activement au développement de nos économies. Nous aurons l'occasion de discuter de nombreux avantages qu'offre la finance de marché et je souhaiterais que chaque participant, experts ou investisseurs novices, repartent avec des connaissances concrètes, des opportunités claires, pour franchir le pas vers l'investissement.

Notre marché financier sur 2024 a annoncé de très belles couleurs : Nos indices, l'indice composite et le BRVM 30 ont pris chacun, 28 et 27% de croissance. Et je crois que ce sont des chiffres et une croissance assez parlante qui devraient nous permettre de présenter des opportunités aux individus. En termes de rendement, les dividendes ont remporté 7% en moyenne et sur les obligations, 8%. Nous sommes à peu près à niveau, ce qui correspond à une période charnière, mais il est important, justement que par la vulgarisation de la culture boursière et une meilleure compréhension des investisseurs individuels, nous puissions leur expliquer comment tirer avantage des périodes particulières du marché et c'est notre rôle en tant que SGI. Les SGI sont là pour vous guider et en 28 ans, elles ont pu développer des compétences et disposent d'équipes extrêmement bien formées qui comprennent le marché et qui aujourd'hui prennent par la main les investisseurs pour leur permettre de construire leurs vies.

Avant de clore mon propos, je tiens à rappeler que l'avenir de notre marché, tel que chacun le rêve personnellement, ne pourra se faire qu'ensemble, collectivement avec la participation de tous. Je vous encourage à poser des questions. Pour nous Hudson, parce que nous sommes une SGI plus institutionnel, il s'agira de poser des questions aux particuliers qui vont venir pour mieux comprendre leurs besoins et voir comment développer des produits innovants pour les servir. Pour les particuliers, il sera important d'aller au fond des choses et ne pas hésiter à poser des questions très simples, qui peuvent être complexes pour les SGI. Je tiens à exprimer ma gratitude envers les panelistes, les organisateurs, les sponsors et les partenaires et je souhaite qu'ensemble nous fassions de ces 2 journées un jalon significatif vers un environnement meilleur. Je déclare ouvert la 2^{ème} édition des Rendez-vous de l'APSGI.

ANALYSES DES TRAVAUX ET RECOMMANDATIONS



PANEL 1

MODÉRATEUR :

Tardy KOUASSIBLE

Directeur Général Oragroup Securities

PANELISTE :

Jean-Claude YOA

Directeur Général Adjoint, SGA2EM

PANELISTE :

Idrissa COULIBALY

Directeur General, BNI Gestion

THÈME :

L'ÉPARGNE SALARIALE,
QU'EST-CE QUE C'EST ?

*L'épargne salariale comme
levier d'engagement et de
sécurité financière.*



DIAGNOSTIC	RECOMMANDATIONS
Forces et Opportunités • Cas de succès (CIE, SODECI, etc.) ; • Présence de SGO outillée (BNI Gestion, SGA2E) ; • Diversités de produits adaptés à plusieurs cibles (secteur privé, public, individus) ; • Agreement/ Contrôle et structuration du Produit par l'AMF ; • Dynamique économique de la région ; Faiblesses et Menaces • Faible culture de l'Epargne et d'Education financière ; • Non appropriation de l'Epargne salariale par les entreprises ; • Absence de données sur l'Epargne salariale ; • Obstacles règlementaires et Fiscaux ; • Réticence/Boycott des travailleurs.	Entreprises • Aspirer au bien être des employés ; • Adopter un plan d'Epargne salariale pour fidéliser les travailleurs, améliorer leur productivité et préserver l'image de l'entreprise ; • Sensibiliser et initier des programmes d'éducation financière en faveur des employés ; • Faire adhérer le personnel au système par Les témoignages des bénéficiaires ; • Être ultra discipliné pour le succès du système d'épargne salariale ; • Collaborer avec les SGO dans le cadre de conventions tripartites (SGO, Employeurs, salariés) ; • Communiquer régulièrement avec les SGO et les travailleurs dans le cadre de la convention ; Sociétés de Gestion d'Actifs • Sensibiliser les entreprises sur les avantages de l'Epargne salariales ; • Adapter la sensibilisation aux cibles (canaux et messages) ; • Innover par l'utilisation des Nouvelles technologies (Digitalisation, IA pour la communication, notamment) ; • Sensibiliser les agents des sociétés de gestion sur le produit et en garantir la complémentarité avec d'autres produits (Assurance-vie, banque, notamment) ; • Faire des placements responsables pour garantir la sécurité de l'Epargne des adhérents ; Gouvernement • Défiscaliser les plus-values pour les plans Epargne Entreprises pour créer de l'Incitation.

	AMF • Renforcer le cadre réglementaire et harmonisé les incitations pour les grandes entreprises ; • Rendre possible des plans interentreprises pour les PME ; • Réduire les niveaux minimums pour les FCPE (100 millions de FCFA) ; Travailleurs • S'intéresser et souscrire à l'Épargne salariale sous les modèles offerts (Fonds entreprises, dédiés, ouverts, etc.) ; • Être ultradiscipliné. APSGI • Convier les bénéficiaires au prochain panel sur l'Épargne salariale ; • Mener des campagnes de sensibilisation à l'endroit du public.
--	--

PANEL 2

MODÉRATEUR :

Soualiou FADIGA

Directeur Exécutif APSGI

PANELISTE :

Blaise-Henri N'DIA

Manager Projets Actuariat &
Gestion Financière, CNPS

PANELISTE :

N'Guessan BROU

Directeur Général, CRRRAE-UMOA

PANELISTE :

Cédric Achille Mbengue MEZUI

Responsable des Investissements du secteur
privé et des transactions à AIF, AfDB

THÈME :

ETRE UN RETRAITE RICHE,
EST-CE POSSIBLE GRACE
A LA BOURSE ?

*Capitalisation vs Répartition,
quel modèle pour assurer
votre avenir ?*



DIAGNOSTIC	RECOMMANDATIONS
Forces et Opportunités • Existence de caisse de retraites ; • (CNPS, CGRAE, CRRAE-UMOA) ; • Présence d'intermédiaires financiers et des EME ; • Interopérabilité des systèmes ; • Dynamique démographique du continent (prépondérance de la population en activité) ; • Pas de pression sur les caisses de retraite ; • Gisement important d'épargne pour le financement des Economies ; • Bonne orientation de la CNPS liée aux importantes réforme réalisées (complémentarité entre système de répartition et de capitalisation) ; • Capital humain important au sein des caisses de retraite (Analystes, Actuaires chevronnés) ; • Bonne gouvernance et bonne stratégie en matière de gestion d'Actifs (ALM), d'Investissement, de risques et de recouvrement par les caisses de retraite ; • Revalorisation des prestations ; • Mise en place du régime des travailleurs indépendants ; • Structuration et régulation par la CIPRES ; • Dynamique économique ; • Dynamisme de la BRVM ; Faiblesses et Menaces • Faible niveau de couverture des caisses dans les pays africains ; • Informalité (Population en activité, Tontines) ;	BRVM • Améliorer la transparence du marché en diffusant plus d'informations ; • Accroître la profondeur du marché ; • Spécialiser les marchés (Matières Premières, Ressources minières, PME) ; • Proposer des produits de couverture de risques. Caisses de retraite (CNPS/CGRAE) • Poursuivre et mettre à échelle les réformes ; • Poursuivre la mise en œuvre du Régime Spécial des Travailleurs Indépendants ; • Finaliser les Projets Epargne retraite logement et Retraite complémentaire ; • Proposer des régimes complémentaires aux adhérents ; • Mettre en avant l'épargne pour faire adhérer les non-salariés ; • Utiliser le digital et les portefeuilles électroniques ; • Faire des placements sur des titres à haut rendement. Travailleurs • Compléter sa retraite par un régime de capitalisation ; Régulateurs (AMF, CIPRES, BCEAO) • Poursuivre le projet de structuration des fonds de pension ; • Poursuivre et finaliser le projet J-CAP avec l'appui de la Banque Mondiale, Gouvernement • Réaliser des campagnes d'éducation financière à l'endroit des jeunes (Élevés/ Etudiants, notamment) ; • Mettre en place des incitations fiscales pour inclure les tontines dans des mécanismes formelles.

PANEL 3

MODÉRATEUR :

Idrissa COULIBALY

Directeur General de BNI Gestion

PANELISTE :

Pierre AIME

Country Senior Officer, SFI
(Groupe Banque Mondiale)

PANELISTE :

Sidy MBAYE

Chef du Service des Habilitations et du
Contrôle des Acteurs, AMF-UMOA

PANELISTE :

Jean Bernard EPONOU

Directeur General, KAYDAN ASSET
MAN

THÈME :

INVESTIR DANS
L'IMMOBILIER ET
LE FONCIER VIA LE
MARCHÉ FINANCIER :

*Les opportunités de
financement pour
l'immobilier.*



DIAGNOSTIC	RECOMMANDATIONS
Forces et Opportunités • Dynamisme du marché des capitaux (équity et dettes) ; • Fonds à risques disponibles ; • Besoins et opportunités croissantes du marché ; • Possibilité de gestion collective via les OPCR et les FIA ; Faiblesses et Menaces • Faible niveau de financement (Ressources longues notamment) ; • Absence de marché financier Immobilier ; • Manque d'organisation des acteurs de la chaine de valeurs à améliorer (sinistralités, intervenants multiples et insuffisamment formés) ; • Appropriation lente des textes par les acteurs du marché ; • Difficulté dans l'harmonisation des textes au niveau des pays de l'Union (Aspects ronciers et fiscaux différents d'un pays à l'autre) ; • Besoin d'expertises locales pour la mise en œuvre du produit OPCI (Gestion de l'Actif, Dépositaire, Evalueurs, sécurisation, Promotions immobilières) ;	Régulateurs (AMF) • Poursuivre le renforcement de la réglementation dans le cadre du projet J-CAP avec IFC ; • Co-construire avec IFC et tous les acteurs les produits et les modalités de leur mise en œuvre Réaliser l'étude de faisabilité sur le produit des OPCI ; • Réaliser l'étude de faisabilité sur le produit des OPCI ; • Définir les règles d'allocations pour les OPCI ; • Mise en place de deux types de produits (Capital Investment, OPCI) ; • Renforcer les capacités des acteurs ; Sociétés de Gestion d'Actifs/APSGI • Promouvoir des produits innovants pour faciliter la mise en œuvre des outils du marché ; • Se mobiliser autour de l'AMF pour la réussite du projet du marché financier immobilier ; Entreprises des chaines de valeur de l'immobilier • Profiter des possibilités qu'offrent les fonds à risque (OCPR) ; • Se professionnaliser ; Gouvernement • Structurer le vaste marché de l'immobilier (Filières avec des spécialistes) ; • Régler les questions du foncier et des normes de constructions.

PANEL 4

MODÉRATEUR :

Jean Charles KWAO

Directeur Marché des Capitaux,
Directeur Général pi, SGI SGCSWA

PANELISTE :

Brice KOUAO

Ecole de la Bourse

PANELISTE :

José DIE

Président ASGOP

PANELISTE :

N'Goran KOUADIO-BHEGNIN

investisseur à la BRVM

THÈME :

LA BOURSE AU SERVICE DE
VOS PROJETS PERSONNELS

Financer l'éducation, l'immobilier et plus encore ?



DIAGNOSTIC	RECOMMANDATIONS
Forces et Opportunités • Dynamisme de la BRVM ; • Organisation du marché (Actions, Obligations, FCP, etc.) ; • Reforme réglementaires favorables à l'adoption de nouveaux produits et à l'Investissement ; • Digitalisation du marché (bourse en ligne) ; • Mobilisation des acteurs pour la promotion des produits de la bourse ; • Taille et géographie du marché de l'UEMOA ; • Ecosystème complet (SGI, SGO, Apporteurs, structures de formation) ; • Transparence du marché ; Faiblesses et Menaces • Faible culture financière des populations ; • Faible niveau d'adhésion des populations à la Bourse ; • Absence sur le marché de produits concevables de couverture de risque ;	Particuliers • Ouvrir un compte titre auprès d'une SGI ; • Investir à la bourse ; • Se faire accompagner par une SGI ; • Avoir des objectifs financiers et un horizon d'investissement ; • Investir en bourse pour financer ses projets personnels (Immobilier, Education, etc.) SGI • Se rapprocher des SGI ; • Déterminer le profil risque du client • Former et Informer les clients ; • Diversifier et équilibrer le portefeuille Des clients ; • Education financière / Promotion des produits de la bourse ; AMF • Mise en place de produits de couverture de risques Gouvernement.

THÈME :

FINANCER L'ENTREPRENARIAT :

Les alternatives du marché financier de l'UMOA pour soutenir l'entrepreneuriat

PANEL 5

MODÉRATEUR :

Stephane TCHRIFFO

Présentateur & Journaliste économique, RTI,
Maitre de Cérémonie des RDV de l'APSGI

PANELISTE :

Yves NAKA

Directeur du Développement, BRVM

PANELISTE :

Malick OUATTARA

Fondateur et Partner, Footprint Capital

PANELISTE :

Ousmane DIENG

Directeur Financier et Comptable
Groupe AZALAI HOTELS

PANELISTE :

Patrick ASSI

Président Directeur Général de
LOGIS CI



DIAGNOSTIC	RECOMMANDATIONS
Forces et Opportunités • Existence de fonds d'investissement ; • Développement du marché financier (Crédit-bail) ; • Dynamisme de la bourse ; • 3^{ème} Compartiment de la BRVM dédié aux PME ; - Faiblesses et Menaces ; • Faible structuration des PME ; • Méconnaissance de certaines catégories de sources de financement, notamment les Private Equity ; • Mindset des entrepreneurs (réticence à l'ouverture du capital) .	Fonds d'Investissement • Mise en place de stratégies efficaces de déploiement pour garantir le retour sur investissement des investisseurs ; Entrepreneurs/ PME • Être digne de confiance ; • Être transparent (Fiabilité des états Financiers) ; • Être ambitieux et se préparer ; • Avoir une expérience avérée du marché • Avoir un engagement fort ; • Diversifier ses sources de financement ; • Rechercher l'accompagnement des fonds d'investissement ; • Aspirer à la bourse et se faire accompagner par un listing sponsor ; • Se structurer (Aspect de gouvernance, Maîtrise du circuit de financement) ; • Avoir une vision stratégique très élaborée BRVM ; • Relancer le 3^{ème} compartiment dédié aux PME ; • Poursuivre le Programme Elite BRVM lounge ; • Collaborer avec les fonds de private equity ; AMF • Assouplir les conditions d'agrément des listing sponsor.

THÈME :
DEVENIR UNE SOCIÉTÉ COTÉE EN BOURSE :
Avantages, défis et implications

PANEL 6

MODÉRATEUR :

Daniel AGGRE

Directeur Général SIKA Finances

PANELISTE :

Jean Philippe KOUAME

Directeur de la Gestion des Risques
NSIA Banque

PANELISTE :

Phillipe BRIZOUA

Directeur du développement et de
la gestion des projets BRVM

PANELISTE :

Aka KROUGBA

Président du Club des sociétés
cotées

PANELISTE :

Djamela KOUAKOU

Directeur en charge des activités de
Financial Advisory pour le Bureau de
Côte d'Ivoire, FORVIS MAZARS



DIAGNOSTIC	RECOMMANDATIONS
Forces et Opportunités - Introduction en Bourse comme moyen de financement et d'accès à de nouveaux marchés (développement géographique) ; - Possibilité de renforcement de sa Gouvernance par l'Introduction en bourse ; - Possibilité de conserver ses pouvoirs de gouvernance tout en ouvrant son capital sur la bourse ; - Code des Investissement attractif (Réduction d'impôts en cas d'ouverture du capital à au moins 15%) ; - Introduction en bourse, facteur de notoriété de l'entreprise cotée ; - Formation des administrateurs d'entreprises cotées (INAD CI, Mazars, notamment) ; - Être coté en bourse, moyen de lever du financement non coté ; - Exercice de due diligence précise ; - Reporting harmonisé permettant aux émetteurs de fluidifier la communication ; - Mise en place d'un code de gouvernance des sociétés cotées Ouverture des marchés ZLECAF ; Faiblesses et Menaces - Peu d'entreprises cotées - Coût élevé d'introduction à la bourse ; - Faible structuration des entreprises ; - Modèle économique des entreprises ne faisant pas appel au marché financier ; - Faible transparence au niveau de L'information financière ; - Faible niveau d'intégration des ; - Économies de l'Union (accès au marché) Contraintes juridiques liées du passage de SARL à SA pour l'accès à la bourse par les PME (Difficulté à ouvrir le capital et trouver un autre actionnaire).	Entreprises - Aspirer à la Bourse ; - Préparer en avance le processus par une vision stratégique claire ; - Structurer son entreprise en termes de Gouvernance ; - Pour les entreprises cotées, développer une stratégie de communication étroite auprès des analystes du marché, des investisseurs, des actionnaires ; - Pour les entreprises cotées, s'informer et se former Se rapprocher de la BRVM ; BRVM - Promouvoir les emprunts obligataires convertibles ; - Permettre aux émetteurs d'être au conseil d'administration ; - Promouvoir l'éducation boursière des entreprises ; Régulateurs (BCEAO, AMF) - Lever la restriction des souscriptions réservées uniquement aux syndicats de placement ; - Communiquer sur les nouvelles normes comptables (Proche du référentiel IFRS) ; - Adapter la règle de passage SARL-SA ; - Harmoniser les tarifs d'entrée à la bourse ; SGI - Mieux tenir les registres des émetteurs (Présence de titres en déshérence).

PANEL 7

MODÉRATEUR :

Ismaël CISSE

Vice-président de l'APSGI-UEMOA,
Directeur Général de SIRIUS Capital

PANELISTE :

Elfried DIDEHIA

Directeur des Solutions Financières,
Groupe DJAMO

PANELISTE :

BOUM III Jr

Directeur Général, DABA Finance

THÈME :

FINTECH ET BOURSE :

*Comment la technologie facilite
l'accès à l'investissement pour
tous ?*



DIAGNOSTIC	RECOMMANDATIONS
Forces et Opportunités - Capacités techniques et humaines disponibles ; - Existence de plateforme digitale (Accès à l'information, accès au produit, gestion du patrimoine) ; - Diaspora importante (gisement d'épargne) ; - Solution digitale pour l'investissement à la bourse (Participation dans des fonds communs de placement) ; - Due diligence sur des produits non cotés. Faiblesses et Menaces - Faible niveau d'éducation financière et boursière des populations locales ; - Frais élevés des transferts de la diaspora ;	Plateformes d'investissement en ligne - Procéder par une démarche pédagogique en partant des produits compréhensibles par les clients dans le spectre des options ; - Pour les Fonds Communs de Placement, bien choisir les actifs ; - Accompagner les clients dans leur choix - Mettre en place des services connexes en matière de transferts pour la diaspora (Utilisation de Revolut) ; - Collaborer avec les SGI/SGO Se servir des nouvelles technologies (IA, Blockchain, Big Data) ; - Elargir le spectre de collaboration avec les acteurs du marché pour une gamme plus large de produits Diaspora; - Effectuer les transferts via des comptes bancaires pour réduire les frais SGI/SGO - Assister les plateformes dans les initiatives d'éducation financière Particuliers/organisations - Adhérer aux plateformes digitales pour investir et bénéficier d'une gamme de produits



ÉCHANGES



THÈME :

L'ÉPARGNE SALARIALE, QU'EST-CE QUE C'EST ?

L'épargne salariale comme levier d'engagement et de sécurité financière.

PANEL 1

MODÉRATEUR :

Tardy KOUASSIBLE

Directeur Général Oragroup Securities

PANELISTE :

Jean-Claude YOA

Directeur Général Adjoint, SGA2EM

PANELISTE :

Idrissa COULIBALY

Directeur General, BNI Gestion

CONTEXTE :

Le présent panel qui a pour thème « EPARGNE SALARIALE, QU'EST CE QUE C'EST ? L'épargne salariale comme levier d'engagement et de sécurité financière » a pour objectif de présenter l'épargne salariale, ses avantages par un retour d'expériences d'entreprises pionnières.





LE MODÉRATEUR **Tardy Kouassi BLÉ :**

Bonjour Messieurs et Mesdames en vos rangs, grades et qualités, mes remerciement vont à l'endroit de l'APSGI qui nous fait l'honneur de modérer ce panel. Ce premier panel de notre forum 2024. Ce panel porte sur l'épargne salariale, un terme qui n'est pas véritablement beaucoup évoqué. Pour ce faire, J'ai deux experts avec moi. Mais bien avant permettez-moi de donner quelques définitions de l'épargne salariale avant qu'on entre dans le vif du sujet.

De prime abord, l'épargne salariale est une épargne ou un dispositif mis en place par l'entreprise et est alimenté par l'intéressement, par la participation aux bénéfices, par l'abondement ou par la cotisation volontaire du salarié. Ces sommes qui proviennent de l'épargne salariale peuvent être pla-

cées sur des plans épargne entreprise pour permettre aux salariés de financer leurs projets ou des plans épargne retraite pour permettre aux salariés de disposer de ces ronds à la fin de la vie active.

Je vais vous donner quelques statistiques. J'ai essayé dans le cadre de la préparation de cette thématique de regarder si je peux avoir quelques statistiques assez proches de nous, ça été difficile, même en Côte d'Ivoire ça été très difficile. J'ai été obligé d'aller sur le marché européen et c'est sur le marché de France que porte ces statistiques. C'est le marché où l'épargne salariale est beaucoup développée et je voudrais vous en donner quelques chiffres.

En France fin 2023, un salarié sur deux est équipé d'un dispositif d'épargne salariale que ce soit un plan d'épargne entreprise ou un plan d'épargne pour la retraite collective. Ce sont 397.200 entreprises qui disposent d'un plan d'épargne entreprise. C'est vingt-trois milliards d'EURO environs 17.000 milliards CFA de primes qui sont versés au titre de l'intéressement ou de la participation au bénéfice qui viennent alimentés les différents plans d'épargne salariale. Enfin l'encours des plans épargne salariale et plan épargne retraite.

s'élève à 187 milliards d'EURO soit 122 000 milliards F CFA. La valeur de l'actif sous gestion qui provient de l'épargne salariale est estimée à 122 000 milliards.

La problématique est celle-ci, de tels chiffres indiquent que l'épargne salariale sera un levier de sécurité financière pour le salarié, un outil de fidélisation pour les entreprises et surtout un levier de développement de notre marché, je pense que c'est pour cela que l'ASPGI a retenu ce thème. Pour pouvoir échanger sur ce thème qui me paraît assez essentiel, nous avons fait le choix de deux experts que je vais vous présenter.

Le premier est titulaire d'un master 2 en sciences actuarielles et financières de l'institut de science financière d'assurance et d'une maîtrise en économétrie obtenue à l'université paris panthéon Sorbonne. Notre expert totalise quinze ans dans la gestion des risques financiers et dans la gestion d'actifs en Afrique et en Europe. Il a débuté sa carrière à la banque populaire à la direction des risques et il rejoint la banque nationale d'investissement en 2019 en tant que Directeur de la gestion des risques avant d'être nommé en janvier 2023 comme Directeur General de la filiale dédiée à la gestion d'actif, BNI GESTION. Veuillez recevoir Monsieur IDRISSE COULIBALY sous vos acclamations.

Mon second panéliste un expert en finance, audit et management qui débute

sa carrière chez EY où il atteint le grade de superviseur. Il occupe des fonctions stratégiques telles que Directeur Adjoint audit opérationnel et Directeur Audit Interne. En 2014, il est nommé directeur administrative gestion et finance pilotant avec succès des projets structurants pour plusieurs entités du groupe ERANOVE. Cumulant plusieurs diplômes à IAE Paris Sorbonne et des certificats en leadership. Notre panéliste est depuis juillet 2021 le Directeur adjoint de SAG2E où il contribue à sa croissance et à sa transformation stratégique. Alors, je vais inviter ici, M. Jean-Claude-YOA, sous vos acclamations à nous rejoindre.

Voici nos deux panelistes présentés, le sujet il est très important, nous pensons que ces deux experts pourront nous partager des expériences en ce sens qu'ils dirigent chacun des sociétés de gestion d'actifs. Je vais donc poser la première question à Mr Coulibaly.

MODÉRATEUR :

Pouvez-vous partager votre expérience sur la promotion et la gestion de l'épargne salariale dans votre organisation ? Et si possible nous présenter comment l'épargne salariale pourrait contribuer à la sécurité financière pour les épargnants.



*M. Idrissa
COULIBALY :*

Merci Tardy, Bonjour à toutes et à tous, encore merci à AP-SGI pour l'initiative permettant de réunir l'ensemble des acteurs du marché sur une thématique aussi importante, je pense que c'est revenu dans le mot introductif du Directeur Exécutif, du vice-président et également de la vice-présidente. En ce qui nous concerne, les SGO, je pense que c'est aussi le lieu de remercier l'APSGI d'associer les SGO. Parce que les SGI existent sur le marché depuis une vingtaine d'année, mais les acteurs comme les sociétés de gestion d'OPCVM et les sociétés de gestion de fonds commun de titrisation sont de plus en plus présents et c'est un plaisir pour nous de pouvoir être là pour nous associer à cet événement.

Pour ce qui concerne l'épargne salariale au niveau de BNI GESTION, déjà qu'est-ce que

l'épargne salariale ? Peut-être qu'il faut le rappeler, c'est un principe de collecte sur les salariés d'entreprise, collecte de l'épargne sur une durée qui est longue. L'épargne salariale offre un rendement qui permet au salarié soit pour un besoin ponctuel surtout pour la retraite, d'avoir un complément de retraite. Ça ne vient pas remplacer le dispositif de retraite tel qu'il existe avec la CNPS mais c'est un complément à travers le mécanisme de marché financier pour permettre de stimuler le rendement du salarié. Au niveau de BNI Gestion nous avons trois fonds que nous gérons. Un fonds pour le personnel la BNI, un fonds pour le personnel de SODEFOR et un fonds pour le personnel de la CNRA. Mais je vais plus m'accentuer sur BNI qui est également la banque pour laquelle nous travaillons.

Le principe est simple vous définissez le montant que vous souhaitez qu'on vous prélève tous les mois selon votre échéance, vous pouvez faire des placements volontaires et lorsque vous partez, vous avez le montant cotisé augmenté du rendement.

Les placements se font en général sur les actifs surs, les obligations qui sont liées aux structures étatiques, même si on dit que l'Etat ne fait pas défaut, ça peut arriver, et les actions où il existe une volatilité pour stimuler le rendement de ce mécanisme. Ça c'est le principe de fonctionnement.

Tous les mois vous recevez un relevé de situation de portefeuille qui vous indique le montant que vous avez cotisé, le rendement que vous avez, la moyenne du rendement global et le détail de vos opérations. Voilà rapidement en guise d'introduction, le dispositif d'épargne peut-être après on reviendra s'il y a des éléments de détail puisqu'il y'a mon collègue qui va certainement compléter.

MODÉRATEUR :

Tu fais partie du Groupe SODECI-CIE, pionnière de l'épargne salariale en côte d'ivoire, je crois que tu as beaucoup de chose à nous dire, je te laisse la parole.



*M. Jean-Claude
YOA :*

Merci. Je m'associe à Idrissa pour remercier l'APSGI de nous avoir associé pour qu'on puisse partager avec vous notre expérience au niveau de l'épargne salariale.

La salle est un peu composite, en dehors des acteurs du marché, il m'a semblé avoir vu des étudiants, il m'a semblé avoir vu des DG d'entreprises, c'est l'occasion pour nous d'aller en profondeur dans le partage pour que modestement ça puisse vous servir si vous voulez mettre ce type de mécanisme au sein de vos entités. L'épargne salariale de quoi il s'agit ? Je ne vais pas revenir sur la définition qui a été largement évoqué par Tardy. L'épargne salariale se définit en mot. Il faut prendre en compte le capital humain pour que nous puissions arriver à satisfaire les objectifs de l'entreprise en termes de performance financière et opérationnelle. Quel type

de capital humain souhaitons-nous avoir ? Souhaitons nous avoir des collaborateurs qui sont chaque fois stressés à cause de la pesanteur sociale, la pression communautaire ? Ou bien nous souhaitons avoir des collaborateurs épanouis de qui on peut tirer le maximum pour pouvoir atteindre les objectifs de l'entreprise ?

Je pense que c'est cette problématique qui doit nous guider lorsqu'on veut mettre en place ce type d'investissement. Nous sommes partis d'un constat simple, nous avons analysé le cycle de vie du travailleur au sein d'une société, le travailleur à trois temps, la phase de l'enfance ou des moins de vingt-cinq ans en général qui est une période d'insouciance, on ne se préoccupe pas du lendemain parce qu'on est pris en charge. On a un certain mode de vie. Cette personne demain doit intégrer l'entreprise, lorsqu'elle signe son premier contrat d'embauche, elle passe d'une situation où elle était prise en charge à une situation où elle doit s'occuper des autres.

Beaucoup de sollicitations, ce travailleur on lui fixe des objectifs sans lui apprendre comment gérer son épargne, comment gérer son budget familial. Il est confronté aux difficultés à la maison et quand il arrive dans l'entreprise il doit produire du rendement pour que l'entreprise

soit au rendez-vous des objectifs qui lui ont été assignés. C'est une vraie problématique qui est assez complexe et si on y prend garde ce travailleur lorsqu'il arrive se trouve dans une situation difficile, il ne peut pas produire les objectifs qu'on lui fixe. Et souvent, on ne comprend pas c'est compliqué lors les évaluations. Ce même travailleur lorsqu'il arrive au soir de la retraite on voit que ses revenus sont largement inférieurs aux charges auxquelles il doit faire face. Est-ce que nous allons laisser ce type de travailleurs quitter l'entreprise dans une situation difficile. Lorsqu'on le regarde on sait qu'il est un agent de CIE ou de SODECI, il est dans une situation un peu compliquée il devient un objet de moquerie pour tout le monde.

Je pense que la vision du dirigeant c'est de se préoccuper de la situation de cet agent parce que si cet agent est épanoui durant tout le processus de l'entreprise et même en sortant de l'entreprise, non seulement en capital image de marque, notre image est rehaussée, on va attirer des talents parce que les gens viendront vers nous parce qu'il se diront voici une entreprise qui sait prendre soin du capital humain, on va tirer le maximum de nos collaborateurs.

Ce type d'outil est vraiment important et c'est pour cela qu'on s'intéresse à la problématique de l'épargne salariale. C'est un sujet assez complexe. Quand nous on devait le mettre en place dans certaines sociétés, vous savez les agents sont préoccupés à gérer le quotidien. Très peu se projettent dans le futur. On était confronté aux agents qui boycottaient le système. Ils disaient pourquoi on veut les obliger à épargner parce qu'il considère la notion de l'épargne comme une charge immédiate et pas comme un investissement. Il a fallu beaucoup de sensibilisation et d'éducation financière pour que cet à priori puisse évoluer. Ça a été une situation qu'il fallait

gérer. Ce qui nous a beaucoup aidé, c'est la vision des dirigeants. C'est un point clé, un facteur clé de succès. La vision des dirigeants c'était de dire : « On fera le bonheur des agents contre leur gré ». Ça c'était un aspect important parce qu'on est sensible à la situation de l'agent et on veut que l'agent produise le meilleur de lui-même. Lorsque les premiers retraités ont commencé à quitter la société, on a organisé une grande réunion et on a fait des remises de chèque au palais de la culture. On a invité tous les collaborateurs pour présenter les fruits de ce type de produit. Je vous assure, ça été un élément important dans l'adhésion au système qui a été mis en place, ça a été un élément très catalyseur parce qu'on a vu des travailleurs qui sont partis avec trois ou quatre fois les montants épargnés.

Voilà un peu notre expérience en la matière pour l'épargne salariale. C'est un outil qui va fidéliser les collaborateurs et l'entreprise sortira gagnante par ce que les collaborateurs donneront le meilleur d'eux même.

MODÉRATEUR A JEAN CLAUDE :

Je voudrais que tu nous donnes quelques chiffres d'ordre de grandeur sur le système de l'épargne salariale dans votre organisation ? Par la suite j'ai une toute petite question pour toi, On comprend que l'épargne salariale est un vecteur de collecte de mobilisation de ressources et aujourd'hui quelles seraient les raisons de la faiblesse de la bonne appropriation de cette politique en Côte d'Ivoire en particulier dans nos organisations dans la sous-région ?

Sur la première partie de la question il faut noter que le FCP CIE a commencé en 1991 et la FCP SODECI a commencé en 1985. Si on veut contextualiser vous voyez qu'on commence dans des années lointaines. On a près de quarante ans par exemple pour le FCP SODECI. On est dans un contexte où ces produits n'existaient pas sur le marché. Les dirigeants qui étaient soucieux de la vie des employés après la retraite ont décidé de mettre en place ce type de produits pour favoriser leur épanouissement au sein de l'entreprise. Quelques ordres de grandeur. On a une stratification en fonction de la catégorie, on fait des cotisations. Les employés et ouvriers vont cotiser moins par rapport aux cadres et agents de maîtrises. Il y'a eu une enquête pour déterminer les montants psychologiques qui permettraient aux employés de pouvoir supporter ce type de cotisations. Une fois que ça c'est défini, c'est toute l'expertise des différents acteurs qui gèrent ce genre de produits de faire des placements sur le marché. Et ce type de placements ont généré des intérêts assez intéressants. Aujourd'hui, nous sommes à une valeur portefeuille pour les deux fonds de 64 milliards, soit CIE 40 et SODECI.

En termes de rendement qui ont généré sur toute la période, il faut noter que la moyenne est de 25%, depuis de début jusqu'à ce jour, et si on prend en termes de gain pour le salarié sous sommes à 20%. Ce sont des types d'investissement qui sont novateurs et qui donnent une flexibilité à l'agent pour des revenus additionnels.

Un point important avant de conclure sur cette première question et attaquer la deuxième, il faut noter que l'agent peut lui-même épargner mais son épargne est dis-

ponible à 100%. Ce type d'épargne salariale permet à l'agent d'avoir une épargne qui soit indisponible et dont il pourra bénéficier au moment où il en aura le plus besoin. J'ai pour habitude de dire que c'est la seule épargne qui échappe à l'action du sorcier. Parce que si vous avez des besoins quotidiens, vous allez solliciter votre compte en banque parce que c'est disponible, mais si vous avez ce type d'épargne qui est mis en place au sein de vos structures, vous ne pouvez pas à tout moment, y accéder parce qu'on a défini à quel moment cette épargne sera mise à votre disposition, c'est-à-dire lorsque vous sortez de l'entreprise.

La deuxième question, quels sont les freins les éléments qui pourraient constituer un frein à ce type de produit ?

Il y a plusieurs aspects, le premier frein, je pense après toute l'expérience que nous avons pu capitaliser sur ce type de produit, c'est la culture de l'épargne. Nous sommes face à des agents qui ont une faible culture de l'épargne. Pourquoi ? Parce que nous n'oublions pas que nous sommes, dans notre contexte culturel, confrontés à des valeurs comme la solidarité et donc, on se retrouve dans des situations où on est fréquemment sollicité.

Chacun de nous, on est fréquemment sollicité. Et au nom de la solidarité, on ne peut pas refuser d'aider notre prochain. Donc, c'est la pression communautaire. Par rapport à cela, lorsque l'épargne salariale est bien mise en place, elle permet de sécuriser votre collaborateur, elle permet de sécuriser les agents. C'est vraiment important.

Il faut développer la culture de l'épargne, au sein de la société et c'est vraiment de l'ultra discipline pour y arriver.

Le second point, c'est la sensibilisation. Souvent, les gens manquent d'informations sur ce type d'investissement, sur les avantages liés à ce type de produit. Donc, il faut beaucoup sensibiliser. Un autre point important, qui pourrait être un frein, ce sont les mécanismes qui sont mis en place au niveau réglementaire et aussi au niveau fiscal. Parce que s'il y a des incitations fiscales, cela peut accroître ou motiver les entreprises à mettre en place ce type d'épargne. Donc, je pense qu'on peut aller plus loin dans la mise en place de solutions pour favoriser ce type d'épargne.

MODÉRATEUR A JEAN CLAUDE :

Ok, vraiment merci. Je pense que tu t'es étalé sur la question. Mais, je reviens vers Idrissa. Par rapport à la précédente question, tu pourras réagir pour nous donner quelques éléments de réponse. Mais pour toi, qui a une expérience multiculturelle, quelle est la place de la fiscalité dans la promotion d'un tel dispositif qui pourrait permettre d'accroître le développement de l'épargne salariale dans notre organisation ?

M. Idrissa COULIBALY :

Merci Tardi. Peut-être pour revenir et pour compléter effectivement, ce que Jean Claude a souligné sur la culture de l'épargne. Dans la pratique, c'est humain, quand il s'agit d'argent, il faut qu'on voie qu'on a gagné. Et dans le mécanisme d'épargne salariale, ce que nous avons pu constater dans le retour d'expérience, c'est que la promotion se fait par le résultat et la performance que nous distribuons effectivement à chacun. Donc, la meilleure publicité elle est faite par le résultat, comme il a dit.

à 25% et nous sommes quasiment dans les mêmes ordres de grandeurs, c'est-à-dire 2 chiffres. Et c'est lorsque certains partent à la retraite. Cette culture, effectivement, est donnée par le résultat de ce que chacun peut gagner. Le deuxième levier, c'est comment a été structuré ce plan à la base. Parce que, lorsque c'est signé, en général, c'est une convention tripartite. Vous avez l'employeur qui est représenté par la direction générale. Vous avez les employés par les syndicats ou les associations et vous avez la société qui structure, en fait, l'ingénierie. Souvent, les difficultés ou les défis qu'il y a sur la financiarisation peuvent être liés au déficit de communication qu'il peut avoir entre ces trois-là. Pour les trois fonds que nous gérons, on est quasiment sur des conventions tripartites. Donc, depuis 10 ans, mais on reviendra là-dessus. Les défis qu'il y a eu pour qu'il y ait une forte adhésion. Aujourd'hui, on est à peine, pour prendre le cas de BNI, on est à un rapport de 1 à 20 sur le taux de collecte. En un an, 1 à 20 le rapport de taux de collecte. Simplement, parce que certains ignoraient ou étaient focalisés sur les livrets de la banque classique. Les marchés financiers, c'est loin même pour certains banquiers qui n'ont pas l'expérience. Donc, le résultat est un premier élément et après, c'est un travail de longue haleine.

Pour revenir, sur la fiscalité, c'est un facteur incitatif mais ce n'est pas le seul, parce qu'il y a tout un dispositif. Et pour la fiscalité, en général, pour ce qu'on a pu voir dans les environnements un peu plus matures, c'est que les plus-values que vous générez ne sont pas imposables pour les plans d'épargne entreprise. Deuxième aussi, la fiscalité doit être, dans l'environnement, je ne dirais pas réglementaire, mais aussi des textes qui vont dans le sens de l'employeur. Parce que, dans le fonctionnement, peut-être qu', on a oublié de le préciser, Il est

tout à l'avantage de l'employé, quand il est encore salarié, parce qu'il ne paye pas directement les frais de gestion. En réalité, c'est l'employeur, dans le mécanisme incitatif au départ, qui supporte les frais de gestions. Donc, incitatif au départ, qui supporte les frais des gestions. C'est ce qui fait vivre l'ingénierie de la société, pour faire la magie du rendement. Les revenus et les gains qui sont générés, pour la plupart, ne sont pas imposables. Mais je pense que, peut-être, encore une fois la communication, comme l'a dit Jean-Claude. On touche à peine, je vais dire, 10 à 15% de la cible interne. Donc, il y a une bonne marge de progression, avant même de sortir. Ça, sous-entend qu'il faille, encore, sensibiliser l'ensemble des collaborateurs et du personnel.

Après, pour les freins, dernier point il y a une tentation, quand on est sur ce genre de dispositif et on sait qu'on a de l'argent qu'on peut aller toucher. Donc, il faille aussi trouver des mécanismes pour bloquer sur une période minimum. Je sais que lui, il a parlé de jusqu'à la retraite, mais il y a une souplesse aussi qui dépend de comment vous avez rédigé votre texte. Chez nous, pour la partie de BNI, je sais qu'il y'a une certaine souplesse qui permet à certaines de tirer à souhait. Donc, ça, c'est incitatif mais aussi, ce n'est pas forcément évident parce que ça joue sur la rentabilité. Donc, voilà, rapidement, ce que je pouvais dire, c'est le volet fiscal qui fait vivre l'ingénierie de la société, pour faire la magie du rendement. Les revenus et les gains qui sont générés, pour la plupart, ne sont pas imposables. Mais je pense que, peut-être, c'est surtout encore une fois la communication, comme l'a dit Jean-Claude.

MODÉRATEUR :

Merci, Idrissa. Alors, je me tournais vers Jean-Claude. Alors, tout à l'heure, j'ai retenu quelque chose qui est assez intéressant. Tu as dit « l'épargne salariale c'est la seule épargne qui est à l'abri des sorciers ». Ah, ça, c'est intéressant. Ça demande, à ce qu'on puisse l'ovationner, parce qu'il a dit quelque chose qui peut impacter. Je reviens vers toi pour te demander, si cette épargne salariale (ce dispositif d'épargne) fait le bonheur du salarié, sans son consentement.

Est-ce que, tu penses que cette épargne, ce dispositif doit être encadré par une législation, par une réglementation ? Et comment un cadre réglementaire ou législatif pourrait contribuer à stimuler l'épargne salariale dans nos pays ?

Jean-Claude YOA :

C'est une question assez pertinente. Je pense que, si on a bien compris que l'épargne salariale vient permettre aux collaborateurs d'être plus performants dans leurs activités, il est important, d'accompagner ce type d'investissements en renforçant le cadre réglementaire et législatif. Comme propositions, qu'est-ce qu'on pourrait faire ? Aujourd'hui, ce n'est pas obligatoire de mettre en place l'épargne salariale au sein des sociétés. Il y a une tendance à encourager, ce n'est pas obligatoire. Ce qu'on pourrait imaginer, c'est que les Etats, au niveau de l'espace même communautaire, puissent se concerter et mettre en place un dispositif réglementé, harmonisé qui favorise les grandes entreprises ou qui oblige les grandes entreprises à mettre en place ce type d'épargne. Je pense que, si on le fait, il faut accompagner ces entreprises-là par des incitations fiscales. Et donc, les entreprises trouveront un intérêt pour pouvoir mettre en place ce type d'épargne. Mais en même temps aussi, en face, elles auront un avantage, parce que les collaborateurs seront plus performants. Il y a cet aspect.

L'autre aspect qu'on pourrait aussi développer, c'est au niveau des PME, puisque nous sommes dans un espace communautaire où on a beaucoup de PME, la mise en place de ce type d'épargnes pourrait, même si elles le veulent, être un frein, parce qu'elles n'ont pas la taille critique pour mettre en place ce type d'épargne. Donc on pourrait imaginer dans le dispositif qu'il y ait une interaction entre les différentes entreprises. Elles peuvent mettre en place un plan interentreprise. On peut analyser le fait qu'il y ait un minimum, lorsqu'il s'agit des FCPE de 100 millions.

Est-ce qu'il ne faut pas permettre, en dé-

finissant une catégorie bien précise d'entreprises, de lever ou d'abaisser ce minimum-là pour permettre aux entreprises qui n'ont pas une grande taille en termes de capital humain, qui n'ont pas une grande taille en termes de ressources, de facilement mettre en place ce type de produit. Je pense que si on le fait, en renforçant le dispositif réglementaire, fiscal et législatif, cela pourrait favoriser la mise en place de ce type de produit au sein de nos entreprises.

MODÉRATEUR :

Tu aurais un mot à dire là-dessus, Idrissa ?

M. Idrissa COULIBALY :

Je pense que c'est ce qui a été dit, l'incitation fiscale c'est un point, mais ce n'est pas tout. Il y a tout un dispositif qui doit permettre de l'encadrer pour faciliter l'épargne salariale. Mais avant tout, c'est la culture financière et boursière. Peut-être qu'il faut aussi faire des retours d'expérience, pas forcément des structureurs, mais de ceux qui ont réussi.

Mon souhait, c'est que pour les prochains panels de ce type, il y ait des représentants de ceux qui ont pu en bénéficier. Parce que ce sont les meilleurs qui peuvent toucher les cibles concrètement, et faire ce témoignage. C'est comme si nous-mêmes on s'auto-évaluait. C'est vrai que ce n'est pas facile, mais il y a aussi des personnes qui ont profité, qui sont dans la salle. Ces entreprises-là, mais ce n'est pas suffisant. Je pense que peut-être, pour qu'on ait encore beaucoup plus de cibles à toucher, il faut qu'il y ait des représentants des entreprises, des représentants des organisations syndicales.

Que ceux qui ont pu bénéficier de l'expérience de plus de 30 ans (comme mon confrère l'a dit), puissent même après faire ces retours d'expérience pour qu'on puisse continuer. Parce que c'est un travail de longue haleine qui pourra certainement porter ses fruits dans la durée.

MODÉRATEUR :

Je pense qu'on en tiendra compte. Ce n'est pas tombé dans l'oreille d'un sourd.

M. FADIGA, vous êtes visé.

J'ai une dernière question avant de passer la parole au public. Je pense que vous auriez beaucoup de contributions. Essayez de nous donner, parce que là on comprend que l'épargne salariale, c'est un très bon levier de mobilisation de ressources. Et aujourd'hui, avec les freins que nous avons rencontrés, on a vu le côté fiscal qui n'est pas adressé. Est-ce qu'il y aurait éventuellement d'autres recommandations pour qu'on puisse développer ce point de mobilisation de la ressource ? Est-ce que vous avez des recommandations à nous faire avant qu'on adresse la parole au public pour éventuellement des contributions ? Donc je vais déjà passer la parole à M. COULIBALY et après peut-être M. YOA reviendrait là-dessus. Merci.

M. Idrissa COULIBALY :

Merci Tardi. Donc je pense que pour les recommandations, le premier point c'est quelles sont les faiblesses qu'on a identifiées. Et ça, ce n'est même pas lié à l'épargne

salariale, ça a été dit en introduction, c'est la faible culture financière. Donc pour corriger ça, à mon avis, il y a la sensibilisation qui doit être portée à tous les niveaux. Et c'est le travail qui a commencé, mais je pense que ce n'est pas encore suffisant. Je disais, et ça a été dit ce matin, que la salle est pleine. C'est vrai qu'elle est pleine, mais elle n'est pas encore pleine de la vraie cible. Ça, c'est mon avis personnel. Parce qu'il faut qu'on touche en dehors des acteurs du marché. Il faut que la vraie cible touchée. Qu'on puisse remplir un stade comme font certains artistes. Ça a commencé, et ça, ça nécessitera qu'on puisse casser cette barrière-là entre la finance telle que c'est perçu et la vraie cible de l'épargne. Donc former, sensibiliser. Et l'autre point, c'est le côté harmonisation des textes, comme ça a été dit par mon collègue. Et voilà les deux points rapidement que je voulais souligner.

MODÉRATEUR :

Alors, sans transition, je te laisse la parole.

M. Jean-Claude YOA :

Je pense que pour compléter ce qu'Ildrissa a dit, il faut également...

Il y a un point important, c'est que quand on entend la bourse, quand on entend certaine notion, ça effraie le grand public. Je pense que nous-mêmes, les acteurs, on doit aller vers une désacralisation de notre métier. Pour rendre notre métier vraiment accessible, même à la grand-mère qui est au village, qui ne comprend pas. Parce que souvent, vous voyez des financiers venir expliquer à des non-financiers ce que c'est que le marché financier, mais en employant des termes qui sont vraiment compliqués. Rendons cela accessible ou en cohérence avec le vécu des gens. Donc, il y a vraiment une évolution de notre langage à faire pour que notre métier soit vraiment accessible. Pour moi, ça c'est un point très important. L'autre facteur, c'est de pouvoir tisser des partenariats. Des partenariats avec le grand public, en commençant par les écoles. On peut tisser des partenariats, on peut y aller à travers l'association, pour pouvoir porter un message. Je pense qu'il y a des choses qui sont déjà faites par certaines structures, en organisant des défis, des écoles de la bourse et autres. Mais il faut aller plus loin.

Il faut que le langage soit vraiment compatible avec le langage de la jeunesse. Ils ont leurs propres mots. Essayons d'utiliser leur environnement, leurs mots à eux, pour pouvoir faire passer un message. Je pense que si on a pu relever ce défi là, on aura résolu une bonne partie de la communication. On a parlé de sensibilisation, ça va avec cela. Si on sen-

sibilise dans des termes compliqués, les gens ne comprendront rien. Donc, évoluons dans notre langage, innovons. Et l'autre point aussi, c'est de pouvoir profiter de la digitalisation. Dans la conférence introductive, Ismaël avait parlé de l'IA. Utilisons tous ces outils qui sont aujourd'hui à notre disposition, pour vraiment saturer notre environnement, pour que cet écosystème évolue. Et que vraiment, on puisse arriver à formater les esprits, pour que tout le monde adhère à l'épargne salariale, et donc à tous les produits qui sont offerts par le marché financier.

MODÉRATEUR :

Ok, merci Jean-Claude. Donc, à travers ces différentes questions et ces différentes réponses que vous nous avez données, pour lesquelles je voudrais vraiment vous remercier, on va laisser la place, la parole au public. Je pense que vous aurez des contributions et aux questions. Donc, on va commencer par, peut-être, Monsieur Sidi, MBAYE. Je pense que vous aurez des contributions aux questions.

QUESTIONS / CONTRIBUTIONS DU PUBLIC

M. Sidi MBAYE :

Merci, Tardy. Moi, c'est plus tôt une contribution, parce que je pense que vous avez un peu parlé dans le fonctionnement de l'épargne salariale, mais vous n'avez pas touché plus ou moins la partie réglementaire qui est régie par l'Autorité des Marchés Financiers.

Il faut bien cibler le public pour dire que les produits sont des produits qui sont autorisés et agréés par l'autorité des marchés financiers. L'argent qui est collecté au niveau de l'épargne salariale est investi dans un véhicule qu'on appelle fonds commun de placement d'entreprises. Donc, il faudra aussi que les gens sachent qu'il y a une sécurité qui est derrière, que l'entreprise ne collecte pas uniquement l'argent des salariés pour aller l'investir, où il lui semble, mais c'est effectivement confié à une société de gestion comme BNI Gestion ou bien comme SGA 2E, mais qui est un produit structuré et agréé par l'autorité des marchés financiers.

Le deuxième point, c'est que l'épargne salariale aussi est un moyen pour permettre aux salariés d'une entreprise de faire des prises de participation dans le capital de la société qui les emploie. Aujourd'hui, si vous regardez les fonds communs de placement d'entreprise qu'on a sur le marché, il y'en a qui sont issus de sociétés cotées à la BRVM. Quand je prends le cas de CIE, de SODECI, je prends le cas de la Sonatel aussi.

Donc, c'est lié à l'actionnariat de

l'entreprise. L'épargne salariale aussi est un moyen pour permettre, aux salariés, en cas de privatisation de la société, de pouvoir acquérir, via ce véhicule, une partie de l'actionnariat de la société. En général, on leur donne 5 à 10%.

Donc, ce sont ces informations qu'il faudra plus ou moins véhiculer de sorte que, même si l'épargne salariale n'est pas une obligation, ça permet aux salariés de pouvoir participer effectivement à la vie de l'entreprise et bénéficier, au-delà du salaire, des avantages que l'entreprise offrirait. C'est la petite contribution que je voulais apporter. Merci.

Bonjour, Monsieur. Je me nomme Yadiel KAKOU. Ma question, c'est au niveau du risque. Parce que, dans tout système financier, lorsqu'il y a des investissements, il y a toujours la notion du risque. Parce que ce que je vois, c'est plus le niveau des avantages, mais il y a le risque qui n'est à ignorer. Je vois, par exemple, en banque, le coefficient d'exploitation par exemple. Lorsque le coefficient d'exploitation dépasse 65%, le risque est élevé. Maintenant, dans ce cas, quel est le seuil de risque au niveau des investissements ? Et, lorsque le risque atteint un seuil, quels sont les mécanismes mis en place par l'entreprise ou la société de gestion pour pouvoir essayer de limiter le risque ? Parce que c'est vraiment un point très important pour nous. Le risque est vraiment quelque chose qu'il ne faut jamais éviter. Parce que ça fait partir de la vie, en fait.

RÉPONSES DES PANELISTES

Merci. Je pense que, comme on est pris par le temps, je vais vraiment essayer d'être...

Je pense que M. MBAYE a déjà, dans sa précision, il a déjà donné le cadre.

Les risques sont partout dans tout ce qu'on fait. Mais dans le cadre du dispositif, et je l'avais dit dans mon propos introductif, que quand il s'agit de l'argent des salariés, il ne faut pas créer de tensions sociales. Donc, c'est placé sur des produits pour lesquels déjà il y a un encadrement réglementaire en termes de fonds communs de placement avec des ratios à respecter. Il y a toute une documentation, tous les reportings qu'on envoie aux régulateurs, mais pour rassurer

notre cher frère. Ce sont des produits qui sont placés sur du long terme. Donc, en général, déjà, il y a très peu de risques. Et ce type de produits-là sont moins soumises à des variations, ce qu'on appelle dans notre langage la volatilité. Voilà. Donc, ce sont des obligations d'État, ce sont des titres monétaires.

Même quand il y a un petit tremblement, ça reste globalement stable. Et ça a été éprouvé. Ça fait 40 ans que celui de la SODECI existe, alors qu'il y a eu quand même quelques secousses sur le marché. Pour autant, ça marche très bien.

QUESTIONS / CONTRIBUTIONS DU PUBLIC

Bonjour, je vais d'abord remercier l'exposant pour leur brillant exposé. Moi, c'est juste une contribution. Je venais juste d'aller un peu à l'intérieur du pays. Et là-bas, je dirais que j'étais dans un quartier résidentiel. Mais quand tu es là-bas, tu as l'impression les gens qui sont à Abidjan sont quittés à Paris Et ceux qui sont à l'intérieur, ils sont quittés peut-être dans un quartier précaire. Parce que là-bas, la mentalité n'est pas encore trop développée. Parce que tout est regroupé ici. Ici, on a participé

à des conférences. Pourtant, là-bas, j'étais dans un quartier résidentiel. Mais tout ce qu'on dit ici, c'est bien beau.

Mais moi, je souhaitais que vraiment, les sujets comme l'épargne, la bourse, ces conférences-là, que même ceux qui sont vraiment dans les fonds de nos villages et qui ne comprennent pas le français, que vous puissiez aller là-bas pour l'expliquer dans des termes vraiment clairs, simples. La maman qui est dans le champ là-bas,

qui ne comprend pas le français, que vraiment, au niveau de la communication, que cela soit vraiment vulgarisé. Des termes simples, dans les écoles, tout ça, c'est vraiment très important. Parce que tout est regroupé à Abidjan. Qu'est-ce que l'épargne, qu'est-ce que la bourse, Les SGI... ? là-bas, les gens ne savent pas.

Mon nom, c'est Noé GNAGNE Elias. Alors, je voulais aborder dans le même sens que le monsieur ici. Parce que moi, j'ai été surpris. Après une formation dans une école de la place, c'est là-bas que j'ai découvert la question de la BRVM Et après tout

ce que j'ai acquis comme connaissances, il fallait maintenant que j'aille sur le terrain pour savoir si, effectivement, ce que j'avais entendu, c'était vrai. J'arrive dans une banque de la place que je ne citerai pas. Je vais à l'accueil, je pose la question. Quand je dis banque, ce sont les filiales bancaires qui sont dans les quartiers. J'arrive là-bas à l'accueil, il y a un monsieur et une dame qui sont là. Et je pose la question. Je suis venu pour aller au département des SGI. Les gens en face de moi, ils me regardent et ils me posent la question. SGI veut dire quoi ?

RÉPONSES DES PANELISTES

L'épargne salariale a été pensée pour un complément, pour un besoin, pour la retraite. Donc, ces deux produits ne peuvent pas se marcher dessus. C'est la communication et la sensibilisation des agents sur ces produits-là. Donc, ce qu'il faille faire, en tout cas comme recommandations pour ce genre de produit, c'est de bien former déjà les commerciaux à avoir une vision transversale. Donc, ça répond également au point qui a été soulevé sur celui qui est parti dans un établissement, parce que c'est un travail déjà en interne.

Malheureusement ou heureusement, le marché est dominé par des filiales de groupes bancaires, SGI et SGO. Donc, naturellement, on ne peut pas faire une distinction entre les deux. Donc, le travail de sensibilisation doit commencer déjà

à la banque, ce qui a commencé pour un certain nombre.

En tout cas, au niveau de la BNI, nous, on a commencé. On a même fait des partenariats avec les écoles et l'ensemble des écoles et des universités. Mais en interne, c'est un gros travail. Pour vous rassurer, madame, il est clair qu'aujourd'hui, nous tendons vers des banques universelles. Et clairement, le client pourra trouver réponse à tous les besoins, qu'ils soient d'ordre de l'assurance, d'ordre financier ou bancaire.

QUESTIONS / CONTRIBUTIONS DU PUBLIC

J'ai une préoccupation concernant le statut des agents publics. Moi, je suis ESSE Kanga Bernardin, enseignant-chercheur à l'Université Felix Houphouët d'Abidjan. Tout à l'heure, l'un des panélistes a beaucoup parlé de l'épanouissement fait par la CIE-SODECI afin que leurs agents soient plus productifs. Mais nous, qui sommes

soit enseignants, médecins, corps habillés, quels mécanismes avons-nous pour aussi aboutir à un bien-être ou à un épanouissement total ? Puisque toute la discussion a porté sur les agents du privé, si je résume. Et nous, qui sommes des agents du secteur public, est-ce que ces mécanismes fonctionnent aussi pour nous ?

RÉPONSES DES PANELISTES

Je pense que pour vous rassurer encore, peut-être en B2B, on pourra échanger là-dessus. Mais c'est quelque chose qui existe. Et même nous au niveau de BNI Gestion, on a pas mal d'exemples sur les fonds qui ont bénéficié de la collecte de certaines organisations.

Je vais appeler ça des organisations, parce qu'avec ces organisations-là, il y a deux possibilités. Soit le mécanisme d'épargne salariale, mais également ça peut être aussi, de façon individuelle, vous pouvez aussi aller investir sur un fonds, parce que vous jugez que la performance qui est distribuée, ce qui est géré au niveau de l'épargne salariale, vous en voulez plus. Donc vous pouvez aussi aller sur ce qu'on appelle des fonds ouverts.

On n'en a pas parlé, mais c'est un complément sur l'épargne salariale. Et sur ces fonds ouverts-là, vous avez beaucoup plus de facteurs incitatifs du rendement, mais le secteur public et les corporations,

ces fonds peuvent être structurés souvent selon le modèle de fonds entreprises ou de fonds dédiés.

Donc c'est quelque chose qui est possible. Comme il fallait parler de retour d'expérience de ce qui existe, c'est pour ça qu'il y a eu un focus sur ces éléments-là.

Donc en complément de ce qu'Idrissa a dit, il y a des entreprises publiques qui ont ce type d'épargne. C'est juste pour vous rassurer que ça peut être mis en place, que ce soit pour une entreprise publique ou une entreprise privée. Le point que je voulais souligner, qui est aussi en lien avec ce que M. Kacou disait, c'est que, soyez rassuré. Nous avons des solutions pour garantir la sécurité de votre investissement. Nous veillons à quelque chose d'important, c'est le climat social. Tous les investissements qu'on fait ne doivent pas permettre de dégrader le climat social. Parce que vous savez que les agents souvent sont dans des secteurs stratégiques, qui sont sensibles.

Si on fait des investissements qui vont dans le sens où ils perdent de l'argent, l'agent peut appuyer sur un bouton.

C'est par exemple le cas de l'armée. L'armée peut descendre dans la rue. L'agent CIE peut appuyer sur un bouton, toute la Côte d'Ivoire est dans le noir. L'agent SODECI appuie sur un bouton. Toute la distribution d'eau potable est interrompue. Donc avec ce type de produit, il faut vraiment faire très attention. Les acteurs qui gèrent ce type de produit doivent être vraiment bien sensibilisés à la notion de responsabilité pour ne pas faire prendre des risques inconsidérés aux agents. Un investissement peut être intéressant, mais s'il est très volatil ou hyper risqué, on ne va pas le suivre. Parce que, comme je l'ai dit, ce sont des produits qui viennent donner du complément de revenus aux agents. Donc il faut veiller à ce que cet équilibre soit vraiment respecté. C'est un

point important. Et puis, comme Idrissa l'a dit, il y a une multitude d'épargnes. Vous pouvez souscrire à toute cette multitude d'épargnes. Ça s'appelle les épargnes organisées en interne par les entreprises. Ça peut émaner des directions au sein d'une entreprise qui s'organise et qui démarche une SGO ou un acteur sur le marché pour mettre en place quelque chose qui concerne leur corporation. Donc on peut imaginer beaucoup de choses. Et le champ est vraiment infini. Tout ce qu'on vous demande, c'est votre ultra discipline pour pouvoir adhérer à ce type d'épargne, pour pouvoir vous-même vous fixer un salaire dans votre salaire. Voilà le mot que je voulais partager.

MOTS DE FIN



M. Idrissa COULIBALY

Bon, l'appel que je voulais envoyer, c'est déjà, comme on disait, apparemment, le dernier événement, c'était en 2017. Nous sommes en 2024, la salle est remplie. Donc l'appel, c'est qu'on puisse remplir le stade d'Ebimpé d'ici trois ans. Ça, c'est mon vœu le plus pieux

Je pense qu'on a dû le noter, c'est un dispositif qui va au-delà du financier. C'est un outil de transformation sociale et économique de nos entreprises et de nous-mêmes en tant qu'agents économiques. Et donc, c'est un mécanisme, si on le met en place et qu'il est bien huilé, qui pourrait permettre une redynamisation du marché financier et pourrait également contribuer significativement à nos PIB, comme Ismaël l'a dit dans la conférence introductive.



M. Jean-Claude YOA



Tardy KOUASSIBLE

Je pense qu'avec ce partage, on a pu découvrir ce qu'est l'épargne salariale et véritablement, quelle pourrait être sa contribution ou sa corrélation avec le développement de nos marchés. On a pu aussi voir les expériences les uns et des autres, mais il est clair qu'il y a une non-appropriation de nos entreprises pour ce qui est de l'épargne salariale. J'ai envie de dire en derniers mots que nous pouvons créer une campagne avec l'APSGI en tête pour sensibiliser les différents acteurs.

PANEL 2

MODÉRATEUR :

Soualiou FADIGA

Directeur Exécutif APSGI

PANELISTES :

Blaise-Henri N'DIA

Manager Projets Actuariat & Gestion
Financière, CNPS

N'Guessan BROU

Directeur Général, CRRAE-UMOA

Cédric Achille Mbengue
MEZUI

Responsable des Investissements du
secteur privé et des transactions à AIF,
AfDB

THÈME :

ETRE UN RETRAITE RICHE,
EST-CE POSSIBLE GRACE A
LA BOURSE ?

*Capitalisation vs Répartition,
quel modèle pour assurer
votre avenir ?*



CONTEXTE :

Le sujet que nous abordons dans ce 2ème panel est la continuation de ce qui a été exposé dans le premier. Pourquoi nous insistons sur le sujet ? Eh bien c'est simple, parce qu'il est très important. Après le travail, il y'a une troisième vie : la retraite. Elle doit se préparer pendant qu'on travaille. Dans les pays de l'UEMOA, l'âge du départ à la retraite est fixé à 60 ans. Mais 60 ans ce n'est pas vieux. Les progrès de la médecine ont repoussé l'espérance de vie qui est passé de 40 ans dans les années 60 à plus de 60 ans dans la plupart de nos pays. Et beaucoup de gens vivent jusqu'à 75-80 ans.

En Côte d'Ivoire, il y'a des corps de métier où la retraite est fixée à 55 ans. Le travailleur vit donc 20 à 30 ans encore après le départ à la retraite. Comment vivre cette retraite ? Une statistique rendue publique indique que 80% des retraités ne bénéficient pas de revenu en Afrique quand 90% des retraités des pays de l'OCDE en bénéficient. Cela fait un sens en réalité car ce sont les salariés du formel (public et privé) qui bénéficient du système de retraite et représentent autour de 20% de la population en activité.



LE MODÉRATEUR

M. Soualiou
FADIGA

MODÉRATEUR À M. BROU :

Qu'est-ce que la CRRAE-UMOA ? Et quel est son rôle ?

M. BROU

La Caisse de Retraite par Répartition avec Epargne de l'Union Monétaire Ouest Africaine (CRRAE-UMOA) créée en 1979 par la BCEAO, ouverte à la BOAD en 1985 et ensuite à toutes les entreprises du secteur bancaire, du secteur des assurances, aux SGI. Qu'est-ce que nous faisons ? Alors, vous savez que selon la Banque Mondiale, le FMI et l'OCDE, l'architecture de la retraite recommande qu'elle soit construite sur 3 piliers : 1^{er} pilier : retraite de base, généralement par répartition gérée par l'Etat ;

2^{ème} pilier : Obligatoire et géré par capitalisation

3^{ème} pilier : Qui concerne les individus, c'est-à-dire l'épargne salariale.

Pour les agents de la BCEAO, nous sommes sur le premier pilier mais pour les banques et les SGI nous sommes au 2^{ème} pilier. Nous faisons de la retraite par répartition avec 2 régimes (cadres et non cadres). Nous faisons de la répartition mais dans un système par point de retraite et nous avons également un produit d'épargne exclusivement réservé à nos cotisants. Nous avons un régime d'assurance maladie pour compléter cette gamme. Nous permettons à ceux qui sont au régime de base par répartition de compléter leur revenu en souscrivant à un produit par capitalisation et après nous leur accordons une couverture médicale pour prolonger leur durée de vie post-retraite.

MODÉRATEUR À M. CÉDRIC
ACHILLE MBENGUE MEZUI

Pouvez-vous définir les termes capitalisation et répartition et ramener le sujet dans le contexte économique c'est-à-dire l'impact des systèmes de retraites dans nos économies ?



M. MEZUI

- Répartition : Vous travaillez, on vous ponctionne une partie de vos revenus pour payer ceux qui sont déjà à la retraite. C'est un système de solidarité entre les actifs d'aujourd'hui et ceux qui sont à la retraite ;
- Capitalisation : Il s'agit de prendre une partie de vos revenus, la confier à des professionnels qui la placent sur le marché financier, le marché immobilier ou autres. Ce qui produit des intérêts et vous permet de récupérer l'argent plus tard. Dans tous les cas, il s'agit pour le travailleur de renoncer à une partie de ses revenus d'aujourd'hui pour assurer ses vieux jours.

En tout état de cause, il y'a un lien étroit entre la capacité d'épargne via les pensions et l'activité économique.

Les économistes disent qu'il faut pour nos états assurer une croissance sur le long terme qui permet de transformer nos économies et nous devons réaliser ce qu'on appelle un cycle de Kondratiev. Ces longs cycles de croissance économique avec des innovations sont soutenus par des investissements internes conséquents. Qui dit « investissements internes » parle de capitaux et d'épargne. Et nous ne l'avons pas. Un cas concret est celui de Singapour qui a moins de la superficie d'Abidjan avec 5,5 millions d'habitants et fait plus de 200 milliards de dollars pour ses pensions, c'est-à-dire plus que toute l'Afrique quand on retire l'Afrique du Sud. Tous les pays africains en dehors de l'Afrique mis ensemble, ne font pas les actifs de la caisse de retraite de Singapour. On est emmené à dire qu'il y'a un lien avec l'économie quand on voit la dynamique économique de Singapour, le PIB de Singapour, son évolution sur une longue période et c'est ce que nous devons arriver à obtenir.

Le développement du système de retraites entraîne la dynamique de l'activité économique, la croissance, la transformation des matières premières en produits finis, la création d'emplois. Un point qui est important et qui donne espoir est la dynamique démographique sur le continent. Les statistiques indiquent que nous étions à peu près 100 millions de personnes au 19ème siècle, période où nous avons été colonisés.

Nous sommes aujourd'hui à 1,4 milliards d'habitants et en termes de croissance et cette dynamique est la première dans l'histoire du monde malgré les pandémies, les guerres. Les projections fixent la population africaine à 2,5 milliards d'habitants d'ici 2050. Lorsque nous sommes en train de progresser au niveau de la population, l'Europe reste à 400 millions d'habitants, les autres continents évoluent moins. Et ce qui est encore plus intéressant, c'est la structure par âge, c'est-à-dire que nous avons des jeunes, lorsque d'autres régions du monde sont en train de vieillir. Le Japon

a 1/3 de sa population au-dessus de 64 ans et perdra 30% de sa population d'ici 2050. Chaque année ferme 500 établissements scolaires. Les pays matures, développés ont une pression sur la question des retraités : Il faut payer. Toutes les ressources collectées sur un certain nombre d'années, aujourd'hui il faut payer et rassurer toutes ces personnes parties à la retraite

Ce n'est pas le cas en Afrique où nous avons une population jeune. Par exemple en Côte d'Ivoire la tranche 0 à 15 ans représente 46% de la population, au-delà nous avons essentiellement la tranche entre 16 et 65 ans et une petite proportion en âge de retraite.

MODÉRATEUR M. BLAISE-HENRI N'DIA :

Vous avez préféré faire une présentation synthétique sur les activités de la CNPS.

⁴ CNPS : Caisse Nationale de Prévoyance Sociale



*M. Blaise-Henri
N'DIA*

Au nom de la Direction Générale de la CNPS, je tiens à vous remercier de nous avoir associé à cet événement qui pour nous s'inscrit dans la nouvelle vision du modèle économique nouveau de la CNPS. J'ai l'honneur de vous présenter la CNPS dans ses activités de répartition et de capitalisation et ses enjeux sur le marché financier. On va essayer de ne pas être trop technique, vu qu'on a déjà avec nous des experts. Notre présentation s'articule autour de 5 points :

- Présentation de la CNPS;
- Présentation du nouveau modèle économique de la CNPS
- Impact du nouveau modèle sur les travailleurs et les retraités

- Régime pour les travailleurs indépendants
- Perspectives

Présentation de la CNPS

La CNPS c'est 1, 115 millions de travailleurs affiliés, 55.000 employeurs, 662 000 travailleurs indépendants. Ses missions sont la collecte des cotisations et le paiement des prestations. Le réseau de la CNPS est constitué de 23 agences sur l'ensemble du territoire national. Le conseil d'Administration de la CNPS est tripartite (Etat, Employeur, Travailleurs). Aujourd'hui en termes d'effectifs, la CNPS paie environ 120.000 bénéficiaires de retraites (42% de femmes, 58% d'hommes), paie les assurances maternité à près de 12000 femmes chaque année, en matière d'AT/MP5, la CNPS fait de la prévention mais il y'a des risques qui se réalisent et la CNPS paie un ensemble de prestations sur les AT/MP et paie également des prestations familiales chaque mois aux personnes mariées et aya nt des enfants.

Présentation du nouveau modèle économique de la CNPS.

La répartition et la capitalisation, qu'est-ce que c'est ?

Je crois qu'un expert l'a déjà dit :

- La répartition c'est utiliser les cotisations de ceux qui travaillent aujourd'hui pour payer ceux qui sont à la retraite aujourd'hui. Vous n'épargnez pas pour votre retraite, c'est le principe de la solidarité intergénérationnelle. Il y'a également les mécanismes de solidarité dans la même génération puisque les plus riches payent une petite part pour ceux qui sont les plus pauvres afin que tout le monde vive de façon descente. Il y'a également des mécanismes d'investissement qui permettent de gérer les fonds pour rétablir les déficits éventuels. En Côte d'Ivoire, je vous rassure, on a une vision sur quasiment 50 ans en termes de déficit grâce aux actions de la Direction Générale.

- La capitalisation c'est un peu plus simple et ça s'apparente à de l'épargne aujourd'hui et vous cotisez pour vous-même. Quand vous irez à la retraite, on calculera ce que vous avez mis dans votre compte individuel et on l'utilisera pour vous payer. Il s'agit plus techniquement de collecter les cotisations, les provisionner, faire travailler les ressources, acquérir des actifs, les mettre en regard de ces provisions mathématiques et à la fin de liquider les retraites avec des effets multiplicateurs dus aux intérêts composés. La répartition était le modèle qu'utilisait traditionnellement la CNPS. Mais depuis une quinzaine d'années à l'échelle internationale, on ne fait plus de dichotomie entre répartition et capitalisation, au contraire ces deux systèmes aujourd'hui se complètent. Ainsi, les 2 grandes caisses qui gèrent la retraite en Côte d'Ivoire (CNPS et CGRAE) ont désormais des régimes qui fonctionnent à la fois par répartition et en capitalisation. C'est déjà effectif à la CNPS pour la population des travailleurs indépendants et avec l'Etat de Côte d'Ivoire, nous sommes en train de finaliser l'effectivité pour les travailleurs salariés. Il faut dire qu'en 2012, elle a procédé à une réforme paramétrique qui a touché notamment les taux de cotisation et l'âge de

départ à la retraite qui initialement de 55 ans est passé aujourd'hui à 60 ans. Grâce à cette réforme, la CNPS a pu restaurer l'équilibre du régime et garantir sa pérennité et aujourd'hui réaliser des excédents qui atteignent aujourd'hui 200 milliards de FCFA par an. En 2023, le résultat net est ressorti à 211 milliards de FCFA. Ce résultat est réinjecté dans le système pour améliorer les prestations.

Aujourd'hui les produits financiers générés par ses réserves permettent de couvrir entièrement les charges de personnel et déjà 86% des charges de fonctionnement.

Dans un horizon très proche, les produits financiers vont couvrir totalement les charges de fonctionnement et la Direction Générale a également pour vision de couvrir une partie des prestations avec les produits financiers. Alors concrètement, cette nouvelle vision économique de la CNPS se matérialise par la diversification des investissements auparavant consacrés au DAT. A titre d'exemple, d'un portefeuille de la CNPS de 26 milliards FCFA, en 2012, nous sommes passés en 2023 à 1200 milliards d'actifs financiers et monétaires sous gestion. La CNPS participe pleinement à l'essor économique de la Côte d'Ivoire puisque qu'elle prend sa part dans le financement des emprunts obligataires de la Côte d'Ivoire. A ce titre, la CNPS a reçu à 2 reprises de la part de la BRVM, le prix du meilleur investisseur institutionnel. Aussi, nous avons des récompenses internationales dont celle de l'Association Internationale de la Sécurité Sociale qui a accordé à la CNPS une certification en matière qualité de bonne gouvernance et de recouvrement. La bonne gouvernance tient compte de tous les processus dont le processus d'investissement.

Impact du nouveau modèle sur les travailleurs et les retraités.

Nos réformes ont permis d'accroître les ressources de la CNPS et de pérenniser le régime. Depuis lors, la CNPS procède régulièrement à des revalorisations de prestations. Ces revalorisations veulent dire quoi en français facile ?

Quand quelqu'un va à la retraite, on calcule le montant de sa retraite. Normalement ce montant est arrêté et c'est ce qui doit lui être versé le reste de sa vie. Mais la CNPS dit non, avec le coût de la vie, la cherté de la vie, l'inflation, elle procède par les calculs actuariels tenant compte de l'ensemble de la pérennité du régime à la mesure de la revalorisation de la pension de retraite. Nous enregistrons des revalorisations chaque 2 ans depuis 2014.

Certaines prestations comme les allocations familiales qui étaient à 1500 FCFA depuis plusieurs décennies sont passées à 5000 FCFA et seront portées à au moins 7500 FCFA sinon plus. De 90.000 FCFA en moyenne de pensions en 2012, nous sommes passés à 140.000 FCFA. Quelqu'un qui avant 2012 était parti à la retraite et qui avait une retraite de 400.000 FCFA, passe à 432.000 en 2014, à 453.000 en 2016, 476.000 en 2020, en 2022 à plus de 500.000 et avec la dernière revalorisation en 2024 à 525.000 FCFA. Le même retraité de 2014 est passé de 400.000 à 525.000 en restant à la retraite. C'est le principe de redistribution des réserves que nous appliquons.

La DG de la CNPS a décidé d'accroître le nombre de personnes effectivement déclarées qui était de 500.000 il y'a quelques années et qui est passé à plus d'un million.

Régime pour les travailleurs indépendants

Comme le rappelait M. FADIGA, nous avons constaté lors de nos enquêtes que 90% des travailleurs ne bénéficiaient pas de couverture sociale et ces travailleurs étaient à 99% des travailleurs individuels que nous appelons des travailleurs indépendants. Pour résoudre cette difficulté, nous avons mis en place depuis 2019 le régime social des travailleurs indépendants. Ce régime prend en compte tous ceux qui travaillent à leur propre compte et qui ne bénéficient pas de salaires à proprement parler et qui se rémunèrent eux-mêmes. Cela concerne aussi bien les agriculteurs, les commerçants mais également les professions libérales (avocats, pharmaciens, consultants etc.) Aujourd'hui nous sommes à 662.000 immatriculés à ce jour.

Ce régime qui existe seulement depuis 2019 et qui est opérationnel depuis 2021 après les phases préparatoires est à ce jour, le deuxième en Côte d'Ivoire devant celui de la CGRAE. Les couvertures sociales concernent la maternité, l'accident, la maladie et la retraite. Pour ce régime, nous n'avons pas fait de dichotomie entre la répartition et la capitalisation, nous avons intégré une première base en répartition (RSTI) qui favorise la transition du secteur informel vers le formel qui permet de lutter efficacement contre la pauvreté et d'assurer une inclusion financière pour tous. Ce régime assure et garantit une justice sociale à l'échelle nationale. Comme je vous le disais, nous sommes à plus de 600.000 travailleurs aujourd'hui. A côté de ce régime, nous avons rajouté une couche supérieure, base complémentaire qui fonctionne par capitalisation avec toute la mécanique qui va avec. Ce mécanisme est basé sur des comptes individuels pour chacun des travailleurs indépendants. Ce que nous faisons, nous calculons des provisions mathématiques sur des engagements liés aux cotisations qui sont collectés.

En français facile, quand quelqu'un nous donne son argent, on le met dans notre caisse, mais comme on doit le payer à un moment donné, ce qu'on fait on va sur le marché financier, on achète des actions, des obligations en se disant, que nous devons payer le cotisant dans 20 ou 30 ans. Il faut déjà que je constitue ce que j'utiliserai pour la payer, puisque les cotisations ne suffisent pas pour faire face aux retraites. C'est tout ce travail que la CNPS fait qui permet de percevoir ces montants qui sont payés de façon viagère.

Une fois qu'on a effectué ce travail de provisionnement des engagements, nous mettons en place un dispositif de gestion des Actifs, Passifs (ALM) et de gestion des risques liés à ce processus ALM et nous faisons également un cantonnement des actifs sous gestion c'est-à-dire que l'argent de la base en répartition n'est pas mélangé avec l'argent de la capitalisation. Ce sont deux caisses séparées gérées différemment. Cela permet d'avoir de la transparence sur les fonds qui sont confiés à la CNPS. A côté de cela, on les comptabilise avec un système qui nous est propre. Ce système est structuré par notre régulateur (CIPRES6).

Enfin, on réalise un bilan actuariel, fait avec une vision prospective. On regarde le dernier entrant dans le régime, le parcours des prestations qu'il doit recevoir toute sa vie durant ensuite on regarde si on doit payer également des conjoints survivants ou des enfants. On regarde tout cet horizon et on fait un calcul suivant un modèle qui intègre les probabilités, les mathématiques, la gestion des risques. On détermine ainsi l'équilibre qu'il faut et c'est en fonction de cela qu'on ira sur le marché pour choisir les actifs en fonction de leur duration. Ici c'est un système à cotisation définie : c'est ce que tu as cotisé que tu vas recevoir. C'est ce que les gens ont cotisé qu'on utilise pour calculer leur épargne et abondé avec ce que la

CNPS aura fait pendant la durée de cotisation. Pour les excédents qu'on aura réalisés, on procède à la redistribution. Aujourd'hui, les textes exigent qu'une partie soit reversée aux travailleurs à travers la participation aux excédents financiers.

Nous ne faisons plus de dichotomie entre répartition et capitalisation, nous pensons qu'elles sont complémentaires.

Les caisses ont besoin des deux car avec la répartition elles peuvent prendre en compte une bonne partie de la population et avec la capitalisation, elles peuvent faire une « extension verticale » c'est-à-dire une augmentation des prestations. Toutes les caisses aujourd'hui ont une part de répartition et une part de capitalisation. Ce sont des choses qui sont assez maîtrisées aujourd'hui. Le plus important est de disposer de ressources internes à même de pouvoir gérer ces 2 systèmes.

Perspectives

En termes de perspectives, n'oublions pas notre thème qui est : « Être un retraité riche, est-ce possible grâce à la bourse ? Capitalisation vs Répartition, quel modèle pour assurer votre avenir ? Déjà on a donné quelques réponses, on va regarder ce que la bourse nous offre. En termes d'opportunités, elle nous permet de générer des rendements à long terme. Ça tombe bien, les caisses ont une vision à long terme et se positionnent sur les garanties de rendement qu'offre la bourse sur des horizons lointains pour bien préparer les retraites de toutes personnes vivant en Côte d'Ivoire.

La bourse offre également une diversification des investissements avec les actions et les obligations et est clairement le troisième pilier que les travailleurs peuvent utiliser pour bonifier leur retraite. Les excédents financiers de la CNPS permettent par

exemple de capter la croissance économique plutôt que de faire une augmentation de taux, de plafond, des cotisations pour les travailleurs, employeurs, la Direction Générale de la CNPS a décidé d'aller capter la croissance là où elle se trouve en étant un investisseur institutionnel. Donc avec toutes ces ressources, nous procédons à l'amélioration du système social. Par contre, il n'y a pas d'activité sans risque, les marchés étant volatiles. Il nous faut investir en bon père de famille.

Ne pas investir n'importe comment. La CNPS dispose d'une politique d'investissement, une stratégie d'investissement lui permettant d'investir avec le moins de risques possibles mais en captant la rentabilité.

Également, nous estimons que sur les marchés, il y'a besoin de plus d'informations, la régulation est déjà là, mais on peut la renforcer. Il faut surtout accroître la profondeur du marché. Aujourd'hui, il y' a en Côte d'Ivoire, de gros investisseurs et il serait intéressant au niveau de la BRVM de spécialiser les marchés (Matières Premières, Ressources minières) et de disposer d'un compartiment pour les PME et proposer des produits de couverture de risques. Les produits de couverture de risques car tout le travail que nous faisons s'appuie sur la probabilité et les risques. Enfin, la CNPS en tant qu'investisseur institutionnel permet de mobiliser les ressources qu'elle met à disposition du marché, permet de financer les entreprises et les Etats, de contribuer à la

liquidité du marché et d'investir dans les infrastructures et projets publics.

Nous allons terminer par les 2 derniers projets annoncés par la DG de la CNPS.

Il s'agit de l'épargne retraite logement : Aujourd'hui la grosse problématique en Côte d'Ivoire, plus de 80% des personnes ne sont pas propriétaires de leurs logements, ce qui contraste avec la situation de Singapour où 80% des personnes sont propriétaires de logements grâce à un mécanisme mis en place par la caisse de Singapour. Nous avons adapté le modèle de Singapour à notre contexte et nous allons proposer un dispositif à nos travailleurs pour devenir au moment de leur retraite propriétaire de leurs maisons. Cela se fera avant, au moment de la retraite ou après le départ à la retraite.

Et enfin, le dernier projet que nous avons lancé depuis quelques années, il s'agit de la retraite complémentaire qui va permettre de porter les retraites des travailleurs dans un placement dans leur revenu d'activité pour permettre de faire passer le taux de remplacement pension/salaire de 50 à 70%.

MODÉRATEUR À M. BROU :

Les caisses rencontrent souvent des problèmes de sous-alimentation, les prestations étant définies en avance. Est-ce le cas de la CRRAE ? Quel niveau de prestation reçoivent les retraités ? Si ce n'est pas 100%, est-ce qu'il est proposé systématiquement aux adhérents de souscrire à un produit complémentaire ?

⁶ Conférence Interafricaine de la Prévoyance Sociale



M. BROU

Les systèmes de retraite ne sont pas forcément à prestations définies. Ceux qui ont fait le droit des obligations le savent, il y'a les obligations de moyens et de résultats. Il y'a des systèmes de retraite qui ont des obligations de moyens et d'autres des obligations de résultats. Dans le fonctionnement des caisses, il y'a celles qui ont des engagements de résultats, ce sont les caisses à prestations définies. Dans le registre des régimes de caisse par répartition, il y'en a de 2 types :

Les régimes par annuité (calcul de la pension = taux de l'annuité x durée de cotisation x salaire de référence), les caisses à taux de remplacement direct. Dans ce dernier cas, on dit si vous avez un million quand vous allez à la retraite, on vous verse 50% de votre assiette ou d'un revenu moyen. On connaît

donc d'avance le montant de la pension. Si la personne vient et que vous n'avez plus de moyens, vous êtes tenus de trouver l'argent.

Ceux qui ont des obligations de moyens, ce sont par exemple les régimes à rendement définis, par point (ex : Italie ou Suède où sont appliqués les régimes de compte notionnel). Les pensions dans ce cas sont payées en fonction de la situation du régime au moment où vous partez à la retraite.

Alors, quel taux de remplacement pratique la CRRAE-UMOA ? Tout dépend de la durée de cotisation. Quelqu'un peut cotiser à partir de 30 ans et partir à la retraite à 60 ans, ce qui fait une période de 60 ans. Il y'a des cas où certains hommes font des enfants à 70 ans, alors avec les ayants droits, on peut enregistrer un bail de 100 ans. Si vous cotisez sur une certaine durée, vous pouvez vous retrouver à 70-80% de la dernière assiette, selon la durée de votre cotisation. La CRRAE-UMOA a créé un régime par capitalisation destiné uniquement aux cotisants pour amener les cotisants à effectuer des placements et compléter les revenus du système de répartition. C'est un produit de retraite avec une possibilité de façon exceptionnelle de faire des retraits.

MODÉRATEUR À M. MEZUI :

Est-ce que vous avez vu des exemples ailleurs, pas seulement à Singapour, mais également des pays africains, où le système de retraite étendue aux travailleurs non-salariés (secteur informel) a pu réussir ? Quel a été l'impact de ces initiatives sur le marché financier et la mobilisation des ressources locales ?

M. Mbenque MEZUI :

M. Mbenque MEZUI :

J'ai bien apprécié les chiffres de la CNPS qui passe de 26 milliards de 2012 à 1200 milliards en 2023, soit 2 milliards de dollars. Et là, nous parlons de la Côte d'Ivoire, un pays d'à peu près 24-25 millions d'habitants. Je vous prends juste la Namibie qui a un peu plus de 2 millions d'habitants soit 10 fois moins que la Côte d'Ivoire. La Namibie, c'est 10 milliards de dollars d'actifs de pension soit 5 fois la Côte d'Ivoire ou le PIB de la Guinée Equatoriale. Qu'est ce qui s'est passé en Namibie ? Ils ont mis ce système en place depuis très longtemps. Si la CNPS a enregistré ces résultats encourageants de 2012 à 2023, les autres Etats ont commencé bien avant. On enregistre dans certains de ces pays des taux de croissance qui vont jusqu'à 30%. Un exemple que je peux vous prendre est la Namibie qui a mis en œuvre depuis longtemps tout ce qui se met en place maintenant ici (épargne, logement, plan épargne retraite etc.). On peut évoquer également le Botswana (6-7 milliards de dollars d'actifs) soit 2,5 fois les ressources de la caisse de retraite de Côte d'Ivoire, pour 2 millions d'habitants.

Dans tous ces pays on a démarré très tôt. Au Nigeria, la réforme a commencé en 2003 avec un taux de croissance d'à peu près 30% chaque année au niveau des ac-

tifs des retraites. Ce que vous êtes en train de voir en parlant de certains actifs qui sont dans le secteur informel et auront des solutions pour épargner, il faut juste oublier la question de la retraite en pensant à cela comme de l'épargne. Comment je fais pour que celui qui n'est pas dans le circuit formel de l'activité puisse épargner via des canaux formels ? C'est ça la vraie question. Vous pouvez être commerçant à Adjamé, avoir des besoins d'épargner et ce sont ces produits qu'il faut mettre en place pour que chacun à son rythme en fonction de ses activités puisse se donner des objectifs, soit d'atteindre un montant à l'âge de la retraite, soit comme l'a dit le DG de la CRRAE de disposer de solutions avec des objectifs de moyens pour optimiser l'argent qu'on met de côté. Ainsi, plusieurs pays utilisent le digital. La forte pénétration du digital et des portefeuilles électroniques sont des opportunités. Dans certains pays, la culture de l'Epargne est introduite au niveau des étudiants qui développent le réflexe de l'Epargne, commencent à mettre de l'argent de côté pour en disposer au moment de leur retraite. On a des systèmes où il y'a un reporting sur les ressources que vous avez épargnées, chaque année, les placements effectués, les rendements sur les cotisations.

Au vu de la taille des ressources au niveau de la CNPS, de la CGRAE et au niveau du nombre d'actifs pas encore absorbé en Côte d'Ivoire, il y'a une opportunité. La région de la CEDAO qui a une taille de 400 millions d'habitants et passera à 1 milliard d'habitants d'ici 25 ans sera un gisement d'épargne à exploiter si nous continuons à mettre en place ces systèmes de retraites et apportons l'innovation au niveau des caisses de retraite et aussi au niveau des intermédiaires financiers. Ces intermédiaires peuvent apporter l'ingénierie financière et les EME peuvent collecter l'épargne pour financer les différentes économies.

*Le Botswana,
La Namibie,
l'Afrique du Sud
et le Nigeria
font à peu près
92% des actifs
des fonds de
pension en
Afrique.*

Les gisements en Afrique de l'Ouest et en Afrique centrale doivent être exploités. Dernière question, regarder où les actifs sont placés ?

En Afrique australe, les actions et les titres cotés sont très prisés par les caisses. Ces titres ont des rendements plus importants et cela a permis d'enrichir les caisses de retraite. Bien sûr qu'il faut faire le parallèle avec le dynamisme économique. Si nous sommes en effet, dans des économies moroses, si nous avons des ruptures de croissance du fait de l'instabilité, cela affectera la capacité de rendement de l'Épargne.

Il ne s'agit pas en définitive, seulement de bourse et d'épargne mais de tout l'environnement économique qui doit être soutenu. Le dynamisme de la bourse est lié à la dynamique des activités économiques.

Ces intermédiaires peuvent apporter l'ingénierie financière et les mêmes peuvent collecter l'épargne pour financer les différentes économies.

Pays	% Valeur d'actifs sous gestion/ PIB
Nigeria	7 %
Namibie	103 %
Botswana	68 %
Afrique du Sud	64 %
Ile Maurice	28 %

QUESTIONS / CONTRIBUTIONS DU PUBLIC

M. DEZAÏ :

La CNPS accompagne l'Etat fortement, Pourquoi cet accompagnement ?
N'y a-t-il pas d'inquiétude au niveau de la gouvernance du fonds ?

RÉPONSES DES PANELISTES

La CNPS est engagée aux côtés de l'Etat de la CI et est fière de le faire. Elle allie le social et l'économie. Il s'agit de créer la richesse et de la redistribuer à l'ensemble des populations. La CNPS accompagne l'Etat de CI dans les obligations, les infrastructures, les projets d'investissements à fort impact économique et social. Elle est fière de créer les emplois, les sauvegarder et contribuer à l'émergence de champions nationaux.

Sur la sécurité de l'épargne : Les caisses de retraites et fonds de pensions ne sont pas des fonds souverains. Et leur métier n'est pas d'investir directement sur les marchés. L'argent qu'ils collectent est encadré, donc ils ne peuvent pas

faire ce qu'ils veulent. Il faut suivre ce règlement-là qui permet de protéger l'épargne des adhérents. Et ils doivent mobiliser des intermédiaires dont la compétence est effective. Ces intermédiaires savent trouver les bons projets qui vont permettre de booster les revenus. Si vous allez dans un pays développé, quand vous voyez les autoroutes, quand vous voyez certains projets qui sont faits, ce sont des caisses de retraite.

Les fonds de pension, par exemple, des enseignants de Californie, c'est beaucoup de milliards, et ils financent l'économie réelle. Donc, lorsqu'il y a besoin de financement à long terme, le gisement préféré qui est encouragé, c'est celui des caisses de retraite.

QUESTIONS / CONTRIBUTIONS DU PUBLIC

Mme ZIRI :

- 1- Comment sensibiliser pour que les fonds des tontines du secteur informel Soient captés ?
- 2- Qu'est ce qui est fait pour les agents de sécurité ?

RÉPONSES DES PANELISTES

1- Pour revenir à vous, nous utilisons des termes que nous apprenons de la finance, parce qu'on fait des masters, et on parle de fonds mutuels, etc. La réalité, c'est ce que vous faites. Ce sont les tontines. Les tontines sont les fonds d'investissement. Sauf que là, il s'agit des gens qui se connaissent, qui se mettent ensemble et qui disent nous allons mettre un fonds de ressources ensemble pour faire l'économie. Et ça, c'est toute l'ingénierie financière de tous les intermédiaires qui sont là. Même si tous les jours vous avez un beau costume, il faut aller rencontrer ceux qui font l'économie.

Parce que lorsqu'on regarde le crédit domestique privé par rapport au PIB, on va dire 25%, 30%. Mais lorsqu'on regarde autour de nous, on voit les nouveaux salons de coiffure, on voit des magasins, mais qui finance ça ? C'est toutes ces personnes qui font des tontines. Par rapport au PIB, on va dire 25%, 30%. Mais lorsqu'on regarde autour de nous, on voit les nouveaux salons de coiffure, on voit des magasins, mais qui finance ça ? C'est toutes ces personnes qui font

des tontines. Et donc, c'est ça qu'il faut arriver à capter dans nos systèmes formels. On peut avoir un système déclaratif pour dire tel groupe de personnes qui font une tontine, on les fiscalise, on donne des incitations pour qu'on puisse tracer cela.

Et on peut aussi trouver des produits à présenter à ces groupes-là qui font des tontines pour dire voilà, il y a la bourse, on va ouvrir le capital de telle banque que la CNPS a achetée. On veut donner un peu d'action à ces personnes-là parce qu'il y aura des rendements. Donc, il faut créer ce lien entre ce qui se fait dans la vie réelle des Africains et la vie que nous voyons dans les livres parce que nous avons étudié ça quelque part. C'est ce lien qui manque et c'est ce travail qu'il faut demander aux intervenants de faire.

. 2-Vous avez parlé des personnes que mon frère appelait vigiles. Vous avez utilisé un terme très technique. La réalité, il s'agit des personnes aux situations précaires. Dans d'autres économies, ce qui est fait, c'est que lorsque vous avez des personnes qui ont ce type de revenus, on va choisir un secteur où il y a des rendements, on va prendre une partie des revenus ailleurs qu'on va injecter dans leurs revenus de retraite pour booster cette partie, cette catégorie de personnes qui gagnent moins. Donc voilà, il y a ce genre de mécanisme qui existe. La réalité, c'est qu'on ne passe pas beaucoup de temps à préparer l'avenir si on ne prépare pas le présent. La question qui est importante, ce n'est pas tant de gérer les retraités qui ont occupé ce type de fonction, mais c'est comment faire en sorte qu'aujourd'hui, ils puissent mieux vivre.

Et en vivant mieux, en ayant des revenus qui leur permettent de vivre de manière décente, ils pourraient rentrer dans les différents régimes qu'on peut mettre en place. Pour moi, c'est plus une question de l'organisation économique pour que les plus faibles au niveau des revenus puissent avoir une meilleure catégorie et puissent progresser au niveau de leur rémunération.

CNPS : Concernant les tontines, il faut savoir qu'avec le régime des travailleurs indépendants, nous avons mis en place un système qui est non bancarisé. C'est vrai, mais aujourd'hui, je crois qu'au sens de la BCEAO, on intègre tout le dispositif du mobile money. Aujourd'hui, ces personnes-là disposent d'un téléphone qu'il soit smartphone ou pas. Et donc, avec le régime des travailleurs indépendants, toutes ces personnes qui sont dans les marchés peuvent cotiser librement à travers ces plateformes de mobile money. Il faut savoir que le système de tontines a été étudié au moment de la mise en œuvre de ce régime-là, et nous avons fait deux choses.

La première, c'est que nous leur permettons

de cotiser à tempérament. Donc la cotisation minimum aujourd'hui, c'est 200 francs par jour. Donc avec 200 francs par jour, un commerçant au marché peut avoir, tout ce que j'ai dit, la couverture en cas d'accident, de maladie, pour les femmes, la maternité, et dans ces mêmes 200 francs-là, va cotiser également pour sa retraite.

Donc à partir de 200 francs par jour, à partir du mobile money, la personne peut cotiser. Nous faisons une collecte qui est trimestrielle. On regarde tout ce que la personne a placé sur le trimestre. Et aussi, pour les paiements, nous sommes en train de mettre en place une plateforme de paiement qui va permettre justement de payer ces personnes-là à travers le mobile money. Et la deuxième chose que nous avons faite, c'est de signer des partenariats avec des microfinances qui permettent aujourd'hui d'aller sur le terrain avec le même système que vous avez dit au Nigeria. C'est très bien rodé. Nous avons tenté l'expérience qui a été un grand succès.

Et donc aujourd'hui, nous pouvons aller sur le terrain, collecter directement auprès de ces travailleurs dans leur marché, pour ceux qui se préparent à le faire comme ça. Donc l'idée de la tontine a été totalement intégrée dans le cadre de la mise en œuvre de ces régimes.

M. MBAYE apportant une contribution de l'AMF ;

L'AMF est sur un chantier pour faire des fonds de pension des acteurs majeurs ; CIMA, CI- PRES, BCEAO sont en réflexion pour lancer un projet pour faire des fonds de pension des acteurs majeurs avec un accompagnement de la Banque Mondiale dans le projet J-CAP2.

QUESTIONS / CONTRIBUTIONS DU PUBLIC

M. KOUASSI Jean Yves Abel :

Dans le mécanisme des différents fonds, y'a-t-il des possibilités pour les individus d'utiliser les fonds comme garanties dans le cas des dossiers de crédits ?

RÉPONSES DES PANELISTES

MAITRE DE CÉRÉMONIE :

Mais je rappelle qu'on ne sait toujours pas si le salarié qui épargne à la CNPS peut utiliser l'épargne qu'il a faite pendant 10 ans comme garantie pour une levée de fonds. Ça a été répondu ? Non, ça n'a pas été répondu. Mais je pense que la réponse doit venir tout de suite.

D'accord. Très brièvement, En fait, avec les régimes par capitalisation. Rappelons qu'il n'y a plus de dichotomie entre la répartition et la capitalisation, puisque la capitalisation crée une valeur patrimoniale des cotisations que nous collectons. Donc, avec cette valeur patrimoniale-là, aujourd'hui, le système de retraite-logement va s'asseoir justement sous les cotisations qui seront capitalisées.

Une partie sera utilisée pour faire la retraite-logement et pour ceux qui n'auront pas utilisé tout le capital, le restant sera utilisé pour être converti en retraite

complémentaire.

Quand vous avez un plan de retraite par capitalisation, et que vous avez accumulé un certain montant, ce montant-là, vous pouvez l'utiliser comme garantie. Pour emprunter de l'argent pour acheter une maison.

L'idée, c'est qu'une partie sera utilisée pour soit le prêt ou alors pour la garantie en cas de location-vente, par exemple. Donc, pour acquérir le bien, on va utiliser une partie des fonds pour, par exemple, la dotation initiale demandée, le montant initial pour entrer dans un logement.

On n'aura plus besoin de prendre un crédit pour acquérir la maison. Non, le fonds initial pour l'acquisition de la maison pourra être prélevé sur les épargnes qui sont collectées. Vu que, justement, c'est en capitalisation et c'est considéré comme le patrimoine du travailleur.

MOTS DE FIN



M. BROU

Merci beaucoup. Ce que je note c'est qu'aujourd'hui, il n'y a plus besoin de faire la guerre entre la répartition et la capitalisation parce qu'à un moment donné, c'était le cas. Je crois que ce sont des systèmes qui se complètent de façon très harmonieuse s'ils sont bien pilotés. Il n'y a pas de système miracle. Tout est une question de bonne gestion.

M. Blaise-Henri N'DIA

Encore une fois, au nom de la Direction Générale de la CNPS, je vous remercie de l'opportunité que vous nous avez donnée de présenter ce que nous essayons de bien faire. Et j'espère qu'aujourd'hui avec ces régimes-là, on répondra véritablement aux besoins de la population, aux besoins également de l'économie ivoirienne et qu'on permettra justement de financer ceux qui sont en besoin de financement. Donc c'est un écosystème que nous mettons en place. Chacun doit prendre sa part et je pense que la CNPS continuera de le faire avec les SGI qui sont nos partenaires, bien entendu. Merci beaucoup.





M. Cédric Achille Mbengue
MEZUI

Je suis très heureux de voir l'initiative de l'APSGI. Les discussions que nous avons aujourd'hui, nous les avons vues dans d'autres régions il y a 10-15 ans et on voit les résultats au niveau de leurs fonds de pension. Pensez à la Côte d'Ivoire avec la CNPS qui avait il y a 10 ans, 26 milliards FCFA, et qui aujourd'hui est passé à 1200 milliards de FCFA. Pensez à une Côte d'Ivoire en 2035 qui peut avoir 50 milliards de dollars US. Et lorsque l'on a 50 milliards de dollars d'actifs sous gestion au niveau des caisses de pension, imaginez ce que ça peut faire en termes de transformation économique. L'Afrique qui est en train de se construire. Elle aura l'essentiel de sa population en âge de travailler, cela nous fait penser qu'on aura les ressources nécessaires pour soutenir notre rêve de transformation économique, décrit par l'agenda 2063 de l'Union africaine. Je vous remercie.

PANEL 3

MODÉRATEUR :

Idrissa COULIBALY

Directeur General de BNI Gestion

PANELISTES :

Pierre AIME

Country Senior Officer, SFI (Groupe
Banque Mondiale)

Sidy MBAYE

Chef du Service des Habilitations et du
Contrôle des Acteurs, AMF-UMOA

Jean Bernard EPONOU

Directeur General, KAYDAN
ASSET MAN

THÈME :

INVESTIR DANS L'IMMOBILIER
ET LE FONCIER VIA LE MARCHÉ
FINANCIER

*Les opportunités de finance-
ment pour l'immobilier*



CONTEXTE :

Contexte : Le thème du présent panel “ Investir dans l’immobilier foncier à travers les marchés financiers, les opportunités de financement pour l’immobilier” soulèvent une question très importante. Lorsqu’on regarde dans l’UEMOA, les huit pays de l’UEMOA, nous avons trois pays qui sont contributeurs au taux de croissance de ces pays-là, la Côte d’Ivoire, le Sénégal, le Bénin et peut-être dans une moindre mesure le Togo.

Lorsqu’on regarde la contribution au PIB de ces pays, on parle beaucoup du secteur primaire et depuis l’année dernière de l’énergie et du gaz. Pourtant, nous sommes tous d’accord que le secteur de l’immobilier a du potentiel. Pourquoi lorsque les banquiers vont sur les panels, en général, on dit que les banquiers ne font pas de crédit, on a des projets immobiliers, on n’arrive pas à pouvoir les financer alors que peut-être que le banquier n’est pas forcément le seul rempart à cette réponse. Ce panel explore les opportunités de financement qu’offre le marché financier au secteur de l’immobilier.



LE MODÉRATEUR
Idrissa COULIBALY

Comme on le disait tantôt, la SFI a lancé un vaste programme qui est lié au marché de capitaux et qui a impliqué un certain nombre d'acteurs dont le régulateur, ayant travaillé sur ce projet. A priori, il y a de bonnes nouvelles également qui arrivent en ce qui concerne le marché de l'immobilier. Donc, je vais demander à Pierre de pouvoir déjà nous édifier sur ce projet-là. Et en quoi ce projet peut permettre d'améliorer un marché financier immobilier. Parce que, pour rappel, sur cet environnement, nous sommes tous suspendus à la mise en place de ce marché financier immobilier qui existe déjà ailleurs, au Maroc, en Europe.

Et depuis 2024, dans la zone CEMAC, il y a 8000 titres qui sont passés sur cette dynamique. Donc, je vais laisser

la parole à Pierre.

M. Pierre AIME :

Alors, concernant le marché des capitaux, le groupe de la Banque mondiale a une initiative conjointe Banque mondiale-IFC pour le développement des marchés des capitaux. C'est une initiative qui a commencé en 2017. Et en 2017, 7 marchés ont été identifiés à travers le monde. De tête, le Maroc, le Kenya, l'Indonésie, le Bangladesh, le Pérou. Et puis, notre zone ici, UEMOA, avec à l'idée qu'on devait renforcer les marchés des capitaux pour permettre un meilleur financement des économies. Alors, il y a deux volets essentiels dans ce programme.

L'un est de travailler notamment avec le régulateur et puis les autres acteurs du marché pour regarder la réglementation qui existe, voir comment on peut la renforcer, comment on peut renforcer les capacités des acteurs. Et puis derrière, et ça c'est un peu plus ce que IFC fait, c'est de susciter et d'accompagner des transactions qui viennent éprouver effectivement ces nouvelles réglementations. Alors, très rapidement, il y a eu une première phase du programme J-CAP7 qui a eu cours ces dernières années. Au terme duquel un



M. Pierre AIME :

certain nombre de sujets ont été discutés. Des sujets qui ont trait par exemple à la taxonomie verte qui a été mise en place, etc. Et il y a eu aussi un début de réflexion sur les instruments que l'on pourrait mettre en place pour le financement de l'immobilier. L'idée c'est qu', on l'a rappelé, le marché des capitaux est une source potentielle de capitaux longs, a priori, et le marché de l'immobilier recherche ce type de capitaux longs. Donc effectivement, ce qu'on peut annoncer, c'est qu'il y a une deuxième phase du J-CAP qui va arriver. La mission préparatoire était ici à Abidjan en octobre et ils ont rencontré la plupart des acteurs, dont le régulateur, et certains autres. Et aujourd'hui, je pense que je laisserai le ré-

gulateur en parler mieux que moi. Sur l'agenda, il y a des choses qui vont être faites dans ce sens-là. A côté de cela, et je terminerai par-là, l'expérience sur notre marché est que la réglementation, la régulation, c'est une chose. Après, la pratique, les transactions doivent arriver. Pour ceux qui ont pratiqué le marché, on a eu une régulation, par exemple, sur la titrisation qui est arrivée. Cela a pris plusieurs mois, plusieurs années avant que cette régulation soit effectivement utilisée pour des transactions. Aujourd'hui, on voit beaucoup plus de transactions. Nous, en sus de l'initiative J-CAP, on a une initiative locale qui est portée par IFC localement et un certain nombre d'acteurs, notamment l'association professionnelle des SGI, les assureurs, certains autres acteurs du marché, pour réfléchir à comment, en tant qu'acteurs locaux, on peut faire la promotion de produits qu'on pourrait suggérer à notre régulateur pour effectivement mettre en œuvre ces actions. Parce qu'on ne veut pas retomber dans les travers qu'on a pu observer les fois précédentes où on s'est concentré sur la réglementation et derrière, il n'y a pas de transactions.



*M. Jean Bernard
EPONOU :*

MODÉRATEUR À M. JEAN
BERNARD EPONOU :

Merci beaucoup Pierre. Je pense que tu as fait une bonne transition parce qu'il y a la réglementation mais la pratique est une autre chose. Qui dit pratique parle d'environnement. L'environnement immobilier est très vaste. Pour la petite histoire, la banque à laquelle je suis affilié a créé un pôle immobilier il y a deux ans et ça nous a pris deux ans pour nettoyer un peu le portefeuille, la sinistralité, se concentrer sur les vrais acteurs. Parmi ces acteurs, on a le groupe Kaydan qui est représenté également par Jean Bernard. Je vais me tourner vers toi pour que tu puisses nous édifier sur ton retour d'expérience du point de vue

pratique dans l'immobilier parce qu'on a un peu de tout. On a les acquéreurs, les promoteurs, les évaluateurs, les financeurs. Déjà, quelle est la petite expérience là-dessus et en quoi ça peut nous emmener sur les produits SGO pour aller vers un développement des marchés financiers immobiliers ?

*M. Jean Bernard
EPONOU :*

Alors, Idriss, merci beaucoup pour cette question. Pour dire un peu, le groupe Kaydan, existe depuis un peu plus d'une quinzaine d'années en Côte d'Ivoire. C'est un groupe local, c'est un groupe ivoirien qui s'est très vite développé dans le secteur des télécoms, de l'immobilier, et de la finance.

Donc, c'est à juste titre aujourd'hui que nous essayons d'innover sur le marché à travers des solutions que nous sommes en train de développer sur le marché des capitaux. Mais pour la petite histoire, nous avons grandi crescendo. On a commencé par de l'immobilier au standing, ce qui a permis de faire une courte expérience, de savoir un peu quelles sont les écueils qu'il fallait éviter et tout ça, et de pouvoir produire des activités qui répondent vraiment aux attentes de nos clients.

Et depuis cette année 2024, nous sommes rentrés sur un nouveau segment, ce qui est le segment de l'immobilier économique et social. Et donc, depuis cette dizaine d'années, en termes d'expérience, en fait, le premier point déjà, c'est qu'il faut comprendre que l'immobilier, c'est une activité qui est extrêmement capitalistique. Ce qu'on dit en termes d'extrêmement capitalistique, ça veut dire qu'en termes de volume de capitaux, par exemple, 2 milliards, 3 milliards, ça ne veut rien dire en immobilier.

C'est quelque chose qui est brûlé peut-être en 2 ou 3 semaines sur un chantier, quand vous devez démarrer un chantier. Et donc, c'est tout naturellement que nous sommes en train de réfléchir très activement avec les acteurs qui sont là pour pouvoir utiliser le marché des capitaux comme une source alternative de financement qu'on a fait très récemment, c'est qu'on a essayé de développer sur la base de la réglementation qui existe un fonds à risque qui nous a permis de mobiliser un certain nombre de capitaux pour pouvoir financer des opérations dans l'immobilier. Sachant qu'il fallait respecter aussi tout ce qui est normes réglementaires, allocations de capitaux et tout ça. Et donc, à travers cette expérience-là, nous avons pu innover parce que ça a démontré clairement la capacité du marché des capitaux à pouvoir accompagner, un tant soit peu, le marché de l'immobilier. C'est vrai que ce sont des premières initiatives, ce sont des premiers pas, mais nous avons la conviction que ce n'est qu'un début.

Avec les perspectives qui s'annoncent, l'idée sera maintenant de généraliser, d'ouvrir maintenant cette démarche-là pour permettre à un plus grand nombre d'investisseurs, un plus grand nombre d'épargnants de bénéficier du potentiel du marché immobilier, en fait. Et ce que je voulais ajouter aussi, c'est que le développement, l'accompagnement du marché des capitaux sur l'immobilier va passer par une structuration. Et je pense que c'est bien pour ça aujourd'hui que le régulateur regarde de temps en temps cette question-là parce que c'est un écosystème à construire.

Parce que vous avez des promoteurs, vous avez des évaluateurs, vous avez des gestionnaires, vous avez des commercialisateurs, et tout ça ce sont des métiers à part entière, en fait, qui doivent se développer, qui doivent être construits parce que simplement ça ne s'improvise pas. Si on veut pouvoir continuer à protéger le capital des épargnants, ce sont des métiers à mettre en place. C'est vrai qu'il y a certains acteurs qui existent déjà à une taille embryonnaire et qui déjà réalisent des missions importantes mais ça va nécessiter un certain niveau de professionnalisation pour pouvoir faire monter vraiment en puissance notre marché des capitaux dans le financement de l'immobilier.

MODÉRATEUR À M. MBAYE :

On sent un passionné. Les questions viendront pour rentrer dans le détail. En tout cas, merci beaucoup Jean-Bernard. Je pense qu'il y a un point que tu as pointé du doigt, c'est la spécialisation. La notion d'avoir des filières avec des spécialistes en la matière parce que c'est un marché qui est vaste. Comme je disais dans le mot introductif, on sait qu'il y a un potentiel. On sait qu'au Maroc, depuis 2020 jusqu'à maintenant, ils ont su mobiliser 5 milliards d'euros rien qu'en 4 ans en taille d'actifs sous gestion sur l'immobilier. Sachant que c'est vrai que la bourse marocaine a une centaine d'années, nous on en a 25. Si on fait un pro-rata, on devrait être au moins proche de cette taille- là si on commence. Mais ça

sous-entend qu'on connaît des solutions financières. D'un point de vue lexical, on parle d'OPCI, organisme de placement collectif en immobilier, on parle de Fonds commun de placement à risque, on parle de société de collectif de placement immobilier. Quand ça commence à être compliqué, nous on se retourne vers, je ne dirais pas le gendarme, mais le superviseur. Donc je me tourne vers M. M'Baye, déjà pour nous donner le cadre réglementaire qui régit l'état des lieux par rapport à l'immobilier. Qu'est-ce qu'on entend sur ces solutions-là qui ont commencé, qui marchent ailleurs ? Quel est l'Etat des lieux chez nous ? Quand est-ce qu'on peut espérer, avoir notre marché financier immobilier d'un point de vue règlementaire ?



M. MBAYE :

Avant de commencer, je voudrais, au nom du président de l'AMF-UMOA, adresser nos vives félicitations à l'APSGI pour cette initiative qui entre dans le cadre du renforcement et de la vulgarisation de la culture boursière. Et je disais tout à l'heure à un des acteurs qu'il est vrai que l'AMF impose que 5% des chiffres d'affaires soient investis chaque année dans la promotion du marché. Et je pense que ce cadre aussi peut servir à prendre une partie de cet argent pour pouvoir financer ces activités de promotion du marché.

En tout cas, félicitations à l'APSGI pour cette initiative. Concernant le sujet qui nous réunit aujourd'hui, je vais faire un peu la genèse, parce

que c'est important de savoir d'où on vient et où on va aller. Le financement de l'immobilier, on en parle depuis 2008.

C'est en 2008, dans le cadre de la recherche de financement pour les économies, que le Conseil des ministres avait entamé un chantier qui concernait trois points. Le premier point, c'est la titrisation, le deuxième point, c'était les obligations sécurisées et le troisième point, c'est le refinancement. Donc en 2010, on a sorti les textes sur la titrisation, mais les vraies titrisations ont commencé en 2021-2022. Le deuxième point, ce sont les obligations sécurisées.

Aujourd'hui, on a le cadre, mais aucune obligation sécurisée n'est mise sur le marché. Le troisième point, c'est le refinancement avec la CRRH-UEMOA qui a été créée et qui travaille plus à lever des ronds pour financer des banques. Tout le monde est pressé. On dit d'accord, mais allons-y doucement. Parce que c'est une activité qui est complexe, c'est tout un écosystème à bâtir. Donc, concernant l'immobilier, les premières réflexions ont commencé en 2016.

Une note avait été présentée au collège de l'AMF en mars 2016 pour instaurer le cadre réglementaire des OPCI. Les membres nous ont renvoyé à notre copie pour aller enrichir notre réflexion. Parce que c'est un cadre qui est complexe. On évolue dans une zone de huit pays et les conflits liés au foncier sont extrêmement fréquents dans nos pays. A l'issue de cette étude, il avait été retenu de faire une étude sur les possibilités de mettre en place un cadre réglementaire pour les OPCI. Les textes du marché financier permettent à l'AMF de pouvoir créer ses produits. L'article 72 du règlement général est assez clair. La gestion collective s'effectue avec les OPCVM et les FIA. Les OPCVM, c'est ce que vous avez de classique, les fonds communs de placement et les SICAV que les SGO gèrent. Les fonds d'investissement alternatif, c'est ça, où rentrent les OPCI, les fonds communs à risque, l'épargne salariale dont on parlait tout à l'heure, la titrisation, etc.

Aujourd'hui, on a fait un premier pas, qui est d'abord l'instruction 66 que l'AMF a publiée. Si vous regardez bien dans l'instruction 66, dans son article 4, on a les catégories de société de gestion d'OPCI. Et il est bien marqué société de gestion d'OPCI.

Donc les premières ébauches ont été faites. Maintenant la question qui se pose, ou bien le chantier qui reste, c'est de définir les règles d'allocation pour cette catégorie de produits. Et Pierre l'a dit tout à l'heure, en 2019, l'AMF a bénéficié du projet J-CAP, sur lequel l'étude sur les OPCI faisait partie et on s'est dit que c'est très lourd, digérons d'abord l'instruction 66 qu'on a publiée, sur laquelle j'ai été un des précurseurs pour avoir mené ce projet. Et je pense qu'à la date d'aujourd'hui, ils sont assez avancés dans la mise en conformité avec ce nouveau cadre.

La deuxième étape, maintenant, consistera à mettre en place deux types de produits. Le

premier, c'est le capital Investment, ce qu'on appelle le private equity qui par ricochet est pris en compte un peu avec l'instruction 62 pour les OPCR.

Et le deuxième, c'est l'immobilier, les OPCI. Mais je dis toujours aux gens, qu'est-ce que c'est que l'OPCI ? Parce que beaucoup de gens pensent que l'OPCI, c'est pour financer des projets immobiliers, mais quel type de projet immobilier ? La définition classique qu'on a de l'OPCI, je vais vous la lire, ça permettra un peu de savoir où est-ce qu'on va aller. On dit que l'OPCI, c'est un véhicule d'investissement réglementé, dont l'objet principal est la construction et l'acquisition d'immeubles en vue de leur location exclusivement. Nous tous, on sait maintenant où est-ce qu'on va aller. Donc l'OPCI, ce n'est pas un FADIGA qui a ses hectares quelque part et qui veut ériger là-bas une cité pour dire que c'est l'OPCI qui va le financer. Donc je pense que le débat, une fois qu'il est campé, on sait où est-ce qu'on va aller. L'étude qu'on a menée en 2019, on a rencontré beaucoup d'acteurs qui évoluaient dans le secteur immobilier. Mais tous, dès qu'on a parlé de l'OPCI, ils avaient une autre vision de l'OPCI. Mais quand on leur a donné la définition exacte de l'OPCI, ils ont dit attention, il faut bien qu'on réfléchisse comment on va mener cette activité. Donc pour le moment, je m'en tiens à cette petite introduction. Je sais que j'ai laissé un peu de salive dans les bouches des gens, les gens vont se dire mais lui il est venu nous mélanger ou quelque chose comme ça. Donc Idriss, voilà un peu le premier point que je voulais faire sur l'état d'évolution de la réglementation concernant l'OPCI.

Et comme l'a dit Pierre, je vous confirme que le chantier sera pris en compte dans le projet J-CAP2 qui va démarrer en 2025. Et l'étude sur le cadre réglementaire de l'OPCI sera lancée et les textes vont certainement aboutir d'ici la fin 2025, début 2026.

Je pense que le ton est donné, donc ce que nous on note, et peut-être ça va soulever d'autres questions certainement, c'est que l'OPCI n'est pas le financement, mais l'OPCI c'est le véhicule qui permet de bénéficier des placements immobiliers à travers le locatif du moins si ma compréhension est bonne et si j'ai bien résumé.

Une fois qu'on a dit ça, il n'empêche qu'on a toujours ce besoin de pouvoir bénéficier des rendements du financement locatif. Ça m'amène à ma deuxième question et ensuite on va ouvrir le débat. Je suis revenu sur le Maroc, je suis revenu sur la zone CEMAC. Pourquoi je prends la zone CEMAC ? Parce que je trouve qu'on a un marché qui est plus historique plus mature et on a un environnement de l'immobilier, en tout cas en ce qui concerne le retour d'expérience qui est plus pragmatique. Malheureusement ou heureusement, ils ont commencé avec deux OPCI cette année qui sont dans du commercial. Donc j'ai envie de revenir encore sur ma question. On parle de 2007, parce que tu as quand même fait une genèse qui date de quasiment plus de 20 ans. Est-ce qu'il y a des défis justement sur la mise en place de ces OPCI pour ce qui concerne le volet réglementaire ? Et ensuite je vais aller vers Pierre et Jean-Bernard sur les atouts qu'on pourrait avoir sur la mise en place de ces OPCI dans notre environnement tout en restant dans le dispositif de la spécialisation comme on l'a dit.

Je me retourne encore vers toi Sidi.

M. MBAYE :

Merci Idriss, Ça me donne l'occasion de parler un peu de cette question. C'est vrai que les gens ont dit que la CEMAC a déjà

mis en place le cadre réglementaire sur les OPCI. La CEMAC a refondu complètement sa réglementation en 2022 en introduisant les OPCI. Ils ont sorti des instructions, ils ont agréé une société de gestion d'OPCI et ils ont agréé deux OPCI. Mais comme je disais tout à l'heure, l'expérience nous a montré qu'entre la mise en place du cadre réglementaire et la réception des premiers dossiers de structuration, ça fait dix ans par exemple sur la titrisation, les obligations sécurisées, on a le cadre jusqu'à présent, mais rien n'est encore fait. C'est pour cette raison que les membres de l'AMF nous avaient demandé de faire une étude de faisabilité. L'étude de faisabilité portait sur les étapes, sur plusieurs objectifs. D'abord, l'introduction de ce produit dans le paysage financier permettra de répondre aux attentes exprimées par les opérateurs. La création d'OPCI devrait ouvrir de grandes opportunités aux investisseurs. Le dernier point, c'était de voir s'il existe une expertise locale, un spécialiste chargé de placer les capitaux qui lui sont confiés pour créer ce bâtiment collectif. Tout à l'heure, Jean-Bernard l'a dit, c'est un écosystème qu'il faut bâtir. L'écosystème, ce sont les sociétés de gestion d'OPCI.

Aujourd'hui, on a des sociétés de gestion d'OPCVM, mais est-ce qu'on a des spécialistes en gestion d'OPCI ?

C'est une première question. C'est vrai qu'on va dire que oui, il faut créer, les écoles sont là, on va venir faire. Le deuxième point, ce sont les dépositaires de ces actifs. Le troisième point, il faut créer ce qu'on appelle les évaluateurs. Le quatrième point, c'est la sécurisation des actifs que l'OPCI va détenir. L'OPCI, comme on l'a dit, construit un immeuble pour le louer. L'immeuble est construit sur un terrain. Donc, il y a les aspects fonciers, les aspects fiscaux, parce qu'on est dans une zone communautaire avec 8 pays, mais la fiscalité n'est pas harmonisée. Quand vous allez au Sénégal, le droit d'en-

enregistrement sur le foncier fait 15%. Vous allez en Côte d'Ivoire, je ne sais pas si aujourd'hui c'est à combien. Vous allez dans un autre pays, le taux est différent. Donc, il y a plusieurs enjeux qui sont là, qui font qu'il faut qu'on assainisse et qu'on s'accorde sur un cadre pour pouvoir mettre en place ce projet. Sinon, ce projet va à l'échec.

Aujourd'hui, la fiscalité est un sujet pré-occupant au niveau de la zone. Vous allez au Burkina, l'IRM est de 12%. Au Sénégal, on retourne à 10%. En Côte d'Ivoire, des fois c'est 2%, des fois c'est 6%. Donc, il y a plusieurs paramètres dont il faudra d'abord s'assurer. Du point de vue communautaire, il faut qu'il y ait une convergence et une union pour pouvoir le faire. Ce n'est pas parce que la CEMAC a fait qu'on va le faire. Le Maroc a fait depuis 2014. Le Maroc a fait les OPCI en 2014, mais ça leur a pris combien de temps pour pouvoir lancer les premiers fonds ? La CEMAC aujourd'hui, ils ont deux fonds. Moi, j'ai travaillé sur le cadre réglementaire de la CEMAC parce qu'on les a aidés. Aujourd'hui, l'acteur qui est agréé, il a été agréé avant même que le cadre ne vienne. L'acteur a été agréé en 2022. Les premières instructions sont sorties en 2024.

Aujourd'hui, on nous pose la question comment les gens de la CEMAC vont. Je dis attention, je connais la société qui est agréée et je connais les fonds qui sont agréés. Mais à la date d'aujourd'hui, il n'y a pas de discussion. Les gars se cherchent

même, comme on dit ici en Côte d'Ivoire. Sur quoi je vais investir ? Comme je l'ai dit, les gens confondent OPCI et financement de l'immobilier, le programme social. Donc, il faut faire très attention.

L'AMF est conscient de la nécessité de mettre en place les OPCI et que l'heure est arrivée. On l'a déjà introduit dans l'instruction 66 en 2022. Il reste juste à mettre en place, comme je l'ai dit, l'instruction qui va définir les règles d'allocations et ce sera pour bientôt. Mais il faudra aussi que ce soit un sujet participatif, qu'une étude soit faite, qu'on s'assure qu'on ne retombe pas sur les mêmes erreurs qu'on a eu à faire en mettant en place le cadre de la titrisation. C'est dix ans après que les gens ont compris ce qu'est la titrisation. Et aujourd'hui, qui fait la titrisation ? Plus les banques.

C'est le cas aussi de la finance islamique. On a les SUKUK qui sont là depuis 2010-2012. En 2022, on a créé le cadre réglementaire de la finance islamique. Les gens nous appelaient pour nous dire de mettre en place le cadre réglementaire de la finance islamique. J'ai travaillé sur le cadre réglementaire de la finance islamique.

J'ai sorti des textes en 2022. À la date d'aujourd'hui, je n'ai reçu aucune demande. Doit-on continuer à ériger des textes qui vont dormir dans les tiroirs et dont les acteurs ne s'approprient ? Je pense que la réflexion doit être menée.

Merci Sidi. Je pense que ça pose le point de l'efficacité et l'efficience du dispositif de mise en œuvre opérationnelle des textes. Au même titre que pour la banque, il y a eu des normes de Bales 2 et Bales 3 qui ont été prises en 2018. C'est vrai que ça fait 5 ans maintenant.

Si on fait un état des lieux, il y a toujours quelques décalages. Mais il n'empêche que le point va continuer à être posé sur quand est-ce que réellement ? Parce qu'on sait qu'il y a des risques sur l'immobilier. On en a eu le cas au niveau des banques, etc. Et c'est pour ça que le regard est toujours tourné vers les régulateurs. On note qu'il y a une adéquation à faire de façon communautaire sur la fiscalité.

Mais on a aussi envie de dire est-ce que ce n'est pas la même problématique partout ? C'est toujours la problématique de la fiscalité, même dans la zone CMAC. Et qu'à un moment donné, s'il faut y aller, il faut y aller. Mais à quel prix ? Ça sous-entendrait qu'on ait une étude. On l'a commencé. Pierre nous a parlé de l'initiative. Je vais revenir encore là-dessus. Pour dire comment cette étude, à travers cette initiative, quel atout on pourrait avoir et quelle assurance on pourrait avoir peut-être à la fin de cette étude pour lever les points qui ont été soulevés par les régulateurs. Et permettre de pouvoir définitivement passer ce cap-là. Parce que le marché reste persuadé, lorsqu'on regarde les transactions qui se font sur l'immobilier, bancaires comme hors bancaires, nous savons qu'il y a quand même des gros montants.

Et donc quel est ton avis sur le sujet ? D'abord, je pense que c'est une bonne nouvelle, et on pense que c'est acquis. Enfin, maintenant c'est acquis, mais ça ne l'était pas forcément. C'est qu'il y aurait une deuxième phase au J-CAP. Et le J-CAP aujourd'hui a inscrit à son ordre du jour pour 2025 les études dont on parle. Et en réalité, pour ce qui concerne spécifiquement le J-CAP, c'est vraiment un instrument qui est au service du marché pour pouvoir faire avancer ces questions là.

Moi, je me réjouis qu'on ait un régulateur qui soit sensibilisé à cette question, qui ait déjà identifié toutes les considérations importantes autour de la mise en œuvre de ce produit-là. Et moi, ce que j'ai envie de proposer, c'est de dire que, compte tenu de l'expérience qu'on a eue sur la mise en place de ces produits précédents, on devrait co-construire avec le régulateur de sorte à arriver à une régulation qui prenne vraiment en compte les réalités du marché, les préoccupations de chacun des acteurs. Et c'est dans ce cadre-là que, nous, notre initiative locale, avec, comme je le rappelais, l'association professionnelle des SGI, certains acteurs du secteur de l'immobilier, c'est de réfléchir aux points que vous avez évoqués. Comment on fait pour avoir des évaluateurs qui sont agréés, qui sont de bonne qualité ? Comment on fait pour avoir des sociétés de gestion d'OPCI qui aient une expertise qui n'a rien à voir avec ce que les OPCVM font ? Et puis, comment on fait pour avoir des promoteurs immobiliers ?

Parce que ce qu'on doit comprendre, c'est que l'OPCI n'est pas en vase-clos par rapport au reste de la chaîne de valeur de l'immobilier. Et si on veut, à la fin, avoir un investissement qui soit de qua-

lité, qui soit sécurisé, c'est-à-dire que derrière, il faut qu'on ait réglé la question du foncier, il faut qu'on ait réglé les questions qui ont trait aux normes de construction, à la qualité de construction, etc. C'est pour ça que nous, on se propose de fédérer les acteurs qui sont les plus agréés aujourd'hui, de sorte à présenter aux régulateurs une, deux trois transactions potentielles qui pourraient servir de pilote dans la mise en œuvre de la réglementation en question.

Parce qu'en même temps, c'est un sujet très important, mais on n'a pas droit à l'erreur. Ça serait désastreux de lancer un OPCI qui se casse la figure et qui fasse que tout le marché perde complètement confiance dans le produit. On parle avec le régulateur.

Nous, on est prêt à participer à la réflexion. On est prêt à vous apporter des transactions concrètes autour desquelles on pourra avec vous échanger, avec vous construire, identifier les risques, les lever les uns après les autres, de sorte à avoir des premières transactions qui soient les plus sereines et les plus compétitives possible. Je pense qu'on est pris par le temps. Pour

dire que ce qu'il vient de dire, c'est exactement ce que l'autorité veut.

M. MBAYE :

Sortir les textes n'est pas un problème, parce qu'on n'a rien inventé, rien ici. Je vous dis que le projet d'instruction sur les OPCI a été élaboré en 2016 et présenté au Collège.

Le projet est là, le texte il est là. Mais aujourd'hui, comme l'a dit Pierre, amenez des projets concrets, amenez un écosystème concret, des projets concrets, mettez-les sur la table du régulateur et le régulateur va bouger. C'est tout ce qu'on demande.

MODÉRATEUR :

C'est bien noté, merci Sidi. En tout cas, on note qu'il faut un pilote. L'étude a commencé, les acteurs sont là, il y a des experts, des évaluateurs, des banquiers, des SGO. Nous sommes tous disponibles à collaborer pour que

le régulateur, puisse nous aider à finaliser et à passer à l'autre cap. Donc je vais laisser rapidement Jean-Bernard intervenir avant d'ouvrir les débats.

M. Jean Bernard
EPONOU :

Je voulais rassurer un peu tout le monde, parce qu'il y a des chiffres qui existent. On sait que le marché de l'immobilier, particulièrement en Côte d'Ivoire, a un besoin de 800 000 unités, qui a déjà été identifié par la Banque Mondiale. Ce sont des chiffres qui sont disponibles. Et ce besoin croît chaque année de 10%. Il y a donc un réel marché, un besoin à combler. Le recours au marché des capitaux pourrait être une solution au financement des logements. Il y a une volonté commune aujourd'hui de mettre en place ces outils-là, de mettre en place tout le contexte pour qu'on ait véritablement des produits qui sachent accompagner le

financement de l'immobilier. Maintenant, il n'en demeure pas moins que tout contexte comporte des risques. Mais je pense qu'avec une analyse fine et avec l'expertise dont nous disposons actuellement, on sera capable de pouvoir traiter certaines questions, notamment la fiscalité, qui est un sujet très préoccupant. Parce que très rapidement, avec la fiscalité, le rendement qu'on attend, que tout le monde regarde, qui capte l'attention de tout le monde peut partir. Et donc je pense que c'est un sujet qui va atteindre une nécessité de l'implication aussi des autorités pour qu'on puisse atteindre des objectifs.

QUESTIONS / CONTRIBUTIONS DU PUBLIC

Maitre de cérémonie :

Excusez-moi, le sujet m'intéresse. J'ai entendu qu'il faut un dépositaire. J'ai entendu qu'il faut des évaluateurs. J'ai entendu qu'il faut des Sociétés de Gestion d'OPCI. Est-ce que cela suppose que l'autorité va agréer un nouveau dépositaire ?

Est-ce que cela suppose qu'on aura un nouveau métier des évaluateurs ?

Est-ce que cela suppose que les Sociétés de Gestion d'OPC aujourd'hui devront faire

des filiales pour créer de nouvelles Sociétés de Gestion d'OPCI différentes qui auront un agrément séparé pour le dépositaire ? C'est ma première question.

Ma deuxième question c'est que les OPCI sont censés investir dans des immeubles à usage locatif et le jour où on veut vendre l'immeuble ?

RÉPONSES DES PANELISTES

La première question de Stéphane est adressée à Sidi, on a parlé de spécialisation, donc lui il a pensé, il s'est mis aussi dans la peau de, quand on va rentrer dans le dur, parce qu'il se projette aussi certainement, pas en 2030 comme ce matin mais peut-être demain, pour dire que si on passe, est-ce qu'il faille faire des couloirs d'homologation de chaque filière spécialisée dans l'immobilier d'un point de vue du régulateur, ou on restera dans le canevas OPCI pure à travers des sociétés telles que tu l'as spécifiés dès le départ. Donc je vais laisser Sidi intervenir là-dessus, et puis pour les deux autres questions, dont, l'observation effectivement de Soualiou, qui était de dire peut-être que c'est vrai ce que tu as dit, peut-être qu'il faille ouvrir à la partie vente pour rendre une connotation anglophone qui est liée au marché anglophone, est-ce qu'on peut le faire ici, pourquoi ne pas l'embarquer, et peut-être fiscalement si on y va, ça fait peut-être le lien aussi avec le SCPI. Et ensuite je vais laisser les deux collègues intervenir.

Merci Idriss, je pense que ma définition n'est pas allée au bout pour pouvoir répondre à une des préoccupations de Stéphane, où il disait, est-ce qu'on peut vendre. Donc, je reprends là, parce que j'étais dans le cadre de l'introduction, donc l'OPCI est un véhicule d'investissement réglementé dont l'objet principal est la construction ou l'acquisition d'immeubles en vue de leur location exclusive. A titre accessoire, il peut acquérir directement ou indirectement en vue de leur lo-

cation des meubles meublants, des biens d'équipement ou tous biens meubles affectés aux immeubles détenus et nécessaires au fonctionnement, à l'usage et à l'exploitation.

Néanmoins, la vente peut être autorisée après un délai minimum qui devrait être fixé dans le règlement du fonds.

Toutefois, les organismes de placement peuvent céder à tout moment les actifs immobiliers à usage d'habitation acquis. Donc, ça répond à la préoccupation. Peut-être que la définition n'était pas allée à vous. Pour la deuxième préoccupation sur l'écosystème, on n'a pas besoin de créer de nouveaux déposataires. Aujourd'hui, notre marché a des déposataires qui sont les SGI et les banques teneurs de comptes conservateurs.

Si vous prenez par exemple la titrisation, aujourd'hui, il n'y a que les banques qui peuvent être les déposataires des fonds communs de titrisations parce qu'elles conservent des actifs. Donc, on aura toujours le même écosystème. Maintenant, pour les sociétés de gestion, est-ce qu'on va créer des sociétés de gestion d'OPCI dédiées ou bien on va permettre aux sociétés de gestion d'OPCVM actuelles de pouvoir gérer ces OPCI ? Aujourd'hui, ce sera une discussion de place. Je sais que l'instruction 66 avait créé quatre catégories de sociétés de gestion, mais on a fait une dérogation par exemple. Aujourd'hui, dans une société de gestion d'OPCVM, l'objet social exclut, c'est la gestion d'OPCM. Mais l'AMF fait une dérogation à ces sociétés de

pouvoir gérer ce qu'on appelle les fonds communs à risque et les fonds communs de placement, d'épargne salariale.

Donc, ce n'est pas une réglementation figée. De toute façon, l'AMF est toujours consultatif, on a toujours envoyé le texte aux acteurs, même s'ils ne réagissent pas des fois, on sollicite leur avis et c'est un consensus en fonction de l'écosystème qu'on veut bâtir. Mais en quelque sorte, le dernier mot revient toujours aux régulateurs.

C'est vrai qu'on ouvre la discussion, mais

dans un consensus et dans des ateliers de place, on pourra définir exactement quel est l'écosystème qui sera bâti.

Même les évaluateurs dont vous parlez, ça peut être des gens qu'on approuve, comme on le fait avec les agents de notation, les garants, ou bien qu'on agrée, ça dépendra aussi. Comme il y a une corporation dans tous les pays, il y a une corporation d'évaluateurs, certainement on va voir comment on va bâtir cet écosystème.

QUESTIONS / CONTRIBUTIONS DU PUBLIC

M. FADIGA

Merci. Le sujet des OPCI immobiliers sur le marché est un sujet qui je ne dirais pas nous préoccupe mais qui nous passionne. Pourquoi ?

Parce que les statistiques sont là. Les statistiques parlent avec une forte voix. Nous avons besoin de loger les populations. On a besoin de bâtir 80.000 nouveaux logements chaque année pour loger les gens. Et avant de faire ça, on aurait déjà construit 800.000 logements pour absorber le déficit qu'il y a là. Donc quand on a un problème comme ça en face, on ne dort pas beaucoup la nuit, on réfléchit beaucoup la dessus. Et c'est ce qui m'amène à adresser un point qui a été relevé par M. MBAYE. Alors quand il a donné sa définition de OPCI, je suis sûr que c'est la bonne définition. L'OPCI c'est l'organisme de placement collectif qui investit dans les revenus locatifs. La précision a été claire. Alors j'ai aimé aussi le fait que M. MBAYE a pris

le soin de nous rappeler que ce n'est pas parce qu'ils ont fait ça en zone CEMAC, c'est ce qu'on va raire, ça montre une indépendance. Nous on va faire quelque chose ici, c'est ce que nous allons faire chez nous, mais ce n'est pas forcément quelque chose qui fait ses marques au Maroc. En tenant compte de nos besoins justement. Alors il se trouve que le financement de l'immobilier par le marché peut se faire, en englobant d'autres aspects et d'autres véhicules, notamment les Real state Investment Trust. Alors les REIT comme on les appelle, ces véhicules-là qui sont comme des OPCI aussi, justement permettent aux investisseurs, aux acteurs du marché de bâtir et de vendre de l'immobilier. Et il serait intéressant pour nous de les inclure, non seulement dans notre étude, mais de sérieusement envisager la mise en place dans notre espace.

RÉPONSES DES PANELISTES

Donc tout ça rentrera dans le cadre des discussions. L'autre point, c'est concernant les risques que Fadiga a souligné. On n'est pas fermé pour dire que l'OPCI c'est uniquement un immeuble locatif pour un financement. Non, quand on va sortir l'étude sur les aspects réglementaires et sur les catégories de produits que l'OPCI peut offrir, je pense qu'on va ratisser large. On ne va pas enfermer les choses.

Tout dépendra de ce qu'on veut faire, où est-ce qu'on va aller et à quel degré de maturité on se trouve déjà. Parce que la réglementation est évolutive. On peut commencer par ouvrir les vannes un tout petit peu et maintenant quand on arrivera à une zone de croisée, on peut laisser l'avion voler comme il faut.

QUESTIONS / CONTRIBUTIONS DU PUBLIC

Participant anonyme :

Alors merci beaucoup. Dans la même veine que la question du monsieur devant, pourquoi est-ce que justement je comprends que le but, la solution qui a été proposée c'est de développer justement les OPCl, mais on a aussi les SCPI je crois que ça s'appelle, en termes de véhicules d'investissement.

Et comme justement il le disait, pourquoi est-ce qu'on ne privilégierait pas justement, vu qu'on a déjà un régulateur et un dépositaire au marché actions et obligations, pourquoi est-ce qu'on ne privilégie-

rait pas aussi l'avènement de sociétés foncières des REIT comme il disait justement, parce que j'imagine bien qu'on en a, on a des entreprises en Côte d'Ivoire qui investissent dans le foncier.

Donc pourquoi est-ce qu'on ne privilégierait pas des investissements de ce type. En termes de fiscalité, et ça c'est ma deuxième question, quels types de véhicules en fait penserez-vous, pour minimiser l'impact fiscal de ce genre d'investissement pour des investisseurs lambda, est-ce que ça serait la création de fonds avec des actions, et ce type d'investissement justement, qui serait supporté par une initiative gouvernementale, j'imagine.

RÉPONSES DES PANELISTES

Le dernier point, c'est concernant la fiscalité par rapport au marché. La fiscalité c'est un point très sensible. On est dans une union de huit pays. Chaque pays a ses obligations en termes de recettes fiscales. Parce que qui dit fiscalité dit toucher quelque part aux recettes de l'état. Et comme on est dans huit pays où chaque pays a sa politique fiscale, l'objectif c'est de converger vers une harmonisation fiscale.

Pour la politique fiscale, il y a un règlement qui est sorti en 2010 sur l'harmonisation de la fiscalité. Sur les huit

pays, il n'y a que deux pays qui ont transposé cette fiscalité. Les autres sont restés. [C'est une souveraineté. Mais c'est la commission de l'UEMOA.](#) Je ne sais pas si vous connaissez un peu l'organisation de notre zone. Il y a le marché financier qui est régi par l'AMF, le marché monétaire qui est régi par la BCEAO, les banques de développement avec la BOAD. Tout ce qui est aspect fiscalité, l'intégration, c'est la commission de l'UEMOA qui doit porter ce projet.

QUESTIONS / CONTRIBUTIONS DU PUBLIC

Sur quel type de projet le fonds a été investi, c'est-à-dire, est-ce que c'était pour des projets, du moins, comment ça s'est passé ?

RÉPONSES DES PANELISTES

Merci Alors, pour la petite histoire, en fait, ce fonds-là, c'est un fonds Kaydan, donc l'idée c'est vraiment d'accompagner nos opérations. Mais pour tout vous dire, c'est qu'autour de notre écosystème, il y a un certain nombre d'entreprises [qui gravitent. Et donc, ça fait qu'on n'a pas restreint les interventions du fonds aux opérations du groupe Kaydan.](#) Parce que quand vous regardez un peu le prospectus du fonds, il y a un certain nombre de secteurs d'activité qui sont ciblés, sachant qu'aujourd'hui, l'immobilier, c'est un secteur d'activité qui concentre plusieurs types de métiers.

Vous avez les télécoms, vous avez l'électricité, vous avez le génie civil etc. Tous, sont des acteurs, des entreprises qui ont besoin de capitaux pour pouvoir fonctionner, pour pouvoir intervenir dans le secteur de l'immobilier. Et, En ratissant large, aujourd'hui, ce fonds-là, en dehors de financer nos opérations, accompagne aussi certaines entreprises, notamment des PME. Des PME qui interviennent aussi dans le secteur de l'immobilier. A titre illustratif, en termes d'intervention, nous avons lancé très récemment une opération sur le segment des logements économiques et sociaux.

Sur ce projet-là, par exemple, le fonds est intervenu pour pouvoir apporter des ressources en equity, en quasi-equity, pour pouvoir mobiliser le reste des financements pour développer le programme.

[Donc, ça veut dire que quand vous avez besoin de faire intervenir des bailleurs de fonds, parce qu'on comprend qu'il y a des restrictions sur le fonds, parce que vous avez des règles d'allocation, donc les montants que vous avez à lever, les interventions que vous faites sont limitées. Vous agissez en tant que levier avec le fonds et qui permet de mobiliser maintenant d'autres bailleurs de fonds qui vont venir avec des capitaux bien plus importants.](#)

Vous avez cet outil-là qui, aujourd'hui, a pu mettre en place des capitaux en quasi-equity et tout ça pour pouvoir aider à mobiliser les ressources nécessaires pour exécuter le projet avec des partenaires bancaires, notamment les PME.

MOTS DE FIN



Je vais juste, avant de partir, faire une petite précision par rapport à la question du monsieur à Kaydan. Parce que je ne veux pas qu'au sorti de cette salle, on pense que l'AMF a agréé un OPCI. Pour Kaydan, c'est un OPCR, un fonds commun à risque, que le régulateur a agréé. L'OPC à risque a une stratégie d'investissement qui lui permet de prendre des participations dans des PME en equity ou en dettes. Donc, ça veut dire qu'aujourd'hui, si Kaydan a une société, une PME qui évolue dans l'immobilier, qui veut construire un projet ou bien qui a un projet immobilier, le fonds commun de placement à risque que l'AMF peut agréer, qui a collecté des ressources au niveau des investisseurs peut prendre une partie de son argent, c'est-à-dire un maximum de 15%, pour une prise de participation dans cette PME qui va maintenant aller faire ses exploitations. Je ne veux pas, au sortir de la salle, que les gens pensent que l'OPCI existe déjà et on va dire que non, Kaydan est en train de faire de l'OPCI.

M. MBAYE :

Je pense que là, c'est la petite précision que je voulais apporter et remercier l'APSGI et aussi mes co-débatteurs sur ce panel pour vous dire que le régulateur est là pour le développement du marché financier. On doit rédiger des textes, on doit encadrer, on doit réguler, mais je pense que tout doit se faire en cascade. Il ne faut pas mettre la charrue avant les bœufs. L'expérience nous a montré à chaque fois qu'on prend des textes et que derrière l'étude qui devait être faite n'a pas été faite de façon efficiente, on a toujours un retard pour la mise en place de ce cadre réglementaire. Les OPCI, on en parle, c'est pour bientôt. Je pense que l'écosystème sera mis en place, les acteurs qui interviendront seront définis dans un commun accord avec le régulateur et comme l'a dit Soualiou, on ne va pas la mettre en place parce que la CEMAC l'a fait, ou parce que le Maroc l'a fait. Mais l'idée est là, les ressources sont là, on ne réinvente pas la roue. Sortir les textes, c'est une histoire de 10 minutes, ce n'est pas un problème. Prendre un texte pour sortir les OPCI, on ne réinvente rien du tout.

Mais il faut d'abord avoir le cadre, il faut d'abord faire l'étude de faisabilité comme ceux qui font l'immobilier là. Avant de construire sur le terrain, ils font des études de sol pour savoir si l'immeuble est conservateur ou pas. C'est exactement ce que nous, on fait pour ce projet.



M. Jean Bernard EPONOU :

Alors, moi je serai très bref, ça veut dire que notre marché a le potentiel et les conditions sont totalement réunies pour qu'on ait un marché de l'immobilier efficient qui s'appuie sur le marché des capitaux. Maintenant, c'est vrai que les volontés sont réunies, mais ce que je veux dire en tant qu'acteur c'est qu'il faut qu'on aille vite. Il faut qu'on se donne un calendrier déjà long à franchir et puis qu'on se mobilise tous pour que ce marché-là puisse être véritablement en marche. Parce que le besoin est là, il y a les opportunités, il y a des opérateurs qui vont venir et tout cela contribuera au développement de notre économie.

M. Pierre AIME :

Merci à tous. D'abord un mot de remerciement à l'endroit de l'APSGI pour son invitation. Remerciement aussi à mes co-panélistes ainsi qu'au maître du panel. Juste pour moi, deux mots pour dire que je me réjouis de voir qu'il y a une convergence de vues autour de la question. Le besoin, on le connaît, on ne va pas y revenir.

Et ce que je retiens c'est qu'on aimera aller vite sans mettre la charrue avant les bœufs. Et nous à la SFI et dans le groupe de la Banque Mondiale, on se tient à votre disposition pour justement essayer d'aller vite sans mettre la charrue avant les bœufs Et je prends au mot le régulateur en lui disant qu'à travers l'initiative que l'on a, on va se rapprocher de lui pour mettre sur la table des propositions de sorte qu'on puisse co-construire ce chemin vers les OPCI.



PANEL 4

MODÉRATEUR :

Jean Charles KWAO
Directeur Général, SGI SGCSWA

PANELISTES :

Brice KOUAO
Ecole de la Bourse

José DIE
Président ASGOP

N'Goran KOUADIO-BHEGNIN
Investisseur à la BRVM

THÈME :

LA BOURSE AU SERVICE DE
VOS PROJETS PERSONNELS :

Financer l'éducation, l'immobilier et plus encore ?



CONTEXTE :

Mesdames et messieurs, la bourse peut-elle vous aider à financer vos projets personnels ?

Est-ce que c'est possible de financer l'éducation de ses enfants grâce à la bourse ?

Est-ce que c'est possible de financer l'achat de sa voiture, l'achat de sa maison grâce à la bourse ?

Cette question concrète de l'utilisation de la bourse pour des sujets quotidiens sera traitée tout de suite dans le panel « La bourse au service de vos projets personnels ». Et apprêtez-vous, mesdames et messieurs, à suivre un master class sur le financement de vos projets personnels. J'espère que vous avez pu digérer tout le contenu de tous ces différents panels qui se sont succédé ici sur l'estrade. Mais comme les anglo-saxons le disent « It is the last but not the least », nous allons donc enchaîner sur un panel qui a une thématique qui est susceptible d'intéresser plusieurs d'entre vous et je suis sûr que nous saurons retenir votre attention.

Alors, aujourd'hui, on se pose plusieurs questions. Est-ce que vous savez qu'avec une épargne régulière et le plus petit possible, même avec 10 000 francs CFA, sur la BRVM, vous avez la possibilité de financer des projets de vie, accéder à la propriété immobilière, financer les études de vos enfants, prendre en charge la scolarité de vos enfants et même couvrir des dépenses courantes ? Est-ce que vous savez que la BRVM compte parmi les bourses les plus dynamiques de l'Afrique ?

Elle est même passée devant la bourse de Nairobi. Mais plusieurs d'entre nous ne savent pas comment utiliser le potentiel de cette bourse dynamique. Est-ce que vous savez qu'il y a un peu plus de 200.000 comptes titres actifs ouverts dans la zone UEMOA sur près de 145 millions d'habitants, un taux de pénétration de moins de 1% ? C'est vraiment faible. Pendant longtemps, nous avons associé l'épargne au livret bancaire classique. 3,5% que la banque peut nous donner sur une épargne. Nous avons aussi pensé à épargner dans des systèmes traditionnels de tontine. Nous avons aussi malheureusement laissé la place à des acteurs véreux qui ont mis en place des systèmes pyramidaux qui ont malheureusement entraîné la honte de l'épargne de plusieurs personnes. Je ne vais pas remuer le couteau dans la plaie. Mais aujourd'hui, il est temps de pouvoir briser ce mythe.

C'est quoi la bourse ? C'est quoi la BRVM ? Quels sont les produits que le marché financier local aujourd'hui offre à l'ensemble des investisseurs que vous êtes ?

Comment se prémunir de tout risque de perte en capital quand on investit sur une bourse, sur la BRVM ? Comment choisir les produits les plus adaptés lorsqu'on veut investir en fonction de son objectif en termes de rendement et de la maturité sur laquelle on investit ? Tout ceci conduit à nous poser la question, mais comment la bourse peut parvenir à nous aider à financer nos projets de développement personnel ? Pour nous aider tous à répondre à cette question, nous avons bien voulu inviter un spécialiste du marché

Financier, mais également deux investisseurs chevronnés et des formateurs. L'avantage, c'est que ce sont eux-mêmes des personnes qui ont vécu des expériences sur la BRVM. Ça peut être des expériences heureuses comme des expériences moins heureuses, mais au moins, on aura la sincérité d'avoir un partage d'expériences de certaines personnes qui ont investi sur le marché.

Vous savez, le marché a connu plusieurs cycles. Il y a eu des périodes où le marché était haut, où les gens ont gagné de l'argent, mais il y a eu aussi des périodes où on a traversé une baisse. Les gens ont rongé leurs freins, ont observé des moins-values sur leur portefeuille. Ils avaient le choix soit de sortir, soit de rester. Mais ces personnes ont traversé des cycles et pourraient donc nous dire quel est le niveau d'acceptation.



LE MODÉRATEUR

Jean Charles KWAO

Je voudrais commencer par Brice KOUAO. Vous le connaissez certainement. Brice est titulaire d'un master en audit et contrôle de gestion. Il a exercé pendant 14 ans la fonction de comptable auprès d'une institution de réassurance.

Parallèlement à cela, il a démarré ses investissements sur la Bourse régionale des valeurs mobilières en 2011. Au vu de ses résultats concluants, il a créé le premier centre d'éducation boursière en Côte d'Ivoire qui est l'école de la bourse, qui a accompagné plusieurs milliers de personnes, donc d'individus comme vous et moi, à considérer aujourd'hui la bourse comme un moyen rentable d'optimiser sa trésorerie.

Brice KOUAO est lauréat du prix DZD catégorie service édition 2022 de la Fondation africaine pour l'entrepreneuriat et le développement économique. Alors, le deuxième investisseur que nous avons est M. KOUADIO-BHEGNIN, aujourd'hui retraité depuis maintenant dix ans, mais c'est un retraité très actif. Il a été commissaire divisionnaire major de la police pendant toutes ses années de service, donc fonctionnaire, agent de l'État.

M. KOUADIO-BHEGNIN, nous dira comment, avec des ressources, je ne dirais pas limitées, mais des ressources qui ne lui auraient pas permis de faire ce qu'il a fait, comment est-ce qu'avec ce peu de ressources, il a pu scolariser ses enfants dans des écoles françaises, ici en Côte d'Ivoire, en tant que policier. Comment il a pu acheter son premier véhicule sur fonds propres, un 4x4, et comment aujourd'hui il vit avec des revenus complémentaires à ce que sa retraite lui permet de toucher. On sait tous ici combien touche un fonctionnaire de police à la retraite. Il nous partagera son expérience. Mesdames et Messieurs, sous vos ovations, nous recevons

M. KOUADIO BHEGNIN, qui

est également membre de L'association des Actionnaires des Sociétés Cotées à la BRVM (AASCOT- BRVM), l'association des investisseurs sur les sociétés cotées à la BRVM. Et pour finir, nous aurons donc un spécialiste du marché financier, qui est M. Jose DIE.

M. José DIE qui a une double casquette. Il intervient aujourd'hui à la fois en tant que Directeur Général du CGF Gestion, qui est une société de gestion d'OPCVM basée au Sénégal, mais qui a désormais ses bureaux en Côte d'Ivoire, qui existe donc sur le marché financier depuis maintenant une vingtaine d'années et qui a également fait ses preuves sur le marché. M. José DIE est également président de l'ASGOP, qui est l'association des sociétés de gestion d'OPCVM sur toute la zone UEMOA.

M. DIE est ingénieur statisticien économiste diplômé de l'ENSEA, l'École Nationale Supérieure de Statistique et d'Économie Appliquée. Il a exercé donc plusieurs fonctions au niveau de plusieurs entités, dont la BCEAO, BGFI Bank, Société Générale Côte d'Ivoire, Société Générale Capital Asset Management. En tant que Directeur Général, donc il a quitté Société Générale Capital Asset Management cette année pour rejoindre sa fonction actuelle de Directeur Général du CGF Gestion. Je voudrais que vous ovationniez M. José DIE, qui nous suivra à distance, pour les contraintes professionnelles, n'a pas pu effectuer le déplacement, mais il est connecté avec nous et nous partagera donc son expertise sur les questions de la bourse comme outil de financement de nos projets personnels.

Alors, sans plus attendre, je vais m'installer à côté de mes co-panélistes et nous allons rapidement commencer. José est avec nous. Nous avons bien voulu démarrer ce panel là à travers le premier axe qui concerne l'accessibilité et les solutions dis-

ponibles sur le marché de l'UEMOA. Alors, avant donc de faire un partage d'expérience sur ce qu'ont vécu nos co-panélistes sur les sujets d'investissement et de rentabilisation de l'épargne, on aimerait bien comprendre aujourd'hui sur la bourse quels sont les produits que notre marché financier met à disposition de l'investisseur lambda. On aimerait bien investir, mais on aimerait comprendre quels sont les alternatives qu'on a, quel est le niveau de rentabilité que ces produits-là offrent, sur quelle maturité également des placements sur les marchés financiers peuvent être faits et quels sont les risques qui sont aussi adossés à ces produits financiers. Donc, j'aimerais donner en premier lieu la parole à José pour nous présenter les différents produits disponibles pour les investisseurs sur le marché financier.

M. José DIE :

Merci, merci Jean-Charles, Bonsoir à toutes et à tous. Avant de répondre à la première question, je tiens déjà à remercier l'APSGI, avec à sa tête, la présidente Roselyne ABE et son Directeur Exécutif, M. FADIGA Soualiou. Nous avons été invités à cet événement en tant qu'acteurs du marché, en tant qu'association aussi sœur du marché financier de la zone de l'UEMOA.

Et en leur indiquant que c'est une très bonne initiative de pouvoir organiser ce type d'événement qui permet justement au grand public de pouvoir comprendre les mécanismes de fonctionnement de notre marché, mais également de pouvoir s'intéresser à un autre canal de mobilisation de l'épargne au sein de la zone de l'UEMOA, nécessaire au financement harmonieux. Une fois cela dit, il faut indiquer que notre

marché existe depuis plus de 20 ans, un peu plus de 25 ans d'ailleurs.

Et c'est un marché qui s'est progressivement construit pour atteindre le niveau qu'il a aujourd'hui. Mais également, il s'est construit à travers pas mal d'événements qui ont marqué son évolution. Aujourd'hui, on peut, sans risque de se tromper, être fier de la dimension qu'il a atteint. Puisque, vous le rappelez tout à l'heure, la BRVM, c'est le cinquième marché en termes de capitalisation financière au niveau de l'Afrique. Alors, quels sont les produits qui existent au niveau de la BRVM ou au niveau de notre marché financier de façon globale ? Mais avant de rentrer dans la définition des différents instruments qui existent, je voulais revenir sur un peu de théorie. En indiquant, puisque je sais que le public qui est présent dans la salle et qui nous suit à travers les réseaux, les différents canaux de communication, ne sont pas tous familiers avec les terminologies des marchés financiers. Donc, je vais faire un petit peu de pédagogie en expliquant c'est quoi un actif financier, c'est quoi un marché financier.

Et à partir de là, pouvoir dérouler sur les produits existants sur notre marché. Alors, qu'est-ce qu'un actif financier ? Un actif financier, c'est un titre négociable sur un marché qui peut matérialiser une promesse de son émetteur vis-à-vis de son détenteur de verser des flux dans le futur qui peut être fixes ou aléatoires ou bien de conférer au détenteur de ce titre financier un droit spécifique. Et donc, le lieu où s'échangent ces actifs financiers-là, c'est ce qu'on appelle le marché financier, qui peut être divisé en deux types, le marché des capitaux à court et le marché des capitaux à long terme.

Une fois qu'on a dit cela, sur notre mar-

ché spécifiquement, celui de la BRVM, nous avons, je dirais, trois grandes catégories d'actifs financiers. Les premiers qu'on connaît, ce sont les actions. Une action, c'est un titre de propriété qui confère à son détenteur la possibilité de percevoir à une période donnée des flux réguliers sous forme de dividendes et/ou qui confère aussi à son détenteur de détenir un droit de vote au sein de l'entreprise pour laquelle il détient l'action. Nous avons ce qu'on appelle des obligations. Les obligations, ce sont des titres de créances qui sont négociables, évidemment, sur un marché et qui permettent justement à son détenteur de pouvoir recevoir des flux liés à la créance qu'il a sur son émetteur. Et donc, ces obligations-là, ce sont des types de dettes qui fonctionnent un peu comme un prêt qu'on faisait à l'émetteur. Cet émetteur peut être une entreprise, un État, une collectivité locale, une institution financière, de manière à lui permettre de faire son développement. Et en retour, ce détenteur d'une obligation reçoit des flux financiers qui sont sous la forme d'intérêts. Et à la fin de son placement, il reçoit un capital. Et puis, nous avons une troisième famille qu'on appelle les OPCVM. Alors, c'est quoi un OPCVM ? OPCVM veut dire Organisme de placement collectif en valeurs mobilières. Donc, ce sont des produits qui sont gérés par une société de gestion sous la forme de gestion collective. La gestion collective peut avoir plusieurs aspects, mais pour ce qui nous concerne sur notre marché, les OPCVM, ce sont des portefeuilles d'instruments financiers qui sont gérés par des professionnels de façon très collective et qui permettent justement à ceux qui investissent dans ces produits-là d'être détenteurs de parts ou d'actions de ces produits-là. Je prends un exemple très concret. Aujourd'hui, vous voulez investir sur le marché de la BMM.

Vous voulez acheter une action qui peut

avoir un prix qui dépasse votre situation financière actuelle. Vous avez le choix d'attendre pour avoir suffisamment de revenus ou bien de construire un petit groupe de personnes pour lesquelles vous allez avoir le même objectif, c'est-à-dire la même orientation d'investissement, c'est-à-dire avoir envie d'investir sur un OPCVM, et vous allez mettre vos ressources en commun. Et ces ressources en commun-là vont vous permettre de pouvoir acheter l'actif en question.

Évidemment, chacun sera détenteur d'une partie de cet actif, mais c'est le portefeuille que vous allez construire qui va être géré par des professionnels. Les OPCVM sont des produits très réglementés par le régulateur des marchés financiers et qui offrent des niveaux de rémunération suffisamment intéressants pour vous permettre de constituer une épargne alternative à l'épargne classique en banque. Et donc, cette catégorie de produits-là existe sur notre marché depuis très longtemps. Aujourd'hui, l'industrie des OPCVM est une industrie qui est en plein développement, puisqu'en plus de dix ans, l'industrie a multiplié sa taille d'épargne sous gestion par quinze. On est passé, au début des années 2010, de 100 milliards d'actifs sous gestion sur toute la zone UEMOA à aujourd'hui plus de 1 500 milliards d'actifs sous gestion. C'est pour vous dire que c'est une industrie qui, en l'espace de 10-15 ans, s'est accélérée en termes de développement parce que, justement, l'innovation sur ces marchés, sur ce secteur, a permis de pouvoir susciter de l'intérêt de la part des agents économiques. Donc, de façon très ramassée, voici les trois catégories d'actifs financiers qui existent sur notre marché. On aura le temps de débattre là-dessus au cours de ce panel.

On a retenu qu'il y a trois principaux produits financiers qu'offre la BRVM, les actions, les obligations et les fonds communs de placement. Les fonds communs de placement, ce que je retiens, c'est que c'est comme un panier dans lequel plusieurs investisseurs viennent mettre de l'argent et confient la gestion, de cette épargne-là à des experts qui partent sur le marché acheter des actions, des obligations puisqu'ils ne veulent pas forcément acheter directement des actions, des obligations. Et donc, ils récupèrent une partie de cet actif. C'est un investissement aujourd'hui qui est en plein essor au vu de la taille des AUM que José vient d'indiquer, qui a passée donc la barre des 1500 milliards. Alors, la prochaine question encore pour toi, José, avant de passer la parole à nos deux autres co-panélistes. Je voudrais savoir aujourd'hui ce que les SGO et les SGI, disons, les intervenants du marché financier font pour mieux faire connaître ces produits-là à la population cible ? Quelles sont les dispositions qui sont arrêtées par les intervenants du marché financier pour vulgariser cette éducation, cette culture-là, pour permettre aux uns et aux autres de pouvoir investir réellement sur la BRVM et ne pas laisser la place à d'autres systèmes d'épargne ?



M. José DIÉ

Alors, c'est une excellente question et cela m'amène à développer un peu plus sur le développement de notre marché. Notre marché s'est développé en plusieurs phases, mais la dernière phase que nous connaissons depuis à peu près 5 ans est marquée par une révolution au niveau de la réglementation, puisqu' on a eu un dispositif réglementaire qui a été totalement transformé et qui a permis aujourd'hui de mettre en place de nouveaux dispositifs permettant de pouvoir susciter l'investissement sur les marchés financiers de la part des agents communs. La première chose qui a été mise en place et qui aujourd'hui, pour la plupart des acteurs du marché, montre des signes assez porteurs, c'est la digitalisation. Aujourd'hui, les acteurs du marché financier ont com-

pris que les nouveaux canaux de distribution passent par tout ce qui est orienté **digital**. Et donc, le régulateur ayant compris ces enjeux-là, a mis un dispositif en place qu'on appelle la bourse en ligne. Aujourd'hui ce dispositif permet à tout investisseur ou client d'une SGI de pouvoir avoir accès via une application disponible à la fois sur Internet, mais également sur son téléphone, au marché financier via des ordres qu'ils peuvent passer pour acheter des actifs financiers.

Le deuxième élément, ce sont toutes les actions de communication, de formation, de vulgarisation de l'épargne investie en bourse et je pense que mon cher ami Brice Kouao en parlera tout à l'heure avec ses actions de formation qui sont faites çà et là pour justement sensibiliser la population sur les divers canaux qu'on peut utiliser pour mobiliser l'épargne. Donc l'évolution réglementaire a permis la digitalisation des moyens, de pouvoir investir en bourse et puis d'autres acteurs se sont saisis de la question, notamment que ce soit les SGI, les SGO, les régulateurs, l'AMF-UMOA ou la BRVM ou les autres acteurs, les structures centrales du marché.

Toutes ces structures-là se sont mises en branle pour vulgariser l'investissement en bourse parce qu'on le sait tous, le développement d'un pays passe par la mobilisation de l'épargne intérieure.

Tous les grands pays qui se sont développés ont eu d'abord recours à leurs ressources intérieures avant de pouvoir s'orienter vers les ressources externes. Donc pour nous aujourd'hui la mobilisation de l'épargne est un enjeu important et tous les acteurs du marché ne ménagent aucun effort pour mobiliser l'ensemble des ressources, l'ensemble des infrastructures à leur disposition pour pouvoir accompagner les investisseurs, leur faciliter la tâche. Je pense qu'aujourd'hui il y a plusieurs institutions qui organisent des webinaires, des séminaires. Des actions de commercialisation, de vulgarisation des produits du marché financier sont faites çà et là. Et donc nous sommes tous engagés dans cette politique de formation et d'amélioration de la culture financière de nos populations. Pour moi ce sont ces éléments-là qui ont permis aujourd'hui à notre marché de connaître cet engouement qu'on constate depuis ces dernières années dans l'investissement sur les marchés financiers.

MODÉRATEUR :

Merci José, je renchéris effectivement, c'est la vision aujourd'hui de l'AMF et de l'APSGI de contribuer à promouvoir le marché financier comme alternative fiable au financement de nos économies.

L'avantage aujourd'hui c'est qu'en tant qu'investisseur ivoirien ou de nationalité d'un des pays membres de l'UMOA, vous avez accès à une bourse qui a son giron étendu sur tous les pays membres de la sous-région. Et donc en investissant sur la BRVM, vous bonifiez votre épargne non seulement, mais vous financez également les économies des 8 pays membres de la sous-région et en plus vous contribuez à l'essor économique de ces pays-là.

C'est donc vraiment un avantage de pouvoir disposer d'un outil de diversification tant en termes de géographie qu'en termes de secteur d'activité. Parce qu'on a plusieurs secteurs d'activité qui sont donc représentés sur la bourse. Et j'insiste également pour dire qu'aujourd'hui la bourse en ligne est une instruction du régulateur. Toutes les SGI ont été instruites de mettre à la disposition de leurs clients des outils digitaux qui permettent aujourd'hui, à tout ce qui est produit innovant, à tout ce qui est digitalisation d'être consulté en ligne.

Aujourd'hui, on a la possibilité de gérer son compte-titres à partir de son téléphone portable ou à partir de son ordinateur. Fini donc les déplacements chez votre courtier, fini les déplacements chez votre SGI à partir de votre téléphone, vous analysez les perspectives du marché, vous passez vos ordres directement. Donc c'est vraiment

Toutes ces dispositions-là qui sont prises avec l'organisation d'événements comme celui-ci qui permettent aujourd'hui de mieux faire connaître la bourse..

MODERATEUR

Je vais donc me tourner maintenant vers mes deux co-panélistes. On a voulu que ce dernier panel-là soit, au-delà de ces termes techniques qui ont été utilisés depuis le matin, on a voulu que ce soit vraiment accessible à tous. C'est pour cela qu'on a bien voulu convier des investisseurs qui ont donc une expérience à nous partager. Je vais donc m'orienter vers Brice et la question que je vais lui poser est celle-ci. Comment est-ce qu'un investisseur ou quelqu'un, un salarié du privé, du public ou quelqu'un qui a une activité génératrice de revenu peut, via la bourse, financer ou prendre en charge la scolarité des enfants ou encore penser à épargner de telle sorte qu'il ait la possibilité, lorsque les enfants auront 18 ans, de financer sans transpirer leurs études dans les meilleures universités possibles ?

Comment la BRVM peut permettre aux citoyens lambda de contribuer à financer ce type de dépenses ?



M. Brice KOUAO

Merci M. KWAO, qui est mon homonyme au passage. Merci à l'APSGI pour l'invitation.

Effectivement, c'est pour nous un honneur après 9 ans dans l'éducation financière d'être associé au rendez-vous annuel des SGI. Comme M. DIÉ l'a dit, dans l'écosystème, il y avait les SGI, les SGO, les apporteurs et tout ça. Il manquait des structures de formation. Nous, on a créé l'école de la bourse en novembre 2015 et ça a permis de contribuer aux opérations de vulgarisation de la culture boursière. Mais aujourd'hui, je n'interviens pas en tant que DG de l'école de la bourse, mais en tant qu'investisseur à la BRVM qui intervient sur le marché depuis 2011.

J'ai commencé à investir en bourse à 24 ans et j'ai 4 comptes-titres.

Pour les besoins de ce par-

tage-là, je vais vous donner des chiffres du compte-titres des enfants puisque c'est justement la question qui est posée. Effectivement, la BRVM peut vous procurer des gains pour prendre en charge les études de vos enfants à tous les niveaux sans invoquer votre salaire. Mais avant d'entrer dans les chiffres et dans les détails, je pensais que M. DIÉ avait ça dans sa partie, poser rapidement de façon très simplifiée les stratégies d'investissement. Comme il a dit, je m'excuse donc auprès des professionnels, je m'excuse vraiment grandement. Il y a le vocabulaire que les professionnels vont utiliser pour expliquer ces idées-là et il y a les mots que moi j'utilise pour le public. Donc, vous pouvez investir en bourse pour capter des revenus.

On appelle ça la stratégie de rente. Ça ressemble à peu près à l'exposé que la CNPS a fait. Donc, la CNPS est dans notre vocabulaire une structure qui est en stratégie de rente, qui veut améliorer le rendement de son épargne.

Vous savez que sur le support traditionnel, le rendement est de 3,5%. Donc, en passant par la BRVM, en première année de placement, vous accédez à du 8-9%. Et quand vous améliorez vos connaissances, vous pouvez accéder au cours de quelques années à du 20%.

Je m'excuse auprès des professionnels. Nous, on a des résultats. Il y a les règles, il y a la prudence. Mais à un moment, il faut dire aussi les choses aux gens. On peut accéder à du 20% de rendement. Je pèse bien mes mots, je ne parle pas de rentabilité. Donc, cette stratégie-là, c'est la stratégie de rente. Donc, c'est elle qu'on va utiliser pour payer les études, les enfants, mais au-delà, pour payer tout type de factures. Donc, l'idée de mon propos ici, c'est de vous aider à ménager votre salaire. Donc, votre salaire actuellement, pour ceux qui sont salariés, couvre vos besoins, vos problèmes et vos projets. Et vous avez remarqué qu'ils les couvrent avec beaucoup de peines. Je ne vous apprends rien, j'ai été salarié pendant 14 ans. Donc, en utilisant les dividendes et les intérêts de la BRVM, vous avez un complément de revenu assez confortable, je vous donnerai après les chiffres, pour absorber une partie de vos factures et dégager votre salaire. Donc, la stratégie de rente. Une autre façon de faire, donc, ce sera le troisième point, je crois, le financement de projets, on voit plutôt la stratégie de croissance.

La stratégie de croissance qu'on recherche, ce sont les plus-values. Donc, c'est l'appréciation du prix de l'actif qu'on recherche. Dans la rente, c'est la rémunération que l'actif sert, qu'on recherche. Donc, je vais placer de l'argent sur un actif, il va prendre de la valeur, je le revends quelques années plus tard et j'exécute mon projet. Stratégie de croissance. Donc, dans le panel, on va développer chacun des deux points avec le partage du doyen et de moi-même. Donc, en stratégie de rente, à titre personnel, le compte-titre des enfants a été ouvert en avril 2018 avec l'ambition de neutraliser leurs études avant qu'ils n'aillent à l'école. Donc, l'idée est que dans ma carrière, je n'ai pas à me préoccuper de cette dépense-là. Pour la première année, l'année 2018,

J'ai investi 2,099,700 FCFA. Pour l'année 2019, j'ai investi 1,149,600 FCFA et ainsi de suite. Comme je l'ai déjà expliqué dans certains podcasts, mon premier fils est né en 2017.

On va au CP1 en Côte d'Ivoire à 5 ans. Bon, il paraît que c'est 6 ans, mais nous, on est allés à 5 ans. Donc, 2017 plus 5, ça fait 2022. Donc, en 2022, l'idée pour vous, c'est de vous poser la question. Combien ce compte a généré par rapport à la charge de scolarité en perspective pour les enfants ? Donc, sur l'année 2022, le capital net engagé en fin 2022 était de 13,298,900. Et les gains totaux envers ce compte étaient de 2,632,332, soit une rentabilité de 25,18 pour l'année 2022. Donc, 2,632,332, je vous pose la question. Pour quelqu'un qui n'a que deux enfants, est-ce que c'est suffisant pour scolariser deux enfants qui commencent leur scolarité ? Oui. Donc, de façon très concrète, tous nos enfants pouvaient être accompagnés dans leur parcours avec des comptes-titres. De sorte qu'ils aillent dans les écoles, le doyen en parlera, dans les écoles françaises et d'autres systèmes de qualité, sans que votre salaire ne soit engagé. C'est ce que moi, j'ai fait quand j'ai commencé à travailler. Donc, je vais finir rapidement avec l'année 2023-2024. Donc, quand on a atteint ça en 2022 avec ma femme, on s'est dit, mais si on peut payer la scolarité, on peut absorber d'autres types de factures. Donc, 2023, 6,047,357. Et 2024, j'ai passé le cap des 12 millions de gains sur le compte-titre des enfants pour l'année 2024. Donc, environ un million par mois. Je vous pose la question, est-ce qu'avec un million par mois de produits générés par votre épargne, vous pouvez absorber vos factures et dégager votre salaire ?

Je pense que oui. Donc, première partie de mon exposé stratégique de rente avec mes chiffres année par année, mais on ne peut pas projeter. C'est ce que je veux vous partager.

MODÉRATEUR :

Alors, c'est très, très édifiant avec des données chiffrées à l'appui. Je pense que tout à l'heure, les participants auront donc la possibilité de poser des questions par rapport à ces différentes stratégies qui sont très intéressantes et qui permettent donc de pouvoir couvrir certaines charges courantes et même les dépenses liées à la scolarité de ces enfants sans transpirer et sans même recourir au salaire. C'est vraiment un revenu complémentaire aujourd'hui

M. BRICE KOUAO :

Je précise que pour la transparence, j'ai démissionné. Donc, je n'ai pas un salaire caché. J'ai démissionné depuis le 31 janvier 2023. Je suis plus salarié et je suis encore plus riche que quand je travaillais.

MODÉRATEUR :

C'est une très bonne nouvelle. Je vais me tourner maintenant vers M. KOUADIO BHEGNIN. Comme je vous l'ai dit, M. KOUADIO BHEGNIN a été, durant toute sa carrière, officier de la police nationale et même commissaire divisionnaire. Commissaire divisionnaire jusqu'à ce qu'il prenne sa retraite il y a maintenant dix ans.

M. KOUADIO BHEGNIN comment en tant que fonctionnaire de police, donc fonctionnaire, agent de la fonction publique, près les niveaux de revenus de la fonction publique, vous aviez dit en off tout à l'heure, vous avez pu scolariser un de vos enfants à Jules Verne. On connaît aussi le niveau de scolarité que ces écoles facturent aux parents. On est curieux de savoir. Il a terminé à l'Université Internationale du Grand-Bassam. On connaît également les niveaux de scolarité que ces établissements facturent. Comment un fonctionnaire, un agent de la fonction publique, même s'il est commissaire divisionnaire aujourd'hui à la retraite, a pu financer les études dans ces établissements prestigieux de ces enfants ?

Quel est votre secret ?



M.KOUADIO BHEGNIN :

Merci Messieurs KWAOU. Je bénis l'Eternel qui nous donne d'être présent et de partager avec vous notre expérience. M. Brice KOUAO, je regrette de ne vous avoir pas connu plus tôt. Parce que là, si je vous avais connu il y a dix ans, je serais aujourd'hui milliardaire. Ça je vous le dis. Ceci dit, j'ai raté d'être milliardaire en 2002. Je vais vous raconter l'histoire. J'ai eu l'avantage de bénéficier du conseil d'un couple ami à moi, des Français, qui m'ont initié à la chose boursière. Et comme je viens de le dire, mon dernier fils est né en 2008. De la maternelle jusqu'à l'université, ça a été au privé. Moi je suis fils de paysan. Je n'aurais jamais pu scolariser mon fils si je n'avais pas eu recours à la bourse. Je vais donner un petit exemple. En 1994, j'ai déjà partagé cette expérience avec les amis de l'ASGOP qui sont

là, que je voulais saluer. L'État nous a vendu, SAPH. J'ai acheté 130 actions à 1,35 millions. Et cette année-là, je ne comprends pas pourquoi, ils nous ont payé deux fois les dividendes.

Les premiers dividendes, j'ai eu 300.000. Et puis, je crois que cinq ou six mois après, ils nous ont payé environ 200.000. Pour 1.375.000, déjà, 500.000 francs ont été encaissés. Le cours de SAPH baisse. De 10.500, on était à 2.000. J'ai pris 400 autres actions avec 800.000 ainsi mon capital total investi est de 2.175.000. En 2008, bien sûr, avec mes avoirs, j'ai créé des plantations. J'ai créé une plantation d'hévéa, une plantation de citron.

Et j'avais besoin d'un 4x4. Donc, j'ai voulu acquérir un 4x4. Croyez-moi, j'ai reçu des frustrations. Je me suis adressé à la SAFCA. En 2008, je venais de me marier et puis j'ai été affecté au fonds de prévoyance de la police nationale. Et j'avais une indemnité supplémentaire d'environ 700.000. Je vais à SAFCA, On me refuse un crédit au moyen que je ne peux pas..., ma surface financière ne pouvait pas, tout commissaire de police que j'étais. Je vous jure, j'ai pété un plomb.

En 2008, l'action SAPH était à 45.000, j'ai vendu mes 530 actions et j'ai acheté mon 4x4 tout neuf. Il avait 36 kilomètres. C'est-à-dire du port jusqu'au site de concession. Quand on

calcule, de 1994 à 2008, ça fait 14 ans. Mais imaginez les dividendes que j'ai pu engranger depuis. Et j'avoue que si je m'étais intéressé davantage à la bourse, j'aurais été milliardaire. Parce que je connais des gens dans cette salle qui, par la bourse, sont devenus milliardaires. C'est vrai, frères et sœurs. Je vous dis que j'ai scolarisé mon fils, mon dernier. La première aussi, je l'ai envoyée en France, commissaire de police. Vous savez combien je gagnais ? 226000. Mais j'ai tellement souffert. Vous allez à la BICICI pour solliciter un crédit. On ne peut que vous donner 1,5 million.

J'ai emprunté à la BICICI pour investir à la bourse. J'ai gagné. Chaque deux ans, j'ai emprunté 2 millions à la banque pour venir à la bourse. J'ai fait ça pendant au moins... Bon, après les charges faisant, je ne m'en occupais plus vraiment. C'est surtout ce que M. Kouao vient de dire pour la scolarisation. Je vous jure, mon dernier fils, il a eu son bac français, le bac S à Abidjan, à 15 ans. Il est là, il travaille. Aujourd'hui, il a 23 ans. Il est né en 2001. C'est un grand monsieur. Mais moi, si mon père devait payer ma scolarité, est-ce qu'il aurait pu ? La bourse est un moyen de gagner de l'argent. Si j'avais été un peu plus jeune encore, c'est pourquoi je vous envie, les jeunes d'aujourd'hui.

MODERATEUR

Merci beaucoup, M. KOUADIO-BHEGNIN pour ce témoignage-là, pour vous dire qu'investir sur la bourse, c'est une alternative fiable pour la bonification de

vosre épargne. On va tout à l'heure aborder comment est-ce que les stratégies d'investisseurs peuvent nous permettre également de financer l'accession à la propriété immobilière et comment est-ce qu'également les investissements sur la bourse pourraient nous permettre de financer aussi des projets d'entreprise. Mais bien avant cela, je voudrais repasser la parole à José, s'il est là.

Tout ce que mes panélistes ont dit montre une face très positive de la bourse. Mais il y a aussi une vérité qu'on doit vous dire. L'investissement sur la bourse comporte également des risques. Donc, il faut pouvoir mettre en place des stratégies. Il faut pouvoir réfléchir à comment pouvoir sécuriser ces investissements. Il y a un degré d'acceptation du risque de perte en capital qu'il faut pouvoir identifier. Jusqu'à quelle hauteur nous sommes prêts à accepter éventuellement de perdre de l'argent ? Et comment est-ce que nous pouvons mitiger le risque de perte en capital en diversifiant le portefeuille, en n'allant pas s'exposer uniquement par exemple, sur les actions, il y a des stratégies.

J'aimerais donc repasser la parole à José, s'il nous entend, pour nous édifier sur comment est-ce qu'on peut justement mitiger les risques de perte en capital quand on est investisseur sur la BRVM.

Merci Jean-Charles. Je tiens à remercier mes deux co-panélistes pour leur expérience qui matérialise véritablement ce qu'on peut vraiment gagner à la bourse. Alors déjà, avant de venir à la bourse, il faut avoir à répondre à deux questions fondamentales. La première question, vous investissez pour quel objectif ? Est-ce que vous investissez pour vous payer des vacances ? Est-ce que vous investissez pour préparer votre retraite ? Est-ce que vous investissez à la bourse pour faire face à des engagements sociaux que ça peut être des événements comme les mariages, les anniversaires, les baptêmes, etc. Que ça soit des événements heureux ou malheureux. Est-ce que vous venez à la bourse juste parce que ça vous chante de venir à la bourse ou juste parce que ça fait mode et ère du temps ?

Et la deuxième question à laquelle vous devez répondre, c'est sur quel horizon vous investissez. Ces deux paramètres-là, de façon très avancée, permettent de déterminer votre profil de risque. Ça permet de mesurer ce qu'on appelle votre niveau d'aversion au risque. Jean-Charles en a parlé tout à l'heure. Quel est le risque que vous êtes prêt à prendre ? Quel niveau de perte vous êtes prêt à accepter ? Parce que malheureusement, investir sur la bourse comporte des risques. Et il est de notre devoir en tant qu'acteur des marchés financiers, en tant que professionnel, d'informer notre clientèle, c'est même une exigence réglementaire, d'informer notre clientèle de l'ensemble des risques qu'il y a. La plupart du temps, vous pouvez être très enchanté à vouloir venir sur la bourse et une fois qu'on finit de vous expliquer les risques, on sent qu'il y a certains qui se rétractent. Ils étaient très dynamiques au départ, et puis vers la fin, ils devaient se rétracter. Donc, c'est vraiment important déjà de fixer ces deux notions-là, la notion de temps horizon d'in-

vestissement et la notion d'objectif. Une fois qu'on l'a fait, ça découle de ce qu'on peut avoir sur votre profil de risque.

Et sur la page du profil de risque, on peut vous orienter vers divers supports d'investissement. Si vous êtes quelqu'un qui avait le goût du risque et qui voulez vraiment profiter de tous les avantages qu'offre le marché par rapport à une raison d'investissement donnée, vous avez la possibilité d'aller sur le marché d'actions. Quand vous investissez dans une action, le premier risque que vous subissez, c'est le risque de perte en capital.

Ça veut dire que si l'action baisse de façon drastique, vous pouvez perdre tout votre investissement. Mais comme notre marché, est un marché relativement jeune, il y a donc un ensemble de garde-fous qui ont été mis en place par les régulateurs, par les Structures centrales du marché, pour contenir les mouvements de fluctuation journalière sur une action. Aujourd'hui, l'étendue de la variation d'un actif et d'une action sur le marché, c'est de plus ou moins 7,5 %. C'est-à-dire qu'un actif peut augmenter de plus au-delà de 7,5 % de croissance quotidienne ou baisser en deçà de 7,5 % de baisse. Donc ça vous dit qu'il y a déjà ce tunnel qui est mis en place pour encadrer les fluctuations des actifs. Le deuxième élément qu'on apprend généralement dans la théorie financière et même de façon réflexive dans la vie, c'est la notion de diversification. Vous savez qu'une action évolue en fonction d'un cycle d'activité, une obligation aussi évolue en fonction d'un cycle d'activité.

Et donc, ce que nous conseillons pour la plupart du temps, quand vous voulez diversifier votre portefeuille, il faut mettre à l'intérieur du portefeuille des actifs qui n'ont pas les mêmes sens de variation et qui n'évoluent pas de la même manière en fonction du cycle économique dans lequel on se situe. Il y a par exemple des obligations qui sont des titres de créances qui ont un com-

portement particulier en situation de crise. Prenons cet exemple. Pendant que des actions en situation de crise peuvent avoir un comportement baissier, les obligations sont un peu perçues comme des actifs de réserve de valeurs.

On parle de fuite vers la qualité, c'est-à-dire qu'on va se préserver contre la volatilité, contre les fluctuations énormes qu'on peut avoir sur le marché actuel. Et donc, si dans un même portefeuille, vous avez une action et une obligation, les deux n'évoluent pas de la même manière, vous pouvez avoir une sorte d'effets qui s'annulent ou de réduction des risques qui s'opèrent dans le portefeuille quand l'un ou l'autre n'évolue pas dans le bon sens. Et donc ça permet d'avoir ce qu'on appelle des profits généralement équilibrés.

Par contre, si vous êtes quelqu'un de prudent, qui avait le souci de conserver votre épargne dans une certaine mesure, avec un certain niveau de sûreté, l'idéal pour vous, c'est d'aller vers les groupes obligataires, les obligations. Il peut avoir l'avantage de préserver son capital de façon relative. Et donc, ces produits aussi vous orientent vers un certain type d'obligations et en fonction de la configuration du marché, vous pouvez investir sur ces obligations à court, moyen ou long terme, tout dépend du cycle dans lequel on se situe. Mais bien évidemment, quand vous n'êtes pas un connaisseur de ces activités-là, parce que ce qu'il ne faut pas oublier, c'est qu'être acteur, investisseur sur les marchés financiers, vous demande du temps, de l'information. C'est la base de notre travail, on travaille sur la base de l'information, et vous vous demandez de vous y consacrer à plein temps. Vous ne pouvez pas investir sur les marchés financiers et aller faire autre chose épuiser. Vous risquez de revenir avec plus

grand-chose dans votre portefeuille.

Donc, le conseil que nous donnons généralement aux acteurs, c'est que si vous êtes en début de période d'investissement, l'idéal, c'est de vous faire accompagner par des spécialistes du marché, que sont les SGI, qui sont des sociétés assermentées, agréées, à pouvoir vous accompagner dans la construction de votre portefeuille d'investissement. Et elles ont aussi une obligation de vous former dans la connaissance des marchés, puisqu'à travers les échanges que vous aurez avec les conseillers clientèle des SGI, vous avez la possibilité de pouvoir comprendre les interactions du marché, comprendre les spécificités, comprendre les difficultés, et savoir vous-mêmes prendre des décisions pour la suite.

Si maintenant, vous êtes suffisamment aguerris, et que vous avez la possibilité de vous-même passer les ordres via évidemment la bourse en ligne à travers la digitalisation aujourd'hui, vous pourrez vous-même gérer votre portefeuille en toute connaissance du produit. Mais ça vous demandera d'avoir l'information sur les entreprises cotées, l'information sur l'évolution des marchés, et un certain nombre de paramètres qui vont vous demander de vous consacrer à plein temps à cette activité. Je prends le cas de M. Brice KOUAO qui, aujourd'hui, ne fait que ça. Son activité, c'est d'être sur les marchés, et vous demandez-lui le temps que ça lui prend, les stratégies qu'il met en place pour pouvoir avoir l'information, pour pouvoir prendre des décisions d'investissement, et c'est beaucoup d'énergie qu'il dépense pour les résultats qu'il connaît.

Donc c'est une activité à plein temps qui vous demande d'être déployé là-dessus à plein temps. Donc le conseil que nous donnons à nos clients ou à nos prospects, c'est de se faire accompagner pendant un moment, quitte à comprendre les mécanismes du marché. Et plus tard évoluer eux-mêmes de leurs propres ailes. Ça vous permettra de minimiser les prises de risques. Ça vous permettra d'être mieux conseillé sur les valeurs du marché qui présentent de potentielles évolutions. Et ça vous permettra de mieux contrôler la dynamique d'évolution de votre portefeuille dans une optique de protection de votre épargne investie. Donc, tous ces mécanismes existent. Malheureusement, sur notre marché, on n'a pas encore de produits techniquement concevables de couverture du risque. Donc, aujourd'hui, ce que nous faisons, ce sont des réallocations. On diminue une poche, on augmente une

autre en fonction de l'évolution du marché, en fonction de la lecture que nous avons sur le marché. Et ça permet de minimiser les impacts que peut avoir l'évolution du cycle économique sur l'activité boursière. Mais le marché, en fait, a une évolution vers la mise en place de produits techniquement concevables pour couvrir les risques, qu'on appelle souvent les produits dérivés. Et les structures centrales du marché, les régulateurs travaillent pour que ce type de produit-là permette justement à nos portefeuilles de moins subir des événements de marché violents et de pouvoir être capable d'amortir les chocs qui sont inhérents à leur fonctionnement. Donc voilà, grosso modo, ce qu'on peut dire sur tout ce qui est mis en place par le marché pour pouvoir permettre à nos investisseurs d'avoir cette assurance dans l'investissement en ligne et justement permettre de voir leur portefeuille évoluer en toute sérénité.

Très bien, merci José. On retient donc de ton intervention qu'il est nécessaire, il est primordial en tout cas de pouvoir mettre en place des stratégies d'investissement mais aussi de se faire accompagner. En tant que primo-investisseur sur les marchés, en tout cas nous les intervenants du marché financier, on recommande fortement à tous nos clients et prospects, comme José l'a dit, de se faire accompagner parce que les premiers pas sont importants. Si jamais on arrive en tant que primo-investisseur, quand on se casse le nez sur des investissements parce qu'on ne s'est pas bien fait accompagner, parce qu'on ne s'est pas bien fait coacher, parce qu'on a voulu prendre des décisions tout seul on aura une mauvaise expérience et un goût amer donc ça prend énormément de temps d'aller chercher les informations c'est vrai qu'inves-

tir sur La BRVM est le moyen le plus transparent possible parce que toutes les sociétés cotées ont l'obligation de vous mettre à disposition les informations financières. Donc l'information est disponible mais vous en tant que professionnel en tant que salarié ou en tant qu'entrepreneur est ce que vous avez ce temps matériel de pouvoir aller chercher toutes ces informations et déployer des stratégies pour gérer vous-même votre portefeuille ? Il y en a qui arrivent à le faire, mais il y en a aussi qui viennent assister comme pour des enfants. Avant d'ouvrir la série des questions et réponses, je voudrais aborder rapidement, peut-être en deux minutes, avec nos co-panélistes présents ici. On a abordé la possibilité qu'offre la BRVM de financer les études, de couvrir les charges actuelles comme futures. Mais qu'est-ce

qu'il en est de la partie accès à la propriété immobilière ? Comment est-ce que la BRVM peut contribuer justement à aider un citoyen à bonifier ses rendements pour pouvoir par exemple couvrir

les charges liées au prêt qu'il a pris à la banque. Comment est-ce que ces revenus peuvent lui permettre d'accéder à des projets immobiliers ?

Brice KOUAO

Ok. Déjà, avant de répondre à la question, je voudrais nuancer l'exigence de temps qui est souvent présentée par certains professionnels. Oui, il y a une exigence d'accompagnement, de connaissance et tout ça. Mais l'exigence du temps est, à mon avis, un peu surpondérée par rapport à l'objectif qu'on se fixe.

Si vous vous fixez un objectif, il faut avoir des exemples. Nous, on est des exemples. On ne travaille pas sur le marché. Lui, il a fait sa carrière. Moi, j'ai fait ma carrière. On avait une carrière. Donc, on est des exemples de gens qui ont travaillé et qui ont pu investir en bourse donc il faut nuancer cette exigence il faut beaucoup de temps, moi à l'école de la bourse c'est une heure trente minutes par semaine, les dimanches je ne sais pas ce que fait dimanche de 17h30 à 19h. On se regroupe sur télégram pour étudier les entreprises cotées, c'est une séance qui est enregistrée ça répond à l'exigence de recherche dont il parlait on a des consultants analystes financiers et traders on travaille avec des SGI, SGO aussi ceux qui nous connaissent et on partage cette re-

cherche là ça prend 1h30 quand les gens se déconnectent ils savent ce qu'ils ont à faire cette semaine donc il faut quand même aujourd'hui ne pas penser que tout le monde doit démissionner sinon on est en train de donner deux messages : vous pouvez faire ou vous ne pouvez pas faire. Vous pouvez faire POINT. Le reste si vous voulez avoir beaucoup d'argent, moi j'ai démissionné ce n'est pas pour faire la bouche. Je le fais depuis 2011, j'ai démissionné pour atteindre un certain niveau. Tout à l'heure, je l'ai dit le compte-titre des enfants, c'est un million par mois. Je suis une des rares personnes qui donne ses résultats publics, je vais atteindre le million de dollars je vais venir vous informer je vais atteindre le milliard vous verrez un podcast dessus. C'est pour ça que j'ai démissionné je n'ai pas démissionné pour faire la bouche. J'ai démissionné pour aller chercher des niveaux de gains pour construire des narratifs qui n'existent pas. Pour le financement de projet, c'est la stratégie de croissance. Comme je disais tout à l'heure, un actif peut vous produire une rémunération, ça c'est la rente.

Un actif peut prendre de la valeur, c'est la croissance. Nous, on a des cas à l'école de la bourse, on devait les projeter mais il y a des contraintes de temps on pouvait retrouver ça sur la chaîne YouTube de l'école de la bourse et les médias que je vais citer aussi ont ça sur leur chaîne YouTube. Donc en 2024 on a fait l'émission Made in Africa avec une dame qui actuellement construit sa maison avec la bourse on a mis la vidéo à disposition de l'APSGI mais ils n'ont pas pu présenter pour des contraintes de temps. En 2020 on a fait sur NCI le reportage d'une dame qui a pu aussi construire sa maison avec, donc il est possible de construire votre maison avec la bourse on a deux cas historiques documentés disponibles publiquement sur YouTube.

Maintenant ceux qui veulent des chiffres je ne suis pas un investisseur de croissance Mais un investisseur de rente, je l'ai expliqué. J'ai fait un modèle pour que vous compreniez et chacun pourra effectuer sa propre simulation pour une épargne mensuelle de 20 000 francs placés sur un horizon de 15 ans, je vais vous faire différents scénarios de placement et vous verrez comment la bourse en stratégie de crois-

sance peut vous aider sur la question de l'immobilier. En plaçant cette épargne à la banque à 3%, c'est 20.000 francs par mois sur 15 ans. En épargne, ça fait 3,6 millions. Avec la banque, avec la captation des intérêts, ça vous envoie 4,4 millions. Vous pouvez vérifier après. Sur les obligations, ça vous envoie 5,6 millions. Sur les FCP, un FCP diversifié à 9, ça vous envoie 7,2 millions. Sur les actions, si vous targettez du 20% par an, ça c'est mon target annuel, ça vous envoie à 18,5 millions. Une épargne de 20 000 par mois sur 15 ans. Le résultat de l'épargne, 3,6 millions.

La bourse a transformé cela en 18,5 millions. Est-ce qu'avec 18,5 millions, on peut acheter une maison ? Voilà. Donc vous avez pour 20 000 francs par mois, une stratégie de placement pour acheter une maison. Mais je ne suis pas sûr que dans 15 ans, ça va coûter 18,5 millions. En 2016, 2015, aujourd'hui, ils ont ces résultats-là. Mais peut-être dans 15 ans, 18,5 millions ne sera pas suffisant. Mais au moins, c'est une petite simulation que nous voulons vous partager. Il faut franchir le pas, en fait, parce que chaque fois qu'on hésite, chaque fois qu'on doute, c'est une opportunité qui passe.

MODERATEUR

En une minute, M. KOUADIO-BHEGNIN, qu'est-ce que vous pouvez nous dire sur la bourse, l'accès à la propriété immobilière, rapidement, si vous avez un témoignage.

M. KOUADIO-BHEGNIN :

Moi, je dirais qu'aujourd'hui j'habite une belle maison. Oui, j'habite une belle maison et je bénis l'Eternel. J'ai des amis de promotion qui sont encore en sous-location. Et la bourse m'a aidé.

QUESTIONS / CONTRIBUTIONS DU PUBLIC

Anonyme :

Bonjour à tous, Merci déjà pour vos différentes prestations. Ce que j'aimerais savoir est que vous, en tant qu'expert, comment avez-vous débuté vos investissements en bourse ? Avec l'aide d'une SGI ou seul ? Je

voudrais que la réponse soit oui ou non. Quel conseil donneriez-vous à un citoyen lambda pour investir en bourse ? Doit-il se faire former d'abord, avant de s'y mettre ou doit-il forcément passer par la SGI qui a une maîtrise parfaite dans ce domaine ?

RÉPONSES DES PANELISTES

La première des choses est de savoir ce qu'est l'objectif qu'on vise et la seconde c'était de savoir ce qu'est son horizon. Une fois qu'on a dit cela évidemment, on a le choix entre aller vers un intermédiaire agréé si on estime qu'on n'a pas suffisamment toutes les connaissances possibles pour aller directement en bourse ou bien aller directement investir soi-même. Mais dans tous les cas, pour investir en bourse, il vous faut ouvrir au moins ce qu'on appelle un compte-titres. Et ce compte titres là, on l'ouvre auprès des SGI, qui sont les sociétés de gestion d'intermédiation, habilitées à recevoir les investissements en titres financiers de la part des agents économiques. Donc vous serez obligé de partir vers une SGI.

Cela étant, vous pouvez décider de faire de la gestion libre. Ça vous permettra de pouvoir vous confronter au marché. Mais malheureusement, et je pense que Jean Charles l'a dit d'un truc, les mauvaises expériences, en tout cas les premières expériences, quand elles sont mauvaises, elles ont pour effet de pouvoir vous décrocher. Voilà pourquoi on vous recommande.

Ce n'est pas une exigence c'est une recommandation. Sur la problématique du temps je dis encore et je répète que tout le monde n'a pas une formation de base financière ou de comptable pour savoir Comment analyser un titre financier et donc l'idée c'est de se faire accompagner via la SGI qui va elle vous mettre à disposition ce type de documents qui vont vous permettre de vous promouvoir. Après, on peut me dire que tout le document est sur internet, etc. Il n'y a pas de problème. Mais la recommandation que nous formulons auprès de nos clients, c'est de faire en sorte de pouvoir se faire accompagner au moins dans les premiers moments. Après, évidemment, l'école de la bourse, qui est une excellente initiative que tous les acteurs du marché encouragent, vous permettra de vous faire la main par vous-même via les enseignements que vous recevrez. Mais il est clair que la prise de contact avec une SGI c'est la première étape avant de commencer à acheter ou vendre des actions voilà ce que je voulais dire sur ce sujet.

Anonyme :

3 questions :

1. Relativement à la promotion de la bourse, à la bourse en ligne ?

2. Est-ce qu'en stratégie, il est bon de vendre ses actions par opportunité ;

3. A quel moment parle-t-on de pertes de patience ?

1-Comme activités de promotion, la bourse en ligne, l'organisation du webinaire de session de sensibilisation à l'éducation financière ne sont pas les seules actions que les intervenants du marché financier opèrent.

Le régulateur, tout à l'heure, l'a dit dans ses propos, il a demandé aux SGI de mettre à disposition 5% de leur chiffre d'affaires (C'est une instruction du régulateur) qui devrait être dédié aux activités de promotion du marché. Ce qui veut dire qu'au-delà de ce type d'événement, des instructions relatives à la bourse en ligne, les intervenants ont aussi cette obligation d'innover, de pouvoir aller au plus près des populations. Aujourd'hui, il ne s'agit plus de rester dans des bureaux feutrés pour parler de la bourse, mais il faut aller sur le terrain. Aujourd'hui, il y a des SGI qui ont créé des stratégies innovantes pour aller collecter de l'épargne auprès de nos mamans au marché, auprès des plus petits intervenants en termes de classification socioéconomique. Et on a de plus en plus d'engouement de cette catégorie de la population sur les produits du marché financier. Donc plusieurs actions sont mises en œuvre afin de vulgariser et de promouvoir la bourse.

2. On avait une question sur la bonne stratégie lorsque le cours du marché ou le cours d'une action a baissé. Lorsqu'on a acheté, comme M. KOUADIO-BHEGNIN le disait lorsqu'il a acheté les actions, à un moment le

cours a fluctué. Est-ce que c'était la bonne stratégie ?

C'était donc de sortir pour encaisser sa moins-value, donc sa perte, ou plutôt de saisir l'opportunité de la baisse de ce cours-là pour renforcer sa position et espérer donc un retour à la hausse de l'entreprise pour pouvoir bénéficier d'une plus-value. On dira donc que chacun a sa stratégie, mais il faut faire une analyse de l'historique, il faut faire une analyse des perspectives de l'activité de l'entreprise et une analyse de ses prévisions. Il y a des entreprises, par exemple, comme celle du secteur agricole qui ont des cycles.

Il peut s'avérer qu'à un moment, la production ou l'activité soit stagnante, on n'arrive donc pas à couvrir les besoins de la population, ou des informations où le niveau de stock est impacté, où les matières premières ne sont pas disponibles peut-être en quantité suffisante, ce type d'informations, ce type de situations-là, peuvent avoir pour effet de faire baisser le coût d'une action. Mais ce n'est pas un phénomène structurel, c'est conjoncturel. Cela étant, il faut pouvoir faire cette analyse du marché pour dire, oui, j'anticipe une hausse, par expérience, c'est ce qui se passe, j'anticipe une hausse de ce cours-là sur les six prochains mois. Ce sont des études qui permettent de le faire. Et donc, je profite pour saisir l'opportunité pendant que le cours est bas, d'acheter ces actions-là, de

renforcer mes positions et puis d'engager une plus-value.

Donc, ce sont des stratégies d'investissement par rapport à l'information aussi qu'on a et la connaissance du marché et surtout de l'activité de ces entreprises-là. La personne qui a posé cette question, ça dépend du besoin. Parce que moi, comme je vous le disais, j'avais besoin d'un 4x4 pour d'autres activités. Et donc, pour avoir le prix d'achat, quand j'ai vendu, j'ai eu 23 millions. J'ai acheté mon 4x4 à 22 millions. Donc, ce qu'il faut aussi comprendre, c'est la vie du petit porteur. La vie du petit porteur est régentée par l'achat et la vente. Vous achetez quand c'est bas, vous revendez quand c'est haut. C'est comme ça qu'on gagne de l'argent. Parce que si vous demeurez avec les avoirs, ça va chuter à un moment donné. Parce que, comme l'a dit M. Kouao, chaque action, chaque société a un cycle de vie. Si ça monte, absolument ça va descendre. Donc quand ça monte, par prudence, Si vous voulez gagner de l'argent, vendez. Et puis quand ça revient, achetez. Aujourd'hui, la vie du petit porteur se résume en ça.

Dans mon cas, j'avais besoin de 22 millions. Simplement, ces actions-là m'ont permis d'avoir les 22 millions.

En fait, comme on est sur un cas pratique, ça peut vous aider à comprendre. Lui, il a fait peut-être ça instinctivement, mais comme les spécialistes l'ont dit, il y a des analyses et la conclusion qu'il a formulée est correcte.

M. SYLLA :

Je voudrais en renchérir sur les propos de M. Brice KOUAO. J'ai été formé par M. KOUAO quand j'avais l'âge de 22 ans quand j'ai commencé ma carrière. Aujourd'hui, j'ai 25 ans. J'ai commencé à épargner chaque mois la somme de 50 000 francs.

J'ai été formé par M. Brice KOUAO. J'ai appris à faire moi-même mes propres analyses. Et je peux vous dire qu'aujourd'hui, moi-même, je suis en train même d'étudier le marché, d'étudier les titres. Et ça, c'est grâce aux formations de M. Brice KOUAO. Je n'ai pas besoin de passer toute une journée. Ce n'est pas aussi une activité à plein temps. Je le fais, je crois, en week-end. Et après, je prends mes propres décisions. Aujourd'hui, quand je regarde mon portefeuille, je suis plus que content.

S.A.P.H. ou le cas que moi je vais prendre PALMCI, ce sont les cycliques agricoles. Les cycliques agricoles, le deal est simple. C'est ce que le doyen a expliqué, c'est la même

ch o s e qu'on voit dans les livres. Vous analysez le cycle par exemple de l'huile de palme, vous allez vous rendre compte qu'on sort actuellement d'une baisse et avant ça on était sur une hausse. Je vais prendre le début de l'histoire pour que

vous compreniez. La crise en Ukraine, donc on se met en 2020 octobre 2020, l'année de 2020, tu es sur une amorce haussière de l'huile de palme qui a renforcé la crise en Ukraine avec les tensions qu'il y a sur le marché de l'huile d'olive et de colza et consort. Donc ça te soutient une

croissance du cours de l'huile de palme qui atteint son plus haut niveau sur 15 ans. PALMCI ici suit et te délivre 42 milliards qui est le plus haut bénéfice de son histoire. Le cours de bourse suit, on passe de 900 en octobre 2020 à 12.000 en juillet 2022 et toi tu dis tu vas t'asseoir pour attendre. Tu attends quoi ?

La crise en Ukraine ne va pas rester là comme ça. Les européens ont réagi, l'huile de colza, l'huile d'olive ont fait ce qu'il fallait tout le monde n'allait pas payé l'huile chère dans le monde. L'huile de palme a commencé à baisser. PALMCI a suivi, le cours de bourse de PALMCI a suivi (On est à 4500 actuellement). Donc ce sont des analyses ce n'est pas une question de sa monte je vais attendre non. Non, ce n'est pas comme ça que le jeu se passe. On analyse. Ce n'est pas partout on attend. Donc, ce qu'il a fait, c'est instinctivement ce qu'il fallait faire. Maintenant, nous, on peut vous expliquer après en vous mettant les faits économiques et tout ça. Mais ce n'est pas une question de quand ça montait, il aurait dû garder. On parle de SAPH. C'est une cyclique agricole. C'est comme ça qu'on travaille avec les cycliques. Il a posé une autre question. A quand faut-il sortir ? La perte ?

Normalement, quand vous achetez par exemple ETI, à l'époque c'était à 250 francs. Moi j'ai acheté des ETI à 250 francs. J'en avais pour beaucoup d'argent. Au point où j'ai dû aller en Tanzanie. L'année où l'assemblée générale s'est déroulée en Tanzanie, j'y étais parce que j'ai mis mes billets là-bas. Je voulais voir et ils m'ont donné l'assurance que chaque année, ils allaient payer des dividendes. Ils n'ont pas suivi mais tant que vous ne quittez pas, d'ailleurs tant que je ne suis pas parti de ETI, il n'y a pas de perte mais si vous quittez vous perdez. Quand vous êtes dans une entreprise où vous restez là. Quand ça monte si vous ne voulez pas quitter mais attention c'est comme l'une de mes sœurs qui me disait qu'elle a perdu plein d'argent avec SETAO. Le titre était à plus de 22000, elle a gardé. Aujourd'hui SETAO est à 500. Voilà. C'est ça donc. Si elle va, elle perd. C'est ça, c'est ce qu'on appelle perte latente, plus-value latente ou moins-value latente.

Donc ce sont des stratégies qu'il faut mettre en place pour pouvoir connaître l'historique et anticiper le futur, sachant qu'il y a des valeurs cycliques. À quel moment sortir ?

MOTS DE FIN



M. DIE

Nous exhortons les uns et les autres à s'employer des différents témoignages qui ont été présentés, à rapidement se rapprocher des structures agréées, notamment les SGI, pour déjà commencer à ouvrir un compte-titres et investir sur le marché, parce que la bourse, quand on y est on y gagne.

PANEL 5

MODÉRATEUR :

Stephane TCHIFFO

Présentateur & Journaliste économique,
RTI, Maître de Cérémonie des RDV de
l'APSGI

PANELISTES :

Yves NAKA

Directeur du Développement, BRVM

Malick OUATTARA

Fondateur et Partner, Footprint Capital

Ousmane DIENG

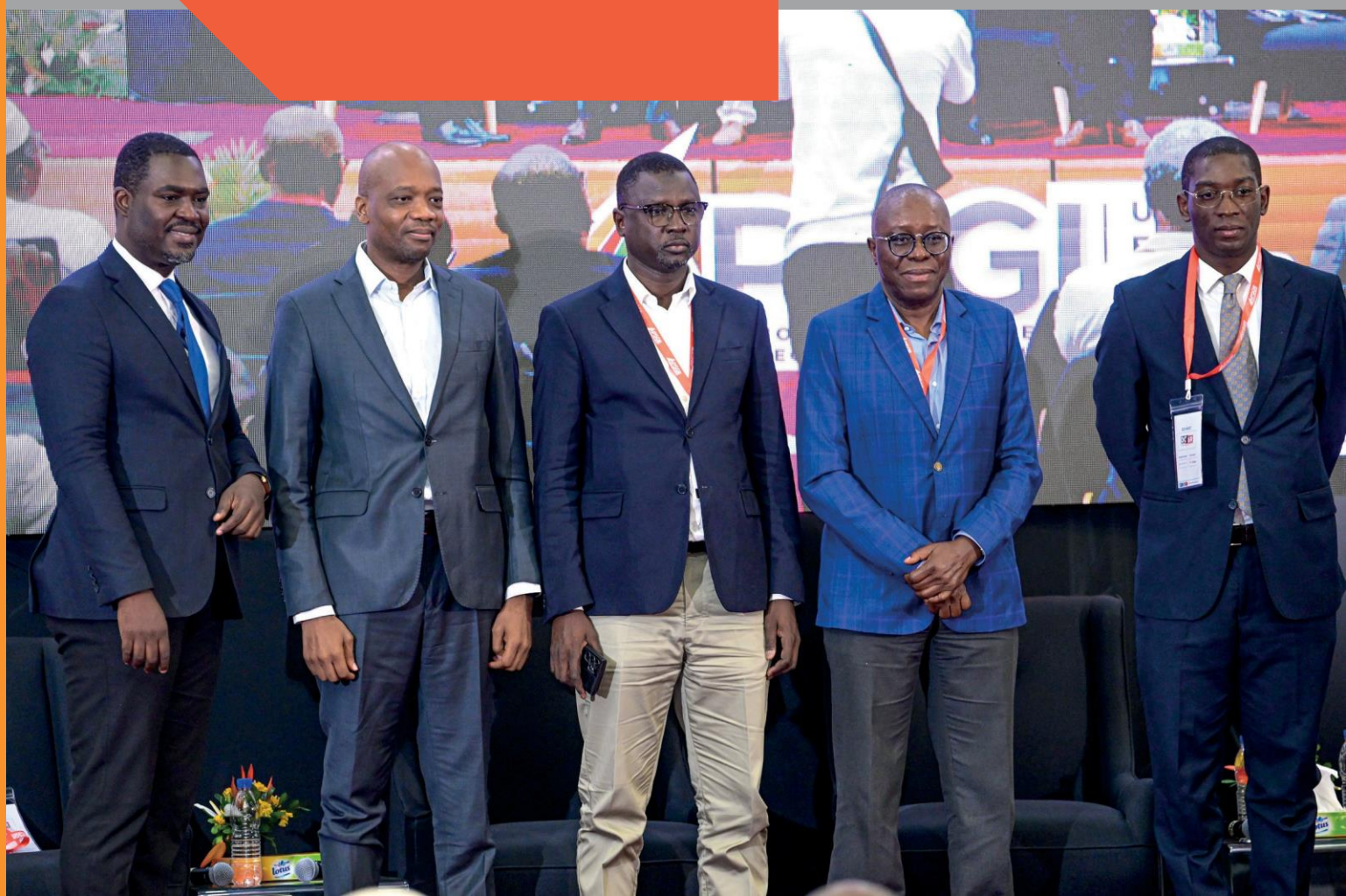
Directeur Financier et Comptable
Groupe AZALAI HOTELS

Patrick ASSI

Président Directeur Général de LOGIS CI

THÈME :
FINANCER
L'ENTREPRENARIAT

*Les alternatives du marché
financier de l'UMOA pour
soutenir l'entrepreneuriat*



CONTEXTE :

Le Marché Financier de l'UEMOA, offre plusieurs alternatives pour soutenir l'entrepreneuriat et le financer. Le présent panel représentatif du marché (Offre comme Demande) se donne pour objectifs d'identifier les mécanismes d'accompagnement qu'offre le marché financier aux PME et entrepreneurs ainsi que les défis auxquels devrait faire face l'ensemble du marché pour mieux adresser la problématique du financement de l'entrepreneuriat.



LE MODÉRATEUR
Stéphane TCHRIFFO

MODÉRATEUR

Accueillons M. Yves NAKA, directeur du Développement à la BRVM

MODÉRATEUR À M. MALICK OUATTARA :

Sur ce panel, on a, de part et d'autre, des solutions pour financer les entreprises et, entre les deux, les entreprises qui sont les stars de ce panel.

Je vais demander à M. Malick OUATTARA de nous faire une présentation introductive sur l'activité Private Equity, mais également de retracer le parcours de financement depuis les premières options dont un entrepreneur peut disposer jusqu'à l'entrée en bourse, ou s'il y a d'autres solutions qui existent. Je vous prie de l'accueillir : M. Malick OUATTARA.



M. Malick OUATTARA

Oui, donc, Malick OUATTARA, je suis partner chez Foot-print Capital, une société de gestion de fonds d'investissement ivoirienne. Alors, qu'est-ce que c'est que notre métier ?

Notre métier, c'est collecter de l'argent, c'est lever de l'argent auprès d'institutionnels qui sont des entités qui disposent de cash long, ce qu'on appelle de l'argent long ou de l'argent patient, donc de l'argent qui peut prendre du temps pour travailler. Donc, on collecte cet argent-là auprès de ces investisseurs-là, et on le met dans un pot commun qu'on appelle un fonds, un véhicule spécial, et on obtient le mandat de ces investisseurs pour dire, bon voilà, on va investir cet argent-là dans des secteurs précis, dans des géographies précises, et

é v e n t u e l l e m e n t

dans un certain nombre de tailles d'entreprises. Donc, notre qualité, c'est vraiment une qualité professionnelle de l'investissement, donc on a des Play books, on a des démarches, on a des stratégies qu'on met en place pour pouvoir déployer cet argent-là de manière intelligente et puis réaliser le retour sur investissement que nous a exigé l'investisseur. Donc, ce qu'il faut savoir, c'est que le capital investissement est actif, et présent sur toute la durée de vie de l'entreprise. Donc, si vous êtes une start-up, si vous démarrez, généralement, vous avez recours à vos sources propres, vous avez recours éventuellement à ce qu'on appelle le love money, l'argent de vos proches, de votre famille, de vos amis, pour démarrer.

Donc, c'est important et fondamental d'avoir ce qu'on appelle le skin in the game, cet argent qui permet de démarrer l'entreprise. Donc, à un certain moment, vous avez démarré, vous avez fait la preuve de la qualité de votre business, il y a ce qu'on appelle les business angels et éventuellement des partenaires en subvention qui viennent pour dire « Bon, voilà, on va vous accompagner pour passer le cap de la viabilité de votre business. » Donc, cela intervient. À ce moment-là, il y a des confrères à nous qui

S'appellent les Venture Capitalist Fund, donc des VCs, qui sont des investisseurs qui viennent et qui disent « Ok, nous, on est prêt à prendre le risque sur cette entreprise. » Donc, même si elle n'a pas encore établi sa viabilité opérationnelle financière, c'est un pari qu'on fait pour dire « On va mettre un ticket, on va investir dans ces entreprises-là pour pouvoir essayer de l'accompagner sur le long terme. » Donc, ça, c'est la première catégorie, je dirais, de la famille du capital d'investissement. Ensuite, l'entreprise, elle grandit, elle devient rentable, elle devient positive en cash, elle dégage du cash. Donc, il y a des gens comme nous qui intervenons pour vous dire « Ok, monsieur, vous avez une entreprise qui est rentable, qui dégage du cash. On va vous apporter du cash en capital. » On va vous apporter aussi un écosystème en termes opérationnel et stratégique pour pouvoir vous développer et vous aider à devenir un champion national et régional. » C'est la deuxième catégorie qu'on appelle les fonds de capital développement. Ensuite, l'entreprise, elle grandit, elle est parfois en surcroissance et parfois, elle fait des sorties de route. A ce moment-là, elle a besoin d'être restructurée. Donc, il y a une troisième catégorie de fonds qui interviennent là, qui sont des fonds de restructuration. Des fonds de restructuration qui viennent, qui mettent de l'argent encore une fois en capital. On essaie de voir les leviers de création de valeur et de retravailler la stratégie, retravailler les opérations pour rendre la boîte rentable. C'est vraiment la troisième catégorie. Et la dernière catégorie, enfin, du capital d'investissement, c'est une catégorie qu'on ne voit pas souvent sous nos cieux, qui est plutôt active en Occident et pour cause.

C'est ce qu'on appelle les LBO. Les LBO, c'est du financement en capital avec ce qu'on appelle l'effet levier, c'est l'accès à du financement bancaire, généralement à des taux d'intérêt bas c'est la raison pour laquelle on trouve cela en Europe. C'est une stratégie de financement qui permet d'assurer la transmission. En Europe, aujourd'hui ou aux Etats-Unis, en Occident, on est dans des pays où les baby-boomers partent à la retraite. Il y a un certain nombre d'entreprises qui sont sur le carreau. Et les fonds de LBO sont là pour assurer la continuité de ce savoir-faire ou la continuité d'entreprises pour assurer les emplois. Voilà globalement notre métier. Et comme vous l'avez vu, notre métier, c'est vraiment d'apporter, non seulement du capital, mais aussi des capacités opérationnelles et stratégiques pour ces entreprises-là qui sont des entreprises de l'économie réelle. C'est vraiment l'économie réelle, c'est-à-dire on finance de nouvelles lignes de production, on finance de l'export dans de nouveaux pays, on finance des forces commerciales dans des entreprises avec une démarche de temps long pour pouvoir vraiment capter la valeur des entreprises.

Voilà, je fais ce distinguo-là, on va dire action non cotée / action cotée par comparaison à la bourse qui est plutôt du secteur côté. Voilà un peu ce qu'on fait. Et comme je l'expliquais, c'est de l'argent qui nous est confié par les investisseurs. Et à un moment donné, il faut ressortir cet argent-là, il faut remonter cet argent-là aux investisseurs. Et de manière assez classique, on a plusieurs stratégies de sortie. Ça peut être, trouvé

un autre fonds qui vient nous remplacer, ça peut être trouvé un industriel qui peut nous remplacer. Mais ça peut être aussi une introduction en bourse pour pouvoir, on va dire, proposer cette boîte-là au grand public et assurer notre sortie. Voilà globalement notre métier et j'espère que j'ai été complet et clair sur le sujet.

MODÉRATEUR À M. ASSI :

Alors, vous, vous avez Logis. Quand on se promène à Abidjan, on voit plusieurs camions Logis qui passent. Vous êtes présents et pour le faire, vous avez dû avoir du financement. Est-ce que vous pouvez nous faire un petit retour sur votre parcours jusqu'à devenir le Logis que vous êtes ? En quelques mots.



M.ASSI

En quelques mots, c'est un parcours assez classique. C'est-à-dire que j'ai commencé par des fonds propres, avec les économies que j'avais. Et puis, le package de départ, puisque j'étais cadre d'une multinationale. Et puis, quand j'ai négocié mon départ, j'ai pris mes économies pour acheter quelques camions. C'est un petit peu comme ça que ça a démarré. Mais quand j'ai vu que ça prenait, rapidement, mes économies se sont avérées assez limitées. Et j'ai commencé par la microfinance, la micro et la mesofinance. Et puis, progressivement, avec l'augmentation des besoins en capital, parce que je suis dans une activité qui est extrêmement gourmande en capital.

Chaque fois que j'ai un nouveau client qui me de-

mande, qui a besoin de logistique, qui a besoin d'une vingtaine de camions, d'une quinzaine, c'est tout de suite des centaines de millions qu'il faut lever. Et donc, la microfinance et le mesofinance se sont vite avérés limités également. J'ai dû me tourner vers les banques.

J'ai eu la chance, ayant travaillé longtemps en Côte d'Ivoire et dans la sous-région, à un certain niveau, j'avais quand même un niveau de relationnel au niveau des banquiers qui était intéressant. Ça m'a permis, si vous voulez, d'avoir leur confiance, alors que je n'avais pas forcément des bilans avec un historique qui normalement, m'aurait permis d'accéder au crédit. Mais, les amis banquiers m'ont fait confiance et j'ai pu lever des fonds par le crédit bancaire.

D'abord par le CMT pour pouvoir assurer mon développement. Aujourd'hui, les règles ont un petit peu évolué au niveau de la réglementation bancaire, surtout avec le développement du crédit-bail, dans mon activité, par les banques. De plus en plus, ça a commencé, ça s'est vraiment développé sur les 4-5 dernières années et ça permet aux banques, de s'exonérer des règles Bâle2/3 que

vous connaissez et ça leur permet, de pouvoir financer un transporteur en utilisant comme garantie le matériel financé. C'est un petit peu comme ça. Mon parcours, c'est celui-là. Mais c'est vrai que, si vous voulez, pouvoir aller encore plus loin, pouvoir aller à l'international, il y a toute l'infrastructure autour, il y a tout l'équipement, le matériel technique. Ça demande des investissements lourds. Et c'est vrai que, comme on dit « seul on va vite, mais ensemble on va plus loin » Et pour pouvoir aller plus loin, soit l'apport d'un fonds d'investissement ou le concours de la bourse, soit des obligations, soit l'action, pourrait être la deuxième étape.

MODÉRATEUR À M. NAKA :

Je saisis la balle au bond pour donner la parole à la bourse. Monsieur Yves NAKA, de quel dispositif la bourse dispose-t-elle aujourd'hui pour permettre le financement de l'entrepreneuriat ? Notamment, on sait que vous avez un compartiment PME. Nous aussi, on a envie de payer des actions des startups, comme ça se fait dans le monde des sociétés technologiques. On attend ça. Quel est le dispositif qui existe ? Vous avez la parole.



M.NAKA

Bonjour à tous. Ce que je peux dire déjà, c'est que la bourse aime des belles histoires. Il nous a fait un peu l'historique de son entreprise et c'est une belle histoire. Commencer son entreprise, après avoir une bonne expérience multinationale, ensuite avec ses fonds propres, passer par des microfinances, la banque.

La prochaine étape, c'est la bourse. Nous sommes là pour accompagner les entreprises à avoir un impact encore plus fort dans notre région. La bourse a mis en place depuis 2017 un dispositif pour accompagner les petites et moyennes entreprises. Historiquement, la bourse a toujours accompagné le développement des

entreprises dans notre région. D'abord, même quand c'était au niveau national, au niveau de la Côte d'Ivoire avec la BVA. Ensuite, il y a eu ce besoin d'étendre ce modèle de réussite de la BVA à un niveau régional. Cela a permis d'avoir aujourd'hui, on l'a entendu, maintenant 47 sociétés à la côte à la BRVM avec une capitalisation de presque 10 000 milliards de FCFA. Pour vous dire qu'on a, depuis plusieurs années, réussi à accompagner le développement des champions nationaux. Et depuis 2012, il y a ce mandat qui a été donné par les autorités de l'Union. Parce qu'on ne voyait pas la bourse sur ce créneau de PME. On attendait la bourse sous le financement de plus grandes sociétés, comme on parle toujours de financements longs. Mais il faut le dire, il y a aujourd'hui presque 4000 sociétés cotées dans le monde, 133 sociétés PME dans le monde, 133 sociétés PME cotées en Afrique. La BRVM étant la cinquième bourse sur le continent, ne pouvait pas rester en marge de ça. Donc on a mis en place ce dispositif depuis 2017. Et nous avons jugé utile de pouvoir créer un programme d'accompagnement pour pou-

voir vulgariser ce dispositif, ce dispositif de troisième compartiment. Parce qu'en réalité, notre travail est de vulgariser le dispositif. Une fois que l'entreprise comprend qu'il y a ce dispositif, l'entreprise qui est prête doit venir à la bourse. On

doit juste montrer le dispositif, peut-être l'expliquer un peu. Mais on ne prospecte pas les entreprises de la même manière que prospectent les banques. Une entreprise qui est prête à venir à la bourse doit comprendre l'intérêt de la bourse.

MODÉRATEUR

Expliquez-nous le dispositif pour les PME. Je suis une PME, je souhaite être coté à la bourse. Quelles sont les conditions ?

M.NAKA :

D'abord, la première condition, c'est au niveau de l'historique de ces états financiers. On parle de deux années d'état financier. Donc ça veut dire qu'une entreprise doit avoir au moins trois ans d'activité avant de venir à la bourse. On a un niveau de capital social qui est relativement accessible à l'ensemble des PME, il est de 10 millions.

MODÉRATEUR

Le capital social ? De l'entreprise. Ça veut dire que quand je vais créer ma société,

Je dois la créer avec un capital minimum de 10 millions ? C'est ça M. NAKA : Ou l'augmenter, commencer à 1 million et l'augmenter progressivement pour avoir la taille de 10 millions. Et aussi, il faut être accompagné par un listing sponsor. Le listing sponsor, c'est une nouveauté depuis 2017, dans l'UMOA. Parce que jusqu'à présent, les entreprises qui venaient à la bourse étaient

Accompagnées par des SGI. Une SGI peut être un listing sponsor, mais aussi un cabinet d'expertise comptable. C'était un peu pour faciliter la proximité, que peut avoir l'entreprise, une entreprise qui souhaite être coté et son partenaire financier avec lequel l'entreprise a l'habitude de travailler.

MODÉRATEUR

Il y a un minimum qu'on doit lever ?

Il faut disposer d'à peu près 10% de son flottant à la bourse. Mais pour nous, ce n'est pas ça qui est le plus important. Pour nous, l'entreprise qui souhaite venir à la bourse a un projet de développement, un engagement très fort. Et il est important de pouvoir passer ces différentes étapes. C'est pour ça qu'on est en train de renforcer notre collaboration avec les fonds de private equity, pour les inciter à venir à la bourse lorsqu'ils cèdent leurs participations dans les PME qu'ils ont accompagnées. Je peux vous parler un peu du programme Elite BRVM Lounge, qui est un programme d'accompagnement que nous avons créé pour faciliter la cotation, à la bourse. Donc on a identifié le besoin des entreprises, parce que les entreprises parlent tous du besoin de financement.

Mais il y a aussi la connaissance du marché financier qui est très importante. La notion de gouvernance, la notion que je vous ai expliquée qui concerne le circuit de financement, le mode de financement, la vision stratégique. Parce qu'une PME qui veut lever des fonds doit avoir une vision stratégique très élaborée. De pouvoir se projeter sur trois, cinq, dix années de façon assez claire. Et non pas

avoir quelques actions. C'est normal, chaque entreprise a une certaine vision de son activité. Mais la bourse l'emmène dans un exercice à plus approfondir sa projection dans le futur. Pendant trois ans, on a développé ce programme jusqu'en 2021. On a pu avoir 30 entreprises, et non pas des moindres (Petro Ivoire, Cofina, etc.) de très grandes entreprises dans ce programme.

MODÉRATEUR :

Mais elles ont toujours le statut de PME ? Pas toutes.

M.NAKA :

Le statut de PME aussi est relatif. La BCEAO parle d'un revenu d'un milliard par an. Mais nous, on parle aussi d'entreprises à fort potentiel de croissance. C'est le terme qui est à mon sens le plus adéquat. Mais l'ensemble de ces entreprises respectaient largement les critères. Donc ce n'est pas une question de critères. Je vous vois peut-être venir quand vous allez me demander combien de sociétés sont cotées de ce programme ?

Il n'y en a pas. Et c'est le bilan que nous avons tiré. C'est qu'au-delà de la volonté un peu affichée de ces entreprises de vouloir venir au troisième compartiment, on sent qu'elles ne vont pas jusqu'au bout. Elles ne vont pas jusqu'au bout de ce processus parce qu'elles ne sont pas, très motivées. Donc ça nous a amené à cela, et le programme a été suspendu depuis 2021, on est en train de préparer le nouveau programme pour l'année prochaine, cela nous a amené à faire quelques ajustements.

Notamment pour nous aujourd'hui, le premier facteur qui doit nous permettre de recruter des entreprises, c'est tester leur engagement.

Tester leur engagement à pouvoir lever des fonds sur le marché financier régional. Aujourd'hui nous pensons qu'une entreprise qui, avant le programme, avant son inscription, avant son adhésion dans le programme, choisit son listing sponsor, commence à travailler avec ce listing sponsor, est une entreprise qui affiche une volonté plus soutenue dans le programme Elite BRVM Lounge. Et c'est fondamental. Nous pensons que c'est comme ça que nous allons y arriver. Notre but aussi n'est pas de presser des acteurs, ce sont des acteurs établis qui ont leur agenda, qui ont leur plan de développement et qui savent à quel moment revenir sur la bourse. On a aussi compris que le troisième compartiment c'est-à-dire accéder au marché financier par la cession de titres, sur ce compartiment, c'est-à-dire en equity, n'est pas uniquement la façon dont la BRVM doit pouvoir accompagner les PME. Nous avons compris que les entreprises souhaitent parfois lever des fonds à travers les titres de créance et cela est aussi possible sur le troisième compartiment. Il a dit, le directeur général de Logis, il a commencé par la meso-finance,

la microfinance et la banque, et il continue aujourd'hui avec la banque. Donc la BRVM aussi doit pouvoir avoir un mécanisme, un dispositif qui puisse accompagner les entreprises dans ce sens-là,

pour leur permettre de se familiariser au marché financier. Sur les 30 entreprises qui sont venues sur le programme Elite, il y en a 6 ou 7 qui ont fait des emprunts.

MODÉRATEUR

Dans tous les cas, le programme les a développés.

M.NAKA :

C'est ça, le programme les a développés. Je peux vous dire que la BRVM aussi est très heureuse, même si ces entreprises ne sont pas encore venues sur le troisième compartiment, seulement de les avoir accompagnées, parce qu'on s'est rendu compte qu'à date, l'accompagnement de la BRVM a permis de créer 5000 emplois, près de 5000 nouveaux emplois, directs et indirects, dans l'UEMOA. Imaginez-vous si nous pouvons, ensemble avec ces entreprises-là, accroître et renforcer notre partenariat, puisqu'il s'agit vraiment d'un partenariat entre une entreprise qui souhaite avoir du financement et un acteur financier pour pouvoir l'accompagner.

MODÉRATEUR A M. DIENG

Je crois avoir entendu que le groupe Azalaï a fait partie du programme Elite BRVM Lounge, Monsieur Dieng, il faut qu'on l'entende sur son retour d'expérience et aussi sur l'ambition du groupe d'aller en bourse ou pas. On a besoin de vous écouter sur votre retour d'expérience.



M. DIENG

Honnêtement, je tiens à remercier la BRVM qui a tout le temps été là dans le cadre du programme. Merci beaucoup d'être allé jusqu'au bout de ce processus. On a fait, on a parachevé ce programme. Sur les aspects de gouvernance, en tout cas, on essaie d'être au niveau des standards internationaux. Ça aussi, c'est grâce à ce programme. Mais aussi, on a pu attirer des fonds d'investissement, des fonds de capital, qui nous mettent dans un processus de reporting rigoureux. Donc, ça aussi, c'étaient des éléments importants qu'il fallait mettre en avant. Le groupe Azalaï, très tôt, a su avoir la confiance des bailleurs de fonds, notamment les banques commerciales et les banques de développement. C'est grâce à ces banques qu'on a pu fi-

nancer tout ce programme de développement qui est ambitieux, qui consiste à être le premier groupe panafricain hôtelier en Afrique de l'Ouest et aussi pouvoir s'étendre au-delà de nos frontières de l'Afrique de l'Ouest.

Donc, l'ambition est toujours-là. Vous comprenez aisément que la Covid est passée par là. On est resté un secteur qui n'avait pas d'activité pendant quasiment 8 mois, qui était exposé. Il fallait d'abord démontrer sa résilience, restructurer, reprofiler son endettement. C'est fait, c'est bouclé. L'objectif de diversifier les sources de financement est toujours d'actualité. C'est dommage qu'on n'ait pas pu le faire en 2024, mais je vous dis qu'on a reçu des instructions fermes dans ce sens. Il faut aller sur le marché et aussi diversifier les sources de financement. On regarde aussi l'aspect titrisation. C'est le segment que nous regardons, on ne l'exclut pas.

Notre Président, Mossadeck BALLY, est avant tout un financier qui a même été coopté en tant que membre du comité scientifique au niveau de l'AMF-UEMOA. Donc, c'est pour vous dire qu'on est très regardant sur ces aspects et

que les discussions sont en cours avec la BRVM pour voir comment solliciter le marché en 2025. La dernière fois, on a croisé votre Directeur Général. Il nous disait que nous arrivions quand ? nous sommes en route. Donc, il faut juste franchir les étapes d'autorisation au niveau de notre comité stratégique ou au niveau du conseil d'administration. Mais

MODÉRATEUR A MONSIEUR DIENG

Juste demander à M. DIENG de garder le micro pour nous répondre un peu sur ce qu'est le groupe Azalaï. Le groupe, c'est combien de pays, c'est combien d'établissements, c'est quoi le chiffre d'affaires. Et quand vous l'écoutez, vous vous rendez bien compte qu'ils correspondent à ce que veut la BRVM, un groupe ambitieux. Ils veulent dominer toute notre région.

M DIENG :

Azalaï va bientôt fêter ses 30 années d'existence. C'est un groupe qui a été fondé en 1994, au Mali, par une volonté de M. MOSSADECK BALLY, qui est issu d'une famille d'entrepreneurs, qui était plus dans le négoce, et qui a estimé qu'il fallait investir dans une industrie et comme il est un passionné de l'hospitalité, Il y a eu une opportunité qui consistait à racheter le grand hôtel de Bamako, et c'est ce que nous avons fait grâce à une banque locale, la BOA qui nous a rait confiance très tôt et ensuite la SFI. Je me rappelle en 2008, j'étais dans un cabinet de conseil à Mazars au Sénégal. Ils sont venus nous

ce sont des éléments qui sont dans la pipe. Et qu'Azalaï estime qu'il n'y a pas une source de financement pour laquelle on n'est pas en mesure de postuler. Dès lors que c'est en parfaite cohérence avec notre plan stratégique, avec un besoin de financement qui est bien réfléchi, qui est bien structuré.

voir, ils avaient leur business plan, je me dis bon on sait faire mais ce serait bien qu'on puisse avoir l'aide d'un expert.

Donc on les a accompagnés et je vous assure que depuis cette année, en 2007-2008, la vision était claire. L'idée de sortir du marché malien, de s'étendre dans la zone UEMOA dans un premier temps et ça ils l'ont fait. On est présent quasiment dans 8 ou 9 pays, le prochain projet c'est Conakry. Bientôt, le nouveau plan de développement qu'on a mis en place c'est un hôtel à Douala, aussi un deuxième hôtel au Sénégal, dans le cadre de la nouvelle ville de Diamniadio. Il y' a aussi dans le plan de développement le Niger.

Mieux, Nous avons créé une société de gestion qui s'appelle Salam Management Services, qui va chercher des hôtels sous gestion sur l'étendue du continent africain. Donc pour nous, ce nouveau plan stratégique consiste aussi à augmenter le plus rapidement possible le nombre d'hôtels sous gestion, raison pour laquelle on a créé Salam Management Services. En résumé, ces 30 années d'expérience, une vision claire, de l'ambition, l'ambition surtout pour dire que nous les Africains, nous sommes en mesure de créer une chaîne hôtelière panafricaine qui répond aux standards

Internationaux. Donc on est content de savoir que d'autres ont suivi, parce qu'il y a aussi d'autres marques hôtelières panafricaines qui sont là. Et que les investisseurs, que ce soit en equity ou en

MODÉRATEUR :

Votre chiffre d'affaires ? Ils ont l'ambition de venir en bourse, tout est transparent sur la bourse

Oui, ce sont les éléments qu'on va regarder.

MODÉRATEUR :

Vous n'y êtes pas encore, ils ne sont pas encore à la bourse. Ils ont le droit de ne pas communiquer.

M. DIENG :

On va regarder, mais les états financiers sont publics donc je pense qu'on sera à 23 milliards cette année. En tout cas, ce qu'on peut dire c'est qu'on a rattrapé la perte qu'on avait accusée lors de la pandémie de COVID-19. Mazars pourra confirmer, parce que ce sont eux nos commissaires aux comptes. Azalai est un groupe qui arrive à faire des taux de croissance de chiffre d'affaires à deux chiffres, ce qui n'est pas négligeable. Et ça c'est vraiment grâce à notre clientèle panafricaine et étrangère. Tant que le monde des affaires se développe dans notre continent, il y a forcément des voyageurs, des gens qui vont chercher un endroit où loger. Donc on est plus

dettes ont cru en nous et ils continuent à nous faire confiance et à répondre présent à chaque fois qu'on les sollicite.

sur un segment de clientèle d'affaires. Il y a une certaine corrélation entre l'évolution du monde des affaires et notre croissance de chiffre d'affaires. Juste une question, une recommandation à mon ami NAKA. C'est vrai, la BRVM fait beaucoup de choses intéressantes. Mais je pense aussi qu'il faut explorer de nouveaux produits qui consistent à rendre les obligations convertibles en actions. Je pense que ce sont des éléments importants qu'il faut regarder. On voit plein d'émetteurs de dettes sur le marché. Et qu'à un certain moment, si on donne la possibilité que cette dette soit convertible en action, je vous assure que ce sont des éléments qui peuvent vraiment stimuler le marché. Je ne perds pas espoir parce que la titrisation dont on est en train de parler, c'est depuis quasiment 2008. Ce sont ces trois dernières années que ça commence à exploser. Donc je suis convaincu effectivement que les PME pourront être admis à la bourse. Et que ce n'est plus un produit luxe, c'est une source de financement alternative comme toute autre. Et les besoins sont là.

MODÉRATEUR

Merci M. DIENG. Alors, merci de l'ovationner. Le micro est ouvert. Et bien sûr, je vous demanderai si vous souhaitez également qu'on demande au président de LOGIS s'il veut faire découvrir également son chiffre d'affaires annuel. Parce qu'il a l'ambition d'aller en bourse.

M. ASSI :

Bon, disons qu'on est au-dessus de 10 milliards de chiffre d'affaires. Ce qui, je pense, n'est pas mal pour une société qui a été créée en 2015. Et les projections pour 2025 sur la tendance actuelle, on est autour de 13 milliards.

MODÉRATEUR :

Alors, le micro est ouvert. Mais dans tous les cas, ce que je retiens, franchement, c'est l'ambition et la préparation. Parce que dans le cas de ces entreprises, ce sont des entrepreneurs qui étaient préparés, qui jouissaient d'une bonne réputation. Vous avez vu M. ASSI tout à l'heure. Il disait qu'il a pu avoir la confiance des banques. C'était également le cas pour M. BALLY. Et l'ambition de s'étendre. Vous avez vu SMS, qui est Salam Management Service. C'est un autre produit. Ça veut dire que si vous avez un immeuble quelque part, que vous pen-

sez qu'il est bien situé, que vous ne voulez pas faire de la location seulement, et que vous avez l'intention de faire en sorte que ça devienne un hôtel qui génère de l'argent tous les jours, vous pouvez vous adresser à SMS. Qui va prendre cet établissement en gestion et ramener leur expertise, leur marque, leur signature pour développer le projet. Donc, on peut s'étendre comme ça. Donc, c'est un outil justement SMS pour s'étendre. C'est un signe de l'ambition du groupe. De pouvoir croître. Donc, quand on a dit ça, le message est clair, on veut des entreprises ambitieuses.

QUESTIONS / CONTRIBUTIONS DU PUBLIC

Bonjour à tous. Bonjour, chers panélistes. Marcel J. J'ai deux questions.

La première, elle est posée au représentant de la BRVM. Je voudrais savoir, en fait, dans le programme qui a été mis en place pour les PME, Je suis resté un peu confus parce que j'ai semblé comprendre qu'au niveau des critères financiers, les ratios, tout était plus ou moins au vert.

Et puis, il y avait un problème dans la volonté des PME d'aller au bout du processus. Et aujourd'hui, vous êtes en train de revisiter le programme pour le rendre plus attractif quand vous allez le relancer.

Si j'ai bien compris. Alors, ce que je voulais savoir, c'est qu'est-ce qui va changer ?

Parce que si, normalement, tous les critères financiers sont au vert, de mon point de vue, on devrait arriver au bout du processus. Qu'est-ce qui s'est passé ? Qu'est-ce qui a été vraiment le blocage au niveau de la volonté ?

Et aujourd'hui, qu'est-ce qui va changer ? Qu'est-ce que vous allez faire pour prendre en compte comme élément de plus ?

La deuxième question est pour le monsieur de la première intervention sur le capital risque.

Alors, je voudrais savoir un peu aujourd'hui, de votre point de vue en tant qu'acteur dans le marché, quelles sont les difficultés rencontrées ? Parce que je sais qu'il y a souvent un problème lié à la mentalité, les entrepreneurs qui ne sont pas prêts à ouvrir leur capital, à subir toutes les modifications, tous les contrôles que cela impose, d'avoir un capital risquer qui rentre. Donc, aujourd'hui, de votre expérience, comment est-ce que l'écosystème vous accueille ?

Et puis, à quel niveau, comment vous voyez les perspectives ?

RÉPONSES DES PANELISTES

MODÉRATEUR :

Vous avez la parole, M. NAKA. Deux questions dirigées vers vous. M. Ouattara, une question.

M. NAKA :

Merci beaucoup pour les questions. Donc, comme je disais, il y a eu un programme de 2018 à 2021. Et on a fait un bilan. Le bilan, c'est qu'au regard des critères, c'est vrai qu'on a eu 30 entreprises. Mais on a eu une centaine d'entreprises qui ont posé leur candidature. Et de cette centaine d'entreprises, il y en a eu 30 qui ont été sélectionnées. Et comme je l'ai dit, ce n'était pas une question de critères. Ce n'était pas vraiment une question de critères. Les critères, toutes les entreprises les respectent vraiment largement. On parle de 500 millions. Il n'y a aucune entreprise dans l'élite qui n'a pas 500 millions de chiffre d'affaires. C'est-à-dire 1 milliard, 3 milliards. Elles ont entre 1 et 3 milliards de CA. Donc, ce ne sont pas vraiment des critères pour nous qui ont été le problème. Le problème, c'est l'intérêt final de l'entreprise pour accéder au troisième compartiment. Nous pensons que, déjà, le fait que le programme soit gratuit, qu'il soit très accessible, favorise les candidatures. C'est pour cela que nous avons pensé, dans les ajustements, à rendre ce programme payant.

Pour une entreprise qui gagne 10 milliards, c'est vrai que participer à un programme qui coûte 10 millions n'est pas un frein. Mais, en même temps, c'est un petit filtrage

qui va être fait. Parce qu'elle va réfléchir à deux fois avant de s'engager. Si elle n'a pas réellement une envie d'accéder au programme, elle ne va pas payer 10 millions. Le prix n'a pas encore été fixé. C'est de façon indicative, que je parle de cette somme. Mais nous pensons que mettre un tarif pour pouvoir accéder au programme va être un élément qui va nous permettre d'affiner un peu sur ce côté-là.

Aussi, en termes de durée de programme, on a fait des ajustements. Il faut dire que les entreprises n'arrivent pas à dissocier le programme et le troisième compartiment. Il n'y a pas d'association. Une entreprise qui souhaite entrer en bourse n'a pas besoin de faire le programme Elite BRVM Lounge pour accéder à la bourse. La preuve, Il n'y a pas de programme, mais il y a 46 sociétés qui n'ont pas fait de programme pour pouvoir accéder au marché. On s'est rendu compte que celles qui étaient déjà dans le programme avaient toujours en tête que c'était à la fin du programme qu'elles allaient commencer à réfléchir à leur introduction en bourse. Donc déjà, on a essayé de rendre ça plus concentré. Elles se disent qu'elles ont un an pour se préparer, puisqu'elles n'arrivent pas à les dissocier.

Donc si elles veulent, elles ont un an pour se préparer et ensuite accéder au programme. Pour nous, en réalité, c'est l'engagement final des entreprises qu'on n'a pas senti sur le programme.

Donc on retient bien qu'on augmente le niveau d'engagement des sociétés. Moi, ce que je comprends, c'est qu'on a fait Elite, on a vu que c'est efficace, ça transforme les entreprises, mais il y a un problème d'engagement. On se dit comment on règle le problème d'engagement. Premièrement, on fait un coût d'entrée. Deuxièmement, on leur demande de venir avec un listing sponsor.

Et puis, si elles font ça, on réduit également le temps du programme. Si elles font cela, ça veut dire qu'elles sont intéressées. Cette fois-ci, on ne veut pas juste les préparer, on veut maintenant qu'elles entrent en bourse. Je pense que c'est tout le parcours entrepreneurial. On commence un projet pilote, on voit, on passe à un autre niveau. Oui, concernant les difficultés rencontrées par le capital investissement, je pense qu'il y a tout d'abord la méconnaissance de la classe d'actifs.

C'est quelque chose d'assez récent, c'est une classe d'actifs assez récente. Et donc, il n'y a pas beaucoup de connaissance ou de maîtrise des enjeux de cette activité à l'échelle d'entreprise. Je pense qu'on est dans le sens de l'histoire. Je pense que depuis une dizaine d'années, une quinzaine d'années, malgré le fait que ce soit une activité privée, où les choses, contrairement à la bourse, ne sont pas toujours publiées, je pense qu'il y a quand

même des indicateurs clés. Quand on voit le nombre de sociétés de gestion du capital investissement actives en Côte d'Ivoire, on est passé d'une dizaine à une vingtaine aujourd'hui, en l'espace de dix ans. Je pense que c'est quand même le refiet d'un développement. Donc, je pense que cette méconnaissance-là se gomme progressivement. Et l'annonce aussi de transactions qui ont fait la une des journaux récemment fait qu'il y aura une appropriation de cette activité. Et puis, les chefs d'entreprise vont venir.

Alors, la deuxième chose, ce serait, je dirais, effectivement, le mindset des entrepreneurs. Il y a, oui, encore une fois, une volonté de vouloir conserver la majorité ou, on va dire, le total contrôle de l'entreprise. Mais la question que se posent ou que doivent se poser les entrepreneurs, c'est est-ce que je suis prêt à conserver 100% d'un petit gâteau, ou plutôt lâcher 20 ou 30 ou 40% d'un plus grand gâteau qui va me permettre d'assurer la pérennité de ma boîte, de créer des emplois et de contribuer au PIB. Donc, je pense qu'il y a ces enjeux-là. Donc, voilà les principales difficultés auxquelles on fait face. Mais je pense que le sens de l'histoire fait que c'est une classe d'actif qui s'impose et qui va s'imposer parce que c'est le financement de l'économie réelle. Et avec la bourse, avec les microfinances, avec les banques, l'objectif, c'est le développement d'un écosystème pour une économie ivoirienne solide.

QUESTIONS / CONTRIBUTIONS DU PUBLIC

Madame TOURE (Invictus Capital & Finance)

En tout cas, je me réjouis de voir l'état d'avancement de ce programme. Et je vous en félicite. Je vous encourage également à aller jusqu'au bout.

Alors, je suis Madame TOURE. Je parle au nom de la SGI, Invictus Capital Finance. Et au nom de toutes les SGI, en tout cas, je vous félicite. Ma question : Qu'en est-il des listings sponsor ? Parce qu', à ma connaissance, les critères d'éligibilité, jusqu'à présent, n'ont pas changé. Et c'étaient des critères quand même assez contraignants du côté des SGI.

Il y avait des ressources humaines dédiées pour une activité qui ne démarre pas encore. Est-ce que ce même ajuste-

ment, également, vous l'avez répliqué du côté des SGI pour avoir beaucoup plus de listings sponsor ?

Plus on en a, plus on a des PME qu'on pourrait amener en bourse. Et à ma connaissance, sur les 36 SGI, il n'y a pas beaucoup de listings sponsor. Donc, je pense peut-être qu'il y a un travail à faire également dans ce sens pour faciliter les agréments des SGI pour l'accompagnement.

Concernant la question sur les listings-sponsors, malheureusement, la BRVM n'intervient pas sur les listings sponsors.

C'est de la compétence de l'AMF qui donne les agréments et qui fixe les conditions pour les listings sponsors.

QUESTIONS / CONTRIBUTIONS DU PUBLIC

MODÉRATEUR À MALICK OUATTARA :

Par le passé, les Fonds étaient ouverts à Maurice et l'une des contraintes que les fonds nous donnaient, c'était le cadre.

RÉPONSES DES PANELISTES

Malick OUATTARA :

Nous ne sommes pas basés à Maurice mais à Abidjan. La société de gestion est basée à Abidjan. Et le fonds que nous sommes en train de lancer y sera domicilié. On essaie vraiment de démontrer qu'il y a la possibilité de créer une industrie locale. Donc, oui, on va développer un véhicule local, ce qui n'est pas totalement désintéressé parce que les investisseurs locaux avec lesquels on parle ont aussi une volonté d'investir dans un véhicule local, contrairement à

Maurice, parce qu'effectivement, il y a des questions de fiscalité, des questions de réglementation. On sera peut-être amené à développer un véhicule à Maurice pour des investisseurs étrangers qui pourraient venir par la suite. Mais je pense qu'il y a, même si aujourd'hui, on n'a pas tous les outils, on n'a pas tout l'écosystème équivalent à Maurice ou à Luxembourg, il y a quand même des éléments qui existent qui permettent la création, le développement et la gestion de fonds d'investissement de qualité pour soutenir l'économie.

MODÉRATEUR À ASSI

Tout à l'heure, j'ai vu le Directeur Financier d'Azalaï donner sa carte de visite à Malick OUATTARA. J'ai vu cette scène, mais moi, ça a ouvert mes horizons. Je me suis dit, en fait, un fonds de private equity, c'est une société de gestion, ils sont appelés à gérer plusieurs actifs et ils n'ont pas forcément toujours l'expertise, j' imagine, pour gérer

du patrimoine immobilier, notamment la gestion hôtelière. Et une société comme SMS peut être un partenaire efficace pour permettre de développer de nouveaux projets. Donc, pour avoir du capital, vous voulez faire des immeubles dans des hôtels, vous ne voulez pas le gérer, eux, ils ont levé des fonds, ils peuvent s'appuyer sur l'expertise de SMS Immobilier pour multiplier la gestion.

Et je me posais la même question pour

Logis. Vous avez développé une expertise depuis près de dix ans, vous avez géré votre propre flotte, vous êtes devenu numéro un. Est-ce qu'on ne pourrait pas envisager la création d'une société de gestion qui permettrait, lorsque moi et dix personnes, on a réussi à lever

près de 5 milliards pour faire notre propre entreprise et puis rentrer dans le transport, qui pourrait créer un service qui permettrait de gérer également une société comme ça ?

Est-ce que ce serait possible ? Ce sera votre dernier mot.

RÉPONSES DES PANELISTES

M. ASSI :

Oui, je pense que ce ne sont pas des choses à exclure, effectivement. Ce serait possible. Et puis, aujourd'hui, en plus, il y a beaucoup de choses qui se font dans le domaine du transport, avec des sociétés de gestion, je sais que dans le domaine du VTC, ça se fait beaucoup, aujourd'hui.

PANEL 6

MODÉRATEUR :

Daniel AGGRE

Directeur Général SIKA Finances

PANELISTES :

Jean Philippe KOUAME

Directeur de la Gestion des Risques
NSIA Banque

Phillipe BRIZOUA

Directeur du développement et de la
gestion des projets BRVM

Aka KROUGBA

Président du Club des sociétés cotées

Djamela KOUAKOU

Directeur en charge des activités de Fi-
nancial Advisory pour le Bureau de Côte
d'Ivoire, FORVIS MAZARS

THÈME :

DEVENIR UNE
SOCIÉTÉ COTÉE EN
BOURSE :

*Avantages, défis
et implications*



CONTEXTE :

Les sondages effectués dans la zone UEMOA identifient l'accès au financement et l'accès au marché parmi les principaux obstacles que rencontrent les entreprises dans leur croissance.

La Bourse offre une alternative au marché bancaire et permet aux entreprises cotées de mieux se structurer et s'ouvrir sur de nouveaux marchés. Pourtant sur une région de 8 pays avec plus de 140 millions d'habitants, la BRVM ne compte à ce jour que 47 sociétés cotées dont la dernière vient de faire son entrée en bourse ce matin.

Cela semble dérisoire quand dans le même temps le Ghana à lui tout seul enregistre une trentaine de sociétés cotées. Ce panel qui regroupe les experts du marché, présente les enjeux et défis de l'entrée en bourse pour les sociétés cotées.



LE MODÉRATEUR

Daniel

MODÉRATEUR

Vous avez une présentation qui explique pourquoi une entreprise doit être cotée en bourse ?

M. BRIZOUA

Alors, nous sommes là, je voulais d'abord remercier l'APSGI de nous donner cette opportunité d'aborder un sujet qui semble, je l'ai dit, simple à traiter.

Mais qui est en fait le fondement du marché boursier. Aujourd'hui, on a la chance d'être en face de tous les acteurs. Je suppose qu'en dehors des acteurs principaux de l'APSGI, nous avons des hommes d'affaires, nous avons des dirigeants d'entreprises, je vois également des étudiants. Souffrez que je recadre, je recentre la

bourse dans ce contexte pour qu'on puisse comprendre à quoi elle sert.

Il ne faut pas qu'elle soit vue seulement comme un outil de financement. Mais il y a beaucoup de choses au-delà. La bourse offre des opportunités illimitées, qui ne sont limitées que par le comportement du dirigeant de l'entreprise qui doit apprendre à quoi elle sert. Il ne faut pas qu'elle soit vue seulement comme un outil de financement.

Mais il y a beaucoup de choses au-delà. La bourse offre des opportunités illimitées, qui ne sont limitées que par le comportement du dirigeant de l'entreprise qui ne vont pas jusqu'au bout. Elles ne vont pas jusqu'au bout de ce processus parce qu'elles ne sont pas, très motivées. Ce programme a été suspendu depuis 2021, on est en train de préparer le nouveau programme pour l'année prochaine, ça nous a amené à faire quelques ajustements. Notamment pour nous aujourd'hui, le premier facteur qui doit nous permettre de recruter des entreprises, c'est tester leur engagement.

Alors j'ai préparé une petite présentation, quelques slides pour fixer l'esprit de tout un chacun sur ce que nous voulons apporter.



M. BRIZOUA

Chers amis, il faut savoir que la bourse est au cœur du financement de l'économie et elle existe depuis le 15ème siècle. C'est important que vous sachiez cela alors. L'activité boursière s'est fortement développée et diversifiée. Aujourd'hui, les marchés financiers et la bourse imposent leur rythme à l'économie mondiale. Les marchés financiers et la bourse offrent de puissants leviers qui permettent de financer des projets de développement et la croissance économique. Alors, ce tableau, cette diapo-là vous donne ici, une idée de la puissance des marchés financiers et de la bourse. Vous voyez le tableau qui est en rouge avec les ronds, nous donne simplement la dispersion géographique des 500 sociétés les mieux capitalisées au monde. Si vous transportez ce gra-

phique et que vous le superposer à celui qui est à droite, qui vous montre la répartition géographique du PIB mondial par habitant, vous verrez qu'il y a une similitude quasi parfaite. Ceci signifie que 500 sociétés seulement à travers le monde, qui en fait présentent les plus fortes capitalisations du monde, arrivent à dessiner la cartographie de la répartition de la richesse mondiale. Alors, quels sont les acteurs dans cet environnement-là ?

J'ai choisi pour cette présentation une société qui est proche de nous, pour qu'on puisse comprendre, parce qu'il faut agir par exemple. Vivendi, si je dis Vivendi, il n'y a pas beaucoup de monde qui saurait de quoi il s'agit, mais si je dis Canal+, on saurait parce que chacun de nous a un décodeur chez lui à la maison. Alors, il faut savoir que Canal+, vient d'entrer en bourse récemment, je ne sais pas si ça a été fait, normalement ça devait être fait cette semaine, sur la bourse de Londres. C'est une société française. Vous vous demanderez pourquoi elle n'a pas fait une introduction à Paris sur le CAC 40 et elle s'est déplacée à Londres.

Vivendi s'est déplacée à Londres pour faire introduire Canal+, sur la bourse de Londres, parce que non

seulement elle cherche à se financer, mais en plus elle cherche à capter la part de marché anglo-saxons dans le monde, en Asie et en Afrique. Et pour l'Afrique, Canal+, cherche également plus tard à s'introduire à la bourse de Johannesburg, parce qu'elle veut, comme je l'ai dit, accroître sa part de marché dans les pays anglo-saxons, pour atteindre 50 millions d'abonnés et compéter avec Netflix. J'ai vraiment choisi les entités qui sont proches de nous qu'on connaît, pour les activités classiques, quotidiennes et stratégiques.

Alors, qu'est-ce que le cas de Vivendi nous apporte, ou Canal+, nous apporte ? Il faut savoir que Canal+, représente 57% des chiffres d'affaires de Vivendi. Et la famille Bolloré, qui est propriétaire de cette entreprise, a accepté de partir de 100% du capital à 30% du capital social de Canal+. C'est-à-dire qu'en ouvrant le capital, elle a levé des ressources pour une société qui avait été estimée à 6,1 milliards d'euros sur la bourse de Londres. Elle a levé le capital, mais elle s'est arrangée. Le fait de passer de 100% de la détention du capital à 31% du capital n'a pas pour autant réduit le pouvoir de gouvernance de la famille Bolloré lors de cette opération. Elle a toujours conservé ses pouvoirs de gouvernance.

Donc trois choses déjà. Levée du capital, accroître la part des marchés, conserver et renforcer sa part du pouvoir à travers la gouvernance de la société. Ouvrir ce capital sur la bourse, contrairement à ce qu'on s'est dit habituellement, ne signifie pas perdre du capital, perdre du pouvoir, perdre la gouvernance de la société. Ouvrir ce capital sur la bourse, ce n'est pas seulement récupérer de l'argent et lever des fonds, mais ouvrir ce capital sur la bourse permet également de se rapprocher de la clientèle, de se fondre, de fidéliser les clients. C'est ça le message de Vivendi au niveau international.

Alors, en Afrique, il faut savoir que le top 100 des meilleures capitalisations en 2022 est évidemment dominé par l'Afrique du Sud. Viennent la bourse de Casablanca, l'Egypte, le Nigeria, ainsi de suite. Ce qui est important à savoir, c'est que les secteurs qui sont compris dans ce top 100 comprennent essentiellement ceux du secteur de la finance, les banques, les assurances, les sociétés d'investissement qui sont cotées en bourse. Sur notre marché, il n'y a pas encore de sociétés d'assurance ni d'investissement cotées.

Deuxièmement, les secteurs des télécoms et les secteurs miniers sont fortement représentés dans le top 100 en Afrique. On sort du SIREXE 2024. Je pense que c'est à propos. Il faut que les investisseurs et les opérateurs qui ont voulu d'un secteur des mines mettent désormais le marché financier et la bourse sur la cartographie stratégique en termes de financement. Alors, sur notre marché, à la BRVM, j'ai choisi parmi tant d'autres, je sais qu'on a NSIA Finance, NSIA Banque avec nous, dont le représentant va parler longuement, mais j'ai regardé et j'ai vu le cas d'Ecobank Transnational Incorporated (ETI). Qu'est-ce que la bourse a apporté au développement d'ETI? ETI est entrée et a fait une opération exceptionnelle en 2006.

Une cotation simultanée sur trois bourses dont la BRVM en 2006. Cela a permis à ETI de se développer de façon géographique sur le continent. L'introduction sur les trois bourses dont la BRVM a permis à ETI de réaliser des opérations d'emprunts obligataires innovants à la Bourse de Londres. Et tout ceci, le résultat, c'est ce que Jeune Afrique a produit un article qui en dit long, qui dit clairement les éléments, le résultat de toute cette démarche stratégique d'ETI. La bourse permet de progresser rapidement, de progresser fortement et de progresser dans la durée avec des finan-

cements à long terme. On ne peut l'obtenir nulle part ailleurs qu'à la bourse. Il y a également les marchés financiers dont un représentant des fonds d'investissement était là tout à l'heure. Alors, en résumé, qu'est-ce qu'on peut dire sur les avantages et les défis des IPO ? Il faut dire que les IPO, introduction en bourse, permettent fortement d'accéder à des revenus exceptionnels qui autrement, ne pourraient pas être captés. En plus des revenus, en plus des ressources levées, l'IPO, l'introduction en bourse, permet d'entrer dans des marchés qui peuvent sembler impossibles à conquérir.

En plus de tout ça, il faut savoir que la gouvernance est renforcée et les actionnaires initiaux ne perdent pas leur pouvoir dans le nouvel ensemble. Tout est question de négociation et du pouvoir de conviction. En termes de défis, évidemment, comme d'habitude, il faut savoir que tout à l'heure, M. NAKA l'a dit, c'est le processus qui est long, et qui demande d'être préparé en avance. On ne se lève pas parce qu'on a besoin, juste aujourd'hui, de 500 millions pour qu'on aille en bourse. C'est une décision qui doit être mûrie, réfléchie au moins un an à l'avance. Il faut savoir qu'en termes de défis, il y a tout ce qui entoure la préparation, parce que les critères d'introduction peuvent certainement amener la société à se réorganiser et la société aura donc recours à des consultants, à des intermédiaires pour l'accompagner. Il y a les coûts d'introduction, le coût de l'IPO, l'introduction en bourse, et il y a également des coûts qui sont associés à la vie boursière. Il faut comprendre qu'au-delà de tous ces défis et de ces implications, l'introduction en bourse, les données qui sortent de la capitalisation doivent servir de clignotants à l'entreprise pour piloter ses affaires dans un environnement qui est constamment en changement. Une fois que toutes ces expériences ont été

vécues, comment faire pour accéder à la BRVM ?

Les critères d'accès, on en a déjà parlé tout à l'heure, vous avez trois compartiments, la grande entreprise, les moyennes entreprises et les PME. Je ne vais pas revenir là-dessus. Il faut savoir qu'à côté du financement en fonds propres, vous avez le financement en emprunts obligataires. Donc aujourd'hui, j'ai décidé au cours de cette présentation, tout à l'heure vous le verrez, de faire la promotion d'un emprunt obligataire convertible. Comme s'il y avait eu une connexion avec le DAF de Azalaï tout à l'heure. J'avais prévu d'en parler tout à l'heure. Mais avant d'y arriver, je voulais quand même vous montrer ici l'écosystème de la vie boursière à la BRVM. Cet écosystème est caractérisé par une évolution exponentielle au cours des douze dernières années, caractérisé vraiment par une augmentation de tous les indicateurs et une tendance haussière de l'indice principal qui est la BRVM composite. Et la BRVM s'appuie sur un écosystème d'acteurs de préférences nationaux et internationaux pour atteindre ces objectifs.

Pour revenir sur l'emprunt obligataire convertible, il faut dire que c'est un emprunt obligataire qui offre cette sécurité à nos dirigeants qui ont encore cette réticence d'ouvrir le capital, d'accéder sur le marché à travers la dette, comme ils aiment déjà la dette. Mais l'emprunt obligataire convertible donne cette opportunité de convertir une partie de l'emprunt en capital social, donc un remboursement en actions. Et cela permet vraiment d'équilibrer la situation financière des sociétés qui sont en difficulté. Et ce produit-là existe sur notre marché. Malheureusement, il n'a pas encore été utilisé. Il a été beaucoup exploité aux Etats-Unis par des entités que vous connaissez à la sortie de la COVID pour pouvoir redresser

le bilan, notamment Airbnb, Twitter, ces entités que vous connaissez ont eu recours à ces montages financiers-là, qui sont disponibles sur notre marché. Alors, une fois que cela est fait, comme on l'a dit c'est l'introduction en bourse, cinq étapes qui sont là, simplement. Cinq étapes dont :

- Le choix du type d'opération d'introduction.
- Le choix des intermédiaires.
- Les autres choix.
- L'autorisation du marché financier.

Alors, je voulais terminer en lançant un appel. Comme je suis en Côte d'Ivoire, l'État de Côte d'Ivoire a décrété, après une loi en 2021, pour impliquer la population ivoirienne dans la construction des champions nationaux. Ce débat est encore en cours, à la date d'aujourd'hui, dans les autres instances de l'État, et également à la CGECI. Alors, les différents débats ont noté que le problème de la Côte d'Ivoire, malgré la croissance qui se maintient à 8% 9% depuis une dizaine d'années, n'a pas permis vraiment au secteur privé d'évoluer comme l'État le prévoyait dans le PND. Et ceci est dû au modèle économique. Ce modèle économique, vous pouvez le constater avec nous, ne fait pas beaucoup appel au marché financier. Il s'appuie beaucoup

sur le financement bancaire et beaucoup sur le financement, peut-être, des apports étrangers. Mais notre marché financier local est sous-exploité. Vous le verrez, nous sommes 8 États, il n'y a que 46 sociétés qui ont été cotées. Même si on passe à 47, c'est vraiment largement insuffisant. Vous prenez le top 500 des sociétés de la Côte d'Ivoire, il y a au moins la moitié qui peut être cotée.

Mais pourquoi ne font-ils pas le pas ? L'État a déjà fait sa part. L'État a fait sortir le code des investissements de 2018, qui donne des garanties de réduction d'impôts aux sociétés qui acceptent d'entrer à la bourse. L'État fait sa part, nous attendons le secteur privé. Je vous remercie.

MODÉRATEUR À J. PHILIPPE KOUAMÉ

NSIA Banque, en 2017, a levé de façon exceptionnelle 35 milliards de francs CFA, cette IPO qu'on peut considérer comme étant exceptionnelle. Est-ce que ça vous a permis de vous faire connaître davantage au niveau du public ?



M.J Philippe
KOUAMÉ

Effectivement, NSIA Banque a, en 2017, fait son introduction en bourse. Je ne vais pas revenir sur les qualificatifs que tu as employés, je pense qu'ils sont avérés. Simplement, ça a été une opportunité pour nous, c'est vrai qu'il y a deux formes, il y a celles qui sont souhaitées comme ce qui a été introduit, et celles qui peuvent être suscitées, parce que ça a coïncidé pour nous avec le retrait de l'état de Côte d'Ivoire de notre capital, et ça a été l'occasion pour nous justement de pouvoir être en bourse. On va dire que cette entrée en bourse-là, elle a été préparée par l'équipe. On disait tout à l'heure qu'il faut une vraie stratégie, donc il

y a une stratégie qui a été mise en œuvre, et ça nous a permis progressivement d'augmenter d'abord notre visibilité, parce qu'effectivement, en tant qu'entité cotée, nous communiquons un certain nombre d'informations, nous organisons des événements avec des acteurs et vis-à-vis des partenaires, parce qu'il y a plusieurs groupes d'acteurs qui sont concernés ici, on va dire d'un premier temps, quand vous êtes coté, vous avez des actionnaires de manière générale, il y a les spécialistes, que je vais appeler les analystes et les investisseurs, qui eux ont besoin d'une information différente, il y a les aspects qui sont relatifs à la gouvernance, on les a évoqués tout à l'heure. Etant banque, nous on est déjà astreint à un certain nombre d'obligations sur la gouvernance, donc il n'y a pas vraiment de changement, et on va dire la visibilité auprès d'autres partenaires, qui ne sont pas forcément ceux que j'ai indiqués. Donc déjà l'introduction réussie comme tu l'as indiqué, exceptionnelle, avec le montant que tu as rappelé.

MODÉRATEUR

Je pense qu'à cette période-là, ça a été clôturé en une demi-journée.

M.J Philippe KOUAMÉ : Exactement, une demi-journée, ça a été très intéressant pour nous, ça nous a permis d'avoir une source alternative de fonds comme ça a été indiqué.

MODÉRATEUR

Je note que ça vous a donné une certaine visibilité.

M.J Philippe KOUAMÉ : Exactement.

MODÉRATEUR

Dans tes propos, tu dis que ça a été suscité parce que je vois à cette période-là qu'il faut faire coter au moins 20% de son capital, NSIA vient avec 16%, l'Etat de Côte d'Ivoire vient avec 4%. Est-ce que NSIA ne voulait pas venir à la bourse ?

M.J Philippe KOUAMÉ :

Non, ce n'est pas que NSIA ne voulait pas. C'était déjà dans le cadre d'un accord avec l'État. Il y avait une partie qui devait être cédée au public, donc ça c'était des accords. Maintenant, comme tu le dis, on peut avoir une stratégie différente, on peut estimer qu'on coche la case du deal, on va dire ça comme ça, puis après on fait autre chose.

Et c'est là qu'on s'est rendu compte qu'en plus de ce point-là, il y a une vraie opportunité qui est derrière. Il y a une vraie opportunité en termes de visibilité, en termes déjà de stratégie de communication, et ça je pourrais le développer tout à l'heure. Donc, dans un premier temps, on va dire que ça a été suscité par l'État, mais on a trouvé un vrai intérêt. Un vrai intérêt. Et je pourrais le démontrer tout à l'heure.

MODÉRATEUR À M. AKA KROUGBA

Déjà, j'avoue que c'est aujourd'hui que j'apprends que cette structure existe. Je voudrais que vous nous expliquiez un peu en quoi ça consiste : La bourse est née comment et pourquoi les sociétés cotées y sont ? Déjà en 1250, il y avait la première bourse qui s'est créée à Toulouse. En 1776, aux Etats-Unis après leur indépendance. En Côte d'Ivoire, en 1974, il y avait une loi qui créait la BVA et la BVA a démarré ses activités en 1978. Celui qui était dans la corbeille et qui cotait, c'était le DG, Aka KOFFI.

Pourquoi la bourse, et comment la bourse de la BVA est née ? Parce que c'est d'elle que va naître la BRVM dont on parle tant. Quand on ne connaît pas son histoire, ce n'est pas certain qu'on sache où on va. Le président Houphouët Boigny a estimé que la croissance de l'économie de la Côte d'Ivoire qui avait été qualifiée de miracle ivoirien, avait besoin d'être sécurisée. C'est pour ça qu'il a appelé les banques. La SODECI était l'une des seules sociétés privées qui devait venir à la cote. Et il leur a donné un deadline de coter les entreprises dans un délai de deux ans.

C'est ainsi qu'en 1978, la bourse a été ouverte au grand public. J'ai cité M. Dieu-donné parce qu'il a vu cette bourse -là naître. Après la restructuration, toujours dans le cadre des programmes d'ajustement structurel (PAS) initiés par les institutions du Bretton-Woods, on vient en 1996 pour créer ce que vous avez aujourd'hui, la BRVM, la Bourse Régionale. On va transférer les valeurs cotées, les valeurs admises à la côte de la BVA sur la côte de la Bourse Régionale. Mais il y avait une étude préalable qui avait été faite,

cette étude de (PASFI de 92) demandait que les émetteurs soient au conseil d'administration de la bourse.

Parce que c'est eux qui représentent les produits du marché. C'est un marché ordinaire, mais qui a une spécificité. Une fois que la place est créée, tous ceux qui ont ces valeurs immobilières peuvent aller les négocier facilement et faire avancer l'économie. Parce que dans l'évaluation de l'économie, la capitalisation y est pour quelque chose. Et donc sentant venir les programmes d'ajustement structurel dans l'ensemble de la zone UEMOA, on a créé en 1996 la Bourse Régionale.

On va démarrer les activités le 16 septembre 1998. C'est nous qui payons le lourd tribut, les émetteurs. L'Association des Emetteurs naît depuis 1992 avec pour objectif non seulement de participer au développement du marché, mais aussi d'échanges d'expérience entre les membres et de forces de proposition pour les autorités du marché (l'AMF aujourd'hui, le Dépositaire central/ Banque de règlement, la BRVM elle-même).

MODÉRATEUR A M.KROUGBA

Donc vous participez un peu à la réglementation de tout ce qui se passe ?

M.J Philippe KOUAMÉ :

Avant on était au comité de développement du marché.

MODÉRATEUR

Maintenant, les sociétés sont cotées, il y a cette association-là. Est-ce qu'en votre sein il y a des avantages, dans votre discussion, des avantages liés au fait qu'ils soient à la bourse ?

Monsieur Oui, M. BRIZOUA parlait d'accéder à de nouveaux marchés. Est-ce que vous le ressentez à votre sein ?

M. KROUGBA : Oui, d'abord dans un premier temps, ce sont les Etats qui se sont désengagés via la bourse.

MODÉRATEUR

Une forme de privatisation ?

M. KROUGBA : Une forme de privatisation. Au comité de privatisation, il fallait trouver un actionnaire de référence.

Après trois années d'exercice, au moins, attestées par trois bilans positifs avec distribution de dividendes, ces sociétés devaient migrer sur la côte. En principe, ça a été validé. Tous les États, même en 1996, ont confirmé la même disposition. C'est pour cela qu'aujourd'hui, je suis étonné que les SGI restreignent le champ d'intervention de leurs confrères, en créant encore dans le même marché unifié des syndicats de placement. En somme, si tu n'es pas dans le syndicat de placement d'une valeur, et que tu n'as pas un compte dans les membres du syndicat, tu ne peux pas souscrire.

MODÉRATEUR

C'est bien. Je pense que les SGI sont là. Ce serait un très bon débat sur ce sujet-là.

M. KROUGBA :

C'est ce que je veux porter à l'AMF. Parce que cette rubrique-là, il faut la barrer. Chaque jour, on fait le point de souscription. Les valeurs émises sont arrêtées lorsqu'on voit qu'on est en dépassement. Cela évite les réductions très significatives qui sont pénalisantes pour les uns et les autres.

Modérateur à M. BRIZOUA : Je pose une question à M. BRIZOUA

M. BRIZOUA

Nous avons 162 sociétés cotées au Nigeria. Au Kenya, 59 sociétés cotées. Au Ghana, autour de 32-35 sociétés cotées. Dans l'espace UEMOA pour 8 pays, nous avons aujourd'hui 47 sociétés cotées. Selon vous, de votre expérience à avoir fait toutes ces démarches, à envoyer ces sociétés au niveau de la BRVM, Quels sont les principaux obstacles qui font que ces sociétés-là ne viennent pas ?

C'est vrai que c'est éloquent ce que vous dites. Ça nous interpelle tous. Je pense qu'au niveau du secteur privé, dans nos environnements, est-ce qu'on peut dire que nos chefs d'État qui ont eu l'idée de créer la bourse et qui n'ont pas fait ces grandes études de HEC, d'Harvard, tout ça, en son temps, est-ce qu'ils sont plus futés que nous ? Que notre génération ?

Je pense que pour faire court, il y a une remise en question, une remise en cause qu'on doit se faire au niveau de la classe dirigeante, des dirigeants d'entreprises qui ont fait ces grandes écoles. On doit vraiment s'asseoir et se remettre en cause et nous challenger vis-à-vis de cette zone que

vous avez citée, de ces pays que vous avez cité. Que le Ghana seul arrive à coiffer, tout l'UEMOA, en nombre de sociétés cotées ?

Déjà, quand on parle du Ghana c'est un bloc anglophone. On a tous fait les mêmes écoles. C'est le même programme. Je pense qu'à un moment donné, le pouvoir public a fait son travail. Il y a l'environnement certainement à assainir, l'environnement des affaires.

C'est vrai qu'il y a beaucoup de choses qui ont été faites. Mais je pense qu'il y a non seulement le problème de la transparence *au niveau de l'information financière*. La transparence des chiffres ? Des chiffres et d'un vrai blocage. Et là, je pense qu'il faut faire comprendre aux dirigeants d'entreprises que l'évolution de l'OHADA se rapproche des normes IFRS. Et à un moment donné, le discours de transparence va devenir général. Donc ceux qui se réfugient encore derrière la non-transparence des données, ça ne sera plus un problème bientôt. Deuxièmement, nous avons un environnement captif dans l'UMOA.

La Côte d'Ivoire est la locomotive, on l'écoute tout le temps. 40% en masse monétaire, mais ça ne se ressent pas dans la dynamique du secteur privé de notre zone. Il y a un problème de réciprocité, certainement, qui doit être adressé au niveau des pouvoirs publics.

Lorsqu'on parle d'intégration dans l'UMOA, le mouvement ne doit pas se faire seulement avec la Côte d'Ivoire. Il faut que certaines sociétés de la Côte d'Ivoire puissent se déployer dans les autres pays de l'UMOA sans encombre. J'avais attiré l'attention des autorités des affaires étrangères. Je leur ai dit qu'il y a une règle qui s'appelle la réciprocité. Parce que lorsqu'on discute avec les dirigeants d'entreprises de la Côte d'Ivoire, ils vous disent qu'il est difficile de se déployer dans les pays de l'UEMOA.

Le marché ivoirien n'est pas suffisamment grand pour être coté à la BRVM ?

M. BRIZOUA :

Non, je veux dire, il faut déjà avoir un bon ancrage dans le pays, mais il faut conquérir. Parce que, on a cité tout à l'heure les différents objectifs pour lesquels une société veut se faire coter.

Lever des fonds, Apporter un nouveau marché, Investir. Mais investir pour quoi faire ? Parce que, lorsque l'on parle d'investissement, moi je vois souvent industrialiser. On parle, ces derniers temps d'industrialisation. Oui, il faut augmenter le taux d'industrialisation. Je dis, c'est bien.

Mais qui va consommer tout ce qu'on va produire ? Donc, il y a une dimension d'expansion géographique qui n'est pas trop intégrée dans le plan actuel, ou bien, soit c'est intégré, mais compte tenu des difficultés que j'ai énuméré tout à l'heure. Ce blocage, je cherche à le comprendre de façon psychologique. J'ai donné quelques éléments d'appréciation.

MODÉRATEUR :

Mais en quoi c'est un facteur bloquant pour la bourse ?

M. BRIZOUA :

Quand on demande aux dirigeants d'entreprises de la Côte d'Ivoire de se financer, ils se demandent pourquoi faire ? Parce qu'ils peuvent avoir les fonds qu'ils peuvent gérer le quotidien (BFR, Trésorerie, etc.) par les canaux classiques des banques etc.

MODÉRATEUR A KOUAKOU :

Donc, ça me permet, Monsieur Kouakou, vous qui êtes à Mazars, est-ce que vous voyez une amélioration de la gouvernance des entreprises cotées, comparée à celles qui ne sont pas cotées ? Oui, merci Daniel. Donc, Mazars, comme, tu l'as dit, est commissariat aux comptes, pour les Structures Centrales, donc BRVM, DC/BR, et également d'autres sociétés cotées.

Le principe, effectivement, d'un commissaire aux comptes, c'est de garantir l'information pour les actionnaires. On sent, effectivement, cette amélioration qui permet de, non seulement accéder au marché, parce que ça crée de la visibilité, le fait non seulement d'être coté, le fait également aussi d'avoir, en fait, parce qu'on a un commissariat aux comptes, ça c'est d'abord une bonne initiative, c'est une obligation qui est quasiment légale à ce niveau pour certaines entités. Et donc, au niveau de la gouvernance, parce que pour l'information qui va être remontée, celle-ci va être certifiée par les commissariats aux comptes. Et donc, effectivement, on ne peut pas tout faire. Je pense que ça permet d'ouvrir un peu le débat aussi vers les PME, vers les dirigeants.

Mais que l'on soit coté ou non, on a toujours un commissariat aux comptes si on a une société anonyme ? Oui, on a un commissariat aux comptes, mais j'avoue, effectivement, que quand on est coté, l'information qui est partagée entre les actionnaires est maintenant diffusée au niveau du marché. Donc, on va la communiquer sur les plateformes. L'information est accessible au public. Alors que quand on n'est pas coté, effectivement, on a des informations. Après, ces informations-là, ces états financiers vont être certifiés, et vont être déposés à la centrale des bilans. Enfin, je veux dire, tout le monde n'y a pas forcément accès. Alors que,, l'information financière des sociétés cotées est publiée sur le site de la BRVM ou SICA finance aussi.

Mais de votre expérience, est-ce que vous pensez que le conseil d'administration d'une société cotée fait beaucoup plus attention en travaillant avec vous, en améliorant, en fait, sa gouvernance, comparée à une société qui n'est pas cotée ?

Est-ce que vous voyez, pour l'appeler, une différence au niveau de la manière de faire ?



M.KOUAKOU

Oui, tout naturellement, parce qu'effectivement, si, en tant que conseil d'administration, on va arrêter des comptes qui vont être, effectivement, sur la place, il y a, enfin, j'ai juste envie de dire que l'obligation, de façon implicite, on engage au moins sa responsabilité. Pas pour dire que les conseils d'administration des sociétés non cotées ne font pas un travail sérieux, mais je dis, effectivement, quand on a cette exposition, ça crée une obligation et qui permet, effectivement, d'aller un peu plus dans le détail. Et donc, aujourd'hui, même les conseils d'administration font l'objet aussi de formation. Ils ont créé au sein de l'INAD ; CI, enfin, des forma-

tions, ils se font certifier.

D'accord. Parce qu'effectivement, à ce niveau, même être administrateur, c'est juste une responsabilité qui nécessite non seulement de comprendre les chiffres, de comprendre les sujets juridiques, et ainsi de suite.

Donc, dans les secteurs réglementés, notamment assurances et banques, il y a effectivement cette obligation de formation. Pas plus tard qu'il y a deux semaines, Mazars en formait même des administrateurs à l'utilisation de l'IA. Donc, on est arrivé à ce niveau où, effectivement, tout le monde est embarqué. Il y a un processus de transparence, il y a un processus, effectivement, d'adaptation de tout ça, en fait.

MODÉRATEUR :

Donc, être coté, le fait de communiquer de façon publique améliore un peu, quelque part, la gouvernance.

MODÉRATEUR J. PHILIPPE KOUAMÉ

Vous qui êtes à NSIA, la communication financière, le fait que, pratiquement, chaque trimestre, il faut rendre public ses états financiers, tout type d'information capable d'impacter le cours de l'action, il faut communiquer cela au public. Je suis avec un dirigeant d'entreprise, je lui demandais, par exemple, comment est-ce qu'il comptait coter, certaines de ses structures en plus, il me disait, le fait de toujours mettre les choses en public dérangeait un peu la concurrence.

Est-ce que vous avez ce souci-là à votre niveau ?

M. J. Philippe KOUAMÉ :

D'accord. Merci. On le disait tout à l'heure, je pense que ça revient dans les discussions. Il y'a un exercice de transparence auquel il faut être déjà astreint, une fois qu'on est coté. Mais je veux juste revenir un peu en avant, parce qu'il y avait dans les discussions, la volonté même d'aller en bourse, c'est là, ça me permet de saluer, de rendre hommage, je dirais, à la vision de notre président, M. Jean Kacou DIAGOU qui, dès le départ, s'est inscrit dans ce projet-là, qui a été mené ensuite par le Directeur Général de Monsieur YACÉ pour conduire, justement, cette action. Parce que, par ailleurs, une fois qu'on est coté, il y a une stratégie derrière, une stratégie de communication qu'il faut pouvoir développer.

Et nous, en l'occurrence, on s'est rendu compte, à un moment donné, qu'il peut y avoir une déconnexion entre le cours de l'action et la valeur, de la société. Parce qu'on va dire, les informations, soit elles ne sont pas bien comprises, soit

elles ne sont pas bien analysées par les actionnaires de manière générale, parce qu'ils vont être concentrés sur les dividendes,

alors que le régulateur va demander de renforcer les fonds propres, et pour ça, il faut communiquer dessus. Et par les analystes, parce que l'information, si elle n'est pas précise, elle ne va pas être comprise.

Donc, la communication, la transparence vont de pair, au moins. Il faut déjà avoir une communication simple, il ne faut pas avoir peur d'inviter, et on a eu l'occasion de le faire, que ce soit avec SICA, que je remercie au passage, lors des événements, qu'avec des analystes financiers. Où nous sommes passés, nous avons expliqué, il y a beaucoup de sujets qui ont été relayés dans la presse, qu'on a pris le temps d'expliquer, pour que les gens puissent comprendre, je dirais, la vraie information. Et une fois qu'à côté de ça, parce qu'une fois qu'on est transparent, une fois qu'on communique, et que la performance financière est au rendez-vous, mécaniquement, même si vous êtes mieux placés que moi pour faire ces calculs-là, le cours se fait ressentir. Si je regarde, par exemple, les dernières publications que NSIA a faites sur sa situation au 30 septembre, on a observé en même temps une évolution du cours. Si je regarde le cours de la période de décembre 2023.

MODÉRATEUR :

C'est-à-dire, récemment, au niveau du chiffre d'affaires, il y a eu une bonne amélioration C'est ça.

M. Jean Philippe KOUAME :

Au niveau du chiffre d'affaires, donc du PNB, on va dire, on a eu une bonne amélioration, on avait si je prends 2023 d'environ 60 milliards, on a eu un PNB à septembre 2024 d'environ 70 milliards, on a eu un résultat d'à peu près 23 milliards et donc, les acteurs du marché comprennent qu'effectivement, le message qui a été véhiculé par la banque à travers son plan stratégique, altitude 22-26, se matérialise... (Pendant les SIKA-days).

Donc, une fois que les investisseurs comprennent le discours que la banque tient, parce que la banque a une analyse de long terme, des fois, on a des actionnaires qui peuvent être sur du court terme. Donc, ils peuvent ne pas bien comprendre les stratégies. Mais une fois qu'on leur explique, je pense que, mécaniquement, ça part.

Mais effectivement, il y a un exercice de transparence auquel il faut être astreint.

Modérateur : Donc, dans cet exercice de transparence, je pense que ça peut apporter, ce qui est l'un des bénéfices à être coté à la bourse, cette notoriété. Par exemple, récemment, j'ai vu que vous avez levé des fonds, vous avez reçu près de 90 millions d'euros de FMO, de Proparco, je pense que cette semaine-là.

Est-ce que le fait d'être coté amène en fait ces structures-là à vous regarder autrement ?

M. Jean Philippe KOUAME :

Mais, vous-même l'avez dit, si vous dites transparence, si vous n'êtes pas habitué

à la transparence sur le marché, je pense que vous aurez du mal à être transparent envers des partenaires. Vous êtes mieux placé que moi, les due diligence, les exercices, parce qu'avant de conclure ce que vous voyez comme résultat, il y'a un exercice de due diligence précise qui est fait. L'avantage d'être coté, déjà, c'est qu'on a l'habitude de communiquer sur un certain nombre d'informations de notoriété, donc les partenaires, ils ont juste à avoir accès, et quand ils ont besoin de détails, ils viennent vers nous.

Donc, j'ai envie de dire, le fait d'être coté facilite, déjà parce qu'il y a une transparence de l'information, une communication régulière, facilite l'interprétation, l'analyse de l'information de la société. Donc, du coup, les partenaires, ils sont beaucoup plus à l'aise pour pouvoir apprécier les fondamentaux de la société, parce qu'ils sont publics. Et deuxièmement, c'est qu'après, il permet de voir aussi la vision de la société, comment la société se projette. Et à travers ça, donc, l'exemple que vous avez indiqué, mais il y en a d'autres, on a un partenariat très fort avec la SFI aujourd'hui, mais qui est justement le fruit de toute cette stratégie qui a été mise en œuvre dans le cadre de la démarche après cotation.

MODÉRATEUR M. KROUGBA :

Est-ce que vos membres sont très à l'aise avec le jeu de la BRVM, à savoir la communication, le partage de l'information financière ? Est-ce qu'ils ont quelques griefs souvent, est-ce que ça arrive, que vous entendez des choses ?



M.KROUGBA

Oui, c'est vrai qu'au départ, c'était un peu difficile, parce que le schéma sur lequel il fallait communiquer n'était pas harmonisé. Aujourd'hui, c'est harmonisé. Je pense que toutes les sociétés arrivent à envoyer dans le temps toutes leurs informations, notamment les résultats trimestriels, les projections, les perspectives. Les statistiques que nous avons eu à faire ont montré que les gens ont une bonne adhésion.

MODÉRATEUR :

Et en termes de gouvernance de vos membres, le fait d'être coté améliore leur gouvernance ?

M.KROUGBA :

Oui, le fait d'être coté améliore toujours les choses, parce que c'est vrai que

la plupart des sociétés qui sont cotées sont des sociétés qui sont à l'international. Ce sont des filiales de multinationale et qui ont déjà l'habitude de communiquer, d'effectuer un certain nombre de messages. A cela, on vient maintenant d'appliquer les besoins exprimés par les actionnaires qui sont pris en compte, et cela améliore significativement les choses. Je prends par exemple un groupe qui a ouvert même une cellule qu'on a appelé la cellule boursière pour communiquer avec les actionnaires. Cela permet même de réduire le coût de gestion de leur portefeuille, parce que généralement le portefeuille n'est pas très élevé.

Donc, les frais de gestion qui descendent sur ce portefeuille, à l'équilibre, l'actionnaire n'a rien. Donc, on a amélioré. On pense que dans le cadre d'échanges d'expérience, on va améliorer les choses.

QUESTIONS / CONTRIBUTIONS DU PUBLIC

Bonjour à tous. Merci pour ce partage d'expérience. Au niveau de ma question, la dernière OPV sur le marché de la BRVM a eu lieu le 30 décembre 2022. Je crois que c'était Orange. Et je crois que deux ans après, c'est-à-dire aujourd'hui, on a eu l'OPV de la LMB. Deux ans, c'est beaucoup quand même. Maintenant, je voudrais demander aux représentants de la BRVM ici présents, pourquoi il n'y a pas cette incitation au niveau de la PME () essayez de diversifier un peu les entreprises qui sont cotées à la BRVM ? Parce que quand on voit de plus près, ce sont des entreprises étatiques. On a des entreprises de l'indus-

trie, leader dans l'industrie, leader dans le secteur bancaire. On n'a pas assez de PME. Au niveau de la BRVM, est-ce que vous n'allez pas essayer de revoir un peu vos critères d'admission à ce niveau-là ?

Est-ce que vous pouvez me donner un peu plus d'éclaircissement ?

Modérateur : M. BRIZOUA, après orange, je pense qu'il y a eu l'introduction de Nas qui n'a pas été concluant. Et puis, aujourd'hui, on a la LMB. Pourquoi ça met autant de temps ? Ou bien M. BRIZOUA n'arrive pas à développer le marché ?

RÉPONSES DES PANELISTES

M.BRIZOUA :

Je ne sais pas. Je l'ai dit. Vous savez, l'opération d'introduction en bourse, c'est un travail collectif. Ça part déjà du dirigeant qui a pris la décision. Une fois qu'il décide d'y aller, il faut qu'il sache s'entourer des intermédiaires qui vont l'y accompagner de façon efficace. Ensuite, dans la procédure, il y a un nombre de travaux à faire, des mises en conformité avec les conditions d'accès. Ensuite, il y a le régulateur, l'autorité du marché qui doit certifier tout ça, donner le go-ahead, le feu vert, tout ceci, ça peut prendre facilement un an, deux ans, en fonction de la difficulté de l'organisation qu'on a trouvé en place. Il faut dire

que, pour corriger, les introductions à la

BRVM sont dans la moyenne africaine Il faut voir, sur les neuf dix, et douze années, on a eu une dizaine d'introductions en bourse. Ça nous donne environ une introduction par an, si on essaie de faire ça de façon linéaire. Parce qu'il y a des années où on a eu deux introductions, ou trois. Notre souhait, c'est que ça se fasse de façon systématique. Qu'on ait dans un pipeline, chaque année, des gens qui sont prêts une fois qu'on clôture l'année. Dans le premier trimestre, on a déjà les futurs IPO qui sont positionnés. On y travaille. Il y a pas mal de sociétés qui ont commencé. Vous savez, la nouvelle génération.

MODÉRATION :

Est-ce qu'on a un pipeline ? Combien D'entreprise, à peu près ?

M. BRIZOUA :

Sur le PME, on en a deux ou trois. Voilà. Donc, nous y attelons. Et puis, en fait, il faut arriver à vulgariser la bourse.

Vous voyez, quand on quitte l'université, quand on rentre en vie active, il n'y a pas un cours spécial qu'on fait pour ouvrir un compte bancaire. Vous voyez, on a tous ici, des niveaux BAC+3/4 en finance et banque à l'université et dans les grandes écoles. Donc, ce réflexe des marchés financiers, il doit vraiment s'installer à un autre niveau.

Vous savez, mon collègue le disait tout à l'heure, nous n'avons pas la même puissance de négociations que les fonds d'investissement la même profondeur. Je lui ai dit, que les fonds d'investissement et les banques. Nous, nous faisons la promotion de notre marché, mais la décision doit être prise par le dirigeant d'entreprise qui doit se référer à son conseil d'administration. Et c'est pour ça que je dis qu'il y a tout un tas d'outils. Notamment, la BRVM a mis en place un code de gouvernance de sociétés cotées. Tout ça, pour pouvoir permettre aux sociétés qui ne sont pas encore cotées,

aux administrateurs, de s'imprégner déjà. (Parce que c'est eux qui décident). Nous, on peut parler au DAF, on peut parler au DG.

Remarquez, par exemple, dans cette salle, nous sommes en train de parler d'introduction en bourse. Mais je parie que parmi nous ici, il y a plus de DAF, de DFC, de chefs comptables que de DG, ou bien d'administrateurs.

Or, c'est eux qui décident. Donc, il faut que ceux avec qui on discute puissent remonter l'information. Et comme cela n'est pas fait, c'est un élément, c'est une faiblesse qu'on a identifiée. Et on va l'adresser dans nos prochaines actions vis-à-vis des conseils d'administration, vis-à-vis des entreprises. On a même le projet de parler au patronat de l'UEMOA, parce que le patronat est également organisé. Il y a un patronat dans chaque état et un patronat régional. Toutes ces personnalités-là vont être approchées pour leur expliquer que c'est à eux qui revient le devoir de traduire dans la réalité les promesses des chefs d'état et du gouvernement. Remarquez que chaque 31 décembre, ou pendant les fins d'indépendance, tous les chefs d'état promettent quelque chose au niveau du secteur privé, au niveau de l'économie, au niveau de ceci, créer des champions nationaux, créer ceci, créer cela. Mais ceux qui sont chargés de dérouler ces promesses économiques et financières au niveau du secteur privé, ce sont les patrons.

QUESTIONS / CONTRIBUTIONS DU PUBLIC

M. Kone : ma question porte sur les startups. Quel est le processus à suivre pour que les startups soient cotées à la bourse plus tard ?

Et puis, est-ce que c'est le même processus sur les autres bourses ? Par exemple, c'est-à-dire la bourse de New York, le CAC 40 et puis la bourse de Londres.

Modérateur à M. Kouakou : Vous êtes commissaire aux comptes de plusieurs entreprises, conseillers financiers, est-ce qu'il vous arrive de rencontrer des sociétés non cotées qui vous expriment le besoin de vouloir se faire coter et qui finalement ne viennent pas ?

RÉPONSES DES PANELISTES

Effectivement, chez Mazars, je suis pilote du programme listing sponsor. On a participé avec Jean-Yves NAKA au programme Elite, aux 30 cohortes. On a animé des formations sur tout ce qui est valorisation, analyse financière. Mais effectivement, force est de constater que certaines PME

veulent aller en bourse, veulent lever des fonds. Et l'une des contraintes, elle te dit je suis SARL. (Pour aller au troisième compartiment de la BRVM, il faut passer de SARL à SA. Déjà, il y a un problème, l'ouverture du capital.

MODÉRATEUR :

Ça va changer un peu la fiscalité aussi ?

Kouakou : *Non, pas à ce niveau, ça veut dire que la contrainte, c'est une contrainte juridique (associer un autre actionnaire). Et effectivement, c'est cela.*

Déjà, avant d'aller à la bourse, d'avoir un actionnariat qui est diffus avec le flottant. Effectivement, à ce niveau, c'est la grosse contrainte. Donc, on a approché beaucoup de PME qui ont cette ambition de lever des fonds à la BRVM. Mais c'est une contrainte à ce niveau qui posait un problème. Et donc, cette contrainte, on l'a remontée au niveau du régulateur, au niveau de l'AMF, dans le cadre de ces réunions périodiques annuelles, sur l'état d'avancement du projet Listing Sponsor. Et c'est sur un sujet qu'ils sont en train de travailler. Il y a une réflexion tout au niveau de la communication, enfin, au niveau de l'éducation à la bourse. C'est aussi bien pour les épargnants, mais également aussi au niveau des acteurs économiques.

Modérateur à M. BRIZOUA

Au Sénégal, qui est la deuxième économie de l'UMOA, trois sociétés cotées, c'est quoi leur raison ?

Le même problème que nous avons ici, je pense que c'est la même chose là-bas. Nous essayons de faire comprendre à nos dirigeants qu'il faut intégrer les marchés financiers, la bourse, dans la stratégie du financement. On ne doit pas se rappeler de la bourse au dernier moment. Lorsqu'on réfléchit, on doit faire la cartographie des financements possibles. Et en fonction du stade d'évolution de la société, de l'investissement qu'on veut faire, le type de révision, il faut pouvoir planifier longtemps en avance. Parce qu'aujourd'hui, quand on vient d'entrer en bourse, c'est face aux forces systématiques.

MOTS DE FIN



M. BRIZOUA :

régulateur.

J'ai démarché des PME qui sont venus, qui étaient très volontaires, mais qui ont été rebutées par le coût d'introduction. Dans nos réflexions, on s'est dit pourquoi ne pas syndiquer également les listing sponsors, les SGI, les commissaires aux comptes, tous les intervenants. Pourquoi ne pas syndiquer cela et sortir un montant qui soit bien.

Et puis, on crée peut-être un cahier de charges pour que ça se fasse sur le volume, comme on a déterminé les coûts et les frais de commission pour les opérations de cotation en bourse. Ça pourrait être la solution. Mais dans mon mot de fin, vraiment, je voulais interpeller nos concitoyens, la Côte d'Ivoire, la région, qu'il est temps de s'approprier cet outil puissant qu'est la bourse et les marchés financiers. La compétition qui vient, elle est réelle. Ce n'est pas de l'abstrait.

La ZLECAF pointe du nez. On n'a pas été capable de coloniser un espace qui nous est acquis. Comment est-ce qu'on fera pour compétir avec la ZLECAF ? Où les pays anglophones sont déjà à l'avance. Quand on voit, par exemple, un petit pays pour terminer, le Rwanda, où j'ai évolué il y a quelques années. Pourquoi pensez-vous que Paul Kagame achète des cargos Airbus A330 ? Pour un petit pays qui n'a pas les ressources que la Côte d'Ivoire a, par exemple. Pourquoi ? Je vous rappelle que le président Paul Kagame a été président de l'Union africaine. Il sait ce qu'il y a dans la ZLECAF. Il va dé-

J'ai toujours cet aspect qu'a évoqué mon co-paneliste de Mazars. Il y a un certain nombre d'acteurs sur le marché qui interviennent dans la filière. Et généralement, l'un des facteurs qui rebutent le PME surtout, c'est le coût d'introduction. Il faut qu'on arrive à un moment donné à syndiquer également ce coût-là. Qu'on fixe un montant flat qu'on se repartisse. Parce qu'on a eu des PME, par exemple, qui sont sorties du circuit. Parce qu'elles se sont retrouvées devant des SGI qui leur ont demandé 100 millions pour les accompagner. Pour une PME, 100 millions, mais ce n'est plus la peine qu'elles viennent. Donc, c'est vrai qu'il y a des acteurs qui ont créé les listing sponsors, les SGI. C'est vrai qu'on a besoin de clarifier un peu qui fait quoi, qui est le lead dans cet attelage-là. Et il y a également, la tarification, les frais. Il faut vraiment harmoniser tous ces aspects.

Modérateur : Est-ce qu'avec l'AMF ne peut pas prendre une décision dans ce sens-là ?

Evidemment, je sais que ces journées de l'APSGI, il y a un rapport qui sera fait au

velopper son pays. Ce sera une économie de services. Donc, Paul Kagame achète des avions neufs et des Jumbo 330. Pour pouvoir préparer cette transition vers la ZLECAF. C'est une invitation pour nos entreprises ici.

Il y a une loi de la jungle. Sois-vous bouffez ou bien vous serez bouffés. Aujourd'hui, au sorti de la COVID, dans certains pays, les entreprises ont gagné sept ans en termes de transformation des modèles économiques.

Nous, qu'est-ce qu'on a fait ? On est sorti de la COVID encore plus pauvre qu'avant. Il y'a des entreprises aujourd'hui, qui n'ont pas été résilients, qui sont en train de traîner les dégâts de la COVID de 2020. Aujourd'hui, nous sommes en 2024.

M. KOUAMÉ :

Merci. Oui, effectivement, comme je l'ai dit, c'est une expérience à revivre. Et Je dirais accompagner d'une bonne stratégie. Parce que là, à ce moment-là, si on conseille d'autres entreprises, cette démarche-là, c'est vraiment une stratégie qu'il faut avoir. Une stratégie déjà pour l'introduction, avec les différentes problématiques qui ont été indiquées ici. Une stratégie surtout pour la communication financière. Ça, j'insiste, je suis sur la communication financière.

Donc, s'il vous plaît, approchez-vous de la BRVM, nous sommes disposés. Nous avons créé un cadre pour accompagner les dirigeants d'entreprises dans la gratuité. Nous faisons beaucoup de choses gratuites.

Les Ivoiriens n'aiment pas la gratuité, certainement, je ne sais pas. La gratuité, quand on offre la gratuité aux Ivoiriens, on a l'impression que ça n'aboutit pas. C'est une mauvaise chose. Mais nous, nous avons une mission de service public. Donc, cette gratuité ne cache rien. Elle fait partie de notre ADN. Et nous voulons entraîner tout le monde dans le cercle vertueux. C'est notre mission. Donc, rap- prochez-vous de la BRVM, nous sommes là.

Modérateur :

Est-ce que vous conseillerez votre expérience ? Est-ce qu'après avoir été coté, ce sera votre mot de fin ? Est-ce que c'est une expérience à revivre encore ?



Nous, on s'est fait accompagner par la SFI, mais il peut y avoir d'autres cadres. Mais vraiment, faire animer son titre, en fait. Être en rapport avec les actionnaires de manière régulière.

Modérateur : Et un dernier point que j'avais oublié, la fidélisation des employés. Parce que je pense qu'à votre introduction, il y avait des actions prioritaires.

C'est pour ça que je parle de stratégie. C'est quelque chose qui est construit autour d'un modèle qui prend toutes les parties prenantes, y compris les employés, les actionnaires, les partenaires, etc. Donc c'est vraiment une stratégie de fidélisation pour les employés. Parce que ce sont les perspectives aussi qu'ils voient. Ils se disent qu'ils voient de l'avenir dans la société. Au-delà du salaire mensuel qu'ils reçoivent, il y a vraiment des perspectives qui sont créées. Il faut pouvoir communiquer en interne aussi, parce que c'est pareil. Ces éléments sont réunis en interne. Communiquer sur le marché, se rapprocher des partenaires.

M. KROUGBA :

Daniel, tu vas m'excuser, mais je ne veux pas aller dans ce sens-là. Mon premier souci, c'est le bien-être de mes membres, des sociétés cotées. Il y a des excuses qui ont été faites par les institutions financières internationale. Il y a eu les engagements des États à envoyer un certain nombre de sociétés sur la côte. Au jour d'aujourd'hui, ces sociétés ne sont pas venues pour ce que les uns et les autres ont évoqué comme contraintes. Comment travailler pour lever ces contraintes et faciliter. Parce que les autres pays de la zone UEMOA ne sont pas venus du tout. Sur les 8 pays, peut-être qu'il y a 4 pays seulement qui sont sur la côte. Les autres ne sont pas venus. Il faut qu'on les fasse venir. Cela permettrait de réduire le

Et là, c'est l'occasion de remercier SIKA, avec qui on a eu à construire un certain nombre de choses autour de tout ce qui était communication financière avec les partenaires. Et vraiment, avoir une stratégie. Parce qu'une fois qu'on a été introduit en bourse, il ne faut pas se dire que c'est fini je n'ai plus rien à faire, je n'ai qu'à patienter. Non, il faut animer, il faut communiquer, il faut partager les sujets. Voilà ce que je peux dire à ce titre-là. Évidemment, comme je suis ici au titre de NSIA Banque, j'invite aussi les uns et les autres à souscrire à nos actions. Nous avons communiqué récemment sur nos chiffres, au 30 septembre. Nous avons notre SGI qui est présente, NSIA Finance, qui est là, représentée. On invite les uns et les autres à se rapprocher de nos équipes.



coût pour l'ensemble des sociétés cotées. Deuxièmement, je m'adresse à mes membres, qu'ils viennent se former et s'informer pour implémenter un certain nombre d'avantages liés à notre existence sur le marché.

Aujourd'hui, beaucoup d'entreprises ont été privatisées. Elles ont raté complète-

ment les 5% à donner aux travailleurs pour les associer à la gestion de l'entreprise. Aujourd'hui, ils n'ont pas de fonds communs de placement. Ceux qui en ont, moi, j'ai fait des statistiques. J'ai été DG de SGO. Je connais le contenu.

Je l'ai dit, les plus pauvres du système vont avec 20 millions. Certains reçoivent jusqu'à 200 millions à partir de l'épargne. Nous pouvons nous partager l'expérience et faire profiter à nos travailleurs le fruit de la bonne gestion de nos entreprises.

Quant aux SGI qui nous ont invités, mon cher frère, merci pour l'invitation, J'interpelle les SGI sur la bonne tenue de nos registres. J'insiste que nos registres soient

bien tenus. Parce que jusqu'aujourd'hui, nous avons beaucoup de titres en déshérence. Nous avons beaucoup de droits non négociés qui sont sur le portefeuille des actionnaires. Et cela est un dysfonctionnement pour la bonne marche du marché.

MODÉRATEUR À M. KOUAKOU

Beaucoup d'entreprises non cotées craignent de faire le pas, justement à cause de la transparence des données financières, économiques, au sein de la BRVM, vous, en tant que commissaire au compte, quels conseils voulez-vous donner ?

M. KOUAKOU

Je pense que le mot de fin, c'est qu'on va aborder les sujets d'avantage. On l'a précisé, levée des fonds au niveau de la bourse, ressources longues, c'est toute une stratégie, c'est une notoriété, c'est une visibilité. Il y a autant d'avantages. Il y a des défis effectivement des transparences, donc une communication périodique d'informations. C'est clair qu'on ne veut pas avoir que des avantages. Il y a également des implications. Donc pour moi, c'est comme on le dit aujourd'hui, Mazars on est quasiment engagé dans tout le processus des PME, il y a le listing sponsor avec la BRVM également. Aussi, on exhorte les PME, surtout qu'elles représentent, en fait, tout l'écosystème. Une forte prépondérance, existe au niveau de l'économie. Donc il faut adhérer, lever des fonds et choisir l'alternative du marché boursier pour la levée des fonds. Il y a



beaucoup à gagner. Donc au niveau de la gouvernance, il y a un changement. Il y a un changement de mentalité aussi au niveau du personnel comme on l'a dit, c'est un engagement de 5%. Les salariés aussi sont engagés à la réussite, à l'atteinte des ambitions.

Eclaircissement de M. FADIGA sur les tarifs des SGI :

Je m'excuse auprès de tout le monde parce que ça va décaler un peu le calendrier. Alors, ma prise de parole est pour répondre à un des propos de mon cher ami et frère Philippe BRIZOUA concernant les frais excessifs qui seraient pratiqués par la SGI et qui pourraient visiblement décourager les sociétés qui veulent venir sur le troisième compartiment. Non, en fait, en réalité, je pense qu'il y a peut-être eu des incompréhensions. M. BRIZOUA a certainement reçu les PME qui lui ont partagé leurs préoccupations, mais peut-être qu'ils ont fait usage d'hyperboles. Voilà, 100 millions quand même. Bon, écoutez, les tarifs des SGI sont connus. Ce qu'on doit retenir, c'est que les SGI sont des sociétés, des entités qui sont régulées et qui ont une obligation de transparence au-dessus de tout. Alors, les tarifs sont homologués, c'est-à-dire que les tarifs des SGI sont partagés avec le régulateur. Et une fois que vous partagez ces tarifs-là, vous ne pouvez pas exercer en dehors de ces tarifs. Et généralement, les tarifs sont structurés de manière à être un pourcentage du montant levé.



Donc, si vous devez lever 1 milliard, on vous propose une commission de structuration de 2%. Vous voyez que vous êtes à peine à 20 millions si vous levez 1 milliard. Alors, c'est comme ça que c'est structuré. Et pour arriver à 100 millions, je pense que ça devait être une PME qui n'est peut-être plus une PME en réalité.

Donc, j'aimerais qu'on puisse comprendre que parfois, les gens peuvent s'autocensurer, se mettre des limites. Peut-être comme la plupart des SGI sont au plateau, quand on arrive, on pense que ce sont des frais qui seront énormes. Mais en réalité, ce n'est pas du tout ça. Donc, je ne voudrais pas que ceux qui nous ont écoutés se sentent découragés.



Modérateur :

cements. L'exemple de NSIA, c'est-à-dire de 35 milliards. L'introduction permet également de renforcer la gouvernance de l'entreprise.

Comme souvent, certains le disent, ça sert à quoi d'être dirigeant d'une entreprise d'un chiffre d'affaires de 100 millions, alors que vous avez la possibilité d'être dirigeant d'une entreprise au capital de 2 milliards. Donc, en fonction de votre participation, vous pouvez déjà estimer ce que vous avez la possibilité de gagner. Et puis, l'extension sous-régionale et tous les avantages que ça peut vous apporter. Je voudrais dire un grand merci à tous nos panélistes

Voilà, merci. En tout cas, pour tous ceux qui sont dans la salle et qui voudraient se faire accompagner, comprendre le processus même de cotation, je pense qu'il y a des stands de SGI dehors, ils sont tous habilités à vous accompagner. Ils sont aussi dans la salle, vous pouvez déjà commencer la discussion. Pour récapituler ce panel-là, il y a des avantages à se faire coter. Faire de grosses levées de fonds, de finan-

PANEL 7

MODÉRATEUR :

Ismaël CISSE

vice-président de l'APSGI-UEMOA,
Directeur Général de SIRIUS Capital

PANELISTES :

Elfried DIDEHIA

Directeur des Solutions Financières,
Groupe DJAMO

BOUM III Jr

Directeur Général, DABA Finance

THÈME :

FINTECH ET
BOURSE :

Comment la technologie facilite l'accès à l'investissement pour tous ?



CONTEXTE :

Bienvenue à ce panel dédié à un sujet clé pour l'avenir des marchés financiers, comment la technologie facilite l'accès à l'investissement pour tous. En tant que modérateur, je suis honoré de guider cette discussion et j'ai l'honneur d'avoir deux co-panélistes qui sont très pertinents pour le sujet en question parce qu'ils sont très actifs. Donc je vais commencer par vous demander de vous présenter brièvement et présenter Daba Finance puis présenter Djamo.



BOUM III Jr :

Bonjour et bon après-midi à tous. Je me présente, je suis BOUM III Jr et je suis le CEO et cofondateur de Daba Finance. Donc une brève présentation de mon parcours.

Premièrement, ingénieur logiciel appliqué aux finances à Nasdaq, qui est la bourse avec la plus forte capitalisation au monde. J'y ai travaillé pendant 5 ans où je développais des systèmes d'information pour la bourse aux Etats-Unis et le marché européen. Ensuite, je me suis formé en finance à l'Université de Chicago, Booth School of Business avec un MBA en finance. Et c'est à la sortie de ce programme que mon

associé et moi avons lancé Daba. Daba, très simplement, c'est une application qui a pour but de démocratiser l'investissement en Afrique à travers plusieurs marchés et plusieurs classes d'actifs. Donc nous nous positionnons comme la première application mobile dédiée à l'investissement en Afrique pour tout type de classe d'actifs et pour toute personne à travers le monde. Aujourd'hui, Daba a un peu moins de 3 ans, avec pas mal d'utilisateurs à travers le monde et l'un des marchés que nous couvrons, c'est ce marché. Et donc je suis très content d'être là et d'avoir été invité.



Elfried DIDEHIA :

Très bien, merci pour l'invitation. Alors, je suis Elfried DIDEHIA, Directeur des solutions financières pour le groupe Djamo. Alors, les solutions financières, c'est tous les services à valeur ajoutée en plus des transferts et des paiements que chacun de vous connaît assez bien au niveau de la plateforme Djamo. Donc ça va être de l'assurance, ça va être de l'épargne, ça va être de l'investissement, qui sera le sujet ici. Alors à titre personnel, je peux dire que je suis banquier et auditeur de métier. Une brève expérience en salle de marché dans un fonds alternatif à Paris qui s'appelle ABC Asset Management, donc sur des stratégies de risque arbitrage, la Fusion acquisition (FUSAC) et puis d'autres sujets. Aujourd'hui, depuis deux ans et demi, je m'occupe justement des partenariats pour les services à valeur ajoutée en faveur des partenaires et clients de Djamo.

MODÉRATEUR

C'est un sujet qui me tient particulièrement à cœur parce que moi-même passionné de technologie. Et vous avez deux stratégies différentes. J'aimerais que, de manière simple et claire, vous nous dites quel est le problème, le problème que Daba Finance cherche à résoudre en ce moment sur le marché ?

BOOM III Jr :

Il y a trois problèmes (Accès à l'information, accès au produit et gestion de son patrimoine).

Aujourd'hui, si une personne se dit, ah tiens, j'aimerais investir en Afrique et dans quoi investir, le premier problème généralement qui se pose, c'est avoir l'information nécessaire pour savoir ce dans quoi peut investir et même quelles sont les opportunités qui se présentent à cette personne. Et ça, c'est le premier problème que nous résolvons. Deuxièmement, c'est l'accès au produit. Parce qu'une fois que vous avez l'information, il faudrait bien que vous puissiez agir sur cette information. Malheureusement, et généralement, il y a plusieurs freins, que ce soit peut-être le minimum requis pour investir, peut-être le moyen à travers lequel il faut investir, il y a des moyens de paiement qui sont moins accessibles.

Donc l'accès au produit. Et ensuite, une fois que vous avez l'information, la possibilité d'investir, il faudrait maintenant se constituer

un patrimoine. Et généralement, là maintenant il va falloir répondre à la question de dans quoi est-ce que j'investis, comment et quelle allocation de mon portefeuille. Voici les trois problèmes que nous essayons de résoudre à travers une application mobile où tout cela se passe au cœur d'une simple application pour le client.

MODÉRATEUR

D'accord. Et votre cible, donc votre cible est une base d'investisseurs africains ou hors de l'Afrique ?

BOOM III Jr :

Principalement aujourd'hui hors du continent. De plus en plus nous avons une forte demande à travers différents pays africains parce que ce n'est pas le seul marché sur lequel nous sommes. Mais aujourd'hui, Daba a d'abord commencé, on peut dire, avec la diaspora.

Avec la diaspora africaine voulant investir en Afrique. Et c'est cette base d'utilisateurs qui nous a portés jusqu'aujourd'hui. Mais nous ressentons justement une demande locale. Donc quand je parle local, c'est africain purement, qui veut aussi accéder à ces opportunités à travers une application mobile. Et voilà donc, évoquer ce qui va arriver bientôt. Une autre chose qu'on fait, dans laquelle personnellement nous sommes impliqués, ce sont des capsules vidéo pour expliquer, c'est assez ludique, c'est-à-dire que si vous voyez sur LinkedIn, je me suis moi-même prêté au jeu de ces simulations. Il y a le personnage qu'on

a créé qui est Monsieur Invest et qui est censé être accessible pour répondre aux différentes questions des clients. Donc il y a 14 capsules vidéo qui sortent. Là on en a sorti 3 ou 4. Et puis ça va continuer ici. Donc à la fois sur le digital et dans de belles tribunes comme celle-ci. On a des patrimoines relativement importants. Et au milieu, il y a vraiment un fossé.

MODÉRATEUR À M. BOOM III JR :

Donc de ton côté, à toi, comment est-ce qu'évolue le marché de Daba Finance et quelle est l'évolution que vous avez eue ? Vous existez depuis quand ?

BOOM III Jr :

La compagnie existe depuis trois ans. Le produit en lui-même, étant donné que la compagnie à la base est américaine, il fallait gérer certains aspects de conformité en termes de notre action sur les marchés africains. Donc ce schéma juridique et de conformité nous a pris à peu près un an. Ensuite, le développement de la plateforme. La plateforme en elle-même a fait 18 mois et elle est accessible depuis un peu moins de 2 ans maintenant. Aujourd'hui nous sommes encore à ce qu'on appelle une version bêta, on ne communique pas du tout. Tous nos utilisateurs nous trouvent par bouche à oreille et puis ça prouve véritablement la valeur que nous apportons au client.

On couvre 4 classes d'actifs, l'action, les obligations, le fonds de capital-risque, les prises de participation dans les fonds d'investissement et très bientôt aussi les fonds communs de

placement. En fait notre approche elle est différente mais complémentaire à celle de Djamo qui est de dématérialiser tous les produits et de donner l'accès et la main à nos clients pour qu'ils puissent eux-mêmes décider quel est l'investissement qui leur parle le plus. Bien évidemment il y'a un accompagnement qui peut être fait pour les guider vers ce choix. Cependant le but pour nous c'est véritablement de réduire l'écart entre le client, la personne et les opportunités qui existent sur le marché et ce que nous avons réussi à faire jusqu'à présent.

Juste pour rajouter un tout petit peu sur l'éducation financière parce que c'est l'un des points que nous avons identifiés comme étant critiques et importants pour débloquer en fait toute cette épargne qui aujourd'hui n'est pas investie sur le marché. Il y a plusieurs actions que nous menons. Nous faisons des séances de formation complètement gratuites. Je pense que pour toute personne qui s'intéresse à l'investissement, il y a énormément de formation payante et puis j'en ai assisté à quelques-unes à la fin, véritablement il n'y a pas d'action qui en ressort, c'est bien dommage. Cependant, nous ce que nous espérons de faire, c'est vraiment de donner pas seulement des formations qui couvrent les différents parcours d'investissement, les différentes classes d'actifs, mais y ajouter véritablement l'action que la personne peut mener pour saisir cette opportunité-là. Donc, immédiatement, passer de l'information à l'action. Des séances de formation complètement gratuites. On fait des webinaires aussi avec nos partenaires financiers à travers les différentes classes d'actifs pour véritablement présenter les produits de la perspective du professionnel ainsi le client de l'autre côté peut se dire ce dans quoi je suis en train d'investir véritablement, voici

un expert voici comment est-ce que c'est géré derrière les coulisses. Donc formation, webinaire et puis la communication en ligne aussi telle que l'a dit mon panéliste. L'objectif est de rendre cela ludique pour que les gens puissent casser tout ce qui est notions préconçues selon lequel l'investissement est souvent pour un certain groupe de personnes et vraiment rendre la chose beaucoup plus approchable.

MODÉRATEUR

Ok, parfait, parfait, parfait ! donc je comprends que beaucoup est fait de part et d'autre avec monsieur Finance au niveau des webinaires pour arriver à faire la promotion des investissements. La question que je vous poserai à commencer par toi Elfried c'est est-ce que vous ne sortez pas de votre rôle parce qu'il y a des acteurs qui sont habilités à amener les investisseurs, à les conseiller, à offrir des produits financiers et en tant que plateforme technologique même si effectivement vous avez un fort background financier est-ce que vous ne marchez pas sur les plates-bandes des acteurs qui ont pour vocation de le faire ?

DIDEHIA :

C'est une très belle question déjà à deux titres. Au départ quand on a commencé on nous disait est-ce que vous n'êtes pas en train de marcher dans la plate-bande aussi d'autres sociétés qui font du transfert de mobile. On a eu cette question-là maintenant il y a la question côté investissement. Non, de façon très simple on en parlait peut-être en amont sur le marché il y a des personnes qui ont des biens immobiliers à mettre en location et de l'autre côté il y a des personnes qui cherchent un nouveau logement. Notre job, c'est de mettre la technologie pour permettre qu'une personne qui a besoin de se loger trouve un appartement, une maison à louer donc on n'a pas de maison à louer et on n'est pas des personnes qui cherchent à entrer dans une nouvelle maison. On est donc très constant sur cette vision-là. C'est ce qui nous permet d'intégrer des partenaires qui partagent cette même vision, en tout cas qui sont prêts à faire cet effort et qui ont développé un minimum de capacités technologiques. Et donc on joint nos efforts pour tout simplement faire ce pourquoi on a eu l'agrément d'Apporteur d'affaires.

MODÉRATEUR

Parfait, donc je comprends bien que c'est une très belle analogie d'ailleurs donc

les SGI et SGO sont ceux qui ont des maisons à louer et vous faites le lien auprès des investisseurs tout simplement.

BOOM III Jr :

Pour reprendre, c'est non. Nous ne cherchons pas à compétir mais plutôt fédérer et collaborer mais j'aimerais

avant d'étayer un tout petit peu plus sur notre modèle de collaboration avec les acteurs du marché faire sur une analogie avec d'autres marchés. Quand on regarde les marchés de capitaux développés notamment aux Etats-Unis, en Europe vous allez vous rendre compte que tous ces acteurs là que ce soit des brokers, que ce soit des custodians, que ce soit des asset managers, ils collaborent tous pour faire croître le marché et je pense que c'est un peu le cadre dans lequel nous sommes. Ici ce que représente cette association, n'est-ce pas c'est de véritablement trouver des synergies et des moyens de collaboration entre tous les acteurs du marché et c'est ce qui permet à un marché de se développer. Et donc Daba se positionne beaucoup plus comme une vitrine pour amplifier le travail des SGI et SGO et tous les acteurs du marché. On ne cherche pas à se substituer. Nous ne sommes pas un investisseur, nous ne sommes pas un gestionnaire d'actifs nous ne sommes qu'une vitrine et un pont technologique entre le capital qui cherche à être investi sur le marché et les opportunités qui s'y trouvent et donc pour nous notre mis-

sion c'est d'être la meilleure vitrine pour tous les acteurs ici présents et dans le marché.

MODÉRATEUR

Et en termes de réglementation avez-vous fait face à des enjeux et comment vous les avez surmontés

BOOM III Jr :

Alors en termes de réglementation, déjà à la base nous sommes une société agréée aux Etats-Unis donc de ce fait notre modèle d'opération est entre une entité agréée dans un autre marché et les entités agréées localement avec lesquelles on a des protocoles d'accord. Ce qui nous permet de passer des ordres aux SGI et aux SGO qui exécutent ces ordres-là pour nos clients notamment dans la diaspora et à l'extérieur. Cet agrément là nous permet de le faire. Peut-être que dans un futur proche un agrément local serait utile mais jusqu'à présent, ce modèle d'opération nous convient et nous permet d'apporter notre service et d'être une meilleure vitrine pour tous les acteurs localement.

MODÉRATEUR

Quels sont les échanges entre Djamo et le régulateur, avez-vous cherché un agrément, je pense que vous avez un agrément d'apporteur d'affaires, Est-ce que c'était facile d'obtenir cet agrément ?

DIDEHIA :

La première des choses c'est que pour faire ce métier il y a deux agréments, il y a l'agrément de notre partenaire, donc en l'occurrence la SGO qui a aussi les interac-

tions avec le régulateur. Aujourd'hui on travaille avec NSIA asset management, ça se passe plutôt bien on collabore ensemble, ils sont de très bons conseils aussi pour nous et puis de l'autre côté nous-mêmes nous avons obtenu cet agrément d'apporteur d'affaires sur le marché qui est utile. On ne perçoit pas la demande en termes de difficultés, mais on s'est dit un acteur qui a à l'époque plus d'un million et cinq cent mille utilisateurs qui arrivent sur le marché, le régulateur aussi doit être responsable en prenant le temps d'analyser tous les contours en sorte qu'il n'y ait pas ce million et demi de personnes qui soient conduits en bourse, donc nous on a bien pris ce parcours on a eu de très belles discussions à la fois en conférence, call ou même dans les locaux de l'AMF on a été chaleureusement reçus. Et donc c'est un bel exercice qu'on a apprécié, ça nous a permis aussi de partager au régulateur la vision qui nous tient aux entrailles, que les ressources longues soient mobilisées localement et que du côté des clients ils puissent avoir de quoi préparer leur avenir, dynamiser leur épargne avec des moyens qui sont disponibles et je me permettrais peut-être une parenthèse. On connaît la dynamique démographique de nos pays, les jeunes sont très nombreux ils ont besoin d'emplois, et bien les emplois se créent dans les entreprises et les entreprises pour se créer, se développer ont besoin de financements y compris de financements longs qui peuvent être obtenus localement et donc nous c'est vraiment ce qui nous tient aux entrailles. C'est ce qu'on veut réaliser, et aussi ces entreprises là sont capables de déployer de la productivité pour rendre accessible des produits de meilleure qualité à des

prix beaucoup plus bas et donc ce qui se passe c'est que c'est vraiment une spirale vertueuse. C'est qu'in fine il y ait moins de personnes qui aient besoin d'assistance, qu'ils soient autonomes. Qu'il y ait plus de personnes qui aient du pouvoir d'achat. Et les biens finalement qui doivent être achetés soient plus accessibles, donc c'est vraiment gagnant, gagnant, gagnant et gagnant.

MODÉRATEUR

Tout à fait et si vous devez revenir sur votre parcours, quels sont les plus grandes difficultés jusqu'à présent, parce que je pense que ce sont des histoires qui en sont encore à leur début même si ces débuts sont très prometteurs. Quelles ont été les principales difficultés auxquelles vous vous êtes confrontés ?

BOOM III Jr :

Je vais parler de quelques-unes parce qu'il y en a plusieurs donc principalement je pense que côté client c'est généralement l'éducation sur le marché, n'est-ce pas ? Présenter l'opportunité de telle sorte que la personne de l'autre côté puisse comprendre pourquoi est-ce que je devrais m'intéresser à ce marché, à ces opportunités qui se présentent à moi. Il y a un gros travail d'éducation, ensuite aussi les actions et les obligations étaient véritablement la deuxième et troisième classe d'actifs sur notre plateforme. Il fallait donc rendre la plateforme ergonomique et l'adapter pour pouvoir abriter toute cette variété de produits-là. Ça a été aussi un défi et pouvoir le communiquer n'est-ce pas aux clients de telle sorte que

la personne puisse comprendre que quand j'investis dans un fonds de capital-risque c'est différent de ce qu'on a dans une action parce que l'action elle est cotée à la minute pourtant le fonds capital risque il est là. Au bout d'un moment, il va devoir sortir après peut-être 5, 10, 7 ans. Bref, le fait que nous soyons une plateforme multi-actifs nous donne un défi de déploiement qui est un tout petit peu différent donc l'éducation de nos clients. Mais aussi l'éducation de nos partenaires parce que Daba est véritablement la première plateforme dédiée pour l'investissement en Afrique multi-actifs. Etant donné que nous sommes la vitrine et le réseau de distribution des acteurs et de ceux qui ouvrent véritablement le produit, il faut éduquer les contreparties et représenter les contreparties et tous les intervenants dans le marché. Je veux parler de la bourse en elle-même du régulateur et comprendre exactement ce que nous faisons comment est-ce qu'on compte le faire, de telle sorte que nous ayons aussi la couverture conformité et juridique nécessaire pour que tous les acteurs sur la chaîne de valeurs opèrent en toute quiétude, voilà un tout petit peu.

Modérateur :

Maintenant la question que je vais poser c'est comment vous protégez les utilisateurs de la plateforme ? Parce que vous parlez d'investissement en capital risque et vous avez parlé aussi de la qualité de l'information. Pour prendre des décisions d'investissement il faut s'assurer d'avoir les bonnes informations, il faut être capable de comprendre le risque. Donc comment est-ce que vous arrivez à protéger au mieux vos utilisateurs pour vous assurer qu'ils comprennent réellement le niveau de risque auquel ils s'exposent et vous, de votre

côté comment vous assurez vous qu'effectivement tout est mis en place pour protéger cet investissement.

BOOM III Jr :

C'est une bonne question surtout pour une plateforme, telle que Daba, qui donne la main à l'utilisateur, n'est-ce pas. En fait c'est l'utilisateur et son portefeuille le tout est dans l'information. Certes, il y a une expérience sur la plateforme qui guide le client dans la compréhension et la prise d'action dans l'investissement mais la façon dont l'information est donnée permet à la personne de comprendre. Ah tiens, voici le risque éventuel. De par nos partenariats sur le marché on a accès à des données du marché mais aussi leur note d'analyse sur les différentes opportunités que ces compagnies proposent et donc nous redistribuons cela justement au client pour que la personne puisse savoir ce que les experts ont dit par rapport à cette opportunité. Bien évidemment nous mettons des disclaimers pour dire que tout investissement comporte un risque n'est-ce pas ? Aucun retour n'est garanti même sur les fonds gérés, le risque est peut être qu'il y ait de la sous-performance donc c'est toujours très bien dit. Cependant on leur donne les éléments qui leur permettent d'avoir le moins d'ombres possible pour prendre une décision éclairée.

MODÉRATEUR

Est-ce qu'à l'intérieur vous évaluez la qualité des investissements proposés sur votre plateforme ?

BOOM III Jr :

En ce qui concerne les marchés cotés tels que l'action et les obligations. C'est la bourse. Ce travail a été fait, la due diligence nécessaire avant que la compagnie ne soit cotée.

Ce travail de due diligence ne s'effectue pas sur la bourse. Le travail de due diligence peut s'effectuer sur la décision d'investissement dans un titre. Cependant, encore une fois de plus nous prenons l'analyse qui nous a été apportée par nos partenaires sur le marché pour la donner au client, l'analyse dont vous parlez sur la due diligence d'un produit d'investissement s'applique beaucoup plus sur les produits non cotés donc tout ce qui est private equity, capital-risque et oui dans ce contexte là nous avons tout un autre processus qui est différent du processus pour investir dans des actions par exemple où il y a des comités d'investissement qui siègent qui font des analyses. C'est revu bien avant d'être mis à disposition sur la plateforme. Tout cela pour s'assurer que sur un certain nombre de métriques si on a à peu près 100 métriques de qualité nous pouvons évaluer avant qu'une opportunité non cotée puisse être mise à disposition sur la plateforme. Cela ne garantit pas un retour mais cela garantit au moins qu'il y a eu un contrôle de qualité qui a été fait avant que cela ait été mis à disposition sur la plateforme.

MODÉRATEUR

Parfait, donc il faut retenir que Daba Finance met tout en œuvre pour s'assurer que les opportunités qui sont sur la plateforme ont été bien vérifiées.

BOOM III Jr :

Surtout sur le marché non coté, ce travail est fait par la bourse sur le marché coté. C'est important de dire cela parce qu'en tant que plateforme très facilement un utilisateur peut faire le rapprochement entre la plateforme et son investissement pourtant nous ne sommes que le chemin, n'est-ce pas ? C'est comme si quelqu'un t'amène à l'école et puis on te tape à l'école et puis tu dis ah tiens c'est à cause de la personne qui m'a amené à l'école.

Alors, comment Djamo conseille ses clients, ses investisseurs ?

DIDEHIA :

Oui, en fait, finalement, c'est deux grandes questions, les deux dernières. Les défis et puis l'orientation. Parce qu'on a mentionné, le premier challenge, c'est celui de l'éducation. Et donc, en réalité, comment on l'a fait ? C'est d'abord en termes de mise sur le marché. On a commencé par des FCP et on a commencé surtout par un FCP obligataire. Encore une fois, on parle de ce avec quoi la plupart des clients sont familiers. Les gens sont familiers au compte d'épargne. Aujourd'hui, vous n'avez pas besoin de venir faire une éducation financière sur le compte d'épargne. Et donc, quel est le produit sur le marché qui donne un rendement meilleur et qui est proche de ce qui est connu à 90-95% ? Donc, c'est le FCP obligataire.

Ainsi, on a commencé par Aurore sécurité créée, gérée, commercialisée par NSIA Asset Management. Ensuite, on a rajouté deux autres FCP, un monétaire qui est une déclinaison de l'obligataire.

Et on a rajouté un fonds action qui a un rendement plus important, mais qui comporte aussi des risques plus importants si on ne respecte pas l'horizon de placement. Parce qu'aller investir en actions, c'est se positionner à long terme. Et si vous voyez, au moment où on a mis à disposition le fonds action, vous avez dû constater que sur

nos différents canaux, LinkedIn, Instagram, TikTok, Facebook, etc., on a commencé à bombarder vraiment à fond l'éducation. Parce que là, des personnes peuvent ne pas prendre le temps d'analyser le risque et se dire « Ah tiens, j'ai vu un objectif de rendement de 10%, c'est supérieur à 6,5%, et donc j'y vais. » Donc nous, ce qu'on a fait déjà, c'est qu'on y va par l'éducation financière, mais on met sur le marché le produit qui est le plus aisé à comprendre. Ensuite, on y va crescendo en termes de complexité.

Modérateur : Parfait. Je comprends que même l'approche est pédagogique quant au produit que vous mettez à disposition des clients.

Exactement. Peut-être un mot là-dessus, c'est qu'ici, c'est un forum de SGI. Peut-être la question en filigrane derrière, pourquoi il n'y a pas de SGI sur Djamo ? Parce que dans un FCP Action, justement, il y a plusieurs lignes d'action. Maintenant, lorsqu'on pourra connecter une ou plusieurs SGI sur Djamo, les clients vont avoir toute la cote disponible.

Ce n'était pas forcément le meilleur moyen d'accéder au grand public sur ces produits-là. Parce qu'autre chose aussi, il faut garder à l'esprit, il y a un contexte historique qui n'est pas très lointain, vous imaginez tous les scandales qui ont eu lieu dans notre histoire économique et financière récente. Et donc, il y a certains acteurs qui arrivent, qui disent, investissez dans ça, vous pourrez avoir tel niveau de rendement. Si c'est un placement qui a un horizon de 5 à 7 ans, deux ans après, vous êtes à moins 4%, vous dites, mais Djamo m'a menti, où sont ces voleurs qui ont fait ci, qui ont fait ça ?

Donc, vraiment, on est obligé d'étaler, de mettre la pédagogie et d'arriver maintenant en se disant que sur le marché, il y a des acteurs qui ont fait ce travail d'éducation-là. Il y a des acteurs qui se sont formés aussi par eux-mêmes et qui sont prêts à prendre des décisions d'investissement par eux-mêmes. Et donc, le moment est bientôt arrivé où ils pourront interagir directement avec des SGI via la plateforme Djamo.

MODÉRATEUR

Intelligence artificielle, blockchain, ça vous évoque quoi ?

BOOM III Jr :

Énormément de choses. Je pense que, je ne vais pas mettre la charrue avant les bœufs, mais il y a pas mal de choses que nous allons annoncer sur ce front.

Nous faisons partie de certaines startups choisies par Amazon Web Services pour leur programme AI et nous avons bénéficié d'un accompagnement appuyé sur l'utilisation de l'intelligence artificielle sur les marchés de capitaux africains. Donc, d'ici l'année prochaine, nous allons faire certaines annonces qui, je pense, seront bénéfiques pour ce marché. Parfait.

Et pour vous dire mot ?

Alors, ce sont des outils. En fait, si on parle de blockchain derrière, si cette discussion est transmise au

grand public, les gens ne vont pas entendre forcément blockchain, ils vont entendre crypto. Mais à quand, la possibilité d'acheter des cryptos sur votre plateforme technologique ?

BOOM III Jr :

Pour nous, le crypto, c'est à l'extrémité du spectre. On va y arriver un jour peut-être, mais dans la solution qui convient pour embarquer le maximum de personnes, on part du compte d'épargne, on va y arriver peut-être un jour. En termes d'intelligence artificielle, c'est déjà dans le quotidien pour un très grand nombre d'applications. Et donc, pour nous, l'intelligence artificielle, c'est comme, basiquement, vous utilisez un Google, donc ça ne sert à rien de nouveau sous notre soleil.

MODÉRATEUR :

Nous arrivons vers la fin de ce panel qui était très intéressant. Donc, je vais vous laisser l'opportunité de nous dire, de répondre à la question, comment rendre les investissements accessibles pour tous en vous projetant sur « what's next » pour Daba finance et Djamo.

BOOM III Jr :

En ce qui me concerne, je pense que « what's next » c'est déjà une intégration plus profonde avec ce marché. Je pense qu'il y a une vaste gamme de produits qui, aujourd'hui, n'est pas encore accessible. C'est élargir aussi le spectre de collaboration, justement, dans le sens d'élargir la gamme de produits.

Il faut collaborer. Donc, ça, c'est « what's next ». Comment est-ce que la technologie permet aux gens d'investir ? Il faut améliorer le parcours client, continuer l'éducation. Il faudrait que les acteurs du marché aussi nous assistent dans cette éducation-là.

À la fin de la journée, c'est vous qui êtes les investisseurs, c'est vous qui offrez ces produits-là. Il faut appuyer, n'est-ce pas, toute cette action d'éducation qui est mise en marche à travers nos canaux. Donc, je pense que plus d'éducation pour toucher plus de monde et puis une simplification de l'application, une amélioration continue de l'application pour permettre à plus de personnes de se sentir confortables dans leur investissement et la création de leur patrimoine en investissant en Afrique.

DIDEHIA :

OK, même question. Alors, les prochaines étapes, bien naturellement, on connaît la filiale de Djamo qui permet les investissements, Djamo Invest. On a commencé avec les SGO, je vous laisse deviner la suite. Et le deuxième point qui a été brièvement évoqué aussi, c'est la diaspora, donc les personnes qui sont à l'extérieur qui disent « et nous ». Aujourd'hui, c'est facile d'envoyer de l'argent depuis l'Europe sur un compte Djamo. Et donc, la question qui revient par le marché, pourquoi on n'aurait pas accès aux investissements, pouvoir participer à la vie financière de nos économies d'origine. Et, ça va être principalement les deux axes. Et puis ensuite, on va prolonger les opportunités comme celle-ci, prolonger les initiatives d'éducation financière.

MODÉRATEUR :

Donc, il faut retenir qu'il faudra compter avec Daba Finance et avec Djamo pour marcher main dans la main avec le marché financier pour vraiment relever le défi de rendre notre marché accessible au plus grand nombre. Donc, je remercie les panélistes. Je pense que je vais prendre quelques questions du public.

QUESTIONS / CONTRIBUTIONS DU PUBLIC

Dans le contexte de la non-bancarisation et de la non-inclusion financière d'une grande partie de la population, est-ce que les technologies blockchain pourraient

être une option pour arriver à rendre notre marché accessible aux populations qui sont en dehors du système bancaire ?

RÉPONSES DES PANELISTES

Comme je l'ai mentionné, la crypto-monnaie sera à l'exact opposé du spectre. Ce que nous faisons jusqu'à présent, c'est d'impliquer le maximum de personnes dans nos transactions, nos opportunités. Peut-être qu'un jour, nous arriverons à la cryptomonnaie ou à d'autres opportunités, mais pour Djamo, ce n'est pas la priorité. Parce qu'aujourd'hui, les gens ont besoin d'une opportunité pour recevoir de l'argent. Nous offrons cela. Les gens ont besoin d'avoir accès au système bancaire. Nous fournissons des cartes de visa. Et aussi, ce que nous essayons de faire maintenant, c'est de vous donner l'opportunité pour vous et tout le monde de gérer votre budget, d'obtenir de l'argent excessif que vous pouvez sauver. Et maintenant, parlons de l'investissement. Donc, en termes d'opportunités d'investissement, nous avons des fonds mutuels. Donc, c'est quelque chose que nous faisons depuis plus d'un an maintenant. Et nous allons offrir l'opportunité à tout le monde d'acheter des stocks et des bons sur le

marché. Donc, peut-être qu'un jour, nous reviendrons ici pour discuter de la crypto-monnaie. Mais ce n'est pas la priorité pour nous. Pour le marché, en étant un autre moyen d'accès aux produits financiers qui sont offerts ici. Cependant, je suis d'avis que ce marché aujourd'hui est encore naissant. Et je pense qu'il y a les structures nécessaires déjà pour l'ouvrir tel qu'il est. Je pense que c'est d'abord un exercice d'éducation et de distribution qui doit être fait. Avant de le complexifier davantage avec l'utilisation de crypto-monnaie et de blockchain pour offrir les différents outils. Donc, ça c'est ma position. Cependant, il y a des opportunités et tous les marchés africains, même de l'Afrique de l'Ouest, ne se ressemblent pas. Même en termes de pénétration de différents moyens de paiement, etc.

Donc, je pense que la question de crypto, etc. c'est vraiment au cas par cas. Mais en ce qui concerne l'investissement, nous en sommes un tout petit peu loin.

QUESTIONS / CONTRIBUTIONS DU PUBLIC

M. TRAORE :

Bonjour, mon nom c'est M. Traoré. J'aimerais savoir, est-ce que vous prévoyez avec les acteurs des marchés de proposer bientôt un nouveau type de produit ? Chez les autres pays, on appelle ça des ETF. En gros, ce sont des fonds indiciels qui permettent notamment de pouvoir diversifier son portefeuille facilement. Par exemple, selon le cas de la BRVM qui

compose plus de 40 titres. Grâce à des ETF, n'importe quel investisseur pourra acheter cet ETF là. Et puis pouvoir acheter directement les sous-jacents, c'est-à-dire les 40 titres. Est-ce que vous prévoyez bientôt de proposer cela aux gens ? Parce que ça va permettre d'accroître le marché et puis d'augmenter l'afflux de capitaux.

RÉPONSES DES PANELISTES

Alors aujourd'hui, au lieu de ces fonds-là, pour l'instant, on a des fonds communs de placement. Et on voit que l'écart dans les services qui est rendu est très faible. Aujourd'hui, on a un FCP Action qui sont des titres issus de la BRVM. Donc bien entendu, dans un avenir plus ou moins long, on peut arriver aux ETF. Mais déjà, on répond à une grosse partie du besoin grâce au FCP Action. Je vous invite à regarder cela de près également, si l'intérêt est surtout sur ce sous-jacent particulier que sont les actions.

Je pense que la question est un petit peu technique. Pourquoi ? Parce qu'en fait, pour offrir un ETF, n'est-ce pas, pour qu'il soit accessible à tous, il ne peut pas être un ratio de 1 sur toutes les actions sous-jacentes. Et donc du coup, si vous faites un ratio de 1, pour acheter une

part de cet ETF, c'est comme si vous achetez une action de tous les sous-jacents qui devient très chères, n'est-ce pas ? Et donc en fait, c'est un exercice qu'il faut faire avec la bourse, n'est-ce pas, pour aller même dans un délai un peu de fractionnement de certaines actions. Je pense que cela ne peut qu'être fait si justement la bourse s'y prête. Et une fois que la bourse s'y prêtera, très rapidement, tous les acteurs ici présents le feront.

Très bien, merci pour la question. En fait, ça fait le lien avec une autre question qui avait été posée un peu plus tôt, qui parlait de l'inclusion. Aujourd'hui, est-ce qu'on peut dire que, lorsqu'on met en place la possibilité de transactionné sur des crypto-monnaies, on est en train de faire de l'inclusion ? Donc, vous voyez vraiment

qu'il y a des personnes qui le demandent, mais par rapport aux besoins principaux, ce n'est pas ce qui émerge. Et donc, nous, pour être très transparent, on n'est pas en discussion, on n'a pas de conversation ouverte avec le régulateur sur la crypto monnaie. La mission qu'on s'est assignée, c'est d'avoir cette plateforme qui vous permet de recevoir de l'argent, faire vos dépenses de façon optimisée, dégager des excédents, et préparer votre avenir, avoir une épargne de sécurité, financer vos projets. Nous sommes vraiment fidèles à cela, et on veut y aller avec le plus grand nombre, de façon progressive. Comme le modérateur le disait, notre approche même est déjà une forme d'éducation pour permettre la maturité. Et donc, on entend bien le besoin sur le marché, le besoin, le souhait sur le marché de faire des trades avec de la crypto. On le note très bien aussi.

On y arrivera peut-être un jour. Mais il se trouverait que, pour l'instant, on embarque un peu plus de millions de personnes qui, pour l'instant, n'ont peut-être jamais entendu parler de crypto-monnaie. Et pourtant, l'économie de nos pays se fait aussi grâce à eux. Donc voici un peu la position de DJAMO à ce stade.

Dans tous les cas, nos relations sont assez fluides avec le régulateur. Soit la priorité viendra du régulateur, auquel cas, on participera à la discussion. Sinon, si notre agenda y parvient un jour, on posera la question très clairement. Merci. En ce qui concerne Daba, il faut comprendre que nous avons commencé comme une société gestionnaire de patrimoine agréée par la SEC aux Etats-Unis. Et de ce fait, nos premiers clients sont pour un petit temps en diaspora. Et donc, obtenir un agrément traduit notre volonté de nous adresser à une population locale. Parce que généralement, quand vous avez un agrément localement, c'est parce que vous faites un appel public à l'épargne de services à une population locale.

Dans la genèse de Daba, ce n'était pas le cas. Maintenant, c'est-à-dire que pour les services que nous offrons aujourd'hui, notre base d'utilisateurs est principalement étrangère. Maintenant, dans un effort de localisation de nos services, pour une population locale qui aimerait aussi accéder à nos produits, il est nécessaire d'obtenir un agrément. Et nous avons déjà eu des conversations avec les régulateurs sur le sujet.

QUESTIONS / CONTRIBUTIONS DU PUBLIC

Innocent KONAN :

Ma première question s'adresse à DJAMO. Tout à l'heure, vous avez parlé de, à l'avenir, penser à proposer des produits sous la blockchain, le crypto éventuellement. J'aimerais savoir, est-ce que, dans vos échanges avec le régulateur, est-ce que vous envisagez que le régulateur se penche sur la question, mette les normes, les limitations par rapport à ce type de produit-là, afin que les acteurs puissent vraiment commencer à en discuter ?

Donc, qu'est-ce qu'il en est avec les régulateurs sur ces sujets-là ? Maintenant, ma deuxième question est pour Daba Finance. Je crois que DJAMO a disposé d'un agrément du régulateur avant de commencer à

proposer des produits d'investissement. Maintenant, ce qui concerne Daba, pourquoi, vous n'avez pas cherché à disposer d'un agrément du régulateur avant de, justement, commencer à exercer vos activités ?

Moi, je suis en contact avec certains investisseurs qui disent que pour faire ce que Daba fait, il faut nécessairement disposer d'un agrément du régulateur. Donc, du coup, ça crée une sorte d'hésitation à leur niveau. Ils n'attendent plus que ça, pour être rassurés, avant de pousser leur collaboration en étant rassurés. Qu'est-ce que vous avez à dire par rapport à cet aspect ?

RÉPONSES DES PANELISTES

Très bien, merci pour la question. En fait, ça fait le lien avec une autre question qui avait été posée un peu plus tôt, qui parlait de l'inclusion.

Aujourd'hui, est-ce qu'on peut dire que, lorsqu'on met en place la possibilité de transactionné sur des crypto-monnaies, on est en train de faire de l'inclusion ? Donc, vous voyez vraiment qu'il y a des personnes qui le demandent, mais par rapport aux besoins principaux, ce n'est pas ce qui émerge. Et donc, nous, pour être très transparent, on n'est pas en discussion, on n'a pas de conversation ouverte avec le régulateur sur la crypto-monnaie.

La mission qu'on s'est assignée, c'est d'avoir cette plateforme qui vous permet de recevoir de l'argent, faire vos dépenses de façon optimisée, dégager des excédents, et préparer votre avenir, avoir une épargne de sécurité, financer vos projets. Nous sommes vraiment fidèles à cela, et on veut y aller avec le plus grand nombre, de façon progressive.

Comme le modérateur le disait, notre approche même est déjà une forme d'éducation pour permettre la maturité. Et donc, on entend bien le besoin sur le marché de faire des trades avec de

la crypto. On le note très bien aussi.

On y arrivera peut-être un jour. Mais il se trouverait que, pour l'instant, on embarque un peu plus de millions de personnes qui, pour l'instant, n'ont peut-être jamais entendu parler de crypto-monnaie. Et pourtant, l'économie de nos pays se fait aussi grâce à eux. Donc voici un peu la position de DJAMO à ce stade. Dans tous les cas, nos relations sont assez fluides avec le régulateur. Soit la priorité viendra du régulateur, auquel cas, on participera à la discussion. Sinon, si notre agenda y parvient un jour, on posera la question très clairement. Merci. Donc, en ce qui concerne Daba, il faut comprendre que nous avons commencé comme une société gestionnaire de patrimoine agréée par la SEC aux Etats-Unis. Et de ce fait, nos premiers clients sont pour un petit temps en diaspora.

L'obtention d'un agrément local est importante parce qu'on dessert une population locale.

Généralement, quand vous avez un agrément localement, c'est parce que vous faites un appel public à l'épargne de services à une population locale. Dans la genèse de Daba, ce n'était pas le cas. Maintenant, c'est-à-dire que les services que nous offrons aujourd'hui, notre base d'utilisateurs aujourd'hui est principalement étrangère. Maintenant, dans un effort de localisation de nos services, et par rapport à ce dont vous avez parlé, d'une population locale qui aimerait aussi accéder à nos produits. Il est nécessaire d'obtenir un agrément. Et nous avons déjà eu des conversations avec le régulateur à le sujet.

QUESTIONS / CONTRIBUTIONS DU PUBLIC

Stéphane Tchirffo :

Ma contrainte, c'est sûr, justement, la diaspora. Comment on règle la question des frais ? Quand ils ramènent de l'argent, il y a des frais. C'est quoi les deux solutions pour les deux ?

Parce que les frais, déjà, pour ramener l'argent, vont ronger les marges potentielles que les membres de la diaspora peuvent gagner. C'est cela ma question. C'est quoi les solutions qui ont été mises en place ?

RÉPONSES DES PANELISTES

Le moyen le plus simple, on le dit très clairement, c'est un paiement bancaire, ça coûte moins cher, ça vous prend un peu plus de temps, peut-être 2 jours, ce n'est pas instantané, mais vous allez commencer avec une base, vous n'avez pas perdu tant d'argent et vous allez pouvoir véritablement bénéficier des retours sur investissement que les produits de ce marché ou d'autres vous offrent. Alors, franchement, je vous remercie pour la question.

Je ne suis pas sûr de pouvoir donner tous les éléments de réponse pourquoi, parce que la réponse est forcément très technique. Nous, en fait, chez DJAMO, on a un avantage, comme je l'ai dit tout à l'heure, Djamo n'a pas été créé pour faire l'investissement. C'est un ensemble d'abord pour le paiement, le transfert, et ensuite, ce qui est mon métier principalement, après possibilité de rajouter des services à valeurs

ajoutés. Et donc, il y a une synergie entre les services existants et les services qu'on veut ajouter. Donc, vous voyez que, par exemple, une personne de la diaspora qui souhaite investir sur la BRVM, elle a peut-être des devises seniors, comme de l'euro, du dollar, du pound etc, qu'elle essaie d'envoyer ici pour investir. Nous avons aussi des clients qui achètent chez des marchands tel que Amazon etc, qui sont basés dans une autre zone.

Et donc, on a cette capacité de synergie dans nos différentes opérations. On a une gestion holistique de notre position change. Et avec des services connexes, en termes de transfert, par exemple, avec l'application Revolve il est possible depuis plusieurs pays européens d'envoyer de l'argent vers l'UEMOA en particulier, en Côte d'Ivoire et au Sénégal, où nous sommes présents. Et donc, il y a tous ces éléments- là que nous sommes en train de combiner en

tenant compte des différentes synergies sur le transfert, sur la technologie, sur la position de change, sur les frais de conversion, pour très bientôt vous sortir la solution d'investissement à la fois sur les FCP, sur les actions et sur les obligations pour la diaspora.

Votre question est grande et la réponse est presque aussi complexe. Peut-être dans quelques semaines dans quelques mois, on aura l'opportunité de présenter cette solution qui sera même au-delà de l'Europe, certainement pour toucher aussi l'Amérique

QUESTIONS / CONTRIBUTIONS DU PUBLIC

Anonyme :

Merci beaucoup pour cet effort de digitalisation de notre marché financier mais, j'ai vu qu'il y a beaucoup d'intervenants qui ont posé des questions qui ont trait à la cryptomonnaie, à la blockchain. Je suspecte que derrière

cela, il y a une volonté de s'enrichir rapidement. Donc, nous, en fait pour notre marché, on est un peu préoccupé. C'est vrai qu'on apprécie le fait qu'il y ait beaucoup d'acteurs aujourd'hui qui offrent des services, mais rassurez-nous.

RÉPONSES DES PANELISTES

Daba :

C'est une très bonne question parce que, vous savez, il y a beaucoup de scandales. Et généralement, c'est parce que les gens sont appâtés par le gain facile. Des chiffres faramineux, 500% de jours... En fait, cela sort du réel. Et donc, pour tous nos clients, et ça, je peux vous l'assurer, nous leur disons très clairement que ceci n'est pas un getrich-quick. Ce n'est pas OK, d'accord, j'entre et puis voilà. C'est pour ça qu'on se positionne comme

une application de gestion de patrimoine et non juste du quick Day trading, etc. Et c'est vraiment une différence importante. Même dans son appellation, on communique à la personne que le patrimoine se crée sur le temps. Dans toutes nos communications, dans toutes nos interactions avec nos clients, avec nos utilisateurs, nous leur faisons comprendre qu'il faut de la patience. En fait, c'est aussi la partie didactique. Il faut avoir un positionnement sur le long terme pour vos investissements. Et de ce fait, vous allez voir qu'ils vont commencer même à regarder ces autres opportu-

nités. Une fois que la personne est éduquée et comprend qu'elle a maintenant trouvé quelque chose qui permet d'accéder à des produits d'investissement qui sont réels, qui ont des acteurs confirmés, et où on peut interagir de façon saine et transparente, ça réduit, en fait, l'attractivité de ces offres-là. Et donc, nous, dans notre positionnement, c'est véritablement ce qu'on essaie de faire comprendre aux gens.

DJAMO :

C'est une très belle question, merci, monsieur. On va débattre de grands principes. Alors, l'approche, elle est vraiment en deux parties. La première partie, elle a été évoquée, et j'ai mentionné les capsules vidéo. On a justement une capsule vidéo spécifique sur ça, pour dire que l'investissement en bourse, ce n'est pas le portefeuille magique... Vous allez voir ça dans la vidéo qu'on a déjà faite. Maintenant, la seconde chose, c'est qu'à un moment donné cette crainte est justifiée. Pour toute personne qui est professionnelle du marché. Mais ce qu'on a envie de demander derrière, c'est pourquoi il y a t-il ce besoin ? Pourquoi les gens veulent s'enrichir rapidement ? Ou du moins, pourquoi les gens veulent échapper si rapidement à la pauvreté ? Et donc, on a cette réflexion-là, en se disant, OK, la personne se dit que, moi, j'ai 10 000 francs simplement à mettre de côté tous les mois, mais j'aimerais être milliardaire dans 5 ans avec 10 000 francs à mettre tous les mois. Vous lui dites avec ce que vous gagnez, regardons vos dépenses. Donc, vous voyez, DIAMO c'est d'abord une application de gestion de finances personnelles qui vous permet de recevoir vos flux, de faire vos paiements et de regarder vos dépenses pour savoir que, par exemple, vous avez décidé de dépenser 50 000 francs par mois en nourriture,

mais la technologie ne ment pas, elle vous montre que vous dépensez 80 000 au lieu de 50 000. Et donc, grâce à ce regard, vous vous rendez compte que vous dépensez 30 000 francs par mois de plus. Et si vous dites que votre capacité d'investissement n'est que de 10 000, quand vous rajoutez les 30 000 que vous dépensez comme ça, peut-être de votre poche, vous aimez bien offrir les repas à vos amis, etc., mais est-ce que c'est compatible avec votre objectif personnel ?

Donc, si ça ne l'est pas, peut-être qu'il faut juste offrir des repas pour 10 000 francs et rajouter 20 000 à vos 10 000 francs initiaux de capacité. Voici que votre capacité est multipliée par 3. Et donc, l'horizon dans lequel vous vous attendez d'être riche, il va être réduit d'autant, et même pas divisé par trois, plus que grâce à la puissance des intérêts composés qu'on a sur la pause, mais votre richesse va se réaliser cinq fois plus vite. Et donc d'abord, on commence par la réception des flux. Ensuite, on aide à la gestion des finances personnelles pour dégager la meilleure capacité d'investissement vers les meilleurs actifs. Et ce sont des éléments qu'on peut regarder, nos différents partenaires, que ce soit des SGO, des SGI, ont des simulateurs. Donc avec ces simulateurs-là, les gens peuvent se projeter en se disant, écoutez, j'ai envie d'être milliardaire, mais en fait déjà, si j'ai 150 millions, je suis bien. Et 150 millions pour moi, qui ai 24 ans aujourd'hui, en planifiant, je peux le réaliser via différents moyens. Il y aura peut-être ensuite de l'immobilier, l'emprunt bancaire, etc qui est couplé avec mon investissement qui m'aura servi d'apport de 10 ou 20% sur ce bien immobilier-là. Ainsi, dans une approche vraiment holistique, on se dit que le milliard peut-être pas, en tout cas pas tout de suite. Mais une situation financière confortable où vous avez votre résidence principale, c'est possible d'une belle

qualité de vie. Donc on organise cela, et ça commence par la gestion, la responsabilité sur le budget personnel. Voici notre approche en plus de l'éducation. On sort des vidéos en moins de trois mois, qui ont 10 000, 20 000 vues, qui parlent de la finance, on pense qu'on est sur le bon chemin.

