



# ELITE-BRVM



*Description et Programmes de formation*

# ELITE-BRVM

---

## Description Globale :

### → ELITE en quelques mots :

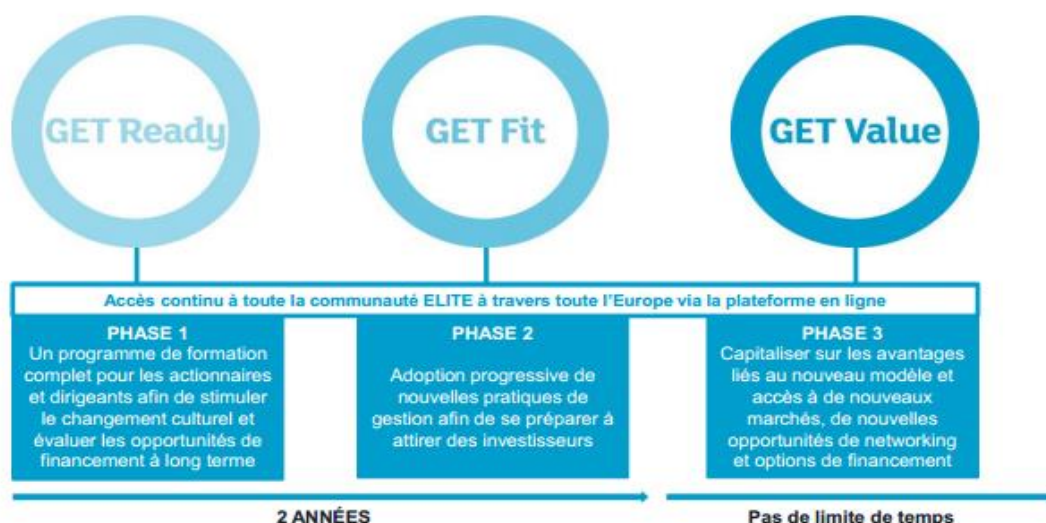
Le Programme ELITE est un programme international développé par le London Stock Exchange Group en 2012.

C'est une plate-forme unique qui permet un cadre d'échange structuré, à long terme, entre les Petites et Moyennes Entreprises à forte croissance d'une part, et les experts de l'industrie, les sociétés de conseil et les communautés d'investisseurs d'autre part, afin d'aider ces entreprises à se préparer et se structurer pour leur prochaine étape de croissance.

L'objectif principal de ce programme est de mettre à niveau les moyennes entreprises les plus performantes et les plus ambitieuses de la sous-région, afin qu'elles aient les capacités requises pour lever les fonds nécessaires à leur développement via une introduction au Troisième Compartiment de la BRVM au terme de leur formation.

Pour se faire, ELITE-BRVM se décomposera en trois (3) phases, qui impulseront les changements organisationnels requis au sein des PME candidates:

1. **Un programme de formation ;**
2. **Une période d'accompagnement soutenue par des mentors ;**
3. **Un accès direct à la communauté financière par le biais d'une plateforme communautaire dédiée.**



## → Le Programme de formation ELITE-BRVM :

### **GET READY**

#### Module 1 : « Vision stratégique et actions de développement» (Durée : 2 jours)

Ce module permettra à l'entreprise ELITE d'être capable de se projeter à long terme, avec une image claire et précise de ce qu'elle souhaite devenir à l'horizon de planification prévu.

De cette image, découleront des orientations stratégiques pour réaliser cette vision. De ces orientations, émaneront un plan opérationnel et des actions de développement.

A l'issue de ce module, la PME aura les outils nécessaires pour créer sa vision d'entreprise et les actions à mettre en place pour la réaliser.

#### Module 2 : « Organisation et Gouvernance d'entreprise (Durée : 2 jours)

Un élément communément reproché aux PME de la zone UEMOA est l'absence d'organisation et de bonne gouvernance.

Ce module permettra de leur faire comprendre comment elles peuvent/doivent s'organiser.

La PME sera également abordée à travers le prisme des enjeux de gouvernance découlant de conflits d'intérêt pouvant opposer les actionnaires, les dirigeants, les salariés et les créanciers.

A l'issue de ce module, la PME aura les outils nécessaires pour promouvoir au sein de son entreprise des règles d'éthique et des valeurs appropriées pour une gestion efficace de l'entreprise qui mettra en confiance l'ensemble de ses partenaires (actionnaires, banques, clients, fournisseurs, etc.).

#### Module 3 : « Elaboration d'un plan d'affaires» (Durée : 2 jours)

Document incontournable notamment pour toute demande de financement, l'objectif de ce module est de permettre à la PME d'élaborer des documents professionnels impactants et convaincants.

A l'issue de ce module, la PME sera capable de faire un résumé écrit de son projet, et une projection chiffrée de la future activité avec des hypothèses claires et réalistes, et un modèle économique défini.

Le module capitalisera sur les deux précédentes sessions et introduira des notions financières indispensables.

#### Module 4 : « Diagnostic financier et Evaluation d'entreprise » (Durée : 2 jours)

Le diagnostic financier est une méthodologie utilisée par un grand nombre d'acteurs financiers tels que les banques, analystes de marché, sociétés d'affacturage ou encore les agences de notation, pour avoir une représentation relativement objective de la santé d'une entreprise.

Il est donc nécessaire pour les PME d'en maîtriser les tenants et aboutissants à travers tous les outils et techniques à disposition.

A l'issue de ce module, la PME sera apte à évaluer sa situation économique et financière, ses points forts et ses points d'effort afin d'optimiser sa gestion financière et prendre des décisions éclairées.

Elle connaîtra également les techniques majeures de valorisation d'entreprise, qui lui permettront de comprendre ce qu'un investisseur recherche et ainsi avoir les clés pour rendre sa société plus attractive dans le cadre d'une recherche de financement.

#### Module 5 : « Différents modes de financement » (Durée : 2 jours)

Le financement interne est généralement insuffisant pour faire face à des perspectives de croissance ambitieuses. Dans ce module la PME aura une compréhension détaillée et globale de l'ensemble des opportunités qui s'offrent à elle dans une optique de financement optimal et en intégrant la notion de risque.

#### Module 6 : « Production et diffusion d'informations comptables et financières » (Durée : 2 jours)

Accéder à la cote d'une bourse offre de nombreux avantages, notamment en termes d'image et de ressources levées. Il existe cependant des exigences de transparence et de diffusion d'information.

Cette session permettra à la PME de comprendre ses obligations légales en tant que société anonyme mais également en tant que société cotée. Au-delà de la simple production d'états comptables et financiers, elle apprendra à communiquer ces éléments de façon optimale et en phase avec sa stratégie.

#### Atelier 1 : « Préparation à l'introduction en Bourse »

L'introduction en Bourse est une opération qui se prépare longtemps à l'avance (3 à 6 mois). Avant le lancement de l'opération, la PME doit passer par un certain nombre d'étapes préparatoires qui conditionneront la réussite de l'introduction.

Cet atelier permettra à la PME de comprendre en profondeur le processus et les éléments requis afin que l'opération soit un succès, de la structuration à la cotation sur le marché secondaire, en passant par l'élaboration du prospectus et les diligences réglementaires.

#### Atelier 2 : « Préparation à la notation financière »

Cet atelier détaillera l'intérêt et le processus de notation financière, ainsi qu'un aperçu des différents organismes de garantie.

Les PME seront ainsi équipées pour effectuer les choix adéquats quant à la notion de garantie. Elles comprendront le processus en profondeur et les éléments requis afin que le cas échéant l'opération soit un succès.

## **GET FIT**

Des séances de coaching individuelles avec des experts, sur des questions techniques sont prévues sur une à deux journées pour les PME qui auraient passé la phase « Get Ready ».

Les ateliers se poursuivront :

Atelier 3 : « Stratégies de marketing et de communication d'une société cotée »

Cet atelier abordera de façon holistique les différentes stratégies de marketing et de communication d'une société cotée.

Au-delà des obligations réglementaires, il s'agit d'une démarche stratégique de la PME pour communiquer de façon régulière, transparente, professionnelle et réactive, avec l'ensemble des acteurs des marchés financiers.

A l'issue de cet atelier, la PME aura compris l'importance d'une communication régulière avec l'écosystème du marché. Elle sera également parfaitement outillée pour mettre en action une stratégie marketing et un plan de communication cohérents, performants et en phase avec la vision de l'entreprise.

Atelier 4 : « Conduite du changement, Leadership et Motivation du personnel »

Un des éléments clé du programme est d'impulser les changements organisationnels nécessaires pour passer à une étape supérieure de croissance, c'est-à-dire devenir une société cotée. Cela passe par des dirigeants ayant des capacités de leadership avérées, capables de motiver l'ensemble du personnel et dotés de méthodologies, outils et compétences nécessaires à la conduite du changement et à la réalisation des transformations nécessaires au développement de leur entreprise.

Atelier 5 : « Décryptage du mode d'organisation, de fonctionnement et d'évolution des marchés de capitaux »

En tant que société cotée, la PME ELITE-BRVM, sera amenée à gérer de façon active l'impact de différents éléments exogènes et endogènes sur son cours boursier.

Cet atelier vise à fournir les clés et techniques modernes pour décrypter le marché financier, dans son organisation, son fonctionnement et son comportement. Il permettra à la PME de comprendre les éléments qui pourraient impacter son cours et d'anticiper sur certaines évolutions.

**GET VALUE – Permanent**

Etape permanente de mise en valeur de la PME, elle lui permettra de capitaliser sur ses acquis pour rechercher de nouveaux marchés, de nouvelles opportunités de financement et d'approfondir son réseau.