



Agrément/Habilitation

N° HA-2022 19MESRI/ANAQ-SUP/SE/DIPriv/nmf

DEPARTEMENT : Institut MERCURE

SPECIALITE : comptabilite-finance

PROJET PROFESSIONNEL

Présentée par

Mame Aminata Amar DJIGAL

Pour l'obtention du diplôme de
Licence Professionnelle en comptabilité-finance

**Sujet : Gestionnaire de portefeuille au niveau de la compagnie
de gestion financière et de bourse**

Soutenu à..... le .././.... devant le jury composé de :

Président du jury : D^r Djidiack SARR	Enseignant-chercheur en mathématiques	SUPDECO
Encadreur : D^r Malick MANE	Enseignant-chercheur en économie	SUPDECO
Membre du jury 1: Moustapha NDIONE	Intervenant en finance	SUPDECO
Membre du jury 2: Cheikh papa touty DIOUF	Intervenant en finance	SUPDECO

Année 2022-2023

DEDICACE

Je tenais à dédier ce modeste travail à mes chers parents, et surtout à ma mère sans qui je n'aurais pas vu le jour, ma raison de vivre, celle qui m'a tout donné sans rien attendre en retour. Je lui dois tout et la personne qu'elle m'a fait devenir et rien ne suffira en ce monde pour la remercier. A mes très sœurs et mon très cher frère, qui m'ont soutenu physiquement et moralement, qui m'ont toujours accordé de leur temps pour m'aider et surtout les sacrifices qu'ils ont faits pour mes études.

REMERCIEMENTS

Après avoir rendu grâce à DIEU et prier au nom du prophète (PSL) nous tenons à remercier tous ceux qui ont participé à l'élaboration de ce projet professionnel, de près ou de loin, à savoir :

En préambule de ce projet, mes plus sincères remerciements aux personnes qui m'ont apporté leur aide et qui ont contribué à l'élaboration de ce projet jusqu'à la réussite de cette magnifique année scolaire.

Mes remerciements les plus sincères à D^r MANE, qui en tant que enseignant-chercheur en économie, s'est toujours montré à l'écoute et disponible en m'accordant son temps tout au long de la réalisation de ce projet, ainsi que pour l'inspiration et les conseils.

Une éternelle gratitude au corps professorale de l'institut MERCURE pour leur soutien et accompagnement tout au long de mon cursus académique.

Mes remerciements s'adressent également à mes parents pour leur contribution, leur soutien et leur patience.

Merci à tous du fond du cœur.

RESUME

Avec l'évolution constante du marché financier, les entreprises cherchent de plus en plus à embaucher des gestionnaires de portefeuille qualifiés pour gérer les investissements de leurs clients. Le métier de gestionnaire de portefeuille est passionnant et offre de nombreuses opportunités pour ceux qui ont les compétences et les connaissances nécessaires. L'objet de ce travail a été d'étudier le métier de gestionnaire de portefeuille au sein de la CGF Bourse. En effectuant des recherches documentaires et en interviewant un professionnel, j'ai pu acquérir une compréhension approfondie du métier et des responsabilités d'un gestionnaire de portefeuille. Mes investigations semblent confirmer que le métier de gestionnaire de portefeuille est crucial pour aider les clients à atteindre leurs objectifs financiers et pour contribuer à la croissance économique de la région.

ABSTRACT

As the financial market continues to evolve, companies are increasingly looking to hire qualified portfolio managers to manage their clients' investments. The job of portfolio manager is exciting and offers many opportunities for those who have the necessary skills and knowledge. The purpose of this work was to study the profession of portfolio manager within the CGF Bourse. By conducting literature searches and interviewing a professional, I was able to gain a thorough understanding of the job and responsibilities of a portfolio manager. My investigations seem to confirm that the portfolio manager business is crucial to help clients achieve their financial goals and contribute to the region's economic growth.

LISTES DES TABLEAUX

Tableau 1:analyse SWOT du marché de CGF bourse.....	11
Tableau 2: analyse SWOT du métier de gestionnaire de portefeuille	19
Tableau 3: analyse SWOT personnel	20
Tableau 4: Analyse SWOT professionnelle	21
Tableau 5: résumé plan d'action	29

LISTES DES ABREVIATIONS

BHS : Banque de l'Habitat du Sénégal

BOA : Bank Of Africa

BOAD : Banque Ouest Africaine de Développement

BRVM : Bourse Régional des Valeurs Mobilières

CGF Bourse : Compagnie de Gestion Financière et de bourse

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

DP world : Dubaï Port World

FCP : Fonds Commun de Placement

OPCVM : Organismes de Placements Collectifs en Valeurs Mobilières

PEE : Plan Épargne Entreprise

PER : Plan Épargne Retraite

SGI : Société de Gestion et d'Intermédiation

UEMOA : Union Economique et Monétaire Ouest Africaine

VL: Valeur Liquidative

SOMMAIRE

INTRODUCTION.....	1
I. PRESENTATION DE CGF BOURSE	2
II. PRESENTATION DU METIER : GESTIONNAIRE DE PORTEFEUILLE	11
III. BILAN ET PERSPECTIVE	20
CONCLUSION	31

INTRODUCTION

Etant actuellement étudiante en troisième année en comptabilité finance au groupe **SUPDECO**, nous avons choisi de nous concentrer sur le métier de gestionnaire de portefeuille au sein de l'entreprise **CGF Bourse** dans le cadre de notre projet professionnel.

CGF Bourse est une entreprise reconnue dans son secteur d'activité, offrant des services de qualité à ses clients. Le métier de gestionnaire de portefeuille est particulièrement pertinent dans ce contexte, car il permet d'offrir des conseils et des solutions d'investissement adaptés aux besoins des clients.

Nous sommes particulièrement intéressées par ce métier car il nous permettra d'utiliser nos compétences en finance et en comptabilité pour aider les gens à atteindre leurs objectifs financiers. Notre objectif, en choisissant ce métier pour notre projet professionnel, est de développer nos compétences et notre expertise dans ce domaine afin de pouvoir offrir des services de qualité à nos clients.

Pour mener à bien ce projet, nous avons adopté une méthode de travail rigoureuse incluant des recherches documentaires, des entretiens avec des professionnels du métier et des analyses SWOT pour évaluer mes forces et mes faiblesses.

Le contenu de notre projet se déroulera en **trois parties**. Dans la **première partie**, nous présenterons **CGF Bourse**, son historique, ses activités, son organisation, son marché et ses concurrents. Dans la **deuxième partie**, nous parlerons du métier de gestionnaire de portefeuille en nous appuyant sur un entretien que nous avons eu à réaliser avec un professionnel du métier. Enfin, dans la **troisième partie**, nous parlerons de notre bilan personnel et professionnel sous forme d'analyse SWOT, de notre plan d'action et de nos perspectives pour l'avenir. Nous terminerons par une conclusion résumant les points clés de notre projet.

I. PRESENTATION DE CGF BOURSE

1.1 HISTORIQUE ET STATUT DE CGF BOURSE

Créée en 1998, la **Compagnie de Gestion Financière et de Bourse, CGF Bourse**, est une société de gestion et d'intermédiation(SGI) certifiée ISO 9001 depuis 2005 par l'organisme BVQI. C'est le premier SGI ouest africaine de la zone UEMOA notée en qualité de gestion « QSG-1,5 étoiles ». La CGF Bourse est une Société Anonyme agréée sur le marché financier de l'UEMOA par le Conseil Régional de l'Epargne Publique et des Marchés Financiers (CREPMF). La vocation principale du **CREPMF** est la protection des intérêts des épargnants et des investisseurs qui placent leurs ressources sur le marché financier de l'UEMOA. Toute SGI doit d'abord être agréée par le CREPMF avant de pouvoir opérer sur le marché financier. Le CREPMF organise le fonctionnement du marché financier sous régional et en édicte la réglementation à laquelle doivent obéir tous les acteurs et intervenants dudit marché. .CGF Bourse capitalise des références dans plusieurs domaines d'activités notamment la levée de fonds en capital ou en titres de créances permettant de disposer d'une source de financement à long terme, le conseil et l'assistance dans la conduite d'un processus de fusion, de cession ou d'acquisition, la restructuration financière, la mise en place de l'actionnariat salarié et l'ouverture de capital par appel public à l'épargne...

En 2001, CGF BOURSE a lancé sa filiale CGF GESTION, agréée par le CREPMF et certifiée ISO 9001. En charge de la création et de la gestion d'Organismes de Placements Collectifs en Valeurs Mobilières (OPCVM), CGF GESTION est la première société de gestion collective agréée au Sénégal. CGF GESTION propose une large gamme de Fonds Communs de Placement (FCP) et s'active dans la création et la mise en place de Plans d'Epargne Entreprise (PEE), véhicules de placement susceptibles motiver et de renforcer la fidélité des salariés, sans oublier les avantages fiscaux dont pourrait bénéficier l'entreprise. D'autres véhicules de placement sur mesure peuvent être mis en place afin de répondre à vos besoins spécifiques.

A travers sa filiale d'asset management dénommée CGF Gestion, CGF Bourse œuvre dans la création de produits dédiés permettant d'effectuer des levées de fonds ciblés ou auprès du grand public, la création et la gestion de fonds de pension de retraite complémentaire pour le personnel salarié et la création de fonds de placement pour la trésorerie excédentaire de l'entreprise. CGF offre ainsi, une large gamme de services financiers à une clientèle diversifiée constituée d'Etats, de sociétés industrielles et commerciales, d'institutions

financières, de collectivités locales et de personnes physiques. CGF se mobilise constamment pour être le pionnier sur son marché et proposer une approche à la fois alternative et exclusive de satisfaction des besoins financiers de ses clients. : CGF Bourse aspire à l'excellence dans tous les aspects de ses activités. L'entreprise s'efforce constamment d'offrir des services de la plus haute qualité, en mettant l'accent sur l'innovation, la précision et la rigueur. CGF Bourse vise à surpasser les attentes de ses clients et à établir des normes élevées dans le secteur financier. CGF Bourse accorde une importance primordiale à l'intégrité et à l'éthique dans toutes ses interactions. L'entreprise s'engage à respecter les plus hautes normes professionnelles, en agissant de manière responsable, transparente et éthique. La confiance des clients est au cœur de la relation de CGF Bourse avec ses parties prenantes. CGF Bourse place les besoins de ses clients au centre de ses préoccupations. L'entreprise s'engage à comprendre les objectifs et les aspirations de ses clients, à offrir des conseils personnalisés et à mettre en place des solutions adaptées à leurs besoins spécifiques. CGF Bourse vise à établir des relations à long terme avec ses clients, basées sur la confiance, la transparence et la collaboration. CGF Bourse reconnaît son rôle en tant qu'acteur responsable au sein de la communauté. L'entreprise s'engage à contribuer positivement au développement social et économique du Sénégal, en favorisant l'inclusion financière, en soutenant des initiatives sociales et en respectant l'environnement. CGF Bourse doit agir de manière responsable et durable.

Ces missions et valeurs guident CGF Bourse dans ses décisions, ses actions et ses interactions avec ses clients, ses employés et la communauté dans laquelle elle opère. Elles témoignent de l'engagement de l'entreprise envers l'excellence, l'intégrité et la création de valeur à long terme pour toutes ses parties concernées.

CGF bourse comptabilise une vingtaine de fonds sous gestion. Un **FCP** est un **OPCVM** (Organisme de Placement Collectif en Valeurs Mobilières), donc un véhicule d'épargne, qui se définit comme une copropriété de valeurs mobilières constituée pour le compte d'un groupe de personnes ou d'investisseurs souhaitant profiter des rendements offerts par le marché tout en bénéficiant des avantages de la gestion collective. Lorsque nous investissons dans un Fonds Commun de Placement, notre argent est mis en commun avec celui de nombreux autres épargnants et investisseurs et confié à un professionnel, le gestionnaire, chargé de le placer sur le marché financier et de le fructifier en vue d'offrir des rendements appréciables. Le Fonds Commun de Placement propose des parts aux épargnants proportionnellement aux montants apportés. C'est ce qui détermine une souscription,

opération qui permet à un épargnant qui achète des parts de devenir membre du fonds. Les parts sont acquises sur la base de la valeur liquidative (VL) ou prix d'une part. Dans le cas du FCP AL BARAKA, elle est publiée quotidiennement. Ces épargnants partagent ainsi les revenus nets du fonds proportionnellement aux montants placés. Investir dans un fonds commun de placement est une façon simple, accessible et peu coûteuse de rentabiliser son épargne. Parmi eux, on peut citer le FCP-CR Sonatel du Groupe Sonatel Sénégal, le FCP Poste finances Horizons, le FCP Liquidité Optimum, les FCP Al Baraka 1 et 2 conformes aux règles de la finance islamique, etc.

Qualité, innovation, diversification et digitalisation sont les maîtres-mots de la stratégie de CGF Bourse. La principale exigence de CGF Bourse est d'assurer la meilleure qualité de prestations aux clients, qu'ils soient institutionnels ou particuliers. Comme nous l'avons précisé précédemment CGF Bourse est certifiée ISO 9001 et c'est un facteur de différenciation important au fait que CGF Bourse fut la première SGI à recevoir cette certification. L'exigence de qualité prévaut aussi dans les métiers du conseil et du financement des entreprises : si des entreprises de premier rang comme Total énergie ont confié leur introduction en bourse à CGF Bourse, c'est surtout en raison de son excellente capacité d'exécution. En outre, CGF Bourse entend dynamiser l'épargne au Sénégal et dans la sous-région en innovant autant que la réglementation l'autorise. C'est ce qui a par exemple conduit au lancement du FCP Al Baraka, dont la particularité est d'être « islamique », c'est-à-dire en conformité avec les principes éthiques de la finance islamique. L'innovation suppose de développer constamment de nouveaux produits d'épargne mais aussi de nouveaux canaux de distribution et de négociation, notamment digitaux (par internet et smartphone) et des nouveaux instruments de paiement, comme des cartes VISA proposées en partenariat avec des banques alliées. Enfin, aujourd'hui, CGF Bourse cherche davantage de visibilité et de proactivité vis-à-vis de sa clientèle, par le conseil notamment, afin de poursuivre le processus de diversification géographique. Quand bien même de jure CGF Bourse peut agir dans toute l'UEMOA, son activité est de facto très concentrée au Sénégal en ce qui concerne la clientèle des particuliers en conservation de titres. En revanche, dans les autres métiers à vocation plus institutionnelle, la diversification est satisfaisante. Cela laisse entendre que CGF est perçue comme encore trop... « Sénégalaise ». C'est la raison pour laquelle, CGF Bourse entend ouvrir de nouvelles représentations physiques dans d'autres pays, tant dans la sous-région qu'en-dehors de l'UEMOA¹.

¹ Source : www.cgfbourse.com

1.2 ACTIVITE DE CGF BOUSE

La principale compétence de CGF Bourse se décline dans ses deux cœurs de métier : le courtage de titres vifs, et la gestion d'actifs. Plus qu'un simple courtier, CGF Bourse négocie les titres cotés à la BRVM et en assure la conservation. Mais pour cela il faut d'abord avoir un compte titre qui est un compte ouvert dans une Société de Gestion d'Intermédiation (SGI) contenant des valeurs mobilières (actions, obligations, SUKUK, parts de Fonds Communs de Placement (FCP)). Le montant minimum recommandé est de 100 000 FCFA. Tout dépend de vos possibilités en termes d'épargne ou de ressources disponibles. L'essentiel est de mobiliser des ressources dont vous n'aurez pas besoin à court terme en vue de pouvoir bien profiter, sur une certaine période, des rendements offerts par le marché. Le compte titres peut néanmoins contenir, momentanément, un solde de liquidité émanant d'événements sur valeur (dividendes payés, remboursement de capital, paiement d'intérêts ou de marges de profit, versements effectués par le client...).il permet de placer votre épargne ou d'investir vos ressources en toute sérénité afin de profiter pleinement des rendements offerts par la Bourse Régionale des Valeurs Mobilières (BRVM) de l'UEMOA. Dès l'ouverture du compte, CGF Bourse fournit à chaque client ses paramètres de connexion à notre plateforme web dénommée CGF Access et dédiée à la clientèle. C'est un portail d'accès à la Bourse et à votre compte en temps réel. Elle vous permet de suivre l'évolution de votre compte 24h/24, 7h/7, de consulter votre relevé de compte selon la période souhaitée et de mener toutes vos opérations boursières à distance. Elle vous fournit également toutes les informations liées à l'évolution de la BRVM et des titres qui y sont cotés, avec leurs historiques depuis le démarrage de la Bourse régionale.

Par ailleurs, CGF Bourse met à la disposition de sa clientèle des publications régulières (Lettre quotidienne, Notes d'analyse synthétiques, Notes de recherche, Bilan annuel...) pour lui permettre de suivre régulièrement l'évolution du marché et la vie des sociétés cotées sur la BRVM. .Vous pouvez placer votre argent sur plusieurs produits :

- des Actions : Une action appartient à la catégorie des valeurs mobilières. Un détenteur d'actions possède un titre représentatif d'une partie du capital d'une entreprise privée.

Cela lui confère le statut d'associé et le bénéfice de certains droits :

-le droit pécuniaire (dividende ou paiement de dividende en action),

- le droit de vote (normalement un droit de vote par action),
- le droit de regard sur la gestion (communication des documents et Assemblée Générale) et,
- le droit sur l'actif net (bon de liquidation).

L'émission d'actions s'effectue lors de la création de la société puis, ultérieurement, lors d'augmentation de capital par l'émission de nouvelles actions en numéraire (augmentation de capital à titre onéreux) ou par la distribution d'actions gratuites (augmentation de capital par incorporation des réserves).

- des Obligations : Une obligation est un titre de créance représentant la part d'un emprunt obligataire émis soit par des entreprises publiques ou privées, soit par un État ou des collectivités territoriales. Une obligation représente donc une dette à l'égard de l'investisseur. Elle se définit par ses principales caractéristiques, à savoir, le nom de son émetteur, sa dénomination, son taux d'intérêt, sa durée (maturité), son année d'émission, sa date de remboursement, le montant à lever, le prix de l'obligation (valeur nominale), les modalités de paiement des intérêts et de remboursement du capital, les garanties offertes et/ou la qualité de signature de l'émetteur (notation de l'émetteur), etc...L'émetteur s'engage à verser un revenu constant, appelé intérêt, pendant toute la durée de l'emprunt, puis à rembourser sa dette selon le type d'amortissement retenu (constant, in fine...).

- des SUKUK : Le Sukuk est un produit de la finance islamique qui est structuré de façon à ce que son propriétaire assume un risque de crédit mais, également, que sa rémunération corresponde à une part de profit et non à un intérêt fixe. Le Sukuk a une échéance fixée d'avance et il est adossé à un actif tangible permettant de rémunérer le placement. Le Sukuk fait partie des produits financiers conformes aux principes de la Charia (interdiction de l'intérêt et de la spéculation).

- Des Fonds Communs de Placement.

Les clients institutionnels et particuliers peuvent accéder à 45 actions, 37 lignes obligataires, et 5 Sukuk (ou obligations islamiques) cotés. Ces deux métiers sont complétés par deux branches complémentaires : le conseil et l'ingénierie financière, et le financement des entreprises. En effet, CGF Bourse accompagne les entreprises dans leur stratégie financière, la rédaction des business plans, le suivi budgétaire et la valorisation. Cela permet à CGF Bourse et au client d'optimiser les processus d'acquisition, de cession ou de fusion, et de faciliter les introductions en bourse ou les émissions obligataires.

CGF Bourse, à travers sa filiale CGF Gestion, est particulièrement expérimentée dans la création et la gestion de fonds communs de placement (FCP). En 2023, le Groupe gère plus de 20 FCP, plus de 20 plans d'épargne-retraite (PER) et de plans d'épargne-entreprise (PEE). Il existe plusieurs institutions qui ont confié à CGF Bourse leur PEE nous pouvons en citer quelques-uns la Sonatel (secteur des télécommunications), le Port Autonome de Dakar (secteur des services portuaires), DP World (secteur des services portuaires), oragroup, bank of africa(BOA), banque ouest africaine de développement(BOAD).

CGF Bourse se positionne comme l'une des premières SGI indépendantes en UEMOA. Avec plus de 28605 comptes, un portefeuille global de 650 milliards de FCFA, CGF Bourse et sa filiale CGF Gestion sont des acteurs majeurs de la BRVM. En matière de gestion d'actifs, CGF Gestion se positionne cinquième, avec 7% des 700 milliards de FCFA d'actifs gérés dans la sous-région. En matière de courtage-négociation-conservation, CGF Bourse se classe deuxième en termes de négociation (avec une part de marché de 11,02%) après l'ivoirien Hudson (15,28%), et neuvième en matière de tenue de comptes (avec une part de marché de 3,7% en 2018). Dans ces deux métiers, les SGI de plus grande taille sont affiliées à de grandes banques sous régionales, souvent à capital étranger. Tous indicateurs confondus, CGF Bourse se place en première position des SGI indépendantes, c'est-à-dire adossées à aucune banque ou compagnie d'assurance.

1.3 ORGANISATION DE CGF BOURSE

Leurs activités sont encadrées par des organes de décision dont la mise en place et le fonctionnement sont prévus par les textes réglementaires :

- Les comités de surveillance pour les FCP Entreprise réunissent les représentants du personnel et du patronat.
- Les comités d'investissement se tiennent à fréquence régulière. Ils se composent d'experts financiers externes à la société, des gérants et de toute autre partie dont l'avis pourrait être pertinent afin de définir la meilleure approche.
- Les comités de suivi de la gestion sont institués au sein de la société afin de coordonner l'action des gérants.

Voici une présentation sommaire de l'équipe

EVELYNE TALL

PCA de CGF Bourse et CGF Gestion

Forte d'une expérience de près de 35 ans dans l'industrie bancaire et financière, dont une majeure partie passée à contribuer à l'édifice continentale du premier groupe bancaire panafricain, Eveline TALL a une expertise reconnue dans les domaines du Développement des entreprises et de la Gouvernance.

Elle est titulaire d'une Licence en Langue Anglaise et en Littérature et d'un Diplôme de l'École d'Administration et de Direction des Affaires, à Paris.

MARIE ODILE SENE

Administrateur Directeur Général

Marie Odile SENE Administrateur Directrice générale de CGF Bourse. Elle totalise plus de 20 années d'activités sur le marché financier de l'UEMOA sur le marché secondaire de la BRVM, puis sur la structuration des émissions sur le marché primaire.

Elle est titulaire d'un Diplôme d'Etudes Supérieures Spécialisées en Ingénierie Financière de l'Ecole Supérieure de Gestion de Tunis (ESG), d'une Maîtrise en Gestion Financière et d'un diplôme de Technicien supérieur en Gestion Financière de l'Université de Sciences Économiques et de Gestion de Sfax (Tunisie).

NDEYE KHADY DIACK

Directeur Général Adjoint

Ndeye Khady DIACK rejoint le groupe CGF en 1995, comme première employée, et participe activement à la mise en place d'un marché naissant. Actuellement DGA de CGF Bourse, elle a su être à la hauteur des défis en évoluant du volet administratif, pour devenir trader, Responsable du marché secondaire puis Directeur exécutif en charge du marché des Capitaux.

Elle travaille activement pour permettre à toutes les couches de la population d'avoir accès aux rendements enregistrés sur les marchés financiers à travers une épargne individuelle et/ou collective, qui sera une source importante de développement durable.

AMINATA MBAYE

Directeur Financements structurés et conseils

Aminata C. MBAYE est la Directrice de l'Ingénierie Financière de CGF Bourse. Elle totalise plus de 13 années d'activités dans la banque et les marchés financiers.

Elle est titulaire d'un Master of Science in Finance de Baruch College New York / American University of Paris et est parfaitement bilingue. Elle est aussi diplômée de l'Ecole Supérieure de Gestion et de Finance de Paris (Paris School of Business) avec un Bachelor en Business Administration (spécialisation en Finance et Management).

CHEIKH MBOUP

Directeur Investissement & Conseil

Cheikh MBOUP cumule plus de 13 années d'expérience en banque d'affaires, gestion des investissements, gestion de Family Office, conseil et autres services financiers.

Il détient un MSC en Marchés Financiers et Compliance (Skema BS) et un Master en Finance d'Entreprise (EMLV).

OUMOU KALSOUM DIOM

Directeur Développement Commercial

Oumou DIOM, compte plus de 13 années d'expérience sur le marché financier de l'UEMOA, elle jouit d'une excellente connaissance et maîtrise des produits & services du Marché Financier Régional de l'UEMOA. Elle a son actif des transactions record de la BRVM.

Elle est titulaire d'un Master 1 en Administration et gestion d'entreprise et d'un Master 2 en techniques bancaires et financières.

DAVID JEAN FAYE

Directeur Ingénierie Financière

David Jean Faye dispose d'une expérience de 12 ans en Conseil et ingénierie Financière, structuration de levée de fonds en fonds propres et dettes (sur le marché financier et hors marché), analyses de sociétés cotées à la BRVM.

David est titulaire d'une Maîtrise en sciences économiques de l'Université Cheikh Anta Diop de Dakar.

DJIBRIL CHIMERE KA

Responsable Recherche et Analyse Financière

Djibril dispose de plus de sept ans d'expérience en conseil et ingénierie financière, structuration de financements et levée de fonds

.Il est titulaire d'un Bachelor of Business Administration (BBA) et d'un Master 2 en Corporate Finance obtenus à la PS

1.4 MARCHÉ ET CONCURRENTS

CGF Bourse opère sur le marché des services financiers en UEMOA, offrant une gamme complète de produits et services financiers à ses clients. L'entreprise a plusieurs forces, notamment une forte réputation sur le marché, une équipe de direction expérimentée, une gamme complète de produits et services financiers et une base de clients fidèles. Cependant, elle a également des faiblesses, telles qu'une faible diversification géographique ou sectorielle, des coûts opérationnels élevés et une dépendance à l'égard de quelques grands clients.

En termes d'opportunités, CGF Bourse pourrait envisager l'expansion géographique ou sectorielle, l'élargissement de sa gamme de produits et services et l'adoption de nouvelles technologies pour améliorer son efficacité opérationnelle. Cependant, elle doit également faire face à des menaces telles que la concurrence accrue, les changements réglementaires défavorables et les fluctuations économiques ou les crises.

En ce qui concerne les concurrents de CGF Bourse, l'entreprise fait face à la concurrence d'autres sociétés de gestion et d'intermédiation (SGI) qui offrent des services similaires. Pour maintenir sa position sur le marché, CGF Bourse devra continuer à offrir des produits et services de qualité à ses clients tout en explorant de nouvelles opportunités pour se développer.

-

1.5 ANALYSE SWOT

Tableau 1:analyse SWOT du marché de CGF bourse

FORCES	FAIBLESSES
<ul style="list-style-type: none">➤ Une forte réputation sur le marché,➤ une équipe de direction expérimentée,➤ une gamme complète de produits et services financier➤ une base de clients fidèles.	<ul style="list-style-type: none">➤ Une faible diversification géographique ou sectorielle➤ des coûts opérationnels élevés,➤ une dépendance à l'égard de quelques grands clients.
OPPORTUNITES	MENACES
<ul style="list-style-type: none">➤ L'expansion géographique ou sectorielle,➤ l'élargissement de la gamme de produits et services,➤ l'adoption de nouvelles technologies pour améliorer l'efficacité opérationnelle.	<ul style="list-style-type: none">➤ La concurrence accrue,➤ Les changements réglementaires défavorables,➤ les fluctuations économiques ou les crises financières.

Source : www.cgfbourse.com

II. PRESENTATION DU METIER : GESTIONNAIRE DE PORTEFEUILLE

2.1 PRESENTATION DU PROFIL DU METIER

Afin de mieux comprendre le métier de gestionnaire de portefeuille, nous avons eu à faire des recherches documentaires et ayant, par la même occasion, l'opportunité d'interviewer un professionnel du domaine. Nous avons eu le plaisir de rencontrer **M. SOUMARE**, un analyste financier à l'origine ayant évolué vers la gestion de portefeuille, qui a accepté de répondre à nos questions et de partager son expérience avec nous.

2.1.1 Définition

Un gestionnaire de portefeuille est un expert financier chargé de la gestion d'actifs financiers pour le compte de ses clients. Il supervise d'importants portefeuilles de titres, tels que des actions ou des obligations, dans le but de maximiser le rendement des investissements tout en respectant les niveaux de risque acceptables pour ses clients. Contrairement au trader, il réalise des investissements sur le long terme. Le gestionnaire de portefeuille analyse les marchés financiers, investit sur des produits plus ou moins risqués et doit trouver le meilleur dosage pour respecter les demandes de son client. Son travail consiste à prévoir l'impact d'un événement sur l'économie internationale ou d'anticiper les résultats d'une entreprise. Il travaille en étroite collaboration avec ses clients pour gérer leurs comptes et leur fournir des conseils et des orientations concernant les possibilités d'investissement.

Un professionnel, avec qui nous avons discuté, a fourni la **définition suivante** : Le métier de gestionnaire de portefeuille, appelé aussi gestion d'actifs ou Asset Management, consiste en somme dans l'activité d'investissement et de placement pour compte propre ou d'un tiers de fonds disponibles. Cette activité vise la recherche optimale d'un équilibre entre la plus grande rentabilité espérée relativement au niveau de risque assumé, c'est sous la contrainte des conditions réglementaires d'exercice.

2.1.2 Attributions du métier

Maintenant que nous avons défini ce qu'est un gestionnaire de portefeuille, examinons de plus près les attributions qui lui sont associées.

+ Attribution du métier (d'après mes recherches)

- Analyser les marchés financiers pour identifier les opportunités d'investissement.
- Élaborer des stratégies d'investissement adaptées aux objectifs et à la tolérance au risque des clients.
- Acheter et vendre des titres pour maximiser le rendement des investissements.
- Surveiller les performances des investissements et ajuster le portefeuille en conséquence.
- Travailler en étroite collaboration avec les clients pour comprendre leurs objectifs d'investissement et leur fournir des conseils et des orientations.
- Prévoir l'impact d'un événement sur l'économie internationale ou d'anticiper les résultats d'une entreprise.

- Gérer les risques en diversifiant les investissements et en utilisant des stratégies de couverture.
- Préparer des rapports sur les performances et l'activité d'investissement pour les clients.
- Assurer la conformité avec les réglementations financières et les procédures internes de l'établissement.
- Maintenir une veille des marchés financiers et des contacts avec les dirigeants des entreprises cotées.

Attribution du métier (selon un professionnel)

Les principales attributions d'un gestionnaire de portefeuille sont détaillées par le prisme des quatre dimensions suivantes :

- la gestion économique des ressources disponibles, à savoir les fonds gérés en compte propre, les revenus générés ou reçus des clients, de données à structurer collectées par les bases de données fiables et d'un système d'information global et régional efficace.
- la gestion financière qui est le centre de création de valeur spécifique de la gestion de portefeuille par la recherche de la plus grande rentabilité en minimisant le niveau de risque associé.
- la gestion opérationnelle ou administrative qui consiste dans le pilotage de la bonne exécution des diligences effectives correspondant à la gestion économique, informationnelle et financière.
- la gestion institutionnelle qui consiste dans la relation clientèle à travers le suivi de la gouvernance de la gestion via des rencontres de comités d'investissement et la préparation de rapports de gestion visant à rendre compte des actions de gestion menées.

2.1.3 Connaissances requises : études et formations

Après avoir examiné les attributions d'un gestionnaire de portefeuille, intéressons-nous aux connaissances requises, telles que le niveau d'étude, formation et les diplômes pour exercer ce métier. Selon nos investigations, pour occuper ce poste il faut :

- Diplôme d'école de commerce avec spécialisation en finance de marché
- Diplôme d'ingénieur
- Master finance

- Master MBFA - monnaie banque finance assurance
- Master droit bancaire et financier
- Magistère banque finance assurance
- Magistère économie et finance internationales
- niveau bac + 6
- Mastère spécialisé (MS) en banque et ingénierie financière

La plupart des Gestionnaires de portefeuille ont un niveau Master (Bac +5) : diplôme d'école de commerce et de gestion (avec une option finance) ; diplôme d'école d'ingénieur (avec des enseignements en finance de marché) ; diplôme de l'Ecole nationale de la statistique (ENSAE) ou encore diplôme de l'institut d'études politiques (IEP) section économique et financière.

Au niveau des formations universitaires, les Masters professionnels Finance ou Administration des affaires mention finance, ou des masters Droit, économie et gestion mention finance permettent d'accéder au poste de Gestionnaire de portefeuille.

Cependant selon un expert en gestionnaire de portefeuille une formation dans les domaines de la finance d'entreprise et de marché commençant avec un tronc commun en administration des affaires ou en sciences de gestion/sciences économiques pour avoir une vue non étroite de son domaine professionnel.

Un niveau Master permet de pousser à un niveau de spécialité poussé une expertise dans un domaine précis. Le doctorat permet d'aller plus loin avec une orientation académique permettant d'alimenter le savoir sur un domaine donné mais le PhD est plus approprié pour les profils orientés vers une vocation plus en entreprise que dans la recherche

2.1.4 Compétences requises pour l'exercice du métier de gestionnaire de portefeuille

En plus des connaissances requises, un bon gestionnaire de portefeuille doit également posséder un ensemble de compétences variées. Nous allons maintenant examiner ces compétences en détail, en commençant par les compétences technologiques, puis en passant aux compétences comportementales et humaines, pour terminer par les compétences linguistiques. D'après nos observations et suites aux renseignements fournis par un expert pour remplir cette fonction il faut :

Des compétences techniques

- Connaître les techniques des produits financiers, de comptabilité et de droit

- Avoir des connaissances théoriques et pratiques en finance, gestion d'entreprise, comptabilité, économie et mathématiques
- Avoir une parfaite maîtrise du droit des affaires
- Avoir des connaissances solides liées aux marchés financiers, en l'occurrence ses lois règlementaires
- Avoir des compétences managériales et commerciales
- Avoir une parfaite maîtrise de l'anglais économique et technique

D'après les indications transmises par l'expert

Les connaissances requises pour exercer en gestion de portefeuille sont principalement :

- Des connaissances en finance d'entreprise (gestion financière, analyse et ingénierie financière, diagnostic et évaluation financière)
- Des connaissances en finance de marché (bonne connaissance des produits financiers et de l'environnement institutionnel des marchés financiers, connaissance des formes d'analyse de société (fondamentale ou chartiste, économique ou financière, etc...), des outils de la gestion de portefeuille notamment les concepts fondamentaux, les modèles et leur application.
- Des connaissances en économie notamment les rudiments d'analyse microéconomique et macroéconomique sans oublier une culture historique et actuelle des structures étudiées.
- Des connaissances sur des supports techniques tels que l'outil informatique (Excel, Power BI, programmation, ...) ou mathématique (les fonctions/les suites, les matrices, les équations et systèmes d'optimisation sous contrainte, ...)
- Une maîtrise linguistique, une curiosité intellectuelle multidisciplinaire ainsi qu'une ouverture culturelle constituent un atout non négligeable permettant d'appréhender les enjeux de la donne économique globale.

✚ Compétences comportementales et humaines

D'après les données que nous avons rassemblées, il faut :

- Être rigoureux
- Avoir des capacités commerciales

- Être rapide dans ses prises de décision
- Avoir des capacités d'anticipation
- Avoir le sens du marché
- Avoir le goût des chiffres et la maîtrise des outils d'analyse
- Avoir un service à la clientèle et des compétences interpersonnelles exceptionnelles
- Avoir une forte compréhension des stratégies d'investissement financier et des techniques de gestion des risques
- Avoir une capacité physique à s'asseoir devant un écran d'ordinateur pendant de longues heures au quotidien
- Avoir d'excellentes compétences en matière de communication orale et écrite.

D'après les indications transmises par l'expert

Les compétences comportementales et humaines nécessaires sont :

- L'humilité de savoir que l'on ne naît pas avec la science infuse mais que l'on apprend d'autant mieux qu'on réalise qu'on ne sait pas tout, d'où l'intérêt de respecter l'expertise et l'expérience tout en se formant et nourrissant des échanges interactifs avec les confrères.
- L'esprit critique de probité scientifique cherchant à établir avec rigueur des conclusions sur la base de raisonnements et de données de référence bien établies
- L'abnégation soit l'engagement de se mettre sérieusement au travail pour apprendre
- L'ouverture culturelle et la sociabilité compte tenu du caractère à forte tendance internationale des métiers de la finance
- Enfin, être soucieux d'apporter de la valeur au client plutôt que d'être dans une logique opportuniste de se faire de l'argent sur lui en se souciant peu de la qualité de service apportée. A court terme, ça peut marcher mais la confiance se gagne, se renforce et s'éprouve sur la durée, le long terme.

Compétences linguistiques

D'après nos découvertes

Pour être un bon gestionnaire de portefeuille, il est important d'avoir une parfaite maîtrise de l'anglais économique et technique. L'anglais est la langue des affaires et des marchés financiers, donc une bonne maîtrise de cette langue est essentielle pour communiquer efficacement avec les clients, les collègues et les partenaires commerciaux à l'échelle internationale. En plus de l'anglais, la maîtrise d'autres langues peut être un atout pour travailler avec des clients et des partenaires commerciaux dans d'autres pays.

Selon les conseils de l'expert pour assumer ce rôle il faut

A minima, il faut travailler son anglais (vu la prépondérance des termes et du leadership anglophone en finance) et son français. Toute langue supplémentaire serait un atout (espagnol, allemand, arabe, chinois, etc...)

Les langages de programmation sont également très prisés et à portée de tous avec de la détermination et de la pratique (exemples de langages très polyvalents avec le code VBA sous Excel ou Python).

2.1.5 Possibilités d'évolution (carrière)

Un gestionnaire de portefeuille peut évoluer vers des postes de management en gérant des équipes, ou vers des postes de contrôle et des directions financières. L'évolution de carrière dépend de ses performances financières, qui lui permettent d'acquérir une reconnaissance et une visibilité dans l'entreprise.

Les entreprises exigent généralement que les gestionnaires de portefeuille soient titulaires d'une licence en commerce, en finance ou dans un domaine connexe, et de préférence d'une maîtrise. La progression de carrière des gestionnaires de portefeuille comprend l'accession à un poste de direction ou d'encadrement.

En plus des possibilités d'évolution mentionnées précédemment, un gestionnaire de portefeuille peut également évoluer vers des postes de conseil en investissement ou de stratégie financière. Il peut également se spécialiser dans un domaine particulier, tel que la gestion de portefeuilles d'actions, d'obligations ou de produits financiers à court terme.

Avec l'expérience et les compétences acquises, un gestionnaire de portefeuille peut également se lancer en tant qu'entrepreneur et créer sa propre entreprise de gestion de portefeuilles ou de

conseil en investissement. Les possibilités d'évolution de carrière sont donc nombreuses et variées pour un gestionnaire de portefeuille.

Un gestionnaire de portefeuille peut également poursuivre des études supérieures pour obtenir un diplôme de niveau Master ou Doctorat, ce qui peut lui ouvrir de nouvelles opportunités de carrière dans l'enseignement ou la recherche. Il peut également se spécialiser dans des domaines tels que la gestion des risques, la planification financière ou la gestion de patrimoine.

En somme, les possibilités d'évolution de carrière pour un gestionnaire de portefeuille sont nombreuses et variées, et dépendent en grande partie des intérêts, des compétences et des aspirations de l'individu. Avec de la motivation et du travail acharné, un gestionnaire de portefeuille peut atteindre des postes de haut niveau et avoir un impact significatif dans son domaine d'activité.

D'après les éclaircissements apporter par un expert

Un gestionnaire de portefeuille peut évoluer sous différents prismes :

- Dans un plan de carrière intra-entreprise, la position de responsable de gestion, de direction générale ou adjointe au niveau d'une société d'investissement par exemple.
- La position d'investisseur professionnel
- La prestation de conseil dans la gestion d'actifs (consultance)
- La gestion de trésorerie au niveau des services ad hoc au niveau des banques
- L'activité de gérant-analyste ou de structuration ou d'ingénierie auprès des organismes internationaux.

2.1.6 Niveau moyen de salaire

Après avoir discuté des compétences requises pour être un bon gestionnaire de portefeuille, passons maintenant à un autre aspect important de ce métier: le niveau moyen de salaire.

D'après les informations que j'ai recueilli auprès d'un expert du domaine Il n'y a pas à ce niveau de véritable consensus (le spectre varierait entre 500/600K et 2000/2500K) puisque cela varie en fonction de la société d'investissement, du niveau d'expérience (sénior ou junior), du profil de compétence ainsi que de la capacité de négociation du gestionnaire.²

² <https://www.orientation.com>

2.2 DIAGNOSTIC DU METIER

Pour mieux comprendre les enjeux du métier de gestionnaire de portefeuille, nous allons maintenant effectuer un diagnostic sous forme d'analyse SWOT. Cette analyse nous permettra d'identifier les forces, faiblesses, opportunités et menaces liées à ce métier.

Tableau 2: analyse SWOT du métier de gestionnaire de portefeuille

FORCES	FAIBLESSES
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Polyvalence (multidisciplinarité cultivée) ➤ Adaptation (résilience avec un contexte complexe et sans cesse mouvant) ➤ Volume de travail (capacité soutenue) ➤ Passion (activité riche en contenu) 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Vie sociale et familiale (pouvant pâtir du métier si on ne prend pas garde) ➤ Réductionnisme potentiel des professionnels (vue étroite en réduisant toute l'activité à la dimension financière de la chose sans regard pour l'enjeu social et économique)
OPPORTUNITES	MENACES
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Meilleure compréhension de la dynamique et de l'infrastructure du monde actuel par les moteurs économiques de son évolution ➤ Rencontre avec des professionnels de divers secteurs et potentiels enrichissements de la perspective du gestionnaire ➤ Grande flexibilité et adaptabilité à d'autres métiers ultérieurs du fait de la prééminence innovante du domaine 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Risques de sociabilité ➤ Risques d'économisme ou de financiarisme (tout réduire à la finance ou à l'économie) ➤ Risque de déformation professionnelle des esprits artistes qui avaient gardé cette faculté créative et enthousiaste intacte et opérante.

Source : nous même

III. BILAN ET PERSPECTIVE

3.1 BILAN PERSONNEL

Tableau 3: analyse SWOT personnel

FORCES	FAIBLESSES
<ul style="list-style-type: none">➤ Patiente➤ Réfléchie➤ Fiable➤ Discrète➤ Empathique➤ Compréhensive➤ Honnête	<ul style="list-style-type: none">➤ Timide➤ Introvertie➤ Sensible aux jugements des autres➤ Incertitude➤ Indécise➤ Peur du rejet➤ Difficultés à sortir de ma zone de confort
OPPORTUNITES	MENACES
<ul style="list-style-type: none">➤ Développement de compétence en communication➤ Adhérer a des associations➤ Apprendre à être plus assertive pour mieux s'imposer➤ Accepter les critiques constructives➤ Accepter l'échec comme une opportunité de croissance	<ul style="list-style-type: none">➤ Stigmatisation➤ Isolement social➤ Manque d'opportunités➤ Manque d'assertivité➤ Cible facile➤ Sous-estime

Source : nous même

3.2 BILAN PROFESSIONNEL

Tableau 4: Analyse SWOT professionnelle

FORCES	FAIBLESSES
<ul style="list-style-type: none">➤ capacité d'écoute➤ attentive➤ fidélité➤ intégrité➤ priorisation➤ roture➤ discernement➤ organisation	<ul style="list-style-type: none">➤ communication limitée➤ réseau professionnelle limites➤ stress➤ difficultés a délègues des taches➤ difficultés à négocier➤ hésitation➤ difficultés à s'adapter aux changements rapides
OPPORTUNITES	MENACES
<ul style="list-style-type: none">➤ formation continue➤ réseautage➤ coaching➤ leadership➤ diversité➤ opportunités internationales➤ apprendre à mieux gérer son temps	<ul style="list-style-type: none">➤ concurrence accrue➤ reglementation financier change ante➤ évolutions rapide des marches financières➤ risqué de parts d'investissement➤ cyberattaque pouvant compromettre la sécurité des données financières➤ fraudes financières pouvant affecter la confiance des clients

Source : nous même

3.3 PLAN D'ACTION ET PERSPECTIVES

3.3.2 PLAN D'ACTION

Dans le cadre de notre projet, nous avons effectué un bilan personnel et professionnel pour évaluer nos forces, nos faiblesses, les opportunités et les menaces auxquelles nous sommes confrontés. Ce bilan nous a permis d'identifier les aspects positifs et les défis que nous devons relever pour atteindre nos objectifs. Nous allons maintenant explorer chacun de ces points en

détail pour expliquer comment nous comptons exploiter nos forces, surmonter nos faiblesses, tirer parti des opportunités et minimiser les menaces.

Pour renforcer nos forces

La patience: La patience est importante. Pour la cultiver, on peut pratiquer la méditation ou la pleine conscience, apprendre à gérer son stress et ses émotions, et prendre le temps de réfléchir avant de prendre des décisions.

La réflexion: La réflexion est utile. Pour la développer, il est bénéfique de prendre le temps de s'informer et de se documenter, de pratiquer la pensée critique, et d'apprendre à évaluer les risques et les opportunités.

La fiabilité: La fiabilité est essentielle. Pour être fiable, il est important de respecter ses engagements, de communiquer de manière transparente, et d'être honnête et intègre.

La discrétion: La discrétion est importante. Pour être discret, il est important de respecter les règles de confidentialité, de protéger les informations confidentielles, et d'éviter de partager des informations personnelles ou sensibles.

L'empathique: L'empathie peut aider à comprendre les autres et à établir des relations positives. Pour la développer, il est bénéfique de pratiquer l'écoute active, de se mettre à la place des autres, et d'apprendre à reconnaître et à comprendre les émotions des autres.

La compréhension: La compréhension est utile. Pour la développer, il est bénéfique de s'informer et de se documenter, de pratiquer l'écoute active, et d'apprendre à reconnaître et à comprendre les besoins et les objectifs des autres.

L'honnêteté: L'honnêteté est importante. Pour être honnête, il est important de communiquer de manière transparente, d'être sincère dans ses paroles et ses actions, et d'agir avec intégrité.

Capacité d'écoute: La capacité d'écouter attentivement nos clients pour comprendre leurs besoins et leurs objectifs est une force importante dans le secteur financier. Cela nous permet de leur offrir des solutions personnalisées et adaptées à leur situation. Pour renforcer cette force, nous pouvons continuer à développer nos compétences en communication pour améliorer notre capacité d'écoute et notre compréhension des besoins de nos clients.

Attentive: Être attentif aux détails et aux changements dans les marchés financiers est une force importante dans la finance. Cela nous permet de prendre des décisions éclairées pour le compte de nos clients. Pour renforcer cette force, nous pouvons continuer à suivre l'évolution des marchés financiers et à se tenir informé des dernières tendances pour prendre des décisions éclairées.

La fidélité: La fidélité envers nos clients est une force importante dans la finance. Nous agissons avec intégrité pour protéger leurs intérêts et mettons tout en œuvre pour leur offrir un service de qualité et pour les aider à atteindre leurs objectifs financiers. Pour renforcer cette force, nous pouvons continuer à offrir un service de qualité à nos clients et à développer des relations de confiance avec eux.

L'intégrité: L'intégrité est une force importante dans la finance. Nous agissons toujours avec honnêteté et transparence envers nos clients et respectons les règles et les normes éthiques de notre profession pour garantir la confiance de nos clients. Pour renforcer cette force, nous pouvons continuer à respecter les normes éthiques de notre profession et à agir avec transparence envers nos clients.

Priorisation: La capacité de prioriser les tâches et les objectifs est une force importante dans la finance. Cela nous permet d'atteindre nos objectifs efficacement et d'offrir un service de qualité à nos clients. Pour renforcer cette force, nous pouvons continuer à développer nos compétences en gestion du temps et en planification pour améliorer notre capacité à prioriser les tâches et les objectifs.

Discernement: Le discernement est une force importante dans la finance. Cela nous permet d'évaluer les situations avec justesse et de prendre des décisions éclairées pour le compte de nos clients. Pour renforcer cette force, nous pouvons continuer à développer nos compétences en analyse financière et en prise de décision pour améliorer notre discernement.

Organisation: L'organisation est une force importante dans la finance. Cela nous permet d'être efficace dans notre travail et d'offrir un service de qualité à nos clients. Pour renforcer cette force, nous pouvons continuer à développer nos compétences en gestion du temps et en planification pour améliorer notre organisation.

Pour surmonter nos faiblesses

Timide: La timidité peut rendre difficile pour une personne de s'exprimer et de s'imposer. Pour surmonter la timidité, il est recommandé de pratiquer la communication assertive,

d'apprendre des techniques de prise de parole en public, et de participer à des activités sociales pour développer sa confiance en soi.

Introversie: L'introversion peut rendre difficile pour une personne d'établir des relations sociales. Cependant, l'introversion peut également permettre à une personne de réfléchir de manière approfondie et de prendre des décisions éclairées. Pour surmonter les difficultés liées à l'introversion, il est conseillé de participer à des activités sociales pour développer ses compétences relationnelles, et d'apprendre des techniques de communication pour mieux s'exprimer.

Sensible aux jugements des autres: La sensibilité aux jugements des autres peut affecter la confiance en soi d'une personne et sa capacité à s'exprimer. Pour surmonter cette sensibilité, il est recommandé de travailler sur sa confiance en soi, d'apprendre à accepter les critiques constructives, et de développer des compétences en communication assertive.

Incertitude: L'incertitude peut empêcher une personne de prendre des décisions et d'agir. Pour surmonter l'incertitude, il est conseillé de développer des compétences en prise de décision, d'apprendre à gérer les risques, et de s'informer et se documenter pour prendre des décisions éclairées.

Indécision: L'indécision peut empêcher une personne de prendre des décisions et d'agir. Pour surmonter l'indécision, il est conseillé de développer des compétences en prise de décision, d'apprendre à évaluer les risques et les opportunités, et de s'informer et se documenter pour prendre des décisions éclairées.

Peur du rejet: La peur du rejet peut empêcher une personne de prendre des risques et d'agir. Pour surmonter la peur du rejet, il est recommandé de travailler sur sa confiance en soi, d'apprendre à gérer les émotions négatives, et de développer des compétences en communication assertive.

Difficultés à sortir de ma zone de confort: Les difficultés à sortir de sa zone de confort peuvent empêcher une personne d'explorer de nouvelles opportunités et d'agir. Pour surmonter ces difficultés, il est recommandé de prendre des risques calculés, d'explorer de nouvelles activités et expériences, et d'apprendre à gérer l'inconfort et l'incertitude. Cela peut aider une personne à développer sa confiance en soi et à élargir ses horizons.

Communication limitée: La communication efficace est essentielle dans le secteur financier pour établir des relations de confiance avec les clients et pour travailler efficacement en

équipe. Si nous avons des difficultés à communiquer efficacement avec nos clients ou avec nos collègues, cela peut représenter une faiblesse. Pour surmonter cette faiblesse, nous pouvons suivre une formation en communication pour améliorer nos compétences dans ce domaine.

Réseau professionnel limité: Avoir un réseau professionnel étendu peut offrir de nombreuses opportunités dans la finance, comme l'accès à des ressources ou des informations privilégiées. Si notre réseau professionnel est limité, cela peut représenter une faiblesse. Pour surmonter cette faiblesse, nous pouvons participer à des événements de réseautage et adhérer à des associations professionnelles pour élargir notre réseau.

Stress: Le stress peut affecter négativement notre performance et notre bien-être dans tous les domaines professionnels, y compris dans la finance. Si nous sommes sujets au stress, cela peut représenter une faiblesse. Pour surmonter cette faiblesse, nous pouvons apprendre des techniques de gestion du stress et prendre soin de notre santé mentale et physique.

Difficultés à déléguer des tâches: La délégation efficace des tâches est importante dans tous les domaines professionnels pour travailler efficacement en équipe et pour développer les compétences de nos collègues ou subordonnés. Si nous avons des difficultés à déléguer des tâches, cela peut représenter une faiblesse dans la finance. Pour surmonter cette faiblesse, nous pouvons apprendre des techniques de délégation efficace et travailler sur notre confiance envers les autres.

Difficulté à négocier: La capacité de négocier efficacement est importante dans le secteur financier pour obtenir les meilleures conditions pour nos clients. Si nous avons des difficultés à négocier, cela peut représenter une faiblesse. Pour surmonter cette faiblesse, nous pouvons suivre une formation en négociation pour améliorer nos compétences dans ce domaine.

Hésitation: L'hésitation peut nous empêcher de prendre des décisions rapides et éclairées dans un environnement financier en constante évolution. Si nous hésitons souvent, cela peut représenter une faiblesse. Pour surmonter cette faiblesse, nous pouvons travailler sur notre confiance en soi et développer nos compétences en prise de décision pour être en mesure de prendre des décisions rapides et éclairées.

Difficulté à s'adapter aux changements rapides: Le secteur financier évolue rapidement et il est important de pouvoir s'adapter rapidement aux changements pour offrir un service de qualité à nos clients. Si nous avons des difficultés à nous adapter aux changements rapides,

cela peut représenter une faiblesse. Pour surmonter cette faiblesse, nous pouvons continuer à suivre l'évolution des marchés financiers et à développer notre capacité d'adaptation pour être en mesure de nous adapter rapidement aux changements.

Opportunités

Développement de compétence en communication : Le développement de compétences en communication peut être une opportunité pour une personne d'améliorer ses relations personnelles et professionnelles. Pour développer ces compétences, il est recommandé de suivre des formations en communication, de pratiquer l'écoute active et la communication assertive, et d'apprendre des techniques de prise de parole en public.

Adhérer à des associations: Adhérer à des associations peut être une opportunité pour une personne de développer ses compétences sociales et professionnelles, de rencontrer de nouvelles personnes, et de s'engager dans des activités qui lui tiennent à cœur. Il existe de nombreuses associations dans différents domaines, il est donc important de choisir celles qui correspondent à ses intérêts et à ses objectifs.

Apprendre à être plus assertive pour mieux s'imposer: Apprendre à être plus assertive peut être une opportunité pour une personne de mieux s'imposer dans ses relations personnelles et professionnelles. Pour développer cette compétence, il est recommandé de suivre des formations en communication assertive, de pratiquer l'expression de ses besoins et de ses limites, et d'apprendre à gérer les conflits de manière constructive.

Accepter les critiques constructives: Accepter les critiques constructives peut être une opportunité pour une personne d'améliorer ses compétences et ses performances. Pour accepter les critiques constructives, il est important d'écouter attentivement ce qui est dit, de ne pas prendre les critiques personnellement, et d'utiliser les critiques pour s'améliorer.

Accepter l'échec comme une opportunité de croissance: Accepter l'échec comme une opportunité de croissance peut être une opportunité pour une personne d'apprendre de ses erreurs et de s'améliorer. Pour accepter l'échec, il est important de ne pas se décourager, d'analyser ce qui a mal fonctionné, et d'utiliser cette expérience pour s'améliorer à l'avenir.

Formation continue: La formation continue peut offrir de nombreuses opportunités dans le secteur financier, comme le développement de nos compétences ou l'amélioration de notre

performance. Nous pouvons saisir cette opportunité en recherchant des formations pertinentes dans notre domaine et en y participant régulièrement.

Réseautage: Le réseautage peut offrir de nombreuses opportunités dans le secteur financier, comme l'élargissement de notre réseau professionnel ou la découverte de nouvelles opportunités. Nous pouvons saisir cette opportunité en participant à des événements de réseautage et en adhérant à des associations professionnelles.

Coaching: Le coaching peut offrir de nombreuses opportunités dans le secteur financier, comme l'amélioration de notre performance ou l'atteinte de nos objectifs professionnels. Nous pouvons saisir cette opportunité en recherchant un coach professionnel qui peut nous accompagner dans notre développement personnel et professionnel.

Leadership: Le développement de nos compétences en leadership peut offrir de nombreuses opportunités dans le secteur financier, comme l'inspiration et la motivation de notre équipe ou la prise de décisions stratégiques. Nous pouvons saisir cette opportunité en développant nos compétences en leadership et en prenant des initiatives pour améliorer notre performance.

Diversité: La diversité peut offrir de nombreuses opportunités dans le secteur financier, comme l'accès à de nouvelles idées ou perspectives. Nous pouvons saisir cette opportunité en favorisant la diversité au sein de notre équipe et en travaillant avec des clients ou des partenaires issus de différents horizons.

Opportunités internationales: Le secteur financier est mondial et offre de nombreuses opportunités internationales. Nous pouvons saisir cette opportunité en développant notre réseau professionnel à l'international et en explorant les opportunités offertes par les marchés financiers étrangers.

Apprendre à mieux gérer son temps: La gestion efficace du temps est importante dans tous les domaines professionnels pour atteindre nos objectifs efficacement. Nous pouvons saisir cette opportunité en développant nos compétences en gestion du temps et en planification pour améliorer notre capacité à gérer notre temps efficacement.

Pour réduire les menaces

Stigmatisation: La stigmatisation peut être une menace pour une personne, car cela peut affecter sa confiance en soi et sa capacité à s'exprimer. Pour surmonter la stigmatisation, il est important de travailler sur sa confiance en soi, d'apprendre à gérer les émotions négatives, et de développer des compétences en communication assertive. Il peut également être utile de

rechercher du soutien auprès d'amis, de la famille ou de professionnels pour faire face à la stigmatisation.

Isolement social: L'isolement social peut être une menace pour une personne, car cela peut affecter sa santé mentale et son bien-être. Pour surmonter l'isolement social, il est important de maintenir des relations sociales, de participer à des activités sociales, et de demander de l'aide si nécessaire.

Manque d'opportunités: Le manque d'opportunités peut être une menace pour une personne, car cela peut limiter ses choix et ses possibilités d'évolution. Pour surmonter le manque d'opportunités, il est important de rechercher activement de nouvelles opportunités, de développer ses compétences et ses connaissances, et de créer des opportunités pour soi-même.

Manque d'assertivité: Le manque d'assertivité peut être une menace pour une personne, car cela peut affecter sa capacité à s'imposer et à défendre ses intérêts. Pour surmonter le manque d'assertivité, il est important de développer des compétences en communication assertive, d'apprendre à exprimer ses besoins et ses limites, et de pratiquer l'affirmation de soi.

Cible facile: Être une cible facile peut être une menace pour une personne, car cela peut la rendre vulnérable aux abus et aux manipulations. Pour surmonter cette menace, il est important de développer des compétences en communication assertive, d'apprendre à reconnaître les comportements abusifs, et de demander de l'aide si nécessaire.

Sous-estime: Être sous-estimé peut être une menace pour une personne, car cela peut affecter sa confiance en soi et sa capacité à s'imposer. Pour surmonter cette menace, il est important de travailler sur sa confiance en soi, de développer ses compétences et ses connaissances, et de prouver sa valeur par ses actions.

Concurrence accrue: La concurrence accrue dans le secteur financier peut représenter une menace pour notre métier. Pour faire face à cette menace, nous pouvons continuer à offrir un service de qualité à nos clients et à développer des relations de confiance avec eux pour les fidéliser.

Réglementation financière changeante: Les changements dans la réglementation financière peuvent représenter une menace pour notre métier si nous ne sommes pas en mesure de nous adapter rapidement à ces changements. Pour faire face à cette menace, nous pouvons continuer à suivre l'évolution des règles et des normes dans notre secteur et à nous tenir informé des dernières tendances pour être en mesure de nous adapter rapidement.

Évolutions rapides des marchés financiers: Les évolutions rapides des marchés financiers peuvent représenter une menace pour notre métier si nous ne sommes pas en mesure d'anticiper ces changements et d'adapter notre stratégie en conséquence. Pour faire face à cette menace, nous pouvons continuer à suivre l'évolution des marchés financiers et à développer nos compétences en analyse financière pour être en mesure d'anticiper les changements et d'adapter notre stratégie.

Risques liés aux investissements: Les risques liés aux investissements peuvent représenter une menace pour notre métier si nous ne sommes pas en mesure d'évaluer correctement ces risques et d'adapter notre stratégie en conséquence. Pour faire face à cette menace, nous pouvons continuer à développer nos compétences en analyse financière et en gestion des risques pour être en mesure d'évaluer correctement les risques liés aux investissements et d'adapter notre stratégie.

Cyberattaques: Les cyberattaques peuvent compromettre la sécurité des données financières et affecter la confiance des clients dans le secteur financier. Pour faire face à cette menace, nous pouvons mettre en place des mesures de sécurité renforcées pour protéger les données financières de nos clients et sensibiliser nos clients aux risques liés aux cyberattaques.

Fraudes financières: Les fraudes financières peuvent affecter la confiance des clients dans le secteur financier. Pour faire face à cette menace, nous pouvons mettre en place des mesures de contrôle interne renforcées pour prévenir les fraudes financières et sensibiliser nos clients aux risques liés.

Ces plans d'action peuvent être organisés dans le temps comme suit :

Tableau 5: résumé plan d'action

COURT TERME	MOYEN TERME	LONG TERME
Utiliser ses compétences en analyse financière pour prendre des décisions éclairées en matière d'investissement.	Développer des relations solides avec les clients en utilisant ses compétences en communication écrite.	Devenir un expert dans son domaine en suivant des formations et en obtenant des certifications supplémentaires.
Travailler sur sa confiance en soi en participant à des	Améliorer ses compétences en prise de parole en public	Apprendre à gérer son stress et à mieux s'organiser pour

ateliers de développement personnel.	en s'inscrivant à des cours de diction ou de théâtre.	éviter de se sentir dépassée
Rechercher des opportunités de mentorat ou de coaching pour développer ses compétences professionnelles.	Participer à des conférences et à des événements de réseautage pour élargir son réseau professionnel.	Explorer de nouvelles opportunités de carrière dans des domaines connexes, tels que la planification financière ou la gestion de patrimoine.
Se tenir au courant des dernières tendances et développements dans l'industrie pour rester compétitive.	Surveiller les changements réglementaires qui pourraient affecter son travail et s'adapter en conséquence.	Préparer un plan d'urgence en cas de ralentissement économique ou de changements majeurs dans l'industrie

3.4 Perspectives

En tant que personne ambitieuse et motivée, nous avons pour objectif de devenir gestionnaires de portefeuille au niveau de la bourse. Avec notre détermination et notre passion pour les marchés financiers, nous sommes prêts à relever les défis et à acquérir les compétences nécessaires pour réussir dans ce domaine. À long terme, nous envisageons de créer notre propre cabinet pour offrir nos services en tant que gestionnaire de portefeuille indépendant. Avec notre expérience et notre expertise, nous serons en mesure de guider nos clients vers des investissements judicieux et rentables partout au Sénégal.

CONCLUSION

En conclusion, notre projet professionnel nous a permis d'explorer en profondeur le métier de gestionnaire de portefeuille. Nous avons mené des recherches documentaires, des entretiens et des enquêtes pour recueillir des informations précieuses sur ce métier passionnant et stimulant. Nous avons également utilisé des méthodes d'analyse rigoureuses pour traiter les données recueillies et évaluer nos forces, faiblesses, opportunités et menaces en rapport avec le métier que nous avons choisi.

Notre démarche rigoureuse nous a permis d'acquérir des compétences et des connaissances approfondies dans le domaine de la finance et de la gestion d'actifs. Nous sommes convaincues que ces compétences seront essentielles pour réussir dans notre carrière de gestionnaire de portefeuille.

En somme, notre projet professionnel nous a permis de mieux comprendre le métier de gestionnaire de portefeuille et de nous préparer à relever les défis qui nous attendent dans ce domaine passionnant. Nous sommes déterminées à continuer à développer nos compétences et à poursuivre notre formation pour atteindre notre objectif et réussir dans ce métier riche en opportunités.

REFERENCES WEBOGRAPHIQUES

<https://cgfbourse.com/fr>

<https://www.cgfaccess.com>

<https://www.orientation.com>

ANNEXES

QUESTIONNAIRE

1. Comment définiriez-vous le métier de gestionnaire de portefeuille?
2. Quelles sont les principales attributions d'un gestionnaire de portefeuille (activités, tâches)?
3. Quelles connaissances sont requises pour exercer ce métier (diplôme, formation, certificat, etc.)?
4. Quelles compétences techniques sont nécessaires pour être un bon gestionnaire de portefeuille?
5. Quelles compétences comportementales et humaines sont importantes pour ce métier?
6. Quelles compétences linguistiques sont nécessaires pour exercer ce métier?
7. Quelles sont les possibilités d'évolution de carrière pour un gestionnaire de portefeuille?
8. Quel est le niveau moyen des salaires pour un gestionnaire de portefeuille?
9. À niveau de salaire identique, choisiriez-vous ce métier?
10. Comment décririez-vous vos rapports professionnels avec vos collègues (apaisés, plus ou moins apaisés, tendus, très tendus)?
11. Selon vous, quelles sont les forces du métier de gestionnaire de portefeuille?
12. Selon vous, quelles sont les faiblesses du métier de gestionnaire de portefeuille?
13. Selon vous, quelles sont les opportunités offertes par ce métier?
14. Selon vous, quels sont les risques associés à ce métier?

TABLES DES MATIERES

DEDICACE.....	I
REMERCIEMENTS	II
RESUME.....	III
ABSTRACT	III
LISTES DES TABLEAUX.....	IV
LISTES DES ABREVIATIONS.....	V
SOMMAIRE	VI
INTRODUCTION.....	1
I. PRESENTATION DE CGF BOURSE	2
1.1 HISTORIQUE ET STATUT DE CGF BOURSE.....	2
1.2 ACTIVITE DE CGF BOUSE	5
1.3 ORGANISATION DE CGF BOURSE.....	7
1.4 MARCHE ET CONCURRENTS.....	10
1.5 ANALYSE SWOT	11
II. PRESENTATION DU METIER : GESTIONNAIRE DE PORTEFEUILLE	11
2.1 PRESENTATION DU PROFIL DU METIER	11
2.1.1 Définition.....	12
2.1.2 Attributions du métier.....	12
2.1.3 Connaissances requises : études et formations.....	13
2.1.4 Compétences requises pour l'exercice du métier de gestionnaire de portefeuille	14
2.1.5 Possibilités d'évolution (carrière).....	17
2.1.6 Niveau moyen de salaire	18
2.2 DIAGNOSTIC DU METIER.....	19
III. BILAN ET PERSPECTIVE	20
3.1 BILAN PERSONNEL.....	20
3.2 BILAN PROFESSIONNEL	21
3.3 PLAN D'ACTION ET PERSPECTIVES	21
3.3.2 PLAN D'ACTION	21
3.4 Perspectives.....	30
CONCLUSION	31
REFERENCES WEBOGRAPHIQUES.....	VIII
ANNEXES	IX
TABLES DES MATIERES	X