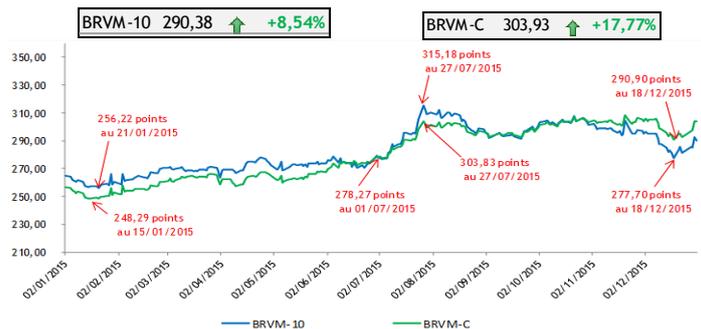


## LE MARCHÉ BOURSIER DE L'UEMOA EN 2015

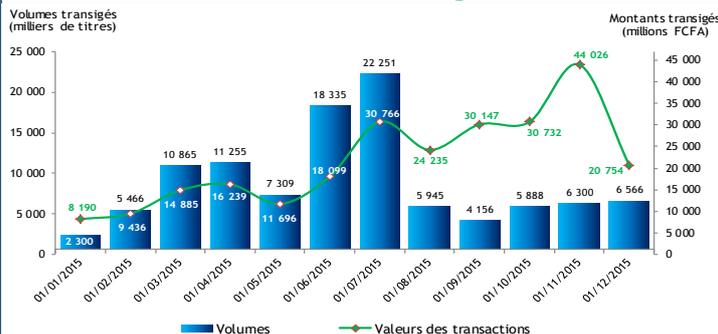
### LES PERFORMANCES DU MARCHÉ

Valeur totale des transactions (FCFA)	313 742 679 136
Volume transigé (titres)	113 202 168
Capitalisation / Actions (FCFA)	7 499 667 683 220
Capitalisation / Obligations (FCFA)	1 579 229 294 574
Price Earning Ratio (PER) moyen (x)	22,49
Ratio de liquidité moyen	75,44%

#### Evolution des indices



#### Volumes et valeurs transigés



### COMPARTIMENT ACTION DE LA BRVM

#### Les cinq (5) plus fortes hausses de l'année

Titres	Var. Hebdo	+ Bas	+ Haut	Clôture	Valeurs transigées
UNIWAX CI	▲ +257,50%	7 400	34 000	28 600	10 149 878 885
BERNABE CI	▲ +142,45%	74 200	180 000	179 900	1 340 313 150
TRACTAFRIC MOTORS	▲ +139,6%	167 000	410 000	405 000	660 771 395
SERVAIR ABIDJAN CI	▲ +118,5%	36 000	86 000	85 000	4 319 493 560
TOTAL CI	▲ +109,5%	9 125	24 995	20 950	11 756 434 075

#### Les cinq (5) plus fortes baisses de l'année

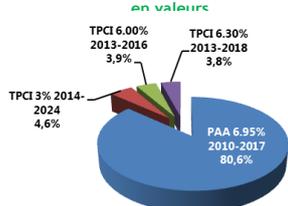
Titres	Var. Hebdo	+ Bas	+ Haut	Clôture	Valeurs transigées
SAPH CI	▼ -34,57%	10 360	17 680	11 500	3 875 103 115
UNILEVER CI	▼ -32,43%	23 125	38 250	25 000	256 020 610
PALM CI	▼ -29,20%	9 500	19 350	12 000	6 727 909 345
MOVIS CI	▼ -25,49%	4 000	6 845	5 100	57 469 275
SOGB CI	▼ -19,75%	23 000	31 900	25 600	1 775 272 365

### COMPARTIMENT OBLIGATAIRE

#### Les lignes les plus actives de l'année

	Transactions en volumes (titres)	Transactions en valeur (FCFA)
PAA 6,95% 2010-2017	1 975 200	179 975 570 501
TPCI 3% 2014-2024	1 289 198	10 295 995 821
TPCI 6,00% 2013-2016	871 350	8 772 907 013
TPCI 6,30% 2013-2018	851 124	8 547 444 288

#### Répartition par transactions en valeur



### Physionomie du marché régional en 2015

#### La Bourse régionale consolide sa croissance de 17,77% et devient la première bourse africaine

L'année 2015 a été une année globalement positive pour la BRVM depuis la reprise économique de la Côte d'Ivoire en 2012. Ses deux principaux indices, le BRVM-10 et le BRVM-Composite améliorent nettement leurs progressions, terminant l'année 2015 en hausse, respectivement, de 8,54% à 290,38 points et 17,77% à 303,93 points. Cette performance de l'indice BRVM-Composite a d'ailleurs valu à la Bourse Régionale d'être hissée au premier rang des bourses africaines en termes de meilleure progression des indices composites de marché.

Les meilleures performances de la BRVM ont été observées sur le troisième trimestre, correspondant à la période de publication de la plupart des rapports d'activité du premier semestre 2015. Les deux indices de référence de la BRVM ont atteint leur plus haut niveau (27 juillet 2015) sur cette période, soit 315,18 points pour le BRVM-10 et 303,83 points pour le BRVM-Composite.

Cette dynamique est soutenue par (i) les titres du secteur «SERVICES PUBLICS», notamment ONATEL BF et SONATEL intervenant dans la télécommunication, (ii) le titre UNIWAX fractionné en cours d'année et (iii) les titres nouvellement introduits (TOTAL SN et BOA SN). Le secteur «AGRICULTURE» a, cependant, fortement contribué à tirer le marché vers le bas du fait de la baisse de compétitivité des cours des matières premières sur le marché international, son indice ayant perdu 27,7% à 174,26 points.

La capitalisation boursière de l'ensemble du marché atteint un niveau record de 9 078,9 milliards FCFA, en forte progression annuelle de 43,7% par rapport à 2014. La BRVM totalise également en 2015, un volume d'échange de 313,7 milliards FCFA, soit une moyenne de 1 260 millions FCFA/jour contre 869 millions FCFA/jour en 2014.

Tous ces résultats traduisent la bonne reprise de la bourse régionale et l'intérêt grandissant des investisseurs à prendre des positions dans le capital de sociétés cotées. Signe que la stratégie de communication de la bourse de l'Union menée depuis 2014, semble porter ses fruits.



### Brèves du Compartiment-Actions

#### Un compartiment-Action caractérisé par une forte concentration de volumes sur un nombre relativement réduit de titres en 2015

Les 7 titres les plus traités en 2015 sur le marché Action, ont capitalisé 168,9 milliards FCFA, représentant à eux-seuls, 65,1% de l'ensemble des transactions négociées sur la BRVM au cours de l'année. Il s'agit de SONATEL (31,1%), ONATEL (13,5%), FILTISAC (6,5%), SGBCI (5,7%), TOTAL CI (4,5%) et UNIWAX (3,9%). La palme du titre le plus liquide du marché, comme à l'accoutumée, revient à la valeur ECOBANK qui concentre plus de 91,1% des volumes d'échange enregistrés à la BRVM, soit près de 97,2 millions de titres transigés.

Le marché de bloc a été également très actif, témoignant de l'intérêt des investisseurs à prendre des positions stables et moyen-termistes.



### Brèves du Compartiment-Obligations

#### Un regain progressif d'activité du compartiment obligataire de la BRVM

Le marché obligataire affiche un volume d'échange en hausse de 16,1% par rapport à 2014, avec 6 565 615 titres échangés pour une valorisation globale de 54,5 milliards FCFA contre 63,3 milliards FCFA en 2014. La capitalisation boursière du compartiment croît de 38,6% pour s'établir à 1 579 milliards FCFA malgré le rachat de plus de 90% du titre «PAA 6,95% 2010-2017» par le Port Autonome d'Abidjan.



### Perspectives du marché en 2016

- **Une hausse est envisageable mais à un rythme moins soutenu que l'année précédente:** Les performances de fin 2015 sont, en ce qui concerne certaines entreprises, selon nous, encore modérées par rapport à leurs fondamentaux. Les prix et les ratios de valorisation n'ont pas encore atteint leurs niveaux planchers, les perspectives de performance pourraient être encore meilleures en 2016.

- **Une croissance d'environ 15% pour certaines entreprises:** Les charges d'approvisionnement de la plupart des sociétés pourraient être soulagées par le repli des prix des matières premières. Cependant, les résultats publiés à la fin de l'année 2015 seront dans l'ensemble mitigés, compte tenu des résultats publiés et des perspectives annoncées par les dirigeants entreprises à la fin du 1<sup>er</sup> semestre 2015. Nous nous attendons, de manière générale, à une progression moyenne de 15% des bénéfices en 2016.

- **Des privatisations et de nouvelles introductions en vue:** Il est prévu l'introduction de SUCRIVOIRE, de NSIA Banque, SIB, ERANOVE... et la privatisation de banques en Côte d'Ivoire (BHCI, Versus Bank...) au cours de l'année 2016. Bien que des conjonctures plus propices à une privatisation par la bourse ont été manquées par le passé, l'année 2016 pourrait ouvrir la voie à la réalisation de tels projets.

## LES FONDAMENTAUX DE LA SOCIETE

### Actionnariat et filiales de SONATEL

Actionnaires	Participations	Filiales	Participations	Pays
France Télécom	42%	Orange Mali	70%	MALI
Etat du Sénégal	27%	Orange Guinée	89%	GUNEE
Divers privés	23%	Orange Bissau	90%	GUINEEBISSAU
Employés	8%	Sonatel Mobiles	100%	
		Sonatel Multimedia	100%	
		Sonatel Business Solutions	100%	

### ARPU et parts de marché de SONATEL et de ses filiales au 30/06/2015

Pays	Rang sectoriel	ARPU* fixe	ARPU mobile prépayé	Part de marché
<b>Sénégal</b>	1er / 3	102 883	2 587	58,1%
<b>Guinée-Conakry</b>	1er / 6		35 283	51,1%
<b>Mali</b>	1er / 3	1 867	57,3%	
<b>Guinée-Bissau</b>	2ème / 2		2 983	48,4%

\* ARPU: Revenu Moyen par Client (en FCFA et en GNF pour la Guinée)

	juin-15	2014	2013
Nombre total d'abonnés	27 886 315	24 615 204	20 170 522

## ACTIVITE ET SITUATION FINANCIERE

### Evolution de l'activité de SONATEL et de ses filiales

(En millions FCFA)	2014	2013	Δ (%)	S1-2015	S1-2014	Δ (%)
Chiffre d'affaires	816 019	738 314	10,52%	429 568	398 479	7,80%
Résultat d'exploitation	315 949	273 468	15,53%	166 973	149 524	11,67%
Résultat Financier	3 592	-224	-1703,57%	2 456	866	183,60%
Résultat HAO	226	-3 913	-105,78%	-805	96	-938,54%
Résultat net	218 215	189 635	15,07%	112 339	97 677	15,01%

### Quelques chiffres réalisés en 2014 et 2013

Autres fondamentaux	2014	2013	Δ (%)
Actif net	655 003 000 000	613 401 000 000	6,78%
Endettement net	-151 293 000 000	-70 193 000 000	115,54%
Fonds de Roulement	10 666 000 000	16 056 000 000	-33,57%
Besoin en fonds de Roulement	186 135 000 000	110 463 000 000	68,50%
Trésorerie nette	-175 469 000 000	-94 407 000 000	85,86%

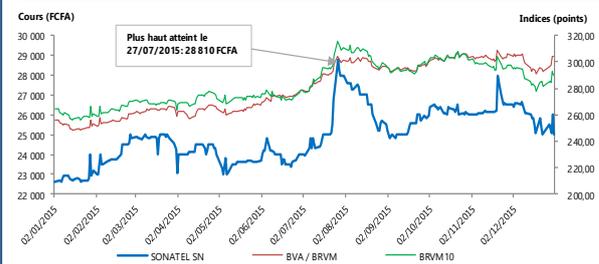
### Quelques ratios historiques

Ratios	2014	2013	Δ (%)
Gearing ratio (Fonds Propres/Dettes)	36,46%	40,38%	-9,72%
Endettement Long Terme	6,50%	8,41%	-22,76%

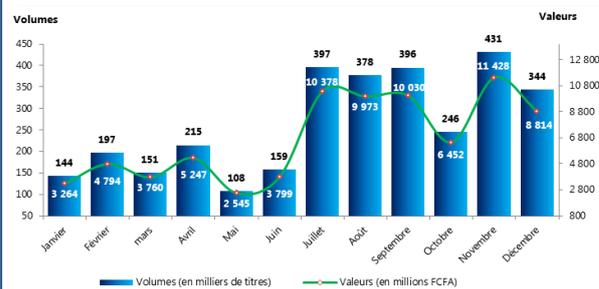
## COMPORTEMENT DU TITRE SUR LA BRVM

Capitalisation boursière (FCFA)	2 500 000 000 000
Valeur d'entreprise (FCFA):	2 348 707 000 000
+Haut de l'année (27/07/2015):	28 810
+Bas de l'année (27/07/2015):	22 600
Performances depuis début 2015:	SONATEL / BRVM -C +9,65% / +3,8%
Ratios de valorisation	SONATEL / BRVM -C
PER 2015:	11,46x / 22x
PBR 2015:	3,82x / 3,2x

### Evolution cours SONATEL vs Indices de la BRVM sur 2015



### Volumes transigés et valeurs des transactions SONATEL en 2015



## Présentation de la société et de son activité

La SONATEL est une société d'Etat créée le 1er octobre 1985, suite à la séparation de l'Office des Postes et Télécommunications (OPT) et de l'unification des télécommunications nationales et internationales. Elle a été constituée avec 3,5 milliards FCFA de capital social qui a été porté à 50 milliards FCFA depuis 1997. Le processus de privatisation partielle de la SONATEL, démarré en 1997, a été marqué par la cession de 66% du capital social aux privés dont 17,66% par OPV et 10% aux salariés (FCP SONATEL COMPLEMENTAIRE RETRAITE).

L'OPV prévoyait un prix d'offre de l'action SONATEL de 19 500 FCFA. Cette opération fut un record de mobilisation financière dans la zone UEMOA. Suite à cette OPV, SONATEL a été introduite à la BRVM le 02 Octobre 1998.

SONATEL a, depuis sa création, pu développer une grande maîtrise technique autour de quatre grandes familles de métiers que sont: (1) la téléphonie fixe, avec 9 444 lignes publiques disponibles pour les besoins de la téléphonie publique; (2) la téléphonie mobile, avec le réseau de téléphonie cellulaire GSM « Alizé » mis en service en Septembre 1996; (3) des services à valeur ajoutée de qualité; (4) des recherches sur les produits du futur.



## Faits saillants du 1er semestre 2015

SONATEL a mené son activité sur le premier semestre 2015, dans un contexte difficile:

- Durcissement de l'environnement concurrentiel avec intensification des offres promotionnelles voix off net et données;
- Apparition du phénomène dit «Over-The-Top» (OTT) (Viber, Skype, Whatsapp...) entraînant une baisse supposée du trafic arrivée international;
- Environnement réglementaire et fiscal de plus en plus contraignant avec la mise en application de nouvelles taxes sur l'activité de certaines filiales [(1) taxe Tartel (3% du chiffre d'affaires global) depuis le 1er janvier 2015 et taxe de 1 GNF (franc guinéen) par seconde sur les consommations nationales et internationales en roaming et les interconnexions en Guinée; (2) l'augmentation de la taxe sur l'accès aux réseaux des télécommunications ouverts au public (Tartop) de 2% à 5% sur la totalité du chiffre d'affaires au Mali];

Malgré ces difficultés, SONATEL a maintenu ses trajectoires de rentabilité grâce à la poursuite de ses efforts sur les investissements, la qualité de son service, la fidélisation et la maîtrise de ses charges, soldés par la:

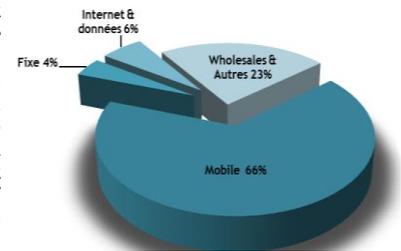
- progression de 13,3% du parc à 27,9 millions de clients au 30 juin 2015;
- baisse limitée et maîtrisée des ARPU sur mobiles compensée par la hausse des parcs.

Ainsi, Comparé au 30 juin 2014 où il se situait à 398 milliards CFA, le chiffre d'affaires connaît une

augmentation de 31 milliards FCFA, tirée, grâce aux services mobile et l'international, principalement par la filiale Guinéenne avec une contribution de 17,9 milliards FCFA.

L'EBITDA (revenu avant intérêts, impôts et taxes, amortissements et provisions) de la société suit la même tendance à la hausse, passant de 205 milliards FCFA en 2014 à 226 milliards FCFA durant la période sous revue (+10,3%); Le résultat d'exploitation, quant à lui, progresse de 11,7% à 167 milliards FCFA, contre 150 milliards FCFA, un an auparavant.

SONATEL clôture le 1er semestre avec un résultat bénéficiaire de 112 milliards FCFA, en hausse de 15% par rapport au premier semestre 2014.



Répartition du chiffre d'affaires au 30/06/2015

## Croissance soutenue de 20% des investissements

Le renouvellement du réseau, l'introduction de nouvelles technologies et le développement des filiales ont nécessité en 2015, des investissements, s'élevant à 56 milliards FCFA contre 47 milliards FCFA en 2014, soit une hausse de 20%. Selon les dirigeants de la SONATEL ces investissements ont été réalisés à hauteur de 20,5 milliards au Sénégal, 17,8 milliards au Mali, 14,2 milliards en Guinée et 3,2 milliards en Guinée Bissau.



## Comportement boursier du titre SONATEL

Depuis le début de l'année 2015, le titre SONATEL a connu une belle performance (+9,6%), assez proche de la performance du secteur «SERVICES PUBLICS» (+10%) et de l'indice BRVM-10 (+8,5%), mais loin de celle du BRVM-Composite (+17,7%).

A la fin de l'année 2015, SONATEL conserve son statut de locomotive du marché, représentant le 1/3 de la capitalisation boursière du Compartiment Action de la BRVM. Le titre SONATEL, concentre plus de 31% des échanges valorisé à plus de 80 milliards FCFA pour 3 166 288 titres transigés au cours de l'année 2015.

Au titre de l'année 2014, SONATEL a mis en paiement un dividende unitaire de 1 440 FCFA (soit un taux de distribution de 73,32%), en augmentation de 3% par rapport à 2013.



## Perspectives 2016 et recommandations

Le titre SONATEL doit être recommandé, surtout aux investisseurs prudents [ce titre est peu volatile (+1,4% par rapport au BRVM-Composite en 2015)] qui recherchent de bons rendements. La société continuera (i) de bénéficier en 2016, des retombées des investissements et des partenariats réalisés les précédentes années et (ii) à déployer ses offres innovantes. Tout cela lui permettra de bien amorcer l'année 2016 avec une belle progression de son résultat net dans le même élan que celui du premier semestre 2015. Bien que les plus-values sur ce titre ne sont pas énormes, SONATEL a pour habitude de bien rémunérer ses actionnaires et fera probablement pareil au cours de l'année 2016.



La sécurité d'emploi, le contexte économique et la viabilité de divers programmes sociaux étant devenus sources d'inquiétude, tout individu a plus que jamais besoin de déterminer de quelle manière il pourra atteindre ses objectifs financiers. Qui plus est, au moment où toutes les entreprises s'évertuent à établir leurs budgets et leurs plans d'actions respectifs à implémenter dès le début de l'année, personne ne doit être en marge de cette pratique. En d'autres termes, ce travail prospectif reste valable pour chaque individu et cela, passe obligatoirement par la planification financière. Alors que les générations antérieures pouvaient avoir recours à un simple budget, le climat économique actuel nous oblige désormais à planifier soigneusement notre année, et dans une mesure plus large, notre avenir financier.

### Que savoir de la planification ?

La planification financière est définie comme un processus visant à déterminer les buts financiers d'un individu, après avoir considéré ses priorités de la vie, ses ressources, son profil de risque et son style de vie courant, ce qui permet d'élaborer un plan équilibré et réaliste.

La planification financière exige une analyse qui tienne compte de l'âge de l'individu, de ses avoirs, de sa carrière, de son état civil, de sa situation fiscale, de sa succession, de sa capacité à prendre des risques, de ses objectifs de placement ainsi que des questions juridiques ou autres qui le concernent.

C'est par ce travail que l'on parvient à comprendre parfaitement la situation du client et à mieux définir ses objectifs futurs. De plus, la discipline et l'introspection qu'exige la préparation d'un plan financier permettent au client d'évaluer avec précision ses attentes et ses objectifs, ce qui augmente grandement ses chances de les réaliser.

La planification financière tient compte de quatre objectifs. De fait, le plan à dresser doit :

- être réalisable;
- pouvoir être modifié en fonction de certains changements dans le mode de vie ou le revenu;
- ne pas être trop intimidant;
- non seulement pourvoir aux besoins de base, mais aussi permettre certains luxes ou récompense.

### Processus de la planification financière

Le processus de planification financière comprend les étapes suivantes:

- **Une phase de discussion avec le client:** le fait de discuter avec un client donne l'occasion de connaître ses préoccupations et ses problèmes et de déterminer si un plan financier pourra les résoudre. Une telle rencontre permet également au planificateur et au client de juger s'ils pourront établir entre eux des liens de longue durée.
- **Une phase de collecte de données pertinentes et de détermination des objectifs:** un planificateur financier contribue au bien-être d'un client lorsqu'il comprend la différence entre la situation courante et les exigences et objectifs futurs du client, et lorsqu'il aide ce dernier à faire la distinction entre les deux. Pour ce faire, il doit recueillir des renseignements sur le client en se fiant à son intuition et à son instinct tout en appliquant certaines méthodes sûres de collecte de données et d'évaluation des exigences du client.
- **Une phase pour cerner les problèmes et les contraintes de nature financière:** l'établissement d'objectifs personnels en matière de placements est une tâche difficile. Il faut évaluer avec objectivité ses forces et ses faiblesses et jauger de manière réaliste ses perspectives de carrière et de revenus. Il convient de noter qu'il est impossible d'établir des objectifs financiers sans définir les moyens qui permettront de les atteindre.
- **Une phase d'élaboration, par écrit, d'un plan financier:** en effet, après avoir examiné et évalué l'information, le planificateur financier doit élaborer un plan d'action que le client mettra à exécution. La rédaction de ce plan peut exiger la collecte de renseignements auprès d'autres professionnels.
- **Une phase d'application des recommandations ou de coordination de la mise en application:** il est important que la réalisation du plan financier se fasse en temps opportun. Une fois terminé le travail préparatoire d'analyse, d'établissement et de calcul, le client doit mettre en œuvre les stratégies et méthodes qui y sont décrites.
- **Une phase d'examen et de révision régulière du plan et de formulation de nouvelles recommandations:** En effet, l'examen constitue la dernière étape de ce processus. Comme un plan financier n'est jamais définitif, il est nécessaire de l'examiner régulièrement. Tout comme la valeur marchande des placements fluctue, la situation financière d'une personne peut évoluer.

### Les outils de la planification financière

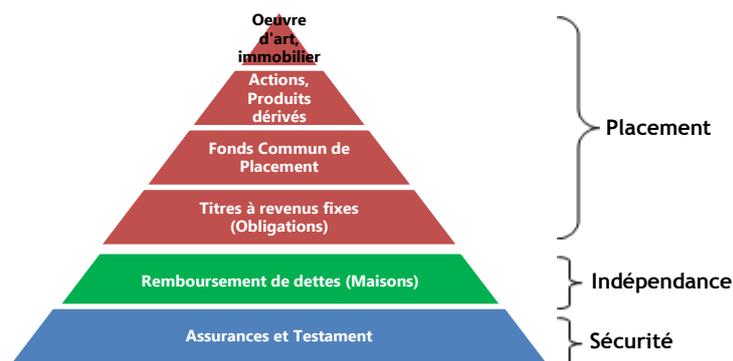
#### 1. Analyse du cycle de vie

Selon la théorie du cycle de vie, le rapport risque-rendement d'un portefeuille change à mesure que les besoins du client évoluent. On estime que le client plus jeune est prêt à courir plus de risques en vue d'obtenir le meilleur rendement possible, et que ce rapport risque-rendement s'inverse à mesure que la personne vieillit. En général, cette théorie trace la vie adulte du client en quatre étapes :

- **Début de carrière - soit jusqu'à l'âge de 35 ans.** Le client commence sa carrière, augmente sa valeur nette et a une famille à charge et une hypothèque à rembourser. La plupart du temps, il désire d'abord avoir un plan d'épargne et des placements pouvant être facilement convertis en espèces en cas d'urgence. Toutefois, s'il a de l'argent à investir, la plus-value est habituellement son premier objectif puisqu'il lui reste de nombreuses années de carrière, donc des revenus importants, devant lui.
- **Milieu de carrière - soit jusqu'à l'âge de 50 ans.** Au cours de cette période, les dépenses du client diminuent, tandis que son revenu et ses économies augmentent. Aussi, l'épargne reste un facteur très important dans la croissance des capitaux de placement d'un client. Comme ses revenus excèdent ses besoins, il aura tendance à viser d'abord la plus-value et la réduction des impôts.
- **Sommet de carrière - soit jusqu'à la retraite.** La retraite approche et la sécurité du capital prend de plus en plus d'importance. Il est préférable de raccourcir l'échéance moyenne des placements à revenu fixe et de réduire la quantité d'actions présentant un risque plus élevé.
- **Retraite.** À ce stade, le client possède la plupart du temps un revenu fixe et n'a que des occasions limitées de travailler. Ses objectifs premiers sont donc la sécurité du capital et le revenu, et l'importance de chacun est déterminée en comparant le revenu à la retraite aux besoins financiers. Lorsque le revenu du retraité est suffisant, c'est la sécurité du capital qui prime. La croissance du portefeuille doit être suffisamment importante pour que le client ne manque pas d'argent.

Même si l'analyse du cycle de vie peut aider grandement le conseiller, il se doit avant toutes choses de tenir compte de la situation personnelle et financière, des responsabilités, de la capacité à prendre des risques et de la connaissance des placements du client. Ce n'est qu'en évaluant avec soin ces facteurs par rapport aux besoins exprimés par le client que le conseiller pourra l'aider à définir ses objectifs de placement.

#### 2. Pyramide de planification financière



La pyramide de planification financière est l'un des outils qui peuvent aider le planificateur et son client à clarifier la situation financière de ce dernier et à identifier ses besoins en matière de planification. Bien que la pyramide de planification financière puisse sembler un peu simpliste, les planificateurs s'en servent souvent au cours de leurs échanges avec leurs clients. Utilisée comme aide visuelle, cette pyramide permettant au planificateur ainsi qu'au client d'établir les objectifs et d'élaborer la stratégie de placement.

### Avertissements

Ce présent bulletin est diffusé à titre purement informatif et ne constitue, en aucune façon, un document de sollicitation en vue de l'achat ou de la vente d'instruments financiers à la BRVM. Tout investisseur doit se faire son propre jugement quant à la pertinence d'un investissement dans une quelconque valeur mobilière évoquée dans ce bulletin, en tenant compte des mérites et des risques qui y sont associés, de sa propre stratégie d'investissement et de sa situation légale. Les performances passées et données historiques ne constituent, en aucun cas, une garantie du futur. Du fait de la présente publication, ni Atlantique Finance, ni aucun de ses dirigeants ou collaborateurs ne peuvent être tenus responsables d'une quelconque décision d'investissement.