

ANNEXE 1
Profil de projet d'investissement (Résumé)

Titre du projet: SEYO				Projet No.					
1. Résumé du projet: Confection et vente de vêtements et accessoires de mode (Sacs, Chaussures, Foulards, Cravates, Colliers, bracelets, etc.) avec les tissus africains (Bogolan, Tissage, Bazin, Wax) pour Hommes, Femmes et Enfants.									
2. Produits à produire: Vêtements et accessoires de mode.		Capacité nominale :		ventes annuelles (USD)		% marché local		% marché Extérieur	
		1215 articles par cycles de 6 mois		89.000					
Total:									
3. Site / emplacement:		Baco Djicoroni ACI Bamako							
4. Total estimé des coûts d'investissement (USD):		45.406							
5. Classification des projets:		Nouveau projet							
6. Entrepreneur Local:		Oui							
7. Collaboration étrangère requise:		* Joint-venture		* Expertise en gestion		* Expertise technique			
		* Prêt		* Expertise en marketing		* Transfert de technologie			
		* Accès au marché sous-traitance		* R & D communs		* Autres:			
		* Arrangement du rachat							
		* Achat d'Equipment							
8. Etudes disponibles		Étude de faisabilité		Description du projet					
		Autres ((préciser)							
Date	Octobre 2013	Oui		Oui					

I. DESCRIPTION DU PROJET

1. DESCRIPTION DES PRODUITS

La marque de confection SEYO se propose de mettre en vente des Vêtements et accessoires de mode (Sacs, Chaussures, Foulards, Cravates, Colliers, bracelets, etc.) avec les tissus africains (Bogolan, Tissage, Bazin, Wax) pour Hommes, Femmes et Enfants.

La promotrice est Mme GUITTEY Oumou Modibo CISSE. Elle est une passionnée de la mode. Elle est convaincue que l'Afrique dispose de grand potentiel en matière de textile et de création vestimentaire. Cet art si bien maîtrisé par les divers artisans et créateurs, mérite d'être valorisé afin de le faire connaître et consommer au niveau local et international à l'instar des autres cultures africaines plus connues mondialement. C'est pourquoi elle a décidé de s'y investir et d'en faire la promotion.

Elle dispose d'un diplôme de Master 2 en Gestion des Politiques économiques obtenue à l'Université d'Abidjan Cocody, elle a une maîtrise (Master 1) en économétrie obtenue à l'Ecole nationale d'Administration (ENA) de Bamako. Elle a outre suivi plusieurs cours d'initiation aux techniques actuarielles à l'Université Catholique de Louvain la Neuve en Belgique et à l'Université Laval du Québec au Canada.

2. DESCRIPTION & PLAN DE TRAVAIL DU PROJET

Le planning d'exécution du projet est le suivant une fois que le fonds de la banque est disponible.

Activités	Période d'exécution												
	M0	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	M9	M10	M11	M12
Mise à disposition du fonds de la banque			←→										
Aménagements intérieurs et extérieurs de la boutique			←→	→									
1 ^{er} Voyage pour la production en série à l'extérieur du Mali			←→										
Installation des matériels et des mobiliers			←→	→									
Temps d'écoulement des premières commandes intérieures et extérieures			←→	→	→	→	→	→	→				
Initiation des vendeuses				←→	→	→	→						
Démarrage de la vente dans la boutique et réalisation des stratégies de vente								←→	→	→	→	→	→
2 ^{ème} Voyage pour la production en série à l'extérieur du Mali								←→					

3. DISPONIBILITE DES MARCHES

Le marché ciblé est celui du Mali, plus précisément de Bamako. Les produits seront envoyés en France ; en Belgique et aux USA.

La demande de la clientèle de Mme Guittey Oumou M. Cissé justifie la mise en place du projet.

Les ventes enregistrées d'Avril 2013 à ce jour s'élèvent à 556 articles qui sont :

- Des ensembles tailleurs pour femmes, confectionnés par des stylistes ivoiriens et turcs ;
- Des chemises pour hommes faites à Bamako et à Abidjan ;
- Des tenues de fêtes pour femmes avec le mélange du Bazin riche et du wax hollandais, dont la teinture et la couture sont faits sur place à Bamako ;
- Des lots de chapeaux et de chaussures pour femmes confectionnés en Turquie et au Sénégal,
- Des sacs et pochettes faits par des artisans locaux et dans les ateliers turcs.
- Des robes de mariées et robes de soirées en Bazin, pagne tissés et wax confectionnées à Abidjan ;
- Des colliers et des robes pour femmes en lins brodés et tissus légers).

En effet, la promotrice a fait un déplacement sur Istanbul en Turquie en novembre 2013 en vue de faire confectionner certains de ses articles par des professionnels turcs. A l'occasion de ce voyage, elle a faire fabriquer 200 paires de chaussures, 100 pochettes et 150 sacs à mains pour femmes. Elle a aussi fait coudre 50 tailleurs en Bazin riche pour femmes. Ces articles en vente en ce moment.

Par ailleurs, les demandes sont exprimées aussi à l'extérieur du Mali, notamment en France, en Belgique et aux USA (20% des articles confectionnés en Turquie sont en vente à Atlanta). Les communautés africaine et non africaine sont très éprises des styles de vêtements et accessoires africains utilisant les matières premières locales. Les personnes ressources existent pour la vente et l'estimation des besoins.

La promotrice projette de :

- vendre 65% de ces produits à l'intérieur du Mali ;
- vendre 20% de ces produits en Europe ;
- vendre 15% de ces produits en Amérique.

Le circuit de distribution et de vente est une activité maitrisée par la promotrice. Elle mettra ses relations et ses compétences pour arriver aux résultats escomptés.

1. La Stratégie marketing

La stratégie marketing sera basée sur des objectifs clairs et précis :

- La bonne finition sur les produits fabriqués garantit la qualité de celle-ci.
- Le choix des matières locales et la couleur donne une identité au produit
- Le prix est attractif et compétitif
- La boutique de vente sera moderne attractive et un bon centre des affaires avec des possibles de commande de tout produit africain type.

Au-delà de ces caractéristiques définies, une politique de promotion appropriée sera mise en place :

- La mise en place de l'organisation d'une exposition à grand public est prévue ;
- La participation à des défilés de mode sera assurée en collaboration avec des homologues du domaine de la mode et accessoires ;

- La réalisation d'un mini reportage a diffusé à la télévision nationale sera assurée.

L'ensemble de ses actions permettra à la boutique SEYO de se faire connaître.

4. DISPONIBILITE DES INTRANTS MATERIELS

La boutique sera approvisionnée par des produits finis fabriquées à base de matières premières locales.

La promotrice démarchera les artisans expérimentés et fins sur leur travail pour produire des accessoires de mode (sac à main, ceintures, pochettes et autres) et les vêtements (robes de tout genre, jupes, pantalons, chemises et haut pour femmes, hommes et enfants). La piste de production en série pour d'autres types de clientèles sera visitée. Des voyages en chine et ou en Turquie seront envisagés en apportant la matière première pour une grande production personnalisée et unique.

5. DISPONIBILITE DE LA TECHNOLOGIE ET DU SAVOIR FAIRE TECHNIQUE

Le domaine de la mode est une activité très répandue. La technologie et le savoir faire y afférente est à la fois variée et maitrisée. La marque SEYO s'appuiera donc sur le potentiel local, sous régional et international existant, qu'elle adaptera au style qu'elle envisage de créer.

6. DISPONIBILITE DE LA MAIN-DOEUVRE ET DU SITE

Les artisans, les stylistes, les teinturières et les tailleurs de la place constituent la main d'œuvre avec lesquels la marque SEYO est disposée à travailler. En ce moment, nous travaillons avec la maroquinerie CISSE, M. Mamadou Diawara, M. Abdoulaye TRAORE et M. Dani SYLLA pour la confection des sacs, des pochettes et des chaussures.

Nous travaillons également avec les stylistes ivoiriens, sénégalais et maliens pour la confection des vêtements. Nous avons aussi travaillé avec des ateliers de fabrique de sacs et chaussures turcs. Il s'agit des ateliers « MCY Classic » de fabrique de chaussures et « » de fabrique de sacs et pochettes.

La boutique de la marque SEYO est basée à Bamako au quartier Mali sur la rue 225, porte 20 en face du Boulevard Martin Luther KING à 100m de la mosquée à gauche.

III. DONNÉES FINANCIÈRES RELATIVES AU NOUVEAU PROJET A PLEINE PRODUCTION¹

1. INFORMATIONS GENERALES

Période de construction prévue (mois) : 3 mois	Impôt sur le revenu différé (années) :	Taux d'escompte (%) :
Année prévue de démarrage de production: (années) : 2013	Taux d'impôt sur le revenu (%) : 18%	Inflation (%) : 2%

2. DONNEES RELATIVES AUX OPERATIONS (A Pleine production)

	Prod.1
Production/Année (unité)	1215
Unité	Nombre
Nombre d'équipes	04
Nombre de jours/par année	180
Prix de vente de l'unité (USD)	40
Ventes (USD '000)	49 000

Tableau des Prix de vente unitaires des articles

Articles	Nombre	P.U DE VENTE (FCFA)
sac à main	750	17 500,00
Robe en bazin riche	100	40 000,00
Robe de soirée en bazin moins riche	120	25 000,00
Robe en pagne Wax P	70	20 000,00
Divers hauts en bazin, wax et tissus pour femmes	140	15 000,00
Hauts en bazin riche	35	25 000,00
Prix Moyen par Unité	1215	40 165,00

2. COUTS DES MATERIAUX

Eléments de calcul	Coût unitaire (FCFA)	Prod. 1 USD/Unité	Prod. 2 USD/Unité
Prix d'achat d'un pagne tissé	4 000	8	
transport par article (frêt, douane, billet avion)	1 700	3.4	
Prix d'achat d'un mètre de bazin riche teint	6 000	12	
Prix d'achat d'un mètre de bazin 2ème teint	2 000	4	
Prix d'achat d'un pagne wax	5 000	10	
Prix de couture par vêtement	6 000	12	
Prix d'achat d'article divers (tissus)	1 500	3	
Prix de confection d'un sac	6 000	12	
Coût des matériaux / Unité	4210	8.42	
Ajouter: Taxes, droits, transport	18%		
Coût Total de l'unité	12000	24	
Nombre d'Unités *	1215		
Coût Total / année/ produit	14.580.000	29160	

¹ Les chiffres ne peuvent pas s'ajouter exactement en raison des erreurs d'arrondissement

4. MAIN D'OUVRE (A Pleine production)

	Nombre total d'employés	Total des coûts mensuels (USD)	Total des coûts annuels (USD)
Non-qualifiés	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>0</u>
Semi-qualifiés	<u>1</u>	<u>73.8</u>	<u>885.6</u>
Qualifiés et techniciens	<u>2</u>	<u>246</u>	<u>2952</u>
Bureau / administration	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>0</u>
Direction (y compris les vendeurs)	<u>1</u>	<u>492</u>	<u>5904</u>
Expatrié temporaire	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>0</u>
Expatrié permanent	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>0</u>
TOTAL	<u>4</u>	<u>811.8</u>	<u>9741.6</u>

5. Besoins en Fonds de roulement (A pleine production)

3. Besoin en fonds de roulement (USD)	30 956
Achat tissus pour sac à main	2 000
Achat tissus confections de vêtement pour femmes	6 580
Premiers frais de commande pour la confection de sac	6 000
Premiers frais de commande pour la couture de vêtements pour femmes	2 790
Transport et douane des marchandises jusqu'à la boutique	4 250
Frais de personnel (03 mois)	2 436
Frais de communication (03 mois)	120
Frais de publicité de démarrage	2 000
Autres charges d'exploitations	440
Coût de marketing (sponsoring, défilé de mode etc.)	2 000
Frais de location de la boutique (3 mois)	900
Frais d'électricité (3 mois)	240
Sécurité de la caisse	1 200
TOTAL	30 956

6. BESOINS EN CAPITAL FIXE (A Pleine production)

(USD)	Monnaie Locale	Monnaie étrangère	Dépréciation et Amortissement annuels (%) (*)	Taux annuel d'entretien et d'assurance (%) (*)
CAPITAL FIXE:	5.725.000	11450		
Agencement-Aménagement- Installation	2.000.000	4000		
Aménagements intérieur et extérieur	1.000.000	2000		
Installation sur les réseaux publics (EDM et Sotelma)	300.000	600		
Installation de réseau informatique (WIFI orange)	300.000	600		
Panneau d'affichage et enseigne lumineux	350.000	700		
Cabine d'essayage	50.000	100		
Sous-Total	2.000.000	4000		
CAPITAL DE PRE-PRODUCTION:	3.725.000	7450	20%	
Ordinateurs (fixe et portable)	900.000	1800		
Imprimantes (01)	225.000	450		
Accessoires (ondulaires, appareil photos)	240.000	480		
Climatiseur Split (01)	375.000	750		
Téléviseur Ecran Plat (01)	500.000	1000		
Trousseau élémentaire de tailleur (01)	200.000	400		
Réfrigérateur petit format	60.000	120		
Fauteuils de salons complets (01)	400.000	800		
Table-bureau (2)	450.000	900		
Chaises (05)	75.000	150		
Armoires (4)	300.000	600		
INVESTISSEMENT TOTAL	5.725.000	11450		

7. PLAN DE FINANCEMENT (en milliers USD) - pleine production

BESOINS EN CAPITAL	Locaux	Etrangers						
Capital Fixe (tableau 6)	2890	11560						
Fonds de roulement (tableau5)	6191	24764						
Total des besoins en Capital *	9081	36325						
SOURCES DE FINANCEMENT	Locales	Etrangères						
FONDS PROPRES	9.081	0	Taux d'intérêt (%)		Termes de remboursement (années)		Délai de grâce (années)	
PRETS			Loc	Etrng	Locl	Etrng	Locl	Etrng
Prêts à long terme								
Prêts à court terme		36.325		12%		36 mois		1
Crédit fournisseurs								
Crédit à l'exportation								
Facilités de découvert								
Total: Dette		36.325						
Total: Dette & Fonds propres *		45.406						

* Besoins totaux en capital devraient être conformes à la dette et les fonds propres

8. LES FRAIS GENERAUX* (A pleine production)

UTILITES	Unité	Prix/Unité (USD)	Consommation annuelle	Total en USD ('000) annuel
Electricité		0.48	960	
combustibles liquides		0	0	
Diesel		0	0	
Eau		0	0	
Sous-Total		0.48	960**	
AUTRES FRAIS GENERAUX				Total en USD ('000) Annuel
Loyer			900	
Consommables			17.370	
Transportation			4.250	
Dépenses Administratives			3.000	
Entretien et assurance*			2.436	
Frais de ventes/distribution/marketing			4.120	
Autres			1.640	
Sous-total			33.716	
DEPRECIATION :				
Eléments de capital fixe			11.450	
Sous-Total			11.450	
TOTAL GENERAL			45.406	

***/ les frais sont trimestriels**

****/ soit \$240 de frais d'électricité trimestrielle.**