

I. FICHE D'IDENTIFICATION DE PROJET D'INVESTISSEMENT

	Titre du projet: <i>Extension des activités de la société Fouta Gaz Sa</i>			Projet No.	(cadre réservé à l'Agence)
1	Prénom (s) et Nom du Promoteur : SY Yacouba				
2	Adresse : Kalaban Coura, Rue 31 Porte 195				
	Ville : Bamako	Région : District de Bamako			
	Tél : 00223 65 61 77 77	Cell : 00223 66 75 24 25	Fax : 20 23 26 24		
	Email : sy_y10@yahoo.fr				
3	Occupation actuelle : Directeur Général Fouta Gaz Sa				
4	Nombre d'années d'expériences : 12 années				
5	Nombre d'années d'expériences en gestion des équipes : 12 années				
6	Niveau de formation : Baccalauréat				
7	Secteur d'activités : Hydrocarbures, Transport et Produits Pétroliers				
8	Résumé du projet :				
	<p>Le projet objet du présent plan d'affaires s'articule autour des points ci-dessous :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Accroissement des capacités productives de l'usine ; - Acquisition de 09 camions citernes complets neufs ; - Construction et aménagement du siège social ; - Acquisition d'un groupe électrogène ; - Création de 10 dépôts de vente ; - Extension des capacités de stockages ; - Acquisition de 34000 bouteilles. 				
9	Secteur d'activités du projet : Hydrocarbures				
10	Type de produits ou services à fournir:	Capacité initiale	Vente annuelle (USD)	% marché local	% marché Extérieur
	Gaz		1 884 316		
	Bouteilles de Gaz		149 372		
	Total:		2 033 688		
11	Site/ Localisation :	Sala / Cercle de Kati			
	Superficie : 1,4 hectare	Nature du droit d'occupation : Propriétaire			
12	Coût estimatif du projet (USD)	4 171 400			
	Taux de conversion du dollar	1 USD = 478 Fcfa			

13	Classification des projets :	Extension d'activités
14	Partenariat sollicité : (retenez uniquement le ou les partenariats qui vous intéressent)	<ul style="list-style-type: none"> * Emprunt * Achat d'Equipment * Recherche et Développement * Autres:
15	Etudes disponibles :	Plan d'affaires Fouta Gaz Sa Septembre 2013
	Date : Septembre 2013	

II. DESCRIPTION DU PROJET

1. DESCRIPTION DES PRODUITS

L'appellation « Gaz de Pétrole Liquéfiés » ou « GPL » (*LPG* en anglais) peut qualifier deux gaz à l'état liquide : le propane (C_3H_8) et le butane (C_4H_{10}). Ce sont tous les deux des hydrocarbures « saturés » qui sont composés de liaisons simples d'atomes de carbone et d'hydrogène. Ils présentent l'intérêt de se liquéfier sous une pression moins forte que les autres gaz (notamment le méthane) : entre 1,5 et 7 bar, soit une pression équivalente à celle de l'eau du robinet ou à celle de l'air dans un pneu.

Plus de 60% des volumes de propane et de butane produits dans le monde proviennent de champs de gaz, le reste étant issu du raffinage du pétrole brut. L'usage des GPL est aujourd'hui largement répandu en raison de leur facilité de stockage et de transport. Leur distribution a débuté dans des bouteilles dès les années 1930 et s'est étendue avec le développement du stockage en citernes (ou « vrac ») dans les années 1960. Les GPL sont aujourd'hui largement exploités par les industriels mais aussi par les particuliers dans leurs activités itinérantes.

Le GPL représente moins de 1% dans le mixe énergétique du Mali, avec la biomasse représentant 96% de la consommation énergétique des ménages. La consommation de GPL en 2007 s'élevait à environ 6 500 tonnes.

Bien qu'ayant enregistré une croissance annuelle moyenne de 25,18 % au cours des cinq dernières années, le secteur est encore au stade primaire car la consommation est encore largement inférieure à celle des autres pays de l'Afrique de l'ouest (tels que le Sénégal, la Côte d'Ivoire et le Burkina).

2. DESCRIPTION & PLAN DE TRAVAIL DU PROJET

a- Accroissement des capacités productives de l'usine

L'accroissement des capacités productives de l'usine a pour objectif de développer les capacités de production et se positionner comme un acteur de référence sur le marché malien. Ce sont en substance les ambitions de Fouta Gaz Sa à travers le chantier de modernisation et d'extension de son usine de production de gaz. Le montant de l'investissement s'élève à 195 319 158 FCFA. La Direction Générale de la société ambitionne d'ériger l'usine en la plus grande unité d'emplissage de gaz au Mali.

Le projet consiste à installer le système du carrousel qui fera accroître de façon très significative les capacités de production et par conséquent les recettes. Il générera également plus de 3 milliards de FCFA de recettes.



b- Acquisition de 09 Camions citernes neufs

L'acquisition de ces camions citernes permettra à l'entreprise de se ravitailler en plus grande quantité et avec plus de fréquence et ainsi ne plus connaître des pénuries de gaz. Le réseau de distribution de la société sera considérablement élargi et permettra à l'entreprise d'atteindre ses objectifs et d'accroître sa part de marché grâce à une couverture géographique plus large.

Agence pour la promotion des investissements au Mali (API Mali)

Quartier du fleuve - BP : 1980, Bamako – République du Mali.

Site Web : www.apimali.gov.ml - **Courriel :** appel.projets@apimali.gov.ml



c- Construction et aménagement du siège

La construction du nouveau siège social de Fouta Gaz a pour objectif de répondre aux besoins croissants d'espace dû à l'accroissement des activités de la société et des besoins en ressources humaines induits. Elle devrait offrir un nouveau siège moderne, évolutif et représentatif de l'excellence que veut atteindre la société dans les années à venir, offrir un cadre de travail aux employés et rapprocher physiquement les directions administrative et technique.



d- Acquisition d'un groupe électrogène

Depuis quelques années, le Mali vit une dramatique situation de délestage électrique durant la saison sèche. Toute la vie sociale, industrielle et économique s'en trouve affectée. Les délestages de l'électricité ne permettent pas d'avoir une continuité d'exploitation pérenne.

Ils peuvent parfois durer plusieurs heures ce qui peut impacter négativement la production d'une société industrielle comme Fouta Gaz.

Le groupe électrogène palliera les difficultés liés à la crise énergétique et permettra à la société de maintenir son niveau de production malgré les fréquents délestages.

e- Création de 10 dépôts de vente

Pour prendre une part de marché importante, Fouta Gaz se focalise sur la vente aux mandataires qui se ravitaillent directement sur le site de la société ainsi que auprès les semi-grossistes qui sont démarchés par les commerciaux.

La création de dépôts permettra à la société d'étendre son réseau de distribution et d'être au plus près de la population pour répondre au mieux à leurs besoins.



f- Extension des capacités de stockage

L'extension de la société, l'accroissement des capacités de production et l'extension du parc automobile et du parc de bouteilles doivent être suivi par une extension des capacités de stockage.

Par ailleurs, une capacité de stockage rehaussée permettra à l'entreprise de satisfaire les besoins de la clientèle en cas de pénurie ou d'augmentation de la demande.

L'objectif étant d'augmenter la capacité de production et de stockage pour augmenter le stock de sécurité et surtout faire de grande réserve en cas de baisse du coût d'achat.



g- Acquisition de 34.000 bouteilles

L'acquisition de nouvelles bouteilles est nécessaire pour faire face à l'augmentation de la capacité de production de la société et la stratégie de conquête des parts de marché. Ces bouteilles augmenteront le taux de rechargement.



3. DISPONIBILITE DES MARCHES

Selon une estimation de la Direction Nationale de l'Énergie du Mali, le besoin en gaz du Mali est estimé à plus de 120 000 m³.

Ce niveau de la demande est relativement très faible par rapport à celui des autres pays de la sous région tels que le Sénégal, la Côte d'ivoire ou le Burkina Faso.

Les problèmes et contraintes qui caractérisent le faible niveau de la demande en gaz butane sont les suivants :

L'indisponibilité du gaz sur toute l'étendue du territoire national est due en partie à un écart entre la capacité financière des opérateurs privés, l'étendue du territoire et le niveau actuel du paiement de la subvention du prix du gaz. Les points de vente de gaz butane sont quasi inexistantes dans les localités de l'intérieur, faute d'opérateurs intéressés à mettre en place un réseau de distribution.

Les quelques revendeurs existants se ravitaillent difficilement à partir de Bamako ou Mopti ce qui conduit à des pénuries fréquentes et au renchérissement du coût du gaz.



L'offre sur le marché du gaz reste bien en deçà de la demande nationale et la plupart des entreprises concentrent leur circuit de distribution sur Bamako et aussi le décret, qui accorde la subvention à la seule zone géographique de Bamako, ne favorise pas l'extension à l'intérieur du pays.

Le tableau suivant représente la capacité de stockage, le parc de bouteille ainsi que les informations générales concernant les opérateurs présents sur le marché :

	Opérateur	Date de Création	Capacité de stockage	Parcs de bouteilles	Camions d'approvisionnement
1	SODIGAZ	2002	216 tonnes réparties entre 6 cuves, dont 4 cuves de 50 tonnes chacune et 2 cuves de 8 tonnes chacune	97 108 bouteilles dont 93 608 bouteilles de 6 kg, 3300 bouteilles de 12,5 kg et 200 bouteilles de 38 kg	7 camions (166 tonnes) dont 3 de 23 tonnes chacune, 2 de 25 tonnes chacune, 1 de 26 tonnes et 1 de 21 tonnes
2	FASOGAZ	2004	420 tonnes réparties entre 7 cuves de stockage de 60 tonnes chacune	102 824 bouteilles dont bouteilles 102 324 de 6 kg et 500 bouteilles de 12 kg	9 camions (201 tonnes) dont 8 de 22 tonnes chacune et 1 de 25 tonnes
3	TOTAL MALI	1987	165 tonnes réparties entre 5 cuves de stockage, dont 2 de 32,5 tonnes chacune, 1 cuve de 70 tonnes et 2 de 15 tonnes chacune	75 062 bouteilles dont 68 962 bouteilles de 6 kg, 6 000 bouteilles de 12,5 kg, 40 bouteilles de 32 kg et 60 bouteilles de 38 kg	6 camions (132 tonnes) de 22 tonnes chacune
4	SIGAZ	2004	200 tonnes réparties entre 8 cuves de stockage de 25 tonnes chacune	42 500 bouteilles dont 40 500 bouteilles de 6 kg et 2 000 de 12,5 kg	8 camions (200 tonnes) de 25 tonnes chacun
5	COUMBAGAZ	2009	50 tonnes réparties entre 2 cuves de stockage de 15 tonnes chacune et 2 cuves de 10 tonnes chacune	70 000 bouteilles de 6 kg	8 camions (200) tonnes) de 25 tonnes chacun
6	FOUTAGAZ	2010	50 tonnes réparties entre 2 cuves	40 000 bouteilles de 6 kg	3 camions (75 tonnes) de 25 tonnes chacune
7	SIGAP	2011	Une (01) cuve 60 tonnes	5 camions citernes (113) dont 4 de 22 tonnes chacun et 1 de 25 tonnes	10 000 bouteilles de 6 kg;
8	KAMAGAZ	2012	200 tonnes réparties entre 8 cuves de 25 tonnes chacune	34 902 bouteilles dont 30 051 bouteilles de 6 kg et 4 851 bouteilles de 12,5 kg	8 camions citernes (200) de 25 tonnes chacun
9	CEREGAZ	2011	-	5544 bouteilles de 6 kg	-
10	STAR OIL	-	-	23 000 bouteilles dont 20 000 de 6 Kg et 3 000 de 12 Kg.	

Ainsi donc, la demande des consommateurs sur les hydrocarbures n'est pas satisfaite du fait du déséquilibre constant entre l'offre de ce produit et sa demande.

En effet, la capacité mensuelle de stockage des produits pétroliers s'élève à 53 639 m³ contre un besoin de 120 000 m³.

Le plan marketing qui sera mis en place serait basé sur le produit, la promotion et le canal de distribution. Le gaz étant un produit dont le prix est règlementé alors notre marge de manœuvre sur le prix est nulle.

Toute notre politique marketing sera donc basée sur une bonne présentation du produit et sa permanente disponibilité (design, couleur), une bonne politique commerciale, une bonne campagne de communication tout au long de l'investissement et surtout renforcer notre circuit de distribution du produit et enfin le choix des partenaires engagés, qui vont nous aider dans notre volonté de rapprocher le produit FOUTA GAZ du consommateur.

Les nouvelles bouteilles de gaz qui seront commercialisées par FOUTA seront facilement identifiables, offriront des garanties de sécurité optimales.

Après la réalisation des investissements objet du présent projet, une bonne campagne promotionnelle est obligatoire au démarrage. Cette campagne va s'articuler autour de quatre (4) axes à savoir :

- Une campagne visuelle sur les panneaux géants dans Bamako et autres grandes villes
- Une distribution d'affiches dans les centres commerciaux de tout le pays. Cette distribution d'affiche sera étendue aux stations d'essence partenaires qui ne disposent pas de marque propre de gaz.
- Une campagne audio visuelle sur la TV nationales, les radios de grandes écoutes et les journaux les plus lus.
- L'organisation de tombola, sponsoring de jeu radiophonique

La politique de distribution sera la principale clé de succès de FOUTA GAZ SA. La distribution du produit se fera à trois niveaux :

- Une distribution au niveau des dépôts Fouta Gaz Sa;
- La création des relais de vente aux carrefours stratégiques de Bamako ;
- Des camionnettes et des tricycles de distribution mobile qui se verront répartir les six communes de Bamako et vont assurer une distribution à domicile ; cela va constituer une innovation majeure en ce sens qu'il suffit d'appeler un numéro de téléphone ou d'envoyer un sms en indiquant l'adresse et le revendeur sera à votre porte pour la livraison du produit.

4. DISPONIBILITE DES MATIERES PREMIERES

Le domaine industriel du gaz, qui nécessite des infrastructures et ressources importantes, a emmené la société à s'engager avec plusieurs partenaires étrangers afin de faciliter son financement et son approvisionnement à savoir :

- la société de fabrication de bouteille PETROCI de Côte d'Ivoire,
- la société PERSOIL du Niger pour l'approvisionnement en gaz.

Ces deux sociétés sont ses principaux fournisseurs en termes de matière première à savoir le gaz et les bouteilles de gaz.

5. DISPONIBILITE DE LA TECHNOLOGIE ET DU SAVOIR-FAIRE

Avec une capacité de production de plus de 6000 tonnes par an, Fouta Gaz dispose à Sala d'un des centres emplisseurs les plus importants du Mali. Ce centre dispose de trois unités d'emplissage réparties comme suit :

- Une section d'emplissage de bouteilles de butane de 3 et 6 kg d'une capacité de 1000 bouteilles par heure ;
- Une unité d'emplissage de bouteilles de butane de 12,5 kg d'une capacité de 300 bouteilles par heure ;
- Une unité de conditionnement des bouteilles de 38 kg

Ce centre dispose également :

- de cuves pour vérifier les quantités des produits reçues ;

- d'une unité de contrôle des bouteilles (tests hydrauliques) ;
- des cabines de peinture pour les bouteilles ;
- de machines servant à changer les robinets défectueux.

Outre son activité de base d'emplissage, le centre dispose également d'une capacité de stockage de 450 m³ pour le butane en plus d'un réservoir tampon de 50 m³.

6. DISPONIBILITE DE LA MAIN-D'OEUVRE SUR SITE

La stratégie de production de l'entreprise est liée à la stratégie commerciale de la société.

En effet, le Département Commercial de l'entreprise fixe les différents objectifs à atteindre et le Département Technique (situé à Sala à quelques kilomètres de Bamako) s'organise pour répondre aux besoins de la structure.

Les produits arrivent de l'extérieur et sont emmenés directement sur le site de production.

A leur réception, le Directeur Technique prend la référence du chargement sur le bordereau du transfert avec la quantité à recevoir et positionne les camions pour le dépotage (c'est-à-dire l'enlèvement du gaz des citernes).

Après vérification de la quantité reçue avec la quantité annoncée sur le bordereau, le Directeur Technique confirme la réception par un rapport.

A la suite de cela commence la production. Le site de production est équipé de 3 bascules d'emplissage pour les bouteilles de 3, 6, 12 et 36 kg. Il est à noter que le site ne dispose pas de stock-outil pour faire face aux imprévus de commande.

Néanmoins, pour faire face aux pics de demande, du personnel extérieur est embauché pour assurer la production nécessaire.

Les forces de ce site de production résident dans la main d'œuvre. En effet, le personnel se trouvant sur le site a été formé personnellement par le Directeur Technique afin de devenir très rapide et très productif. Par ailleurs, les compétences mixtes présentes sur le site (frigoristes, plombiers, mécanicien..) leur permet de fonctionner en toute indépendance et de faire face aux éventuelles problèmes qui peuvent survenir.

III. DONNÉES FINANCIÈRES RELATIVES AU PROJET EN PLEINE PRODUCTION

1. INFORMATIONS GÉNÉRALES

Durée de construction prévue 3 mois	Nombre d'année d'exonération de l'IBIC (années)	Réduction d'impôt (%) Exonération / 5 ans
Année prévue de début de la production : 2014	Taux d'IBIC (%) – 35%	Inflation (%)

2. DONNÉES RELATIVES AUX OPÉRATIONS (En pleine production)

	Gaz	Bouteilles
Production/Année (unité)	3 960	34 000
Unité	Tonnes	Nombre
Prix de vente de l'unité (USD)	2 170,153	21,96
Ventes (USD)	8 593 808	746 862

3. COÛTS DES MATIÈRES PREMIÈRES

Description des matières premières	Gaz USD/Tonne	Bouteilles USD/Unité
Coût des matières premières / Unité	1 188	21,96
Nombre d'Unités *	3 960	34 000
Coût total / année/ produit	4 705 250	746 862
Total Général Coût des matériaux / année / tous produits	5 452 112	

4. MAIN D'OEUVRE (En pleine production)

N°	Nom et prénom	FONCTION
1	SY YACOUBA	Directeur Général
2	DRAME MOHAMED	Resp. Adm. financier
3	KELI Sylvain Serge	Resp. Exploitation
4	COULIBALY OUMANE	Resp. Opération
5	DIARRA Didié	Assist. Chef Opération
6	N'DIAYE Abdoul Karim	Chef comptable
7	BALLO Mamadou	Chauffeur
8	COULIBALY Mori	Chauffeur
9	DIABATE Lassana	Chargé moyen des transports
10	TAMBASSY Moussa	Agent Production
11	BAGAYOKO Seydou	Agent Production
12	DIARRA Yacouba	Chauffeur
13	DIALLO Mahamoudou	Magasinier
14	DOUMBIA SIAKA	Comptable
15	BAGAYOGO ADAMA	Chauffeur
16	KONE Alou	Chauffeur
17	DEMBELE HAMANSON	Opérateur
18	MAIGA ISSA	Coursier
19	DIALLO BAKARY	Agent Production
20	DOUMBIA AMADOU	Agent Production
21	CISSOKO RAMATA	Assistante de Direction
22	DIAKITE AMADOU	Caissier
TOTAL SALAIRES USD		153 009

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

Le fonds de roulement sert à financer le besoin en fonds de roulement (BFR), qui, en résumé, représente les éléments indispensables pour démarrer et maintenir le cycle d'exploitation de l'entreprise (l'achat des matières premières, la paye des salariés, etc...)

Ces dépenses s'effectuent souvent avant le règlement des produits fabriqués par l'entreprise : les dépenses générées par l'activité de l'entreprise précèdent donc les recettes issues des ventes, et c'est parce que les décaissements précèdent les encaissements qu'il existe un besoin de financement.

Ce fonds de roulement a été estimé à 4 mois des frais généraux (soit USD 630 351) c'est-à-dire pour permettre à l'entreprise de faire face à l'ensemble de ses dépenses pour les 4 premiers mois d'exploitation au lancement du projet.

6. BESOINS EN CAPITAL FIXE (en pleine production)

	FCFA	USD	Dépréciation et Amortissement annuels (%) (*)	Taux annuel d'entretien et d'assurance (%) (*)
ACTIF FIXE:				
Construction et aménagement	100 000 000	209 205	164 463	
Équipement de production	1 018 571 108	2 130 902	97 542	
Matériel et équipement roulant	574 050 000	1 200 941	145 803	
Sous-Total	1 692 621 108	3 541 048	407 768	
Fonds de roulement initial (investissement de démarrage)	301 307 901	630 351		
COÛT GLOBAL DE L'INVESTISSEMENT	1 993 929 009	4 171 400		

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

BESOINS EN CAPITAL	Source nationale	Source internationale						
Capital fixe <i>(tableau 6)</i>	3 541 048							
Besoin en fonds de roulement <i>(tableau5)</i>	630 351							
Total des besoins en Capital *	4 171 400							
SOURCES DE FINANCEMENT	Nationale	Internationale						
FONDS PROPRES	417 140		Taux d'intérêt (%)		Termes de remboursement (années)		Délai de grâce (années)	
PRETS			Nat	Intern	Nation	Intern	Nation	Intern
Prêts à long terme	834 280	2 919 980	12%	10,50 %	5 ans	7 ans	1 an	1 an
Total: Dettes	834 280	2 919 980						
Total: Dettes & Fonds Propres *	1 251 420	2 919 980						

* Le total du capital fixe doit être conforme au total de la dette et des fonds propres

8. LES FRAIS GENERAUX (en pleine production)

Facteurs de production	Unité	Prix/Unité (USD)	Consommation annuelle	Total en USD annuel
Electricité			75 314	75 314
Carburants			511 757	511 757
Eau			6 276	6276
Sous-Total				
AUTRES FRAIS GENERAUX				Total en USD Annuel
Location				-
Consommables				407 950
Transport				-
Frais administratifs				25 105
Entretien et assurance*				169 456
Frais de ventes/distribution/marketing				100 418
Autres				265 933
Sous-total autres frais généraux				968 862
AMORTISSEMENTS :				
Capital fixe (CF)				407 768
Sous-Total Amortissement				407 768
TOTAL GENERAL				1 969 977

: