



Centre Africain d'Etudes Supérieures en Gestion



CESAG

Master en Banque et Finance (MBF)

Année Académique: 2014-2015

Option: Gestion Bancaire et Maîtrise des Risques

PROJET PROFESSIONNEL

THEME:

**MODALITES DE FINANCEMENT DES ENTREPRISES
FAMILIALES AU MALI BASEES SUR LE CONTRAT SALAM
CAS DU PROJET AVICOLE: TEMBINE VOLAILLE**

Présenté par:

**Souleymane Boubou FOFANA
MBF- 14^{ème} promotion**

Sous la supervision de:

**Dr Abdou DIAW
Professeur de finance islamique**

Dakar, Juillet 2015

DEDICACE

Je dédie ce projet :

A mon oncle feu *Docteur Bamane SINGARE* paix à son âme, Amen.

Reposes toi Bamane. Que Dieu t'accorde une place de choix dans le paradis, Amen.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

REMERCIEMENTS

Ce projet professionnel est le couronnement d'une formation au programme MBF au CESAG de DAKAR. De ce fait, je profite de cette occasion pour remercier tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à cette formation. Mes remerciements s'adressent à :

Allah le Tout Puissant pour m'accorder cette chance d'exhausser mon vœu le plus cher, celui de faire une formation de 3^{ème} cycle en Banque et Finance dans une école de renommée internationale.

Mon père Bouba et ma mère Kokoun SINGARE qui n'ont toujours encouragé et accompagné depuis l'enseignement primaire.

Ma femme Aïda COULIBALY et ma fille Fatoumata S. FOFANA pour leur soutien moral et affectif durant cette période d'absence du pays.

Professeur Alain Kemongne, coordonnateur du programme Master en Banque et Finance (MBF) pour ces efforts et sa détermination dans la réussite de notre formation.

Monsieur Aboudou OUATTARA pour son accompagnement pour la réussite de ce projet professionnel.

Madame Chantal OUEDRAGO par son courage et son engagement à nous offrir les meilleures conditions de formation.

Monsieur Abdou DIAW, pour l'honneur et l'humilité qu'il a faits en acceptant de m'encadrer malgré son emploi de temps chargé et pour ses observations très pertinentes.

L'ensemble du corps professoral pour la qualité de son intervention.

FAFPA (Fonds d'Appui à la Formation Professionnelle et de l'Apprentissage) pour son soutien financier.

Mes camarades stagiaires de la 14^{ème} promotion MBF, pour les moments de peine et de joie partagés ensemble.

Monsieur Yamoussa DIARRA BCEAO Mali pour son appui et ses encouragements.

Mon très cher ami Guimé TEMBINE pour son soutien financier et moral.

Mes amis Takiyou HAMEYE et Hambarakou DJITEYE pour leurs soutiens et accompagnements.

Mes amis de Badalabougou, Koulikoro, les familles SINGARE, FOFANA.

Tous les parents et amis qui à quelque niveau ce soit m'ont soutenu sans relâche durant cette formation.

LISTES DES SIGLES ET ABBREVIATIONS

AAOIFI : Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions

BFR : Besoin en fonds de roulement

BIC : Bénéfice Industriel et Commercial

BIREF : Bureau International de Recherche

BNDA : Banque Nationale de Développement Agricole

BTS : Brevet de Technicien Supérieur

CF : Cash-Flow

COOPROCHAIR : Coopérative des Producteurs de Poulets de Chair

CPS : Cellule de Planification et de Statistique

CT : Court Terme

DNPIA : Direction Nationale de Production Animale et Industrielle

DUT : Diplôme Universitaire de Technicien

FAO : Fonds des Nations unies pour l'Agriculture et l'Alimentation

FAOSTAT : Fao Statistiques

FCFA : Francs de la Communauté Financière d'Afrique

FM : Fréquences Moyennes

HT : Hors Taxes

IP : Indice de Profitabilité

LCV : Laboratoire Centrale Vétérinaire

PDAM : Programme de Développement de l'Aviculture au Mali

PIB : Produit Intérieur Brut

PME/PMI : Petites et Moyennes Entreprises/ Petites et Moyennes Industries

RAVEC : Recensement Administratif à Vocation Electoral et Civil

RGA : Recensement Général Agricole

RNEM : Revue Nationale de l'élevage du Mali

SODOUF : Société DOUCOURE et Frère

UEMOA : Union Economique et Monétaire Ouest Africaine

VAN : Valeur Actuelle Nette

LISTE DES TABLEAUX ET FIGURES

FIGURES

Figure 1: Organigramme de TEMBINE VOLAILLE	15
Figure 2 : schéma de circuit de commercialisation.	20
Figure 3: les principaux produits islamiques.....	30
Figure 4: Le contrat Salam (achat avec livraison différée) et Salam parallèle.....	37
Figure 5: schéma de remboursement.....	45
Figure 6 : synthèse des modes de financement du projet	47

TABLEAUX

Tableau 1: évolution des effectifs de poulets de chair 2007-2013	12
Tableau 2 : Répartition des exploitations selon la taille	13
Tableau 3 : coût des frais de publicité.....	21
Tableau 4: les matériels.....	23
Tableau 5: caractéristiques techniques de la production et des charges ;.....	24
Tableau 6: Le planning d'élevage prévisionnel, peut être schématisé comme suit :.....	25
Tableau 7 : investissements liés à la publicité.....	39
Tableau 8: aménagement et construction	40
Tableau 9: les matériels.....	40
Tableau 10: récapitulatif des immobilisations corporelles.....	41
Tableau 11 : le besoin de fonds de roulement	43
Tableau 12: coût du projet.....	44
Tableau 13 : apport personnel	45
Tableau 14: recettes prévisionnelles (en FCFA)	48
Tableau 15: résultats d'exploitations prévisionnels	49
Tableau 16 : le tableau d'exploitation prévisionnelle avec le stress testing.....	51

LISTE DES GRAPHIQUES

Graphique 1 : effectifs nationaux de volailles.....	10
---	----

LISTE DES ANNEXES

Annexe 1: Investissements en poussins et produits vétérinaires	60
Annexe 2 : Coût des besoins en nourritures	61
Annexe 3 : Répertoire des fabriques d'aliment volaille au Mali	62
Annexe 4: Exemple de contrat « Salam » avec « Salam parallèle».....	63
Annexe 5 : GUIDE DES ENTRETIENS DESTINE AUX EXPLOITANTS DE FERME AVICOLE	64

CESAG - BIBLIOTHEQUE

SOMMAIRE

REMERCIEMENTS	iii
LISTES DES SIGLES ET ABREVIATIONS	iv
LISTE DES TABLEAUX ET FIGURES	v
FIGURES	v
TABLEAUX	v
LISTE DES ANNEXES	vi
INTRODUCTION.....	1
Chapitre 1: Présentation de l'étude de marché de TEMBINE VOLAILLE	7
I. Etude de marché de TEMBINE VOLAILLE.....	8
II. Présentation de TEMBINE VOLAILLE	14
III. Stratégie de commercialisation et plan marketing.....	17
IV. Etude technique.....	21
Chapitre 2 : le contrat SALAM.....	27
I. La finance islamique	28
II. Financement basées sur le contrat Salam.....	37
Chapitre 3: Projections Financières.....	38
I. Etudes financières de la ferme.....	39
II. La charge d'exploitation.....	41
III. Modalités de financement	44
IV. Etat financier prévisionnel.....	48
V. La rentabilité du projet	50
VI. Le stress testing	50
VII. Analyse des Risques.....	52
CONCLUSION GENERALE	54
BIBLIOGRAPHIE	57
ANNEXE	59
GLOSSAIRE.....	65

INTRODUCTION GENERALE

CESAG - BIBLIOTHEQUE

En raison de sa vocation agropastorale, l'économie malienne est largement tributaire de l'élevage qui contribue pour 10,25% à la formation du produit Intérieur Brute (PIB) et 7,7% aux recettes d'exportation.

Les produits avicoles représentent 7,4% du PIB du secteur élevage, soit environ 0,9% du PIB (DNPIA, 2013), ce qui les place devant certains produits, comme le maïs, le fonio, les patates, l'igname, le manioc le haricot etc. C'est pour ces raisons que le gouvernement malien considère le sous-secteur élevage comme un levier promoteur de croissance économique durable et une source importante de création d'emplois, de revenus et de devises.

Avec l'urbanisation galopante qui est une conséquence de la forte démographie dans la capitale Bamako, les populations ont tendance à changer leurs habitudes en particulier dans le domaine de la consommation de la viande de poulets (YIRIWA CONSEIL, 2013).

La multiplication progressive des entreprises minières, des hôtels, des restaurants, des bistros entraîne favorablement la forte demande des poulets de chair par rapport l'offre sur le marché, selon le résultat de l'entretien réalisé le 28 décembre 2014 avec Monsieur Mandiou DOUCOURE, un des gestionnaires de la SOCIETE DOUCOURE et FRERES (SOUDOUF) le plus grand exploitant avicole au Mali, il est apparu qu'après l'approvisionnement des gros clients (hôtels et restaurants) les clients particuliers sont servis par ordre de commande. En effet, le Mali compte, aujourd'hui, neuf (9) mines d'or en exploitation avec un effectif de 15820 employés résidant sur les sites d'exploitation. Sur chaque site se trouve une cantine pour le personnel, et la principale source de protéine est la viande de poulets de chair. Selon le ministère des mines, sept (7) nouvelles autres mines d'or doivent être opérationnelles d'ici la fin de l'année 2016.

La demande est tellement forte sur ce segment de marché, à tel point que le prix du kilogramme monte jusqu'à 3000FCFA contrairement au reste du marché où le prix oscille entre 1750FCFA à 2500FCFA par kilogramme selon le projet pour le développement de l'aviculture au Mali PDAM (rapport annuel 2013, P25).

Avec la demande qui dépasse de loin l'offre sur le marché des volailles, le secteur avicole au Mali est aujourd'hui le créneau où les investissements sont rentables.

Pour combler le gap entre l'offre et la demande sur le plan national en volailles, le Mali importait principalement ses volailles en provenance du Burkina Faso, mais depuis 2006 avec

l'avènement de la grippe aviaire, l'Etat a interdit toute importation des poulets de chair sur le marché malien. C'est pour quoi des plans d'actions ont été initiés pour la promotion de la filière avicole par la mise en place des projets et programmes afin d'inciter les investisseurs à investir dans l'élevage moderne. Cette stratégie a permis d'amortir relativement le choc d'interdiction des importations par une production nationale destinée à la consommation nationale. En dépit de tous ces efforts la production nationale demeure jusqu'à présent faible par rapport à la croissance de la demande de poulets de chair, la consommation de poulets de chair est estimée à 1,1kg/personne/an (DNPIA, 2013), contre dans le monde 12,8kg/an et en Europe ¹23,4kg/an. Toutes ces informations prouvent à suffisance que la production de poulets chair au Mali reste en dessous des normes internationales.

Pour relever les défis de l'autosuffisance alimentaire, le gouvernement du Mali a pris des initiatives pour accompagner les acteurs du secteur avicole en mettant en place des politiques nationales pour la promotion du secteur avicole dans le cadre de son programme de développement économique et social. Cette stratégie nationale visait à attirer les investisseurs vers des projets avicoles par la création et la modernisation du secteur.

La réforme structurelle de l'élevage se manifeste notamment par l'évolution de l'aviculture à travers l'élevage des poulets de chair, permettant aux éleveurs des moyennes unités d'accéder à une technologie de pointe avec un investissement initial relativement bas. Une division claire s'établit entre les systèmes de production industrialisés de grandes et moyennes tailles alimentant les chaînes de commercialisation intégrées et les systèmes de production extensifs générateurs de petits revenus familiaux et approvisionnant les marchés locaux.

Ces politiques de modernisation de l'élevage ont contribué à assurer un développement du secteur avicole et à son industrialisation progressive à travers le pays. Les progrès réalisés ont permis d'obtenir des volailles qui répondent aux objectifs spécifiques, qui sont à savoir l'amélioration de la productivité et de la qualité des produits avicoles par un élevage de type moderne, mais le secteur a besoin d'être géré par des spécialistes en gestion d'entreprise et des techniciens aviculteurs bien formés pour accéder aux ressources financières adéquates.

Le secteur avicole, selon les résultats de plusieurs études réalisées par l'organisation des nations unies pour l'agriculture et l'alimentation (FAO) et le programme de développement

¹ Site www.planetscope.com/elevage-viande

de l'aviculture au Mali (PDAM), demeure l'élevage le plus rentable de par la spécificité de ses produits. Malgré tous ces avantages le secteur est confronté à un problème de financement dû au fait que les sujets sont très fragiles et très vulnérables par rapport aux maladies aviaires et leurs sensibilités par rapport à un déséquilibre alimentaire. La moindre erreur peut être fatale pour l'entreprise et ses investisseurs, car les pertes peuvent aller souvent jusqu'à 90% de taux de mortalité. Raison pour laquelle les bailleurs de fonds ne sont pas trop intéressés pour son financement parce que tout simplement le risque de faillite de ces entreprises est très élevé.

En dépit de tous ces progrès la filière avicole se caractérise par l'absence prolongée de politiques spécifiques de promotion par un accès rapide et facile aux ressources nécessaires, parce qu'elle est considérée comme une activité à haut risque financier.

A l'instar de tout le secteur agricole, l'aviculture au Mali fait face à des contraintes de financement. Les petits producteurs, majoritairement, sont particulièrement vulnérables à des risques d'²épizooties. Cela leur rend difficile l'accès aux crédits auprès des banques.

Ils se rabattent alors sur les institutions de microfinance dont les conditions ne sont pas toujours appropriées: taux d'intérêt élevé (de 12% à 24% par an), exigence de garanties importantes. Selon une étude réalisée par le Programme de Développement de l'Aviculture au Mali (PDAM) en 2013, sur les 526 exploitants enquêtés, seuls 136 avaient été financés, dont 12 par la Banque Nationale de Développement de l'Agriculture (BNDA).

Les expériences tentées par cette banque ont, pour la plupart, été un échec, depuis lors la BNDA s'intéresse peu au financement des projets avicoles selon le chargé de portefeuilles PME/PMI lors d'un entretien téléphonique effectué le 22 Avril 2015 et les autres banques aussi suivent la même tendance. Dès lors les banques conventionnelles ne manifestent pas trop un intérêt dans le financement des projets avicoles malgré les possibilités de rentabilité du secteur.

Avec l'essor de la finance islamique à travers le monde, l'installation prochaine d'une banque islamique au Mali puis l'ouverture prochaine de fenêtres islamiques dans deux banques commerciales de la place (Cauris Bank et Banque of Africa), nous allons explorer des pistes

² Epizootie est une maladie frappant, dans une région plus ou moins vaste, une espèce animale ou un groupe d'espèces dans son ensemble

d'opportunités d'affaires auprès de ces différentes institutions qui ont auront des instruments beaucoup plus adaptés pour le financement des petites et moyennes entreprises (PME/PMI) à travers notre projet.

Comme tout projet d'investissement, notre projet aura comme besoin, le financement des charges d'exploitations et du besoin en fonds de roulement (BFR). Malheureusement les banques conventionnelles ont toujours privilégié le financement avec des conditions souvent contraignantes pour les exploitants avicoles, et continuent d'exiger des garanties importantes comme couverture de risque. Certains instruments de financements offerts par la finance islamique sont en parfaite cohésion avec les besoins des entreprises avicoles, comme le financement de type ³SALAM par exemple, un financement qui convient parfaitement à TEMBINE VOLAILLE en démarrage. De façon générale, les problèmes liés au financement bancaire des PME restent similaires d'une institution à une autre, qu'elle soit classique ou islamique. Mais toutefois, il ressort que les produits offerts par les banques islamiques pourraient être particulièrement adaptés aux besoins des petites et moyennes entreprises par la souplesse de leurs conditions de financement. La faiblesse des PME en fonds propres est bien connue et constitue un obstacle majeur à l'accès au crédit bancaire mais aussi le manque de documents comptables viables pour certaines or, le financement islamique peut contourner le problème de l'apport en fonds propres puisque la banque islamique dispose d'instruments qui lui permettent d'intervenir en tant que partenaire et non en tant que bailleur de fonds.

Par rapport à la Moucharaka, qui s'adapte plus au cycle long, le Salam se distingue par son risque relativement moindre (selon les cas) dans la mesure où la créance de la Banque constitue, comme dans la Mourabaha une dette commerciale constante sur le client (le vendeur). Il apparaît donc que ce type de financement offre de plus grandes opportunités et une plus grande souplesse à l'intervention de la Banque, tout en s'inscrivant dans le cadre des principes de la Shari'a, dans notre cas le Salam est le mieux adapté, financement à court terme pour faire face à notre besoin en fonds de roulement par: (achat de poussins, achat de nourriture, achat de produits vétérinaire...), tout en s'inscrivant dans le cadre des principes de la Chari'a Islamique en se substituant aux formes de crédits à court terme comme les facilités de caisse, les découverts, les crédits de campagne et les avances sur marchandises. Et ensuite

³ Le contrat Salam est une forme de préfinancement de l'activité de l'entreprise. A travers ce contrat la banque s'engage à livrer la marchandise à son client, à une date future bien déterminée. A la livraison, la banque mandate son client pour vendre la marchandise au prix d'achat augmenté d'une marge bénéficiaire

il se présente comme un instrument idéal de financement de certains types d'activités économiques telles que l'agriculture, l'élevage, l'artisanat, l'import-export, les coopératives de jeunes, la PMI/PME en plus du secteur de distribution.

Ce projet s'intéresse à la question suivante : quelles sont les modalités de financement du projet avicole TEMBINE VOLAILLE basées sur un contrat salam?

L'objectif du projet est de mettre en place un modèle de financement du projet TEMBINE VOLAILLE basé sur le contrat SALAM pour la production des poulets de chair ; plus spécifiquement, il s'agira de:

Présenter l'opportunité de la création de la ferme avicole au Mali

Présenter le positionnement stratégique et les modalités de fonctionnement de TEMBINE VOLAILLE

- ✓ Evaluer les ressources nécessaires au fonctionnement de TEMBINE VOLAILLE
- ✓ Evaluer la rentabilité économique et financière du projet
- ✓ Implémenter les modalités de financement et de remboursement selon les principes du contrat Salam
- ✓ Analyser tous les risques liés au projet TEMBINE VOLAILLE

La réalisation de cette étude des modalités d'exploitation du projet TEMBINE VOLAILLE présente un intérêt pour le CESAG, le porteur et pour le Mali:

Pour le CESAG, la réalisation de ce projet contribuera à renforcer le rayonnement du label MBF dans sa mission de formation des cadres compétents pour l'émergence de l'Afrique.

Pour le Mali, la formation des cadres compétents à des profils adaptés au nouveau contexte du système bancaire pour la dynamisation du secteur avicole est un levier de croissance et la lutte contre le chômage des jeunes.

Et en fin, ce projet professionnel va nous permettre d'approfondir les connaissances acquises dans la maîtrise des démarches et des outils pour le montage des projets d'une manière générale.

Dans le cadre de nos travaux de recherche, nous avons utilisé quatre (4) techniques de collecte de données : l'analyse documentaire, l'analyse de données statistiques et l'entretien.

L'analyse documentaire a consisté en la consultation d'ouvrages, d'articles, des revus et des supports de cours relatifs à la finance islamique et de l'aviculture au Mali. Cette méthode

nous a permis de trouver des informations satisfaisantes sur le secteur de l'aviculture au Mali et de la finance islamique.

Dans le cadre de l'étude de marché les collectes d'informations pendant les congés du mois de décembre nous a permis d'avoir accès à toutes les informations dont nous avons besoins pour la mise en place d'une ferme avicole pour la production des poulets de chair, les consultations des documents dans les services techniques du ministère de l'élevage nous a aidé à pouvoir de faire des analystes des données statistiques. La collecte de données sur les sites internet du FAO, du plane scope ont convenablement contribué à enrichir nos informations.

En fin, nous avons eu à nous entretenir avec trois (3) exploitants avicoles à Bamako, un cadre du ministère de l'élevage, et un cadre d'une banque au Mali à l'aide d'un guide d'entretien (voir annexe) dans le but d'avoir une idée sur le secteur avicole, les caractéristiques des poulets de chair, des aliments volaille pour pouvoir évaluer le coût d'une ferme avicole et sa rentabilité pour un accès facile au financement.

Le rapport de ce projet professionnel sera divisé en trois chapitres:

Le premier chapitre présentera la méthodologie et les résultats de l'étude du marché de TEMBINE VOLAILLE

Le deuxième chapitre se focalisera sur la finance islamique, ses principes et ses principaux instruments financiers.

Le troisième chapitre abordera les modalités du financement de TIMBINE VOLAILLE basées sur le contrat SALAM, l'évaluation du coût du projet de ses besoins en fonds de roulement, suivi du plan de financement, l'analyse économique et financier du plan et en fin une analyse des risques inhérents au projet pouvant affecter sa rentabilité.

**Chapitre 1: Présentation de l'étude de
marché de TEMBINE VOLAILLE**

D'une part, il sera abordé dans ce chapitre, l'étude de faisabilité, l'analyse du secteur avicole, la présentation de l'organisation du fonctionnement du projet. D'autre part nous allons aborder les méthodologies de collectes de données pour la réalisation des études de faisabilité du projet.

I. Etude de marché de TEMBINE VOLAILLE

Au cours de la phase de cette étude de marché les étapes proposées par KOTLER et DUBOIS sont les suivantes:

- ✓ La définition du problème à résoudre : cette étapes impose de formuler un véritable diagnostic marketing afin toutefois de pouvoir construire le projet d'étude de marché
- ✓ Le plan de l'étude : à ce stade il faut définir les sources d'informations (primaires et secondaires) les approches méthodologiques utilisées, les instruments de recherche, le plan d'échantillonnage et les phases de recueil des données.
- ✓ La collecte des informations : c'est la phase de gestion sur le terrain par l'utilisation des sources primaires (enquêtes) ou des sources secondaires (revues spécialisées, statistiques, les publications près des consommateurs...)
- ✓ L'analyse des résultats : elle consiste à présenter des résultats et des recommandations au moyen des tableaux statistiques et des rapports d'études détaillées ;
- ✓ La prise de décision : l'étude de marché doit apporter un éclairage aussi utile que possible dans la décision à prendre.

Ainsi à partir des différentes étapes, l'étude de marché doit aider le porteur du projet à :

- ✓ Définir le segment de marché
- ✓ Evaluer la demande du marché du produit ou service
- ✓ Déterminer l'offre du produit ou service sur le marché ;
- ✓ Déterminer la part du marché du projet ;
- ✓ Elaborer un plan marketing.

1. Présentation du secteur avicole au Mali

Dans cette partie, il sera question de faire certains types d'analyses pour la bonne marche du projet pour éviter tous les aléas pouvant affecter négativement le processus de mise en place du projet à savoir : (l'analyse de l'environnement du projet, l'analyse du secteur avicole)

2. Analyse de l'environnement du projet

L'analyse de la qualité de l'environnement est aujourd'hui un préalable indispensable parce que c'est une phase capitale dans les décisions concernant le choix d'un projet. En effet l'impact environnemental caractérise l'influence ou l'effet du projet sur le milieu écologique, la qualité de l'air et de l'eau, la flore ou la faune ou surtout autre élément naturel susceptible de perturber la vie humaine, animale et/ou végétale. Des problèmes pour l'environnement et l'écologie⁴ peuvent essentiellement provenir de la production. Ainsi, les réactions négatives peuvent influencer sur la réalisation du projet et par conséquent la viabilité du projet entier peut être mise en cause.

3. Analyse du secteur avicole

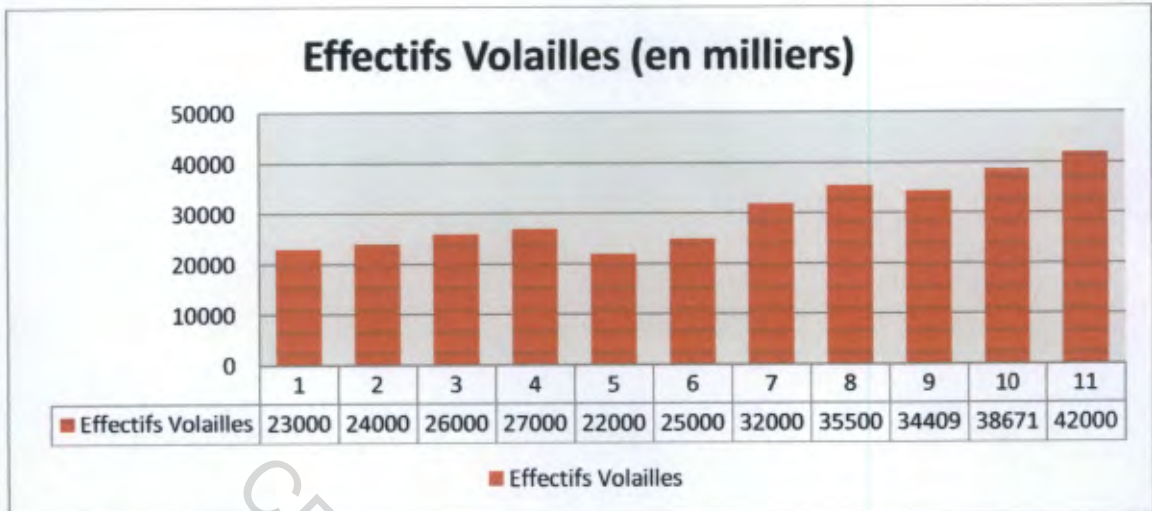
Avec un cheptel aviaire estimé en 2013 à 42 millions de sujets (rapport DNPIA, 2014). La contribution de l'aviculture aux résultats du sous-secteur d'élevage, même si elle n'est pas chiffrée est jugée importante.

Les statistiques disponibles sur les espèces aviaires exploitées en aviculture familiale montrent l'évolution de la population avicole de 2003 à 2013. Il s'agit d'estimations annuelles toutes espèces confondues. Les effectifs de volailles en 2007 sont estimés à partir des effectifs de 2004 issus du rapport de recensement général de l'agriculture (RGA 2004/2005), qui avait été réalisé par la cellule de planification et de statistique (CPS) du secteur du développement rural, il était basé sur la méthode du comptage de la volaille.

Les effectifs de volailles donnés entre 2007 et 2013 sont obtenus à la faveur d'estimations annuelles faites par les agents de la DNPIA aux niveaux régional, local et communal.

⁴ L'écologie, ou science de l'environnement est la science qui étudie les êtres vivants dans leur milieu et les interactions entre eux

Graphique 1 : effectifs nationaux de volailles



Source : FOASTAT, janvier 2014

Les statistiques disponibles sur les espèces aviaires exploitées en aviculture familiale montrent l'évolution croissante de la population avicole villageoise de 2003 à 2013. Il s'agit d'estimations annuelles, toutes espèces confondues. Les effectifs de volailles en 2003 sont estimés à partir des effectifs 2004 issus du rapport de recensement général de l'agriculture (RGA 2004/2005); le recensement général de l'Agriculture en 2004 a été effectué par la Cellule de Planification et de Statistique du secteur du Développement Rural; il était basé sur la méthode du comptage direct de la volaille. Les effectifs de volailles donnés entre 2006 et 2013 sont obtenus à la faveur d'estimations annuelles faites par les agents de la DNPIA aux niveaux régional, local et communal.

4. Analyse de l'offre et de la demande

Dans cette partie nous allons aborder une étude comparative entre l'offre et le demande pour pouvoir identifier l'existence d'un marché potentiel.

4.1 Analyse de la demande

La rentabilité de toute activité commerciale est étroitement liée à l'abondance et à la permanence de la clientèle. Au Mali, la consommation des poulets de chair a considérablement augmenté même s'il n'existe pas d'informations chiffrées pour déterminer avec exactitude la quantité de poulets produits consommés annuellement, il est évident que les maliens consomment de plus en plus poulets de chair, contrairement aux années passées où la consommation des poulets se faisait dans des circonstances exceptionnelles dans nos

familles comme : réception d'hôte, les fêtes de ramadan et tabaski, les cérémonies de mariage et surtout la fête de saint sylvestre communément appelée fête des poulets.

Avec l'urbanisation galopant suite au boom démographique et le changement du niveau vie dans les grandes villes, les producteurs avicoles ont aujourd'hui une clientèle variée et essentiellement composée des :

- ✓ Hôtels, restaurants et bistros,
- ✓ Magasins d'alimentation,
- ✓ Vendeuses de gargotes dans les rues
- ✓ Particuliers

Cependant, on dénote d'autres grands centres de consommation qui sont (les cités des sociétés minières qui sont au nombre de sept (7) chacune dotée de cantine fonctionnelle en plein temps).

4.2 Analyse de l'offre

Aussi bien à Bamako que dans les autres principaux centres urbains, la place de l'aviculture informelle est très importante. Les quantités des produits ainsi commercialisées sont difficiles à évaluer. Toutefois l'offre des produits avicoles comporte deux (2) composantes :

- ✓ L'offre nationale ou production locale ; issue de la production des fermes locales.
- ✓ L'offre extérieure ou importation.

Selon le rapport 2012 de la DNPIA, la production de poulets de chair à Bamako s'élève à 957 600 têtes sur une production nationale en poulets de chair de 3 404 920 têtes.

Toutefois des enquêtes menées dans les exploitations avicoles autour de la capitale révèlent l'insuffisance notoire de l'offre par rapport à la demande.

Analyse de l'offre consiste aussi à la description des caractéristiques des produits offerts par les concurrents, leur qualité, leurs différentes gammes, les prix pratiqués, le niveau de l'évolution des ventes, les parts de marché, les coûts de production, le conditionnement et la garantie.

En conclusion, l'étude de marché doit nous aider à identifier les forces et les faiblesses, les opportunités et les menaces du marché. Elle doit nous permettre également de développer de nouvelles stratégies de pénétration et de positionnement sur le marché hautement concurrentiel.

L'étude de marché débouchera sur l'étude technique qui a pour but d'analyser les procédés techniques retenus concourant à la meilleure solution dans l'atteinte des objectifs fixés pour le projet.

Tableau 1 : évolution des effectifs de poulets de chair 2007-2013

REGIONS	2 007	2 008	2 009	2 010	2 011	2 012	2 013
KAYES	12 000	15 000	308 000	344 000	22 552	22 552	23 700
KOULIKORO	456 800	642 000	499 000	720 500	1 476 148	1 280 665	2 380 470
SIKASSO	43 500	74 500	503 500	554 000	26 582	75 280	79 000
SEGOU	300	46 200	225 000	247 500	7 955	15 393	13 700
MOPTI	ND	7 000	141 500	157 000	3 629	6 718	7 000
BAMAKO	ND	1 115 500	900 000	993 000	900 000	900 000	900 000
KIDAL	400	900	8 000	1 000	838	838	800
TOMBOCTOU	ND	800	23 000	25 500	ND	235	250
GAO	ND	2 100	17 000	19 000	ND	ND	ND
TOTAL	513 000	1 904 000	2 625 000	3 061 500	2 437 704	2 301 681	3 404 920

Source : rapport DNPIA 2007-2013 (ND= non disponible)

On note en particulier le faible effectif des régions du nord (Tombouctou, Gao et Kidal). En élevage commercial les effectifs sont concentrés autour de la capitale dans la région de Koulikoro et Bamako, cela s'explique par le fait que la région de Koulikoro proche de Bamako (60 km), disposant d'espaces naturels propices pour l'implantation des centres avicoles, un lieu stratégique pour se rapprocher des consommateurs qui sont tous concentrés dans la capitale. Pour raison de la grippe aviaire qu'a connue certains pays voisins du Mali tels : le Nigeria, le Burkina, le gouvernement a interdit toute importation de volailles. C'est qui fait que nous ne disposons pas de données chiffrées par rapport à la commercialisation de l'importation des volailles.

4.3 Analyse de la concurrence

Le secteur commercial avicole au Mali est stratifié en fonction de la taille de l'exploitation : le tableau 3 donne un aperçu de cette importante stratification qui constitue les concurrents potentiels de notre ferme.

Le secteur est très attractif car il existe un réel besoin de consommation en poulets de chair malgré la présence des quelques concurrents qui jusqu'à présent ne parviennent pas prendre les 100% des parts du marché.

Tableau 2 : Répartition des exploitations selon la taille

Effectifs	Nombre d'exploitants	Pourcentage
Moins de 500 sujets	165	31,4%
500- 1000 sujets	148	28,1%
1000- 2000 sujets	132	25,1%
2000-5000 sujets	38	7,3%
5000-10000 sujets	22	4,2%
10000-20000 sujets	13	2,4%
20000 sujets et plus	8	1,5%
TOTAL	526	100%

Source: Rapport DNPIA 2013

À partir de ces données, on peut dénombrer une vingtaine de grandes exploitations (plus de 10 000 sujets) pratiquant une aviculture intensive de type intermédiaire entre les types 2 et 3 de la typologie FAO. Les aviculteurs dans ces catégories de la typologie FAO sont les plus nombreux mais restent néanmoins très hétérogènes du point de vue de la taille des exploitations (500 à 10000 sujets) et de la conduite de l'élevage, en particulier dans le respect des normes bio sécuritaires (prophylaxies médicales et sanitaires). Tenant compte des données disponibles et de la situation spécifique du Mali, en référence à la classification de la FAO en quatre secteurs avicoles, on peut constater:

- que seule l'exploitation avicole SODOUF satisfait aux exigences d'un véritable système industriel intégré de production avicole tel qu'il est défini par le système 1 de la typologie-(FAO);
- l'aviculture villageoise ou dite de basse-cour correspondant au système 4 de la FAO avec 2 sous-systèmes: l'aviculture villageoise familiale et l'aviculture villageoise améliorée.

La répartition des exploitations et des effectifs par circonscription administrative pour l'aviculture villageoise et pour l'aviculture commerciale montre qu'au Mali qu'il n'y a pas assez d'exploitants de grande taille capable de combler la grande demande de poulets de chair.

Le reste des petits exploitants ne sont pas compétitifs du simple fait qu'ils ne disposent pas de moyens adéquats pour accroître leur capacité de production. Raison pour laquelle TEMBINE VOLAILLE n'aura aucune difficulté à pénétrer sur le marché Bamakois.

Les intervenants de la filière avicole sont nombreux et sont désormais organisés en associations d'aviculteurs, en coopératives d'aviculteurs (commerciaux et villageoises), coopérative des producteurs de poulets de chair COOPROCHAIR, en associations des accoueurs, des marchands de volailles, des vendeurs d'œufs, des abatteurs de volailles et des techniciens en aviculture. Les techniciens en charge de l'encadrement du secteur sont regroupés au sein de l'association des techniciens de l'aviculture (ATAVI) au Mali. La majorité des associations est basée à Bamako. Le niveau de qualification du personnel technique employé est très variable. Aucune information documentée n'a pu être obtenue sur le chiffre d'affaires consolidé de la filière. Selon certains acteurs clés de la filière enquêtés, ce chiffre d'affaires était déjà en 2005 de plus de 25 milliards de Francs CFA; ce qui semblait bien correspondre à la 5^{ème} place occupée à l'époque par la filière avicole du Mali dans sa contribution aux 200 milliards de Francs CFA de chiffres d'affaires rapportés pour l'ensemble de la zone UEMOA.

II. Présentation de TIMBINE VOLAILLE

TIMBINE volaille est une ferme avicole faisant partie de la catégorie des entreprises familiales de type, entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée. Elle sera installée à Niamana une banlieue de la capitale avec pour objectif la production des poulets de chair pour approvisionner la capitale pour une population estimée 2 458 695 habitants en 2012 (RAVEC : 2013) en produits avicoles de haute qualité.

1. Vision, mission et organisation de TEMBINE VOLAILLE

La vision de la ferme est d'être d'ici cinq (5) ans une ferme avicole moderne par l'introduction dans son processus de production des matériels de production issus de la nouvelle technologie comme l'élevage en ⁵batterie de pondeuse et avoir son propre centre d'abattage avec une chambre froide pour une maîtrise de la qualité de nos produits.

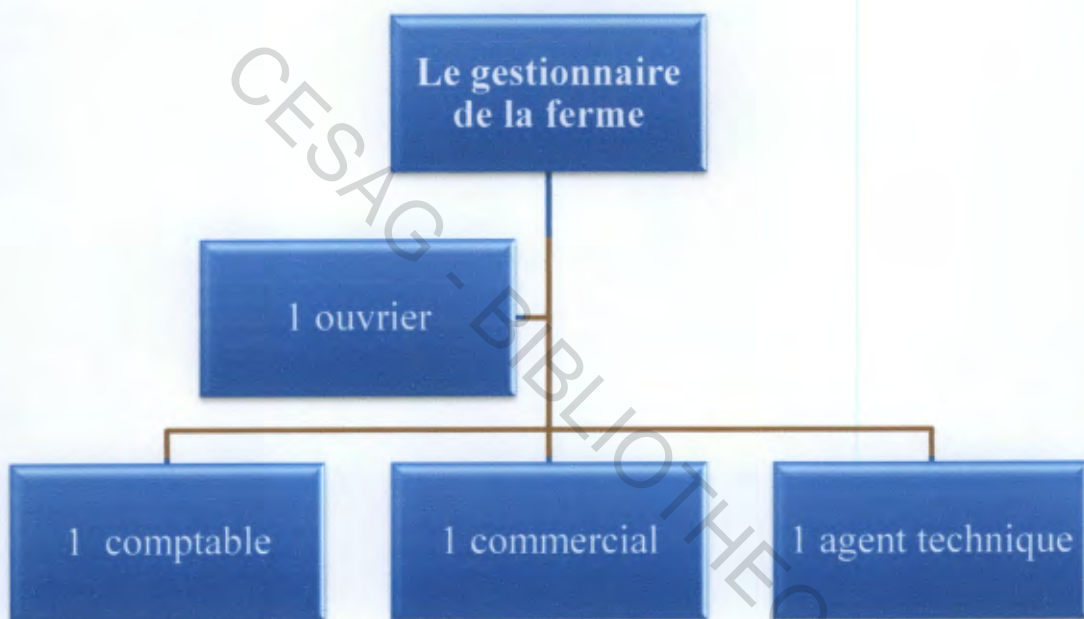
La mission qui est la mise en œuvre de la vision, sera assurée par une équipe dynamique de spécialistes et professionnels autour d'un gestionnaire, qui a pour tâches de conduire son équipe dans l'atteinte des objectifs fixés par la Direction du projet qui sont entre autres : la

⁵ L'élevage en batterie est un mode d'élevage intensif fondé sur l'entretien et l'exploitation d'animaux dans des batteries. Les batteries sont des dispositions linéaires de cages métalliques, sur un étage ou bien superposées sur deux ou trois étages. C'est le cas de l'élevage de poules pondeuses et de volailles en général. Chaque cage peut recevoir un nombre variable d'animaux suivant les normes techniques appliquées

production en quantité et qualité des poulets de chair pour assurer l'autosuffisance alimentaire au Mali.

Pour une meilleure organisation du projet le staff sera doté d'un manuel de procédure à travers lequel chaque collaborateur aura un travail descriptif avec des objectifs spécifiques. Cela nous amène à dresser un organigramme qui va hiérarchiser les relations des uns et des autres au sein de la ferme.

Figure 1: Organigramme de TEMBINE VOLAILLE



Source : (nous -même)

L'organigramme de TEMBINE VOLAILLE sera de type fonctionnel. Elle comprendra :

- Un gestionnaire de la ferme
- Un Commercial
- Un Agent Technique
- Un Comptable

Compte tenu de l'état de la ferme, au démarrage nous allons travailler avec une équipe restreinte très compétente et engagée pour la cause de la ferme avec un salaire minimum, mais qui évoluera progressivement en fonction de la croissance de la ferme.

Rôle et profiles du personnel de la ferme

Le gestionnaire de la ferme, est l'acteur clé du projet. C'est ainsi qu'en sa qualité de chef d'équipe il choisira les prestataires et contrôlera le bon fonctionnement des activités. Il aura plusieurs missions à savoir :

- Etre présent à toutes les étapes du projet. Il est leader lors des phases de montages de la réalisation et du bilan.
- Assurer le management humain : animation des équipes opérationnelles lors des différentes phases de réalisation.
- Assurer la gestion technique du projet : définir des objectifs stratégiques, des moyens et de l'organisation, de la coordination des différentes actions du projet. Il doit avoir une licence en gestion d'entreprise.
- Le commercial : il aura pour missions de :
 - Mettre en place un plan d'action marketing
 - Faire la promotion des produits
 - Déterminer le réseau des clients
 - Entretenir les relations avec la clientèle
 - Superviser les relations avec la clientèle
 - Prospector de nouveaux marchés
 - Suivre le recouvrement en relation avec la Direction.
 - Il doit avoir un DUT en marketing

L'agent technique: d'un niveau BTS en aviculture ou zootechnie, il aura comme missions principales de :

- Veiller sur l'alimentation des volailles
- Entretenir les poulaillers en respectant les normes d'hygiène et de stabilité
- Vacciner régulièrement les sujets.
- Le comptable: d'un niveau DUT en comptabilité, il aura pour missions principales de:
 - Assurer la gestion financière et administrative de la ferme
 - Tenir la comptabilité
 - Payer les factures, les salaires ;
 - Préparer les états financiers pour des fins d'audit ;
 - Effectuer tout travail en rapport avec les finances de la ferme;

L'ouvrier : il assurera l'entretien permanent des poulaillers. Il s'occupera de l'alimentation des poulets et veillent à leur sécurité.

2. Positionnement stratégique de TEMBINE VOLAILLE

Après l'étude de marché, nous avons constaté que dans les sociétés de mines d'or au Mali malgré leur pouvoir d'achat ont du mal à satisfaire leur besoin en viande de poulets pour approvisionner leurs cantines au profit de leur personnel sur leurs sites, parce que éloignés de la capitale où sont concentrés la plus part des exploitants de volailles. Vu la distance et l'insuffisance de l'offre par rapport à la demande, ce sont les grands groupes hôteliers et restaurants en plus des particuliers de la capitale qui raflent tous les produits.

TEMBINE VOLAILLE, pour un départ va se positionner sur le marché de la capitale qui est loin d'être saturé par la concurrence en raison de la forte demande, mais elle ambitionne dans une future proche de convoiter le marché des mines car elle a la chance de maximiser son chiffre d'affaires sur ce créneau, juste en exploitant des opportunités qu'offrent ces sociétés.

Malgré la distance ces sociétés ont de la logistique qu'on peut bien profiter. Certaines sociétés comme Anglogold, Randgold, ont leurs propres avions qui font la navette au moins deux (2) par semaine entre les sites et la capitale où se situent leurs Directions Générales. Nous allons signer un protocole d'accord avec ces sociétés qui nous permettra d'utiliser leurs moyens de transport pour acheminer nos produits jusqu'au point final de consommation qui n'est autre que les cantines, nous allons assurer la régularité dans l'approvisionnement en des produits de qualité par la mise en place d'un circuit de distribution efficace, tout en développant la qualité relationnelle avec nos clients. Pour rappel les sept (7) sociétés de mine d'or en activité au Mali emploient 15820 employés sur leurs sites d'exploitation, selon monsieur BANGALY Seydou responsable du Service Approvisionnement le kilo de poulet est souvent vendu à 3000Fcf sur les sites.

III. Stratégie de commercialisation et plan marketing

1. Le choix de l'option stratégique

Dans le futur, comme choix stratégique, la ferme avicole TEMBINE VOLAILLE va choisir de se spécialiser les entreprises minières installées au Mali. Notre ferme va se concentrer sur ce marché après celui de la capitale de façon à être leader sur ce segment tout en recherchant une position dominante.

Avantages : c'est de pouvoir développer un avantage concurrentiel en développant une relation commerciale capable d'identifier et de prendre en charge les besoins de nos clients en

produits (poulets de chair) de meilleure qualité, par aussi la mise en place d'une stratégie marketing axée sur la gestion de la relation clientèle. Cet avantage peut être un avantage produit, un avantage de prix ou un avantage de distribution. Notre avantage se situera au niveau de la qualité de la relation commerciale que nous développerons avec nos clients. Cette pratique répondra au mieux à la demande de la clientèle qui devient de plus en plus exigeant dans la satisfaction de leurs besoins.

Par contre la spécialisation comporte un risque majeur : la dépendance à un seul type de marché. La ferme ne pourra pas compenser les éventuels mauvais résultats de ce marché par ceux d'un autre. De ce fait, la concurrence est beaucoup plus dure car elle se situe sur un seul domaine. Nous serons donc plus sensibles à l'arrivée de nouveaux et en fin, la saturation du marché peut stopper la croissance de notre ferme et entraîner, sa faillite.

2. Produit

Le produit essentiel du projet est le poulet de chair, le poids moyen des poulets à la vente est de 2,5kg. Toutefois certains sujets atteignent déjà ce poids (2,5kg) à partir de 45 jours. Les poulets de chair sont des produits de grande consommation, c'est pourquoi dans le comportement d'achat, les consommateurs s'intéressent à certaines variables comme le prix de vente et la qualité nutritive du produit. En effet, le consommateur apprécie mieux le rapport qualité-prix. Dans cet ordre d'idée, la ferme va opter pour une stratégie de qualité pour un élevage de type intensif avec des sujets de meilleures races qui produisent de viande de meilleure qualité propre à la consommation.

Cette méthode d'élevage permet également aux volailles de bénéficier d'une alimentation complète qui donne aux poulets une qualité nutritive et gustative supérieures et appréciées par les clients potentiels. En plus, les consommateurs maliens préfèrent en général abattre leurs volailles selon le rite religieux qui exige que l'abattage se fasse au regard de la Mecque, même si par ailleurs certains consommateurs ont une préférence pour la volaille abattue, plumée et vidée. Ainsi, les deux (2) types de produits de volailles seront mis à la disposition de la clientèle.

3. Prix

Au Mali, les poulets de chair étaient considérés comme des produits de luxe à cause de leur prix dû à leur rareté. Mais avec la montée du prix de la viande bovine principale source de protéine, le contexte démographique et l'augmentation des restaurants, des hôtels, des

pâtisseries et des magasins d'alimentation ont favorisé la vente de la volaille dans les grandes villes. Les prix de la volaille au niveau des marchés sont variés en fonction des périodes. En revanche les consommateurs sont sensibles à toutes les variations de prix ou de qualité du produit. Un prix acceptable est un stimulant à la commercialisation de la volaille.

Pour pénétrer sur le marché, la stratégie du bas prix sera mise en œuvre par la ferme. Le prix de nos poulets seront fixés de telle sorte qu'ils puissent être compétitifs sur le marché.

L'entreprise envisage de vendre les poulets de chair au prix moyen de 1 750 FCFA le Kg vif, afin d'écouler rapidement le produit. Tandis-que le prix du marché oscille entre 1750 et 2250 FCFA le Kg vif selon les périodes de l'année et 3000FCFA le kg dans les zones minières.

4. Place/localisation

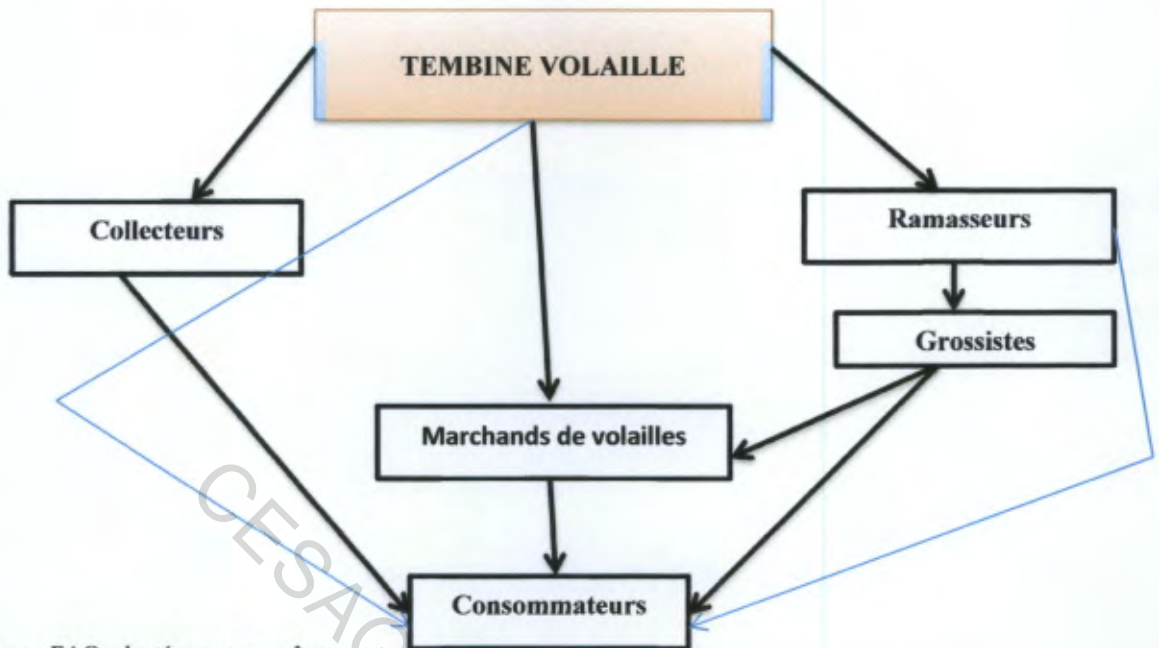
La ferme avicole sera implantée à NIAMANA dans la périphérie de Bamako.

Ce lieu a été choisi pour les raisons suivantes :

- Connaissance du lieu;
- Disponibilité d'espace idéal aménagé ;
- Disponibilité de main d'œuvre qualifiée ;
- Zone d'accès facile.

Le choix du site à la proximité de la capitale n'est pas le fait du hasard, il nous permet un accès facile et rapide au marché à travers l'existence d'un circuit de distribution complexe est animé par l'implication de nombreux intervenants. L'analyse du circuit de commercialisation conduit au schéma présenté ci-dessous.

Figure 2 : schéma de circuit de commercialisation.



Source : FAO adapté par nous même

→ Circuit permanent suivi par le produit avicole
Itinéraire occasionnel suivi par le produit avicole

Même si en termes d'effectifs le secteur avicole commercial ne représente que 5% de la population aviaire, il approvisionne les zones urbaines et périurbaines et joue un rôle important dans la sécurité alimentaire. Il est constaté par exemple que la production annuelle des poulets de chair du district de Bamako ne couvre pas les besoins de consommation des populations citadines.

La production commerciale des poulets de chair et les poules de réforme (pondeuses) sont consommées en partie par le secteur de la restauration (à côté de l'apport du secteur avicole familial) (RNEM ; p27)

5. Promotion

Dans le cadre du lancement de nos produits, la stratégie adoptée par la ferme est de procéder à une campagne publicitaire qui sera entreprise auprès de la clientèle cible afin d'attirer leur attention sur nos produits.

En plus la ferme va engager une opération de promotion tous les six (6) mois sur les lieux de vente en mettant en place des tickets de jeu avec les clients fidèles et passer à un tirage au sort. Cette démarche vise à favoriser la distribution physique et à fidéliser la clientèle.

Tableau 3 : coût des frais de publicité

Type de promotion	Détails	Coût (en FCFA)
Campagne d'information	Diffusion des informations sur les radios FM, et démarchage des clients.	150 000
TOTAL		150 000

Source : BIREF

IV. Etude technique

Le processus de production consiste à acheter des poussins de chair d'un jour et les acheminer jusqu'au site de la ferme. Ils seront installés dans leur poulailler pour la production. Il s'agit là de l'aviculture moderne. Les chairs et les litières produites sont destinées à la commercialisation. A partir de deux (2) mois ils auront 2,5kg en ce moment on peut les abattre pour la consommation. Le prix pratiqué sera de 1750Fcfa/kg.

1. Approvisionnement

L'entreprise s'approvisionnera en poussins chez Mali-poussins ou chez SODOUF. Les produits alimentaires et vétérinaires sont achetés sur le marché de Bamako.

Les besoins sont évalués comme suit :

- Le besoin d'achat de poussins (cf Tableau) en annexe 1

Tous les deux (2) mois l'entreprise introduit une nouvelle bande de 1000 poussins à 650 FCFA le poussin. Ce qui fait un coût annuel de 3 900 000 FCFA.

- Le besoin de produits vétérinaires

Ils sont indispensables pour la prévention sanitaire des locaux et de la volaille. Les produits vétérinaires couvriront la prophylaxie contre les épizooties aviaires de la ferme à savoir :

- Le pseudo peste aviaire, la grippe aviaire et la variole aviaire ;
- Les vers gastro intestinaux
- Les infections
- Les vitamines et acides animés indispensables

Pour éviter tout risque de pathologie, la ferme doit mettre en place un programme de prophylaxie avec l'aide du technicien. Coûts des produits vétérinaires voir annexe 1.

Le besoin en produits alimentaires

Les poussins seront nourris sur la base d'une alimentation complète pouvant couvrir les besoins d'entretien, de croissance et de production et qui apportera en proportion convenable des différents minéraux acides aminés et vitamines indispensables. Il faut 4,15kg d'aliments par poulet pour les deux (2) mois de production. Le besoin en produits alimentaires est détaillé dans l'annexe 2

2. Les infrastructures

La ferme opte pour des installations modernes. Le choix des installations est très important pour la réalisation et la pérennisation de l'élevage. Les infrastructures de la ferme seront constituées de d'un poulailler de 100m², un puits sera aménagé dans la cour pour l'approvisionnement en eau. Les sujets seront abrités selon les normes de 10 poulets par m² dans les poulaillers. Cela permettra de créer un environnement propice à l'élevage des volailles c'est-à-dire qui répondent à leurs besoins sanitaires et physiologiques. Les poulaillers doivent respecter du point de vue technique les critères suivants.

- Une température favorable à tout moment
- Une aération du bâtiment
- Une humidité

3. Les matériels

L'élevage de la volaille nécessite des équipements qui peuvent varier en quantité et en qualité selon la nature de l'investissement. Il s'agit des matériels suivants.

Tableau 4: les matériels

Désignation	Nombre
Abreuvoirs 1er âge (5 litres)	20
Abreuvoirs adultes (10 litres)	20
Mangeoires 1er âge	20
Mangeoires adultes	20
Brouettes	2
Râteaux	2
Pelles	2
Paires de bottes et cache nez	2
Torches	2
Seaux	2
Baril	1
Thermomètre	2
Bouteille de gaz	1
Lampe	4

Source : (nous-même)

Au regard des données du tableau des coûts des matériels, on remarque que les abreuvoirs et mangeoires eux seuls représentent 76% du nombre total des matériels, cela prouve leurs importances dans l'alimentation des volailles car leur rendement dépend de la qualité et de la quantité de leur alimentation.

4. La production

La production avicole comporte d'énormes risques liés aux pertes des poulets. Le taux de mortalité chez les poulets de chair est de 5%. Avec 1000 sujets par bande chaque deux (2) mois, la ferme envisage de produire chaque au moins 5700 poulets de chair par an en tenant compte des 5% de taux de mortalité. Cette quantité de production augmentera en fonction des besoins du marché et de la capacité de la ferme.

4.1.1 Les caractéristiques techniques

Les évaluations des productions et des charges seront faites sur la base des normes de production avicole ci-dessous indiquées

Tableau 5: caractéristiques techniques de la production et des charges ;

Paramètres	Normes
*Taux moyen de mortalité :	5%
*Production :	
Age pour la vente	45 à 60 jours
Poids moyen d'un sujet de 45 à 60 jours	2,5 kg
*Alimentation / sujet (de 0 à 2 mois)	4,15 kg
* Prix	
<i>Prix de vente de la chair de poulet</i>	1750 FCFA/Kg
<i>Prix d'achat de l'aliment</i>	210 F CFA / kg
*Frais de traitement / sujet	130 FCFA / oiseau

Source : (nous-même)

Le tableau ci-dessus nous renseigne sur les caractéristiques techniques de la production et des charges liées à la production. Un poussin d'un jour acheté à 650 FCFA atteint les 2,5Kg à partir du 45^e jour pour une consommation estimée à 4,15kg d'aliment volaille. Le prix à la vente du poulet est de 1750 Fcfa/kg au minimum selon le rapport entre l'offre et la demande.

4.1.2 Programme prévisionnel de production

- Le planning de production :

Tableau 6: Le planning d'élevage prévisionnel, peut être schématisé comme suit :

Mois Bandes	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
I	=====											
II			=====									
III					=====							
IV							=====					
V									=====			
VI											=====	

NB : Six bandes de 1000 sujets sont introduites par an, soit une bande tous les 2 mois par poulailler.

Source : BIREF

Le tableau du planning démontre pour notre cas, qu'une bande est composée de 1000 sujets : chaque deux (2) mois une bande sort pour être vendue en même temps une nouvelle bande

entre dans la production, donc dans l'année la ferme produira six (6) bandes de 1000 sujets en tenant compte des 5% du taux de mortalité pour un prix unitaire de 4375 FCFA.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

CESAG - BIBLIOTHEQUE

Chapitre 2 : le contrat SALAM

Dans ce chapitre nous allons aborder l'historique de la finance islamique à travers ses instruments financiers et de ses principes. La finance islamique offre beaucoup d'avantages aux PME par l'offre d'instruments financiers souples tels que le contrat SALAM, qui tiennent compte de leurs spécificités et surtout par le caractère plus social des banques islamiques par rapport à la plupart des banques. En plus il sera question des modalités de remboursement selon les principes du contrat Salam.

I. La finance islamique

1. L'évolution de la finance islamique

La finance islamique est apparue dès le 8^{ième} siècle. C'est dans les années 1970, lors de la forte augmentation du prix du pétrole que le système financier islamique s'est officiellement développé. Les dépôts des fonds s'accumulant dans les pays du golfe, des établissements furent créés pour gérer ces dépôts selon les principes de la charia (Geneviève, 2012, p21). Elle a été révélée au grand public lors de la crise financière de 2008 et l'assèchement conséquent du crédit qui a suivi. Cette situation a eu des conséquences particulièrement graves pour les petites et moyennes (PME).

Au système bancaire affaibli se sont ajoutées les difficultés traditionnelles rencontrées par les PME pour accéder aux financements. Les banques se sont montrées plus réticentes encore à prendre des risques pour les petites entreprises. Celles-ci aussi ont été touchées par les incertitudes nées de la crise y compris toutes les interrogations soulevées par la solidité des institutions financières existantes.

La crise a mis en lumière la nécessité pour les petites entreprises d'en savoir le plus possible sur les possibilités qui s'offrent à elles pour financer leurs opérations. Les banques islamiques sont au nombre de ces possibilités qui offrent aux PME des produits financiers adaptés à leurs besoins de financement.

2. Les principes de la finance islamique

L'activité financière islamique s'est développée en faisant revivre les produits anciens et en créant des nouveaux produits. Lors de l'adaptation et de la création de produits, la contrainte a été d'éviter les interdictions découlant de la théorie économique et sociale islamique (CAUSSE Broquet Geneviève ; 2012 p31). On dénombre généralement les cinq (5) interdictions suivantes :

2.1. Le Ribâ L'un des plus importants fondements de la Finance islamique est l'interdiction de la ribâ. Ce mot arabe qui veut dire augmentation englobe l'intérêt dans toutes ses formes, qu'il soit excessif ou modéré. Tout revenu fixe et prédéterminé, indépendant de la rentabilité de l'actif financé n'est pas admis (FRANÇOIS G : 2009).

2.2. Le Gharar (incertitude) et Maysir (pari), ils sont caractérisés par une asymétrie d'information. Exemple, la vente d'une marchandise qui n'est pas déterminée ou spécifiée de façon précise (DIEYE : 2015)

2.3. Le partage des profits et des pertes dans les contrats de partenariat ou le risk sharing. C'est une alternative à la rémunération du prêteur par le taux d'intérêt. Il s'agit de l'établissement d'une relation entre l'investisseur et le bénéficiaire fondée sur le partenariat au lieu d'une simple relation créancier/débiteur (DIEYE : 2015)

2.4. La prohibition des activités et produits illicites : elle concerne les activités comme « les boissons alcoolisées, les drogues, les produits porcins, les activités liées aux jeux de hasard, le commerce d'armes...)

2.5. La garantie de l'actif réel (asset backing) : toute transaction financière doit être sous tendue par un actif réel. (DIEYE : 2015)

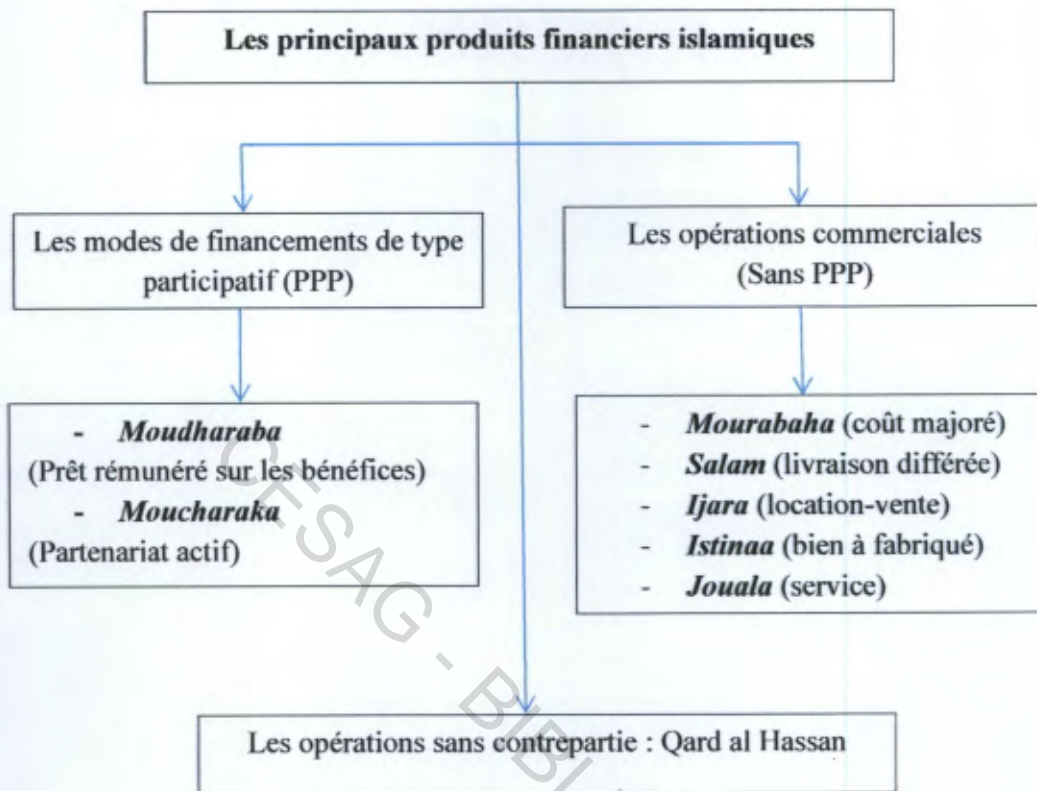
3. Brève présentation des produits de la finance islamique

La finance islamique offre principalement trois types d'instruments financiers qui sont :

- ✓ Le financement par la participation
- ✓ Le financement par la vente
- ✓ Le financement par la location

Ces financements peuvent être offerts par les banques islamiques ou sur les marchés financiers islamiques.

Figure 3: les principaux produits islamiques



Source : Geneviève Causse-Broquet

3.1. Les financements par la participation

3.1.1. Le contrat Moudharaba:

C'est un contrat de partenariat entre le financier (banque) et un opérateur économique. La banque finance le projet de l'opérateur économique en lui laissant la gestion de l'activité mais avec un droit de contrôle et de suivi. Les profits sont partagés selon une convention signée au préalable, mais les pertes financières qui ne sont pas une mauvaise conduite du client sont endossées uniquement par la banque.

3.1.2. Le contrat mousharaka :

C'est un contrat de partenariat entre la banque et un client pour la réalisation d'un projet, chaque partie contribue au capital. Les profits sont partagés selon les conditions prédéfinies par consentement mutuel dans le contrat et les pertes sont partagées au prorata de l'apport de chaque actionnaire.

3.2. Les financements par la vente

3.2.1. Le contrat mourabaha (financement cost-plus) :

C'est un contrat par lequel la banque achète un bien corporel à la demande du client à un fournisseur, le bien est revendu au client au prix égal au coût d'achat plus une marge établie d'un commun accord après négociation. Le remboursement peut se faire selon les modalités de paiement fixé dans le contrat. La banque doit détenir le bien avant sa revente.

3.2.2. Le contrat Istisna'a :

C'est un contrat de vente sur commande de biens à fabriquer ou à construire selon des spécifications déterminées. Les biens sont fabriqués et livrés à une date ultérieure.

3.2.3. Le contrat Ijara:

C'est un mode de financement à moyen terme, la banque islamique acquiert des biens d'équipement. Banque en transfère l'usufruit au bénéficiaire pour un montant fixé et une période déterminée pendant laquelle elle conserve le titre de propriété des biens.

3.3. Le financement par le marché des capitaux

Selon la définition proposée par AAOIFI : « Les sukuk d'investissement sont des titres de même valeur nominale représentant des parts indivises d'un droit de propriété de biens, de droits d'usufruit, de services ou d'actifs d'un projet déterminé ou d'une activité d'investissement particulière. Il en est ainsi après l'encaissement du prix d'émission des sukuk, la réalisation/la fin de la période/la clôture de la souscription et l'emploi des fonds reçus conformément à ce à quoi ils ont été émis.

Cette norme porte sur les sukuk d'investissement qu'il convient de distinguer des actions et des obligations adossées à des prêts »

4. Le contrat SALAM

Le Salam est un contrat de vente avec livraison différée et paiement au comptant. L'acheteur (la banque) paie comptant le prix négocié à l'initiation du contrat et le vendeur livre le bien à terme. Le bien acheté n'existant pas au moment de la signature du contrat, on peut considérer ce type de contrat comme illicite étant donné, que selon les principes de la charia, nous ne pouvons vendre ce que nous ne possédons pas. Mais à l'époque du prophète (PSL), en vertu du principe de nécessité, il a été utilisé dans le secteur de l'agriculture pour permettre aux paysans de se procurer des fonds en attendant la récolte.

Pour contourner l'interdiction du gharar d'une part, l'objet du contrat doit être indiqué avec précision (nature des marchandises, quantité, prix, délais de livraison) et d'autre part au moment de la livraison si la récolte était insuffisante, l'agriculture devrait s'approvisionner sur le marché pour honorer son engagement à la date prévue.

Le hadith suivant rapporté par AL BUKHARI cité par KAHF et KHAN (V4, 269) confirme la validité de ce contrat. Ce contrat est comparable à un contrat forward qui consiste à d'acheter un bien à un prix et une date convenue dans le futur.

4.1. Le cadre général du contrat Salam

Il est permis d'établir des contrats Salam de sorte que chaque opération s'éteint par la seule échéance de son terme. Il est permis aussi d'établir un contrat-cadre ou une convention principale qui comporte l'accord de conclure des contrats successifs de Salam chacun à point.

Dans le second cas, les relations entre les parties sont régies par un protocole d'accord dans lequel les parties fixent le cadre contractuel: la manifestation de la volonté de vendre ou d'acheter, la détermination de la quantité et de la qualité de la chose, les modalités de délivrance, de détermination et de règlement du prix, les garanties et toutes autres dispositions contractuelles. L'exécution se réalise par la conclusion de chaque contrat de Salam à point et à part. Si le contrat Salam a été conclu sur la base d'un protocole d'accord, celui-ci devient partie intégrante du contrat sauf convention contraire des parties (AAOIFI : N10, p3)

4.2. Objet du contrat Salam

Le contrat Salam peut être appliqué sur une chose ⁶fongible (comme le blé et autres céréales). En ce cas, toute pratique du riba est strictement interdite. La rémunération peut se faire sur un corps certain (comme les animaux) ou le droit de jouir d'un bien déterminé, tel que les droits d'usage et d'habitation pendant une durée déterminée. Dès lors, la délivrance du bien conférant un droit de jouissance est considérée comme un paiement au comptant de la rémunération du contrat de Salam.

Les caractéristiques de l'objet doivent être déterminées afin d'éviter toute ambiguïté et tout litige. Si la rémunération est en espèces, ce qui est le principe, sa monnaie, son montant et ses

⁶ Chose fongible : est fongible une chose lorsqu'elle peut être consommée par l'usage et remplacée par une autre chose de même nature, de même qualité et de même quantité.

modalités de règlement doivent être fixés. En revanche, si la rémunération est une autre chose fongible, son espèce, sa nature, sa qualité et sa quantité doivent être fixées.

La rémunération doit se faire au lieu de conclusion du contrat. La livraison du bien peut toutefois être différée de deux ou trois jours au maximum même en présence d'une clause et à la condition que le règlement intervienne avant la date de délivrance du bien.

Le règlement ne peut pas être une dette, telle que les dettes bancaires ou commerciales de l'institution financière sur l'acheteur.

Dans le cas où le contrat Salam a pour objet des biens fongibles, telles que les choses qui peuvent être pesées, comptées ou mesurées, les deux parties doivent s'entendre sur les instruments de mesures pour éviter toute confusion.

Le contrat Salam ne peut avoir pour objet ni une chose désignée telle que « cette voiture », ni la chose d'autrui, telle que les fonds de terre, les bâtiments et les plantations, ni les choses dont la valeur est d'appréciation subjective, telles que les bijoux et les objets d'antiquités, ni les produits d'un fonds de terre déterminé.

Le vendeur doit, à l'échéance du terme du contrat, délivrer l'actif qu'il trouve disponible, quel que soit sa provenance.

L'actif ne peut pas être une somme d'argent, ou de l'or, ou de l'argent, si la rémunération du Salam est une somme d'argent, ou de l'or, ou de l'argent.

L'actif doit pouvoir être déterminé et doit être susceptible d'appropriation. Il suffit dans la détermination qu'elle soit de façon qu'il ne reste qu'un écart minime dont son ignorance est pardonnée et que les gens tolèrent un écart semble d'habitude et qui par conséquent ne conduit pas à un litige. L'actif doit être déterminé de façon à chasser l'ignorance. La référence dans la détermination de l'actif est les coutumes et l'expertise de sachant.

La quotité de la chose doit être déterminée conformément à son espèce (poids, mesures, dimension/volume et nombre). L'actif doit être disponible dans son lieu, en général, à l'échéance du terme du contrat pour que le vendeur puisse le délivrer à l'acheteur. Le terme de la livraison du bien doit être déterminé en vue de chasser l'ambiguïté pouvant conduire à un litige. Il n'y a pas d'inconvénient à déterminer plusieurs termes de délivrance de l'actif à condition d'accélérer le paiement de toute la rémunération du Salam.

En principe, le lieu de la délivrance de l'actif doit être déterminé. Dans le silence de la convention des parties, le lieu de la conclusion du contrat est réputé être le lieu de la délivrance, sauf en cas d'impossibilité où il convient de se référer aux coutumes en vigueur.

4.3. La durée

Le Salam est un mode de financement à court terme (CT) avec une durée minimale de quinze jours. Le début correspondra à la date de signature du contrat et la fin à la date de livraison des marchandises.

D'une manière, pour les entreprises industrielles, agricoles elle correspond à la durée de la récolte sachant que dans le domaine agraire cette durée ne dépasse pas généralement un an. Dans tous les cas, la détermination du délai revient aux parties contractantes qui doivent s'entendre sur l'échéance qui les arrange le mieux (Jamila A ; 2013)

4.4. La marge

Le taux de marge prévue est de 7 à 10% en moyenne conformément aux conditions de banque appliquées aux crédits au sein de la banque islamique. Il est déterminé en fonction de la qualité du client et de la durée du contrat ; le taux est négociable.

4.5 Le mode de paiement

Le paiement est comptant pour le versement des fonds par la banque et échelonné pour le règlement de l'acheteur.

4.6. Les conditions de financement

Pour bénéficier du mode de financement par le Salam, l'entreprise en besoin devra en faire une demande sous forme de dossier auprès de la banque islamique. Ce dossier devra contenir par exemple la demande de financement écrite, les états financiers des trois dernières années certifiés par un commissaire aux comptes ainsi que tout autre document justifiant d'une promesse d'achat de la marchandise qui sera payée par la banque. En effet, dans le but de limiter au maximum son intervention directe dans l'activité commerciale proprement dite et de se prémunir contre le risque de non-paiement des acheteurs finaux, la banque pourrait s'abstenir de financer que sur la base d'une promesse préalable d'achat de la marchandise.

Cette promesse pourra être justifiée par un bon de commande. Cela sous-entend que l'acheteur final de la marchandise et le vendeur, client de la banque sont préalablement mis d'accord sur les caractéristiques de la marchandise.

En plus de la constitution du dossier, le client devra payer des frais d'ouverture d'étude de dossier s'il s'agit d'une nouvelle opération.

Conditions de Banques (en FCFA)

Ouverture de dossier

> 50 millions : 50 000 FCFA

< 50 millions 100 000 FCFA

Etudes de dossier

De à 5 millions : 20 000 FCFA

De 5 à 50 millions : 75 000 FCFA

De 100 à 500 millions : 425 000 FCFA

De 500 millions à 1 milliard : 0,5% du montant

Frais de renouvellement du dossier : 50 000 FCFA

Source : données Banque islamique de Dakar

4.7. Modification du contrat Salam

L'acheteur ne peut pas vendre l'actif avant sa délivrance. L'acheteur peut échanger l'actif contre un autre – excepté de la monnaie – après l'échéance du terme du contrat sans que l'échange ne soit stipulé dans le contrat. L'échange s'opère quand la chose qu'il a reçue en échange ne soit pas de la même espèce que celle qu'il a donnée en contre-échange à condition qu'elle puisse valablement constituer un actif en contrepartie de la rémunération du Salam et que sa valeur de marché ne soit pas supérieure à celle de l'actif au moment de la délivrance.

La révocation résulte du consentement mutuel des parties ; elle peut affecter l'actif en son entier et entraîner la restitution intégrale de la rémunération du Salam. La révocation peut n'affecter qu'une partie de l'actif et entraîner par conséquent la restitution de la rémunération du Salam due à la concurrence.

4.8. Délivrance de l'actif

Le vendeur est tenu de délivrer l'actif à l'acheteur à l'échéance selon la qualité et la quantité indiquée au contrat, de même que l'acheteur doit l'accepter, dès lors qu'il est conforme aux spécifications définies dans le contrat et il est contraint de l'accepter.

Si le vendeur propose la délivrance d'un actif de moindre qualité, l'acheteur peut ne pas accepter la délivrance ou l'accepter en l'état où l'actif se trouve au moment de la délivrance à titre de bonne exécution du contrat de sa part. Les parties peuvent aussi s'accorder sur une délivrance quoique avec l'octroi d'un rabais.

La délivrance d'un actif d'une forme différente quand bien même il serait de la même espèce que l'actif, objet du Salam, n'est admise que sur la base d'un échange (Cf. Article 4.2).

La délivrance peut être faite avant le terme convenu, à condition que l'actif soit conforme à la qualité et à la quantité indiquée au contrat. Si l'acheteur justifie d'une raison valable, il ne peut pas être contraint d'accepter la délivrance, sinon, il est contraint de l'accepter.

Si le vendeur ne peut pas délivrer l'actif à cause de son insolvabilité, les parties doivent trouver un accord.

Si l'actif n'est pas disponible ou n'est disponible que partiellement sur le marché de sorte que le vendeur n'a pas pu l'obtenir au terme du contrat Salam, l'acheteur a le choix entre :

- a. attendre jusqu'à ce que le bien soit de nouveau disponible sur le marché ;
- b. demander la résolution du contrat Salam et la restitution de sa rémunération.

En outre, l'échange est admis (Cf. Article 4.2).

4.9. Le Salam parallèle

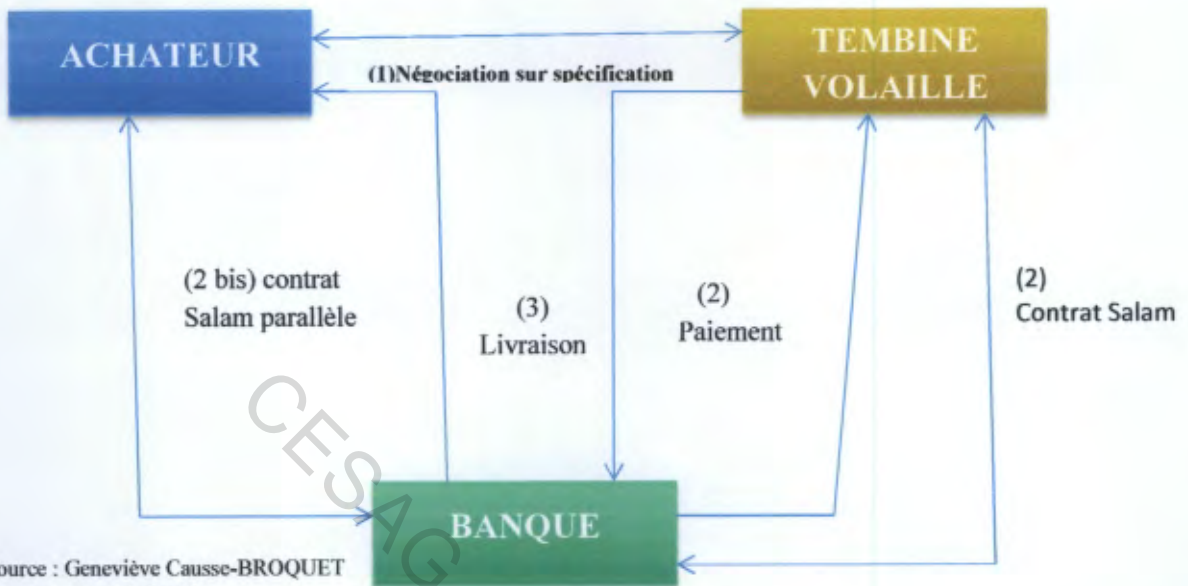
Le vendeur originaire peut contracter un Salam parallèle séparé avec une tierce partie en vue d'acquérir un actif dont les caractéristiques sont identiques à celles de l'actif, objet du premier Salam pour qu'il puisse satisfaire à ses engagements résultant de celui-ci. Le vendeur originaire devient acheteur dans le Salam parallèle.

L'acheteur peut contracter un Salam parallèle séparé avec une tierce partie en vue de vendre une marchandise dont les caractéristiques sont identiques à celles qu'il a achetées dans le premier contrat Salam. L'acheteur originaire devient vendeur dans le Salam parallèle.

Dans ce cas le premier contrat de Salam ne peut pas être lié au contrat de Salam parallèle ; chaque contrat doit être indépendant de l'autre au regard des effets (droits et obligations) qu'il produit. Si l'une des parties au contrat initial de Salam n'exécute pas ses engagements, l'autre partie n'est pas subrogée dans ses droits, actions, privilèges ou hypothèques contre le débiteur de son cocontractant dans le Salam parallèle.

Les dispositions relatives au premier contrat Salam sont applicables au contrat Salam parallèle

Figure 4: Le contrat Salam (achat avec livraison différée) et Salam parallèle



Source : Geneviève Causse-BROQUET (adapté)

II. Financement basées sur le contrat Salam

Après avoir démontré que le projet est rentable, il nous revient dans cette partie d'implémenter les modalités de financement basées sur les principes du contrat Salam. Le coût du projet total est estimé à 7 115 840 FCFA, les 39% du coût soit 2 800 000 FCFA sont financés par un apport personnel du promoteur et le reste des 61% (4 315 840 FCFA) du coût sera financé sur la base du contrat Salam, qui est un instrument de financement par la vente.

La banque va payer au comptant la marchandise (poulets) que la ferme va livrer à terme selon une échéance convenue avec la banque par un contrat de livraison dans lequel le lieu, la date, la quantité, et les caractéristiques de produits sont définis. Pour éviter une livraison à échéance unique, la ferme proposera à la banque les modalités de livraison suivante : première livraison au début de la première année après le démarrage des activités d'exploitation et la seconde livraison à la deuxième année des activités. Chaque livraison constitue en même temps le remboursement du financement accordé par la banque.

Chapitre 3: Projections Financières

CESAG - BIBLIOTHEQUE

Dans ce chapitre, nous allons aborder les différents investissements qui entrent dans le coût du projet d'une part et d'autre part nous aborderons les prévisions de rentabilité et les risques inhérents aux projets.

I. Etudes financières de la ferme

Lors de la réalisation du projet les besoins en investissement révèlent essentiellement des éléments suivants : les investissements des poussins, les investissements d'infrastructure, les investissements immobiliers, les investissements en matériels.

1. Les investissements immatériels

Les investissements immatériels sont des frais de constitutions de dossiers et de démarrage (frais liés aux campagnes promotionnelles de nos produits) des activités.

Tableau 7 : investissements liés à la publicité

Type de promotion	Détails	Coût (en FCFA)
Campagne d'information	Diffusion des informations sur les radios FM, et démarchage des clients.	150 000
TOTAL		150 000

Source : BIREF

Pour un départ, nous allons utiliser la radio comme media pour le lancement de notre campagne publicitaire de nos activités. Le choix des radios FM s'appuie sur le fait qu'elles sont moins chères que la télévision et les journaux en plus elles touchent plus de personnes en même temps.

2. Construction et aménagement

Les infrastructures concernent essentiellement la construction d'un poulailler de 100m², d'un magasin de 3x4m² pour la conservation et le stockage des aliments volailles et des produits vétérinaires un puits qui servira de source d'approvisionnement en eau pour les volailles et en fin un module solaire de 240W (batterie 100A) comme source d'électricité.

Tableau 8: aménagement et construction

Désignations	Montant (FCFA)
Poulailler de 100 m ²	1 850 000
Magasin 3*4m ²	110 000
Puits	200 000
Module solaire 240W (batterie 100A)	225 000
Total	2 385 000

Source: nous-même

Ce tableau ne tient pas compte de l'acquisition de terrain et de sa clôture. Notre ferme sera logée dans un site déjà aménagé qui constitue pour nous une externalité positive qui vient en diminution des coûts du projet.

3. Les investissements en matériels

Les investissements en matériels nécessaires et indispensables pour l'exploitation de notre ferme sont détaillés dans le tableau ci-dessous.

Tableau 9: les matériels

Désignation	Nombre	Prix Unitaire	Prix total
Abreuvoirs 1er âge (5 litres)	20	3 500	70 000
Abreuvoirs adultes (10 litres)	20	8 000	160 000
Mangeoires 1er âge	20	3 500	70 000
Mangeoires adultes	20	9 000	180 000
Brouettes	2	22 500	45 000
Râteaux	2	2 500	5 000
Pelles	2	2 500	5 000
Paires de bottes et cache nez	2	7 500	15 000
Torches	2	2 500	5 000
Seaux	2	1 500	3 000
Baril	1	10 000	10 000
Thermomètre	2	10 000	20 000
Bouteille de gaz	1	12 000	12 000
Lampe	4	7 500	30 000
Total			630 000

Source : nous-même

Les informations dans le tableau nous montrent suffisamment que les matériels essentiels utilisés pour l'élevage des volailles sont les mangeoires et les abreuvoirs, cela s'explique que

la productivité de ces animaux dépend de la qualité et quantité d'aliment qu'ils consomment. Les mangeoires et abreuvoirs représentent à eux seuls 76% du coût total des matériels

Tableau 10: récapitulatif des immobilisations corporelles

Désignation	Montant (FCFA)
Aménagement	2 385 000
Matériels	630 000
Coût total immobilisations Corporelles	3 015 000

Source : nous-même

En récapitulant, nous pouvons voir directement que dans le cadre de la réalisation de notre ferme avicole, les besoins d'investissements dans les immobilisations corporelles sont estimés à 3 015 000 FCFA. Le volet aménagement et construction se taille par part du lion soit 79% du coût total des immobilisations et les matériels malgré leurs nombres importants consomment seulement 21% du budget alloué aux immobilisations.

II. La charge d'exploitation

1. Achats des poussins

Les poussins sont considérés comme les matières premières de la ferme. C'est pourquoi leur acquisition est indispensable pour l'exploitation de la ferme. Le projet envisage de s'approvisionner en poussins chez Mali-poussin ou chez SODOUF. Le prix d'un poussin de chair jusqu'à la ferme est estimé à 650FCFA pour une capacité d'accueil de 1000 poussins qui constituent une bande. Pour sa production annuelle, la ferme aura besoin de six (6) bandes. Partant de ces informations on peut aisément calculer le coût annuel de poussins de chair par l'opération suivante : $650\text{FCFA} \times 1000 \times 6 = 3\,900\,000\text{FCFA}$. Le détail de cette opération sur le coût annuel des poussins est donné dans le tableau 1 annexe 1.

2. Achats des produits vétérinaires

L'acquisition des produits vétérinaires se fait par l'intermédiaire des pharmacies vétérinaires qui sont installées presque partout à Bamako. Ces produits vétérinaires sont produits localement par le laboratoire central vétérinaire (LCV) du Mali, qui est une référence en Afrique dans le domaine. Le coût annuel de produit vétérinaire est calculé ainsi :

Coût = $130\text{F} \times 1000 \times 6 = 780\,000\text{FCFA}$; se référer au le tableau 2 dans l'annexe 1 pour tous les détails.

3. Achats d'aliments volailles

De nos jours, d'importants progrès ont été réalisés dans la fabrique d'aliments volailles qui sont actuellement industrialisés comparativement aux dix (10) dernières années ou la fabrication se faisait de façon manuelle. Nombreuses sont les unités industrielles qui ont vu le jour avec des niveaux d'équipement et de capacité variable et performante. Les promoteurs de fabriques d'aliments constituent un des maillons le plus important de la filière étant donné l'importance de la place de l'alimentation dans l'aviculture.

En se référant aux résultats des études qui ont démontré que chaque sujet pendant son cycle de production qui est de deux mois environ consomme 4,15kg d'aliment volaille pour un coût de 310FCFA. On aura: $4,15 \times 215\text{Fcfa} \times 1000 = 892\,250\text{ FCFA}$, coût d'aliments par bande, et pour calculer le montant annuel pour le 6 bandes on multiplie tout simplement $892\,250\text{FCFA} \times 6 = 5\,353\,500\text{ FCFA}$. Tous les détails sont dans le tableau, annexe 2.

4. Evaluation en besoin de fonds de roulement

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

Tableau 11 : le besoin de fonds de roulement

Désignation	Montant (FCFA)
Achats de poussins (l'achat de la 1ère bande (1000 x 650 F = 650 000 F) plus la moitié du cout d'achat de la 2ème bande (650 000 / 2 = 325 000 F)	975 000
Achats de nourritures (l'achat pour la 1 ^{ère} bande (215x4150= 892 250 F) plus la moitié du coût pour la 2 ^{ème} Bande (892 250/2= 446 125 F)	1 338 375
Achats de produit vétérinaires (l'achat pour la 1ère bande (130 x 1000 = 130000 F) plus la moitié du cout d'achat pour la 2ème bande (130000 / 2 = 65000 F)	195 000
Autres achats (pulvérisateur, balaie, gaz, fourniture de bureau, rouleaux de plastique)	246 000
Charges du personnel (2mois)	810 000
Impôts et taxes	29 325
Sécurité de caisse	186 465
Total	3 750 840

Source : nous-même

Le besoin en fonds de roulement (BFR) sont déterminés à partir des informations fournies dans le tableau ci-dessus sur les éléments suivants : achat de poussins, achat de l'aliment volaille, achat des produits vétérinaires, le salaire du personnel, les autres achats, les impôts et taxes et la sécurité de la caisse pour un montant estimé à 3 249 385 Fcfa. La sécurité de caisse ici signifie un minimum de somme d'argent disponible dans la caisse de l'entreprise pour faire face aux dépenses imprévues au sein de l'entreprise.

5. Le coût du projet

Il est calculé à partir du coût des investissements et des besoins en fonds de roulement (BFR). Le coût global de la ferme est détaillé dans le tableau ci-dessous.

Tableau 12: coût du projet

Besoins Financiers	Montant (F CFA)
Investissements :	
Charges immobilisées	350 000
Immobilisation corporelle	3 015 000
Total investissements	3 365 000
Fonds de Roulement	3 750 840
TOTAL DES BESOINS DE FINANCEMENT	7 115 840

Source : nous- même

En comparant les deux postes clés du coût total du projet, nous remarquons que les besoins en fonds de roulements dépassent légèrement le montant des investissements initiaux. Le BFR consomme 53% du coût total contre 47% pour les investissements initiaux.

Le coût total du projet est..... 7 115 840 FCFA

III. Modalités de financement,

Le financement de notre projet repose sur deux modalités, à savoir l'apport personnel et le financement par la vente via le contrat Salam. Pour rappel, le Salam signifie paiement au comptant avec livraison différée, cette opportunité nous permet d'accéder à une avance monétaire de la part de notre banque le montant équivalent à la quantité de marchandises que nous sommes appelés à livrer selon un calendrier bien négocié. Le dit montant nous permet de faire largement face aux BFR de notre ferme en face de démarrage pour honorer ses engagements vis-à-vis de la banque et de l'acheteur final.

1. Apport personnel

Il est concerné par les éléments du projet qui sont détaillés dans le tableau ci-dessous.

Tableau 13 : apport personnel

Désignation	Quantités	PU	Montant (FCFA)
Frais d'études de faisabilité	-	-	100 000
Poulailler de 100 m ²	-	-	1 800 000
Magasin 3*4m ²	-	-	110 000
Puits	-	-	160 000
Module solaire 240W (batterie 100A)	-	-	200 000
Abreuvoirs 1er âge (5 litres)	20	3 000	60 000
Abreuvoirs adultes (10 litres)	20	7 000	140 000
Mangeoires 1er âge	20	3 500	70 000
Mangeoires adultes	20	8 000	160 000
Total			2 800 000

Source : nous-même

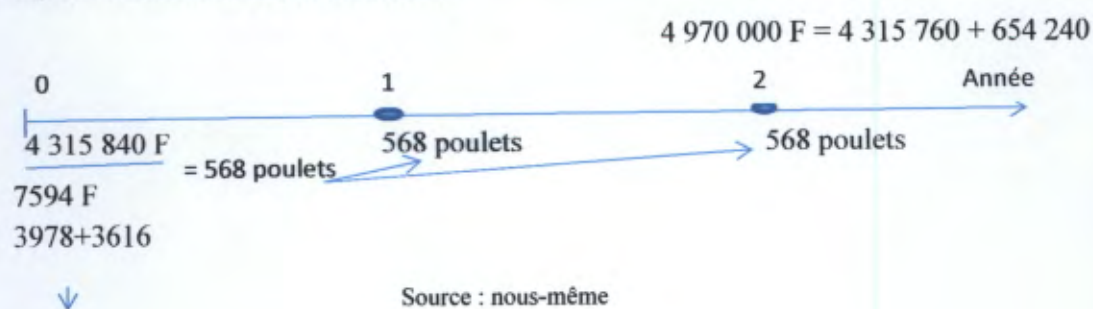
Le promoteur s'engage à apporter un apport de (2 800 000 FCFA), représentant 39% du coût du projet. Nous pouvons directement déduire que le promoteur prend en charge la partie des investissements en long terme qui s'amortissent dans la durée. Pour être plus conforme au principe du contrat Salam qui est sorte de facilité de caisse, le promoteur va solliciter auprès de la banque islamique un emprunt à court terme pour financer ses besoins en fonds de roulement pour l'exploitation de la ferme.

2. Apport extérieur (contrat Salam)

Le promoteur sollicite auprès des banques le financement basé sur le contrat Salam de l'autre partie de coût total non pris en charge par le promoteur qui est de (4 315 840 FCFA) soit 61% du coût total du projet.

Mécanisme du remboursement par la ferme.

Figure 5: schéma de remboursement



10% taux de marge, 4375FCFA prix de vente du poulet sur le marché, 4 315 840 financements de la banque.

Nous allons calculer les prix de vente du poulet à la première année et deuxième année, pour cela nous posons les opérations suivantes. $P_n = P_0 \times (1+10\%)^n$: $P_0 = 4375$

Pour la première $P_1 = 4375/1,1 = 3978$, deuxième année $P_2 = 4375/(1,1)^2 = 3616$, partant de ces informations nous pouvons déduire la quantité annuelle de poulets à livrer à la banque pendant les deux années conventionnées en posant l'opération suivante :

$4\ 315\ 760 = Y \times 3978 + Y \times 3616 \Rightarrow Y = 568$ quantité annuelle de poulet à livrer comme remboursement en nature de la banque selon les principes de Salam. Par la vente de poulets au prix du marché la banque aura en première année $568 \times 4375 = 2\ 485\ 000$ FCFA (premier remboursement) et en deuxième année la banque recevra $568 \times 4375 = 2\ 485\ 000$ FCFA.

Pour la première année, notre ferme va vendre à la banque à 3978Fcfa le poulet pour que la banque à son tour revende au prix du marché qui est de 4375 FCFA le poulet en fin de pouvoir réaliser sa marge bénéficiaire pour la première année.

Pour la deuxième année, nous allons tenir compte du facteur temps autrement dit «*time value of the money*» la ferme va vendre à la banque à 3616 FCFA le poulet pour la réalisation de la marge plus la valeur du facteur temps.

Pour la livraison à la banque, le contrat exige à ce que toutes les caractéristiques soient connues et précisées (poids, prix, qualité et quantités, condition de livraison, la date et le lieu...). Sur la base des 4 315 760FCFA comme montant à rembourser plus marge mais sous forme de marchandises (poulets), nous avons déjà fait le calcul plus haut.

Par un commun accord avec la banque, nous allons livrer la marchandise en deux tranches. Première année la ferme va livrer 568 poulets et deuxième année 568 poulets qui fait au total les 1136 poulets que la ferme devra livrer selon les closes du contrat Salam à la banque.

Comme la banque n'a pas pour vocation la commercialisation des poulets, ce qui l'intéresse c'est le retour sur investissement en un mot son argent et le bénéfice de son argent. Nous allons signer une procuration avec la banque qui nous mandate à commercialiser la marchandise en son nom pour lui verser le montant équivalant dans son compte. Donc à l'année 1 nous allons vendre la marchandise au prix du marché soit 568×4375 FCFA qui

donne les 2 485 000 FCFA à verser automatiquement dans le compte de la banque et à l'année 2 la deuxième tranche de marchandise sera vendue au prix du marché soit 543 x 4375 FCFA pour un montant de 2 485 000 FCFA au nom de la banque.

Et enfin au bout de deux années d'activité de la ferme, la banque va se voir rembourser la totalité de son investissement plus la marge commerciale de 10% convenue dans le contrat : investissement initial de 4 315 760 FCFA, retour sur investissement 4 970 000 FCFA pour une augmentation de 654 240 FCFA soient les 15% de marge bénéficiaire qui est plus que les 10% de marge prévus initialement, cette augmentation est due au time value of the money.

2.1 Récapitulatif des modes de financement

Figure 6 : synthèse des modes de financement du projet

A. Total du Besoin de Financement (B+C)	7 115 840	100%
B. Apport Personnel	2 800 000	39%
C. Financement Salam	4 315 840	61%

Source : nous-même

A travers les informations fournies dans le tableau ci-dessus, on voit nettement que le projet sera financé à 41% par fonds propres et 59% du financement seront basés sur le contrat Salam

2.2 Condition de financement par le contrat Salam

Pour que notre demande de financement par le contrat Salam auprès de la banque islamique soit acceptée, nous devons soumettre un business plan un dossier dans lequel figure notre business plan. Dans le business plan nous devons démontrer la faisabilité et la rentabilité du projet à travers un tableau d'exploitation prévisionnelle qui détaille les recettes et les charges annuelles de la ferme.

Comme le contrat Salam est mode de financement par la vente cela veut dire que nous allons vendre à la banque à un prix auquel nous devons réaliser une marge bénéficiaire autant la banque à son tour va vendre le même produit au l'acheteur final au prix du marché sur lequel elle doit au moins réaliser une marge commerciale de 10% pour rentabiliser son investissement. Partant de ce principe, nous allons proposer une tarification qui permettra et à la ferme et à la banque de tirer profit du contrat qui fera l'objet de notre collaboration.

3. Mécanisme de tarification

Sur le marché le prix du kilogramme de poulets de chair est de 1750F3, comme un poulet de chair pèse 2,5kg donc le prix du poulet revient à 4375FCFA soit (1750FCFA x 2,5), qui constitue le prix de vente de la banque à l'acheteur final. Pour que la banque obtienne les 10% de marge bénéficiaire, nous allons proposer à la banque 1591fcfa/kg donc 3978FCFA le poulet soit (1591FCFA x 2,5). Partant de ce mécanisme de tarification la gagne une marge de 397Fcf par poulet. Le tableau ci-dessous donne le détail du bénéfice annuel de la banque.

IV. Etat financier prévisionnel

L'état financier prévisionnel nous permet de faire des projections sur les recettes qui pourront être dégagées par les ventes de nos produits vis-à-vis de la banque par aux différentes charges liées à l'exploitation de la ferme. Partant de ces éléments nous allons décider d'investir si le projet est rentable pour investissement ou renoncer dans le cas contraire.

1. Les recettes d'exploitations prévisionnelles

Les recettes prévisionnelles nous permettent de faire une prévision sur le volume de vente de nos produits pour réaliser un chiffre d'affaires dans les quatre (4) années d'exercice de la ferme. Les prévisions de vente sont détaillées dans le tableau ci-dessous sur la base du prix du marché.

Tableau 14: recettes prévisionnelles (en FCFA)

Génération	Effectif de base	Effectif à la vente	VENTES DE POULETS DE CHAIRS (2,5kg par sujet à 4 375 FCFA le poulet)				
			Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Bande I	1000	950	950	950	950	950	950
Bande II	1000	950	950	950	950	950	950
Bande III	1000	950	950	950	950	950	950
Bande IV	1000	950	950	950	950	950	950
Bande V	1000	950	950	950	950	950	950
Bande VI	1000	950	950	950	950	950	950
Nombre de poulets pour la vente			5700	5700	5700	5700	5700
Chiffre d'affaires			24 937 500	24 937 500	24 937 500	24 937 500	24 937 500

Source : nous-même

L'effectif de base de la ferme est de 1000 sujets par bande soit 6000 sujets par an, considérant que les poulets de chair sont très fragiles et sensibles donc nous savons prévu un taux de

mortalité de 5%, cela nous donne 950 sujets par bande au lieu de 1000 sujets nous aurons 5700 sujets pour les six (6) bandes. Au total on obtiendra 5700 sujets (950 x 6) pour la vente à 4375 FCFA le sujet. En posant l'opération nous avons directement 24 937 500 FCFA (5700 x 4375FCFA) comme chiffre d'affaire annuel pour les cinq (5) d'exploitation de la ferme avec un prévision d'une augmentation de 5% de notre chiffre d'affaire suite à une progression de notre capacité de production.

2. La charge d'exploitations prévisionnelles

Les charges d'exploitations prévisionnelles concernent toutes les dépenses effectuées par la ferme pour assurer son bon fonctionnement. Globalement estimées à 16 759 099 FCFA par an, elles sont détaillées dans les tableaux à l'annexe 3.

3. Les comptes d'exploitations prévisionnelles

Sur la base des informations relatives aux recettes et aux charges d'exploitations prévisionnelles nous pouvons aisément établir notre tableau d'exploitation.

Tableau 15: résultats d'exploitations prévisionnels

Produits	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Chiffre d'affaire HT	24 937 500	24 937 500	24 937 500	24 937 500	24 937 500
Charges d'exploitation :					
Achats	12 699 000	12 699 000	12 699 000	12 699 000	12 699 000
Services extérieurs	960 000	960 000	960 000	960 000	960 000
Impôts et taxes	267 300	267 300	267 300	267 300	267 300
Charges du personnel	3 600 000	3 600 000	3 600 000	3 600 000	3 600 000
Dotation aux amortissements	481 167	481 167	481 167	364 500	364 500
Total des Charges	18 007 467	18 007 467	18 007 467	17 890 800	17 890 800
Résultats Bruts d'Exploitation	6 930 033	6 930 033	6 930 033	7 046 700	7 046 700
Impôt sur BIC 30%	2 079 010	2 079 010	2 079 010	2 114 010	2 114 010
Résultats Nets	4 851 023	4 851 023	4 851 023	4 932 690	4 932 690
Cash-Flow	5 332 190	5 332 190	5 332 190	5 297 190	5 297 190
Remboursement	2 485 000	2 485 000		-	-
Cash-Flow Disponible	2 847 190	2 847 190	5 332 190	5 297 190	5 297 190

Source : nous-même

Malgré le poids de remboursement des deux premières années, nous enregistrons un cash-flow positif de 2 847 190 FCFA. A partir de la troisième année le cash-flow passe de 2 847 197 FCFA à 5 332 190 FCFA cela s'explique par la fin du remboursement du financement de la banque. A la troisième année il est de 5 332 190 FCFA, mais à partir de la quatrième jusqu'à la cinquième année il baisse légèrement de 5 332 190 FCFA à 5 297 190 FCFA, cela est dû au fait que certains matériels ont d'amortissement de trois ans.

V. La rentabilité du projet

Le calcul de la rentabilité du projet est un élément déterminant pour amener le banquier à financer le projet, il permet aussi à la ferme d'assurer sa pérennité, en réalisant de profit qui est la raison d'être de toute organisation à qui cherche profit. Pour cela nous pouvons calculer la valeur actuelle nette (VAN), le taux de rentabilité interne (TIR) et le délai de récupération, mais pour notre cas nous avons jugé nécessaire de se limiter aux seuls calculs du cash-flow, de la VAN et de l'indice de profitabilité car notre opération de financement se fait par la vente à travers le contrat Salam.

1. La Valeur actuelle nette

La formule de la VAN est la suivante : $VAN = -I + \sum CF / (1 + 10\%)^n$.

Ici n représente le nombre d'année, 10% est le taux de marge de la banque islamique, I c'est l'investissement et CF représente le cash-flow.

En effectuant le calcul la Valeur Actuelle Nette (VAN) du projet, à la 2^{ème} année, elle est estimée à 7 836 382 FCFA. Le résultat nous donne une VAN positive qui est un signe de la rentabilité de notre projet.

2. L'indice de profitabilité (IP)

L'indice de profitabilité est le rapport entre la VAN et le coût d'investissement initial. Un projet est rentable si ce rapport est supérieur à 1, et non rentable si le rapport est inférieur à 1. Pour le cas de notre ferme nous avons effectué l'opération suivante.

$IP = VAN / \text{coût d'investissement}$

$VAN = 7\,836\,382$ FCFA et le coût d'investissement est égal à $7\,280\,760$ FCFA

$IP = 7\,836\,382 / 7\,115\,840 = 1,10 > 1$ donc on peut conclure directement que le projet TEMBINE VOLAILLE est profitable.

VI. Le stress testing

Comme l'exploitation d'une ferme avicole est toujours confrontée à des risques inhérents qui peuvent anéantir ou dévaster tout l'investissement en cas de survenance d'un des risques comme, déséquilibre alimentaire, risque d'épizootie en cas de manque de prophylaxie..., donc pour convaincre l'investisseur nous devons l'assurer de notre capacité à maîtriser les différents risques susceptibles d'entraver l'atteinte de nos objectifs de production. Comme le risque zéro n'existe pas, surtout chez les volailles, ou la probabilité de mortalité est élevée,

raison pour laquelle dans notre business plan nous avons pris 5% de taux de mortalité pour faire les calculs de rentabilités, même avec ce taux de 5% la ferme est rentable.

Pour des entreprises aussi risquées comme une ferme avicole, nous devons envisager tous les scénarii possibles, donnant plus de marge de manœuvre à la banque pour la réalisation du retour sur investissement. Voilà pourquoi nous allons étendre le taux de mortalité de 5% à 10% situation quasi impossible lorsque la mise en place de la ferme respecte toutes les étapes de la mise en place d'un projet avec les informations fiables et les respects scrupuleux de toutes les consignes alimentaires, sanitaires et de densité.

Tableau 16 : le tableau d'exploitation prévisionnelle avec le stress testing

Produits	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Chiffre d'affaire HT	23 625 000	23 625 000	23 625 000	23 625 000	23 625 000
Charges d'exploitation :					
Achats	12 699 000	12 699 000	12 699 000	12 699 000	12 699 000
Services extérieurs	240 000	240 000	240 000	240 000	240 000
Impôts et taxes	267 300	267 300	267 300	267 300	267 300
Charges du personnel	3 600 000	3 600 000	3 600 000	3 600 000	3 600 000
Dotation aux amortissements	481 167	481 167	481 167	364 500	364 500
Total des Charges	17 287 467	17 287 467	17 287 467	17 170 800	17 170 800
Résultats Bruts d'Exploitation	6 337 533	6 337 533	6 337 533	6 454 200	6 454 200
Impôt sur BIC 30%	1 901 260	1 901 260	1 901 260	1 936 260	1 936 260
Résultats Nets	4 436 273	4 436 273	4 436 273	4 517 940	4 517 940
Cash-Flow	4 917 440	4 917 440	4 917 440	4 882 440	4 882 440
Remboursement	2 485 000	2 485 000		-	-
Cash-Flow Disponible	2 432 440	2 432 440	4 917 440	4 882 440	4 882 440

Source : nous-même

Malgré le stress testing à 10% de taux de mortalité, nous constatons que le calcul d'exploitation prévisionnelle nous donne des cash-flows positifs. Le tableau ci-dessus nous montre un cash-flow positif mais en baisse par rapport au cash-flow d'exploitation prévisionnelle sur la base des 5% de taux de mortalité.

La VAN étant un élément d'appréciation de la rentabilité d'un projet, elle est positive après le calcul. Donc malgré un taux de 10% de mortalité le projet reste toujours rentable, la banque ne doit pas hésiter à s'engager dans notre projet pour son financement.

VAN= 3 291 475

VII. Analyse des Risques

Le risque est considéré comme la menace qu'un évènement, une action ou une inaction qui affecte la ferme à ne pas atteindre ses objectifs. Dans le secteur avicole ces risques sont nombreux et variés qui en cas de survenance empêchent la création de toute richesse dans la ferme souvent entraîne l'arrêt total des activités.

1. le risque d'épizootie:

Les volailles sont des sujets très fragiles, un manque de prophylaxie adéquate dans la ferme peut exposer les sujets à des maladies comme : la maladie de Newcastle, la maladie de Gomboro, la grippe aviaire etc., une fois qu'un seul sujet est attaqué par l'une de ses maladies les risques de contamination de toute la bande sont très élevés, et le taux de mortalité peut atteindre le 90%, chose fatale pour l'exploitation d'une ferme car les pertes sont énormes.

2. Le déséquilibre alimentaire :

Techniquement un poulet de chair doit consommer 4,15 Kg d'aliment volaille pendant deux mois avec le respect rigoureux de la formule d'aliment suivant : 3% de presta ; 9% de sémav et 88% de maïs, la teneur de ces éléments ne doit manquer à l'alimentation car les poulets consomment de l'aliment complet, c'est-à-dire ils ont tous les éléments nutritifs nécessaires dans leur alimentation indispensable pour leur croissance normale. Tout déséquilibre peut entraîner des problèmes de santé et même la mort des sujets en mangeant moins ou pas.

3. Le risque de concentration :

Il est recommandé à l'éleveur de construire des poulaillers en respectant les normes techniques, techniquement un poulailler se construit en suivant les normes qui respectent l'aération et la luminosité. La surface au sol d'un poulailler doit dépasser de 100m², en moyenne de 10 poulets par m² et par conséquent 1000 poulets pour 100 m². Ceci permettra aux poulets de se développer correctement et éviter les problèmes de santé liés à la concentration.

4. Le Risque de Marché:

Le risque de marché est le risque de perte qui peut résulter de la diminution des prix. Par extension, c'est le risque des activités économiques directement ou indirectement liées à un marché. Le succès des affaires dépend de la qualité des produits offerts, soit par le prix attractif ou voire la mise en place d'un service client de qualité. Pour les éleveurs, il est important de surveiller de près le marché et d'adapter leur production en fonction des besoins du marché.

négalement notre marché si nous ne prenons pas des mesures pour contourner ce genre de risques.

5. Les difficultés de Recouvrement:

Le risque de crédit est le risque que nos emprunteurs ne remboursent pas tout ou une partie de leurs crédits aux échéances prévues dans le contrat signé. La maîtrise de ce risque doit être au cœur de notre préoccupation car il détermine la solvabilité des opérations effectuées. Si nous sous-évaluons ce risque, nous allons être confrontés à des problèmes de recouvrement qui va engendrer un risque de liquidité.

6. Le risque politique :

Le risque politique est un type de risques auquel sont confrontés les acteurs publics et privés, spécifiquement les investisseurs. Ce risque se réfère à tout changement politique, social ou sécuritaire susceptible d'avoir un impact significatif sur des intérêts, notamment économiques, humains ou diplomatiques.

Investir dans les pays en développement, mais aussi dans les pays émergents, nécessite d'envisager et d'anticiper ce risque, pour tenter de s'en prémunir et en atténuer les effets.

Le risque politique peut être une composante majeure du risque projet, spécifiquement dans le cas de grands projets industriels ayant pour cadre des régions instables ou des environnements sécuritaires dégradés.

CONCLUSION GENERALE

Sans prétendre faire une étude exhaustive de la question relative à la conception et aux difficultés d'accès aux ressources financières des projets avicoles au Mali, notre étude comporte trois chapitres qui avaient pour objectif d'étudier l'implémentation du financement d'une ferme avicole avec le produit Salam et les opportunités de la finance islamique à apporter un soulagement aux PME/PMI, à travers ses instruments financiers dont les principes sont basés sur la charia, que nous avons bien détaillés au cours de ce projet d'étude.

Sur la base des informations recueillies sur le terrain et les connaissances du secteur sur le terrain, pour sa réalisation, nous nous sommes proposés de formuler des modalités de financement basées sur le contrat Salam qui se trouve un instrument financier bien souple et adapter pour faire face aux besoins en fonds de roulement des petites entreprises telles que les fermes avicoles comme TEMBINE VOLAILLE. Pour une meilleure conception d'un projet avicole tant indexé par son risque, il faut impérativement et rigoureusement respecter les différentes étapes d'une étude de faisabilité.

Les résultats auxquels nous avons abouti prouvent à suffisance qu'un projet avicole quand il est conçu suivant une démarche bien définie, peut être sans se tromper considéré comme business rentable surtout dans un pays comme le Mali où la viande de volaille occupe de plus en plus une place de choix dans l'habitude du consommateur comme un produit de substitution à la viande bovine dont le prix ne fait grimper du jour au jour.

Pour pallier aux difficultés de financement que connaît le secteur avicole vis-à-vis des institutions financières, les porteurs les exploitants avicoles ont besoin des capacités managériales, de la technicité avérée, une solide connaissance des risques inhérents qui faussent toutes les stratégies de rentabilité.

Notre ambition est que la finance islamique à travers le Salam soit une solution aux difficultés d'accès aux ressources financières nécessaires pour la création et/ou la croissance des petites et moyennes entreprises comme les fermes avicole

Le secteur avicole présente actuellement une opportunité d'affaire au Mali car il y a existence d'un marché potentiel en croissance et loin d'être saturé par les quelques exploitations modernes en activités dans le pays.

Comme dans toutes les études de faisabilités de projets, les données commerciales, techniques et financières peuvent évoluer dans le temps et dans l'espace. Donc lors de l'installation de la

ferme avicole, les promoteurs doivent impérativement actualiser les informations exploitées dans notre travail pour ne pas faire face aux risques opérationnels qui sont fréquents vue les sensibilités des sujets soumis à l'exploitation.

CESAG - BIBLIOTHEQUE

BIBLIOGRAPHIE

OUVRAGES

ALGABID Hamid (1990), les banques islamiques édition Economica, paris, 256 pages

AL-SUYUTI Jalalu-Dine (2020) ; les quatre écoles sunnites, édition de la ruche paris, 80 pages

AUSTRUY Jacques (2006), l'islam face au développement, les éditions ouvrières économie, paris 218 pages

BRIDIER Manuel et serge MICHAILOF (1995) « guide pratique d'analyse de projets : évaluation et choix de projets d'investissement », 5^e édition, economica, paris, 152 pages

FRANÇOIS Gueranger (2009), une illustration de la finance éthique, Dunod, paris, 269 pages

GAUSSE-BROQUET Genevieve (2012), la finance islamique, RB édition ; 201 pages

JOUONI Elyès et pastre olivier (2008), enjeux et opportunités du développement de la finance islamique pour la place de paris, édition eurolace, paris, 135 pages

NESTROVIC Ce Domir (2009), marketing en environnement islamique, édition dunod, paris, 210 pages

REVUES ET ARTICLES

Ba Ibrahima (2006), synthèse de Bérangère DELAITE : PMR et institutions financières islamiques, édition Africaine, p.36

FAO, Mali PSSA Mali, Avril 2003, aviculture, rapport de consultant composante diversification-TCP/MLI/2901 (D) par SEREME

FAO, Mali, revue de la filière avicole au Mali, étude pour la promotion des filières agro-industrie volume VII, 2001, Bamako

Jamila ASSAN (2013), mise en place d'un produit basé sur le Salam dans une banque islamique de la zone UEMOA : cas de la banque islamique du sénégal.

Revu du financier, n°141, juin 2003, auteur collectif, cybel, pourquoi la finance islamique p31-34

SUPPORTS DE COURS

DIAW Abdou (2009), introduction à la finance islamique, 58 p.

Dr DIEYE Adama (2014), cours introductif de la finance islamique, CESAG/MBF14

WEBGRAPHIE

www.planetoscope.com/elevage-viande

<http://www.institut-numerique.org/chapitre-iii-les-points-forts-et-les-points-faibles-du-financement-islamique-51bb438ccd9af>

<http://fr.wikipedia.org/wiki/Sukuk>

<http://www.memoireonline.com/06/11/4546/Les-specificites-des-contrats-de-financement-dans-les-banques-islamiques.html>

http://www.memoireonline.com/11/12/6424/m_Les-impts-indirects-et-taxes-assimilees-applicables-au-Mali16.html

<http://www.ccef.net/images/presse2/revueCGP-fev-mars13.pdf>

http://lesinitives-financeislamique.com/?page_id=485

CESAG - BIBLIOTHEQUE

ANNEXE

CESAG - BIBLIOTHEQUE

Annexe 1: Investissements en poussins et produits vétérinaires

Coût en d'achat des poussins

Génération de poulets	Effectif de base	Coûts d'achat des poussins (650 FCFA/sujet)				
		An 1	An 2	An 3	An 4	An 5
Bande I	1 000	650 000	650 000	650 000	650 000	650 000
Bande II	1 000	650 000	650 000	650 000	650 000	650 000
Bande III	1 000	650 000	650 000	650 000	650 000	650 000
Bande IV	1 000	650 000	650 000	650 000	650 000	650 000
Bande V	1 000	650 000	650 000	650 000	650 000	650 000
Bande VI	1 000	650 000	650 000	650 000	650 000	650 000
TOTAL		3 900 000	3 900 000	3 900 000	3 900 000	3 900 000

Coût des besoins en produits vétérinaires

Génération de poulets	Effectif de base	Besoins de produits vétérinaires (en 376 FCFA/sujet)				
		An 1	An 2	An 3	An 4	An 5
Bande I	1 000	130 000	130 000	130 000	130 000	130 000
Bande II	1 000	130 000	130 000	130 000	130 000	130 000
Bande III	1 000	130 000	130 000	130 000	130 000	130 000
Bande IV	1 000	130 000	130 000	130 000	130 000	130 000
Bande V	1 000	130 000	130 000	130 000	130 000	130 000
Bande VI	1 000	130 000	130 000	130 000	130 000	130 000
TOTAL		780 000	780 000	780 000	780 000	780 000

Annexe 2 : Coût des besoins en nourritures

Génération de poules	Effect. de base	Besoins de nourriture (en 215 FCFA le Kg)									
		An 1		An 2		An 3		An 4		An 5	
		Quantité d'aliment en KG	Montant en FCFA	Quantité d'aliment en KG	Montant en FCFA	Quantité d'aliment en KG	Montant en FCFA	Quantité d'aliment en KG	Montant en FCFA	Quantité d'aliment en KG	Montant en FCFA
Bande I	1 000	4 150	892 250	4 150	892 250	4 150	892 250	4 150	892 250	4 150	892 250
Bande II	1 000	4 150	892 250	4 150	892 250	4 150	892 250	4 150	892 250	4 150	892 250
Bande III	1 000	4 150	892 250	4 150	892 250	4 150	892 250	4 150	892 250	4 150	892 250
Bande IV	1 000	4 150	892 250	4 150	892 250	4 150	892 250	4 150	892 250	4 150	892 250
Bande V	1 000	4 150	892 250	4 150	892 250	4 150	892 250	4 150	892 250	4 150	892 250
Bande VI	1 000	4 150	892 250	4 150	892 250	4 150	892 250	4 150	892 250	4 150	892 250
		5 353 500		5 353 500		5 353 500		5 353 500		5 353 500	

Annexe 3 : Répertoire des fabriques d'aliment volaille au Mali

RUBIQUE	LOCALISATION
PROMO-AVI-MALI	Magnambougou
MOULIN 2000	Sogoniko
AVI-PRO	Faladiè
NOUVEAUX MAOULINS	Banankabougou
PRODALVO	Yirimadjo
FABRIQUE D'ALIMENTS ANIMAUX	Route de Koulikoro
FABRIQUE D'ALIMENTS VOLAILLES	Sénou
FABRIQUE D'ALIMENTS BETAILES ET VOLAILLES	Roue de Koulikoro
FABRIQUE D'ALIMENTS ARC-EN-CIEL	Route de Koulikoro
SODOUF	Route de Koulikoro
FABRIQUE D'ALIMENTS VOLAILLES- SALIF DABO	Moribabougou
FABRIQUE D'ALIMENTS ALIBELO	Zone Industrielle
MOULAVIC	Hamdallaye
COOPRAV	Ségou
FABRIQUE D'ALIMENT VOLAILLES TOGOLA	Sikasso
FABRIQUE D'ALIMENTS	Sébenicoro

Source : BIREF

Annexe 4: Exemple de contrat « Salam » avec « Salam parallèle»

Exemple de contrat Salam avec Salam parallèle

La banque islamique signe le 1^{er} mars de l'année *N* un contrat *Salam* avec l'entreprise A. l'objet du contrat porte sur le financement de la fabrication de 10 000 litres d'huile, fabriqués selon les normes ISO. Le prix est à 1000 FCFA par litre. La livraison doit avoir lieu le 30 avril de la même année. La banque paie 10 000 000 FCFA (10 000 x 1 000 FCFA) le 1^{er} mars.

La banque prend alors contact avec un agent commercial pour lui vendre la marchandise. Elle signe le 5 mars de l'année *N* un contrat *Salam* parallèle, le prix est fixé à 10 700 000 FCFA. Si l'entreprise A ne livre pas à l'échéance, la banque sera néanmoins tenue de respecter ses engagements.

La banque est donc successivement acheteur lors de la signature du premier contrat et vendeur lors de la signature du deuxième contrat. Par ce deuxième contrat elle se prémunit contre une baisse de prix pouvant avoir entre le 1^{er} et le 30 avril.

NB: les deux contrats doivent être indépendants.

Source : BROQUET (2009) adapté par (A Jamila ; 2013)

Annexe 5 : GUIDE DES ENTRETIENS DESTINE AUX EXPLOITANTS DE FERME
AVICOLE

Connaissez-vous la finance islamique ?

Depuis combien de temps exploitez-vous votre ferme avicole ?

Combien de poulaillers disposez-vous dans votre ferme ?

Quel est le volume de production mensuelle en poulets de chair ?

Quelle est la durée et la fréquence de production par bande ?

Quelle est votre source d'approvisionnement en poussins ?

A quel type de clientèle rendez-vous vos poulets ?

Quels sont les prix pratiqués pour poulet de chair ?

Quel est le poids moyen par poulet de chair ?

Quels les besoins mensuels en alimentation de la volaille ?

Quels sont les besoins mensuels en produits vétérinaires ?

Quels sont les équipements et matériels utilisés dans votre ferme ?

GLOSSAIRE

- Prophylaxie:** l'ensemble des mesures visant à empêcher l'apparition, la réapparition et la propagation de maladies
- Bande:** groupe de poulets de chair en exploitation
- Charia:** ensemble des recommandations et pratiques établi par le coran et la souna
- Ijara:** location
- Istinaa:** contrat de vente/achat d'un bien à construire ou à fabriquer (sous-traitance)
- Moucharaka:** contrat entre plusieurs associés qui contribuent tant qu'au capital qu'à la gestion
- Moudharaba:** forme d'association dans laquelle une des deux parties prenantes fournit le capital et l'autre le travail
- Mourabaha:** contrat par lequel un créancier achète un bien pour le revendre avec une marge déclarée
- Qard Hassan:** prêt sans contrepartie
- Ribâ:** intérêt, usure
- Salam:** contrat de vente avec livraison différée et paiement comptant

Table des matières

REMERCIEMENTS	iii
LISTES DES SIGLES ET ABREVIATIONS	iv
LISTE DES TABLEAUX ET FIGURES	v
FIGURES.....	v
TABLEAUX	v
LISTE DES ANNEXES.....	vi
INTRODUCTION GENERALE.....	9
Chapitre 1: Présentation de l'étude de marché de TEMBINE VOLAILLE	7
I. Etude de marché de TEMBINE VOLAILLE.....	8
1. Présentation du secteur avicole au Mali	8
2. Analyse de l'environnement du projet	9
3. Analyse du secteur avicole.....	9
4. Analyse de l'offre et de la demande.....	10
II. Présentation de TEMBINE VOLAILLE	14
1. Vision, mission et organisation de TEMBINE VOLAILLE	14
2. Positionnement stratégique de TEMBINE VOLAILLE	17
III. Stratégie de commercialisation et plan marketing.....	17
1. Le choix de l'option stratégique.....	17
2. Produit.....	18
3. Prix	18
4. Place/localisation.....	19
5. Promotion.....	20
IV. Etude technique	21
1. Approvisionnement	21
2. Les infrastructures	22
3. Les matériels.....	22
4. La production	23
Chapitre 2 : le contrat SALAM.....	27
I. La finance islamique	28
1. L'évolution de la finance islamique	28
2. Les principes de la finance islamique.....	28

3. Brève présentation des produits de la finance islamique.....	29
4. Le contrat SALAM.....	31
II. Financement basées sur le contrat Salam	37
Chapitre 3: Projections Financières.....	38
I. Etudes financières de la ferme.....	39
1. Les investissements immatériels	39
2. Construction et aménagement	39
3. Les investissements en matériels.....	40
II. La charge d'exploitation.....	41
1. Achats des poussins.....	41
2. Achats des produits vétérinaires.....	41
3. Achats d'aliments volailles	42
4. Evaluation en besoin de fonds de roulement	42
5. Le coût du projet.....	43
III. Modalités de financement.....	44
1. Apport personnel	44
2. Apport extérieur (contrat Salam).....	45
Mécanisme du remboursement par la ferme.....	45
3. Mécanisme de tarification	48
IV. Etat financier prévisionnel.....	48
1. Les recettes d'exploitations prévisionnelles.....	48
2. La charge d'exploitations prévisionnelles	49
3. Les comptes d'exploitations prévisionnelles.....	49
V. La rentabilité du projet	50
1. La Valeur actuelle nette.....	50
2. L'indice de profitabilité (IP).....	50
VI. Le stress testing	50
VII. Analyse des Risques.....	52
1. le risque d'épizootie	52
2. Le déséquilibre alimentaire :	52
3. Le risque de concentration :	52
4. Le Risque de Marché:.....	52

Modalités de Financement des Entreprises Familiales au Mali basées sur le contrat Salam cas
du projet avicole : TEMBINE VOLAILLE

5. Les difficultés de Recouvrement:.....	53
CONCLUSION GENERALE.....	54
BIBLIOGRAPHIE.....	57
ANNEXE.....	59
GLOSSAIRE.....	65

CESAG - BIBLIOTHEQUE