



classM
LOCAL ISSUES • BUSINESS SOLUTIONS

Investir dans la filière soja au Mali

Unité de trituration pour la production de tourteau



Février 2022

Sommaire

I. Résumé exécutif

II. Opportunité dans la chaîne de valeur du neem

1. Principaux enjeux de la filière soja au Mali
2. Analyse de risques

III. Facteurs clés pour la réussite d'une activité type de transformation de soja en tourteau et huile

1. Dimensionnement et montée en puissance
2. Enjeux opérationnels

IV. Chiffres clés

1. Compte de résultat
2. Détail des OPEX
3. Investissement et rentabilité cible



1. Résumé exécutif

Développer l'offre en soja sur le marché Malien

- Le soja est la légumineuse la plus riche en protéine
- Il est très peu cultivé au Mali malgré ses nombreux atouts :
 - ✓ Complément de l'offre en protéine végétale pour l'alimentation animale = le tourteau de coton n'est pas suffisant pour la demande croissante du secteur de l'élevage
 - ✓ Rotation agronomique = bénéfique pour enrichir le sol en azote association avec des cultures céréalière ou le coton
 - ✓ Source de protéine supplémentaire dans le régime alimentaire

Marché : tofu, lait de soja ...

- Tourteau de soja : Marché national et sous régional des producteurs de provende et aliment bétail
- Huile de soja : marché national qui importe 50% de sa consommation d'huile

Dimensionnement et montée en puissance

- Capacité de trituration pour 8 000 T de grain par an
- Montée en puissance de 2000 T par an pour atteindre la pleine capacité en année 4
- Structuration d'un réseau de 1000 producteurs contractualisés sur 7 ans

Modèle économique

- Transformation des grains de soja en huile et tourteau par presse (sans extracteur à solvant) et une unité de raffinerie pour l'huile
- Approvisionnement auprès de grossistes au lancement de l'activité
- Implication dans la filière de production naissante au Mali : préfinancement des campagnes de production auprès d'agriculteurs contractualisés
- Vente de tourteau en direct aux unités d'aliments d'élevage
- Vente d'huile auprès de grossiste sur le marché national

Chiffres clés

- Investissement total = **2 120 M FCFA** :
 - 690M FCFA CAPEX
 - 1 300 M FCFA trésorerie opérationnelle à financer
 - 20 M FCFA de cash de sécurité
- CA à pleine capacité en année 5 = **2 900 M FCFA**
- Rentabilité (Résultat net) de 10%
- Pay Back à 10 ans
- L'unité embauche 72 personnes en pleine capacité



2. Opportunité dans la chaîne de valeur soja

2.1 Principaux enjeux de la filière soja au Mali

- Le soja est très peu produit au Mali, la production plafonne autour de 10 000 T/an
- Rendement faibles < 1T/ha
- Filière très peu structurée, pas d'encadrement technique ni d'interprofession
- Principaux consommateurs de tourteau de soja : BUNAFAMA (6000T/an en 2020) et SEDIMA (10 000T annoncée une fois l'unité en pleine capacité)
- Concurrence des importations de tourteau depuis le marché international (Argentine, Brésil, USA...) à des prix très compétitifs.

Opportunité :

- **Demande croissance en protéine végétale n'est plus satisfaite par le coton seul**
- **Amélioration de la rotation agronomique dans le cycle du coton**
- **Diversification des revenus des producteurs de coton**

2.2 Analyse de risques

Risques identifiés	Mesure pour atténuer le risque
Producteurs frileux	Mauvaises expériences sur des projets soja dans les années 2000. Nécessité d'un programme national pour renforcer la filière et garantir les producteurs
Absence de semences certifiées	Association avec professionnel international (type Fondation Avril) pour développer une programme de production de semences
Huileries non équipées	Parc actuels d'huilerie de coton n'est pas adapté pour la trituration de soja. Importance d'investir dans les équipement adéquats
Structuration en amont à établir	Effort particulier pour structurer un réseau de producteurs de soja, inexistant aujourd'hui.



3. Facteurs clés pour la réussite du projet (1/2)

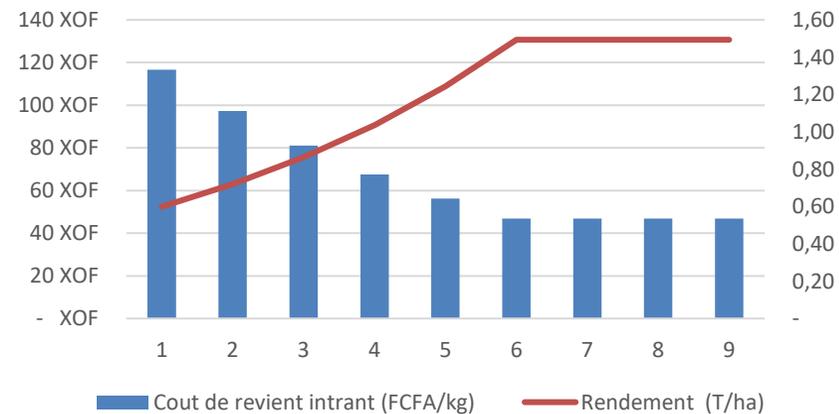
3.1 Dimensionnement et montée en puissance

Approvisionnement

Structuration d'un réseau de producteurs

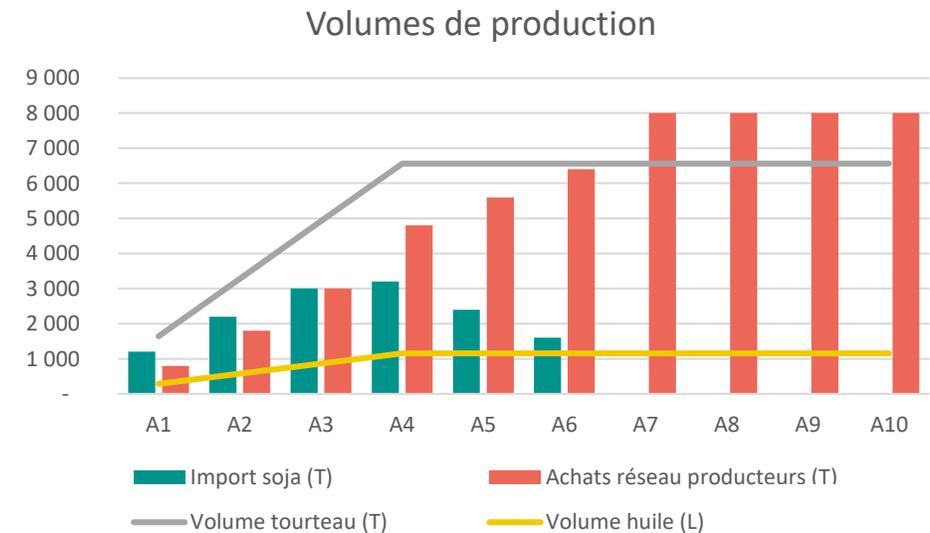
- 5ha/producteur et
- Préfinancement d'un pack d'intrants
- Courbe d'apprentissage : augmentation du rendement de 0,6T/ha à 1,5T/ha

Achats à des grossistes au début de l'activité.



Stratégie de montée en puissance

- Capacité de traitement de l'unité : 8 000 t par an
- +2000 T traitées tous les ans
- L'unité fonctionne à plein régime à partir de la 4^{ème} année
- Taux d'extraction : Tourteau 82%, Huile 13%, 5% de pertes



3. Facteurs clés pour la réussite du projet (2/2)

3.2 Enjeux opérationnels

Saisonnalité et récolte

- La saison commence à la fin de la saison des pluies d'octobre à décembre
- L'achat est fait aux producteurs au moment de la récolte

Approvisionnement en matière première

- Des efforts devront être fait pour structurer un réseau de producteurs car la filière est très peu structurée aujourd'hui
- Approvisionnement dans un rayon de 200km autour de l'usine, avec des camions de 12T en propre

Hypothèses de prix

- Prix d'achat aux producteurs : 200 FCFA/kg
- Prix d'achat soja importé : 280 FCFA/kg
- Prix de vente Tourteau : 320 000 FCFA/T
- Prix de vente huile en bidon de 20L : 700FCFA/L



4. Chiffres clés (1/3)

4.1 Compte de résultat

(en millier de FCFA)	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031
CA	727 022	1 454 044	2 181 067	2 908 089						
<i>Croissance</i>		100%	50%	33%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Résultats d'exploitation										
Coûts variables	659 142	1 296 403	1 918 411	2 492 319	2 427 556	2 366 393	2 244 068	2 244 068	2 244 068	2 244 068
Marge sur coûts variables	67 880	157 642	262 656	415 770	480 533	541 695	664 021	664 021	664 021	664 021
%CA	9%	11%	12%	14%	17%	19%	23%	23%	23%	23%
Coûts fixes	183 997	210 974	227 877	203 054	203 081	209 436	216 852	216 852	216 852	216 852
EBE (EBITDA)	(116 117)	(53 332)	34 779	212 716	277 452	332 260	447 169	447 169	447 169	447 169
%CA	(16,0%)	(3,7%)	1,6%	7,3%	9,5%	11,4%	15,4%	15,4%	15,4%	15,4%
Amortissements	79 685	79 685	79 685	79 685	83 813	56 571	60 699	64 827	68 955	68 955
Résultat d'exploitation	(195 802)	(133 017)	(44 906)	133 031	193 639	275 689	386 470	382 342	378 214	378 214
%CA	(26,9%)	(9,1%)	(2,1%)	4,6%	6,7%	9,5%	13,3%	13,1%	13,0%	13,0%
Résultat net										
<i>Intérêt prêt bancaire</i>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<i>Intérêt prêt d'actionnaires</i>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Dépenses financières	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
IS	-	-	-	33 258	48 410	68 922	96 618	95 586	94 554	94 554
Résultat net	(195 802)	(133 017)	(44 906)	99 773	145 229	206 767	289 853	286 757	283 661	283 661
%CA	(26,9%)	(9,1%)	(2,1%)	3,4%	5,0%	7,1%	10,0%	9,9%	9,8%	9,8%

Résultat net > 0 en A4

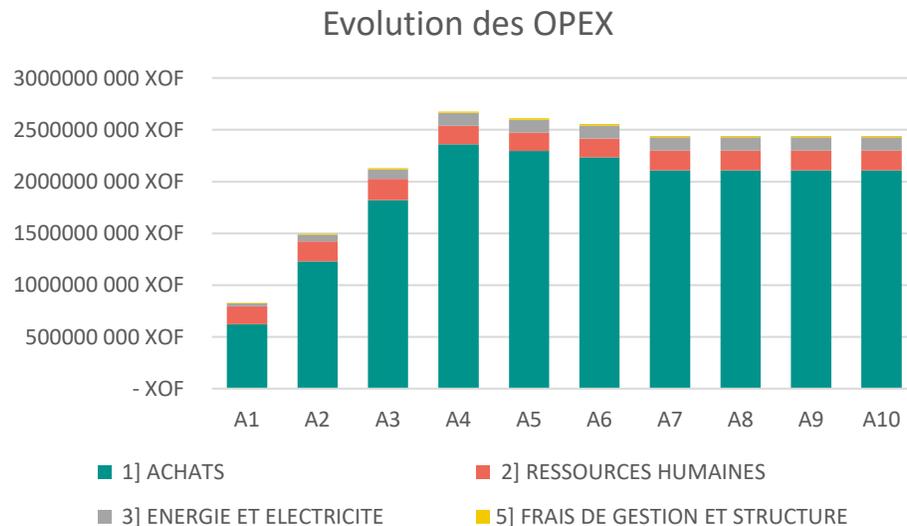


4. Chiffres clés (2/3)

4.2 Détail des OPEX

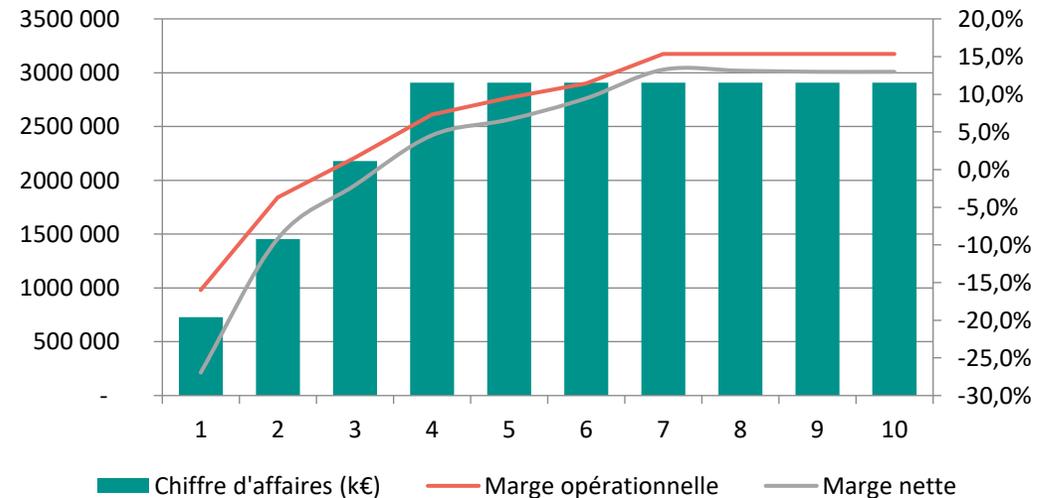
Constitution des OPEX

- **Les achats de soja** comptent pour 86% des charges opérationnelles en début d'activité, la structuration d'un réseau de producteurs partenaires permet de diminuer cette part à 73% des OPEX



Chiffre d'affaires et marge

- Résultat d'exploitation & résultat net > 0 dès la 3^e année
- Marge opérationnelle = 15% en année 7
- Marge nette = 13% en A7

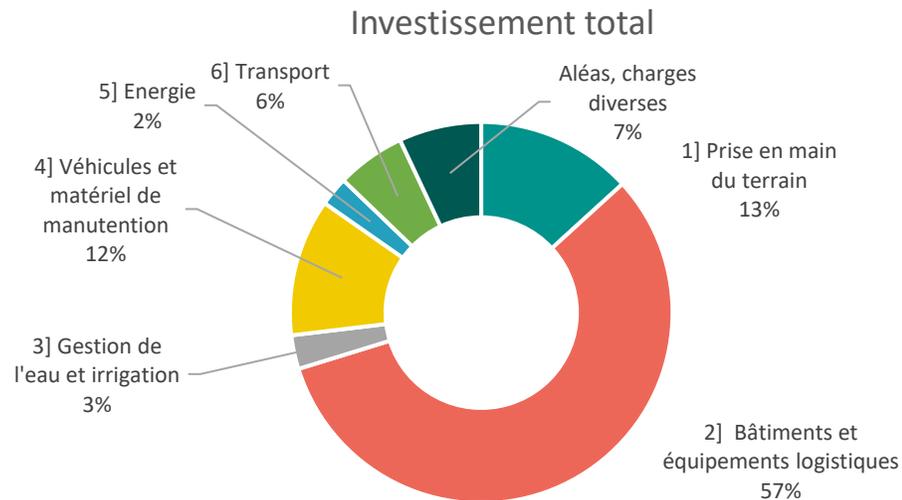


4. Chiffres clés (3/3)

4.3 Investissement et rentabilité cible

Principaux postes du besoin en financement

Investissement total	2 117 200 kFCFA
CAPEX	688 000 000 FCFA
Trésorerie opérationnelle à financer	1 300 000 kFCFA
Cash de sécurité	20 000 000 FCFA
Frais de montage	103 000 000 FCFA



Cash Flow et rentabilité

- Pay back atteint en A10
- Premiers dividendes versés dès la deuxième année

