



Institut International d'Ingénierie de l'Eau et de l'Environnement  
International Institute for Water and Environmental Engineering



Projet de financement et business plan :  
*Cas du laboratoire d'analyses biomédicales Bio7 à  
Bamako*

MEMOIRE POUR L'OBTENTION DU  
MASTER SPECIALISE EN MANAGEMENT DES ORGANISATIONS  
OPTION : MANAGEMENT STRATEGIQUE ET OPERATIONNEL

---

Présenté par

**Alarfach AG MOHAMED ALI**

Travaux dirigés par : **M. Mohamed Lamine KOUYATE**  
Chef du département Finances  
SOMAGEP.SA. Bamako Mali

Jury d'évaluation :

Président : Prénom NOM

Membres et correcteurs : Prénom NOM  
Prénom NOM  
Prénom NOM

**Promotion [Avril 2015]**

# SOMMAIRE

Introduction : .....	3
<b>PREMIERE PARTIE : ETUDE ECONOMIQUE.....</b>	<b>4</b>
I – Présentation du Promoteur.....	4
II – Présentation Générale du Projet.....	4
2.1 Contexte / justification.....	4
2.2 Objectifs.....	5
2.2.1 Objectif général : .....	5
2.2.2 Objectifs spécifiques : .....	5
2.3 Activités à mettre en œuvre.....	5
2.4. Résultats attendus.....	6
2.5 Montant de l’investissement.....	6
III – Faisabilité Commerciale du Projet.....	7
3.1 Analyse de l’offre et de la demande .....	7
3.1.1 Analyse de l’offre.....	7
3.1.2 Analyse de la demande .....	8
3.2 Le marché .....	8
3.3. La Politique commerciale et de communication.....	8
3.4. La politique des prix .....	8
<b>Deuxième partie : Etudes financières .....</b>	<b>10</b>
IV. Investissements et financements.....	10
<b>TROISIEME PARTIE : LE BUSINESS PLAN.....</b>	<b>15</b>
V.BUSINESS PLAN .....	15
Conclusion .....	27
Annexes .....	28
Bibliographie.....	34

## Introduction

La plus part des projets professionnels au niveau du Mali échoue car n'ayant pas fait l'objet d'une préparation avec les outils modernes de management. Pour permettre la réussite, du projet de création d'un laboratoire d'analyses médicales, je me suis engagé à utiliser les outils appris au cours de ma formation en Master Spécialisé des Organisations (MSO1 et 2) pour monter un dossier technique répondant aux normes et surtout crédible auprès des banques.

Ce présent mémoire tout en permettant la mise en pratique des techniques de montage de projet est aussi le départ de la création d'un laboratoire qui va combler un vide au niveau du domaine des analyses biomédicales. C'est aussi un facteur de développement et de création d'emplois synonymes de lutte contre la pauvreté endémique dans mon pays.

Pendant une année entière, j'ai travaillé avec le promoteur du Laboratoire Bio7 à Bamako pour rassembler toutes les données pour la faisabilité du projet et surtout monter un dossier de financement rassemblant toutes les informations utiles pour le rendre crédible.

C'est dans ce cadre, qu'une étude de financement et un business plan ont fait l'objet de ce présent mémoire. Pour une meilleure approche de la réalisation dudit projet, le travail est fait en trois grandes parties qui sont :

- L'étude économique ;
- L'étude financière,
- Le business plan.

## PREMIERE PARTIE : ETUDE ECONOMIQUE

### **I – Présentation du Promoteur**

Nom/Prénom : Nasser ELEMEHIDI  
Date de Naissance : 20 août 1976  
Etat civil : Mariée  
Formation : Pharmacien biologiste  
Expérience professionnelle : 05 ans d'expérience en management opérationnel et Stratégique des laboratoires de biologique clinique  
Et 10 ans d'expérience de pharmacien ;  
Liste des diplômes : DES en biologie clinique, DU en immunologie approfondie, DU en parasitologie-Mycologie, DU en cosmétologie et dermopharmacie, Doctorat d'état en pharmacie, Baccalauréat en sciences exactes.  
Défauts essentiels : trop accaparé par le travail.  
Fonction : Directeur Général ;  
Qualités essentielles : Savoir-faire en biologie clinique.

### **II – Présentation Générale du Projet**

#### **2.1 Contexte / justification**

Le Mali, pays vaste, situé au cœur de l'Afrique occidentale, connaît, avec l'avènement de la démocratie, une politique et une stratégie nationale de désenclavement. Cette opération d'intérêt national, facilite la mobilité interne au Mali mais aussi la mobilité transfrontalière et internationale.

L'accès aux soins de santé des populations, sans discrimination aucune, demeure un défi constant des autorités maliennes. Ainsi, des efforts forts appréciables, continuent d'être menés par le Mali pour faire de l'accessibilité aux soins de santé, un droit universel pour tout citoyen malien. Avec le programme de développement socio-sanitaire (PRODESS), le maillage sanitaire du Mali, a connu un développement spectaculaire et local. Ainsi, des Centres de Santé Communautaires (CSCOM) et de référence (CSRF) ont été opérationnels dans nombre de quartiers et communes à travers le territoire national.

Ces infrastructures sanitaires ont pour objectifs, entre autres, d'approcher au mieux, les populations des services de santé, faire de la proximité sanitaire, une réalité pour les populations bénéficiaires. A l'échelle nationale, les Hôpitaux Universitaires de Bamako (Gabriel TOURE, Point G, Kati, Mali) ont connu aussi une certaine amélioration des services offerts grâce à l'amélioration de leurs plateaux techniques. Les hôpitaux au niveau des régions complètent le maillage sanitaire du Mali en partie. La réalisation de l'Hôpital du Mali, infrastructure de santé de qualité, tant par son infrastructure que la pertinence des

prestations fournies par le personnel sanitaire national et international, dont des Chinois. Ces différentes infrastructures publiques sanitaires sont complétées par la floraison de cliniques privées à Bamako et quelques-unes dans les dix (10) capitales régionales.

Toutefois, les prestations sanitaires fournies par nombre de ces infrastructures connaissent des limites importantes en matière d'administration de soins ou de prise en charge médicale. En effet, au sein de ces hôpitaux et cliniques privées, le bilan biologique de qualité hospitalier n'existe pas, à fortiori, celui des bilans biologiques spécialisés. Par conséquent, le diagnostic médical, pour la plus part, se trouve être biaisé et ne facilitant pas ainsi la prise en charge indiquée des patients.

Etant donné que d'évidents besoins de santé existent sur ce registre au Mali et compte tenu du départ de plus en plus significatif de patients maliens vers les pays de la sous-région (Sénégal, Maroc, Tunisie...). La création d'un laboratoire de biologie médicale spécialisé devient une nécessité de santé publique au Mali. Cette infrastructure d'analyse médicale de pointe permettra d'établir des bilans biologiques fiables, indicateurs indispensables pour les médecins dans le traitement recommandé des patients.

## **2.2 Objectifs**

### **2.2.1 Objectif général :**

Permettre au médecin de poser un bon diagnostic sur fond d'un bilan biologique fiable.

### **2.2.2 Objectifs spécifiques :**

- Faciliter le traitement médical approprié sur la base de l'établissement du bilan biologique fiable ;
- Permettre un suivi biologique des patients ;
- Permettre la prise en charge médicale à partir de l'établissement d'un bilan biologique de santé fiable ;
- Mettre à la disposition des praticiens et des patients, les services multiformes d'analyse biologique médicale ;
- Réduire sensiblement les coûts des analyses pour les patients.

## **2.3 Activités à mettre en œuvre :**

1. Création juridique de la société Bio7.
2. Recherche des financements du laboratoire.
3. **Construction et équipement de l'infrastructure du laboratoire d'analyse médicale :**

La construction des locaux de ce laboratoire, répondant aux normes internationales requises, constitue une priorité. Le site retenu a été identifié déjà, se trouve à cheval entre les principaux hôpitaux universitaires de Bamako.

Ce site sanitaire a fait l'objet d'une évaluation du cadre environnemental, de sécurité pour la tenue efficace des services médicaux à y mener. Le plan du bâtiment fourni toutes les

informations techniques concernant les dimensions de salles devant abriter les plateaux techniques sanitaires, le laboratoire d'analyse, les salles de patients et de leurs soutiens ainsi que le personnel sanitaire. Il répondra à toutes les commodités d'un centre d'analyse biomédicale internationale.

Les équipements les mieux indiqués, les plus performants, seront installés adéquatement au sein du laboratoire.

Ces équipements ultra modernes feront l'objet d'un entretien constant par le personnel qualifié et recruté à cet égard. Les locaux de ce laboratoire feront l'objet d'un entretien quotidien à travers l'apport des agents d'entretien professionnels, notamment en ce qui concerne l'entretien et le traitement des déchets biomédicaux.

4 .Recrutement et formation du personnel.

5. Commande et mise en service des équipements.

6 .Inauguration du laboratoire Bio7.

#### **7. Mise à disposition des prestations hospitalières de pointe d'analyse médicale :**

Le laboratoire Bio7 offrira toutes les prestations d'analyse médicales recherchées à Bamako, au Mali. Ainsi, les services inhérents aux domaines d'intervention suivant, y seront fournis. La réalisation de bilans standards et spécialisés y sera faite par une équipe polyvalente de haut niveau. Mieux, toutes les analyses médicales seront tenues à bon échéant concernant les Analyses biochimiques standards et spécialisées, surtout :

-La Gazométrie complète, l'hormonologie complète, les marqueurs tumoraux, les marqueurs cardiaques etc... ;

-Analyses hématologiques standards et spécialisées ;

-La bactériologie et la virologie standards et spécialisées ;

-La parasitologie et la mycologie standards et spécialisées ;

-Expédition des résultats bien commentés via le net et un coursier ;

-Etablissement de coopération avec des laboratoires au plan national et international.

#### **2.4. Résultats attendus**

Les prestations de service indiquées sont exécutées entièrement par le laboratoire ;

La communication entre les praticiens et les patients est consolidée ;

La coopération avec les centres universitaires de santé et les cliniques est consolidée ;

Les bilans biologiques établis par le laboratoire sont fiables à 99 % ;

Le traitement des patients hospitaliers et communautaires sur fond de bilan biologique fiable ;

Le suivi des patients est fait intégralement suivant le dossier biologique établi avec des antériorités.

#### **2.5 Montant de l'investissement**

Les investissements projetés sont estimés à la somme de **FCFA 300.000.000**. Ils sont détaillés dans la deuxième partie « Etude financière ».

### III – Faisabilité Commerciale du Projet

#### 3.1 Analyse de l'offre et de la demande

Comme on peut le constater dans la présentation du Promoteur, il s'agit d'une entreprise nouvellement créée qui lance ses activités.

C'est dire que la société Bio7 présente des avantages certains :

- Des équipements modernes, robustes et sécurisés adaptés au contexte de l'Afrique,
- Des ressources humaines disposant de très bonnes expériences riches et variées, et maîtrisant l'environnement sous régional en matière de biologie médicale,
- Des expériences prouvées dans le domaine de la biologie médicale,
- De très bonnes relations avec les fournisseurs locaux et étrangers.

Quant au produit lui – même, la biologie médicale est une activité à durée de vie illimitée.

##### 3.1.1 Analyse de l'offre

Comme annoncé dans la justification du Projet, le secteur est presque vierge.

Les principaux laboratoires de Bamako sont les suivants :

1. Algi,
2. PA et KA,
3. Mérieux,
4. Biotech,
5. Rive droite,
6. Cellal,

Outre ces concurrents directs, il convient de prendre en compte la concurrence indirecte des autres Cliniques, CSCOM qui font de l'exercice illégal de la biologie détenues en grande majorité par des particuliers opérant dans l'informel.

La société **Bio7** SARL, après une analyse détaillée de chacun de ses futurs concurrents, a l'intention de s'implanter sur ce marché avec les avantages concurrentiels suivants :

- Bonne expérience d'exploitation dans le domaine des laboratoires d'analyses biomédicales ;
- Bonne connaissance des pratiques de biologie clinique ;
- Matériels et compétences techniques conformes aux attentes des praticiens ;
- Leader dans les aspects technologiques ;
- Gestion professionnelle des clients-clés ;
- Crédibilité dans le milieu de la biologie clinique ;
- Disponibilité du laboratoire et du personnel qualifié en permanence ;
- Produit de qualité supérieure répondant aux normes internationales ;
- S'équiper en matériels de dernière génération ;
- Disposer de personnel qualifié ;
- Avoir la certification ISO.

### 3.1.2 Analyse de la demande

- Analyses biochimiques standards et spécialisées;
- Analyses hématologiques standards et spécialisées ;
- La bactériologie et la virologie standards et spécialisées ;
- La parasitologie et la mycologie standards et spécialisées.

### 3.2 Le marché

- Les hôpitaux du Mali ;
- Toutes les structures sanitaires publiques et privées ;
- Les patients à l'ambulatorio ;
- Les entreprises ;
- Les ONG et organisations nationales et internationales;
- Les forces armées et de sécurité.

### 3.3. La Politique commerciale et de communication

Elle consiste dans la fidélisation de la clientèle dans un contexte de concurrence très vive entre les différentes entreprises.

Disposant de matériels performants, permettant de rendre des prestations de qualité à des prix très compétitifs, et disposant d'une riche expérience auprès des grandes sociétés, la société adaptera sa politique commerciale à l'évolution du marché.

La politique de fidélisation de la clientèle est basée essentiellement sur la qualité de service, la proximité avec les clients, la disponibilité des dirigeants et la capacité de réactions rapides et efficaces.

L'entreprise utilise tous les moyens de communication impersonnels, et personnalisés pour attirer la clientèle.

L'établissement de la réputation du laboratoire et son image de marque auprès de la clientèle par la fourniture d'un service de qualité et fiable.

Par la formation des prescripteurs lors de nos staffs avec le personnel médical des hôpitaux, CSCOM, CSR et Cliniques de la place.

La politique de fidélisation de la clientèle comporte des actions comme les réductions commerciales, les rabais et les ristournes suivant le collaborateur.

### 3.4. La politique des prix

La compétitivité est la clé du succès de **Bio7** SARL par une offre de prix qui en termes de rapport qualité/prestation défie toutes concurrences.

#### 3.4.1 Production prévisionnelles du laboratoire dans les 3 prochaines années

##### -A 6 mois :

Nombre de dossier = 100 à 150 jours.

Nombre minimum d'analyse par dossier = 10.

##### -A 1an

Nombre de dossier = 100 à 200 jours.

Nombre minimum d'analyse par dossier =10.



**-A 18 mois**

Nombre de dossier = 200 à 250 jours.

Nombre minimum d'analyse par dossier =10.

**-A 2 ans**

Nombre de dossier = 250 à 300 jours.

**-A 3ans**

Nombre de dossier = 300 à 400 jours.

Sur la base de ces hypothèses, le chiffre d'affaires de l'activité est ci-après établi :

-**2 000 000 à 3 000 000** FCFA par jour ;

-**60 000 000 à 90 000 000** FCFA par mois ;

- **720 000 000 à 1 080 000 000** FCFA par an.

Il ressort de cette analyse de l'offre et de la demande que, d'abord les produits qui sont des prestations de services ont un marché potentiel important, les clients sont :

- Les hôpitaux du Mali ;
- Toutes les structures sanitaires publiques et privées ;
- Les patients à l'ambulatoire ;
- Les entreprises ;
- Les ONG et organisations nationales et internationales;
- Les forces armées et de sécurité ;
- Les sociétés minières généralement solvables.

Les risques d'impayés sont réduits puisque la quasi-totalité des prestations aux particuliers se fait au comptant.

## Deuxième partie : Etudes financières

### IV. Investissements et financements

#### 4.1 Investissements

##### 4.1.1 Coût total des Investissements

Le montant total des investissements s'élève à **FCFA 300 000 000**. Ci-après détaillé dans le tableau suivant :

<b>Rubrique</b>	<b>Quantité</b>	<b>Montant</b>
Automates (hématologie, biochimie, bactériologie-virologie, parasitologie)	13	200 000 000
Petit matériel de labo	NI	10 000 000
Groupe électrogène (100Kva)	01	30 000 000
Matériel de bureautique	NI	8 000 000
Matériel de froid	NI	12 000 000
Meubles	NI	10 000 000
Aménagement Immeuble	NI	20 000 000
Etudes d'ingénieries	NI	10 000 000
Total investissements		300 000 000

##### 4.1.2. Tableau des dotations aux amortissements

Les équipements sont amortis sur *10 ans*.

Le tableau d'amortissement linéaire en milliers de FCFA sur une durée de dix (10) ans est établi comme suit :

Désignations	An1	An2	An3	An4	An5	An6	An7	An8	an9	an10
Dotations aux amortissements	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000
(300 000 000/ 10)	000	000	000	000	000	000	000	000	000	000

## 4.2. Financement des investissements.

### 4.2.1. Le schéma de financement

Nous sommes en présence d'investissements pour lesquels le projet aura recours aux modes de financements suivants par priorité : l'emprunt et l'autofinancement.

L'emprunt bancaire est le mode de financement retenu. Sur le besoin total de financement estimé à **FCFA 300 000 000**, **80%** sont à financer par emprunt bancaire soit **240 000 000 FCFA** et **20%** par apport personnel soit **60 000 000 FCFA**.

### 4.2.2. Le financement par emprunts

La société est en négociation pour obtenir un emprunt bancaire à long terme, sur 10 ans assorti d'une année de grâce, pour le financement des équipements du labo et des aménagements du bâtiment au taux d'intérêt de 10% HTAF.

La Taxe sur les Activités Financières (TAF) au taux de 15 % sur les intérêts des emprunts qui financent les investissements est récupérable au même titre que la TVA. C'est dire qu'elle affecte le montant des charges financières. De même, qu'algébriquement la TAF n'affecte pas la trésorerie de la société.

#### L'emprunt de financement des équipements du labo :

Il financera les équipements du labo et les aménagements à hauteur de **FCFA 240 000 000**.

Montant.....240 000 000.

Durée de remboursement.....10 ans.

Nombre de mensualités.....120.

Période de différé.....1 an

Taux d'intérêts.....10%.

TAF (Taxe sur les Activités Financières).....15%.

Le tableau de remboursement de l'emprunt, en amortissement constant fin de période, se présente comme suit :

**Tableau de remboursement annuel en 10 ans : 120 mensualités**

<b>Année</b>	<b>Capital restant dû</b>	<b>Amortissements</b>	<b>Intérêts 10%</b>	<b>Annuités</b>	<b>Mensualités</b>
An 1	240 000 000		24 000 000	24 000 000	2 000 000
An 2	240 000 000	24 000 000	24 000 000	48 000 000	4 000 000
An3	216 000 000	24 000 000	21 600 000	45 600 000	3 800 000
An 4	192 000 000	24 000 000	19 200 000	43 200 000	3 600 000
An 5	168 000 000	24 000 000	16 800 000	40 800 000	3 400 000
An 6	144 000 000	24 000 000	14 400 000	38 400 000	3 200 000
An 7	120 000 000	24 000 000	12 000 000	36 000 000	3 000 000
An 8	96 000 000	24 000 000	9 600 000	33 600 000	2 800 000

An 9	72 000 000	24 000 000	7 200 000	31 200 000	2 600 000
An 10	48 000 000	24 000 000	4 800 000	28 800 000	2 400 000
An 11	24 000 000	24 000 000	2 400 000	26 400 000	2 200 000
	Totaux	240 000 000	156 000 000	396 000 000	33 000 000

### **4.3. Le Plan de financement**

Il s'agit d'un investissement unique sur une seule année, les besoins et les modes de financement étant connus, le Plan de financement est établi comme suit :

#### **PLAN DE FINANCEMENT SUR UN AN**

	Année 1
<b>BESOINS</b>	
Frais d'établissement	-
Licences, frais de notaire	
<b>INVESTISSEMENTS</b>	
matériel de labo	300 000 000
	210 000 000
Groupe électrogène (100Kva)	30 000 000
Aménagement Immeuble	20 000 000
Matériels	30 000 000
Autres	10 000 000

<b>AUTRES POSTES</b>	-
<b>TOTAL DES BESOINS</b>	300 000 000
<b>RESSOURCES</b>	
<b>FONDS PROPRES</b>	60 000 000
Capital	
Comptes courants	60 000 0000
Autofinancement net	
<b>CREDITS</b>	240 000 000
Long terme	240 000 000
Court terme	
<b>AIDES ET SUBVENTIONS</b>	-
<b>TOTAL RESSOURCES</b>	300 000 000
<b>ECARTS ANNUELS</b>	0

## TROISIEME PARTIE : LE BUSINESS PLAN

### V.BUSINESS PLAN

#### Résumé synthétique

Titre du projet	Laboratoire Bio7.
Activités menées	Le Laboratoire permettra de faire des analyses de biologie médicales.
Identité du promoteur	Nasser ELEMEHIDI.
Atouts du promoteur (Qualification, expérience, niveau d'investissement disponible, surface financière, etc.)	Pharmacien biologiste, 05 ans dans la biologie clinique et 10 ans d'expérience de pharmacien, 300 000 000 FCFA.
Caractère innovant du projet (produit ou technologie)	Le Laboratoire donne des résultats rapides, fiables et archivées dans le domaine des analyses de biologie médicales de dernières générations.
Indicateurs-clés de l'entreprise et/ou du projet (Coût total du projet, apport personnel, crédit sollicité, chiffre d'affaires moyen, résultat net moyen, nombre d'emplois créés)	300 000 000 FCFA, 60 000 000 FCFA, 280 000 000 FCFA, 720 000 000 à 1 080 000 000 FCFA, 10 emplois directs et 20 emplois indirects.

### 1. Modèle économique

Mot-Clé	Questions	Description	Raisons/Précision
1.1 Activités	Quelles activités devra il mener (acheter et revendre des biens soit produire, fabriquer des biens, offrir un service ou sous-traiter)?	Offrir un Service	Le Laboratoire permettra de faire des analyses de biologie médicales.
1.2 Produit	Quel sera le produit (bien ou service) Décrire ses caractéristiques techniques (composition), fonctionnelles (l'utilité du produit) et visuelles (la forme, la couleur, la matière), d'identification (le	Prestation du Laboratoire : -Analyses biochimiques standards et spécialisées; -La Gazométrie complète ; -Analyses hématologiques standards et spécialisées ; -La bactériologie et la virologie standards et spécialisées ; -La parasitologie et la mycologie standards et spécialisées.	Le Laboratoire donne des résultats rapides, fiables et archivées dans le domaine des analyses de biologie médicales.

	nom, la marque, une image graphique, une couleur distinctive), et économiques.		
1.3 Pertinence	Quelle est la pertinence de l'idée de projet ? Justifier si votre idée satisfait un besoin, correspond à un besoin solvable (existence des clients ayant de revenus), apporte un plus (différence avec d'autres produits), est économiquement et financièrement acceptable (coût acceptable par l'entrepreneur et les Clients.	-Existence d'une forte demande dans le domaine de la biologie clinique ; -Manque criard de matériels et d'équipe technique dans le domaine de la biologie clinique ; -Insuffisance de laboratoire spécialisé dans le domaine de la biologie clinique ; -Besoin d'une offre de service dans le domaine en permanence pour gérer les urgences ; - Rapport qualité prix.	-les laboratoires existants ont un déficit en ressources humaines et en équipements spécialisés ; -ils ont des délais de réponse trop longue par rapport aux urgences ; -Ils ont une offre de service très réduite par rapport aux besoins.
<b>Mot-Clé</b>	<b>Questions</b>	<b>Description</b>	<b>Raisons/Précision</b>
1.4 Clé du succès	Quels sont les facteurs/clés de succès de l'entreprise ?	-Cinq ans d'expériences dans le laboratoire central du CHU de Ibn Sina à Rabat au Maroc -Bonne connaissance des pratiques de biologie clinique ; -matériels et compétences techniques conformes aux attentes des praticiens -Crédibilité dans le milieu de la biologie clinique ; -Disponibilité du laboratoire et du personnel qualifié en permanence.	spécialiste en biologie clinique sortant de la faculté de médecine et de pharmacie de L'Université Mohamed V Souissi Rabat.
1.5 Objectifs	Quels seront les objectifs ?	- Faciliter le traitement médical approprié sur la base de l'établissement du bilan biologique fiable ; - Permettre un suivi biologique des patients ; - Permettre la prise en charge médicale à partir de l'établissement d'un bilan biologique de santé fiable ; -Mettre à la disposition des praticiens, des patients, les services	



		multiformes d'analyse biologique médicale ; - Réduire sensiblement les coûts des analyses pour les patients.	
1.6 Prix de vente	Quel est le prix de vente de votre produit ?	Voir Annexe1 : code et tarifs des analyses du laboratoire Mohamed VI	
<b>Mot-Clé</b>	<b>Questions</b>	<b>Description</b>	<b>Raisons/Précision</b>
1.7 Clientèle	Qui seront les clients du laboratoire ?	-les hôpitaux du Mali ; -Toutes les structures sanitaires publiques et privées ; - les patients à l'ambulatorio ; -les Entreprises ; -les ONG et organisations nationales et internationales; -les forces armées et de sécurité.	
1.8 Production	Quelle sera la capacité de production de votre laboratoire ?	-A 6 mois : ND = 100 à 150 jours NMAD = 10 -A 1an ND = 100 à 200 jours NMAD =10 -A 18 mois ND = 200 à 250 jours NMAD =10 -A 2 ans ND = 250 à 300 jours -A 3ans ND = 300 à 400 jours -A 4ans ND = 400 à 600 jours.	Le laboratoire disposera d'équipements ayant les capacités nominales pour faire les chiffres avancés.
1.9 Chiffre d'affaires	Quel sera le chiffre d'affaires la première année ? (Chiffre d'affaires journalier, Chiffre d'affaires mensuel, Chiffre d'affaires annuel)	-2 000 000 à 3 000 000 FCFA par jour ; -60 000 000 à 90 000 000 FCFA par mois ; - 720 000 000 à 1 080 000 000 FCFA par an.	Sur la base au lancement de 100 à 150 patients par jour tout en sachant qu'un seul patient peut dépenser entre 20 000 à 100 000 Fcfa pour un bilan.
1.10 Circuit de Distribution	Quel sera le circuit de distribution ? (Direct, Court, Moyen, Long)	-Direct ; -par email ; -Par coursiers.	
1.11 Communication	Quels seront les moyens de communication ? (Radio, Télévision, Journaux,	-Démarche directe des principaux praticiens des structures sanitaires publiques et privées ; -Démarche directe des docteurs conseils des entreprises, des ONG et des organisations nationales et	

	Catalogue, commerciaux, Etc.)	internationales -Communication dans les revues spécialisées et les congrès.	
--	-------------------------------	--	--

<b>2. Présentation du Promoteur</b>			
<b>Mot-Clé</b>	<b>Questions</b>	<b>Description</b>	<b>Raisons/Précision</b>
Promoteur	Qui est le promoteur ?	Nom/Prénom : Nasser ELEMEHIDI Date de Naissance : 20 août 1976 Etat civil : Mariée Formation : Pharmacien biologiste Expérience professionnelle : 05 ans dans la biologique clinique et 10 ans d'expérience de pharmacien ; Fonction : Directeur Général ; Qualités essentielles : Savoir-faire en biologie clinique et en management opérationnel et stratégique ; Défauts essentiels : trop accaparé par le travail.	
<b>3. Présentation de l'entreprise</b>			
3.1 Forme juridique	Quelle est la forme juridique ?	SARL.	
3.2 Type de commerce	De quel type de commerce s'agit-il ?	Les services.	
3.3 Type d'entreprise	S'agit-il d'une nouvelle entreprise ?	OUI	
3.4 Service	Quel est le type de service offert ?	Les analyses biomédicales.	
3.5 Points forts	Quels sont les points forts de l'entreprise ?	- Bonne expérience d'exploitation dans le domaine des laboratoires d'analyses biomédicales -Bonne connaissance des pratiques de biologie clinique ; -matériels et compétences techniques conformes aux attentes des praticiens -Leader dans les aspects technologiques -Gestion professionnelle des clients-clés -Crédibilité dans le milieu de la biologie clinique ; -Disponibilité du laboratoire et du personnel qualifié en permanence.	
3.6 Points faibles	Quels sont les points faibles de	-Manque de ressources financières ; -Personnel à former dans les analyses	

	l'entreprise	spécialisées.			
3.7 Opportunités et menaces	Quelles sont les opportunités et les menaces externes liées à l'environnement de l'entreprise ?	-Le potentiel dans le domaine des analyses biomédicales spécialisées est peu exploité dans le pays ; -Grande demande d'une structure moderne dans le domaine des analyses biomédicales ; -Demandes de partenariat en international ; -Instabilité politique ; -Ressources limitées des populations cibles.			
3.8 Objectifs de croissance	Quels sont les objectifs de croissance pour les 3 prochaines années (chiffres financier en millions, patients)?		Année 1	Année 2	Année 3
		Part de marché	30%	50%	60%
		Production	36000	72000	108000
		Chiffre affaires	720	1440	2160
3.9 Stratégie	Quelle est la formulation de la stratégie et des axes de la stratégie ?	Produit de qualité supérieure répondant aux normes internationales.			-S'équiper en matériels de dernière génération -Disposer de personnel qualifié -Avoir la certification ISO.
<b>4. Plan commercial</b>					
4.1 Marché	Quel est le marché ?	- les hôpitaux du Mali ; -Toutes les structures sanitaires publiques et privées ; - les patients à l'ambulatoire ; -les Entreprises ; -les ONG et organisations nationales et internationales; -les forces armées et de sécurité.			
4.2 Demande	Quelle est la demande ?	-Analyses biochimiques Standards et spécialisées; -La Gazométrie complète ; -Analyses hématologiques Standards et spécialisées ; -La bactériologie et la virologie			

		Standards et spécialisées ; -La parasitologie et la mycologie Standards et spécialisées.			
4.3 Clientèle	Quelle est la clientèle ?	<ul style="list-style-type: none"> <li>- les patients hôpitaux du Mali ;</li> <li>- les patients de Toutes les structures sanitaires publiques et privées ;</li> <li>- les patients à l'ambulatoire ;</li> <li>-le personnel des Entreprises ;</li> <li>-le personnel des ONG et organisations nationales et internationales;</li> <li>-les forces armées et de sécurité.</li> </ul>			
<b>Mot-Clé</b>	<b>Questions</b>	<b>Description</b>			<b>Raisons/Précision</b>
4.4 Offre	Quelle est l'offre ?	Concurrent1 CA : 7 milliards 200 millions FCFA par an Part de marché : 40%	Points forts : -Premier prestataire -Appui politique -Bien équipé	Points faibles : - Compétences limitées - Prestations limitées dans le temps (pas de permanence)	
		Concurrent2 CA : 2 milliards 880 millions FCFA par an Part de marché : 30%	Points forts : -filiale d'une structure internationale -Bien équipé -Ressources humaines compétentes -Appui politique	Points faibles : -stratégie marketing limitée ; - Prestations limitées dans le temps (pas de permanence).	
		Concurrent3 CA : 1 milliards 800 millions FCFA par	Points forts - conventions avec beaucoup de structures privées ;	Points faibles - Compétences limitées ; -pas d'analyses	

		<i>an</i> Part de marché : 20%	- Intéressement du personnel de santé	spécialisées ; - Prestations limitées dans le temps (pas de permanence).	
4.5 Fournisseurs	Quels sont les fournisseurs ?	-INTERMED SERVICE à Bamako au Mali ; -ASL -Pharma distribution médical à Bamako -Biorad Bamako Mali -MEGAFLEX à Casablanca au Maroc.			
4.6 Produit	Quelle est la politique du produit ?	Pour un début, on va payer les appareils et les réactifs avec les fournisseurs.			
4.7 Prix	Quelle est la politique du prix ?	-Faire une offre de prix qui en terme de rapport qualité/prestation défie toutes concurrence ; - un prix préférentiel pour les analyses groupées.			
4.8 Communication	Quelle est la politique de communication ?	-Etablir la réputation du laboratoire et son image de marque auprès de la clientèle par la fourniture d'un service de qualité et fiable.			
4.9 Distribution	Quelle est la politique de distribution ?	Utiliser tous les moyens appropriés pour acheminer les résultats le plus rapidement possible.			
<b>5. Plan technique et technologique</b>					
5.1 Localisation	Où est localisée l'entreprise ?	Le laboratoire est situé au quartier Badalabougou, juste a la descente du pont des martyr non loin des hôpitaux Gabriel Toure , l'Iota, l du Point G et à 30 mn de l'hôpital de Kati.			
5.2 Locaux	Quels sont les locaux qui peuvent abriter l'entreprise ?	Un bâtiment de deux niveaux conçu selon l'architecture conforme à celle des laboratoires de même type.		Selon les règles de sécurité appropriées pour un laboratoire de biologie clinique.	
5.3 Production	Quelle sera la technologie ?	Toute la technologie propre à un laboratoire de biologie clinique.			
5.4 Equipements	Quels sont les équipements,	Voir en annexe la liste du matériel.		Voir annexes	

	matériaux ou fournitures ?		
5.5 Coûts	Quels sont les coûts ?	300 000 000 F CFA.	
5.6 Activités	Quels sont les activités à mettre en œuvre ?	-Création juridique de l'entreprise ; -Recherches des financements de l'entreprise ; -Construction du bâtiment ; -Recrutement et formation du personnel ; -La commande et la mise en service des équipements ; -Inauguration du laboratoire Bio 7.	
5.7 Ressources Humaines	Quels sont les besoins en ressources humaines ?	-Un directeur général ; -Le personnel administratif et financier ; -Les biologistes ; -Les techniciens de laboratoire ; -Les secrétaires ; -les coursiers ; -le personnel de nettoyage ; -Les gardiens.	
5.8 Personnes clés	Quelles sont les personnes clés ?	-le directeur général ; -le DAF ; -les biologistes.	
5.9 Recrutement	Quelle est la politique de recrutement ?	Recrutement direct sur concours après des offres d'emploi dans les journaux de la place.	
5.10 Formation	Quelle est la politique de la formation ?	Formation initiale et continue du personnel en partenariat avec des laboratoires de références à l'international.	
5.11 Comptabilité	Quelle sera le système comptable ?	OHADA.	
5.12 Approvisionnement	Quelle sera le système d'approvisionnement ?	A travers les fournisseurs spécialisés.	

## 6. Dossier Financier

### 6.1 Estimation du chiffre d'affaires

Désignation	An1	An2	An3	An4
-------------	-----	-----	-----	-----

Chiffre d'affaires	720 000 000 FCFA	950 000 000 FCFA	1 020 000 000 FCFA	1 080 000 000 FCFA
--------------------	------------------	------------------	--------------------	--------------------

## 6.2 Charges d'exploitation

Désignation	Unité	Quantité	Charge unitaire	Charges année 1
Matières premières et fournitures liées / Marchandises	27 000 000	28 500 000	32 500 000	36 000 000
Matières et fournitures consommables (consommables, combustibles, produits d'entretien, fournitures d'usine, fournitures de bureau, ...)	6 000 000	6 200 000	6 300 000	6 500 000
Fournitures non stockables (eau, électricité, gaz, ...)	3 000 000	3 100 000	3 500 000	3 700 000
Transport (sur achat, sur vente, ...)	1 000 000	1 600 000	1 700 000	1 900 000
Services extérieurs (loyers, entretien, réparation et maintenance, primes d'assurance, publicité et relations publiques, frais de télécommunication, frais bancaires, honoraires de conseils, Frais de formation, frais de recrutement, ...)	32 000 000	32 500 000	33 000 000	33 500 000
Impôts et taxes (patente, TPA, TDC, ...)	10 000 000	10 000 000	10 000 000	10 000 000

Charges de personnel (salaires, indemnités, charges sociales, ...)	55 000 000	55 000 000	55 000 000	55 000 000
Frais financiers (intérêt de l'emprunt)	24 000 000	24 000 000	21 600 000	19 200 000
Dotations aux amortissements	30 000 000	30 000 000	30 000 000	30 000 000

### 6.3 Schéma de financement

Désignation	Montant (FCFA)	%
Coût total du projet	300 000 000	
Apport personnel	60 000 000	20
Emprunt	240 000 000	80

### 6.4 Compte de résultat prévisionnel

Désignation	An 1	An 2	An 3	An4
Chiffre d'affaires (1)	720 000 000	950 000 000	1 020 000 000	1 080 000 000
Achat de matières premières ou marchandises (2)	27 000 000	28 500 000	32 500 000	36 000 000
<b>Marge brute sur matières ou marchandises (3)=(1)-(2)</b>	<b>693 000 000</b>	<b>921 000 000</b>	<b>987 500 000</b>	<b>1 044 000 000</b>
Fournitures non stockables (4)	9 000 000	9 400 000	9 800 000	10 200 000
Transport (5)	1 000 000	1 600 000	1 700 000	1 900 000
Services extérieurs (6)	32 000 000	32 500 000	33 000 000	33 500 000



...				
... (7)				
Impôts & Taxes (8)	10 000 000	10 000 000	10 000 000	10 000 000
<b>Valeur ajoutée (9)=(3)-((4) +(5) +(6) +(7) +(8))</b>	<b>641 000 000</b>	<b>867 500 000</b>	<b>933 000 000</b>	<b>988 400 000</b>
Charges de personnel (10)	55 000 000	55 000 000	55 000 000	55 000 000
<b>Excédent brut d'exploitation (11)=(9)-(10)</b>	<b>586 000 000</b>	<b>812 500 000</b>	<b>878 000 000</b>	<b>933 400 000</b>
Dotations aux amortissements (12)	30 000 000	30 000 000	30 000 000	30 000 000
Résultat d'exploitation (13)=(11)-(12)	<b>556 000 000</b>	<b>782 500 000</b>	<b>848 000 000</b>	<b>903 400 000</b>
Charges financières (14)	24 000 000	24 000 000	21 600 000	19 200 000
<b>Résultat avant impôt (15)=(13)-(14)</b>	<b>532 000 000</b>	<b>758 500 000</b>	<b>826 400 000</b>	<b>884 200 000</b>
Impôts sur le résultat (16)=(15)x 27,5%	159 600 000	227 550 000	247 920 000	265 260 000
<b>Résultat net (17)=(15)-(16)</b>	<b>372 400 000</b>	<b>530 950 000</b>	<b>578 480 000</b>	<b>618 940 000</b>
Capacité d'autofinancement (18)=(12) +(17)	402 400 000	560 950 000	608 480 000	648 940 000

### 6.5 Calcul du seuil de rentabilité prévisionnel

Il est intéressant pour tout promoteur de savoir à partir de quel niveau d'activité son projet commence à être rentable. Le calcul du point mort ou seuil de rentabilité permet de répondre à cette interrogation.

Le chiffre d'affaires critique ou seuil de rentabilité est le niveau d'activité en valeur ou en quantité qui couvre l'ensemble des charges engagées, fixes et variables. Nous allons considérer comme charges fixes les salaires, les dotations aux amortissements et les frais financiers. Toutes les autres charges étant variables, le seuil de rentabilité sur les cinq premières années est établi ci – après :

Désignation	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Chiffre d'affaires annuel (1)	720 000 000	950 000 000	1 020 000 000	1 080 000 000	
Charges variables (2)	69 000 000	71 900 000	77 000 000	81 600 000	
Marges sur coût variable (3) = (1) - (2)	651 000 000	878 100 000	943 000 000	998 400 000	
Taux de Marge / coût variable (4) = (3) / (1)	0.90	0.92	0.92	0.92	
Charges fixes (5)	119 000 000	119 000 000	116 000 000	114 200 000	
Seuil de rentabilité en valeur = (5) / (4)	132 222 222	129 347 826	126 086 956	124 130 4 34	
Date du Seuil de Rentabilité = SR en valeur x 12 / chiffre d'affaires	2 mois 6 JRS	1 mois 19 JRS	1 mois JRS	1 mois 11 JRS	
	-	-	-	-	

### Conclusion

La Société **Bio7** SARL est une Société à responsabilité limitée Malien spécialisée dans les prestations d'Analyses Biomédicale Standard et Spécialisées.

Qui sera régie par l'Acte Uniforme de l'OHADA relatif au droit des sociétés commerciales et du GIE, et par toutes autres dispositions légales et réglementaires complémentaires et modificatives

La force principale du projet réside dans les facteurs essentiels :

- ✓ La structure est très rentable. Les Comptes de Résultat Prévisionnels dégagent des excédents d'exploitation assez importants.
- ✓ L'existence d'un marché déjà acquis largement porteur à des conditions financières, sécuritaires d'accès très positives par rapport à la concurrence
- ✓ Du fait de la solvabilité des clients et du mode d'encaissement des produits totalement au comptant. La trésorerie supporte sans difficultés les échéances de l'emprunt.
- ✓ Le « cycle de vie » quasiment illimité des produits.
- ✓ La Possibilité d'obtention d'avantages fiscaux et économiques.

Le seul point nécessitant des efforts commerciaux pourrait résider dans l'état de la concurrence constituée essentiellement par des cliniques, cabinets CSCOM qui font de l'exercice illégal de la biologie médicale.

Le contexte et la justification démontrent à suffisance l'opportunité de l'investissement. Le secteur est presque vierge. Des parts de marché paraissent évidentes à saisir.

## ANNEXES

<b>Annexe I</b>	Les ressources documentaires en ligne.....	29
-----------------	--	----

<b>Annexe II</b>	Liste des laboratoires d'analyses biomédicales à Bamako.....	30
<b>Annexe III</b>	Tableau des statistiques du laboratoire Mérieux de Bamako.....	31
<b>Annexe IV</b>	Pro forma des équipements du laboratoire Bio7.....	32
<b>Annexe V</b>	Liste des abréviations .....	33

## **ANNEXE I**

### **Les ressources documentaires en ligne**

5 techniques pour rédiger son mémoire de Master 2	<a href="https://www.expertmemoire.com/techniques-rediger-memoire">https://www.expertmemoire.com/techniques-rediger-memoire</a>
Méthodologie du mémoire de master	<a href="https://hal.archives-ouvertes.fr/cel-01225190/documen">https://hal.archives-ouvertes.fr/cel-01225190/documen</a>
Guide Préparer et rédiger un mémoire de recherche - Sciences Po Lille	<a href="http://www.sciencespo-lille.eu/.../guide_preparer_et_rediger_un_memoire_de_recherche.pdf">www.sciencespo-lille.eu/.../guide_preparer_et_rediger_un_memoire_de_recherche.pdf</a>
Cours de gestion de projet du MOOC ABC du management de projet	<a href="https://gestiondeprojet.pm">https://gestiondeprojet.pm</a>

## ANNEXE II

Liste des laboratoires d'analyses biomédicales à Bamako

1-Algi

2-PA et KA

- 3-Merieux
- 4-Biotech
- 5-Cellal
- 6-Rive gauche
- 7- Coumaré
- 8-3<sup>ème</sup> Pont

### Annexe III

Tableau des statistiques du laboratoire Mérieux de Bamako

	JAN	FÉV	MAR	AVR	MAI	JUI	JUI	AOÛT	SEP	TAUX ANNUEL
<b>HEMATO</b>	1047	968	1062	1025	901	916	819	1140	964	16%

<b>IMMUNO-SEROL</b>	795	763	819	698	675	580	645	834	914	12%
<b>BIOCHIMIE GENERALE</b>	3748	3287	3354	3462	3170	3187	2622	3984	3199	54%
<b>MARQUEURS BIOCHIMIE</b>	112	115	112	98	117	112	86	114	97	2%
<b>BIOCHIMIE HORMONES</b>	349	301	333	365	297	301	296	338	316	5%
<b>PARASITOLOGIE</b>	174	173	192	165	174	146	153	249	202	3%
<b>BACTERIOLOGIE</b>	365	346	329	402	312	317	297	320	307	6%
<b>EXPLORATION FERTILITE</b>	10	10	14	8	8	15	5	10	7	0%
<b>ANALYSES EXTERIEURES</b>	183	149	180	168	175	138	181	179	112	3%
<b>TOTAL</b>	<b>6783</b>	<b>6112</b>	<b>6395</b>	<b>6391</b>	<b>5829</b>	<b>5712</b>	<b>5104</b>	<b>7168</b>	<b>6118</b>	<b>128%</b>

#### ANNEXE IV

Pro forma des équipements du laboratoire Bio7

MASTERLAB S.A.R.L  
 22, Rue Ibn Tayeb Kadiri les Orangers-Rabat-  
 Tél : 05 37 73 50 72/78-20 37 /50  
 Fax : 05 37 73 13 19

## LAM AU MALI

SUIVANT DEVIS N°160187  
**Bordereau des prix et détails estimatif**

Désignations	Condt	Qté	Total Hors Taxes EN EURO
AUTOMATE D'IMMUNOLOGIE ARCHITECT i 1000 (MARQUE: ABBOTT) REF : 1L8601	UNITE	1	48 000,00
AUTOMATE DE BIOCHIMIE PRO M AVEC MODULE ISE intégré (MARQUE: ELITECH) REF : 6003-404	UNITE	1	29 000,00
SPECTROPHOTOMETRE MICROLAB 300 (MARQUE : ELITECH) REF : 6002-310	UNITE	1	4 800,00
AUTOMATE PRETTY POUR ANALYSE D'ELECTROPHORESE (MARQUE: INTERLAB) REF : SSE205M	UNITE	1	15 000,00
AUTOMATE D'HEMATOLOGIE Mythic 18 (MARQUE: ORPHEE) REF : M18DT	UNITE	1	6 800,00
AUTOMATE D'HEMATOLOGIE FORMULE COMPLETE AVEC PASSEUR Mythic 22 (MARQUE: ORPHEE) REF : M22AL	UNITE	1	18 000,00
SEMI AUTOMATE SYSTÈME MECANIQUE EN HEMOSTASE +IMPRIMANTE MC4 (MARQUE: MEDZIN MEDICAL ) REF : B20010	UNITE	1	3 950,00
AUTOMATE D'HEMOSTASE CEVERON ALPHA STK (MARQUE : TECHNOCLONE) REF: 9820000	UNITE		18 000,00
AUTOMATE HBA1C PAR HPLC ADAMS LITE (MARQUE: ARKRAY) REF : 101622	UNITE	1	17 000,00
AUTOMATE HBA1C : ANALYSEUR NYCOCARD (HBA1C, CRP, MICROLABUMINE, D DIMERS) (MARQUE: AXIS-SHIELD) REF : 1116086	UNITE	1	1 100,00
ANALYSEUR VS STATIC + AGITATEUR (MARQUE : ALLDIAG) REF : LIHD140PLUS	UNITE	1	2 800,00
AUTOMATE DE BACTERIOLOGIE PHOENIX (MARQUE: BECTON DICKINSON)	UNITE	1	55 000,00
AUTOMATE D'HEMOCULTURE BACTEC FX 40 (MARQUE: BECTON DICKINSON)	UNITE	1	24 000,00
CENTRIFUGEUSE NF 200 (MARQUE : NUVE) REF : Z10.NF200	UNITE	1	1 400,00
INCUBATEUR EN 400 (MARQUE : NUVE) REF : Z10.EN400	UNITE	1	1 500,00
HOTTE A FLUX LAMINAIRE LN 90 (MARQUE : NUVE) REF : Z10.LN090	UNITE	1	5 500,00
ETUVE NUVE EV 18 CAPACITE 15 LITRES (MARQUE : NUVE )	UNITE	1	2 600,00
AUTOCLAVE OT 12 CAPACITE 12 LITRES (MARQUE NUVE)	UNITE	1	2 500,00
<b>TOTAL GENERAL HT</b>			<b>256 950,00</b>

RABAT LE 26 Juillet 2016

ARRETEE LA PRESENTE FACTURE PROFORMA A LA SOMME 256 950,00 EURO (DE DEUX CENT CINQUANTE SIX MILLE NEUF CENT CINQUANTE EURO)

LES PRIX S'ENTENDENT EX-WORK HORS TAXES HORS DOUANES

### ANNEXE V

#### Liste des abréviations



**DES** : Diplôme d'études spécialisées.

**DU** : Diplôme Universitaire.

**CSCOM** : Centre de Santé Communautaire.

**CSRF** : Centre de Santé de référence.

**ISO** : Organisation Internationale de Normalisation.

**ONG** : Organisation Non Gouvernementale.

**ND** : Nombre de dossier.

**NMAD** : Nombre minimum d'analyse par dossier.

**DAF** : Directeur Administratif et Financier.

**OHADA** : Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires.

**PRODESS** : Programme de Développement Socio-Sanitaire.

**TVA** : Taxe à Valeur Ajoutée.

**TAF** : La Taxe sur les Activités Financières.

## Bibliographie

1. Téléphore COMPAORE. *Cours Business plan stratégique* (2014).2iE

2. *Cours Analyse Financière de l'Entreprise*. 2iE.
3. M. ASSIE GUY ROGER. DR. KOUASSI ROLAND RAOUL, *Cours d'initiation à la méthodologie de recherche*.
4. DJIM DOUMBE DAMBA. *Cours Processus de recherche d'opportunités*(2013).2iE.
5. COULIBALY Ber-zan. *Cours sur les outils de l'analyse stratégique de l'organisation* (2013). 2iE.
6. Michel Kalifa. *Le mémoire de master* (2008).DUNOD.
7. Amadou BOUREIMA. *Cours de Planification stratégique et Projet*. 2iE