

Fonds de Développement Industriel (FDI-Haïti)

www.fdihaiti.com
www.fdihaiti.net



FDI : Le partenaire-clé de l'investisseur

CONTENU

Notre Mission et notre philosophie opérationnelle

Notre vision

Nos produits

Notre réseau d'intermédiaires financiers

Nos secteurs prioritaires

Nos sources de fonds

Notre structure financière

Notre taille actuelle

Notre statut légal

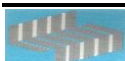
Notre vérificateur externe

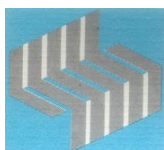
Comment nous contacter

Les réponses aux questions récurrentes concernant nos produits

Comment introduire une requête de financement au FDI

Guide de présentation d'un plan d'affaire au FDI





FONDS DE DEVELOPPEMENT INDUSTRIEL(FDI)

NOTRE MISSION ET NOTRE PHILOSOPHIE OPERATIONELLE

Le FDI est une institution financière dont la mission est de promouvoir le développement industriel du pays, en prenant en charge les besoins de financement des petites et moyennes entreprises, dotées d'un potentiel de création d'emplois, de génération de devises étrangères, de création de valeurs ajoutées, de valorisation de matières premières locales, et opérant de manière non-préjudiciable à l'environnement.

Pour remplir notre mission, nous développons un ensemble d'instruments de financement alternatifs, tels que le prêt participatif, le capital-risque, la garantie de crédit, le prêt subordonné. Ces instruments sont conçus pour les PME n'ayant pas accès au crédit bancaire traditionnel, pour des raisons qui tiennent à leur incapacité de satisfaire aux exigences minimales établies par la politique de crédit des banques commerciales.

En tant qu'institution à but non lucratif, notre objectif premier n'est pas la réalisation d'un « Taux de rendement sur investissement » élevé. Cependant, nous sommes convaincus que là où le profit n'est pas un objectif explicite, il est une contrainte, une condition de survie, le moyen le plus sain d'assurer la préservation patrimoniale en termes réels et un facteur de croissance équilibrée

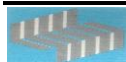
Nous comprenons également que l'atteinte de nos objectifs est conditionnée par notre capacité à garantir la stabilité d'emploi dans des postes offrant aux employés des possibilités d'avancement personnel et professionnel, et dans un environnement organisationnel où la compétence, l'intégrité, l'esprit d'équipe et l'équité forment les règles du jeu.

NOTRE VISION

Notre vision est de devenir la plus grande institution financière non-bancaire du pays, en termes de rentabilité économique et sociale, de potentiel de croissance continue, dotée de moyens financiers, humains et technologiques appropriés pour fournir des services adaptés aux besoins changeants du développement tant du secteur industriel que du système bancaire.

NOS PRODUITS

Pour intervenir dans les secteurs industriel et financier, le FDI développe un ensemble d'instruments de financement alternatifs, dont:



- Le Cofinancement
- Le prêt participatif
- Le capital risque
- Le prêt subordonné
- Le réescompte à long terme
- La garantie de crédit
- L'option de cession de créance (OCC)
- Le micro-crédit institutionnel
- L'assistance technique

NOTRE RESEAU D'INTERMEDIAIRES FINANCIERS

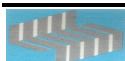
FDI opère à travers un réseau d'intermédiaires financiers composé de banques commerciales, d'institutions financières non-bancaires, et d'institutions de micro-finance. La liste des intermédiaires financiers actifs du FDI est présentée ci-dessous.

INSTITUTIONS	TYPE
• Banque de l'Union Haïtienne (BUH)	Banque commerciale
• Banque Nationale de Crédit (BNC)	Banque commerciale
• CAPITAL BANK	Banque commerciale
• CITIBANK N.A, Succursale d'Haïti	Banque commerciale
• PROMOBANK	Banque commerciale
• SCOTIABANK	Banque commerciale
• SOCABANK	Banque commerciale
• SOFIHDES	Institution financière non bancaire
• SOGEBANK	Banque commerciale
• SOGEBEL	Banque commerciale
• Fonds Haïtien d'Aide à la Femme (FHAF)	Institution de micro-Finance (ONG)
• ACME	Institution de micro-Finance (ONG)
• COSODEV	Institution de micro-Finance (coopérative)

NOS SECTEURS PRIORITAIRES

Toute entreprise et/ou projet d'investissement opérant dans l'un des secteurs ci-dessous est éligible à l'ensemble des services offerts par le FDI:

- Agro-industrie
- Industrie alimentaire
- Industrie pharmaceutique
- Industrie des matières plastiques
- Industrie des matériaux de construction
- Industrie métallique
- Industrie du textile et du cuir
- Tourisme



- Transport et communication
- Enseignement supérieur et professionnel
- Artisanat
- Services auxiliaires aux industries

NOS SOURCES DE FONDS

Les ressources du FDI viennent des sources suivantes:

- L'Association pour le Développement International (IDA), une institution de la Banque Mondiale qui a fourni au FDI l'essentiel de ses fonds de démarrage et des ressources de restructuration industrielle, dans le cadre de deux (2) accords de crédits industriels signés avec le Gouvernement haïtien et numérotés respectivement 1131-HA et 2071-HA.
- Le Gouvernement haïtien et la Banque Centrale (Banque de la République d'Haïti), sous forme d'injection directe de capital.
- L'Union Européenne, dans le cadre d'un programme de micro-crédit bi-national, dans la zone frontalière, autour du lac Enriquillo.
- Les bénéfices accumulés.

NOTRE STRUCTURE FINANCIERE

Dotation en capital	60%
Bénéfices accumulés	30%
Dettes	10%

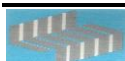
NOTRE TAILLE

1 milliard de gourdes d'actif (USD 25 millions), au 30 septembre 2005, avec un taux de croissance annuel allant de 5 à 10%.

NOTRE STATUT LEGAL

Créé par décret du 26 mars 1981, le FDI est une institution spécialisée de la BRH, la Banque Centrale d'Haïti, mais dotée d'autonomie opérationnelle et financière. L'institution est dirigée par un Directeur Général nommé par le Conseil d'Administration de la BRH.

NOTRE VERIFICATEUR EXTERNE



Le FDI fait régulièrement l'objet d'un audit annuel de la part de KPMG, à travers son Représentant en Haïti, Merrovée-Pierre et Associés.

COMMENT NOUS CONTACTER

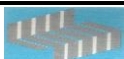
Visitez-nous ou envoyez-nous un courrier électronique aux adresses suivantes:

FDI
130, Route de Juvénat
Port-Au-Prince, Haïti
PO Box 2597
Email: fdi@fdihaiti.com

Ou appelez-nous aux numéros suivants :

(509) 510-2278
(509) 257-1328

Ou encore, visitez notre site web : www.fdihaiti.com



LES QUESTIONS RECURRENTES CONCERNANT LES PRODUITS DU FDI

A- Le Cofinancement

Qu'est-ce que le co-financement?

Le co-financement est un prêt octroyé par le FDI conjointement avec un intermédiaire financier.

Qui peut bénéficier du co-financement du FDI

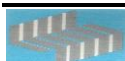
Toute entreprise opérant dans l'un des secteurs prioritaires tel que définis par la Déclaration Générale de Politiques et procédures du FDI peut bénéficier d'un co-financement. Ces secteurs sont :

- Agro-industrie
- Industrie alimentaire
- Industrie pharmaceutique
- Industrie des matières plastiques
- Industrie des matériaux de construction
- Industrie métallique
- Industrie du textile et du cuir
- Tourisme
- Transport et communication
- Enseignement universitaire et professionnel
- Artisanat
- Services auxiliaires aux industries

Quelles sont les institutions financières éligibles à participer avec le FDI à une opération de co-financement?

Toute institution financière ayant signé un Accord de Participation avec le FDI peut participer à une opération de co-financement. Aujourd'hui, la liste des intermédiaires financiers du FDI se présente comme suit:

- La Banque Nationale de Crédit



- La Banque de la Nova Scotia
- La Banque de l'Union Haitienne
- La Capital Bank
- La Citibank
- La Promobank
- La Socabank
- La Sogebank
- La SOFIHDES
- Le FHAF
- LA COSODEV
- ACME

Quelles sont les limites relative et absolue de la participation du FDI à une opération de co-financement?

La participation du FDI à une opération de co-financement ne pourra pas excéder 90% du montant global du prêt et les 90% ne pourront en aucun cas excéder USD 750,000.00 ou l'équivalent en gourdes à la date d'approbation.

Quel est le taux d'intérêt chargé par le FDI sur sa quote-part du financement?

Plusieurs critères sont pris en considération dans la détermination du taux d'intérêt du FDI. Parmi ces critères on peut citer:

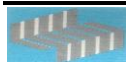
- L'appartenance du projet à un secteur particulier jugé prioritaire.
- L'impact socio-économique éventuel du projet à financer, en termes d'emplois créés ou sauvegardés, de gains/économies de devises étrangères, de valorisation de matières premières locales, de protection de l'environnement.
- Le risque associé au projet.

De toute façon, au cas où le projet est approuvé, le taux d'intérêt du FDI sera substantiellement inférieur au taux chargé sur la portion de l'opération financée par l'institution financière intermédiaire.

Quelle est la durée maximum d'un prêt co-financé par le FDI?

Le délai de remboursement du prêt co-financé dépend du pouvoir de génération de cash flows du projet financé. En ce qui concerne le délai maximum de remboursement, il dépend de l'affectation des ressources du prêt. Si ce dernier est octroyé pour le financement d'immobilisations, sa durée de remboursement peut aller jusqu'à **18 ans**, compte tenu d'une période de grâce maximum de 3 ans. Tandis que la durée est limitée à **30 mois** pour des prêts octroyés pour le **financement du besoin en fonds de roulement** indépendamment d'un projet d'investissement.

Quels sont les avantages du co-financement pour le FDI?



Le co-financement permettra au FDI :

- D'améliorer l'impact de ses interventions sur le développement économique, en mettant directement à la disposition des industriels et professionnels haïtiens des ressources répondant à leurs besoins.
- D'aboutir à un meilleur équilibre entre ses revenus d'exploitation et les risques assumés.
- De marquer davantage sa présence sur le marché.

Quels sont les avantages du co-financement pour les institutions financières partenaires du FDI?

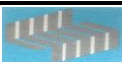
Le co-financement offre aux banques les avantages suivants :

- Amélioration de la capacité de remboursement du client, du fait de la réduction du service de la dette, provoquée notamment par le faible taux d'intérêt du FDI.
- Meilleure capacité de fidélisation de la clientèle débitrice, du fait d'une meilleure compétitivité des taux (la participation du FDI réduit considérablement le coût moyen pondéré des fonds empruntés par le client).
- Meilleure possibilité de gérer la concentration des risques et de se conformer du même coup aux exigences de la réglementation prudentielle y relative.

Quels sont les avantages du co-financement pour les entreprises?

Les principaux avantages du co-financement pour les entreprises peuvent se résumer comme suit :

- Réduction considérable des charges financières.
- Réduction des coûts opérationnels relatifs aux impôts et taxes d'enregistrement des biens gagés.
- Possibilité d'accès à des ressources d'une maturité correspondant à la capacité réelle de génération de flux de trésorerie.
- Possibilité d'accès à tous les autres services ou produits du FDI (assistance technique, financement ou participation à des frais de recherche et développement, etc).



B- Le Prêt Participatif

Qu'est-ce que le prêt participatif ?

Le prêt participatif du FDI est un prêt direct dont la rémunération est partiellement indexée à certains indicateurs de performance du bénéficiaire, tels que : le chiffre d'affaires, le bénéfice net, la marge brute d'autofinancement, etc.

Qui peut bénéficier d'un prêt participatif du FDI ?

Toute entreprise ou projet appartenant à l'un des secteurs éligibles mentionnés précédemment et tel que définis par la Déclaration Générale des Politiques et Procédures du FDI (voir question 2 relative au co-financement), peut obtenir un prêt participatif du FDI.

Quel rôle jouent les intermédiaires financiers dans une opération de prêt participatif du FDI ?

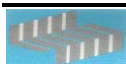
Même quand le prêt participatif du FDI est un prêt direct, cela n'exclut pas la participation d'un intermédiaire financier. Au contraire, le FDI encouragera par tous les moyens à sa disposition la participation des partenaires financiers à chacune de ses opérations de prêt participatif. Cette participation peut se faire de différentes manières :

- a) Le caractère participatif du prêt-FDI peut s'appliquer à la quote-part de ce dernier dans un prêt syndiqué (co-financement).
- b) Le FDI pourra éventuellement solliciter les services de l'intermédiaire financier dans le décaissement du prêt, l'enregistrement des garanties et le recouvrement, moyennant le partage des frais de dossiers et une commission sur les valeurs recouvrées.
- c) L'intermédiaire financier peut choisir de participer financièrement, juste pour bénéficier d'un traitement prudentiel favorable de l'opération ou faciliter l'accomplissement des formalités jurico-administratives relatives à l'enregistrement des gages tel que prévu au point (b) ci-dessus.

Quel est le montant maximum d'un prêt participatif du FDI par bénéficiaire ?

Le montant maximum d'un prêt participatif du FDI est de USD 500,000 ou son équivalent en monnaie locale au taux de change à la date de l'approbation de l'opération.

Quelle est la durée maximum d'un prêt participatif ?



Un prêt participatif est octroyé pour une durée maximum de 3 ans sans aucune obligation de remboursement de principal ; un maximum de 2 années supplémentaires pendant lesquelles le remboursement de principal sera fonction des cash flows libres de tous autres engagements. A la fin de la cinquième année, le prêt participatif sera converti en prêt ordinaire avec une maturité ne dépassant pas 13 ans.

Quid de la rémunération d'un prêt participatif ?

La rémunération d'un prêt participatif du FDI a deux composantes : une composante fixe qui est très en dessous du taux d'intérêt du marché et une composante variable. Cette dernière est fonction de la balance du prêt par rapport à son montant initial et d'un paramètre d'exploitation. Ce dernier peut être le chiffre d'affaires, le bénéfice ou les cash flows opérationnels.

Quels sont les avantages du prêt participatif pour le FDI ?

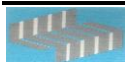
Les avantages du prêt participatif pour le FDI sont :

- Possibilité de mieux remplir sa mission consistant à favoriser la création de nouvelles entreprises industrielles.
- Possibilité d'améliorer ses revenus d'exploitation grâce à un meilleur calibrage entre les risques assumés et le taux de rémunération.
- Possibilité de tester certains instruments non traditionnels de financement en Haïti.

Quels sont les avantages du prêt participatif pour les intermédiaires financiers ?

Les avantages du prêt participatif pour les intermédiaires financiers sont :

- Possibilité de participer à l'émergence d'une nouvelle catégorie d'entrepreneurs sans être obligés d'exposer leurs ressources, en fournissant leurs services au FDI dans le décaissement, le recouvrement des prêts, l'enregistrement des garanties, etc.
- Possibilité d'augmenter sans risques leurs revenus d'exploitation et d'en renforcer la composante tendancielle.
- Possibilité d'élargir la base de leur clientèle créditrice à court terme (vu que les bénéficiaires des prêts participatifs seront tenus d'ouvrir un compte auprès de l'intermédiaire financier, fournisseur de services de gestion du portefeuille) et à moyen terme celle de leur clientèle débitrice, grâce à l'accès privilégié à certaines informations relatives aux clients composant le portefeuille de prêts participatifs du FDI en gestion chez eux.

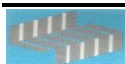


- Réduction des risques pour les banques qui auront octroyé un crédit aux bénéficiaires des prêts participatifs du FDI, vu que ces créances ont normalement priorité sur celles du FDI en cas de liquidation de la société bénéficiaire.

Quels sont les avantages du prêt participatif pour les bénéficiaires?

Les avantages du prêt participatif pour les bénéficiaires sont :

- Caractère semi-variable des intérêts sur les prêts participatifs du FDI résultant en une réduction considérable des charges financières en cas de variation adverse des ventes.
- Réduction de ce fait des risques financiers.
- Flexibilité du remboursement du principal de la dette (paiements ajustés au niveau des flux de trésorerie).
- Accès à des capitaux pouvant être considérés comme des quasi- fonds propres.



C- Le capital risque

Qu'est-ce que le capital risque du FDI ?

Le « venture capital » du FDI est le financement partiel des projets de création, d'expansion et de modernisation d'entreprises sous forme de participation directe au capital de la société bénéficiaire.

Y-a-t-il des limitations en ce qui concerne la structure de l'actionnariat de la société ?

Oui. Pour que le FDI puisse participer au capital d'une société, il ne faut qu'aucun groupe ou famille contrôle plus de 20% des actions de cette dernière.

Quel est le pourcentage maximum de participation du FDI au capital d'une société ?

Le FDI pourra contrôler un maximum de 20% du capital d'une société sans que l'investissement initial puisse excéder USD 300,000.

La participation du FDI est-elle limitée dans le temps ? Si oui, qu'arrivera-t-il à l'expiration du délai de participation du FDI ?

Le FDI ne pourra être actionnaire d'une société pendant plus de 5 ans.

Selon l'accord de participation à être signé entre le FDI et la société émettrice, cette dernière rachètera les actions du FDI à l'expiration du délai de 5 ans.

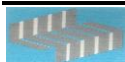
Qu'est-ce qui arrivera si la société n'a pas les ressources pour racheter les actions du FDI ?

Le FDI, dans ce cas, lui octroiera un prêt aux conditions du marché et dont le produit servira à racheter les actions.

Comment déterminer la valeur des actions du FDI à la date du rachat, dans un contexte d'absence de marché secondaire ?

A la date du rachat, le prix des actions du FDI sera calculé selon une formule prenant en compte :

- Le prix d'achat des actions (prix original)
- Les dividendes reçus par le FDI pendant sa participation
- Le taux d'intérêt sur le marché



- Le taux d'inflation
- Le coût d'opportunité du capital du FDI (les modalités de calcul du coût de capital sera fixé dans le contrat).

Quels sont les avantages du « Capital risque » pour le FDI, les intermédiaires financiers et les sociétés émettrices de titres de participation ?

Les avantages du « capital risque » peuvent être résumés comme suit :

(A) Pour le FDI

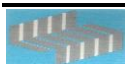
- Possibilité de mieux remplir sa mission, en facilitant la création de nouvelles entreprises et l'émergence de nouveaux entrepreneurs, en contribuant à lever les obstacles dressés par leur sous-capitalisation.
- Possibilité de partager les bénéfices et les pertes de la société, contrairement à la garantie (*produit traditionnel du FDI*) où seules les pertes sont partagées avec les bénéficiaires. En d'autres termes le « Venture Capital » permet un meilleur équilibre coût-rendement des ressources du *FDI*.

(B) Pour les intermédiaires financiers

- Possibilité de tirer profit des opportunités offertes par le renforcement de la capacité d'endettement de la firme du fait des injections de fonds propres par le *FDI*.

(C) Pour la société bénéficiaire

- Partage des risques opérationnels et financiers avec le *FDI*
- Dotation d'une forte capacité d'endettement. En effet, les \$300 000 de participation du *FDI* dotent la société d'une capacité résiduelle d'endettement de USD 1,000,000 dans l'hypothèse d'une limite d'endettement autorisée de 70%.



D- Le prêt subordonné

Qu'est ce qu'un prêt subordonné ?

Un prêt subordonné est un prêt en vrac fait par le FDI à un intermédiaire financier, à des fins de sous-prêts à des entreprises d'investissement éligibles. La principale caractéristique d'un tel prêt est l'indexation des paiements de principal et d'intérêt sur la performance de l'intermédiaire financier en matière de recouvrement des sous-prêts octroyés à partir des ressources du prêt subordonné. Cela veut dire que chaque remboursement relatif au prêt subordonné est une fraction des paiements effectivement reçus des bénéficiaires ultimes.

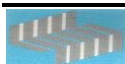
Quels sont le montant et la durée maximums d'un prêt subordonné ?

Il n'y a pas vraiment de limite pour un prêt subordonné. Cependant, la fraction du sous-prêt de l'intermédiaire financier, financée à partir des ressources du prêt subordonné, ne pourra pas excéder 9/10 du prêt total, ni l'équivalent de USD 750,000. Ainsi, un prêt subordonné de USD 7,5 millions doit financer un minimum de 10 entreprises d'investissement.

La durée maximum d'un prêt subordonné est de 18 ans, y compris un maximum de 3 ans de grâce.

Quels sont les avantages d'un prêt subordonné ?

Le prêt subordonné offre aux parties en présence tous les avantages d'un co-financement. Cependant, il offre un avantage supplémentaire à l'intermédiaire financier, consistant dans le fait que ce dernier a le droit de comptabiliser le prêt subordonné comme une ressource, de surcroît, non-assujettie aux réserves obligatoires, en contrepartie de l'inclusion de l'intégralité des sous-prêts dans son portefeuille de crédit, sans augmenter le risque total de contrepartie. Autant dire que contrairement au co-financement qui est généralement traité comme une opération hors-bilan par l'intermédiaire financier, le prêt subordonné offre à ce dernier une opportunité d'accroissement avantageux de la taille de son bilan.



E- Le Réescompte

Qu'est-ce que le réescompte ?

Le réescompte est un prêt fait par le FDI à un intermédiaire financier qui s'engage à l'utiliser pour faire un ou plusieurs sous-prêts à une ou plusieurs entreprises spécifiques, appelées bénéficiaires ultimes.

Quel est le coût et quelle est la durée du réescompte pour l'intermédiaire financier ?

La rémunération du réescompte est une fraction du taux nominal d'intérêt sur les sous-prêts de l'intermédiaire aux bénéficiaires ultimes. Selon la DGPP du FDI, la fraction ne peut pas être inférieure à 4/10. A noter que la majorité des réescomptes octroyés par le FDI est rémunérée à 6/10 du taux d'intérêt du sous-prêt.

Comme pour tous les autres prêts du FDI, la durée maximum du réescompte est de 18 ans ou la durée du sous-prêt de l'intermédiaire financier selon le moins des deux. Autant dire que le réescompte est amorti pari-passu avec le sous-prêt.

Quels sont les avantages et les limites du réescompte pour l'intermédiaire financier ?

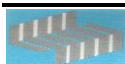
Le réescompte est pour l'intermédiaire financier un instrument de réduction de risques de liquidité et de taux. Il est un réducteur de risque de liquidité en ce sens que le FDI est remboursé sur la base du calendrier de paiement du sous-prêt, ce qui fait du réescompte un outil de synchronisation des échéances pour l'intermédiaire financier.

Il est un réducteur de risque de taux pour l'intermédiaire financier vu que sa rémunération varie en fonction du taux d'intérêt du sous-prêt. La variabilité du taux de rémunération du réescompte en fait donc un instrument de stabilisation de la marge d'intermédiation dans un contexte de volatilité des taux d'intérêt.

Cependant le réescompte n'est pas un réducteur de risque de contrepartie, étant donné que le remboursement de l'intermédiaire financier au FDI n'est pas conditionné par la solvabilité du bénéficiaire ultime. En effet, même si le calendrier de paiement du réescompte est établi en fonction du tableau d'amortissement du sous-prêt, l'intermédiaire financier demeure redevable de l'intégralité du réescompte, indépendamment du taux de recouvrement du sous-prêt.

Quel est le plafond du réescompte du FDI ?

Le réescompte du FDI n'est pas plafonné pour le moment par intermédiaire financier. Mais il ne peut excéder 90% du sous-prêt ni l'équivalent de USD 750,000 par bénéficiaire ultime.



F- La garantie de crédit

Qu'est-ce que la garantie du FDI ?

La garantie est un engagement pris par le FDI de rembourser un intermédiaire financier en cas de défaillance de son débiteur. Elle est donc un outil de réduction du risque de contrepartie. La garantie du FDI est une garantie spécifique ou individuelle, proportionnelle et de longue durée.

Elle est spécifique ou individuelle, en ce sens qu'elle est donnée pour un projet spécifique remplissant les conditions d'éligibilité établies par le « Manuel de politique et de procédures du FDI ».

Elle est proportionnelle, car elle représente un pourcentage maximum de 65% du prêt de l'intermédiaire financier et amorti au même rythme que ce dernier.

Elle est de longue durée, vu que le FDI pourra maintenir la garantie pendant 18 années consécutives.

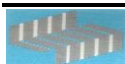
Comment est rémunérée la garantie du FDI ?

L'intermédiaire financier paie au FDI une commission de garantie basée sur le risque associé à l'opération. La commission sur les dossiers de prêt déjà garantis varie actuellement de 2 à 6% par année de validité de la garantie.

Quelles sont les restrictions à la garantie du FDI ?

Les principales restrictions à la garantie du FDI sont les suivantes :

- a) Seuls les projets de création, d'expansion et de modernisation d'entreprises opérant dans les secteurs prioritaires, tel que définis par le « Manuel de Politique et Procédures » du FDI, et ayant un ratio « dettes/fonds propres » en dessous de 3:1, peuvent bénéficier de la garantie du FDI. Ainsi, les prêts destinés au financement du « besoin en fonds de roulement » et au rachat d'autres dettes ne sont pas éligibles à la garantie du FDI.
- b) Les entreprises d'investissements et leurs dirigeants ayant des dettes impayées ou dont les nom figurent sur une liste noire de mauvais débiteurs d'un distributeur de crédit autorisé, n'ont pas accès à la garantie du FDI.



G- L'option de cession de créances

Qu'est ce que l'option de cession de créances (OCC) ?

L'OCC est un contrat par lequel le FDI s'engage à racheter, dans un intervalle de temps donné et sur demande d'un intermédiaire financier, une créance sur une entreprise d'investissement, à un prix fixé d'avance ou dont les modalités de calcul sont pré-définies, moyennant le paiement d'une prime par le détenteur (l'intermédiaire financier), et l'accomplissement d'un ensemble de formalités relatives à la créance sous-jacente.

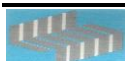
Quels sont les avantages de l'OCC ?

L'OCC présente des avantages pour les 3 parties :

A l'entreprise d'investissement, elle ouvre l'accès au crédit, surtout s'il s'agit d'une PME à capacité d'endettement limitée en raison du risque qu'elle présente pour le banquier commercial.

Pour l'intermédiaire financier, elle est un outil flexible de réduction de risques, notamment le risque de liquidité et de contrepartie (possibilité d'exercer l'option à n'importe quel moment durant sa période de validité) et elle offre également à l'intermédiaire financier la possibilité de se défaire rapidement des prêts qui se révèlent, à un certain moment, indésirables en raison, notamment des restrictions imposées par la réglementation prudentielle.

Au niveau du FDI, les avantages de l'OCC peuvent être analysés en comparaison avec la garantie. En effet, dans une opération de garantie, au moindre signe de défaillance du bénéficiaire ultime, l'intermédiaire financier peut demander le paiement de la garantie, et se charge après le paiement de recouvrer la créance pour le compte du FDI. Ainsi, ce dernier s'en remet complètement à un intermédiaire qui peut ne plus avoir la même motivation ou détermination de poursuivre le débiteur défaillant. Alors que dans le cas d'une OCC, la créance est transportée immédiatement en faveur du FDI auquel incombe toute la responsabilité du recouvrement.



H- Micro-crédit institutionnel

Comment le FDI intervient-il dans le secteur de la Micro-finance.

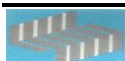
Les institutions de micro-finance qui acceptent d'être soumises à un examen de la part du FDI et qui par la suite, signent un accord spécial de participation avec le Fonds, peuvent obtenir un réescompte ou un prêt subordonné, en vue de financer leurs activités de micro-finance.

I- Assistance technique

Comment fonctionne l'assistance technique du FDI

Le FDI peut fournir aux entrepreneurs, notamment les nouveaux, un appui technique et financier dans l'étude de faisabilité de leurs projets d'investissement. L'appui technique consiste généralement à préparer les termes de référence des études à réaliser, recruter et sélectionner les firmes de consultation, et contrôler la qualité des travaux de la firme contractante. En ce qui concerne l'assistance financière, elle peut prendre la forme d'avance de fonds remboursable à condition que les études aboutissent à la conclusion que le projet est faisable et qu'il soit effectivement exécuté.

L'assistance technique du FDI s'étend aussi aux institutions de micro-finance et prend la forme de renforcement institutionnel.



COMMENT SOUMETTRE UNE DEMANDE DE FINANCEMENT AU FDI.

A. La Procédure

Les demandes de financement peuvent être adressées directement au FDI ou à travers ses intermédiaires financiers agréés qui les transmettront au Fonds.

A l'appui de sa demande, le sollicitant fournira toutes les informations nécessaires à une évaluation de la performance et de la situation financières de l'entreprise durant les dernières années et aussi de son projet d'investissement. Les informations peuvent être présentées dans un plan d'affaires structuré ou sous forme de documents séparés.

Au cas où les informations ne sont pas disponibles, dans des conditions pouvant garantir leur fiabilité, l'entreprise ou le promoteur du projet pourra solliciter l'assistance technique et/ou financière du FDI dans la collecte, le traitement des données pertinentes et dans la formalisation du plan d'affaires.

B. Les documents et/ou informations pouvant être requis :

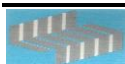
1) Documents légaux

- Accord de partenariat
- Acte constitutif et statuts
- Résolution du conseil d'admission autorisant le projet et sous mode de financement
- Patente, licence de fonctionnement.
- Tous documents légaux relatifs aux opérations de l'entreprise

2) Documents financiers

- Etats financiers historiques
- Etats de compte
- Références bancaires
- Projections financières
- Copie d'accord de financement
- Budgets
- Actionnariat

3) Documents commerciaux



- Etudes de marché
- Liste des clients actuels et/ou potentiels - évolution durant les 5 dernières années
- Part de marché : évolution durant les 3 dernières années
- Part de marché des concurrents : évolution au cours des 3 dernières années
- Documents décrivant les avantages compétitifs du/des produit(s)
- Copie de contrat de vente
- Liste des prix comparée à celle de la compétition
- Listes des distributeurs actuels et potentiels
- Copie de lettres d'intention
- Références bancaires des/du distributeur(s) sélectifs et exclusif actuel(s)
- Documents décrivant les produits, leur marché spécifique et le profil de leurs consommateurs, ventilés par région, sexe, style de vie, saison, etc.

4) *Documents techniques*

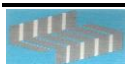
- Documents décrivant les infrastructures existantes
- Plans et devis estimatifs (en cas de construction)
- Factures pro-forma des fournisseurs d'équipement et de matières premières
- Copie des titres de propriété et des plans d'arpentage
- Liste des fournisseurs d'intrants
- Dossier d'appel d'offre
- Copie d'études de faisabilité technique du projet
- Copie de contrat d'approvisionnement en intrant
- Copie de contrat d'assistance technique
- Copie de contrat, de licence, de franchise et de sous-traitance
- Liste des prix des intrants
- Liste des différents intrants et leur rendement en termes de produits finis
- Document décrivant la productivité de la main d'œuvre à chaque étape du processus de production
- La structure des coûts de production

5) *Documents Administratifs*

- Organigramme
- Copie de contrat de travail avec les cadres supérieurs et les consultants nationaux et internationaux
- Copie de l'énoncé de mission, de vision – Manuel de politique
- Copie du code d'éthique
- Composition et profil de l'équipe dirigeante

6) *Documents de synthèse*

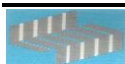
- Plan d'affaires



C. Le contenu minimum du plan d'affaires

Le FDI s'attend à ce que le plan d'affaires contienne au moins les sections et les informations décrites ci-dessous :

<i>Section</i>	<i>Contenu</i>
Sommaire exécutif	Introduction et résumé des conclusions : Présentation de l'entreprise : bref historique, son environnement, ses produits, son marché, son management, son actionnariat, sa situation et performance financières (3 à 5 dernières années), ses objectifs à long terme, sa stratégie globale, son projet – Brève présentation de l'impact du projet sur son avenir.
Diagnostic Externe	Analyse plus détaillée en termes d'opportunités et de menaces de l'environnement politique, économique, financier, concurrentiel, et réglementaire, etc.
Diagnostic Interne	Analyse en termes de forces et faiblesses, des fonctions managériales de base de l'entreprise : à savoir, le marketing, la production, la finance et l'administration.
Objectifs à LT	Présentation et justification des objectifs généraux visés à LT par la Direction de l'entreprise (projets autre que ceux de création d'entreprise)
Choix Stratégiques	Présentation des différentes alternatives stratégiques à la lumière des résultats des diagnostics interne et externe et des objectifs à LT et justification du choix stratégique (projets autre que ceux de création d'entreprise)
Projet d'investissement	<ul style="list-style-type: none"> • Description du projet en termes de composantes principales, d'objectifs spécifiques, de coût et de plan de financement ; • Mise en évidence de l'articulation entre le projet, la stratégie globale et les objectifs généraux.
Analyse Technique du Projet	Justification des choix techniques tels que la localisation, la technologie ou procédés de production, les équipements (type, capacité, pièces de rechange, expertise locale) les intrants et leur fournisseurs, le mode d'organisation de la production etc.
Analyse Commerciale du Projet	Justification des choix commerciaux, tels que : le marché et le segment de marché visés, la politique de produit, la politique de prix – le type de réseau, le canal et le type (intensif, sélectif et exclusif) de distribution, la politique de communication – et l'organisation de force de vente
Analyse	Justification des choix organisationnels et administratifs (nouvelle



Organisationnelle et Administrative	départementalisation, nouvel organigramme, (nouvelle) composition du personnel – et profil du personnel-clé – Systèmes d’information de gestion ERP
Analyse Financière	Résumé des données et hypothèses de base – Présentation et analyse des projections financières selon différents scénarios (pessimistes, réalistes, optimistes) et différents critères (taux de rendement comptable, délai de récupération, valeur actualisée nette, taux de rendement interne, seuil de rentabilité, les quatre (4) équilibres financiers minima, couverture du service de la dette.
Analyse des Risques	<ul style="list-style-type: none"> • Identification des principaux risques auxquels s’expose l’entreprise et/ou le projet : risques techniques, commerciaux, financiers et de contexte ; • Présentation des éléments ou actions envisagées de mitigation.

N.B. Ce guide de présentation du plan d’affaires est principalement conçu pour les projets de modernisation, et d’expansion. Cependant, il peut être utilisé aussi pour les projets de création d’entreprise, en tenant compte de la non-pertinence des parties portant sur l’analyse des données historiques internes.

La liste des documents mentionnées précédemment est une indication de ce que qui pourrait requis à l’appui d’une demande de financement. Certains de ces documents peuvent se révéler non-pertinents pour certains projets, alors que d’autres projets pourront requérir des documents additionnels.

