



TOGETHER
for a sustainable future

OCCASION

This publication has been made available to the public on the occasion of the 50th anniversary of the United Nations Industrial Development Organisation.



TOGETHER
for a sustainable future

DISCLAIMER

This document has been produced without formal United Nations editing. The designations employed and the presentation of the material in this document do not imply the expression of any opinion whatsoever on the part of the Secretariat of the United Nations Industrial Development Organization (UNIDO) concerning the legal status of any country, territory, city or area or of its authorities, or concerning the delimitation of its frontiers or boundaries, or its economic system or degree of development. Designations such as “developed”, “industrialized” and “developing” are intended for statistical convenience and do not necessarily express a judgment about the stage reached by a particular country or area in the development process. Mention of firm names or commercial products does not constitute an endorsement by UNIDO.

FAIR USE POLICY

Any part of this publication may be quoted and referenced for educational and research purposes without additional permission from UNIDO. However, those who make use of quoting and referencing this publication are requested to follow the Fair Use Policy of giving due credit to UNIDO.

CONTACT

Please contact publications@unido.org for further information concerning UNIDO publications.

For more information about UNIDO, please visit us at www.unido.org

18945-F

Distr.
LIMITEE

IPCT.137(SPEC.)
15 avril 1991

ORGANISATION DES NATIONS UNIES
POUR LE DEVELOPPEMENT INDUSTRIEL

FRANCAIS
Original : ANGLAIS

DIRECTIVES POUR L'ETABLISSEMENT DES PROFILS
DE PROJETS D'INVESTISSEMENT INDUSTRIEL*

Document établi par la

Division de l'investissement industriel

Département de la promotion industrielle, des consultations et
de la technologie

* La teneur du présent document n'engage officiellement l'ONUDI à aucune suite quelconque. Traduction d'un document n'ayant pas fait l'objet d'une mise au point rédactionnelle.

V.91-26841 (EX)

TABLE DES MATIERES

Chapitre	Titre	Page
	Préface	(i)
	Glossaire	(ii)-(vii)
I.	Le Programme d'investissements industriels de l'ONUDI	1 - 4
II.	Structure et teneur d'un Profil de projet d'investissement industriel	5 - 14
III.	Modèle et résumé d'un Profil de projet d'investissement pour la création d'une entreprise	15 - 35
IV.	Modèle et résumé d'un Profil de projet d'investissement pour l'expansion/ modernisation ou la relance d'une entreprise	36 - 59

PREFACE

Le présent document comprend un glossaire et quatre chapitres; il a pour objet de donner des directives pour l'établissement d'un profil de projet d'investissement industriel (ci-après appelé Profil), instrument essentiel pour le succès des travaux d'identification et de promotion de projets d'investissement. Le glossaire donne les termes et expressions utilisés par l'ONUDI en matière d'identification, formulation, sélection et promotion des projets d'investissement; la connaissance de ces termes et expressions est indispensable à une bonne compréhension des chapitres suivants. Le chapitre I décrit l'objet et les activités du Programme d'investissements industriels de l'ONUDI. Le chapitre II expose la structure et la teneur des Profils; il est suivi d'une note explicative, détaillant les cinq sections. Le chapitre III explicite, sous la forme de questionnaires, la teneur d'un Profil et de son résumé dans le cas d'un projet d'investissement pour la création d'une entreprise. Le chapitre IV fait de même pour l'expansion/modernisation ou la relance d'une entreprise existante. Les formats des Profils et de leurs résumés, aussi bien pour la création d'une entreprise que pour l'expansion/modernisation ou la relance d'une entreprise existante, sont à la disposition des fonctionnaires et des consultants de l'ONUDI, ainsi que des entrepreneurs et toutes autres personnes qui souhaitent obtenir l'assistance de l'ONUDI dans l'identification et la promotion de leurs projets d'investissement. Les fonctionnaires et consultants de l'ONUDI peuvent obtenir ces formats sous la forme de disquettes d'ordinateur, afin de faciliter l'introduction de toute modification jugée nécessaire pour répondre aux conditions particulières d'un pays en développement donné ou aux besoins de projets d'investissement spécifiques. Des exemplaires du glossaire et de la note explicative du chapitre II sont également disponibles. Du fait que certaines sections ou certains chapitres peuvent être utilisés par des personnes qui ne possèdent pas le document entier, certains exposés sont répétés dans chacune des sections qui peuvent être utilisées séparément.

Le présent document a été établi en grande partie grâce aux travaux des fonctionnaires et des consultants de la Division de l'investissement industriel, et de ses prédécesseurs, et des Services de promotion des investissements.

PROGRAMME D'INVESTISSEMENTS INDUSTRIELS DE L'ONUDI*

GLOSSAIRE DE TERMES UTILISES DANS LES ACTIVITES D'IDENTIFICATION,
FORMULATION ET PROMOTION DE PROJETS D'INVESTISSEMENT

- I. Projet d'investissement industriel : Proposition d'investissement pour la création d'une nouvelle installation de production, ou pour l'expansion, la modernisation ou la relance d'une installation existante, dont la réalisation implique l'apport de ressources étrangères pouvant comporter un financement sous forme de prise de participation, prêts, crédits classiques ou autres, la mise à disposition d'experts en technologie ou en gestion, la fourniture de biens ou de technologies (licences), la formation, l'accès à des marchés, etc., ainsi que des ressources financières ou des conseils d'experts pour la préparation ou la réalisation, généralement à frais partagés, des études préinvestissement nécessaires.
- II. Investisseur national : Personne physique ou morale, dans un pays en développement, qui entreprend à ses risques de rechercher les ressources étrangères nécessaires à l'exécution de son projet et qui est prête à les obtenir grâce à une coopération en affaires. La présence d'un investisseur national est une condition préalable indispensable pour la promotion d'un projet d'investissement.
- III. Partenaire étranger : Entreprise ou toute autre entité prête à fournir, grâce à une coopération en affaires, les ressources étrangères requises pour l'exécution d'un projet d'investissement, ou à réaliser ce projet avec l'investisseur national.
- IV. Les sept phases d'un projet d'investissement industriel :
1. Identification : Détermination des possibilités potentielles d'activités viables de transformation, de fabrication et de services adaptées à la dotation en ressources ou à l'avantage comparatif d'un pays en développement donné. Un projet peut être identifié par un entrepreneur national, mais peut aussi se dégager d'une étude d'opportunité établie par des consultants ou par un département ministériel, par exemple le

* Le Programme d'investissements industriels de l'ONUDI est exécuté par la Division de l'investissement industriel, à Vienne, et le Réseau de Services de promotion des investissements à Cologne, Milan, Paris, Séoul, Tokyo, Varsovie, Vienne, Washington et Zurich, ainsi que les Centres de coopération industrielle internationale à Beijing et Moscou.

Ministère de l'industrie ou le Ministère du plan. Certaines idées de projet peuvent également être proposées à des pays en développement par des sociétés et autres entités de pays industriels. Un projet peut avoir trait à la création d'une nouvelle installation de production, ou bien à l'expansion, la modernisation ou la relance d'une installation existante.

2. Formulation : Définition d'une idée de projet de manière suffisamment détaillée pour permettre de décider s'il est justifié d'engager des dépenses dans la préparation de nouvelles études, et pour identifier les questions qui doivent être résolues avant toute décision d'investissement pour l'exécution du projet.

3. Promotion : Combinaison de toutes les activités des auteurs du projet et des investisseurs nationaux, ou des personnes physiques ou morales agissant en leur nom, pour :

- a) Identifier des fournisseurs des ressources nécessaires à l'exécution du projet;
- b) Susciter l'intérêt de ces fournisseurs à l'égard du projet spécifique en promotion;
- c) Aider l'investisseur national à entrer en contact avec ces fournisseurs, à négocier et à conclure un accord avec eux.

Pour que le Programme d'investissements industriels de l'ONUDI accepte un projet pour promotion, il faut qu'il y ait un investisseur national possédant les ressources et l'expérience nécessaires pour agir comme partenaire local, ou partie à un accord, dans une entreprise.

4. Préparation : Achèvement des études préinvestissement menées conjointement par le partenaire étranger et l'investisseur national en vue de montrer que le projet considéré répond aux conditions suivantes :

- a) Il est en accord avec les objectifs de développement et les priorités immédiates du pays;
- b) Il est techniquement bien fondé et représente la meilleure option possible, compte tenu des contraintes existantes;
- c) Il est économiquement et financièrement viable et acceptable du point de vue politique et social;
- d) Il satisfait aux critères d'investissement de l'investisseur national et du partenaire étranger.

Ces études doivent aussi contenir des estimations suffisamment précises des coûts et revenus - et de leurs calendriers - pour que des décisions puissent être prises quant à la structure financière la plus appropriée pour le projet. Le Modèle informatisé de l'ONUDI pour l'analyse et l'évaluation des études de faisabilité (COMFAR) est un progiciel utilisé pour la préparation d'études de faisabilité de projets d'investissement industriel.

5. Evaluation : Analyse critique d'études préinvestissement pour tester la validité des hypothèses sur lesquelles reposent leurs conclusions. Cette évaluation est la prérogative des financiers; son objet essentiel est de déterminer si les extrants générés par un projet justifieront les ressources investies. (Par "extrants", on entend toute la production finale de biens ou de services.)

6. Exécution : Ensemble des activités menées entre la décision d'exécuter le projet et le début de la production de biens ou services marchands. Ce stade comporte la construction ou l'adaptation d'installations industrielles, l'achat, le montage et les essais de matériel, le recrutement et la formation de personnel, la prise de mesures pour le marketing et la distribution de produits et la production en pré-série pour s'assurer que la quantité et la qualité des produits sont conformes aux plans. La décision d'exécuter un projet et les activités qui s'ensuivent sont la responsabilité des partenaires, qui partageront les risques et les profits de l'entreprise.

7. Opérations : Phase commençant avec la production de biens ou services marchands.

L'ONUDI peut fournir une assistance technique au cours de n'importe laquelle des phases énumérées ci-dessus, si elle reçoit et approuve une demande à cet effet.

V. Système d'information pour le tri et l'évaluation préalable des profils de projets (PROSPIN) : Progiciel, élaboré par l'ONUDI, qui permet à l'utilisateur de préparer rapidement des profils vérifiables des caractéristiques techniques et financières d'un projet d'investissement industriel et d'analyser les effets de la modification de certains paramètres.

- VI. Profil de projet d'investissement industriel : Instrument utilisé par le Programme d'investissements industriels pour identifier et formuler un projet d'investissement, en vue de sa sélection et de sa promotion. Chaque fois que les données requises sont disponibles, le Profil peut être évalué à l'aide de PROPSPIN.
- VII. Un projet d'investissement est prêt pour promotion : Quand le Profil a été analysé par le Programme d'investissements industriels de l'ONUDI pour s'assurer que l'on dispose d'informations suffisantes et vérifiées sur : i) le projet d'investissement lui-même et l'investisseur national, pour juger s'il est bien fondé; ii) les ressources étrangères que l'investisseur national pourra obtenir de ses partenaires étrangers.
- VIII. Un projet d'investissement est en promotion : Quand le Programme d'investissements industriels, après avoir choisi une ou plusieurs entreprises étrangères qui pourraient devenir des fournisseurs des ressources étrangères requises, envoie le Profil à ces entreprises et leur fournit toutes les données additionnelles qu'elles peuvent souhaiter au sujet de l'investisseur national et du climat de l'investissement dans le pays en développement considéré, ainsi que sur le projet d'investissement, en vue d'établir des contacts entre ces entreprises et l'investisseur national.
- IX. Un projet d'investissement est en négociation : Quand un partenaire étranger éventuel, ayant manifesté son intérêt dans une coopération en affaires pour exécuter le projet, est entré en contact direct avec l'investisseur national pour poursuivre les négociations. Au début de ces négociations, l'investisseur national et le partenaire étranger peuvent signer une "lettre d'intention", afin de confirmer officiellement leur intérêt mutuel dans la poursuite des études et des négociations. Ces lettres d'intention sont souvent signées au cours des réunions de promotion des investissements organisées par le Programme d'investissements industriels de l'ONUDI. (Quand un projet est en négociation, le Programme d'investissements industriels et d'autres divisions de l'ONUDI peuvent fournir une assistance technique, en vue de faciliter ces négociations, si on leur en fait la demande et après avoir obtenu les crédits nécessaires. Cette assistance peut comporter la réalisation d'études préinvestissement.)

X. Le Programme d'investissements industriels classe les projets d'investissement comme suit :

1. Catégorie A : Quand le projet est prêt pour promotion, comme expliqué ci-dessus. Un projet de la catégorie A a un investisseur national sérieux, possédant une expérience antérieure dans la même activité industrielle ou une activité analogue, et son passé d'homme d'affaires est tel qu'il puisse être considéré comme un partenaire "satisfaisant" par le partenaire étranger qui pourrait être intéressé par une coopération en affaires pour exécuter le projet d'investissement présenté par l'investisseur national. Les renseignements fournis dans le Profil au sujet du projet et de l'investisseur national ont été vérifiés. Le projet d'investissement lui-même est considéré comme étant techniquement et commercialement bien fondé. Un élément positif additionnel des projets de la catégorie A est la possibilité d'exportation et l'utilisation de ressources locales. Les informations concernant le projet sont normalement suffisantes pour être traitées par PROPSPIN.
2. Catégorie B : Quand le projet ou l'idée de projet dispose d'un investisseur national, mais des enquêtes ou vérifications complémentaires sont nécessaires avant que le projet puisse être classé dans la catégorie A, c'est-à-dire être "prêt pour promotion".
3. Catégorie C : Quand le projet en est encore au stade de la conception, mais il existe une ou plusieurs raisons de penser qu'il a une bonne chance de devenir un projet de la catégorie B ou de la catégorie A.

XI. La promotion d'un projet d'investissement est achevée : Quand le partenaire étranger ou l'investisseur national ont fait savoir au Programme d'investissements industriels de l'ONUDI qu'ils avaient signé un accord de coopération pour terminer la préparation du projet ou pour l'exécuter.

XII. Un projet d'investissement est en cours d'exécution : Quand l'engagement des ressources financières et autres nécessaires pour rendre le projet opérationnel a commencé.

XIII. Un projet d'investissement est opérationnel : Quand l'installation industrielle qui est l'objet même du projet est entrée en production.

XIV. Statut des projets d'investissement, selon le classement dans le Système d'information pour la promotion des investissements (INPRIS)*

Un projet d'investissement est :

1. A l'étude

Quand il en est encore au stade de la conception, ou n'a pas encore été pleinement formulé, ou n'a pas d'investisseur national (catégorie B ou C);

2. En cours

Lorsqu'il est prêt pour promotion (catégorie A), ou en promotion, ou en négociation;

3. Conclu

Quand la promotion du projet est achevée;

4. Exécuté

Quand le projet est en cours d'exécution, ou opérationnel;

5. Terminé

Quand, après une période de trois ans pendant laquelle le projet était en cours, aucun progrès n'a été réalisé dans sa promotion;

6. Retiré

Quand l'investisseur national demande au Programme d'investissements industriels de mettre fin à la formulation ou à la promotion du projet.

* INPRIS (Système d'information pour la promotion des investissements) est une banque de données informatisée, utilisée pour améliorer l'enregistrement, la recherche et la dissémination d'informations liées à l'identification et la promotion de projets d'investissement.

CHAPITRE I. LE PROGRAMME D'INVESTISSEMENTS INDUSTRIELS DE L'ONUDI

1. L'ONUDI aide le secteur industriel des pays en développement à mobiliser les ressources étrangères nécessaires à l'exécution de leurs projets d'investissement pour la création d'entreprises, pour l'expansion, la modernisation ou la relance d'entreprises existantes. Les ressources étrangères que l'ONUDI peut aider à mobiliser peuvent revêtir les formes suivantes : financement sous forme de prise de participations, prêts, crédits classiques ou autres; mise à disposition d'experts en technologie ou en gestion; fourniture de biens ou de technologies (licences); formation; accès à des marchés, etc., ainsi que ressources financières ou conseils d'experts pour la préparation ou la réalisation des études préinvestissement nécessaires. Les entrepreneurs des pays en développement sont aidés à mobiliser ces ressources grâce à une coopération en affaires avec des partenaires étrangers. Dans le cadre de l'ONUDI, cette assistance est fournie par le Programme d'investissements industriels, dont l'exécution est assurée par la Division de l'investissement industriel, au Siège de l'ONUDI, à Vienne, et par le Réseau de Services de promotion des investissements*, à Cologne, Milan, Paris, Séoul, Tokyo, Varsovie, Vienne, Washington et Zurich, ainsi que les Centres de coopération industrielle internationale à Beijing et Moscou, et des centres officieux dans plusieurs Etats membres de l'ONUDI.

2. Pour atteindre son objectif de mobilisation de ressources étrangères en faveur de pays en développement, le Programme d'investissements industriels aide les entrepreneurs de ces pays à identifier, formuler et promouvoir des projets d'investissement spécifiques et potentiellement viables, dont l'exécution exige l'apport de ressources étrangères.

3. Pour faciliter l'identification et la formulation de projets d'investissement dans les pays en développement, la Division de l'investissement industriel a élaboré, sous le titre "Comment lancer des industries manufacturières", une série de profils d'installations, qui décrivent les conditions préalables requises pour un processus particulier : matières premières, équipement et outillage, main-d'oeuvre, investissement initial et certains éléments des coûts de production.

* Les Services de promotion des investissements sont financés par une contribution spéciale des pays hôtes.

4. Pour apporter son aide dans la formulation et la sélection de projets d'investissement dont la promotion exige une analyse de leurs aspects financiers, le Programme d'investissements industriels utilise un progiciel, d'emploi facile, appelé PROPSPIN (Système d'information pour le tri et l'évaluation préalable des profils de projets). Ce progiciel est adapté aux besoins d'utilisateurs qui ne sont pas nécessairement des spécialistes de l'analyse financière.

5. Pour contribuer à la promotion de projets d'investissement, c'est-à-dire établir des contacts avec des partenaires étrangers éventuels et susciter leur intérêt, la Division de l'investissement industriel a recours à deux principaux modes d'action :

- a) Par l'intermédiaire du Réseau de Services de promotion des investissements et des deux Centres de coopération industrielle, dont le rôle principal consiste à identifier des partenaires étrangers pour les projets d'investissement proposés par des investisseurs de pays en développement. Les fonctionnaires du Réseau sont en relations étroites avec le milieu d'affaires et les organismes de développement dans les neuf pays hôtes; ils ont établi des banques de données, contenant des renseignements détaillés sur les sociétés intéressées par un partenariat industriel dans les pays en développement et sur la nature des activités qui intéressent ces sociétés. Le Programme de délégués, exécuté par le Réseau, permet à des représentants des organismes de promotion des investissements, des ministères de l'industrie et autres organismes similaires des pays en développement de participer aux activités courantes du Réseau dans la promotion des projets d'investissement, et de rester en contacts directs avec des industriels des pays hôtes, ainsi qu'avec des organismes de développement et de financement. Ces représentants assurent la promotion de projets spécifiques d'investissement dans leur propre pays; ils constituent également une précieuse source officielle de renseignements sur les conditions de l'investissement dans leur pays et sur les stimulants offerts aux investisseurs étrangers.
- b) Grâce à une banque de données informatisée, appelée Système d'information pour la promotion des investissements (INPRIS), que la Division de l'investissement industriel maintient au Siège de l'ONUDI. En plus de renseignements détaillés sur les projets d'investissement en cours,

INPRIS contient des données sur les sociétés, dans des pays qui ne font pas encore partie du Réseau, qui ont manifesté leur intérêt à l'égard de projets d'investissement dans des pays en développement. Ces sociétés reçoivent des informations détaillées sur les projets dont la Division de l'investissement industriel assure la promotion, dans les secteurs et régions qui les intéressent.

6. Le Programme d'investissements industriels a également élaboré divers moyens pour mettre les auteurs de projets en contact direct avec des partenaires étrangers éventuels. Les plus importants sont :

- a) Les Forums pour la promotion des projets d'investissement, qui sont généralement organisés dans des pays en développement, pour permettre aux investisseurs nationaux et aux partenaires étrangers éventuels d'avoir des entretiens bilatéraux sur des projets spécifiques d'investissement préalablement identifiés et mis en promotion par le Programme. Parfois, de tels forums sont aussi organisés dans des pays industrialisés, à l'occasion de foires industrielles spécialisées. L'interaction, au niveau de projets spécifiques d'investissement, entre les investisseurs nationaux de pays en développement et les partenaires étrangers éventuels de pays industriels et autres se traduit souvent par la proposition aux investisseurs nationaux de nouvelles idées de projet.
- b) Les Réunions d'information, qui sont généralement organisées dans les pays hôtes du Réseau, mais peuvent l'être aussi dans d'autres pays, à l'intention de délégations de pays en développement, comprenant des hauts fonctionnaires gouvernementaux, des dirigeants des chambres de commerce et des hommes d'affaires. Ces délégations s'adressent à des partenaires étrangers éventuels, pour leur donner des renseignements sur les conditions et les possibilités d'investissement dans leurs pays et pour discuter de possibilités spécifiques d'investissement.

7. Bien que le Programme d'investissements industriels puisse aider des entrepreneurs individuels dans la formulation et la promotion de leurs projets d'investissement, l'assistance décrite ci-dessus est généralement fournie dans le cadre de l'exécution de programmes généraux et intégrés d'assistance technique à l'investissement industriel, qui sont spécialement conçus pour chaque pays en

développement, sur la base d'une analyse antérieure de ses politiques et programmes industriels, son climat de l'investissement, son infrastructure pour l'identification et la promotion de projets et ses besoins en matière de promotion des investissements industriels. Un tel programme peut comporter, outre l'identification, la formulation et la promotion de projets spécifiques d'investissement, une assistance pour améliorer le climat de l'investissement et renforcer les organismes locaux et les possibilités nationales en matière d'identification, formulation et promotion de projets d'investissements industriels. Le succès de ces programmes est directement lié au nombre de projets d'investissement dont la promotion a donné de bons résultats. L'exécution de ces programmes peut être financée par diverses sources, telles que le PNUD, des organismes de financement et des donateurs bilatéraux ou multilatéraux, et des fonds en dépôt fournis à l'ONUDI par les gouvernements de pays en développement, par des organismes tels que les banques de développement, ou par des sociétés industrielles.

8. Toute correspondance relative aux activités de l'ONUDI en matière d'investissements industriels doit être envoyée à l'adresse suivante :

Le Directeur de la Division de l'investissement industriel
Organisation des Nations Unies pour le développement industriel
Centre international de Vienne
Boîte postale 300
A-1400 Vienne (Autriche)

Téléphone : 211310
Télex : 113340
Téléfax : 2308260

CHAPITRE II. STRUCTURE ET TENEUR D'UN PROFIL DE PROJET D'INVESTISSEMENT INDUSTRIEL

1. Le Profil de projet d'investissement industriel (Profil) est l'instrument utilisé par l'ONUDI pour l'identification et la promotion d'un projet d'investissement, en vue de sa sélection et de sa promotion ultérieure, qui consiste à le présenter à des fournisseurs éventuels, sur une base industrielle ou commerciale, des ressources étrangères requises par les investisseurs dans les pays en développement. Ceci montre l'importance cruciale du Profil et de la fiabilité des renseignements qu'il contient. Toutefois, le Profil lui-même ne doit pas être considéré comme une étude préinvestissement.

2. L'objet du présent chapitre est d'expliquer la structure et la teneur d'un Profil, en vue de faciliter : i) l'établissement du Profil par des fonctionnaires ou des consultants de l'ONUDI, ainsi que par les investisseurs nationaux eux-mêmes ou leurs représentants; ii) l'analyse critique du Profil par l'ONUDI, en vue de déterminer si le projet est prêt pour promotion, ou exige une formulation plus élaborée.

3. Quelles que soient les données disponibles au sujet d'un projet d'investissement, chaque Profil doit toujours contenir les cinq sections suivantes :

Section I : Le produit : En quoi consiste la production finale envisagée dans le projet ?

Section II : La raison d'être du projet et les marchés visés : Le projet est-il réaliste, ou s'agit-il simplement de vues de l'esprit ? Quelle est sa logique ? A-t-on déterminé un marché ?

Section III : L'investisseur national : Même si le projet est réaliste, quel est l'investisseur national (entrepreneur) qui en prend la responsabilité ? Ce promoteur a-t-il la possibilité d'exécuter le projet et de le rendre opérationnel ?

Section IV : Les ressources étrangères requises : En quoi consistent exactement les ressources que l'investisseur national (entrepreneur) cherche à obtenir d'un partenaire étranger ?

Section V : Documentation/études terminées, en préparation, ou envisagées pour convaincre les partenaires étrangers éventuels de l'intérêt du projet du point de vue commercial ou industriel, et les inciter à entrer en négociations avec l'investisseur national pour la fourniture des ressources étrangères

requis par celui-ci : Quelles sont les études, enquêtes, etc., qui ont été ou seront faites pour appuyer ou confirmer les déclarations figurant dans les quatre premières sections ?

4. Les renseignements fournis dans chacune des cinq sections du Profil et le degré de détail sont fonction de la nature du projet et des ressources étrangères recherchées et devraient contribuer à faciliter la promotion du projet, c'est-à-dire à convaincre le partenaire étranger éventuel contacté par l'ONUDI qu'il pourrait tirer profit d'une coopération en affaires avec l'investisseur national (entrepreneur) en vue d'apporter les ressources étrangères recherchées par ce dernier. Le partenaire étranger éventuel prend connaissance du projet d'investissement grâce au Profil; c'est celui-ci qui peut le convaincre que le projet offre des possibilités en tant qu'entreprise industrielle profitable et qu'il serait donc utile d'entrer en relations avec l'investisseur national pour poursuivre les négociations. Compte tenu de cette importante considération et sachant qu'il est difficile de normaliser les renseignements au sujet de projets d'investissement, la longueur de chaque section du projet peut varier de quelques lignes à plusieurs pages, selon l'ampleur et la fiabilité des renseignements; il n'y a pas de limites en ce qui concerne les renseignements à faire figurer ou à annexer à la section V.

5. Quelle que soit l'opinion de la personne qui établit le Profil quant au classement du projet d'investissement dans la catégorie A, B ou C*, le format du Profil doit respecter les subdivisions décrites ci-dessus. La longueur et la teneur de chaque section pourront varier d'un projet à l'autre. Pour les projets de la catégorie A, toute information qui n'a pas été contrôlée et vérifiée devrait être clairement indiquée. La personne établissant le Profil devra également donner son avis quant au bien-fondé du projet et à la confiance que l'on peut accorder à l'investisseur national. Il faudra indiquer clairement si une information quelconque doit être considérée comme confidentielle. Si un résumé du Profil est demandé, il devra être long de une ou deux pages et comporter les mêmes cinq sections que le Profil lui-même. Des modèles de Profil et de résumé sont donnés, sous forme de questionnaire, dans les chapitres III et IV.

La note explicative ci-après décrit plus en détail la teneur d'un Profil.

* Voir le glossaire pour une explication de ces catégories.

NOTE EXPLICATIVE POUR L'ETABLISSEMENT D'UN PROFIL
DE PROJET D'INVESTISSEMENT INDUSTRIEL

(Chaque fois que possible, le Profil devrait être établi sur une disquette d'ordinateur, en indiquant le type de logiciel utilisé; la disquette, accompagnée du texte écrit, devra être envoyée au Siège de l'ONUDI, à Vienne)

PAYS :

TITRE DU PROJET D'INVESTISSEMENT :

(Le titre doit préciser s'il s'agit d'un projet pour la création d'une entreprise, ou d'un projet pour l'expansion/modernisation ou la relance d'une entreprise)

No DU PROFIL : CATEGORIE DU PROJET :

Ce Profil a été établi par : (NOM, ADRESSE, Nos DE TELEPHONE, TELEX ET TELEFAX)
à (LIEU) le (DATE)

SECTION I Description, spécifications et utilisations des produits qui seront fabriqués ou commercialisés par une entreprise nouvelle, ou des produits qui sont ou étaient fabriqués par une entreprise que l'on veut agrandir, moderniser ou relancer.

SECTION II Description du projet d'investissement et de sa raison d'être, en précisant notamment les marchés envisagés et les études de marketing faites ou en cours :

- i) Une explication de la raison d'être ou de la logique du projet est extrêmement importante pour le succès d'une promotion éventuelle. Cette explication doit répondre, entre autres, aux questions suivantes : Quel est l'objet essentiel du projet proposé ? Quels sont les principaux risques encourus. D'où et comment est venue l'idée du projet ? L'extrait ci-après d'un récent rapport annuel d'une institution de financement du développement dans un pays industriel montre comment on peut présenter la raison d'être d'un projet : "En 1989, notre Institution a été cofondateur d'une des premières entreprises communes

comportant un partenaire étranger dans un pays en développement déchiré par la guerre. Les perspectives de ce projet sont plus qu'intéressantes, à la fois parce qu'un petit investissement aura un grand impact sur le développement et parce que des investisseurs privés entreront en relations mutuellement bénéfiques avec des organisations donatrices. Pleinement conscients des risques élevés associés à des activités dans le pays en développement considéré, notre Institution et les autres investisseurs ont mis au point un concept qui minimise l'investissement sans réduire l'impact sur le développement. Depuis quelques années, des organisations donatrices ont financé de grands investissements dans le secteur frigorifique dans ce pays. Parmi les bénéficiaires de cet investissement, il faut mentionner l'industrie de la pêche, qui dispose maintenant d'importantes installations frigorifiques, aussi bien à terre qu'à bord de chalutiers. Le problème dans ce cas est double : d'une part, il n'y a pas assez de personnel qualifié pour assurer la maintenance de l'équipement; d'autre part, il est difficile de se procurer des pièces détachées.

Ceci crée le problème additionnel que l'on ne retire pas le bénéfice maximal de l'équipement; ce qui, à son tour, incite notre Institution à y regarder à deux fois avant de consentir de nouveaux investissements. Ce problème a été pallié par la création de la nouvelle entreprise commune. A côté de notre Institution, les autres partenaires dans le projet sont une société étrangère, une société privée du pays en développement et une société d'Etat. Le personnel de l'entreprise commune est fourni par la société d'Etat, tandis que sa formation incombe aux techniciens de la société étrangère. L'une des grandes difficultés auxquelles se heurte ce pays en développement est l'acquisition de devises fortes pour le paiement des travailleurs étrangers et la constitution d'un stock de pièces détachées. Cette difficulté a été surmontée dans une certaine mesure grâce à un accord avec le gouvernement, aux termes duquel des dépenses locales encourues par des projets financés grâce

à une aide étrangère peuvent être réglées en devises convertibles. La société de services est ainsi la clé d'une aide plus poussée à la région, tout comme cette aide est la clé de l'existence même et du bon fonctionnement de la société de services. Un équipement frigorifique bien entretenu donne un bien meilleur rendement de l'investissement dans ce secteur. Il permet la création d'emplois; il ouvre des possibilités à l'exportation et il améliore la situation nutritionnelle de la population, du fait que des poissons et d'autres denrées alimentaires peuvent être stockés et distribués plus largement dans une plus grande partie du pays".

- ii) L'existence de débouchés pour un produit industriel est un élément crucial du succès éventuel d'un projet d'investissement; il faut donc fournir des données et des explications sur le marché local et les marchés à l'exportation. Il faut également mettre en relief d'autres justifications des espoirs que l'on place dans la rentabilité du projet; par exemple : Est-ce que les principales matières premières ou la main-d'oeuvre qualifiée nécessaires sont disponibles localement; peuvent-elles être obtenues à un prix avantageux ? Existe-t-il des stimulants ou des concessions particulières dont le projet puisse bénéficier ? Est-ce que l'approbation du gouvernement a déjà été obtenue ? etc...
- iii) Cette section doit comporter un bref exposé des aspects du projet touchant l'environnement, explicitant les considérations majeures et précisant si le projet est ou sera conforme à la réglementation du pays en matière de protection de l'environnement. A ce sujet, on peut consulter les directives de la Banque mondiale.

SECTION III Renseignements sur l'investisseur national et sur les ressources qu'il entend investir dans le projet :

- i) L'investisseur national est la personne avec laquelle le partenaire étranger entrera en négociations. Le succès de la promotion d'un projet d'investissement dépend dans une grande mesure de l'ampleur et de la fiabilité des

renseignements fournis au sujet des possibilités et de l'expérience de l'investisseur national pour diriger le projet, ainsi que des investissements et des risques qu'il est prêt à faire et à prendre.

- ii) Si le Profil est établi par un fonctionnaire ou un consultant de l'ONUDI, celui-ci doit s'efforcer de confirmer les renseignements fournis par l'investisseur national et doit rédiger une déclaration expresse à ce sujet, pour la joindre au Profil. Voici un exemple de déclaration :

J'ai analysé les renseignements ci-dessus et je confirme qu'ils sont conformes à mes propres observations et discussions avec l'investisseur national et autres personnes intéressées, à la seule exception des réserves suivantes.

Je dois faire les additions ou les réserves suivantes au sujet des renseignements ci-dessus :

Date :

Lieu :

Signature :

- iii) L'investisseur national doit certifier par écrit qu'il souhaite que l'ONUDI assure la promotion de son projet.

SECTION IV

Description des ressources (financement, équipement, travaux d'experts, accès à des marchés, etc.) que l'investisseur national cherche à obtenir de sources étrangères :

- i) Cette section doit décrire chacune des ressources requises de manière suffisamment détaillée pour que le partenaire étranger éventuel puisse décider s'il serait intéressé, ou non, par une coopération en affaires.
- ii) Il existe deux types fondamentaux de coopération en affaires : i) une entreprise commune, dans laquelle les partenaires locaux et étrangers fournissent : a) un financement sous forme de prise de participation ou de prêts, ainsi que tout autre financement non classique; b) leur connaissance des marchés, des techniques de production et de la gestion des entreprises; ii) des accords pour la fourniture de savoir-faire (en technologie ou en gestion), d'équipement, etc., et pour l'accès à des marchés. Une

coopération en affaires peut comporter plus d'un des types ci-dessus.

Dans toute la mesure du possible, cette section doit comprendre : 1) une évaluation monétaire du coût des ressources recherchées; 2) un aperçu des activités antérieures de promotion du projet; 3° une indication des préférences au sujet des pays où promouvoir le projet et d'autres considérations touchant la stratégie de promotion.

- iii) Si l'investisseur national recherche une aide financière, il faut indiquer si une banque locale de développement ou d'autres organismes financiers ont été contactés et quel a été le résultat de ces contacts; il est extrêmement utile de connaître, avant d'entreprendre la promotion d'un projet d'investissement dans un pays en développement, les opinions des banques locales de développement au sujet du projet et de l'investisseur national, et de savoir si ces banques sont désireuses de participer au financement du projet, ou pourquoi elles ne le sont pas.

SECTION V

Documentation/études terminées, en préparation ou envisagées pour convaincre les partenaires étrangers éventuels de l'intérêt du projet du point de vue commercial ou industriel, et les inciter à entrer en négociations avec les investisseurs du pays en développement considéré pour la fourniture des ressources étrangères requises par ces derniers. Cette documentation peut comporter des études préinvestissement, des diagnostics, des études de marché, etc., ainsi que des garanties et des modèles de contrat, etc.

- i) Cette section doit contenir un résumé des constatations, conclusions et recommandations des études préinvestissement ou autres études déjà faites; on indiquera la date et le degré de détail de chaque étude, le nom et l'adresse des auteurs, la possibilité d'obtenir des exemplaires et la

personne qui les fournira. Un descriptif ou un résumé des études en cours ou envisagées devra également être inclus. Les autres renseignements à fournir dépendront de la nature des ressources étrangères requises; on donnera notamment tout renseignement additionnel jugé souhaitable pour la promotion du projet, par exemple : cherche-t-on des crédits ou une prise de participation ? Un dossier de renseignements préliminaires sur le projet, semblable à celui qui est reproduit ci-après, devra être établi pour soumission au financier éventuel; certaines institutions de financement peuvent accepter les profils établis par l'ONUUDI, à condition qu'ils contiennent tous les renseignements voulus. En pareil cas, ces renseignements devront être recueillis et joints au Profil; ou bien, il faudra mentionner que ces renseignements sont disponibles et indiquer comment se les procurer. Il faudra également remplir les formats d'accès à PROPSPIN dans le cas des projets pour lesquels un financement est demandé.

ii) Les renseignements préliminaires sur un projet doivent comprendre les suivants :

1. Brève description du projet
2. Parrainage, gestion et assistance technique :
 - a) Curriculum et profession des parrains, y compris des renseignements d'ordre financier.
 - b) Arrangements proposés pour la gestion; liste des gestionnaires, avec curriculum.
 - c) Description des arrangements techniques pour le transfert de savoir-faire et autre assistance extérieure (gestion, production, financement, etc.).
3. Marchés et ventes :
 - a) Orientation principale des ventes : exportation, marché national, marché régional.
 - b) Volume de production prévu, objectifs des ventes, part du marché envisagée.
 - c) Utilisateurs éventuels des produits et canaux de distribution envisagés.
 - d) Sources actuelles de fourniture des produits. Concurrence future et possibilité que le marché soit alimenté par des produits de substitution.
- e) Protection tarifaire ou restrictions à l'importation touchant les produits.
- f) Facteurs critiques déterminant le potentiel du marché.
- g) Analyse de la teneur et des effets des accords, proposés ou en vigueur, d'intégration économique régionale.
4. Faisabilité technique, ressources en main-d'oeuvre et matières premières
 - a) Brève description du procédé de fabrication.
 - b) Commentaires sur les complexités techniques particulières, le besoin de savoir-faire et de compétences spéciales.
 - c) Sources possibles de fourniture d'équipement.
 - d) Main-d'oeuvre disponible et infrastructure (transports, communications, électricité, eau, etc.).
 - e) Sources, prix et qualité des matières premières; relations avec les industries d'appui.
 - f) Les matières premières nécessaires sont-elles soumises à des restrictions à l'importation ?

- g) Site envisagé pour les installations, eu égard aux fournisseurs, aux marchés, à l'infrastructure et à la main-d'oeuvre.
 - h) Capacité proposée pour les installations, en comparaison d'autres installations connues.
5. Besoins d'investissements, financement du projet et revenus
- a) Evaluation du coût total du projet, avec ventilation : terrain, construction, équipement et fonds de roulement; indication de la composante en devises.
 - b) Structure financière proposée; sources de financement envisagées; conditions des prises de participation et de financement de la dette.
 - c) Type de financement : prêts, prise de participation, ou les deux; montants.
- d) Informations sur la rentabilité et le rendement de l'investissement.
 - e) Facteurs critiques déterminant la rentabilité.
6. Appui du gouvernement et réglementation :
- a) Le projet dans le contexte du programme gouvernemental de développement économique et d'investissements.
 - b) Stimulants spécifiques et soutien gouvernemental dont le projet pourra bénéficier.
 - c) Contribution du projet au développement économique.
 - d) Aperçu des règlements en matière de contrôle des changes, d'entrées de capitaux et de rapatriement.
7. Calendrier prévu pour la préparation et l'exécution du projet

CHAPITRE III. MODELE ET RESUME D'UN PROFIL DE PROJET D'INVESTISSEMENT
POUR LA CREATION D'UNE ENTREPRISE

NOTE LIMINAIRE ET INSTRUCTIONS

1. Le Programme d'investissements industriels de l'ONUDI a pour objet la mobilisation de ressources étrangères (financement, travaux d'experts, technologie, équipement, accès à des marchés, etc.) pour les pays en développement; pour ce faire, il aide leurs investisseurs/entrepreneurs à identifier, formuler et promouvoir des projets spécifiques et potentiellement viables, dont l'exécution exige l'apport de ressources étrangères.
2. Le Profil de projet d'investissement industriel est l'instrument utilisé par le Programme d'investissements industriels pour identifier et formuler un projet d'investissement, en vue de sa sélection et de sa promotion; celle-ci consiste à présenter le Profil à des fournisseurs éventuels des ressources étrangères requises par les investisseurs des pays en développement. Cela montre l'importance cruciale du Profil et de la fiabilité des renseignements qu'il contient. Cependant, il faut souligner que le Profil lui-même ne doit pas être considéré comme une étude préinvestissement. L'objet du Profil est de faciliter la promotion du projet, c'est-à-dire de convaincre le partenaire étranger éventuel contacté par le Programme d'investissements industriels qu'il aurait intérêt à entrer en relations d'affaires avec l'investisseur national pour l'apport des ressources étrangères recherchées par ce dernier.
3. Un Profil comporte cinq sections; les renseignements fournis dans chacune d'elles et le degré de détail sont fonction de la nature du projet d'investissement, des données disponibles et, principalement, de la nature des ressources étrangères recherchées par l'investisseur national. Compte tenu du fait important que le partenaire étranger éventuel prend connaissance du projet d'investissement grâce au Profil et que c'est ce Profil qui peut le convaincre d'entrer en contact avec l'investisseur national pour poursuivre leurs négociations, la longueur de chaque section du Profil peut aller de quelques lignes à plusieurs pages, selon les informations fiables dont on dispose; il n'y a pas de limites aux renseignements que l'on peut inclure ou résumer dans la section V, ou lui annexer. Si une information quelconque n'a pas été contrôlée ou vérifiée, il faut l'indiquer clairement. Les données minimales, sans lesquelles le Programme d'investissements industriels ne peut pas accepter un Profil en vue de la sélection et de la promotion du projet, sont les suivantes : a) une description précise des produits qui seront fabriqués et des marchés visés

(sections I et II); b) des renseignements appropriés sur l'investisseur national (section III); c) une description aussi précise que possible des ressources que l'investisseur national se propose d'investir dans le projet et de celles qu'il cherche à obtenir de partenaire étrangers (sections III et IV); d) la raison d'être du projet, ou l'essence de l'entreprise envisagée (section II).

4. Si le modèle de Profil ne prévoit pas assez d'espace pour certaines réponses, ou s'il ne permet pas de traiter d'un aspect particulier du projet, il faut y joindre des feuillets supplémentaires. En revanche, si l'on ne possède pas de données suffisantes pour répondre à une question, il convient de faire si possible une estimation et d'ajouter une note précisant qu'il s'agit d'une estimation. Si l'on dispose des données nécessaires pour établir la deuxième partie de la section V du Profil, il n'est pas indispensable de remplir certaines parties et tableaux des sections II et III, étant donné qu'il s'agirait d'une simple répétition de données fournies dans la deuxième partie de la section V. Autrement dit, il faut donner la priorité à la deuxième partie de la section V.

5. Si l'investisseur national souhaite garder un caractère confidentiel à certaines informations, il doit en faire mention.

6. Si, au cours de l'établissement du Profil, on estime que le projet exige une assistance technique à titre gracieux avant d'être prêt pour promotion en tant qu'entreprise commerciale, ce besoin d'assistance technique doit être porté le plus tôt possible à l'attention du Programme d'investissements industriels, pour suite à donner.

7. Chaque fois que possible, le Profil doit être établi sur disquette d'ordinateur; un texte écrit sera envoyé en même temps que la disquette (en précisant le type de logiciel utilisé) à l'adresse indiquée ci-après.

8. Toute correspondance relative au projet (et à toute autre question touchant les activités de l'ONUDI en matière d'investissements industriels) doit être envoyée à l'adresse suivante :

Le Directeur de la Division de l'investissement industriel
Organisation des Nations Unies pour le développement industriel
Boîte postale 300
A-1400 Vienne (Autriche)

Téléphone : 211310
Télex : 113340
Téléfax : 2308260

MODELE D'UN PROFIL DE PROJET D'INVESTISSEMENT POUR
LA CREATION D'UNE ENTREPRISE

(Lire la note liminaire et les instructions ci-dessus avant d'établir
le Profil)

Pays :

Titre du projet :

No du projet : *

Catégorie : *

CITI : *

Ce Profil a été établi par

(Nom, adresse)

le

à

(date)

(lieu)

SECTION I

DESCRIPTION ET SPECIFICATIONS DES PRODUITS QUI SERONT FABRIQUES
OU COMMERCIALISES

I.1. Décrire les principales caractéristiques/spécifications des produits à
fabriquer (taille, nature, qualité, etc.), à l'aide du tableau I.1.
Joindre des feuillets supplémentaires, si nécessaire.

Tableau I.1

Produits	Spécifications (taille, nature, qualité, etc.)
1	
2	
3	
4	
5	
6	

* A déterminer en consultation avec l'ONUJDI.

I.2. L'investisseur national serait-il intéressé par des propositions des partenaires étrangers éventuels touchant des modifications ou additions aux produits énumérés ci-dessus :

Oui

Non

SECTION II

DESCRIPTION DU PROJET D'INVESTISSEMENT ET EXPOSE DE SA RAISON D'ETRE, EN INDIQUANT NOTAMMENT LES MARCHES VISES ET LES ETUDES DE MARKETING FAITES OU EN COURS

II.1. Donner un historique, un aperçu général et les caractéristiques principales du projet et exposer sa raison d'être, en indiquant notamment :

- i) l'essence de l'entreprise proposée, les principaux risques et les résultats escomptés;
- ii) la capacité proposée pour l'installation et le lieu d'implantation; indiquer si des installations du même ordre sont en service dans le pays;
- iii) les marchés sur lesquels on espère vendre les produits, ainsi que les raisons de penser que ces produits pourront y être vendus à un prix approprié;
- iv) les principales raisons de penser que le projet sera une entreprise viable (obtention de matières premières, main-d'oeuvre, etc., à des prix compétitifs; stimulants spécifiques et concessions particulières);
- v) pourquoi des ressources étrangères sont-elles recherchées, etc.;
- vi) les considérations majeures concernant l'environnement (réglementation, principaux risques, pollution, sécurité des travailleurs);
- vii) une estimation de l'investissement total, de la création d'emplois, etc.;
- viii) qui assurera la gestion du projet.

II.3. MARCHES ET STRATEGIE DU MARKETING

II.3.1. Marchés

II.3.1.1. Des études de marché ont-elles été faites ou sont-elles en cours ? Résumer leurs conclusions ou leur descriptif et indiquer qui a fait les études, ainsi que la date d'achèvement :

II.3.1.2. Donner une estimation de l'offre et de la demande annuelles actuelles sur le marché intérieur des produits envisagés dans le projet, en indiquant le taux de croissance probable de la demande au cours des cinq prochaines années, à l'aide du tableau II.3.1.2.

Tableau II.3.1.2

Produits	Ventes annuelles actuelles sur le marché intérieur (unités)	Estimation de la demande annuelle actuelle sur ce marché (unités)	Estimation du taux de croissance de la demande au cours des cinq prochaines années (% par an)
1			
2			
3			
4			
5			
6			

II.3.1.3. Indiquer le pourcentage des ventes annuelles actuelles sur le marché intérieur qui est produit dans le pays et le pourcentage qui est importé, avec les prix respectifs, à l'aide du tableau II.3.1.3.

Tableau II.3.1.3

Produits	Production locale		Importations	
	% des ventes annuelles actuelles sur le marché intérieur	Prix de vente actuel, par unité, en monnaie locale	% des ventes annuelles actuelles sur le marché intérieur	Prix c.a.f. actuel, par unité, en devise forte
1				
2				
3				
4				
5				
6				

Le taux de change de la monnaie locale par rapport à cette devise forte était de le

II.3.2. Stratégie du marketing :

II.3.2.1. Quelle part du marché intérieur le projet espère-t-il capturer ? _____ %

II.3.2.2. Quelles mesures seront prises pour capturer une part du marché intérieur ?

Demander au gouvernement une protection contre les importations

Proposer des prix de vente plus bas

Fabriquer des produits de meilleure qualité

Offrir de meilleurs services

Divers (spécifier)

II.3.2.3. Existe-t-il un service commercial, ou est-il nécessaire d'en créer un (taille, qualifications) ?

II.3.2.4. Votre pays exporte-t-il déjà des produits analogues à ceux qui seront fabriqués par l'entreprise envisagée ?

Oui Non

Si oui, indiquer vers quels pays et en quelles quantités, à l'aide du tableau II.3.2.4.

SECTION III

L'INVESTISSEUR NATIONAL ET LES RESSOURCES QU'IL INVESTIRA DANS LE PROJET*

La plus grande partie possible des renseignements demandés ci-après doivent être fournis par l'investisseur national, de préférence sur papier à en-tête de son entreprise actuelle. A cet effet, l'investisseur national est la personne qui mènera les négociations au sujet de l'exécution du projet d'investissement avec un partenaire étranger éventuel; il doit donc s'agir d'une personne physique, qu'elle agisse en son propre nom, ou au nom d'associés, ou au nom d'une personne morale telle qu'une société à responsabilité limitée. L'investisseur doit se sentir libre de fournir tout renseignement additionnel qui, à son avis, pourrait faciliter l'analyse critique de son projet par l'ONUDI et par des partenaires étrangers éventuels.

- III.1. Nom, adresse, téléphone (professionnel et privé) et télex de l'investisseur national et du responsable des relations pour la promotion du projet.
- III.2. Nom, adresse, téléphone et télex de l'entreprise ou de l'employeur de l'investisseur national, s'ils sont différents des précédents.
- III.3. Titre et fonction de l'investisseur dans cette entreprise.
- III.4. Curriculum scolaire et universitaire détaillé (niveau, diplômes, degré, formation pratique ou en cours d'emploi, etc.; établissements fréquentés) de l'investisseur national et des principaux dirigeants.

* Si un fonctionnaire ou un consultant de l'ONUDI établit le Profil, il devra chercher confirmation des renseignements fournis par l'investisseur national et joindre au Profil une déclaration expresse à ce sujet. Voici un exemple de cette déclaration :

J'ai vérifié les renseignements ci-dessus et je confirme qu'ils sont en accord avec mes propres observations et discussions avec l'investisseur national et autres personnes intéressées, avec les seules réserves ci-après.

Je dois faire les additions ou réserves suivantes au sujet des renseignements donnés ci-dessus :

Date :

Lieu :

Signature :

- III.5. Activités exercées actuellement ou antérieurement, et nombre d'années d'expérience (par exemple : fabrication, assemblage, maintenance, commerce de gros ou de détail, consultant); articles commercialisés ou produits; site des installations de production; nombre de débouchés commerciaux; nombre d'employés, en précisant : cadres, personnel administratif, personnel commercial et travailleurs manuels; estimation de la valeur nette et des avoirs nets de l'entreprise.
- III.6. Chiffre d'affaires annuel et pourcentage des exportations dans ce chiffre d'affaires. Si les exportations sont matérielles, spécifier leurs quantités et les pays de destination.
- III.7. L'investisseur a-t-il une participation majoritaire dans l'entreprise; si non, qui en a le contrôle ?
- III.8. L'entreprise de l'investisseur fait-elle partie d'un groupe de sociétés ? Si oui, donner un aperçu du groupe, de ses dirigeants et de ses activités.
- III.9. Peut-on disposer d'états financiers pour les trois dernières années ? Ont-ils été soumis à des vérificateurs indépendants ?
- III.10. Noms et adresses des banques locales et étrangères de l'investisseur; indiquer si un partenaire étranger éventuel peut les contacter pour références.
- III.11. Description des ressources (financières, matérielles, etc.) que l'investisseur national se propose d'investir dans le projet.
- III.12. Toute autre information que l'investisseur national juge intéressante pour un partenaire étranger éventuel.
- III.13. L'investisseur national doit déclarer par écrit qu'il souhaite que l'ONUDI assure la promotion de son projet.

SECTION IV

RESSOURCES ETRANGERES RECHERCHEES PAR L'INVESTISSEUR NATIONAL

- IV.1. Joindre la déclaration signée par l'investisseur national, selon laquelle il souhaite que le Programme d'investissements industriels assure la promotion de son projet, c'est-à-dire aide à identifier des fournisseurs étrangers éventuels des ressources étrangères requises et à établir des relations directes entre l'investisseur national et ces fournisseurs étrangers éventuels.
- IV.2. Indiquer et décrire les ressources recherchées.
- IV.2.1. Financement du projet par :
- i) Prise de participation (pourcentage du capital total et montant; date à laquelle ce montant doit être transféré; stimulants spéciaux dont pourra bénéficier l'investisseur étranger et tous autres règlements nationaux pertinents; sources préférées, etc.) :

 - ii) Emprunt (montant, durée, taux d'intérêt souhaité, période de grâce, etc.; fins auxquelles cet emprunt sera utilisé, garanties de remboursement, quand et comment le montant de l'emprunt doit être transféré, sources préférées, etc.) :

 - iii) Financement non classique (nature; termes et conditions; brève description des règlements nationaux applicables, sources préférées, etc.) :

 - iv) Divers (spécifier) :
- IV.2.2. Description des efforts antérieurs pour obtenir le financement requis; sources contactées (notamment les organismes financiers locaux), résultats obtenus; indiquer la stratégie de promotion que l'on souhaite voir adopter par le Programme d'investissements industriels :

IV.2.3. Accords pour la fourniture ou le financement de :

- i) Experts en gestion ou en technologie (description; date de mise à disposition; durée; si un financement est demandé, pour quelle durée; sources préférées, etc.) :

- ii) Machines et outillage (description; pays d'origine préféré; date de livraison; le cas échéant, période du financement et garanties de remboursement) :

- iii) Transfert de technologie (description de la technologie requise; modalités préférées de transfert (licence, franchise, etc.); source ou pays d'origine préféré, etc.) :

- iv) Accès à des marchés (indication des marchés souhaités; expérience antérieure de la vente sur des marchés extérieurs; nature de l'accord commercial proposé, etc.) :

- v) Sous-traitance (description des produits; expérience antérieure en matière de sous-traitance, en termes de produits et de marchés; éléments importants de l'accord commercial proposé, etc.) :

- vi) Divers (spécifier) :

IV.2.4. Description des efforts antérieurs, le cas échéant, pour obtenir les ressources indiquées plus haut; sources contactées et résultats obtenus; stratégie de promotion que l'on souhaite voir adopter par le Programme d'investissements industriels.

<u>En préparation</u>	<u>Date d'achèvement</u>	<u>Auteurs</u>	<u>Nbre de pages</u>
<u> </u> / <u> </u> / <u> </u> Etude technique	_____	_____	_____
<u> </u> / <u> </u> / <u> </u> Autres (spécifier)	_____	_____	_____

Joindre un exemplaire de chaque étude ou rapport terminé et un descriptif des études en préparation ou envisagées.

V.2. Dans le cas des projets pour lesquels on cherche un financement, résumer, sous les rubriques ci-après, les constatations, conclusions et recommandations pertinentes de chaque étude achevée; donner un descriptif des études en préparation ou envisagées :

- i) Justification de la technologie et de la capacité choisies.
- ii) Coût et disponibilité de matières premières, sources d'énergie et main-d'oeuvre.
- iii) Statut de l'approbation du projet par les autorités gouvernementales compétentes.
- iv) Stimulants fiscaux et autres qui peuvent être ou ont été accordés au projet et à ses produits.
- v) Prévisions financières sur les points suivants : investissement total nécessaire; sources de financement; analyse des recettes et des frais d'exploitation; taux de rendement et analyse de sensibilité (analyse de l'influence des modifications des hypothèses sur les rendements financiers et la structure financière). Pour permettre au Programme d'investissements industriels d'établir ou de vérifier les prévisions financières, utiliser les formats d'accès à PROSPIN ci-joints (annexe F).
- vi) Calendrier proposé pour l'exécution du projet, englobant les activités à entreprendre avant et après la décision finale d'investissement.

Deuxième partie

Les tableaux ci-après doivent être complétés dans toute la mesure du possible. Ces données sont nécessaires pour évaluer la viabilité financière du projet, grâce au progiciel PROPSPIN de l'ONUDI.

FORMAT D'ACCES A PROPSPIN

Durée probable des travaux de construction (mois)	Exonération de l'impôt sur le revenu (années)	Taux d'actuali- sation (%)	*
Démarrage de la production (année)	Taux de l'impôt sur le revenu (%)	Inflation (%)	

INVESTISSEMENT (milliers de dollars)	Monnaie locale	Devises	Taux annuel de dépréciation et d'amortissement (%)**	Taux annuel de maintenance et d'assurance (%)**
Terrain	(0)	(0)
Préparation du site	(2)	(0)
Bureaux d'études	(10)	(0)
Bâtiments	(5)	(2)
Installations annexes	(5)	(2)
Moyens de transport	(25)	(5)
Machines et outillage	(10)	(3)
Infrastructure	(3)	(1)
Total partiel		
Capital fixe				
Dépenses d'équipement	(25)	
Imprévus	(5)	
Recherche et développement	(20)	
Technologie	(20)	
Total des investissements fixes		
Fonds de roulement initial net		
INVESTISSEMENT TOTAL		

* S'il n'est pas connu, donner une estimation fondée sur le coût des emprunts à moyen terme, majoré de 2-3 % comme "facteur de risque".

** Modifier les chiffres si les conditions locales ou votre propre expérience suggèrent des taux différents.

Note : Chaque fois que des données ne sont pas nécessaires, laisser en blanc. Tous les domaines d'entrées dans PROPSPIN ont été pré-réglés à zéro.

MATIERES PREMIERES ET PRODUITS INTERMEDIAIRES

Indiquer dans les tableaux ci-après les quantités annuelles de matières premières et de produits intermédiaires qui seront utilisées pour chacun des produits.

<u>Apports matières</u> - <u>Description</u>	<u>Unités</u>
1
2
3
4
5
6

Prix unitaires (en \$)	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>6</u>
Matières premières						
Prix c.a.f. à l'importation
(+) Droits et taxes
Prix d'achat local
Prix d'achat total

Produits intermédiaires	Unité	Prix	(% négociable)*
Electricité	1 000 kWh	(30)
Carburants liquides	1 000 l	(30)
Gazole	1 000 l	(30)
Bois	tonne	(30)
Eau	1 000 l	(30)

Consommation unitaire, par produit : (remplir selon le besoin de précision)

Matières premières	<u>Prod.1</u>	<u>Prod.2</u>	<u>Prod.3</u>	<u>Prod.4</u>	<u>Prod.5</u>	<u>Prod.6</u>
1
2
3
4
5
6

Produits intermédiaires						
Electricité
Carburants liquides
Gazole
Bois
Eau

* Modifier si les conditions locales ou votre expérience suggèrent des pourcentages différents.

Note : Chaque fois que des données ne sont pas nécessaires, laisser en blanc : tous les domaines d'entrées dans PROPSPIN ont été pré-réglés à zéro.

MAIN-D'OEUVRE

(par ligne de produits)	Total	<u>Prod.1</u>	<u>Prod.2</u>	<u>Prod.3</u>	<u>Prod.4</u>	<u>Prod.5</u>	<u>Prod.6</u>
Non qualifiée
Semi-qualifiée
Qualifiée
<hr/>							
Personnel administratif						
Direction						
Expatriés temporaires						
Expatriés permanents						

<u>Salaires</u> (en \$)	Total	
M.O. non qualifiée	par jour
M.O. semi-qualifiée	par jour
M.O. qualifiée	par jour
P. administratif	par mois
Direction	par mois

% rapatrié*

Expatriés temporaires	par mois	(50)
Expatriés permanents	par mois	(50)

AUTRES FRAIS GENERAUX	<u>Monnaie locale</u>	<u>Devises</u>	BESOINS EN FONDS DE ROULEMENT	<u>Nombre de jours*</u>
			En espèces	(5)
Droits, taxes, etc.	Comptes débiteurs	(30)
Formation	Comptes créditeurs	(45)
Transports	Stocks :	
Loyers	- Matières premières	(120)
Divers	- En fabrication	(15)
Frais d'administration	- Produits finis	(30)
et de marketing	- Pièces détachées	(120)

* Modifier si les conditions locales ou votre expérience suggèrent des taux différents.

Abattement pour dépréciation, aux fins de l'impôt

<u>Choisir le type approprié</u>	<u>Pourcentage</u>	<u>Pourcentage</u>
Abattement initial sur les machines	Solde décroissant	Solde constant
Machines, première utilisation
Chaque transfert additionnel
Mobilier et matériel de bureau
Véhicules

Note : Chaque fois que des données ne sont pas nécessaires, laisser en blanc : tous les domaines d'entrées dans PROPSPIN ont été pré-réglés à zéro.

PROGRAMME D'INVESTISSEMENTS INDUSTRIELS DE L'ONU

Division de l'investissement industriel

RESUME D'UN PROFIL DE PROJET D'INVESTISSEMENT INDUSTRIEL
POUR LA CREATION D'UNE ENTREPRISE

Pays : _____ No du projet* : _____ Catégorie* : _____ CITI* : _____

Titre du projet : _____

Section I : Brève description des produits :

Section II :

a) Brève description du projet et de sa raison d'être; considérations majeures concernant l'environnement :

b) Marchés : Intérieur _____ %
Exportations _____ %

c) Capacité envisagée (capacité théorique maximale) :

d) Structure proposée pour la propriété :

Secteur public _____ % Secteur privé _____ %
Etranger _____ %

e) Estimation du coût total du projet :

En devises (\$ E.U.) : _____ Monnaie locale : _____

Le _____ , le taux de change était _____

(date)

Section III : L'investisseur national est :

Une entreprise du secteur public
Une entreprise du secteur privé
Une entreprise mixe
Pas encore déterminé

Nom, adresse, Nos de télex, fax et téléphone de la personne chargée des relations extérieures : _____

CHAPITRE IV. MODELE ET RESUME D'UN PROFIL DE PROJET D'INVESTISSEMENT
POUR L'EXPANSION/MODERNISATION OU LA RELANCE D'UNE ENTREPRISE

NOTE LIMINAIRE ET INSTRUCTIONS

1. Le Programme d'investissements industriels de l'ONUDI a pour objet la mobilisation de ressources étrangères (financement, travaux d'experts, technologie, équipement, accès à des marchés, etc.) pour les pays en développement; pour ce faire, il aide leurs investisseurs/entrepreneurs à identifier, formuler et promouvoir des projets spécifiques et potentiellement viables, dont l'exécution exige l'apport de ressources étrangères.
2. Le Profil de projet d'investissement industriel est l'instrument utilisé par le Programme d'investissements industriels pour identifier et formuler un projet d'investissement, en vue de sa sélection et de sa promotion; celle-ci consiste à présenter le Profil à des fournisseurs éventuels des ressources étrangères requises par les investisseurs des pays en développement. Cela montre l'importance cruciale du Profil et de la fiabilité des renseignements qu'il contient. Cependant, il faut souligner que le Profil lui-même ne doit pas être considéré comme une étude préinvestissement. L'objet du Profil est de faciliter la promotion du projet, c'est-à-dire de convaincre le partenaire étranger éventuel contacté par le Programme d'investissements industriels qu'il aurait intérêt à entrer en relations d'affaires avec l'investisseur national pour l'apport des ressources étrangères recherchées par ce dernier.
3. Un Profil comporte cinq sections; les renseignements fournis dans chacune d'elles et le degré de détail sont fonction de la nature du projet d'investissement, des données disponibles et, principalement, de la nature des ressources étrangères recherchées par l'investisseur national. Compte tenu du fait important que le partenaire étranger éventuel prend connaissance du projet d'investissement grâce au Profil et que c'est ce Profil qui peut le convaincre d'entrer en contact avec l'investisseur national pour poursuivre leurs négociations, la longueur de chaque section du Profil peut aller de quelques lignes à plusieurs pages, selon les informations fiables dont on dispose; il n'y a pas de limite aux renseignements que l'on peut inclure ou résumer dans la section V, ou lui annexer. Si une information quelconque n'a pas été contrôlée ou vérifiée, il faut l'indiquer clairement. Les données minimales, sans lesquelles le Programme d'investissements industriels ne peut pas accepter un Profil en vue de la sélection et de la promotion du projet, sont les suivantes : a) une description précise des produits qui seront fabriqués et des marchés visés (sections I et II);

b) des renseignements appropriés sur l'investisseur national (section III);
c) une description aussi précise que possible des ressources que l'investisseur national se propose d'investir dans le projet et de celles qu'il cherche à obtenir de partenaires étrangers (section III et IV); d) la raison d'être du projet, ou l'essence de l'entreprise envisagée (section II).

4. Si le modèle de Profil ne prévoit pas assez d'espace pour certaines réponses, ou s'il ne permet pas de traiter d'un aspect particulier du projet, il faut y joindre des feuillets supplémentaires. En revanche, si l'on ne possède pas de données suffisantes pour répondre à une question, il convient de faire si possible une estimation et d'ajouter une note précisant qu'il s'agit d'une estimation. Si l'on dispose des données nécessaires pour établir la deuxième partie de la section V du Profil, il n'est pas indispensable de remplir certaines parties et tableaux des sections II et III, étant donné qu'il s'agirait d'une simple répétition de données fournies dans la deuxième partie de la section V. Autrement dit, il faut donner la priorité à la deuxième partie de la section V.

5. Si l'investisseur national souhaite garder un caractère confidentiel à certaines informations, il doit en faire mention.

6. Si, au cours de l'établissement du Profil, on estime que le projet exige une assistance technique à titre gracieux avant d'être prêt pour promotion en tant qu'entreprise commerciale, ce besoin d'assistance technique doit être porté le plus tôt possible à l'attention du Programme d'investissements industriels, pour suite à donner.

7. Chaque fois que possible, le Profil doit être établi sur disquette d'ordinateur; un texte écrit sera envoyé en même temps que la disquette (en précisant le type de logiciel utilisé) à l'adresse indiquée ci-après.

8. Toute correspondance relative au projet (et à toute autre question touchant les activités de l'ONUDI en matière d'investissements industriels) doit être envoyée à l'adresse suivante :

Le Directeur de la Division de l'investissement industriel
Organisation des Nations Unies pour le développement industriel
Boîte postale 300
A-1400 Vienne (Autriche)

Téléphone : 211310
Télex : 113340
Téléfax : 2318261

MODELE D'UN PROFIL DE PROJET D'INVESTISSEMENT POUR L'EXPANSION/MODERNISATION
OU LA RELANCE D'UNE ENTREPRISE

(Lire la note liminaire et les instructions ci-dessus avant d'établir
le Profil)

Pays :

Titre du projet :

No du projet* :

Catégorie* :

CITI* :

Ce Profil a été établi par _____

(Nom, adresse)

le _____

à _____

(date)

(lieu)

SECTION I

DESCRIPTION ET SPECIFICATIONS DES PRODUITS QUI SONT OU ETAIENT FABRIQUES
OU COMMERCIALISES ET DES NOUVEAUX PRODUITS QUI LE SERONT

I.1. Décrire les principales caractéristiques/spécifications des produits
qui sont fabriqués ou l'étaient jusqu'à l'arrêt de l'exploitation, à
l'aide du tableau I.1.

Tableau I.1

Produits	Spécifications (taille, nature, qualité, etc.)	Encore en fabrication	Fabrication arrêtée
1			
2			
3			
4			
5			
6			

* A déterminer en consultation avec la Division de l'investissement
industriel.

I.2. Décrire les principales caractéristiques/spécifications des nouveaux produits qui seront fabriqués (taille, nature, qualité, etc.), à l'aide du tableau I.2. Joindre des feuillets supplémentaires, si nécessaire.

Tableau I.2

Produits	Spécifications (taille, nature, qualité, etc.)
1	
2	
3	
4	
5	
6	

SECTION II

DESCRIPTION DU PROJET D'EXPANSION OU DE RELANCE ET EXPOSE DE SA RAISON D'ETRE,
EN INDIQUANT NOTAMMENT LES MARCHES VISES ET LES ETUDES DE MARKETING FAITES
OU EN COURS

II.1. Description du projet et exposé de sa raison d'être

II.1.1. Donner un bref aperçu général de l'entreprise actuelle et des installations de production; indiquer si ces installations sont actuellement en service; si non, depuis quand sont-elles hors service et pourquoi. Indiquer la marque, la date d'achat et la date de montage des principales machines et du gros outillage. Exposer les considérations majeures concernant l'environnement.

II.1.2. Quels sont les principaux objectifs du projet ?

Relance de la production, après une interruption (). Augmentation de la production (). Fabrication de produits de meilleure qualité (). Réduction des coûts de production et de commercialisation (). Lancement de nouvelles lignes de produits (). Vente à l'exportation (). Autres () (donner toutes précisions utiles).

II.1.3. Décrire brièvement le procédé de fabrication utilisé jusqu'à présent; indiquer les modifications, non décrites ci-dessus, envisagées par le projet. Quels seront, éventuellement, les changements dans les lignes de production après l'expansion/modernisation ou la relance envisagée ?

II.1.4. Le projet doit-il être approuvé par le gouvernement ? Si oui, quelle est la situation actuelle à ce sujet ?

II.1.5. Le projet peut-il bénéficier d'un appui gouvernemental, sous forme de :

Subventions (). Prêts à des conditions de faveur (). Exonération de l'impôt sur les bénéfices (). Exonération de droits de douane sur les importations de : matières premières (); machines et outillage (). Divers (spécifier).

Quelle est la valeur estimée de ces exonérations pour les trois premières années ?

Quelle est la situation touchant l'approbation gouvernementale pour l'octroi de ces exonérations ?

II.1.6. Indiquer le bénéfice net d'exploitation (avant impôts) de l'entreprise pour les trois dernières années, en précisant l'année la plus récente. Les pertes doivent être données entre crochets.

Indiquer l'endettement total de l'entreprise auprès des banques, en faisant la distinction entre les montants dus à des banques commerciales et les montants dus à des institutions de financement du développement et autres.

Indiquer le montant des arriérés de paiement des intérêts ou de remboursement des prêts à des institutions de financement, en précisant la durée de l'encours.

II.2. CAPACITE DE L'INSTALLATION ET PROGRAMME DE PRODUCTION

II.2.1. Capacité de l'installation

Indiquer la capacité (capacité théorique maximale) : i) des installations existantes et en service; ii) des installations existantes et hors-service, iii) des nouvelles installations envisagées, pour chaque produit fini /produit principal, sous-produits/ à manufacturer, à l'aide des tableaux II.2.1 (i), II.2.1 (ii) et II.2.1 (iii).

Tableau II.2.1 (i)

Capacité théorique maximale des installations existantes et en service					
Produits selon le tableau I.1	Unités par jour	Nombre d'équipes par jour	Jours ouvrables par an	Unités par an	Production annuelle moyenne
1					
2					
3					
4					
5					
6					

Tableau II.2.1 (ii)

Capacité théorique maximale des installations existantes, mais hors-service

	Produits selon le tableau I.1	Unités par jour	Nombre d'équipes par jour	Jours ouvrables par an	Unités par an	Produc. annuelle moyenne avant l'arrêt	Mise hors- service en (mois, année)
1							
2							
3							
4							
5							
6							

Tableau II.2.1 (iii)

Capacité théorique maximale des installations nouvelles

	Produits selon le tableau I.1	Unités par jour	Nombre d'équipes par jour	Jours ouvrables par an	Unités par an	Production envisagée, en % de la capacité maximale
1						
2						
3						
4						
5						
6						

II.2.2. Programme de production

Indiquer le programme de production à l'aide du tableau II.2.2.

Tableau II.2.2

Programme de production (sur 10 ans)										
Produits selon le tableau I.1	% de la capacité théorique maximale, ou nombre d'unités par an									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1										
2										
3										
4										
5										
6										

II.3. MARCHES ET STRATEGIE DU MARKETING

II.3.1. Marchés

II.3.1.1. Marché pour les produits des installations existantes encore en service :

Si ces produits sont commercialisés, indiquer la date de mise sur le marché, les interruptions importantes des ventes, la destination des ventes (marché intérieur ou exportation), les quantités vendues sur chaque marché, les prix de vente, la part du marché intérieur ou des exportations que ces ventes représentent, etc.

II.3.1.2. Marché pour les produits des installations existantes mais hors-service :

Si ces produits sont commercialisés, indiquer les années pendant lesquelles ces ventes ont été faites, sur le marché intérieur ou à l'exportation, les quantités vendues sur chaque marché, les prix de vente, la part du marché intérieur et des exportations que ces ventes représentent, etc.

II.3.1.3. Marché pour des quantités additionnelles ou les nouveaux produits qui seront fabriqués :

Comment seront vendues les quantités additionnelles ou les nouveaux produits ?

Sur des marchés existants (). Sur de nouveaux marchés () (indiquer le lieu).

Si le marché intérieur est visé, donner une estimation des ventes annuelles actuelles sur le marché intérieur et de la demande pour les produits envisagés par le projet, ainsi que le taux de croissance de la demande au cours des cinq prochaines années, à l'aide du tableau II.3.1.2.

Tableau II.3.1.2

Produits	Ventes annuelles actuelles sur le marché intérieur (unités)	Estimation de la demande annuelle actuelle sur ce marché (unités)	Estimation du taux de croissance de la demande au cours des cinq prochaines années (% par an)
1			
2			
3			
4			
5			
6			

Si le marché intérieur est visé, indiquer les pourcentages des ventes annuelles actuelles sur le marché intérieur représentés, respectivement, par la production locale et par les importations, ainsi que les prix correspondants, à l'aide du tableau II.3.1.3.

Tableau II.3.1.3

Produits	Production locale		Importations	
	% des ventes annuelles actuelles sur le marché intérieur	Prix de vente actuel, par unité, en monnaie locale	% des ventes annuelles actuelles sur le marché intérieur	Prix c.a.f. actuel, par unité, en devise forte
1				
2				
3				
4				
5				
6				

Le taux de change de la monnaie locale par rapport à cette devise forte était de le

Si l'on vise des marchés extérieurs, indiquer lesquels :

II.3.2. Stratégie du marketing

II.3.2.1. Sur quels marchés espère-t-on vendre la production future totale de l'entreprise :

marché intérieur : _____ % de la production totale

exportations : _____ % de la production totale

Quelle est la part du marché intérieur actuel que représente le pourcentage ci-dessus :

_____ % du marché intérieur total.

Donner une estimation de la croissance de la demande intérieure au cours des 5 à 10 prochaines années, et de la part du marché intérieur qui sera capturée par l'entreprise au cours de la même période.

II.3.2.2. Quelles mesures seront prises pour capturer une part du marché intérieur ?

 Demander au gouvernement une protection contre les importations

 Proposer des prix de vente plus bas

 Fabriquer des produits de meilleure qualité

 Offrir de meilleurs services

 Divers (spécifier)

II.3.2.3. Quelles mesures seront prises pour commercialiser les produits sur les marchés extérieurs visés ?

II.3.2.4. Décrire le service commercial existant et les modifications proposées, le cas échéant (taille, qualifications).

SECTION III

LE PROPRIETAIRE NATIONAL DES INSTALLATIONS EXISTANTES; LES RESSOURCES
DEJA INVESTIES ET CELLES QU'IL INVESTIRA DANS LE PROJET*

La plus grande partie possible des renseignements demandés ci-après doivent être fournis par le propriétaire national, de préférence sur papier à en-tête de son entreprise actuelle. A cet effet, le propriétaire national est la personne qui mènera les négociations au sujet de l'exécution du projet d'investissement avec un partenaire étranger éventuel; il doit donc s'agir d'une personne physique, qu'elle agisse en son propre nom, ou au nom d'associés, ou au nom d'une personne morale telle qu'une société à responsabilité limitée. Le propriétaire doit se sentir libre de fournir tout renseignement additionnel qui, à son avis, pourrait faciliter l'analyse critique de son projet par l'ONUDI et par des partenaires étrangers éventuels.

- III.1. Nom, adresse, téléphone (professionnel et privé) et télex du propriétaire national des installations existantes et du responsable des relations pour la promotion du projet.
- III.2. Nom, adresse, téléphone et télex de l'entreprise du propriétaire national, s'ils sont différents des précédents.
- III.3. Titre et fonction du propriétaire dans cette entreprise.
- III.4. Curriculum scolaire et universitaire détaillé (niveau, diplômes, degré formation pratique ou en cours d'emploi, etc.; et établissements fréquentés) du propriétaire national et des principaux dirigeants.

* Si un fonctionnaire ou un consultant de l'ONUDI établit le Profil, il devra chercher confirmation des renseignements fournis par l'investisseur national et joindre au Profil une déclaration expresse à ce sujet. Voici un exemple de cette déclaration :

J'ai vérifié les renseignements ci-dessus et je confirme qu'ils sont en accord avec mes propres observations et discussions avec l'investisseur national et autres personnes intéressées, avec les seules réserves ci-après.

Je dois faire les additions ou réserves suivantes au sujet des renseignements donnés ci-dessus :

Date :

Lieu :

Signature :

- III.5. Activités exercées actuellement ou antérieurement, et nombre d'années d'expérience (par exemple : fabrication, assemblage, maintenance, commerce de gros ou de détail, consultant); articles commercialisés ou produits; site des installations de production; nombre de débouchés commerciaux; nombre d'employés, en précisant : cadres, personnel administratif, personnel commercial et travailleurs manuels; estimation de la valeur nette et des avoirs nets de l'entreprise.
- III.6. Indiquer à qui appartient l'entreprise ou toute autre entité propriétaire des installations de production existantes, dont on envisage l'expansion ou la relance. Donner les noms et adresses des autres détenteurs d'action ou associés de l'entreprise. Si l'entreprise fait partie d'un groupe de sociétés, donner un aperçu du groupe, de ses dirigeants et de ses activités.
- III.7. Quels sont, ou étaient, les dirigeants de l'entreprise ? Donner des détails sur chaque poste de direction (administration, production, marketing, etc.).
- III.8. Chiffre d'affaires annuel et pourcentage des exportations dans ce chiffre d'affaires.
- III.9. Peut-on disposer d'états financiers pour les trois dernières années ? Ont-ils été soumis à des vérificateurs indépendants ?
- III.10. Noms et adresses des banques locales et étrangères de l'entreprise; indiquer si un partenaire étranger éventuel peut les contacter pour références.
- III.11. Quelle est la structure proposée pour la propriété de l'entreprise après son expansion ou sa relance ?
- III.12. Décrire les ressources additionnelles (financières, matérielles, etc.) que le propriétaire national se propose d'investir dans le projet.
- III.13. Toute autre information que le propriétaire national juge intéressante pour un partenaire étranger éventuel.

SECTION IV

RESSOURCES ETRANGERES RECHERCHEES PAR LE PROPRIETAIRE NATIONAL

- IV.1 Joindre la déclaration signée par le propriétaire, selon laquelle il souhaite que le Programme d'investissements industriels assure la promotion de son projet, c'est-à-dire aide à identifier des fournisseurs étrangers éventuels des ressources étrangères requises et à établir des relations directes entre le propriétaire et ces fournisseurs étrangers éventuels.
- IV.2. Indiquer et décrire les ressources recherchées.
- IV.2.1. Financement du projet par :
- i) Prise de participation (pourcentage du capital total et montant; date à laquelle ce montant doit être transféré; stimulants spéciaux dont pourra bénéficier l'investisseur étranger et tous autres règlements nationaux pertinents; sources préférées, etc.) :

 - ii) Emprunt (montant, durée, taux d'intérêt souhaité, période de grâce, etc.; fins auxquelles cet emprunt sera utilisé, garanties de remboursement, quand et comment le montant de l'emprunt doit être transféré, sources préférées, etc.) :

 - iii) Financement non classique (nature; termes et conditions; brève description des règlements nationaux applicables, sources préférées, etc.) :

 - iv) Divers (spécifier) :
- IV.2.2. Description des efforts antérieurs pour obtenir le financement requis; sources contactées (notamment les organismes financiers locaux), résultats obtenus; indiquer la stratégie de promotion que l'on souhaite voir adopter par le Programme d'investissements industriels :

IV.2.3. Accords pour la fourniture ou le financement de :

- i) Experts en gestion ou en technologie (description; date de mise à disposition; durée; si un financement est demandé, pour quelle durée; sources préférées, etc.) :

- ii) Machines et outillage (description; pays d'origine préféré; date de livraison; le cas échéant, période du financement et garanties de remboursement) :

- iii) Transfert de technologie (description de la technologie requise; modalités préférées de transfert (licence, franchise, etc.); source ou pays d'origine préféré, etc.) :

- iv) Accès à des marchés (indication des marchés souhaités; expérience antérieure de la vente sur des marchés extérieurs; nature de l'accord commercial proposé, etc.) :

- v) Sous-traitance (description des produits; expérience antérieure en matière de sous-traitance, en termes de produits et de marchés; éléments importants de l'accord commercial proposé, etc.) :

- vi) Divers (spécifier) :

IV.2.4. Description des efforts antérieurs, le cas échéant, pour obtenir les ressources indiquées plus haut; sources contactées et résultats obtenus; stratégie de promotion que l'on souhaite voir adopter par le Programme d'investissements industriels :

SECTION V

DOCUMENTATION/ETUDES ACHEVEES, EN PREPARATION OU ENVISAGEES POUR CONVAINCRE DES PARTENAIRES ETRANGERS EVENTUELS DE L'ATTRAIT DU PROJET DU POINT DE VUE COMMERCIAL ET LES INCITER A ENTRER EN NEGOCIATIONS AVEC LES INVESTISSEURS DU PAYS EN DEVELOPPEMENT CONSIDERE POUR LA FOURNITURE DES RESSOURCES ETRANGERES RECHERCHEES PAR CES DERNIERS. CETTE DOCUMENTATION PEUT COMPRENDRE DES ETUDES PREINVESTISSEMENT, DE DIAGNOSTIC, DE MARCHÉ OU AUTRES, AINSI QUE DES MODELES DE GARANTIES OU DE CONTRATS, ETC.

Si le propriétaire national souhaite un financement du projet, les financiers étrangers éventuels voudront disposer d'études préinvestissement convaincantes. L'annexe E donne un aperçu du dossier préliminaire demandé par un organisme de financement typique. De même, si le propriétaire national souhaite conclure des accords pour la fourniture d'experts ou d'autres formes de coopération industrielle, telles que l'accès à des marchés étrangers ou la sous-traitance, les partenaires étrangers éventuels voudront connaître le texte des accords proposés, les résultats de tests, les études de marché, etc., qui expliciteront et confirmeront les déclarations faites dans les quatre sections précédentes.

Première partie

V.1. Est-ce que des études préinvestissement, des rapports sur le projet, etc., sont disponibles ou en préparation ?

Oui

Non

Si oui, en donner la liste, en indiquant : ou bien les dates d'achèvement et les auteurs, ou bien celles qui sont en préparation ou doivent être mises à jour :

<u>En préparation</u>	<u>Date d'achèvement</u>	<u>Auteurs</u>	<u>Nbre de pages</u>
<input type="checkbox"/> Etude préliminaire de faisabilité	_____	_____	_____
<input type="checkbox"/> Etude de faisabilité	_____	_____	_____
<input type="checkbox"/> Description détaillée du projet	_____	_____	_____
<input type="checkbox"/> Dossier préliminaire	_____	_____	_____

<u>En préparation</u>	<u>Date d'achèvement</u>	<u>Auteurs</u>	<u>Nbre de pages</u>
[] Description détaillée des ressources non liées au financement du projet	_____	_____	_____
[] Etude technique	_____	_____	_____
[] Autres (spécifier)	_____	_____	_____

Joindre un exemplaire de chaque étude ou rapport terminé et un descriptif des études en préparation ou envisagées.

V.2. Dans le cas des projets pour lesquels on cherche un financement, résumer, sous les rubriques ci-après, les constatations, conclusions et recommandations pertinentes de chaque étude achevée; donner un descriptif des études en préparation ou envisagées :

- i) Description et justification de la technologie et de la capacité choisies pour les installations après expansion ou relance.
Description des machines et de l'outillage existants, que l'on continuera d'utiliser après l'expansion ou la relance, en précisant si une remise en état est nécessaire, etc.
- ii) Coût et disponibilité de matières premières, sources d'énergie et main-d'oeuvre pour les installations après expansion ou relance.
- iii) Indiquer si l'approbation du projet par les autorités gouvernementales compétentes est nécessaire; si oui, état actuel de la question.
- iv) Stimulants fiscaux et autres qui peuvent être ou ont déjà été accordés au projet et à ses produits.
- v) Prévisions financières sur les points suivants : investissement additionnel total nécessaire; sources de financement; analyse des recettes et des frais d'exploitation; taux de rendement et analyse de sensibilité (analyse de l'influence des modifications des hypothèses sur les rendements financiers et la structure financière).
Pour permettre au Programme d'investissements industriels d'établir ou de vérifier les prévisions financières, utiliser les formats d'accès à PROPSPIN ci-joints (annexe F).
- vi) Calendrier proposé pour l'exécution du projet, englobant les activités à entreprendre avant et après la décision finale d'investissement.

Deuxième partie

Les tableaux ci-après doivent être complétés dans toute la mesure du possible. Ces données sont nécessaires pour évaluer la viabilité financière du projet, grâce au logiciel PROPSPIN de l'ONUUDI.

FORMAT D'ACCES A PROPSPIN

Durée probable des travaux de construction (mois)	Exonération de l'impôt sur le revenu (années)	Taux d'actuali- sation
Démarrage de la production (année)	Taux de l'impôt sur le revenu (%)	Inflation (%) ...

INVESTISSEMENT (milliers de dollars)	Monnaie locale	Devises	Taux annuel de dépréciation et d'amortissement (%)**	Taux annuel de maintenance et d'assurance (%)**
Terrain.	(0)	(0)
Préparation du site	(2)	(0)
Bureaux d'études	(10)	(0)
Bâtiments	(5)	(2)
Installations annexes	(5)	(2)
Moyens de transport	(25)	(5)
Machines et outillage	(10)	(3)
Infrastructure	(3)	(1)
Total partiel		
Capital fixe				
Dépenses d'équipement	(25)	
Imprévus	(5)	
Recherche et développement	(20)	
Technologie	(20)	
Total des investissements fixes		
Fonds de roulement initial net		
INVESTISSEMENT TOTAL		

* S'il n'est pas connu, donner une estimation fondée sur le coût des emprunts à moyen terme, majoré de 2-3 % comme "facteur de risque".

** Modifier les chiffres si les conditions locales ou votre propre expérience suggèrent des taux différents.

Note : Chaque fois que des données ne sont pas nécessaires, laisser en blanc. Tous les domaines d'entrées dans PROPSPIN ont été pré-réglés à zéro.

MATIERES PREMIERES ET PRODUITS INTERMEDIAIRES

Indiquer dans les tableaux ci-après les quantités annuelles de matières premières et de produits intermédiaires qui seront utilisées pour chacun des produits.

<u>Apports matières</u> - <u>Description</u>	<u>Unités</u>
1.....
2.....
3.....
4.....
5.....
6.....

Prix unitaires (en \$)	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>6</u>
Matières premières						
Prix c.a.f. à l'importation
(+) Droits et taxes
Prix d'achat local
Prix d'achat total

Produits intermédiaires			
	<u>Unité</u>	<u>Prix</u>	<u>(% négociable)*</u>
Electricité	1 000 kWh	(30)
Carburants liquides	1 000 l	(30)
Gazole	1 000 l	(30)
Bois	tonne	(30)
Eau	1 000 l	(30)

Consommation unitaire, par produit : (remplir selon le besoin de précision)

<u>Matières premières</u>	<u>Prod.1</u>	<u>Prod.2</u>	<u>Prod.3</u>	<u>Prod.4</u>	<u>Prod.5</u>	<u>Prod.6</u>
1
2
3
4
5
6
Produits intermédiaires						
Electricité
Carburants liquides
Gazole
Bois
Eau

* Modifier si les conditions locales ou votre expérience suggèrent des pourcentages différents.

Note : Chaque fois que des données ne sont pas nécessaires, laisser en blanc : tous les domaines d'entrées dans PROPSPIN ont été pré-réglés à zéro.

MAIN-D'OEUVRE

(par ligne de produits)	Total	<u>Prod.1</u>	<u>Prod.2</u>	<u>Prod.3</u>	<u>Prod.4</u>	<u>Prod.5</u>	<u>Prod.6</u>
Non qualifiée
Semi-qualifiée
Qualifiée

Personnel administratif
Direction
Expatriés temporaires
Expatriés permanents

Salaires (en \$) Total

M.O. non qualifiée	par jour
M.O. semi-qualifiée	par jour
M.O. qualifiée	par jour
P. administratif	par mois
Direction	par mois

% rapatrié*

Expatriés temporaires	par mois	(50)
Expatriés permanents	par mois	(50)

AUTRES FRAIS GENERAUX	<u>Monnaie locale</u>	<u>Devises</u>	BESOINS EN FONDS DE ROULEMENT	<u>Nombre de jours*</u>
			En espèces	(5)
Droits, taxes, etc.	Comptes débiteurs	(30)
Formation	Comptes créditeurs	(45)
Transports	Stocks :	
Loyers	- Matières premières	(120)
Divers	- En fabrication	(15)
Frais d'administration	- Produits finis	(30)
et de marketing	- Pièces détachées	(120)

* Modifier si les conditions locales ou votre expérience suggèrent des taux différents.

Abattement pour dépréciation, aux fins de l'impôt

<u>Choisir le type approprié</u>	<u>Pourcentage</u>	<u>Pourcentage</u>
Abattement initial sur les machines	Solde décroissant	Solde constant
Machines, première utilisation
Chaque transfert additionnel
Mobilier et matériel de bureau
Véhicules

Note : Chaque fois que des données ne sont pas nécessaires, laisser en blanc : tous les domaines d'entrées dans PROPSPIN ont été pré-réglés à zéro.

PROGRAMME D'INVESTISSEMENTS INDUSTRIELS DE L'ONUDI

Division de l'investissement industriel

RESUME D'UN PROFIL DE PROJET D'INVESTISSEMENT INDUSTRIEL
POUR L'EXPANSION/MODERNISATION OU LA RELANCE D'UNE ENTREPRISE

Pays : _____ No du projet* : _____ Catégorie* : _____ CITI* : _____

Titre du projet : _____

Section I : Brève description des produits qui seront fabriqués après l'expansion ou la relance. Indiquer ceux de ces produits qui sont ou étaient fabriqués dans les installations existantes : _____

Section II :

a) Brève description des installations existantes, du projet et de sa raison d'être; considérations majeures concernant l'environnement : _____

b) Marchés pour la production après expansion ou relance :

Intérieur _____ %

Exportation _____ %

c) Capacité envisagée (capacité théorique maximale) :

Actuelle _____

Nouvelle _____

d) Structure proposée pour la propriété après expansion ou relance :

Secteur public _____ % Secteur privé _____ %

Etranger _____ %

e) Estimation de l'investissement pour l'expansion ou la relance :

En devises (\$ E.U.) : _____ Monnaie locale _____

Le _____, le taux de change était _____
(date)

Section III : Le propriétaire national est :

Une entreprise du secteur public

Une entreprise du secteur privé

Une entreprise mixte , dont _____ % pour le secteur privé

Autre

Nom, adresse, Nos de télex, fax et téléphone de la personne chargée des relations extérieures : _____

