



FONDS D'INVESTISSEMENT
SOLIDAIRE INTERNATIONAL
DU QUÉBEC

GUIDE DE DÉPÔT
D'UNE DEMANDE D'INVESTISSEMENT

Table des matières

OBJECTIFS DU FONDS FISIQ	3
RÉSUMÉ DE LA POLITIQUE D'INVESTISSEMENT	4
CHEMINEMENT D'UNE DEMANDE	7
DÉPÔT D'UNE DEMANDE DÉTAILLÉE (Étape 3)	11

OBJECTIFS DU FONDS FISIQ

Le Fonds d'investissement solidaire international du Québec a pour mission de favoriser l'accès aux ressources financières et techniques nécessaires au développement social, économique et durable des communautés de pays en développement ou émergents.

Le FISIQ propose un levier de développement durable pour les entreprises collectives, pour l'autonomie des communautés et la dynamisation des structures de financement locales.

Il favorise le dialogue entre les organisations d'économie sociale et solidaire accompagnées par une OCI membre du FISIQ et/ou de l'AQOCI et les bailleurs de fonds locaux de leur communauté en partageant financement, risque et rendement avec ces derniers.

Il élargit l'offre de coopération en partenariat avec les OCI québécoises qui accompagnent ces initiatives en convergence et dans le cadre de leurs programmations normales de coopération technique avec les organisations d'économie sociale et solidaire dans les pays où sont présents les OCI membre du FISIQ et/ou de l'AQOCI.

Le FISIQ prend en compte les critères de justice sociale, de pérennité environnementale et de performance économique responsable dans son mode d'action et dans le choix des projets soutenus.

Le FISIQ entend porter un soutien aux populations jeunes, féminines, entreprenantes dans les communautés en développement, prenant en charge leur propre essor.

En appui de l'action des membres de l'AQOCI et/ou une OCI membre du FISIQ, cet outil coordonnera ses actions avec celles des OCI au Nord comme au Sud dans le but d'accroître l'impact de la coopération et de la solidarité internationale.

RÉSUMÉ DE LA POLITIQUE D'INVESTISSEMENT

1. Organismes visés

Le **Fonds d'investissement solidaire international du Québec (FISIQ)** peut investir dans toute entreprise locale et indépendante opérant dans les pays où l'action de coopération internationale des organismes québécois membres de l'AQOCI et/ou des OCI membres du FISIQ est présente, et ce, peu importe le secteur d'activités. Il accorde une attention particulière aux demandes concernant les entreprises collectives, les organisations de producteurs et les institutions financières locales des pays visés, dont particulièrement les institutions de microfinance. Le Fonds d'investissement solidaire international du Québec vise à soutenir les activités génératrices de revenus tout en étant socialement responsable et privilégie les entreprises qui répondent à l'un ou plusieurs critères suivants :

a. Les entreprises d'économie sociales et solidaires

- Organisations collectives de production ou de commercialisation de production, sous réel contrôle des membres producteurs.
- Entreprises de transformation de produits agricoles.
- Les petites et moyennes entreprises ayant atteint un niveau de développement et de solidité nécessitant des investissements pour leur croissance et/ou diversification.

b. Les organisations locales de financement

- Institutions locales de financement, en appui au financement des activités productives et génératrices de revenus et ayant des pratiques commerciales, sociales et éthiques conformes aux objectifs du FISIQ.

2. Projets admissibles

Le *FISIQ* peut intervenir à certains stades de développement des entreprises, autant que des institutions financières locales dans lesquelles il investit, notamment :

- ▶ Financement de campagne agricole (achat de semences et engrais);
- ▶ Acquisition d'équipements de production;
- ▶ Développement ou expansion.

Les projets de démarrage ne sont pas admissibles.

3. Critères de sélection

Le FISIQ agit exclusivement dans les pays en développement ou en émergence où les membres de l'AQOCI et/ou une OCI membre du FISIQ sont actifs. Il investit dans des entreprises collectives ou privées ou des institutions financières locales économiquement viables, et offrant une possibilité de rendement du capital investi raisonnable par rapport aux risques perçus et dont les interventions ont un impact social démontré. Parmi les projets qui répondent à ces critères, le Fonds d'investissement solidaire international du Québec applique généralement les critères de sélection suivants :

Pour les demandes en provenance des entreprises

- ▶ Compétence et éthique de l'équipe de direction;
- ▶ Modes d'organisation du travail et expertise du personnel;
- ▶ Qualité de la gestion des opérations et de la production;
- ▶ Potentiel de croissance des activités économiques;
- ▶ Qualité du produit et adéquation prix-marché;
- ▶ Perspectives de développement sur le(s) marché(s) visé(s);
- ▶ Situation financière et potentiel de rentabilité.

Auxquels s'ajoutent des critères spécifiques pour les entreprises collectives

- ▶ Qualité de la vie démocratique;
- ▶ Qualité de la gestion de la mission d'intérêt collectif;
- ▶ Potentiel de développement des activités à rentabilité sociale;
- ▶ Reconnaissance de la pertinence sociale par les partenaires locaux et les bailleurs de fonds.

Pour les demandes en provenance des institutions locales de financement

- ▶ Qualité des ressources d'appui, notamment celles impliquées dans le fonctionnement de l'institution locale;
- ▶ Expertise de la permanence aux plans du conseil et de l'évaluation du risque de crédit;
- ▶ Partenariat avec les acteurs clés du développement économique régional;
- ▶ Participation aux réseaux nationaux d'institutions financières dédiées au développement;
- ▶ Présence des pratiques et des outils de gestion considérés adéquats dans le secteur;
- ▶ Mobilisation financière du milieu au titre de la capitalisation, selon un ratio minimal, déterminé par le conseil d'administration;
- ▶ Responsabilité sociale envers les clients;
- ▶ Lutte contre le surendettement;
- ▶ Transparence des prix;
- ▶ Pratiques éthiques de recouvrement;
- ▶ Mécanismes de traitement des plaintes;
- ▶ Comportement éthique du personnel;
- ▶ Confidentialité des données;
- ▶ Responsabilité sociale envers les employés;
- ▶ Responsabilité sociale envers la communauté;
- ▶ Responsabilité environnementale;
- ▶ Gestion de la performance sociale.

Pour toutes demandes de financement

- ▶ Présence de considérations sociales dans l'énoncé de mission ou la clientèle ciblée de l'organisation;
- ▶ Portrait de la clientèle;
- ▶ Présence d'objectifs de développement;
- ▶ Compatibilité avec les objectifs de développement durable du FISIQ;
- ▶ Compatibilité avec les objectifs de création et de partage de la richesse du FISIQ;
- ▶ Compatibilité avec les objectifs d'égalité entre hommes et femmes du FISIQ.

De plus, afin de diminuer le niveau de risque lié à ses investissements dans les entreprises de toutes natures, le FISIQ recherche une diversification, tant au niveau des secteurs d'activités que des zones géographiques d'intervention et de la taille des investissements.

4. Montants minimum et maximum par investissement

Le FISIQ peut investir dans une même organisation, à raison d'un investissement situé généralement dans une fourchette de 20 000 \$ à 900 000 \$, avec un maximum de 10 % de sa capitalisation totale dans chaque cas.

5. Modes de financement offerts

Dans le cadre de ses activités d'investissement, le FISIQ interviendra principalement sous forme de :

Garantie de prêt

Garantie représentant de 10 % à 50 % d'un financement consenti par une institution financière locale, avec partage équitable des pertes éventuellement encourues.

Prêt à terme

Prêt, avec ou sans garanties, pouvant comporter un moratoire sur le remboursement de capital d'un maximum de 24 mois. Les garanties peuvent s'appuyer sur des équipements, des inventaires de produits ou encore des comptes clients.

Prêt participatif

Prêt, avec ou sans garanti, comportant une prime liée au rendement et pouvant comporter un moratoire sur le remboursement de capital d'un maximum de 24 mois. Les garanties peuvent s'appuyer sur des équipements, des inventaires de produits ou encore des comptes clients.

Cofinancement

Financement par prêt partagé avec une institution financière locale à des conditions de garantie égales réparties proportionnellement selon la part du prêt.

Prise de participation

Exceptionnellement, le FISIQ peut réaliser des opérations de prises de participation dans des organisations locales de financement selon les cadres légaux des pays d'intervention et selon des principes de gouvernance reconnus.

- ▶ Acquisition d'actions ordinaires ou privilégiées d'entreprises privées;
- ▶ Acquisition de parts sociales ou privilégiées de coopératives.

Les prises de participation du FISIQ seront toujours minoritaires, représentant de 10 % à 20 % du capital-actions émis par l'entreprise ou de son capital social.

Toute forme de financement pertinente selon la nature du besoin de l'entreprise

Financement transitoire, à court ou moyen terme, achats directs de biens meubles ou immeubles, en relais sur des montages financiers à finaliser et toute autre forme pertinente.

6. Devise de fonctionnement

Pour la majorité de ses opérations financières le FISIQ privilégie la devise canadienne. Dans certaines circonstances, le FISIQ peut réaliser ses opérations financières dans d'autres devises.

7. Horizon d'investissement

Les investissements du FISIQ sont planifiés sur un horizon de 3 mois à 7 ans. Pour certaines opérations ponctuelles, des durées plus courtes sont possibles (de quelques semaines à 2 ans).

8. Tarification

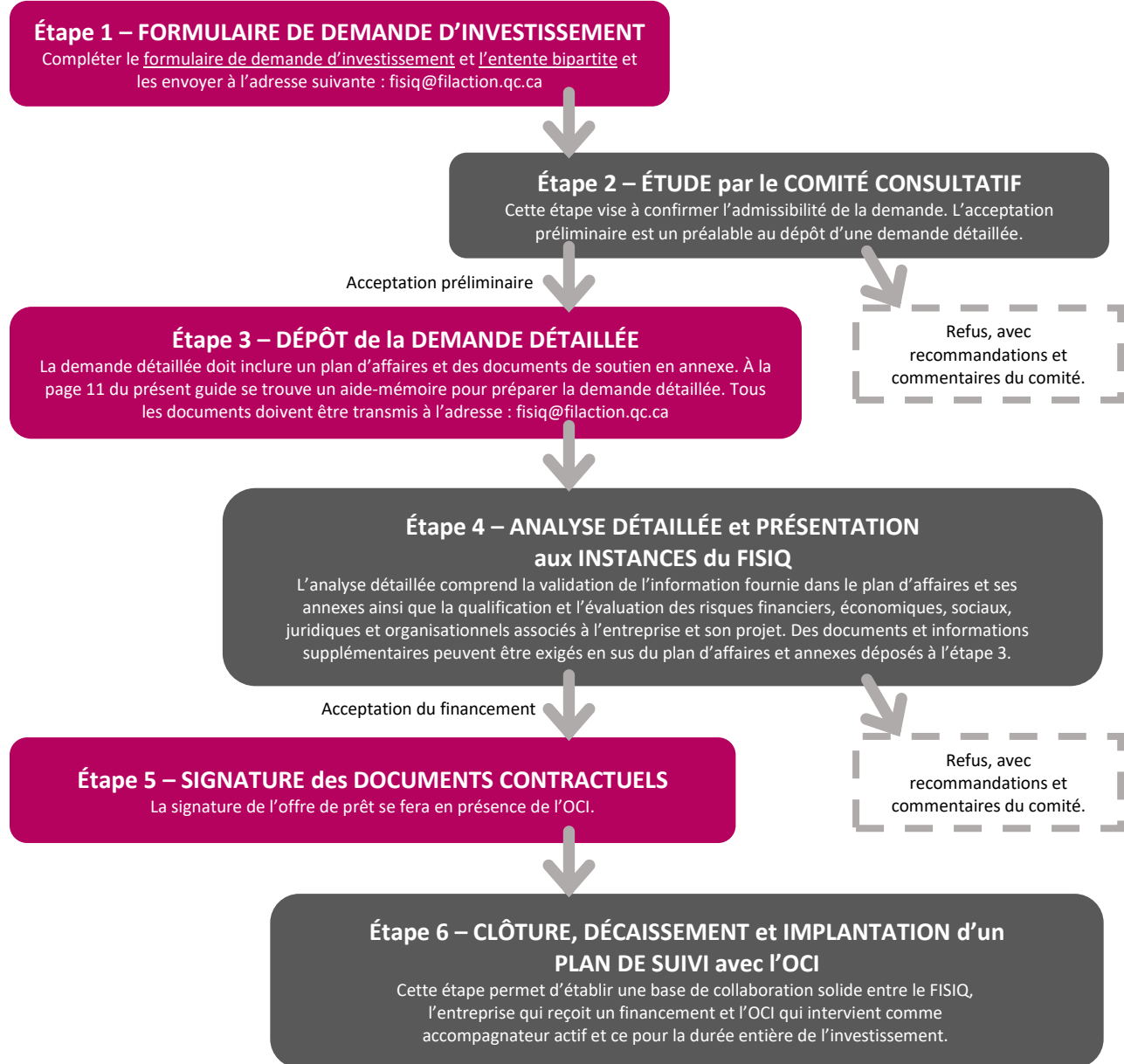
FISIQ offre une tarification concurrentielle et adaptée aux entreprises, aux organisations de microcrédit et aux environnements socioéconomiques et réglementaires dans lesquels il investit. **Les frais d'analyse demandés à l'acceptation du projet représentent 1 % de la valeur des financements accordés.**

La tarification propre à chaque investissement est établie à partir d'une grille de tarification révisée périodiquement par le conseil d'administration.

9. Conditions

En plus des conditions usuelles reliées aux différentes formes de financement offertes, le FISIQ pourra exiger des conditions spécifiques telles que la participation au conseil d'administration, lorsque nécessaire et lorsque la taille de l'investissement le justifie.

CHEMINEMENT D'UNE DEMANDE



Ci-dessous, le texte en vert fournit un guide de contenu pour aider à remplir le formulaire de demande d'investissement (Étape 1) :

FORMULAIRE DE DEMANDE D'INVESTISSEMENT

INFORMATIONS GÉNÉRALES			
Nom de l'organisation			
Nom de la personne contacte		courriel	
Coordonnées de l'organisation			
Pays			
Zones d'intervention	<i>QUOI INSCRIRE ICI : Précisez la région géographique couverte</i>		
Date de fondation		Date de fin d'année financière	
Nb emplois actuels	Femmes	Hommes	Jeunes (inclus dans femmes/hommes)
Nb emplois créés après projet	Femmes	Hommes	Jeunes (inclus dans femmes/hommes)
Statut juridique	Choisissez un élément.		
Secteur d'activité			
Niveau développement	Choisissez un élément.		
Montant demandé (en CAD)			
OCI soutenant la demande			
Représentant OCI			
Coordonnées OCI			

RENSEIGNEMENTS SUR LE PROJET	
Profil de l'organisation	<i>QUOI INSCRIRE ICI : L'historique, le contexte, les aspects socio-économiques, les enjeux au niveau local, les acteurs en présence, etc.</i>
Description du projet	<i>QUOI INSCRIRE ICI : Synthèse du projet, les principaux objectifs, les moyens de mise en œuvre, l'échéancier.</i>
Objet de la demande	<i>QUOI INSCRIRE ICI : Les raisons de la demande de financement. Le financement sera utilisé pour quoi et comment ?</i>
Historique du partenariat OCI / organisation	<i>QUOI INSCRIRE ICI : Présenter des réalisations de nature économique avec le partenaire du Québec, membre du FISIQ, qui soutient la demande de financement (objectif initial de l'initiative, montants engagés, résultats obtenus). Quelle est la pertinence de ces projets en rapport avec la présente demande de ce financement? Comment qualifiez-vous ce partenariat et quelles sont les forces qui se sont bâties au cours de ces collaborations ?</i>

COÛT TOTAL DU PROJET ET SOURCES DE FINANCEMENT				
Besoins de fonds	Montant (\$CAN)	Sources de financement	Montant (\$CAN)	%
	\$		\$	%
	\$		\$	%
	\$		\$	%
	\$		\$	%
	\$		\$	%
	\$		\$	%
TOTAL	\$	TOTAL	\$	

Profil & historique

Mission	<i>QUOI INSCRIRE ICI : Quelle est la mission? Comment cette mission a-t-elle été élaborée? Quels sont les principaux arguments sur lesquels repose cette mission et qui donnent de la pertinence à vos activités?</i>
Ancrage, partenariats stratégiques, nationaux, partenariat avec OCI, institutions financières	<i>QUOI INSCRIRE ICI : Partenariats stratégiques et rapports dans la communauté locale. État des lieux partenaires financiers et capacité de réinvestissement du milieu. Présence de la communauté au CA. Comment le projet s'inscrit-il dans les priorités locales de développement, est-il cohérent avec le développement du secteur économique? Quels sont vos partenaires financiers locaux (les nommer) ? Présenter les partenaires qui jouent un rôle stratégique dans le projet qui fait l'objet de la présente demande de financement.</i>

Vitalité associative & prise de décision

Conseil d'administration	<i>QUOI INSCRIRE ICI : Le nombre d'administrateurs, leur ancienneté, leur profil</i>
Gouvernance	<i>QUOI INSCRIRE ICI : Composition de la gouvernance (hommes, femmes, jeunes), taux de participation au CA, circulation de l'information, fréquence des CA, transparence des décisions, nombre de femmes au CA.</i>
Relation entre les actionnaires/ membres/ administrateurs/ coopérateurs	<i>QUOI INSCRIRE ICI : Depuis combien de temps se connaissent-ils ? Ont-ils déjà travaillé ou développé un projet ensemble ? Y a-t-il une convention d'actionnaires ? Complémentarité ?</i>

Impacts & bénéfices du projet

Impacts et bénéfices	<i>QUOI INSCRIRE ICI : Spécifier les impacts et les bénéfices du projet et bénéfices environnementaux, en fonction de la mission du FISIQ.</i>
Comment ce projet inclut et concerne les femmes ?	<i>QUOI INSCRIRE ICI : Spécifier les impacts et les bénéfices du projet pour les femmes, en fonction de la mission du FISIQ.</i>

CLIENTÈLE	
Produits et services	<i>QUOI INSCRIRE ICI : Description des principaux produits ou services offerts.</i>
Marché et concurrence	<i>QUOI INSCRIRE ICI : Clientèle – Marché (ensemble des clients desservis, parmi les clients potentiels d'une région donnée) - Distribution - Commercialisation – Concurrence (rapport entre producteurs, commerçants qui se disputent une clientèle)</i>
Avantage concurrentiel	<i>QUOI INSCRIRE ICI : Description des avantages sur la concurrence identifiée, part de marché, stratégies déployées.</i>

DONNÉES FINANCIÈRES

Résultats *	(jj/mm)	Réel	(année)	Prévu	(année)	Prévu	(année)
Revenus			\$		\$		\$
CMV			\$		\$		\$
	Bénéfice brut		\$		\$		\$
Frais administration			\$		\$		\$
Frais de ventes			\$		\$		\$
Frais financiers			\$		\$		\$
Amortissement			\$		\$		\$
	Bénéfice net		\$		\$		\$

Bilan * au	(jj/mm)	Réel	(année)	Réel	(année)	Réel	(année)
Actif CT			\$		\$		\$
Immobilisations			\$		\$		\$
	Total Actif		\$		\$		\$
Passif CT			\$		\$		\$
Emprunt bancaire			\$		\$		\$
Avance d'actionnaire			\$		\$		\$
	Total Passif		\$		\$		\$
Capital-actions			\$		\$		\$
BNR			\$		\$		\$
	Total Passif et Avoir		\$		\$		\$

**En date des derniers états financiers disponibles*

RÉSERVÉ AU COMITÉ CONSULTATIF

Acceptation du projet

Refus du projet

Commentaires et recommandations du Comité

Ne rien inscrire ici.

DÉPÔT D'UNE DEMANDE DÉTAILLÉE (Étape 3)

L'organisation devra fournir à l'OCI l'ensemble des données et informations suivantes :

1. Description du projet

Présentation de l'historique, le contexte, les enjeux, l'équipe, la gouvernance, les produits, la clientèle, le marché, les moyens de production ainsi que l'objet de la demande, c'est-à-dire, à quoi servira le prêt demandé.

Si un plan d'affaires est disponible, il doit être déposé dans cette section.

Des ressources sont disponibles sur le site web du FISIQ pour aider à présenter la demande.
<https://fisiq.org/deposer-une-demande/>

2. La pertinence du projet

Il est important d'indiquer en quoi le projet améliore la condition des femmes et/ou les conditions économiques de la communauté et/ou les retombées positives sur l'environnement.

3. Partenariats stratégiques

Décrire les partenariats importants dont l'entreprise ou l'organisation dispose, telles les institutions financières locales, les regroupements associatifs, les organismes de coopération internationale, etc. Y a-t-il des partenariats ou des ententes stratégiques qui ont une incidence sur la performance de l'entreprise ou l'organisation, l'atteinte de ses objectifs de ventes, etc.? L'entreprise ou l'organisation bénéficie-t-elle d'un réseau local ou sectoriel qui apporte un avantage?

4. Prévisions financières 3 ans

Les prévisions financières doivent comprendre un flux de trésorerie (budget de caisse), un bilan prévisionnel et un état des résultats (revenus-dépenses) prévisionnel pour les trois (3) années à venir.

5. Documentation pertinente

Toute autre documentation pertinente (contrats, baux, ententes, etc.)

AIDE-MÉMOIRE (selon le cas, si documentation disponible par l'organisation)

- Bilan et état des résultats intermédiaires maison récents
- Bilans et états des résultats de fin d'année des 2 dernières années
- États financiers prévisionnels sur 3 ans
- Certificat de constitution et statuts et règlements généraux
- Convention d'actionnaires
- Copie des baux ou titres de propriété
- Copie des permis d'opérations inhérents au secteur d'activité
- Compte de taxes municipales antérieur (dans le cas d'un achat)
- Contrats, lettres d'intention - liste des clients
- Liste des actifs à acquérir
- Copie du bail commercial
- Copie du compte de taxe municipale commerciale
- Preuve de conformité environnementale
- Bilans personnels des actionnaires ou associés
- Curriculum vitae des gestionnaires