



La Sisal Associated Manufacturing Company, S.A. (SISALCO S.A.)

Plan d’Affaires

Contact:

Pierre-Yves Gardere

Mobile: +(509) 37.01.17.79

E-mail: pygardere@yahoo.com

Randall Toussaint

Mobile: +(509) 36.85.00.99 (Haïti)

+1(305) 479-3449 (Florida)

E-mail: randalltoussaint@yahoo.com

Février 2015

SISALCO S.A. S.A.
53 Toussaint Blvd.
Port-au-Prince, Haïti
www.sisalcosa.com

Table des Matières

1.0 RÉSUMÉ ANALYTIQUE	3
1.1 OBJECTIFS	7
1.2 MISSION	7
1.3 LES CLES DE LA REUSSITE	7
2.0 RESUME DES ACTIVITES DE L'ENTREPRISE	8
2.1 PROPRIETE DE L'ENTREPRISE	9
2.2 HISTORIQUE DE L'ENTREPRISE	9
2.3 LOCALISATION ET INSTALLATIONS DE L'ENTREPRISE	10
3.0 PRODUITS	11
3.1 COMPARAISON CONCURRENTIELLE	12
3.2 APPROVISIONNEMENT	12
3.3 TECHNOLOGIE	12
3.4 FUTURS PRODUITS	12
4.0 RESUME DE L'ÉTUDE DE MARCHÉ	13
4.1 SEGMENTATION DU MARCHÉ	13
4.2 ANALYSE DU SECTEUR	13
4.2.1 CONCURRENCE ET HABITUDES D'ACHAT	14
4.2.2 PRINCIPAUX CONCURRENTS	14
4.2.3 MODES DE DISTRIBUTION	14
5.0 RESUME DE LA STRATEGIE ET DE LA MISE EN OEUVRE	14
5.1 STRATEGIE DE COMMERCIALISATION	14
5.2 STRATEGIE DE DISTRIBUTION	15
5.3 STRATEGIE DE PRIX ET DE VENTES	15
5.4 PREVISIONS DE VENTES	15
5.5 PARTENARIATS STRATEGIQUES	15
5.6 ÉTAPES IMPORTANTES	15
6.0 RÉSUMÉ DE L'ADMINISTRATION	16
6.1 LACUNES DE L'EQUIPE DE GESTION	16
7.0 PLAN FINANCIER	17
7.1 HYPOTHESES IMPORTANTES	17
7.2 PROFITS ET PERTES PREVUS	20
ANNEXES	
1. PEPINIERE ET CENTRE DE COLLECTE DES FIBRES DE SISAL POUR LA REGION DU NORD-EST.	21
2. BESOINS ANNUELS DE PRODUIT POUR LE PROGRAMME RACCE PAR REGION	28

RÉSUMÉ

La SISALCO S.A. a été constituée en Février 2011 afin de renforcer et d'augmenter la production de fibre naturelle en sisal pour la fabrication de cordes, de ficelles et de sacs pour le marché local et l'exportation vers la République Dominicaine, les États-Unis, l'Amérique Centrale, l'Amérique du Sud et les Caraïbes.

Les problèmes sociaux et économiques d'Haïti au cours des dernières décennies ont été bien documentés. Les priorités futures pour Haïti sur le plan économique résident dans le développement durable des différentes cultures locales, ce qui permettra d'améliorer les conditions de vie de la population.

La SISALCO SA s'engage à tirer parti de la demande croissante des produits en fibres naturelles dans le monde entier grâce à la qualité du Sisal Haïtien tout en contribuant à la création d'emplois viables dans le secteur agro-industriel à travers le pays. Ces emplois seront créés sans dégrader davantage l'environnement ou épuiser les réserves d'eau disponibles. Notre vision de la création d'emplois durables en dehors de PAP viendra en appui à la politique de décentralisation du Gouvernement Haïtien, et permettra de créer des opportunités économiques dans les zones rurales.

Notre objectif est d'accroître la capacité de production annuelle de notre usine de 3,000 Mt de ficelles et de cordes à 10,000 Mt sur une période de cinq ans et de 60,000 sacs de café à 200,000 également en cinq ans. En outre, notre objectif est de ramener la plantation Dauphin à une production de 30,000 tonnes par an sur une période de dix ans.

Nous avons signé un protocole d'entente en 2012 avec la "*Compañia de Empaques*" de Colombie (producteurs de produits en fibres naturelles à partir de Fique), pour une collaboration commerciale et technique. Ils ont commencé à acheter les Cordes et les Fibres de Sisalco au cours de la même année.

En 2013 la production en usine était de 300 tonnes. Nous espérons l'amener à 800 tonnes en 2015.

Les clés de notre réussite sont:

1. Travailler avec les agriculteurs pour augmenter leur productivité, leur efficacité et leur rentabilité.
2. Amener notre usine à la production maximale en trois ans.
3. Augmenter notre marge de profit en améliorant l'efficacité de notre usine.
4. Capitaliser sur la demande de produits 'verts' et de produits à valeur ajoutée.
5. Augmenter et stabiliser l'approvisionnement en sisal.
6. Établir et maintenir des relations de travail et des accords contractuels avec les importateurs des Pays Latino Américains, les importateurs des États-Unis et les grossistes Haïtiens.

LES AGRICULTEURS



LES PRODUITS



L'USINE



1.1 OBJECTIFS

Les objectifs de la SISALCO S.A. sont les suivants:

- Faire les investissements nécessaires pour augmenter la production et la vente de 300 Mt en 2012 à environ 800 Mt en 2015.
- Transférer l'usine au Parc Industriel de Caracol en 2014 et après notre installation, atteindre une production de 5000 Mt sur une période de 3 ans.
- Établir des relations stratégiques avec des importateurs des Etats-Unis, de la République Dominicaine, et de la Colombie.
- Augmenter les marges brutes au cours des trois prochaines années.
- Renforcer la capacité de 3,000 agriculteurs et opérateurs à 15,000 au cours des trois premières années et à 50,000 agriculteurs et opérateurs, d'ici dix ans.

1.2 MISSION

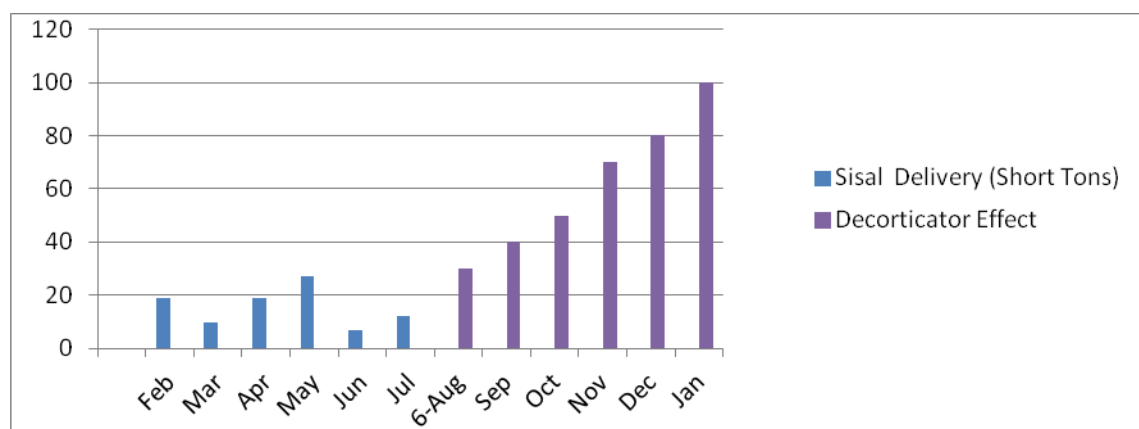
SISALCO S.A. veut proposer aux importateurs des produits en sisal qui dépassent les normes de qualité minimales acceptables et fournir des produits de la plus haute qualité au meilleur prix possible. Nous travaillons à la fois sur le plan de la vente en établissant des relations avec les clients grâce à nos services hors pair; et sur le plan de l'approvisionnement en aidant les agriculteurs qui sont la clé de la réussite de notre entreprise. Ces agriculteurs vivent actuellement en-dessous du seuil de la pauvreté avec très peu d'opportunité. Notre engagement envers nos clients et notre pays, Haïti, se traduira par une entreprise honnête et responsable, et nous contribuerons à la relance de cette importante et traditionnelle agro-industrie. Grâce à ce processus, nous allons également empêcher l'érosion du sol en créant de nouvelles plantations où les systèmes racinaires du sisal auront un effet d'ancrage dans le sol.

1.3 LES CLÉS DE LA RÉUSSITE

Les clés de la réussite de SISALCO S.A. sont:

- Organiser les agriculteurs et les terres en producteurs de sisal efficaces, productifs, qualifiés, selon la structure de coopératives, ce qui permettra aux agriculteurs d'avoir un revenu équitable et durable, tout en offrant une chaîne d'approvisionnement sécurisée pour l'exportation des produits en sisal provenant de l'usine de produits finis de SISALCO.
- Augmenter notre efficacité et notre marge en effectuant les premières étapes du processus de transformation dans les champs, l'extraction, le brossage et le nettoyage à proximité des sites de récolte.
- Augmenter et stabiliser l'approvisionnement en sisal. [Mettre en place les infrastructures nécessaires pour le traitement efficace sur le terrain et la récolte de la fibre].
- Établir et maintenir des relations de travail et des accords contractuels avec les importateurs des Pays Latino Américains, les importateurs des États-Unis et les grossistes Haïtiens.

En mettant en œuvre son Programme Agricole d'Expansion des Cultures Commerciales en Milieu Rural - RACCE¹, tout en soutenant la modernisation des équipements de production, non seulement la SISALCO S.A. mettra ses installations à leur capacité maximale de production, mais s'engagera également à renforcer efficacement et avec succès son aide aux agriculteurs en augmentant la récolte de sisal, la productivité, la qualité, la collecte et les délais de livraison. L'un des volets de la stratégie d'amélioration de la production sur le terrain est d'installer des décortiqueuses de grande capacité appartenant à la SISALCO, tout en cherchant à obtenir simultanément le support du Gouvernement et des ONG en offrant des programmes de financement qui permettront à la coopérative de se doter de ses propres décortiqueuses. La mécanisation par l'installation de décortiqueuses a conduit à une croissance combinée quantifiable du rendement et de la motivation qui a été estimée à 40%. La consolidation des activités à valeur ajoutée devrait conduire à une augmentation de la rentabilité (veuillez consulter le graphique ci-dessous).



Ce graphique présente les livraisons de Sisal du 1^{er} Février au 6 Août 2011. Les décortiqueuses mobiles furent introduites en Juillet 2011, le graphique indique une nette augmentation dans la livraison de sisal en Août – Septembre, et le nombre de tonnes prévus pour les mois suivants avec des décortiqueuses supplémentaires introduites pour les agriculteurs.

1.0 RESUME DES ACTIVITES DE L'ENTREPRISE

SISALCO S.A. achète le sisal après sa récolte et le transforme en cordes, en ficelles et en sacs de jute pour le café. Les produits finis sont vendus aux États-Unis, en Colombie, en République Dominicaine et sur le marché Haïtien.

L'avenir de la production de SISALCO S.A et la pénétration du marché mondial reposent sur la qualité de la fibre de sisal haïtienne qui traditionnellement est classifiée parmi les meilleurs fibres au niveau mondial, en concurrence directe avec la fibre brésilienne - un grand pays exportateur de fibres.

¹ Le Programme Agricole d'Expansion des Cultures Commerciales en Milieu Rural - "RACCE" est un programme auto-suffisant de la chaîne de valeur productive qui encourage et contribue au renforcement des capacités des agriculteurs à créer des coopératives sous forme de centres de collecte locaux et régionaux pour augmenter la production, la qualité et les revenus du sisal.

SISALCO S.A., lorsqu'elle effectue une opération de 16 à 24 heures, offre des possibilités d'emplois directs, notamment l'exploitation et la culture du sisal, à plus de 3,000 familles avec une production de 3,000 tonnes.

Au cours des premières années, nous avons prévu d'utiliser entre 3,000 à 5,000 tonnes de fibres provenant de notre complexe au prix actuel de \$ 700.00 dollars US par tonne. Cela représenterait pour les différentes localités des achats annuels par notre entreprise de \$1,500,000.00 à \$2,500,000.00, selon la disponibilité de la matière première.

Durant la période de 5 à 10 ans d'activités, et avec les récoltes des nouvelles plantations, nous avons projeté des achats de fibres allant jusqu'à une \$5,000,000.00 par an. La fibre ne représente que 5% des feuilles, aujourd'hui de nombreuses utilisations ont été développées pour les 95% restants de la plante, telles que le biocarburant, les insecticides, les engrais et les briquettes, tous ces éléments apporteront des revenus supplémentaires aux communautés agricoles, en plus de pouvoir faire des cultures intercalaires.

2.1 PROPRIÉTÉ DE L'ENTREPRISE

SISALCO S.A. est une entreprise privée haïtienne dont les actionnaires sont:

1. Pierre-Yves Gardere – 32%
2. Claudia Umana – 32%
3. Gilbert Hippolyte 15%
4. Randall Toussaint – 15%
5. Caroline Gardere Chauvet – 2%
6. Katherine Gardere Behrmann – 2%
7. Cassandra Gardere Auguste – 2%

2.2 HISTORIQUE DE L'ENTREPRISE

Après le tremblement de terre de 2010, un groupe de jeunes entrepreneurs, Randall Toussaint, Gilbert Hippolyte, et Michael Acra, a décidé de se joindre à Pierre Yves Gardère et sa famille dans leur rêve audacieux d'acheter l'exploitation de Twincord et de relancer l'industrie du Sisal en Haïti.

En tant que promoteurs du nouveau complexe de fabrication du sisal, nous sommes fermement convaincus que nous pouvons créer des emplois durables grâce au développement du commerce actuel de sisal, avec un impact positif sur l'environnement et les localités.

En moins de deux ans, nous avons été en mesure d'approvisionner les marchés locaux et d'éviter ainsi que les producteurs de cacao et de café n'achètent des sacs importés, environ 150,000 dollars de substitutions aux importations, d'exporter régulièrement vers la République Dominicaine, d'exporter vers la Colombie et les États-Unis et de constituer une clientèle régulière.

Nous avons réussi à augmenter l'approvisionnement et la qualité en réalisant des réunions régulières à la mairie avec les agriculteurs pour les motiver et les former. Nous avons également augmenté le prix d'achat deux fois au cours d'une année, de 327 dollars la tonne à 500 dollars la

tonne. Cette augmentation de 53% a été obtenue grâce à des séminaires de formation qui ont amené les agriculteurs à fournir une meilleure qualité de fibres, ce qui a également augmenté les bénéfices de l'usine puisqu'elle a généré moins de rejets (de 15% à moins de 5%).

Cependant, nous n'avons pas encore été en mesure d'augmenter la production aux niveaux souhaités à cause du manque d'investissements adéquats. Les besoins de financement par hectare planté sont de l'ordre de 1,000 dollars soit 1,500,000 de dollars pour 1500 hectares. La production correspondante en fibres pour cette plantation serait de 3000 tonnes et pour traiter cette quantité de fibres un investissement de 250,000 dollars en décortiqueuses serait nécessaire. Pour augmenter la production jusqu'à 5,000 tonnes il faudra un financement additionnel de 1,000,000 dollars pour les plantations et de 150,000 dollars pour les décortiqueuses.

Toutes les fibres de sisal récoltées sont traitées dans notre complexe industriel à Port-au-Prince qui emploie environ 80 personnes par an. Dans notre plan d'affaires de 10 ans, nous prévoyons 10,000 tonnes de fibres traitées par an, ce qui nécessiterait la construction d'un nouveau complexe industriel plus près des zones de récolte, par exemple dans la partie nord d'Haïti, où un parc industriel et des infrastructures de transport maritime sont en cours de développement.

2.3 LOCALISATION ET INSTALLATIONS DE L'ENTREPRISE

Les installations manufacturières, les entrepôts et les bureaux de SISALCO S.A. sont situés à Port-au-Prince, Haïti. L'usine actuelle produit 30 Mt par mois, ce qui représente 10% de sa capacité opérationnelle. Cependant, nous comptons être pleinement opérationnels d'ici trois ans étant donné que nous travaillons avec les agriculteurs pour relancer l'industrie du sisal en Haïti.

Actuellement, nous ciblons d'abord la région sud d'Haïti, par exemple de Côtes-de-Fer jusqu'à la zone de Bainet, où nous avons prévu jusqu'à 1000 tonnes de production. Cette région est connue traditionnellement pour le développement de plantations de sisal, ensuite nous allons l'étendre à toutes les régions où nous aurons identifié l'existence de cultures de sisal. Dans le souci d'accroître la production, nous introduisons à travers le pays, l'utilisation des décortiqueuses mobiles.

Grâce à notre Programme RACCE, nous avons identifié 7 Centres de Collecte Régionaux (Côtes-de-Fer, Lohmond, Jacmel /Bainet, Plateau Central, La Gonâve, Gonaïves, et Ft. Liberté) secondés par plus de 18 Centres de Collecte de Coopératives Agricoles Locales dans les principales régions de culture et de récolte du sisal d'Haïti, (veuillez consulter le graphique ci-dessous).

A partir 2015, nous avons démarré une section de broissage à Côtes-de-Fer et dans le cadre de nos objectifs, nous allons essayer d'aider d'autres régions telles que La Gonâve, St Marc, le Plateau Central, le NO et le NE.

RURAL AGRICULTURAL CASH CROP EXPANSION PROGRAM - RACCE



3.0 PRODUITS

Les principaux produits résultant de la transformation du Sisal sont les suivants:

Ficelle lieuse ; Sacs; Cordes et Cordages; Tapis tissés; Chiffons à lustrer; Géotextiles; Rembourrage pour Matelas.

Ficelle lieuse

La Ficelle lieuse en Sisal est de loin le produit le plus important de notre projet, et le produit qui nécessite le plus de fibre de sisal en raison du volume acheté annuellement par les industries agricoles des Etats-Unis, du Canada et d'Europe. Environ 60% du Marché Nord-Américain utilisait de la Ficelle lieuse en polypropylène au lieu de Sisal. Cependant, étant donné que les avantages écologiques du Sisal ont été prouvés, il y a une augmentation constante de la demande. Il est incontestable qu'il y a une demande suffisante sur le marché actuel pour justifier la production des 3,000 Mt que nous visons au cours de la première phase de notre projet. Notre objectif de 10,000 Mt par an, soit 100,000 rouleaux de ficelle lieuse ne représente que 16% de la Ficelle de Sisal vendue aux États-Unis.

La Ficelle lieuse est utilisée principalement pour le foin et le fourrage. Aux Etats-Unis et au Canada le foin et le fourrage représentent la quatrième plus grande récolte annuelle, après le blé, le maïs et le soja, atteignant environ \$7.6 milliards par an. Les agriculteurs américains cultivent 60 millions d'hectares de foin et de fourrage par an avec une moyenne de 2.5 tonnes par hectare, ce qui équivaut à une production totale de 150 millions de tonnes par an. Chaque botte doit être

liée avec un type quelconque de ficelle (sisal ; synthétique ou métallique), ce qui signifie que le marché global de la ficelle est très vaste.

Actuellement, le Brésil est le plus grand producteur de ficelle avec 95% du total des marchés Américain et Canadien. Les Recettes d'Exportation de l'année dernière ont été évaluées à 160 Millions de dollars.

Sacs et Toile

Le marché des sacs de stockage sera d'abord en Haïti où il y a une demande importante par les producteurs de café et de cacao. Nous allons également explorer le marché en République Dominicaine et aux États-Unis où il y a aussi une grande utilisation. Grâce à notre travail avec des artisans, la toile est aujourd'hui de plus en plus utilisée pour des produits artisanaux tels que sacs à main, articles pour la maison et de décoration.

Cordes & Cordages

La fabrication de cordes présente un grand avantage. Les spécifications sont moins rigoureuses en ce qui concerne la fibre à utiliser pour sa production. Pour ces produits, nous pouvons utiliser le sisal sauvage, également appelé Fibre de Clôture, qui est toujours disponible en abondance en Haïti. Cette année, nous avons mis cette section en exploitation et avons exporté des Cordes en Colombie et aux États-Unis.

Bien que la Ficelle lieuse soit de loin le produit qui nécessite la plus grande partie de fibres de Sisal, sa production doit être maintenue toute l'année et peut être vendue seulement pendant la saison des récoltes. Les Cordes et les Cordages, d'autre part, sont des articles pour lesquels il y a une demande tout au long de l'année. L'avantage est que le chiffre d'affaires sur les ventes et la facturation de ces produits est constant.

3.1 COMPARAISON CONCURENTIELLE

En tenant compte des divers problèmes actuels du Brésil et compte tenu des conditions actuelles dans notre usine et en Haïti, SISALCO S.A. offre des alternatives solides:

- Notre équipe opérationnelle a le savoir-faire pour moderniser et entretenir l'un des derniers modèles fabriqués par *Mackie Machinery* pour permettre l'utilisation de fibre de 70 centimètres et plus. Cela donne deux avantages positifs: la ficelle sera plus solide, et il faudra moins de temps de croissance pour les plantes réduisant ainsi les cycles.
- Le taux de chômage élevé de la population haïtienne et l'échelle des salaires peu élevé sur le marché du travail haïtien réduisent les coûts de la culture et de la fabrication durant les premières années.
- La proximité d'Haïti avec le marché des États-Unis permettra d'avoir des coûts d'expédition plus faibles et une livraison plus rapide des produits.
- La proximité d'Haïti avec les États-Unis, rendra les visites de nos installations par des acheteurs potentiels plus faciles et moins coûteuses, ainsi ils pourront voir directement les opérations industrielles.

3.2 APPROVISIONNEMENT

Nos installations actuelles situées à Port-au-Prince seront déplacées vers le Parc Industriel de Caracol et en plus de nous approvisionner en fibres à partir des plantations du Sud nous en recevrons également des nouvelles plantations du Nord.

3.3 TECHNOLOGIE

Les améliorations technologiques incluront l'utilisation de décortiqueuses mobiles, ce qui permettra d'augmenter la capacité de production. Les endroits où nous avons installé des décortiqueuses ont enregistré une augmentation de 40% dans le traitement des fibres, en plus de l'augmentation considérable de l'enthousiasme des agriculteurs pour fournir la fibre. Les capacités de stockage supplémentaires contribueront à diminuer les coûts de transport. L'installation de systèmes d'information de haute technologie permettra d'améliorer tous les aspects des activités de l'entreprise; notamment le contrôle des stocks, le suivi des expéditions, et la communication avec les clients dans les pays importateurs.

3.4 FUTURS PRODUITS

SISALCO S.A. est très active dans le développement de produits artisanaux fabriqués à partir de sisal, tels que sacs à main et articles de maison. Nous travaillons avec des designers locaux pour créer une ligne de produits pour SISALCO S.A. En outre, nous cherchons à aider les agriculteurs et les centres régionaux à s'installer pour produire des briquettes, des engrais et des pesticides avec les résidus du sisal.

Dans l'industrie de la construction, nous faisons la promotion de l'utilisation de la toile de sisal comme membrane de mûrissement. L'unité de supervision de constructions de World Vision recommande vivement cette méthode aux entrepreneurs.

Les rejets, communément appelés "Étoupe", provenant de la production de SISALCO, sont actuellement vendus à des fabricants de matelas locaux et ont également été exportés vers la Colombie.

4.0 RÉSUMÉ DE L'ÉTUDE DE MARCHÉ

Autrefois, la production locale de sisal a joué un rôle important dans l'économie Haïtienne avec des exportations annuelles de plus de 30,000.00 MT, provenant d'une seule plantation, **la Plantation Dauphin**, située dans le Nord d'Haïti. De nos jours, la production de sisal a été en grande partie abandonnée et le rendement, dans les meilleures conditions, ne dépasse pas 3,000 MT.

4.1 SEGMENTATION DU MARCHÉ

Les groupes de clients potentiels de la SISALCO S.A. sont:

- Les importateurs Américains
- Les importateurs Colombiens
- La République Dominicaine
- Le Canada
- Les Caraïbes
- L'Europe

4.2 ANALYSE DU SECTEUR

Actuellement, le Brésil est le plus grand producteur de ficelle lieuse, couvrant environ 95% du total des marchés Canadiens et Américains. Les autres producteurs sont le Mexique, Cuba, l'Amérique Centrale et Haïti.

Le Brésil jouit de sa position actuelle sur le marché principalement à cause du coût peu élevé du sisal brut et de la haute résistance de sa fibre. En fait, le Mexique importe des fibres de sisal du Brésil depuis plus de 10 ans. Si Haïti peut relancer la production de fibres au même niveau qu'à l'époque où il y avait des compagnies telles que **Plantation Dauphin, Nadal Barnes** et autres, Haïti, en plus de fournir les produits finis, pourrait également exporter la fibre vers d'autres pays, car il y a actuellement une demande et une pénurie mondiale d'approvisionnement.

Les prix des produits en sisal en provenance du Brésil ont connu une augmentation constante à cause de la hausse des coûts et atteindra cette année 900.00 dollars par tonne. En outre, le coût du transport du Brésil vers le marché des USA/Canada a également enregistré une nette augmentation. Selon les résultats de nos recherches, il y eu apparemment une pénurie de produit sur le marché au cours de la dernière saison. Tous ces facteurs représentent une excellente opportunité de revenir sur le marché maintenant avec la ficelle de sisal d'Haïti.

En Haïti, la disponibilité de grandes étendues de terres non arables est une situation idéale pour le sisal, sa culture ne nécessite pas un sol fertile et n'affecte pas la production/sécurité alimentaire. Le besoin et la volonté de la population de travailler, les connaissances du patrimoine traditionnel de la plante et sa culture qui existent toujours, et la proximité du marché américain, font d'Haïti le lieu idéal pour la relance de la culture du sisal.

4.2.1 CONCURRENCE ET HABITUDES D'ACHAT

La décision de nos clients d'acheter nos produits est basée sur la qualité de la matière première et des produits finis que nous sommes en mesure de fournir à de meilleurs prix en comparaison avec la concurrence.

Puisque nous produisons plus de stocks, nous serons en mesure non seulement d'approvisionner nos clients en un temps record, mais aussi le coût de l'expédition sera plus faible en raison, à la fois, de notre proximité avec les marchés et les tarifs spéciaux d'expédition sur les conteneurs haïtiens destinés à l'exportation vers les Etats-Unis.

4.2.2 PRINCIPAUX CONCURRENTS

SILSALCO S.A. détient le monopole des exportations et des ventes des produits en sisal. Il n'y a pas de concurrents importants. Cependant, il y a deux usines de matelas en Haïti qui utilisent des fibres de sisal et certains agriculteurs locaux qui fabriquent des cordes artisanales.

4.2.3 MODES DE DISTRIBUTION

Les conditions d'exportation de la SISALCO S.A. sont F.O.B port de Port-au-Prince. Les fibres qui sont collectées et traitées sur le terrain sont transportées par camion des agriculteurs ou des associations d'agriculteurs à notre usine de Port-au-Prince où elles sont ensuite transformées. Les produits finis sont conteneurisés et transportés par camion depuis l'usine de SISALCO S.A. jusqu'au port de Port-au-Prince, qui est situé à moins de 5 miles. À partir du port, ils sont ensuite expédiés par voie maritime au port de destination.

5.0 RÉSUMÉ DE LA STRATÉGIE ET DE LA MISE EN ŒUVRE

La stratégie de SISALCO S.A. consiste à développer sa capacité de production pour satisfaire, en un temps record et à des prix compétitifs, la demande des importateurs et des grossistes locaux avec lesquels nous négocions actuellement pour des commandes plus importantes; présentement, nous sommes incapables de répondre à cette demande.

De plus, SISALCO S.A. cherche à conclure d'autres contrats avec des importateurs de la Guadeloupe, de la Martinique, et des Etats-Unis et augmenter le volume de produits en sisal vendus sur les marchés Haïtien, Colombien et Dominicain. Nous voulons avant tout maximiser la quantité vendue à travers les canaux et les contrats existants et ensuite, établir d'autres contrats grâce à des efforts de marketing ciblés.

5.1 STRATÉGIE DE COMMERCIALISATION

La stratégie de marketing de SISALCO S.A. inclura l'utilisation de publicité ciblée dans les médias imprimés et la vente directe aux importateurs des Etats-Unis, des Caraïbes, de l'Amérique du Sud et Centrale, d'Europe et du Canada. Nous allons capitaliser sur les relations existantes avec les importateurs qui ont manifesté leur volonté de contacter d'autres établissements et de leur recommander les produits de SISALCO S.A. Nous nous sommes positionnés en tant que fournisseur renommé pour fournir des ficelles et des cordes de la plus haute qualité. L'objectif principal de tous les efforts de marketing sera de communiquer ces informations aux clients actuels et potentiels.

5.2.1 STRATÉGIE DE DISTRIBUTION

SISALCO S.A. vend ses produits à travers des distributeurs grossistes et des importateurs qui les revendent aux détaillants et sur les marchés locaux. La stratégie est de profiter des faibles coûts du transport pour les exportations et de vendre les produits CIF.

5.3 STRATÉGIE DE PRIX & DE VENTES

La stratégie de SISALCO S.A. est de vendre en-dessous du prix du marché jusqu'à ce que sa ligne de produit soit reconnue et ensuite les prix seront augmentés graduellement pour atteindre les niveaux actuels du marché. L'objectif est de répondre d'abord à la demande des importateurs avec lesquels nous avons établi des relations et des contrats pour de plus grandes commandes. Ces importateurs sont primordiaux pour notre capacité d'acquérir d'autres comptes en Amérique Latine, en Europe, au Canada et aux Etats-Unis sans avoir à dépenser beaucoup de temps et d'argent dans les efforts de vente. Ensuite, nous allons nous concentrer sur l'augmentation du volume de production en mettant en place un programme agricole d'expansion des cultures commerciales rurales (RACCE), ce qui encouragera les agriculteurs à revenir aux plantations de sisal. Ainsi, nous pourrons augmenter le volume de la matière première nécessaire pour augmenter nos ventes.

5.4. PROJECTIONS DE VENTES

Le tableau et les graphiques ci-dessous présentent nos prévisions de vente. Nous prévoyons une petite croissance saine pour 2014, une légère augmentation en 2015, et atteindre une production maximale en 2016.

5.5 ALLIANCES STRATÉGIQUES

Les alliances utiles les plus importantes sont celles que nous avons établies avec les grossistes et les producteurs locaux. SISALCO S.A. a également établi une nouvelle alliance internationale avec la *Compañía de Empaques*, de la Colombie. Un protocole d'entente (PE) a été signé en 2012, en vertu duquel la *Compañía de Empaques* achètera nos productions de cordes et de ficelles. Ils ont la capacité et la volonté d'acheter de grandes quantités de nos produits, de nous recommander et de nous référer à d'autres importateurs. Nous établissons de façon continue des partenariats avec d'autres associations d'agriculteurs et des entreprises de camionnage, à mesure que la demande de nos produits continue d'augmenter.

5.6 ÉTAPES IMPORTANTES

Le tableau ci-joint présente les étapes spécifiques, avec l'attribution des responsabilités, les dates et les budgets. Les étapes importantes qui sont présentées dans ce plan pour les trois prochaines années sont celles que nous avons jugé les plus importantes pour notre croissance.

Tableau: Étapes Importantes

Étapes Importantes	Début	Fin	Budget	Directeur	Département
Obtention de Financement	2/2015	7/2015	\$4,676,748		
Dépenses en Capital	5/2014	5/2015	\$400,000		
Modernisation des Equipment	5/2015	8/2015	\$269,500		
Fonds de Roulement	5/2014	8/2015	\$847,027		
Augmentation de la production Pépinère	2/2015	12/2015	\$2,440,325		
Engager une Firme pour AT	3/2014	2/2015	\$719,896		

6.0 RÉSUMÉ DE L'ADMINISTRATION

La direction de SISALCO S.A. est composée de cinq employés à plein temps. Elle est dirigée par Pierre-Yves Gardère (Président et Directeur Général), qui est un membre de l'entreprise; Ashley Dahlberg, Directeur d'Usine et de Développement de Nouveaux Produits; et Phara Augustin, Responsable Administratif.

Une aide supplémentaire sera engagée à temps partiel, par exemple pour assister les consultants, en particulier pour les questions juridiques et de développement commercial.

6.1 LACUNES DE L'ÉQUIPE DE GESTION

Actuellement nous avons besoin d'un expert en développement des affaires à plein temps et/ou d'une firme de consultants pour une assistance technique, qui seraient responsables de l'organisation de l'ensemble du processus, y compris les associations d'agriculteurs (la partie productive de la chaîne de valeur de l'entreprise), ainsi que des consultants spécialisés dans différents domaines.

Avec un investissement approprié, notre structure sera organisée de la manière suivante:

Administration

Au sein de l'organisation chaque département (administration, finances, production, ventes/marketing) aura des rôles et des responsabilités clairement définis. Chaque membre de la

haute direction, responsable des différents départements aura un intérêt dans les résultats économiques de l'entreprise, ce qui les incitera à la fois à réduire les dépenses et à augmenter les revenus.

Finance

L'administration générale et les finances seront centralisées, nous donnant ainsi un contrôle général sur l'achat des matières premières et la programmation des expéditions à nos différents clients. Un département de comptabilité solide coordonnera et présentera les résultats financiers des trois différents secteurs.

Production

Notre équipe a des connaissances approfondies à la fois de la machinerie et de la qualité de la fibre au niveau mondial. Nous serons en mesure d'améliorer l'efficacité actuelle de l'usine de Port-au-Prince et de bien planifier notre projet à moyen terme.

Tous les chefs d'équipe, les superviseurs et les contrôleurs des différents départements (par exemple la production et l'administration de l'usine), y compris les responsables de l'approvisionnement en matières premières, du fonctionnement de l'usine et de l'entretien, des expéditions, des ventes locales et des questions de finances locales telles que le paiement des salaires et le personnel, seront d'origine haïtienne.

7.0 PLAN FINANCIER

7.1. Hypothèses Importantes

Tableau 1.

	Projections de la Production – sur une période de 10 ans
Année	Nombre de Tonnes
1 (2015)	800.00
2	1,350
3	1,800
4	2,700
5	4,500
6	7,200
7	9,000
8	10,800

9	12,600
10	14,400
1MT = 1000 Kgs	

Tableau 2.

	Projections des Coûts de la Fibre et du Transport - sur une période de 10 ans
Année	Coût de la Fibre
1 (2015)	\$ 560,000
2	\$ 945,000
3	\$ 1,260,000
4	\$ 1,890,000
5	\$ 3,750,500
6	\$ 5,040,400
7	\$ 6,300,000
8	\$ 7,560,000
9	\$ 8,820,000
10	\$ 10,080,000
Estimées en US Dollars	

Remarque:

- Le prix actuel de la fibre en Haïti est de \$500 la tonne/les prix devraient augmenter avec la demande mondiale.
- Le prix de la fibre brossée et transportée à Port-au-Prince est actuellement de \$ 70.00 / MT.
- Le prix total à notre usine: \$ 700.00.
- Le prix de la fibre importée du Brésil: \$ 1000.00 MT FOB Port-au-Prince.

- Les coûts estimatifs sont basés sur le prix de la fibre Haïtienne. Nous envisagerons d'autres solutions si nous devons importer et combiner nos besoins pour atteindre les prévisions de production.

LES CHIFFRES DE VENTE

Tableau 3.

	Projections de Ventes - sur une période de 10 ans	
Année	Prix par Tonne	Projections
		Ventes Annuelles
1 (2015)	1610.00	1,288,000.00
2	1710.00	2,308,500.00
3	1810.00	3,258,000.00
4	1910.00	5,157,000.00
5	2010.00	9,045,000.00
6	2110.00	15,192,000.00
7	2210.00	19,890,000.00
8	2310.00	24,948,000.00
9	2410.00	30,366,000.00
10	2510.00	36,144,000.00
Estimées en in US Dollars		

Remarque:

- Les prix de vente prévus sont en dessous du prix actuel du marché.
- Prix F.O.B Haïti.

7.2. Profits et Pertes Prévus

	2015	2016	2017	2018	2019
Ventes	1,288,000	2,308,500	3,258,500	5,157,000	9,045,000
Sisal	560,000	945,000	1,260,000	1,890,000	3,750,500
Coût de Fonctionnement	220,000	406,000	624,000	941,000	1,701,000
Marge Brute	508,00	957,500	1,374,500	2,326,000	3,593,500
Frais Administratifs	180,000	240,000	360,000	550,000	700,000
Flux Net de Trésorerie	328,000	717,500	1,014,500	1,776,000	2,893,500
Amortissement	130,000	150,000	150,000	300,000	350,000
Résultats Nets	198,000	567,500	864,500	1,476,000	2,543,500

Remarque:

- Le flux net de trésorerie pour les 5 prochaines années est de \$ 6,729,500 qui représentent le montant accumulé de notre investissement jusqu'à présent, notamment les plans d'expansion et la chaîne de valeur ajoutée.
- Les résultats nets prévus sont de \$ 5,649,500 soit une moyenne de 19% de rendement par an.
- Avec le regain d'intérêt actuel dans le monde entier pour la Fibre de Sisal et sans tenir compte du développement de la ligne artisanale, notre estimation sur les revenus prévus est très prudente.

ANNEXES

1. Pépinière et Centre de Collecte des Fibres de Sisal pour la Région du Nord-Est.

Proposition et résumé analytique

La North Coast Development Corporation, S.A. propose d'agrandir son exploitation actuelle de pépinière de sisal pour répondre aux attentes de fournir plus de 1 million de plantules aux agriculteurs locaux au cours des 3 prochaines années. Les attentes découlent des besoins croissants de nos clients de fibres de sisal brut transformées. Par conséquent, la proposition comprend l'expansion des infrastructures de nos pépinière, des appareils de séchage, des équipements de décortiquage, et des dispositions de formation pas seulement pour les employés au Développement de la Côte Nord, mais aussi pour les agriculteurs locaux qui participent au projet en tant que ressources-agriculteurs. Chaque agriculteur participant sera encouragé à développer sa propre exploitation à la fois pour les opérations de culture et pour les opérations de traitement de la fibre. Le coût total de ce projet est de US \$54,750.

Extension de la Pépinière

Actuellement, la North Coast Development a environ 600 mètres carrés affectés à la culture de bulbilles de sisal trouvées localement là où les principales feuilles ont environ six pouces, ou sont considérées comme tolérants à la greffe. Le temps requis pour qu'une plante parvienne à ce stade varie, mais on a constaté que la durée moyenne est comprise entre 4 et 6 mois. Cela dépend du niveau de maturité de la bulbille au moment où elle est séparée de la plante mère, de la fertilité du sol, et de l'adaptation aux conditions climatiques de la pépinière. Les plantes sont normalement espacées de 30 cm à l'intérieur des planches de pépinières, arrosées régulièrement et alimentées régulièrement de compost organique pour accélérer la croissance. Nous avons constaté qu'en nourrissant régulièrement les plantules, nous sommes capables d'en cultiver davantage dans une zone beaucoup plus dense, sans causer de dommages aux plantes ou



aux systèmes racinaires durant la transplantation.

La pépinière actuelle peut recevoir environ 10,000 plantules, ce qui est à peu près le nombre de plantes matures qu'un seul hectare peut contenir. Si nous nous arrêtons là, en 3 ans, on peut s'attendre à produire environ ¼ tonne, augmentant annuellement au cours des 5 prochaines années, jusqu'à atteindre environ 3 tonnes, puis diminuer progressivement jusqu'à ce que les plantes meurent après 10 ans, plus ou moins. Cependant, l'objectif est de fournir une quantité substantielle de fibres à nos clients, en fournissant (et en cultivant) 5 tonnes de fibres séchées vers la 5^{ème} année, ce qui se traduit par environ 20 hectares plantés en sisal. Pour atteindre ce chiffre, chaque année nous aurons besoin

de 140,000 plantes en croissance, ou en rotation dans des terres cultivables stables, pour les 3 prochaines années. Il nous faudra multiplier par 5 l'étendue de notre zone de culture de pépinière au cours de l'année prochaine, pour être en mesure de gérer les nouvelles plantes, les transférer, et cet objectif de la capacité des cycles de croissance.

La conception et l'exploitation de nos pépinières est très modulaire, elles sont constituées de bambou achetés localement, de couvertures-écran importées pour contrôler la lumière du soleil et la température (dans une certaine mesure), une source d'eau avec des canalisations, des vannes et une citerne, et une personne qualifiée avec des outils manuels. Les coûts d'investissement pour la mise en place est de \$250 et les coûts annuels d'entretien et d'exploitation (y compris la main d'œuvre) sont de \$3,000 par module. Nous achetons des plantes locales à G\$5 ou environ US\$ 0.125. Le coût total pour la construction et le personnel de la pépinière agrandie proposée est de \$16,250. Remplir puis entretenir pendant 3 ans une pépinière regorgeant de plantules de sisal, d'origine locale, coûtera US\$17,500. Nous emploierons le personnel actuel de la North Coast Development pour construire les structures et gérer l'exploitation. La charge totale pour la pépinière, les opérations et l'entretien pour les 3 premières années est de US \$ 33,750.

Explication des résultats et de la viabilité de l'entreprise

L'extension de la pépinière a pour objectif de développer une entreprise agro-industrielle viable. L'entreprise sera basée sur une plante de culture qui a fait ses preuves dans la région Nord d'Haïti. La fibre de sisal a enregistré un rebond sur le marché mondial comme une marchandise convoitée depuis qu'elle est produite en Haïti, et son marché est en croissance constante. La *North Coast Development* prévoit de créer des flux de revenus durables à partir d'au moins deux (2) produits: des plantules de sisal transplantables, et des fibres naturelles préparées. Les plantules de sisal transplantables seront vendues localement à G\$20 ou US\$0.50, comparativement à un coût de production de US\$0.25 l'unité. Les acheteurs recevront une offre de contrat avec la *North Coast Development* pour confirmer l'achat de fibre venant des plantes achetées au prix actuel du marché à compter de la date de l'accord. Des formations seront offertes à ces mêmes producteurs-acheteurs sur la manière de planter le sisal pour un rendement maximum, l'évaluation des sols et des recommandations sur les engrais organiques. Des formations sur les équipements, les outils et les méthodes, dont pourront aussi profiter nos propres employés impliqués dans la production du sisal, seront également disponibles.



La deuxième source de revenu viendra de la vente de fibre naturelle préparée aux clients sous contrat. Nous avons conclu des accords avec SISALCO S.A. à Port-au-Prince pour qu'elle achète la fibre que nous produisons, à condition que celle-ci réponde aux normes et exigences de qualité. Pour satisfaire cet accord aussi rapidement que possible, nous nous proposons d'acheter les feuilles de sisal des agriculteurs locaux dans notre région qui cultivent déjà et récoltent des feuilles pour fabriquer des cordes pour le marché local. Les fibres trouvées localement sont d'une grande qualité ou dépassent les standards internationaux en matière de fibres de grade A. Dans la photo à droite on peut voir un échantillon de fibres cultivée localement et défibrée à la main. Le prix d'achat que nous pouvons offrir aux agriculteurs locaux est plus élevé que ce qu'ils peuvent



obtenir sur les marchés locaux, concernant l'achat, on s'attend à avoir une bonne réponse du marché. Nous avons l'intention d'effectuer le défibrage des feuilles à l'aide d'équipements modernes, nous voulons importer des décortiqueuses de fabricants et fournisseurs de pays qui ont déjà développé ces machines pour effectuer les opérations du sisal de manière efficace et à des coûts compétitifs. L'équipement permettra à un opérateur unique de produire 80 kg par heure (comparativement à un seul kg par jour en défibrant à la main), soit environ US\$240 de fibres par jour (prix après séchage). Puisque nous créons le marché pour ces cultivateurs, nous achèterons les feuilles au taux actuel du marché enregistré à Port-au-Prince ou dans les régions du sud du pays où le sisal est actuellement cultivé commercialement, mais nous leur offrirons des contrats à long terme pour l'achat de leurs fibres, ainsi que des plantules, des sessions de formations, du compost, et l'accès à des outils et des équipements aratoires.

Le traitement de la fibre nécessite essentiellement deux étapes: le décortiquage et le séchage. Ensuite, le classement et le tri sont effectués avant que la fibre ne soit emballée, prête pour être livrée au client. Les coûts de l'opération de traitement incluent les coûts d'une décortiqueuse, du bambou et du béton pour construire les séchoirs, la main-d'œuvre pour construire les égouttoirs, un mât de grange et de petites bâtisses pour abriter la machine, le personnel et le carburant, et divers outils utilisés pour l'entretien et les réparations générales. Une presse à balles et des tables de tri qui seront construits par des menuisiers et soudeurs locaux. Le coût total des installations et du matériel sera d'environ US\$ 7,500. Pour cette opération, nous embaucherons 5



travailleurs supplémentaires pour gérer les feuilles, les déchets, la qualité et la presse à balles. Là encore, nous utiliserons les employés actuels pour l'assemblage des appareils et la gestion des opérations. Le coût de la main d'œuvre et du carburant pour la décortiqueuse (diesel) pour les 2 premières années, avant que l'exploitation soit viable et rentable, est d'environ US\$21,000.

Une feuille de sisal ne contient que 5% de fibres et 95% de déchets, donc il y a une grande préoccupation pour l'élimination du sous-produit. Par le passé, c'était un grave problème, car il n'y avait pas beaucoup de recherches effectuées dans ce domaine, ce qui a entraîné une vaste pollution régionale. Toutefois, les déchets sont maintenant reconnus comme une composante essentielle des engrais organiques, car ils contiennent une très grande quantité d'azote. Les déchets de sisal compostés constituent le meilleur engrais naturel pour le sisal, donc nous comptons produire des engrais compostés qui seront utilisés dans notre pépinière et vendus aux agriculteurs locaux, si les volumes produits sont assez viables pour le permettre.

Coût Total de Démarrage et d'Exploitation à Court Terme

Cette proposition comprend deux éléments qui sont directement définis par les objectifs inhérents à chacun: l'extension de la pépinière permettra de produire des plantules pour les agriculteurs pour leur intégration dans une projection et un marché d'avenir, et le traitement de la feuille va produire la fibre qui permettra aux agriculteurs locaux d'accéder à un marché existant et en pleine expansion sans exigence de fonds propres pour leurs activités. Il y a un troisième facteur pour les deux opérations qui est aussi inhérent à la restructuration de toute opération de transformation, et qui est la formation professionnelle, le potentiel entrepreneurial, et l'emploi dans la région. Les coûts du projet tel que présenté dans la présente s'élèvent à US\$54,750. Pour

les deux opérations, il est prévu de réaliser un retour sur les investissements entre les deuxième et troisième années du projet. Les opérations combinées nous permettront d'embaucher 10 autres employés, en plus d'élever au moins deux membres de notre personnel actuel à des postes de superviseurs pour les opérations, donnant ainsi à ces employés la possibilité d'avoir des revenus plus élevés et d'acquérir plus de compétences.

Besoins pour l'Ensemencement de 1000 Hectares par an dans la Région du NE

Plantes par hectare	7000
Plantules par planche de pépinière	500
Hectares à planter chaque année	1000
Préposés par planche de pépinière	0.05
Plantes annuelles nécessaires	7,000,000
Trimestres par année	4
plantes annuelles nécessaires par trimestre	1,750,000
Planches de pépinière produites par trimestre	3,500
Mètres carrés par planche de pépinière	5
Allées, etc.	5
Total mètres carrés par planche	10
Total mètres carrés nécessaires	35,000
Total hectares nécessaire par pépinière	3.50
Hectares supplémentaires pour l'administration etc.	0.5
Traitement et séchage	1
Total hectares	5
Nombre total d'emplois	175

Copie de la Lettre de la Fondation Clinton Octroyant une Subvention à la *North Coast Farms* pour la Première Pépinière



9 Octobre 2012

Andy English
North Coast Farms and Community Development
3071 Five Oaks Lane
Green Cove Springs, FL 32043

Re: Subvention pour une Pépinière de Sisal et un Centre pour la Collecte des Fibres

Cher Andy English:

La Fondation William J. Clinton (la “Fondation Clinton”) est heureuse de vous informer que la *North Coast Farms and Community Development* a reçu une subvention pour une période de trois ans, pour venir en appui au programme “Pépinière de Sisal et Centre de Collecte de Fibre” comme indiqué dans la proposition de subvention joint comme Pièce A. Le montant de cette subvention s’élève à **Cinquante Quatre Mille Sept Cent Cinquante Dollars Américains (\$55,750)** (la “Subvention”) devant être versée en un seul paiement suite à l’exécution de cet accord et qui sera utilisée pour le projet au cours de la période de trois ans. Cet accord (l’“Accord”) représente l’intégralité de l’accord entre les parties relatif à la subvention. Veuillez lire les informations incluses, étant donné que la subvention est conditionnée par votre acceptation de ces termes.

Termes de la Subvention

La Fondation Clinton ne peut subventionner que les organisations enregistrées 501 (c) (3) ou d’autres organisations qui répondent aux critères appliqués par *l’Internal Revenue Service* des États-Unis pour être considérées comme organisme de bienfaisance. Les subventions accordées à une organisation internationale ne peuvent être octroyées qu’à une organisation caritative reconnue en bonne et due forme dans le pays où elle est enregistrée. Cette subvention est octroyée directement à la *North Coast Development Corporation S.A.* à condition qu’elle se plie à tout contrôle financier et réglementaire applicable associé à une organisation sans but lucratif enregistrée. En signant cet accord, vous déclarez et garantissez que votre bureau se conformera aux normes et règlements énoncés ci-dessus.

Vous confirmez également que votre organisation respecte toutes les lois et réglementations américaines anti-terrorisme, notamment le Décret 13224 et les Règlements des Sanctions contre le Terrorisme Mondial prévus au CFR 31 Part 594.

Utilisation des Fonds de Subvention

La Subvention sera décaissée dès réception du présent Accord, signé par un représentant autorisé de votre organisation. Les fonds de subvention ne peuvent pas être utilisés à des fins autres que celles décrites dans la proposition indiquée dans l'**Annexe A** du présent Accord. Des demandes de modification de la subvention sont nécessaires pour modifier les activités à exécuter dans le cadre du présent accord, ajouter de nouvelles catégories budgétaires, réaffecter plus de 5 pour cent de n'importe quelle catégorie budgétaire, prolonger la durée de la subvention, ou faire d'autres changements importants au projet. En aucun cas, l'objet de la subvention ne peut être modifié. Les fonds non utilisés aux fins de la Subvention doivent être remboursés à la Fondation Clinton et les fonds de la Subvention non utilisés à la date d'expiration de cette subvention doivent être retournés dans les trois mois à la Fondation Clinton.

Rapports

La Fondation Clinton exige qu'un rapport financier et narratif soit soumis pour la Subvention indiquant comment les fonds sont utilisés et une description narrative détaillée finale du projet, son impact et les résultats avec une comptabilité complète des fonds utilisés et excédentaires. Ces rapports doivent être soumis tous les six mois au cours des trois années du présent Accord, avec un rapport final présenté à la fin de la troisième année. La Fondation, à ce moment, peut demander d'autres rapports en fonction de l'avancement du projet.

Votre organisation doit également être disponible pour répondre aux questions de la Fondation Clinton relatives à la Subvention et les fins pour lesquelles elle est utilisée. Promouvoir la compréhension de vos réalisations à un large public est un point important pour recevoir la Subvention.

Approbation

Cet Accord reflète l'intégralité de l'entente entre vous et la Fondation Clinton relative à la Subvention, et il n'y a pas d'autres conditions et stipulations, orales ou écrites, qui régit l'utilisation de la Subvention autres que celles contenues dans le présent Accord, à l'exception de celles requises par la loi.

Veuillez indiquer que vous avez lu et accepté les termes de cet Accord, en apposant votre signature dans l'espace prévu ci-dessous et en retournant une copie complète paraphée de cette lettre avec votre signature ou celle d'un représentant autorisé de votre organisation.

Cordialement,

Laura Graham
Directeur Exécutif, Haiti Programs
William J. Clinton Foundation

Signature: _____
Nom en caractères d'imprimerie: _____
Titre: _____
Date: _____

LU et ACCEPTÉ:

Andy English
North Coast Development Corporation S.A.

Signature: _____
Nom en caractères d'imprimerie: _____
Titre: _____
Date: _____

2. Besoins Annuels de Produit pour le Programme RACCE par Région

Année	Cotes de Fer	St Marc/Gonâve	Central Plateau	Gonaïves	Fort Liberté
2015	700	25	25	25	25
2016	800	50	50	30	70
2017	800	50	80	50	520
2018	800	60	100	50	1000
2019	1000	100	140	60	2000
2020	1000	100	180	80	2500
2021	1000	100	200	100	3000

Quantité en MT

Remarque:

- Pour atteindre ces objectifs, il sera nécessaire de récupérer les champs existants et d'établir des centres de collecte et de traitement.
- Pour cela, il faudrait acheter 90 décortiqueuses soit de la Chine à un prix de 4,000 dollars avec une production de 5 tonnes par unité/mois ou de la Colombie à un prix de 12,000 dollars avec une production de 10 tonnes par unité/mois.