

**CROISSANCE
PEACE**

La solution business
sur-mesure pour l'Afrique

**Vous avez un potentiel « dormant », ou
peu ou pas encore exploité
qui ne demande qu'à être activé !!!**

(ex : un terrain, du talent, un service, produit, une innovation ...)

Audace – Adaptation - Concrétisation

Nous pouvons vous accompagner à tous les stades soit d'une manière ponctuelle soit en totalité

⇒ **Etude de potentialité !**

Nous étudierons à travers ce que vous avez, les meilleures exploitations possible de votre potentiel (terrain, talent, service, produit....) ainsi que les parts de marchés que vous pourriez gagner.

⇒ **Etude de faisabilité !**

Une fois que les meilleures exploitations de votre potentiel auront été déterminées, nous ferons une étude sur la faisabilité des différentes options découvertes ; ainsi les options exploitables et à priori rentables ressortiront.

⇒ **Stratégie offensive !**

Mise en place d'une stratégie adaptée clients, à la cible fournisseurs, à la cible financeurs.

⇒ **Business plan !**

L'option la meilleure sélectionnée, nous vous aiderons à faire un business plan permettant ainsi de dégager les besoins en financement.

⇒ **Recherche d'un investisseur, de financement ! (process)**

Préambule :

Les investisseurs ont besoin de disposer d'éléments pour leur permettre de réaliser une étude préalable et de décider de poursuivre d'étudier plus avant tout dossier de financement de projet.

Les questions provenant des investisseurs sont donc adressées spécifiquement à chaque partie prenante et fonction de la nature des prestations et engagements dont ils auront à charge.

L'investisseurs s'investira si et seulement le projet est crédible et rentable pour lui.

Légende :

Le Commanditaire, garant et payeur dénommé « **MO** »

Consortium technologique, fournisseur du projet (agrégateur + industriels) dénommé « **CT** »

Les investisseurs (banques, fonds...) dénommé « **l'Investisseur** »

Croissance PEACE + intermédiaires dénommé « **le Facilitateur** »

Parties prenantes non identifiées à ce jour dénommé « **PPNI** »

(Parfois MO et le CT sont les mêmes)

1) Suite à sa recherche d'investisseurs, «MO» répond aux demandes d'informations suivantes :

- Expression du besoin, l'attente ; 50 mots maximum
- Justification de la nécessité pour «MO» que ce projet arrive à son terme et soit in fine livré et opérationnel ; 50 mots maximum
- Prestations, périmètres techniques et fonctionnels que MO souhaite conserver ? que MO souhaite déléguer ? que MO souhaite imposer ; 100 mots maximum
- Estimation du retour sur investissement proposé aux investisseurs ? quand ? (50 mots maximum)

2) Nous transmettons à l'Investisseur....

3) Si un investisseur porte un premier intérêt au projet, le facilitateur déclenche les modalités de prise en charge:

a) Partie fixe:

- . 5000 € pour dossiers jusqu' à 1 000 000 €.
- . 10000 € pour dossiers compris entre 1 et 5 000000 €
- . 20000 € au-delà...

b) + Partie variable

+ 2,5% sur les investissements amenés d'une manière directe ou indirecte;

Pour les dossiers compris entre 10 000 et 1 000 000 € nous contacter.

Si frais de déplacements/de structure dans la recherche (ex: voir un investisseur en Chine ou invitation repas) **où MO est présent**, les frais sont à la charge de MO.

Les frais concernant le démarchage du facilitateur en vue de trouver un investisseur (où MO n'est pas présent) sont à la charge du facilitateur.

Une fois en accord, nous demanderons progressivement des documents à MO en fonction des demandes des investisseurs, prélude à un RV avec les investisseurs potentiels. (dossier à remplir...)

3) Le CT* répond aux demandes d'information venant de l'investisseur :

- Dans quelles mesures votre réalisation répond aux besoins du projet ? (50 mots maximum)
- Quelles garanties (financière, réglementaire, légale, normative (référentiel ISO 9001, ISO 14001, etc.) et références de réalisation de projets équivalents ou pas disposez-vous ? (50 mots maximum)
- Préciser les prestations/produits/innovations/services, leur nature et leur niveau de conformité & de sécurité eu égard à l'environnement au sein duquel s'inscrivent les besoins du projet ?
-

Au retour des réponses nous communiquerons aux différents investisseurs ses premières informations.

A l'issue, d'autres informations seront demandées jusqu'à un premier RV dans un premier temps entre MO et l'investisseur le CT,Les demandes d'informations suivront....jusqu'à une décision de l'investisseur.

***nous pouvons identifier et trouver le CT** si MO n'en a pas.

Règlement :

Les frais de prise en charges s'effectuent en totalité à la commande par MO auprès du facilitateur

Le commissionnement s'effectue au facilitateur à la signature du contrat et d'une manière concomitante au versement du montant investi. Il est à la charge de MO.

Les conditions de prêts se discutent entre MO et l'investisseur en tenant en compte le commissionnement du facilitateur.

Les dépenses liées aux PPNI sont à discuter.

⇒ **Exploitation!**

Accompagnement dans cette étape qui permettra de concrétiser le potentiel.

Pour toutes les étapes nous nous rémunérons sur la base d'un fixe mensuel + commission




Ludovic EMANUELY
Président - Croissance PEACE
+33 6 80 26 97 19
www.croissancepeace.org
ludovic.emanuely@croissancepeace.org

Suivez-nous !

 Croissance Peace

 @CroissancePeace

 <p>The customized business solution or Africa</p>	<p>You have a "sleeping", or little, or not yet exploited potential, which only asks to be awakened!!!</p> <p>(Example: a field, talent, service, product, innovation ...)</p> <p><i>Audace - Adaptation - Realization</i></p>
---	--

We can accompany you at all stages, either in a punctual way or in full

⇒ **Potentiality study!**

We will study through what you have, the best possible exploitations of your potential (terrain, talent, service, product), as well as the market shares that you could win.

⇒ **Feasibility study!**

Once the best exploitations of your potential have been determined, we will study the feasibility of the different options discovered. Thus, exploitable and potentially profitable options will emerge.

⇒ **Offensive strategy!**

Implementation of a strategy adapted to the clients, targeted suppliers, and to the target financiers.

⇒ **Business plan!**

The best option selected, we will help you to make a business plan allowing to identify financing needs.

⇒ **Search for an investor, a financing! (Process)**

Preamble:

Investors need elements to enable them to carry out a preliminary study and decide to continue to study any project financing file further.

Questions from investors are therefore addressed specifically to each stakeholder, and depending on the nature of the services and commitments they will have to bear.

Investors will invest if the project is credible and profitable for them.

Caption:

The Sponsor, Guarantor and Payor named "MO"

Technological consortium, supplier of the project (aggregator + industrial) called "CT"

Investors (banks, funds ...) called "the Investor"

Croissance PEACE + intermediaries called "the Facilitator"

Not yet identified stakeholders named "PPNI"

(Sometimes MO and CT are the same)

1) Following its search for investors, "MO" responds to the requests for the following information:

- Expression of need, expectation; 50 words maximum
- Justification of the need for "MO" that this project comes to an end and is ultimately delivered and operational; 50 words maximum
- Benefits, technical and functional perimeters that MO wishes to maintain? That MO wishes to delegate? That MO wishes to impose; 100 words maximum
- Estimated return on investment for investors? When? (Maximum 50 words)

2) We transmit to the Investor...

3) If an investor has a primary interest in the project, the facilitator will set the terms of payment:

a) Fixed part:

- € 5,000 for a file up to € 1,000,000.
- € 10 000 for files between 1 and € 5 000 000
- € 20 000 beyond ...

b) and Variable part:

+ 2.5% on investments made directly or indirectly;

For files between 10 000 and € 1 000 000, contact us

If travel expenses / structure in search (example: seeing an investor in China or invitation meal) **where MO is present**, the costs are borne by MO.

Charges for the facilitator's solicitation to find an investor (where MO is not present) are the responsibility of the facilitator.

Once agreed, we will gradually request documents to MO according to the demands of investors, prelude to an appointment with potential investors. (File to be filled in ...)

3) CT* responds to requests for information from the investor:

- To what extent do your achievements meet the needs of the project? (Maximum 50 words)
- What guarantees (financial, regulatory, legal, normative (ISO 9001, ISO 14001, etc.) and references for the realization of equivalent (or not) projects do you have?
- Specify the performances / products / innovations / services, their nature and their level of compliance & safety, with respect to the environment in which the project needs are situated?
-

On returning the answers, we will communicate to the various investors its first information.

At the end, other information will be requested until a first appointment, in a first time between MO and the investor the CT, The requests for information will follow Until an investor's decision.

** We can identify and find the CT if MO cannot.*

Payment:

The handling costs are paid in full at the time of the order by MO, with the facilitator

The commissioning is done to the facilitator at the signature of the contract and concomitantly to the payment of the amount invested. It is the responsibility of MO.

The loan terms are discussed between MO and the investor, considering the commissioning of the facilitator.

Expenditures related to PPNI are to be discussed.

⇒ **Exploitation!**

Accompaniment in this stage, which will enable the potential to be realized.

For all stages, we remunerate ourselves on the basis of a fixed monthly settlement + commission



Ludovic EMANUELY
President - Croissance PEACE
+33 6 80 26 97 19
www.croissancepeace.org
ludovic.emanuely@croissancepeace.org

Follow!

 Croissance Peace

 @CroissancePeace